



immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

WOHNRAUMOFFENSIVE Verklemmt zwischen Wunsch und Wirklichkeit

TELEKOMMUNIKATIONSGESETZ Merkliche Auswirkungen auf die Branche

SMART SPART Smarte Gebäude? Nein, in smarten Quartieren denken



STADTENTWICKLUNG

Mehr Vielfalt in die Innenstädte!



DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

Die große Vuca-Schule

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

vor vielen Jahren, lange vor Corona, erzählten uns HR-Versteher, wir lebten in einer „Vuca-Welt“ (englische Abkürzung für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit). Wie Corona, gehört der Mietendeckel und das Aus desselben dazu. Gerade noch waren Vermieter betrübt. Jetzt ist es anders. Unsicherheit überall, und es gibt nur Vermutungen über die Konsequenzen.

Wie reagiert man in solch einer Welt? In Bezug auf den Mietendeckel zögern viele Wohnungsgesellschaften. Die Vonovia positioniert sich klar, will auf Mietnachzahlungen verzichten. Weitsichtig, die „hemungslose Gier des Kapitalismus“ passt nicht in ESG-Zeiten. Im Zusammenhang mit der Impfkampagne hatte Boris Johnson zwar davon geschwärmt. Die Fußball-Super League war ihm dann aber doch zu kapitalistisch. Und hierzulande droht der Bundesmietendeckel.

In der Vuca-Welt ist die Situation dynamisch an die Gegebenheiten anzupassen, so die Lehrbücher. Was Corona betrifft, versuchen das einige Unternehmen aus der Branche. Sie rüsten digital auf, erstellen hybride Arbeitsmodelle und neue Arbeitssicherheitsstandards. Aber ich sehe in den sozialen Netzwerken auch so viele Manager klagen über Föderalismus-Flickenteppich & Co. und denke bei mir: Hoffentlich bleiben sie dabei nicht stehen. Corona ist die große Vuca-Schule.

Ihr



„Mietendeckel, Corona & Co. – willkommen in der ‚Vuca-Welt‘. Viele klagen, ich fürchte, dass nicht jeder reagiert.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



05.2021

STADTENTWICKLUNG Neue Vielfalt, bitte!

Die Pandemie und der Online-Handel bedrohen die Städte in ihrem Kern.
Die Kommunen stemmen sich gegen den Niedergang ihrer Zentren.
Manche finden Wege zu einer lebenswerteren Innenstadt.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

STADTENTWICKLUNG

Ansporn

Die aktuelle Krise der Innenstädte zwingt zu Veränderungen 08

Kooperationsmodelle

Shop-Sharing gegen Verödung 11

Wohnraumoffensive

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit 16

ESG-Richtlinien

Der Marathon der Nachhaltigkeit 18

Tokenisierung

Zukunftspotenzial mit Restrisiko 20

Personalmangel

Vier Strategien gegen die Misere 23

Podcast aktuell

Wohnen. Mietendeckel. Logistik. Dienstleistungen 26

Kolumne Eike Becker

Die Jury 30

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 32

Makler-Marketing

Scoperty? Zweifelhaft 34

Verwalterburnout

Übungen in Resilienz 38

Haufe Summit Real Estate 2021

Mieterkommunikation der Zukunft 40

TKG-Novelle

Auswirkungen auf Vermieter und Verwaltungsunternehmen 42

Maklerrecht

Provisionsanspruch im Schwebestand eines genehmigungsbedürftigen Kaufvertrags? 44

WEG- und Mietrecht

Urteile des Monats: Covid-19 und Eigentümerversammlung/ Berliner Mietendeckel ist verfassungswidrig 45

DIGITALES & ENERGIE

Szene 50

Smart spart

Denkt gleich in smarten Quartieren 52

PropTechs

Wer schon hat, dem wird gegeben 56

Gebäudetechnik

Virenkiller mit Störgeräuschen 60

Speichertechnologien

Gamechanger ohne Back-up 62

Facility Management

Interdependenz der Megatrends 64

Serie CDOs – Teil 28

Markus Zwingel, Fürst Gruppe. 67

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 28; Deutscher Verband 29; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



VIELSEITIGE ELEKTRONISCHE ZUTRITTLÖSUNGEN

SYSTEMARCHITEKTUR je nach Anforderung online, offline, funk- vernetzt, Cloud-basiert und mobil.

SYSTEMPLATTFORM mit Türbeschlägen und -zylindern, Wandlesern, Spindschlossern, Software, Apps u. v. m.

SYSTEMKOMPONENTEN für Innen- und Außentüren, automatische Türsysteme, Tore, Aufzüge, Spinde, Möbel, Zufahrten u. v. m.

SALTO Systems GmbH
info.de@saltosystems.com
www.saltosystems.de

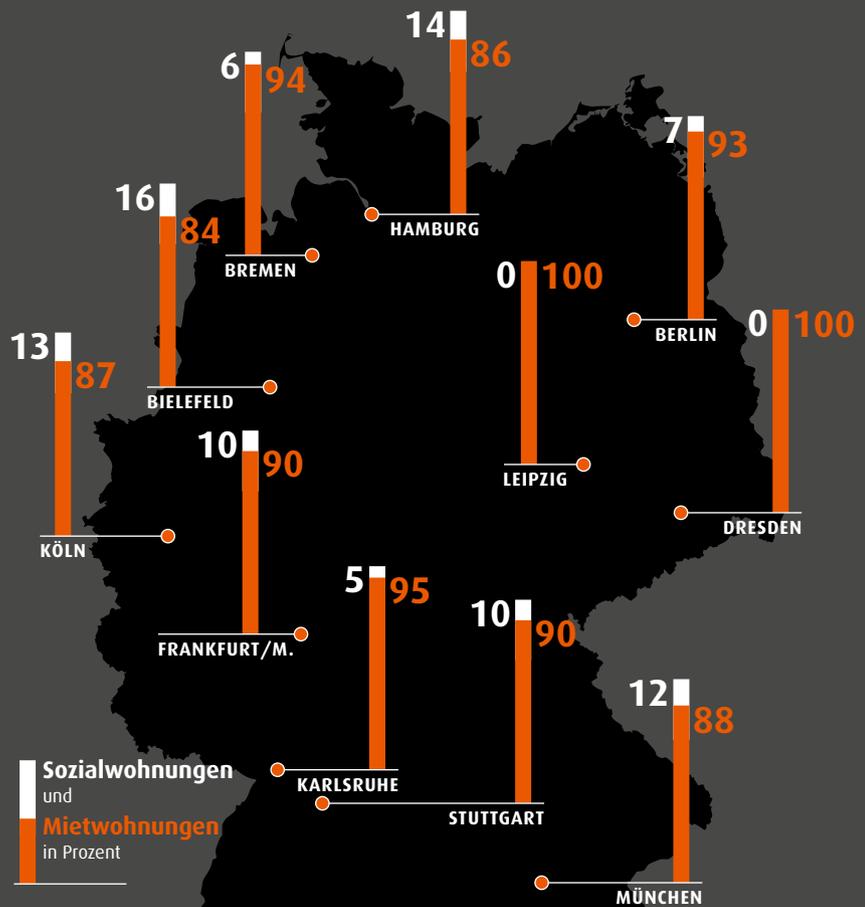
42 **TKG-NOVELLE**
Die geplanten Änderungen im Telekommunikationsmodernisierungsgesetz haben merkliche Auswirkungen auf Vermieter und Verwaltungsunternehmen.

52 **SMART SPART**
Smarte Technik steuert nicht nur Gebäude intelligent, sondern drosselt auch den Energieverbrauch. Noch besser geht das, wenn Smart Buildings zu smarten Quartieren werden.

Politik & Wirtschaft

Weniger geförderte Wohnungen trotz mehr Neubau

Geförderte Mietwohnungen sind in vielen deutschen Städten Mangelware. Der Bestand ist zwischen 2011 und 2019 um ein Fünftel geschrumpft – und das obwohl sich das Neubauvolumen in dieser Zeit verdreifacht hat. In vielen Städten geht die Zahl der geförderten Wohnungen durch Auslaufen der Bindungen seit Jahren zurück. Die Anteile geförderter Mietwohnungen am Gesamtmietwohnungsbestand im Jahr 2019 variieren zwischen 0,1 Prozent in Leipzig sowie Dresden und 16 Prozent in Bielefeld. Im Mittel sind rund 9,4 Prozent der Mietwohnungen geförderte Einheiten. Insgesamt sank in den Jahren zwischen 2011 und 2019 der Anteil geförderter Mietwohnungsbestände in Deutschland um durchschnittlich 21 Prozent, trotz der Verdreifachung des Neubauvolumens geförderter Mietwohnungen. Ein Grund für den geringen Bestand an geförderten Mietwohnungen ist der Verkauf kommunaler Bestände Anfang der 2000er Jahre.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: bulwiengesa; Basis: Zensus 2011

KOLUMNE

Mehr Einzelhandelsumsatz dank Männerecke

Frank Peter Unterreiner



Wir sind uns sicher: Mit einer Männerecke könnten vor allem Damenbekleidungs- und Schmuckläden ihren Umsatz deutlich steigern. Es verwundert, dass angesichts der Probleme des stationären Handels darauf wohl noch niemand gekommen ist.

Letztens, als es zwischendurch mal kurz erlaubt war, begleiteten wir die Dame unseres Herzens beim Shoppen. Im ersten Geschäft waren wir noch geduldig, im zweiten ging es so und ab dem dritten mutierten wir zur Umsatzbremse. Die Beine taten vom Rumstehen weh, Langeweile machte sich breit, die Mundwinkel rutschten nach unten und der Blick auf die Uhr geriet immer mürrischer. Entspanntes Einkaufen war das für die Göttergattin nicht mehr – mit dem Ergebnis, dass der Korb leer blieb und die Kreditkarte geschont wurde. Aus Sicht der bemühten Boutiquenbesitzerinnen ein Fiasko! Es wurde uns aber auch nicht leichtgemacht. Meist gab es nicht einmal einen Stuhl, auf

dem wir entspannt hätten Platz nehmen können. Dabei sind wir Männer doch so einfach gestrickt: Ein bequemer Sessel, ein Glas Wasser, ein Auto- oder ein Sportmagazin und wir hätten hinterher geduldig Tüten getragen. Gar ein Gläschen Sekt oder ein Bier, womöglich noch Nüsschen dazu, und die Shoppingtour wäre richtig teuer geworden. Beglückt hätten wir noch die x-te Anprobe abgenickt. Konsequenz zu Ende gedacht, ruft das nach einem Crossover-Konzept. Klamotten oder Schmuck plus Wein oder Whisky, das müsste das Erfolgskonzept schlechthin sein. Bei einem Tasting vergessen wir die Zeit – und das Kreditkartenlimit. Der einzige Nachteil für die Damen: Sie müssten ihre Einkäufe selbst tragen, wir haben schließlich schon unter jedem Arm einen Weinkarton. Schade, dass Männerecke und Crossoverladen nicht patentfähig sind. So bleibt uns nur die Hoffnung auf eine rege Umsetzung – und eine kleine Gewinnbeteiligung.

CROWDINVESTING: DER SCHWARM FLIEGT AUF IMMOBILIEN

Mehr als 456 Millionen Euro wurden 2020 in Deutschland als Investitionskapital über so genanntes Crowdfunding eingesammelt – 352 Millionen Euro davon für Immobilienprojekte. Im Gesamtmarkt ist Crowdfunding aber bisher nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Für Wohn- und Wirtschaftsimmobilien haben deutsche Finanzierungsinstitute allein im Jahr 2019 Darlehen in Höhe von rund 320 Milliarden Euro vergeben.

DEUTSCHER IMMOBILIENPREIS 2021**Herausragende Unternehmen und Projekte**

Noch bis zum 30. Juni suchen das Onlineportal Immowelt für den Immobilienpreis 2021 herausragende Unternehmen und ihre Projekte in acht Kategorien – vom Makler bis zum „Green Project“.

Sein Debüt hat der Deutsche Immobilienpreis, initiiert vom Onlineportal Immowelt, im vergangenen Jahr gefeiert. Nun geht es in die nächste Runde: mit einer ausgewechselten Kategorie, einer größeren Jury und den Medienpartnern, „Immobilienwirtschaft“ und „Immobilienzeitung“.

Bis zum 30. Juni können sich Unternehmen der Immobilienbranche um den Deutschen Immobilienpreis 2021 bewerben. Insgesamt acht Awards werden vergeben. Neu ist in diesem Jahr die Auszeichnung „Green Project“, die das „Projekt des Jahres“ ersetzt und das Thema nachhaltiges und klimaschonendes Bauen mehr in den Vordergrund rücken soll. Die Kategorien im Überblick:

- › **Makler des Jahres:** Maklerbüros, die außergewöhnliche Projekte vermarkten und ein besonderes Kundenverhältnis aufgebaut haben.
- › **Green Project:** Bauträger, Projektentwickler sowie Unternehmen der Wohnungswirtschaft, die mit nachhaltigen Gesamtkonzepten überzeugen.
- › **Commercial Player:** Unternehmen, die ihren Schwerpunkt bei der Entwicklung und Vermittlung von Gewerbeflächen haben.
- › **Property Management:** Unternehmen mit einer qualitativ hochwertigen und kundenorientierten Immobilienverwaltung.
- › **Local Hero:** Kleine Unternehmen mit starkem regionalen Bezug, die sich vor Ort engagieren, ausgeprägt persönliche Kundenbeziehungen oder andere außergewöhnliche Aspekte aufweisen.

- › **Branchen-Pionier:** Start-ups, PropTechs und Unternehmen, die neue Konzepte erfolgreich umgesetzt haben.
- › **Best Brand:** Unternehmen, die mit herausragenden Marketingkonzepten und auffälligen Kampagnen eine starke Markenpräsenz erreicht haben.
- › **Haus der Herzen:** Publikums-Online-Voting, bei dem Haushersteller ihr bestes Einfamilienhaus ins Rennen schicken können.

Bewerben kann sich jedes Unternehmen mit Sitz in Deutschland und Bezug zur Immobilienbranche – auch Einreichungen in mehreren Kategorien sind möglich. Aus allen Einsendungen wählt eine unabhängige elfköpfige Jury jeweils drei Nominierte pro Kategorie. Die Nominierungen werden Anfang August 2021 bekannt gegeben. Neu ist: Die Nominierten können dann bis Ende August noch einen digitalen Pitch einreichen, um die Jury aus elf Experten der Immobilienbranche zu überzeugen.



Mehr Informationen unter www.deutscher-immobilienpreis.de

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind
perfekt. Und die
Finanzierung?



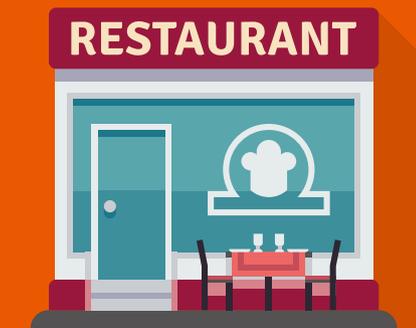
Sie suchen für Ihre anspruchsvollen Pläne einen starken Finanzierungs-partner, der Ihren hohen Erwartungen gerecht wird. Wir sind eine führende Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und öffentliche Investitionsfinanzierungen und bieten Ihnen passgenaue, intelligente Lösungen. Dabei kombinieren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

www.pfandbriefbank.com

NEUE STADTENTWICKLUNGSKONZEPTE

Innenstädte: Kein Zurück

Die Citycenter sind im Kern bedroht. Viele Kommunen stemmen sich mit unterschiedlichen Ansätzen gegen ihren Niedergang. Wir stellen einige vor. Manches Konzept lässt dabei kaum einen Stein auf dem anderen ...



zur Fußgängerzone



Vor Kurzem, so erzählte er, unternahm Tobias Just in Gedanken einen Spaziergang durch das historische Zentrum von Frankfurt am Main. Dabei machte der wissenschaftliche Leiter der IREBS Immobilienakademie an der Universität Regensburg interessante Beobachtungen.

„Auf unserem Spaziergang kommen wir über den Weckmarkt, auf dem keine Brötchen mehr verkauft werden, über den Roßmarkt, der einst Deutschlands bedeutendster Pferdemarkt war, durch die Münzgasse, wo keine Münzen mehr geprägt werden, sowie über den Kornmarkt, auf dem kein Getreide mehr gehandelt wird“, stellte er fest und folgerte daraus: „Offenbar gab es in der Vergangenheit immer wieder Entwicklungen, die bestehende Strukturen hinweggefegt haben.“

Solche einschneidenden Veränderungen spielen sich auch jetzt wieder ab – jedenfalls verändern die deutschen Innenstädte ihr Gesicht gerade dramatisch. Die diversen im Kampf gegen die Corona-Pandemie beschlossenen Lockdowns scheinen einen erheblichen Teil des Einzelhandels, der die Innenstädte über Jahrzehnte geprägt hat, in die Knie zu zwingen. Entsprechend zahlreich sind die Warnrufe von Einzelhandelslobbyisten, Immobilienmarkt-Akteuren und Politikern. Bis zu 120.000 Geschäfte seien in Existenzgefahr, sagt beispielsweise Stefan Genth, Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Deutschland (HDE), und warnt: „Mit den Unternehmen wanken ganze Innenstädte.“ Die Einzelhandelsexperten der großen Maklerhäuser vermelden selbst in absoluten Toplagen einen Rückgang der Spitzenmieten. Ein „Förderprogramm Innenstadt“ des Bundes, das über fünf

Jahre mit insgesamt 2,5 Milliarden Euro ausgestattet werden soll, fordert der Deutsche Städtetag. Und im März befasste sich der Bundestag mit gleich fünf Anträgen, mit denen sich die Oppositionsfractionen für eine Stärkung der Innenstädte aussprachen.

Die innerstädtische Dominanz des Einzelhandels wird oft Geschichte sein

Unumstritten ist dabei, dass die Corona-Pandemie nicht die Ursache der Krise der Innenstadt ist, sondern lediglich Entwicklungen beschleunigt, die seit Jahren zu beobachten sind – insbesondere das Vordringen des Online-Handels. Damit ist klar, dass es auch nach der Pandemie kein Zurück zur klassischen Fußgängerzone und der innerstädtischen Dominanz des Einzelhandels mit ihren ewig gleichen Ketten geben wird. „Die Stadt von morgen wird den Einzelhandel nicht im Fokus haben“, formuliert es Ariane Breuer, Mitinitiatorin des Netzwerks „Die Stadtreter“, das sich für die Revitalisierung von Innenstädten einsetzt (siehe Interview Seite 12). „Vielmehr muss sich der Einzelhandel als ein Beitrag zur Erhöhung der städtischen Aufenthaltsqualität verstehen.“

Doch wie soll die Aufenthaltsqualität gesteigert werden? Die Antwort, die man am häufigsten hört, lautet: weg von der Dominanz des Einzelhandels und hin zu einer Mischung der Nutzungen. „Derzeit sind die Innenstädte zu sehr vom Einzelhandel abhängig“, beklagt Burkhard Jung, Oberbürgermeister von »



Leipzig und Präsident des Deutschen Städtetages. „Wir wollen eine lebendige Mischung von Wohnen, Arbeiten, Gewerbe, Kultur, Restaurants und Tourismus in den Innenstädten. Und wir wollen verstärkt Handwerk, Kultur und soziale Einrichtungen ins Zentrum holen.“

Damit einhergehen sollte nach Ansicht vieler Experten eine ökologische Neuausrichtung der Innenstädte. „Die innerstädtische Mobilität ist noch immer zu sehr am Leitbild des motorisierten Individualverkehrs ausgerichtet“, kritisiert Prof. Dr. Carsten Kühl, wissenschaftlicher Direktor des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu). Resiliente und anziehende Innenstädte bräuchten „Erhalt und Weiterentwicklung des urbanen Grüns“, fordert der Bund Deutscher Landschaftsarchitekten. Und auch Dr. Gerd Landsberg, Geschäftsführer des Deutschen Städte- und Gemeindebunds, spricht sich für „mehr Grün, mehr Wasser, weniger Asphalt und Beton“ aus, um die Lebensqualität in der Innenstadt zu steigern.

In der Corona-Krise haben Immobilieneigentümer eine besondere Verantwortung

Drittens – und jetzt wird es für die Immobilienwirtschaft besonders relevant – halten nicht wenige Fachleute ein Eingreifen der öffentlichen Hand für angebracht. Das betrifft zunächst die gesetzlichen Rahmenbedingungen für die allseits gewünschte Nutzungsmischung. Nötig sei

es beispielsweise, die Befreiung von geltenden Bebauungsplänen zu erleichtern, sagt Iris Schöberl, Vorsitzende des Ausschusses Handel des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA). Um auch Wohnen in der Innenstadt zu ermöglichen, müsse zudem die TA Lärm angepasst werden. „Erhebliche baurechtliche und planungsrechtliche Widerstände“ gegen Wohnen in der Innenstadt stellt auch der Bundesgeschäftsführer der Bundesarchitektenkammer, Dr. Tillman Prinz, fest. Darüber hinaus spricht er sich für einen Innenstadtkurator oder eine Innenstadtkuratorin aus, „um Ideen für mehr Qualität, mehr Mischung und Vielfalt zu entwickeln“. Dabei lässt es Prinz nicht bewenden. Er fordert die

öffentliche Hand auch dazu auf, den Interessen eines Teils der Immobilienbranche entgegenzutreten. „Wir müssen lernen, auch mal Nein zu sagen zu finanzstarken Playern ohne Interesse an gesellschaftlichem Mehrwert, wenn wir gute Gründe dafür benennen können“, sagt er. Auch Dr. Gerd Landsberg vom Städte- und Gemeindebund will die Branche in die Pflicht nehmen. „Gerade im Zuge der Corona-Krise und damit verbundener Geschäftsschließungen kommt den Immobilieneigentümern eine besondere Verantwortung zu“, hält er fest. Landsberg geißelt „eine einseitige Gewinnmaximierung durch überzogene Mietforderungen“, die „zu Leerständen und in der Folge zu einer Abwärtsspirale ganzer Straßenzüge und Quartiere“ führe. Und er fordert eine Stärkung des kommunalen Vorkaufsrechts. Reine Theorie ist das nicht, wie das »



„Wir wollen eine lebendige Mischung von Wohnen, Arbeiten, Gewerbe, Kultur, Restaurants und Tourismus in den Innenstädten.“

Burkhard Jung, Oberbürgermeister von Leipzig und Präsident des Deutschen Städtetages

KOOPERATIONEN

Mit Shop-Sharing gegen verödete Innenstädte

Die Sharing Economy kann nicht nur für Unternehmen neue Denkanstöße liefern. Sie kann auch brauchbare Kooperationsmodelle gegen verödete Innenstädte entwickeln. Shop-Sharing ist ein Stichwort dafür.

Das der Corona-Pandemie geschuldete Schließen von Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistern wirkt sich verheerend auf deren wirtschaftliche Situation aus. Weiter führt es zur Verödung von Stadtzentren. Wenn Läden und Restaurants aus dem Erscheinungsbild der Innenstädte verschwinden, verweilen dort immer weniger Menschen. Das stimulierende Flair verschwindet. Wo der Handel stirbt, verwahrsamen die Innenstädte – eine Binsenweisheit. Betroffene Händler sollten sich nicht ausschließlich auf Vater Staat verlassen, auch wenn der Ruf der Interessenvertreter laut erschallt und die Unzufriedenheit mit staatlicher Unterstützung groß ist. Sie sollten sich vielmehr selbst um kreative Lösungen kümmern.

Beispiele für erfolgreiche Eigeninitiative (Auswahl)

- › **Berlin-Moabit:** Spree Optik bietet einer Flamenco-Tänzerin, einem Jazz-Trio und einem Kabarettisten eine Auftrittsmöglichkeit im Schaufenster. Damit ermöglicht der Optiker eine Bühne für unbeschäftigte Künstler und profitiert vom PR-Effekt.
- › **München-Schwabing:** Lemoni Shop hat sich bereits frühzeitig um ein Social-Media-Konzept gekümmert und verfügt über 27.000 Follower auf Instagram. Dieser Kanal wird benutzt, um Bekleidung zu zeigen und Reisetipps zu geben.

› **Ratingen:** Die Coniserie Harmonie verkauft über ihre überaus professionell gestaltete Website die größtenteils zucker- und glutenfreien Kuchen und Torten.

Kluge Ideen sind somit gefragt. Zudem kann die Sharing Economy einen Denkanstoß liefern. Sie hat brauchbare Kooperationsmodelle entwickelt. Um Fixkosten zu reduzieren und weiter Erlöse zu generieren, kann wie im Bankensektor vorgegangen werden. Auch Kreditinstitute empfangen weniger Kunden, da ein Teil zum Online-Banking abwandert. Folglich werden unrentable Bankfilialen geschlossen. Die Frankfurter Volksbank und die Taunus Sparkasse leiteten eine Kooperation in die Wege, indem sie ihre Filialen zusammenlegten. Für die dann noch vorhandenen Filialen wurde eine Doppelnutzung vorgesehen. An zwei Tagen in der Woche nutzt eine Bank die Filiale, an zwei weiteren Tagen die andere. Der Vorteil: Über die Gemeinschaftsfiliale bleiben beide Banken vor Ort präsent. Das Konzept der „bunten Bank“ (entsprechend den Hausfarben der einzelnen Institute) hat bereits weitere Banken überzeugt.

Die verstärkte Kooperation von Ladenbesitzern kann eine tragfähige Basis für die Post-Corona-Zeit sein.

Die Strategie der Banken kann der Einzelhandel kopieren. Ein Teil der Läden könnte bei nur halben Fixkosten weitergeführt werden, wenn zwei Partner sich ein Ladenlokal teilen. Dieser Gedanke ließe sich rasch realisieren, wenn eine zentrale Stelle, etwa die IHK oder die Kommune, die Koordi-

nierung übernehme. Es bieten sich zwei verschiedene Modelle an. Ein Modell besteht darin, dass zwei Geschäftspartner zur selben Zeit den Laden nutzen. Das andere darin, dass die beiden Partner zu unterschiedlichen Zeiten aktiv sind. Bei beiden Modellen könnte eine (finanzielle) Unterstützung durch Vermieter, die Kommune oder ein Stadtteil-Management erfolgen, unter anderem auch für den Ausbau von E-Commerce-Aktivitäten. Die verstärkte Kooperation von Ladenbesitzern kann eine tragfähige

Basis für die Post-Corona-Zeit sein. Damit bestünde die Möglichkeit, deren Läden vor einer Pleitewelle zu bewahren und den Innenstädten eine Perspektive zu geben. Nur wenn dort die notwendige Atmosphäre gegeben ist, kehren die Konsumenten wieder zurück, bevölkern Straßen und Plätze – und werden das Shoppen wie gewohnt genießen.

Von Prof. Dr. Wolfgang L. Brunner, Universität Potsdam

Vorhandenes Ladengeschäft

Modell A: Gemeinsame Geschäftstätigkeit zur selben Zeit

Uhren und Schmuck	Parfümerie
Buchhandlung	Coniserie
Computer & Software	Coworking Space

Modell B: Gemeinsame Geschäftstätigkeit zu unterschiedlichen Zeiten (wobei evtl. eine geringfügige Überschneidung möglich ist)

Bekleidung	Café oder Bar
Weine & Spirituosen	Hochwertige Kochprodukte und -utensilien
Fahrräder & E-Bikes	Spätkauf bzw. Hub für regionale Online-Shops



Shop-Sharing: Ein Modell besteht darin, dass zwei Partner zur selben Zeit den gleichen Laden nutzen.

INTERVIEW MIT ARIANE BREUER

„Wir müssen aufhören, in Nischen zu denken“

Frau Breuer, was muss getan werden, um die Innenstadt zu retten? Für die Rettung der Innenstädte gibt es nicht den einen Masterplan, der überall passt. Aber es gibt ein Erfolgsrezept: Es funktioniert immer dann, wenn sich eine zentrale Person mit ausreichenden Ressourcen – also beispielsweise ein Innenstadtmanger oder Handelskümmerer – um die Innenstadt kümmert. Diese Person hat in der Regel eine kommunale Funktion und muss über Entscheidungskompetenz verfügen.

Welche Rolle spielt dabei der Einzelhandel? Die Stadt von morgen wird den Einzelhandel nicht im Fokus haben. Vielmehr muss sich der Einzelhandel als ein Beitrag zur Erhöhung der städtischen Aufenthaltsqualität verstehen. Es wird nicht gelingen, jedes leere

Ladenlokal wieder an einen Einzelhändler zu vermieten.

Welche anderen Möglichkeiten gibt es denn? Manufakturen, Bildungseinrichtungen, Kunst- und Kultureinrichtungen, verschiedenste Dienstleistungen – all das muss zurück in die Stadt, um diese lebendig zu machen. Wenn es dann auch noch gelingt, Wohnen in der Innenstadt anzusiedeln, ist man auf einem guten Weg. Wir müssen also aufhören, in Nischen zu denken. Stadt ist nicht nur Handel, Gastronomie oder Kultur. Stadt ist alles gleichzeitig, im Einklang. Der Dialog muss im Vordergrund stehen.

Wie können sich die Kommunen in diesen Dialog einbringen? Ziel muss sein, dass die Kommunen einen Überblick bekommen, welche

Flächen leer stehen und welche potenziellen Nachmieter zur Aufwertung des Standorts beitragen. Die Kommunen müssen wieder am Dialog der Nachvermietung beteiligt werden, idealerweise digital gestützt. Hierfür haben wir gemeinsam mit den 700 Kommunen in unserem Netzwerk einen völlig neuen Prozess des aktiven digitalen Ansiedlungsmanagements entwickelt und pilotiert. Mehrwert für alle Akteure – das ist das Ziel. Und: Die Kommunen sprechen häufig davon, dass man die jungen Leute für die Innenstädte gewinnen möchte. Nur vergisst man dabei völlig, diese Zielgruppe einzubinden. Dabei sind genau diese Menschen unglaublich motiviert und engagiert – auch für unsere Kommunalpolitik und Stadtentwicklung. Lasst sie durch, hört ihnen zu!

Interview: Christian Hunziker



„Nicht jedes leerstehende Ladenlokal wird sich wieder an einen Einzelhändler vermieten lassen.“

Ariane Breuer, Mitinitiatorin des Netzwerks „Die Stadttreter“, einer gemeinsamen Initiative von Immovativ GmbH, Hanau, Clever expandieren, Leverkusen, und IFH Köln

Beispiel von Hanau zeigt. Die hessische Kommune hat 2019 eine Vorkaufssatzung für die Innenstadt beschlossen, die es der Stadt erlaubt, das Instrument des Vorkaufsrechts bei vernachlässigten Immobilien anzuwenden. Die Stadt verfolgt damit nach eigenen Angaben das Ziel, „das Stadtbild vor Immobilienspekulation und Profitgier besser zu schützen und den Einzelhandel vor Billigläden und Leerstand zu bewahren“.

„Hanau aufLADEN“ unterstützt Einzelhändler, die ein fundiertes Konzept vorlegen

Das ist nicht das einzige Mittel, mit dem die Stadtväter und -mütter die Innenstadt stärken wollen. Anfang 2021 haben sie das Programm „Hanau aufLADEN“ auf den Weg gebracht, das Einzelhändlern bis zu 10.000 Euro Starthilfe verspricht, wenn sie ein fundiertes Konzept vorlegen. Das Programm betrifft diejenigen Bereiche, in denen die Vorkaufssatzung gilt, und beinhaltet einen Mietkostenzuschuss sowie Fördermittel für Werbung. „Wir wollen Menschen, die Neues wagen wollen, damit unterstützen“, begründet Oberbürgermeister Claus Kaminsky das Programm. Ähnliche Ansätze finden sich auch in anderen Städten. So hat

der Gemeinderat von Esslingen Ende März dieses Jahres einen Unterstützungsfonds für die Innenstadt sowie einen Strategieprozess „Zukunft Innenstadt“ beschlossen. „Die Innenstädte stehen vor dem größten funktionalen Wandel seit dem Zweiten Weltkrieg“, begründet Baubürgermeister Wilfried Wallbrecht die Beschlüsse. „Der Einzelhandel wird auch künftig eine entscheidende Rolle spielen. Aber nicht alle freien Handelsflächen werden mit Handel wieder zu besetzen sein.“ Damit ergeben sich laut Wallbrecht „Chancen für mehr Vielfalt und Multifunktionalität in der Innenstadt“. Um diese Chancen zu nutzen, will die Stadt einen Innenstadtdialog initiieren. Zudem stellt sie 180.000 Euro zur Verfügung, um Handel und Gastronomie Sondernutzungsgebühren zu erlassen und Zwischennutzungskonzepte in leerstehenden Ladenlokalen zu fördern.

Zwischennutzungen sind auch das Thema des in Berlin gegründeten Vereins Transiträume e.V., zu dessen Mitgliedern nebst anderen der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg sowie die Projektentwickler Pandion und Glockenweiß gehören. Der Verein will nicht genutzte Flächen temporär der Kreativszene zur Verfügung stellen. Vor dem Hintergrund der pandemiebedingten Entwicklungen unterstütze dies nicht nur die Kulturschaffenden, sondern könne „auch der Immobilienseite helfen, temporär oder

auch dauerhaft Leerstand durch kulturelle Belebung entgegenzuwirken“, sagt der Vereinsvorsitzende Michael Hapka.

Ein City-Werbering für kombinierten Online-offline-Handel in der Lausitz

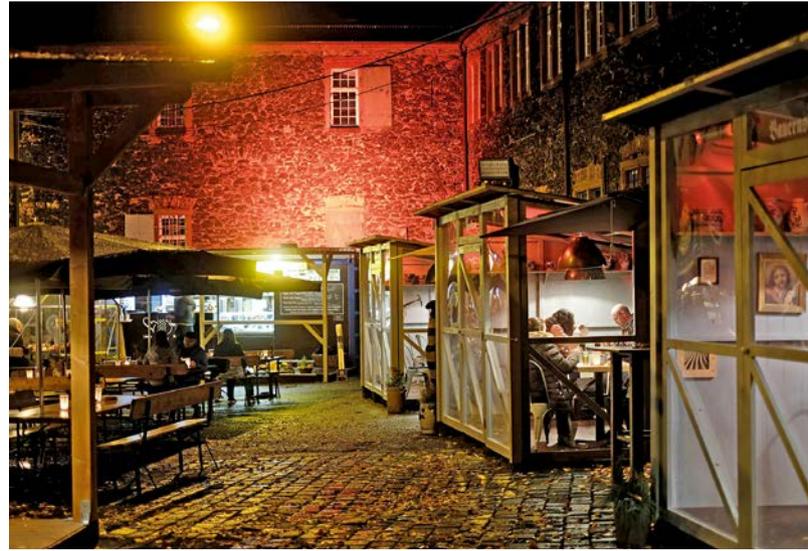
Auf eine eher kurzfristige Unterstützung der Einzelhändler zielen konkrete Maßnahmen, wie sie viele Kommunen beschlossen haben. So stellte zum Beispiel die Stadtverwaltung in dem bei Dresden gelegenen Radebeul im März 2021 allen ortsansässigen Einzelhändlern ein kostenfreies Online-Terminmodul zur Verfügung, um ihnen die Möglichkeit zu geben, das zu diesem Zeitpunkt eingeführte Click-&-Meet-Konzept umzusetzen. Eingebettet ist das Unterstützungsangebot in den Appell „Kauf lokal“, den die Stadt 2020 gestartet und mit einem Imagevideo und einer Plakatkampagne untermauert hat.

Im unweit von Berlin gelegenen Königs Wusterhausen versucht der Verein Citypartner Königs Wusterhausen, mit einem „Stadtgutschein für die Zeit danach“ Kaufkraft in der Stadt zu halten. Und in Spremberg in der brandenburgischen Lausitz hat der City-Werbering die Onlineplattform SprembergShop24.de ins Leben gerufen, um dem kombinierten Online-offline-Handel den Weg zu bahnen.

Doch ob solche punktuellen Bemühungen reichen werden, um die Innenstädte zu stabilisieren? Einige Nummern größer denkt das Land Nordrhein-Westfalen, das im Juli 2020 ein mit 70 Millionen Euro ausgestattetes „Sofortprogramm Innenstadt“ aufgelegt hat. „Innenstädte und Zentren sind das Gesicht, sind das Herz unserer Städte und Gemeinden“, sagt Ina Scharrenbach, Ministerin für Heimat, Kommunales, Bau und Gleichstellung. „Mit dem Sofortprogramm ermöglicht die Landesregierung den Städten und Gemeinden, rasch zu handeln, neue Wege zu gehen und Perspektiven zu entwickeln.“

Sonderprogramm ermöglicht Städten Zwischenerwerbe leerstehender Immobilien

Insgesamt profitieren 129 Gemeinden vom Geldsegen. Allein 1,8 Millionen Euro gehen nach Bochum, um dort ein Zentrenmanagement zu aktivieren und die Anmietung leerstehender Ladenlokale zu ermöglichen. In Essen nutzt die Stadt die Landesmittel, um für ausgewählte Gastronomie- und Handelskonzepte die Miete in der Limbecker Straße, einer der Haupteinkaufsstraßen der Innenstadt, für zwei Jahre um bis zu 80 Prozent zu senken. Und in Solingen und Warendorf wollen die Stadtverwaltungen leerstehende Ladenlokale anmieten und sogar Immobilien zwischenerwerben. Dieses Vorgehen wird vom Sonderprogramm ausdrücklich unterstützt: Leerstehende Einzelhandelsimmobilien würden oft Gegenstand von Immobilienspekulation, weshalb »



Oben: Pop-up-Gastronomie im Fronhof in Hanau

Mitte: Pop-up-Store in der Innenstadt mit dem ersten Mieter „VON & ZU Lifestyle für Hunde“

Links: „Mit dem Programm ‚Hanau auFLADEN‘ wollen wir Menschen unterstützen, die Neues wagen wollen“, so Claus Kaminsky, Oberbürgermeister von Hanau.



Projekt Transiträume in Berlin: kreative Zwischen-
nutzung eines alten Gewerbehofs in der Kreuzberger
Prinzenstraße für vielfältige kulturelle Aktivitäten

der Zwischenerwerb nötig sei, um die Verfügungsgewalt über die Objekte zu erlangen, heißt es beim Land.

Ein weiteres Handlungsfeld des NRW-Programms zielt auf die von der Schließung von Warenhäusern betroffenen Städte und Gemeinden: Sie sollen gestärkt werden, „um durch die Konzentration von Immobilien-Knowhow gegenüber den Eigentümern auf Augenhöhe agieren und Nachnutzungsperspektiven entwickeln zu können“.

Dabei gibt es – nicht nur in Nordrhein-Westfalen – bereits eine ganze Reihe von Beispielen, wie es gelingen kann, einem ehemaligen Horten/Hertie/Karstadt/Kaufhof neues Leben einzuhauchen. In Neumünster (Schleswig-Holstein) beispielsweise hat die Sparkasse Südholstein die Initiative ergriffen, um ein aufgegebenes Karstadt-Gebäude zu revitalisieren. Praktischerweise ist die Sparkasse selbst Eigentümerin des Objekts, das nun durch die Girlan Immobilien Management GmbH umgebaut und teilweise durch einen Neubau ersetzt werden soll. Die Sparkasse wird dann einen Großteil der Flächen selbst nutzen. Außerdem sind eine öffentliche Nutzung z.B. durch die Stadtbibliothek sowie Einzelhandels- und Gastronomieflächen vorgesehen. „Wir können eine der ersten Städte bundesweit werden, die nicht nur das Problem der Karstadt-Schließung schnell löst“, lässt sich Oberbürgermeister Dr. Olaf Tauras zitieren. „Das Konzept der Sparkasse kann auch eine Impulswirkung für die weitere Innenstadtbelebung haben.“

Die Innenstadt werde nicht sterben, ist auch Immobilienwirtschaftsprofessor Tobias Just überzeugt. Sie müsse sich aber neu erfinden – und „dieses Neuerfinden wird Jahre dauern und von Immobilieninvestoren, Immobiliennutzern und den Kommunen eine gewaltige Kraftanstrengung erfordern.“

Christian Hunziker, Berlin



„Die Innenstädte müssen sich neu erfinden – und dieses Neuerfinden wird Jahre dauern und von Immobilieninvestoren, Immobiliennutzern und den Kommunen eine gewaltige Kraftanstrengung erfordern.“

Prof. Dr. Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter IREBS Immobilienakademie an der Universität Regensburg

Elektromobilität und Wohngebäude: Praxis-Leitfaden für skalierbare Ladelösungen

Lademöglichkeiten sind schon jetzt ein bedeutender Faktor in der Wohnungswirtschaft. Bald werden sie zur geforderten Grundausstattung einer Immobilie gehören. Wie passgenaue Ladelösungen für Wohnobjekte in der Praxis aussehen können, zeigt der **eMobility-Experte reev**.

Die eMobility befindet sich im Durchbruch. Schon im kommenden Jahr werden 1 Million Elektroautos auf deutschen Straßen fahren. Die Kauf- bzw. Mietentscheidung hinsichtlich Immobilien wird davon abhängen, ob es hauseigene Lademöglichkeiten gibt. Für EigentümerInnen bedeutet die Integration von Lademöglichkeiten klar: die Wertsteigerung der Immobilie und Stellplätze. Das schlägt sich in höheren Verkaufs- und Mieteinnahmen, sowie einer insgesamt höheren Attraktivität nieder.

Manchen fehlt es bei dem Thema Ladeinfrastruktur noch an Berührungspunkten, doch die Praxiserfahrung zeigt, dass die Umsetzung von Lademöglichkeiten in Wohnobjekten reibungslos verläuft. Das Unternehmen reev, spezialisiert auf Ladelösungen in der Wohnungswirtschaft, zeigt, wie die Umsetzung erfolgreich gelingt.

Der Blick in die Praxis: Ladelösungen von reev

Seit mehr als 10 Jahren setzen die ExpertInnen von reev eMobility Projekte verschiedenster Größe um. Mit der spezifisch für die Wohnungswirtschaft entwickelten Software wird der Verbrauch einzelner NutzerInnen kWh-genau erfasst. Ladevorgänge werden separat und automatisiert abgerechnet.

charge@home® –

passgenaue Ladeinfrastruktur für Wohnobjekte

Der Schlüssel für eine zuverlässige Ladeinfrastruktur liegt in der Passgenauigkeit. Mit dem Full Service Konzept charge@home® stellt reev nach einem modularen System jede Ladelösung individuell zusammen. Damit schafft reev Ladelösungen, die einfach in der Umsetzung und effizient im Betrieb sind. Der eMobility Experte begleitet seine KundInnen über den gesamten Prozess hinweg – von der Planung, über die Installation bis hin zum Betrieb. Ein starker Fokus liegt dabei auf Flexibilität und Zukunftsfähigkeit: Nach der Grundinstallation kann die Ladeinfrastruktur bei steigender Nachfrage stufenweise, einfach und kosteneffizient ausgebaut werden.

Betrieb durch reev

Ein exzellentes Service-Team kümmert sich um den Betrieb und bietet persönlichen Support. Die intelligente reev Software vernetzt die Ladestationen miteinander und erlaubt die zentrale Verwaltung und Steuerung. So kann auch bei mehreren NutzerInnen einer Ladestation der Verbrauch separat kWh-genau nachvollzogen und abgerechnet werden. Alle Prozesse werden von reev übernommen und laufen im Hintergrund – für die AuftraggeberInnen entsteht kein Aufwand.



Ladeinfrastruktur
in Wohngebäuden

Info: Die Abgabe des Betriebs an einen externen Dienstleister ist für viele EigentümerInnen obligatorisch. Denn bei einer Immobilie, die hinsichtlich der Mietzinseinnahmen von der Mehrwertsteuer ausgenommen ist, dürfen über die Ladeinfrastruktur keine Einnahmen generiert werden.

Fazit: Mit charge@home® wird ideal auf die Anforderungen der Wohnungswirtschaft eingegangen. reev bietet ein ganzheitliches, flexibles Konzept, das den jeweiligen Anwendungsfall berücksichtigt, und erweiterbar ist. Zudem wird der Betrieb der Ladelösung übernommen. AuftraggeberInnen erhalten eine eigene, zukunftsfähige Ladeinfrastruktur – und das komplett ohne Betreuungsaufwand.

Mehr Informationen finden Sie unter: [reev.com](https://www.reev.com)

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Würden nicht die Corona-Pandemie und ihre Folgen alles überlagern, wäre es womöglich eines der zentralen Themen im Superwahljahr 2021: Die Bau- und Wohnungspolitik dient wie kaum ein anderer Bereich als Blaupause für die Kernfrage, wie viel der Staat regulieren soll und wie viel den freien Kräften am Markt überlassen werden kann. Wie sehr die Ansichten dabei auseinandergehen, zeigte sich bei einer Bilanz der „Wohnraumoffensive“ im Februar: Während die Regierung zweieinhalb Jahre nach dem Beschluss eines Maßnahmenbündels von Baulandmobilisierung bis hin zu Mietpreisbremse eine durchweg positive Bilanz zog, bewertete die Opposition das Erreichte als rundum niederschmetternd.

Immobilienwirtschaft und Verbände übten ebenfalls deutliche Kritik. Weder werde das Ziel von 1,5 Millionen neuer Wohnungen und Eigenheime bis zum Ende der Legislaturperiode erreicht, noch reichten die Bemühungen für den sozialen Wohnungsbau oder für mehr Mieterrechte aus, hieß es von verschiedenen Seiten.

Das Gesetzesvorhaben stockt. Die Koalitionäre haben sich im Detail festgebissen

Bedeutsamer als reine Zahlenspiele und Auslegungsversuche von Statistiken bleibt die Frage, wo Wohnraum geschaffen wird und wer sich wo etwas leisten können darf, soll oder muss. Allumfassende Antworten dazu will die Bundesregierung mit dem „Baulandmobilisierungsgesetz“ geben, einer Bündelung von Maßnahmen, fast so breit angelegt wie die Wohnraumoffensive selbst. Doch das Gesetzesvorhaben stockt. Die Koalitionäre haben sich im Streit über ein Detail festgebissen, das geplante Verschärfen des Umwandlungsver-

Verabschiedet die Bundesregierung das Gesetz nicht mehr vor der Wahl, wäre bereits Ausgehandeltes auch zu Fragen von Siedlungsentwicklung, Bodenpolitik und Baubeschleunigungen dahin.



Die Bilanz zur „Wohnraumoffensive“ ist nach zweieinhalb Jahren genauso unterschiedlich ausgefallen wie die Vorstellungen der Parteien und Verbände im Super-Wahljahr zur Wohnungspolitik der nächsten Bundesregierung.

bots von Miet- in Eigentumswohnungen: „Der Bund strebt an, unter Einbeziehung von Ländern und Kommunen die Möglichkeiten zu reduzieren, Mietwohnungen in Eigentumswohnungen umzuwandeln. Ausnahmen sollen nur in Einzelfällen geltend gemacht werden dürfen“, heißt es im Ergebnispapier des „Wohngipfels“ vom Herbst 2018.

Die Grünen wollen laut Programmwurf ein Recht auf Wohnen ins Grundgesetz schreiben

Nach langem Hin und Her einigte sich das Kabinett auf einen Kompromiss, nach dem der Genehmigungsvorbehalt für die Umwandlung von Miete in Eigentum in bestimmten Gebieten befristet bis zum 31.12.2025 gelten soll. Gemäß einem anvisierten § 250 Baugesetzbuch (BauGB) gilt die Regelung künftig für alle Gebiete in Deutschland verbindlich, in denen der Wohnungsmarkt als angespannt gilt. Welche das sind, sollen die Landesregierungen jeweils durch Rechtsverordnung bestimmen dürfen. Dabei sind Ausnahmen vorgesehen, bei denen Kommunen die Genehmigung für eine Umwandlung erteilen müssten.

In einer Anhörung im Bundestag Ende Februar hatten Vertreter der Immobilienwirtschaft noch einmal ihre Positionen zu dem Knackpunkt untermauert, einzig der Präsident des Verbands Haus & Grund Deutschland, Kai H. Warnecke, brachte einen Kompromiss ins Spiel. Denkbar wäre aus seiner Sicht, eine objektbezogene Grenze einzuziehen, sodass das Verbot erst ab einer bestimmten Zahl von Wohnungen gilt. Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und der Bund Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW) lehnen das ab. Letzterer

befürchtet „Fehllenkungseffekte“, wie ein Sprecher erklärt: „Daher halten wir auch von einer weiteren Untergliederung nichts, da sie dazu führen würde, dass das Umwandlungsverbot erhalten bleibt.“

Verabschiedet die Bundesregierung das Gesetz nicht mehr vor der Wahl, wäre bereits Ausgehandeltes auch zu Fragen von Siedlungsentwicklung, Bodenpolitik und Baubeschleunigungen dahin – bis sich danach womöglich neue Bündnisse geschmiedet haben, Kompromisslinien ausgelotet wurden und Verbindliches festgeschrieben ist, kann es dauern. Zumal die Parteien in den Wahlkampfmodus gewechselt sind und in den nächsten Wochen verstärkt auf eigene Positionen denn auf einen Mittelweg bedacht sein dürften.

Die bislang oppositionellen Grünen wollen laut ihrem Programmwurf ein Recht auf Wohnen ins Grundgesetz schreiben, ihre Idee einer „neuen Wohngemeinnützigkeit“ zum Zwecke bezahlbarer Mietwohnungen in Ballungsräumen umsetzen und die Mietpreisbremse weiter schärfen. Außerdem führen sie als Instrumente an, „das Umwandlungsverbot im Baugesetzbuch und den Milieuschutz auszuweiten“.

Leichter Erwerb von Eigentum kommt in dem Entwurf explizit auch vor – hier schwebt den Grünen unter anderem ein Absenken der Grunderwerbsteuer für private Käufer vor bei einer Erhöhung für große Wohnungsunternehmen. Bezahlbarer soll Wohnen auch durch bessere Bestandsnutzung werden, in Innenstädten genauso wie auf dem Land.

Was den Linken vorschwebt, lässt sich aus den Überschriften ihres Programmwurfs erahnen: „Mietenwahnsinn und Verdrängung stoppen“, heißt es da, „Bauland in Gemeinschaftshand“ und „Immobilien-Konzerne an die Kette legen“. Ein Programmwurf von CDU oder CSU liegt bislang nicht vor, die SPD indes formuliert ein „zeitlich befristetes

Mietenmoratorium“, mit dem Mieten in angespannten Wohnungsmärkten nur im Rahmen der Inflationsrate erhöht werden könnten. Bei den Ideen für eine gemeinwohlorientierte Bodenpolitik ähneln ihre Ideen denen der Grünen, genauso wie bei den Möglichkeiten für mehr Eigentumsbildung: Mietkaufmodelle fördern, den Erwerb von Bestandsimmobilien und von Genossenschaftsanteilen unterstützen.

GdW-Präsident: Das Mietenmoratorium ist ein Investitionskiller

Vom Spitzenverband der Wohnungswirtschaft, dem GdW, gibt es für die Vorstellungen der SPD wenig Lob: Allen voran die geplante Entfristung der Mietpreisbremse stößt GdW-Präsident Axel Gedaschko auf. Ein Mietenmoratorium sei ein „Investitionskiller“, moniert er und wiederholt die bewährten Forderungen der Wohnungswirtschaft: Normen, Qualitätsanforderungen und Baustandards gelte es abzuspicken. Wer preisgünstig baue, solle Bauland verbilligt bekommen, mehr Digitalisierung solle für mehr Tempo sorgen.

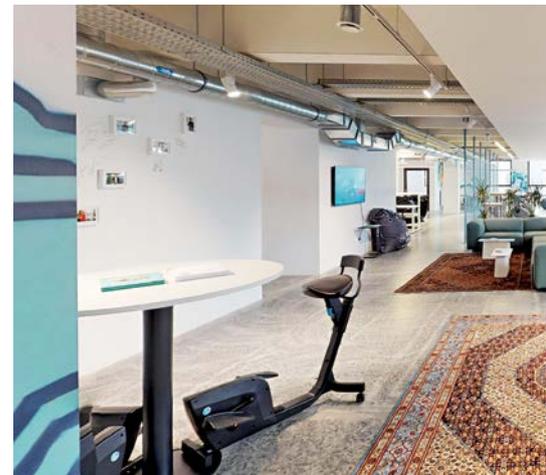
Dass sich in den bisher veröffentlichten Programmwürfen der Parteien wenig zu den Forderungen von Verbands- und Wirtschaftsseite findet, hat indes nicht nur mit dem Wunsch zu tun, eine möglichst breite Wählerklientel anzusprechen: Der Bund setzt bei der Bau- und Wohnungspolitik allenfalls den Rahmen, umgesetzt wird auf Landes- und kommunaler Ebene. Denkbare Stellschrauben gäbe es hier höchstens von finanzpolitischer Seite. Auch ein eigenes Bauministerium – ein regelmäßig geäußerter Wunsch von Baupolitikern und Immobilienwirtschaft – dürfte daran wenig ändern. «

Der Marathon der Nachhaltigkeit

Die Diskussionen in der Immobilienbranche werden wie kaum ein anderes Thema von der Nachhaltigkeit beim Bauen und Betreiben von Gebäuden bestimmt. Immobilien und Portfolien sollen in die neue ESG-Ära überführt und zukunftssicher gemacht werden. Im Rahmen der Regulatorik mit den drei Bausteinen Environmental (Umwelt), Social (Soziales) und Governance (Unternehmensführung) gilt das stufenweise Inkrafttreten

genschaften mit Geschichte einer neuen, nachhaltigen Nutzung zu. Die Art und Weise, wie wir sanieren und bewirtschaften, hat mit ESG nur einen neuen Namen bekommen.“ Die Greyfield Group habe sich auf nachhaltiges Redevlopment von Flächen und Gebäuden in B- und C-Lagen spezialisiert, erklärt Dungs. Den Bestand zu erhalten und sinnvoll umzubauen, das sei ein Rezept, das sowohl ökonomisch als auch sozial und ökologisch oft die besse-

von Core-Plus- und Value-Add-Objekten nahe. Das Rezept sei schon allein dem Flächenmangel geschuldet, erklärt Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer bei der Garbe. „Für uns ist es ökologisch und ethisch sinnvoll, die Gebäude so lange wie möglich zu nutzen. Wenn wir neue Fondsprodukte auflegen, werden die Bestände über ein System ESG-gesteuert.“ Auch die Produktion von Öko-Strom auf den Hallendächern – im Logistikneubau üblich –



der Offenlegungsverordnung als erste große Herausforderung. Der „Marathon der Nachhaltigkeit“, wie es Jürgen Werner, Vorstand der Catella Real Estate AG, umschreibt, hat begonnen. Damit wird auch die klassische Immobilienrendite zu überdenken sein. Norbert Taubken, Leiter der Nachhaltigkeitsberatung Scholz & Friends Reputation, sagt: „Die Kapitalisierung von ESG-Investitionen erfolgt auch über die Nachfrage im Markt.“ Was also werden Anleger künftig nachfragen? Auf welche neuen Rezepte setzen Asset Manager?

Sarah Dungs, Geschäftsführerin bei der Greyfield Group, sieht das Geschäftsmodell des Projektentwicklers und Bestandhalters durch den ESG-Prozess voll und ganz bestätigt: „Für uns ändert sich eigentlich nichts. Seit 2012 führen wir Lie-

re Alternative sei zur verbreiteten Abriss-Neubau-Mentalität. Die Rendite liege hier nicht nur im Einkauf und in der anschließenden Bewirtschaftung, so Dungs.

Frische Rezepte präsentieren Asset Manager auch im Nutzungsmix

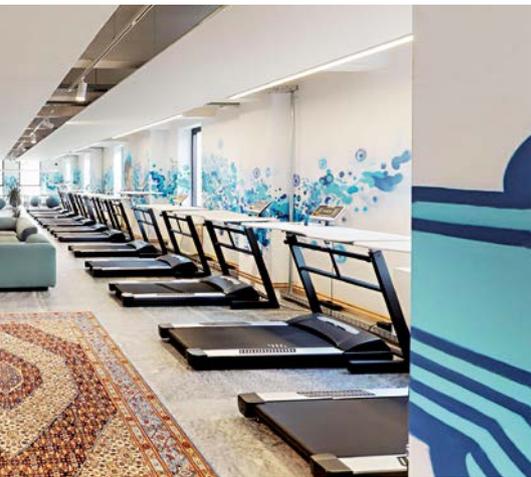
Aufwertungen im Bestand sind auch bei anderen Asset Managern willkommen. Vorausgesetzt, das Know-how für nachhaltige Projektentwicklungen ist vorhanden. Für Garbe Industrial Real Estate, spezialisiert auf Logistik- und Unternehmensimmobilien, legen die Produktknappheit und das gestiegene Preisniveau den Ankauf und die Aufwertung

werde bei älteren Gebäuden nachgeholt, soweit dies technisch machbar sei.

Frische Rezepte präsentieren Asset Manager ebenso im Nutzungsmix. Home United beispielsweise, eine relativ junge Betreibergesellschaft in Hamburg, entwickelt Konzepte, die die Bereiche Wohnen, Arbeiten und Freizeit verknüpfen. Hinter dem Unternehmen stehen die Invest Gruppe und Obotritia Capital. Anfang 2019 wurde mit dem „Hamburger Ding“ ein erstes Leuchtturmprojekt eröffnet, direkt auf dem Hamburger Kiez. Der Prototyp bietet einen neuartigen Cross Community Space. Gesundheit, klassischer Sport und Gaming gehören ebenso zum Coworking-Ansatz wie Social-Media-Vermarktung und Event-Management. „Ziel ist es, vor Ort starke Communities auf-

Mit Inkrafttreten der Offenlegungsverordnung fiel am 10. März der Startschuss für die ESG-Regularien. Immobilieninvestments werden nun nicht mehr nur nach ihrer kaufmännischen Rendite zu bewerten sein. Ein Blick auf frische Rezepte und ausgewählte Geschäftsmodelle.

zubauen und junge Menschen wieder für die Innenstadt zu gewinnen“, beschreibt Jens-Michael Janssen, Geschäftsführer der Invest Gruppe, die sozialen Effekte. „Wir kommen aus der Projektentwicklung und kümmern uns um Bestandsgebäude, die in Schräglage geraten sind. Durch unser Partnernetzwerk lassen sich Umwidmungen relativ schnell realisieren, wie etwa bei ausgedienten Kaufhäusern“, sagt Janssen. „Wir wollen Gebäude in Innen-



stadtlage revitalisieren, innovativ bewirtschaften und zu marktüblichen Büro- und Einzelhandelsmieten vermieten. Damit stoßen wir auf sehr großes Interesse.“

Die Förderung im sozialen Wohnungsbau gleicht Renditenachteile aus

Selbst der geförderte Wohnungsbau wird im Zuge der ESG-Diskussion von Investoren zunehmend nachgefragt. Industria Wohnen, ein Anbieter von Wohnimmobilienfonds, hat mit dem 2020 aufgelegten offenen Immobilien-Spezialfonds „Wohnen Deutschland VII“ erstmals ein Anlageprodukt kreiert, das ausschließlich auf nachhaltige und soziale Wohnungs-

investitionen ausgerichtet ist und unter ESG-Standards gemanagt wird. „Die institutionellen Anleger profitieren von sicheren Cashflows und von Renditen, die nur marginal unter denen von freifinanzierten Wohnungen liegen“, erklärt Arnaud Ahlborn, Geschäftsführer der Industria Wohnen. Doch ist die Kaufmannsrendite wirklich ausreichend? Ahlborn ist zuversichtlich: „Der geförderte Wohnungsbau von heute ist nicht vergleichbar



Links: Das Wohnprojekt auf dem Mainzer Rodelberg gehört zum offenen Immobilien-Spezialfonds „Wohnen Deutschland VII“ der Industria Wohnen GmbH.

Mitte: Home United bietet im „Hamburger Ding“ einen neuartigen Cross Community Space. Dazu gehören auch Schreibtische mit Laufband und Trimmrad.

Rechts: Sarah Dungs, Geschäftsführerin bei der Greyfield Group: „Die ökologischen und sozialen Effekte können von der Kaufmannsrendite gar nicht abgebildet werden.“

mit dem sozialen Wohnungsbau früherer Jahre. Durch Fördermodelle auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene werden Renditenachteile ausgeglichen.“ Den Anlageerfolg des Fonds beziffert Ahlborn zwischen 3,25 und 3,75 Prozent.

Ebenfalls im vergangenen Jahr hat die Warburg-HIH Invest ihr Fondsspektrum erweitert und erstmals ein Produkt für Sozialimmobilien aufgelegt. „Langfristig, sozial und sicher investieren, das sind die wesentlichen Ziele des Immobilienfonds Warburg-HIH Zukunft Invest, der vorrangig in Kindertagesstätten investiert“, sagt Jens Nagelsmeier, Head of Transaction Management Retail bei der Warburg-HIH Invest. Kitas als Anlageklasse bieten neben der sozialen Komponente weitere Vorteile: „Dazu zählen der sichere Cash-

flow und eine Rendite von über vier Prozent.“ Im Asset Management gelten Kitas als pflegeleicht, wie Thomas Christ, Senior Fund Manager bei Warburg-HIH Invest, ergänzt: „Die Mietverträge werden sehr langfristig abgeschlossen, und zumindest die großen Betreiber übernehmen die laufende Instandhaltung selbst.“

Bleibt die Frage, ob frische Rezepte bzw. ESG-konforme Investments die kaufmännische Rendite nun stärken oder eher

belasten. Für Alexander Eggert, Geschäftsführer der Warburg-HIH, ist das noch nicht entschieden. „Fest steht, Investitionen in die Nachhaltigkeit einer Immobilie kosten Geld“, sagt er. Interessant sei, wer am Ende die Kosten trage. Ungewiss ist daher, „ob die Preise von nachhaltigen Immobilien steigen oder ob die Preise von nicht nachhaltigen Immobilien sinken“. Garbe-Geschäftsführer Jan Dietrich Hempel verweist in diesem Zusammenhang auf das Risiko von Stranded Assets: „Wer nicht handelt, hat definitiv zukünftig einen gravierenden Nachteil“, sagt der Logistikexperte. „Nicht ESG-zertifizierte und -gemanagte Objekte werden nur noch mit Abschlägen handelbar sein.“

Elke Hildebrandt, Hamburg

Tokenisierung: Zukunftspotenzial mit Restrisiko

TOKENISIERUNG

EIN INTELLIGENTES STÜCKWERK

Token (engl.) bedeutet Münze. Damit ist Verwirrung vorprogrammiert, denn es gibt verschiedene Arten, die oft miteinander verwechselt werden. **Zahlungstoken**, etwa Bitcoins, können wie Geld als Tauschmittel eingesetzt werden; ihr Wert bildet sich auf – zurzeit jedenfalls noch – hochvolatilen Märkten. **Wertpapierähnliche Token** stellen dagegen eine digitale Verbriefung von Besitzverhältnissen an bestimmten Werten oder Gütern dar. Mehrere Personen können digitale Anteile an einer Immobilie oder anstelle einer Aktie an einem Unternehmen erwerben und an der Wertentwicklung partizipieren. Wertpapierähnlich ist auch die Emission von Vonovia, obwohl sie als Schuldverschreibung nicht unter das Wertpapiergesetz fällt und daher keinen Emissionsprospekt erfordert. Mit einem Token können die Gläubigerrechte an einem Kredit, vor allem an den Zinsen, erworben werden. Technisch erfolgt die Aufteilung oder „Tokenisierung“ in einer so genannten „Blockchain“ (englisch für Blockkette). Jeder Datensatz wird mittels kryptografischer Verfahren fälschungssicher angelegt. Blockchains gelten als sichere, stets aktuelle Verzeichnisse, in denen sich digitale Transaktionen verlässlich und für die Teilnehmer nachvollziehbar dokumentieren lassen. Auf Plattformen wie Ethereum, Waves oder firstwire können Nutzer ihre eigenen Tokens erstellen und für den Handel mittels Smart Contracts – intelligenter Verträge – freigeben. Die Geschäfte werden binnen weniger Sekunden durchgeführt. Ganz papierfrei sind Token-Emissionen allerdings nicht. Nach deutschem Recht muss weiterhin eine bei einer zentralen Verwahrstelle hinterlegte schriftliche Urkunde existieren.

Der Token muss ein aktienähnliches mitgliedschaftliches Recht oder ein anderes vermögensmäßiges Recht schuldrechtlicher Natur verkörpern, das den in § 2 Abs. 1 WpHG genannten Beispielen für übertragbare Wertpapiere, insbesondere Anleihen oder Schuldtiteln, hinreichend vergleichbar sein muss (BaFin-Perspektiven 1/2018).

Die Transaktion sei ein „Novum am Kapitalmarkt“. So sagt Thomas Tüllmann, Counsel im Hamburger Büro der internationalen Anwaltskanzlei Eversheds Sutherland, die den Wohnungskonzern Vonovia bei der Gestaltung und Umsetzung der Investitionen beraten hat. Tüllmann: „Die Frage war, welche Bank ihren Kunden als Erste ein digitales Finanzprodukt anbieten würde, das die Vorteile der Tokenisierung nutzt.“ Schuldverschreibungen konnten zwar schon bisher „digital“ gehandelt werden. Dabei wurden die auszutauschenden Urkunden als PDFs verschickt. Recht aufwändig war dieser „Zug-um-Zug“-Prozess der Vermögensübertragung von der Vereinbarung über die Zahlung bis zu der Abtretungserklärung einschließlich der wechselseitigen Unterschriften dennoch. Dieses langwierige Prozedere wird nun durch die Tokenisierung ersetzt. Sie ist das Kernelement der Blockchain-Technologie und stellt sozusagen eine digitale Verbriefung dar. Ist der

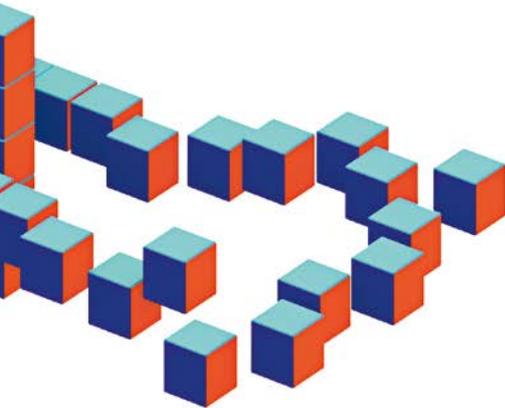
Code einmal geschrieben, sind händische Fehler, wie sie bei der Bearbeitung von Papier vorkommen, ausgeschlossen. Die Geschäfte können sicher und in Echtzeit durchgeführt werden.

Es lässt sich schwer vorhersagen, wie der Markt reagiert und wie schnell die vollständige Platzierung gelingt

Tokenisierte Schuldverschreibungen gibt es bereits zur Finanzierung von Immobilienprojekten durch Privatanleger außerhalb des Bankensektors. Nun richtet sich ein solches Angebot erstmals an institutionelle Kunden wie Versicherungen, Pensionsfonds oder Family Offices. An solche also, die auf hochvolumige Geschäfte fokussiert sind und

Vonovia hat erstmals eine Namensschuldverschreibung mit Blockchain-Technologie emittiert. Das Volumen von 20 Millionen Euro wurde von der M.M.Warburg Bank übernommen. Nun müssen traditionell konservative Immobilieninvestoren vom Modell überzeugt werden.

Die Tokenisierung ist das Kernelement der Blockchain-Technologie und stellt sozusagen eine digitale Verbriefung dar.



diese traditionell mit schwarzer Tinte und Handschlag besiegeln.

So lässt sich schwer vorhersagen, wie dieser Markt reagiert und wie schnell die vollständige Platzierung gelingen kann. „Für die meisten unserer Kunden ist es ein neues Produkt, das erst einmal interne Prüfungsprozesse durchlaufen muss. Unser Haus hat den Vorteil, dass es den Prozess selbst einmal als Investor durchlaufen hat und somit bei vielen Fragestellungen die gewonnenen Erfahrungen teilen kann“, so Sascha Schmidt, Leiter FX und Fixed Income (Anleihen und Devisenmarkt-Geschäfte) bei Warburg. Man sei in der Vorbereitung und führe individuelle Gespräche mit interessierten Investoren. Jeder habe andere Vorkenntnisse und Vorstellungen von der Assetklasse der digitalen Vermögenswerte. Deshalb sei eine Platzierung wie bei einer gewöhnlichen Anleihen-Transaktion, die innerhalb kür-

zester Zeit abgeschlossen ist, aufgrund des innovativen Charakters nicht zielführend. Es bestehe Erklärungsbedarf. Schmidt: „Wir sprechen von einer effizienteren und sicheren Abwicklung von bekannten Underlyings. Die Übertragung der Werte erfolgt deutlich sicherer und effizienter als auf herkömmlichem Weg.“

Vorteile besonders bei individuellen Transaktionen mit hohen Volumina

Thorsten Braun, Head of OTC-Derivatives & Schuldscheindarlehen Operations bei der DZ Bank, hat bereits Erfahrungen mit der Blockchain-Technologie. Gemeinsam mit der Helaba, der dwp-Bank und der Dekabank hat sein Institut die Plattform „Fidledger“ zur Abwicklung von Schuld-

Stimmen

„Auch wenn das nicht der klassische Finanzierungsweg der Wohnungswirtschaft ist, sehen wir für die Zukunft Potenzial. Insbesondere für den Schuldscheinmarkt können solche digitalen, modernen Produkte eine Zukunftsentwicklung sein. Generell bleiben Schuldverschreibungen aber eher etwas für große Wohnungsunternehmen.“

Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin, Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW e.V.

„20 Millionen Euro sind für den institutionellen Handel im Kapitalmarkt ein eher kleiner Betrag. Üblicherweise wird ein Vielfaches davon gehandelt. Ich sehe bei diesem Volumen in einer Tokenisierung erst einmal keinen Vorteil, sondern allenfalls höhere Kosten. Eine Erklärung wäre allerdings, dass sich die Bank als Pionier im Bereich Blockchain positionieren will.“

Professor. Dr. Steffen Sebastian, Lehrstuhl für Immobilienfinanzierung (Real Estate Finance), Universität Regensburg

„Wir kennen das Instrument und beobachten die Entwicklung dazu. Aber selber nutzen wir es nicht, und es gibt derzeit auch keine Pläne hierfür. Wir greifen bisher auf andere Finanzierungsmöglichkeiten zurück, die wir als attraktiver einschätzen.“

Marko Rosteck, Pressesprecher, Deutsche Wohnen AG

„Diese Form der Finanzierung ist für uns bisher nicht relevant. Sie scheint uns aus heutiger Sicht nicht die richtige Form für unsere Finanzierungsanforderungen zu sein bzw. die spezifischen Vorteile sind für unsere Anforderungen nicht relevant. Wir sind aber immer offen für Innovationen und neue Technologien und werden die weitere Entwicklung der Konzepte in diesem Bereich daher intensiv beobachten.“

Lukas Nemela, Pressesprecher, ECE Group GmbH

scheinen entwickelt. Auch für ihn steht die Prozessoptimierung im Mittelpunkt: „Die Vorteile solcher Produkte sind, dass sie die zuvor überwiegend manuellen Prozesse nun vollständig digitalisieren können.“ Insbesondere bei individuellen Transaktionen mit hohen Volumina bietet die DLT/Blockchain-Technologie zahlreiche Vorteile – vor allem, wenn man dafür Smart Contracts (siehe Seite 20) nutzt.

Für die allermeisten ist das Thema Tokenisierung absolutes Neuland, ergibt eine Umfrage

An einer Lösung für OTC-Derivate werde bereits gearbeitet. Im Bereich der Immobilienfinanzierung würden bereits Gespräche mit Marktteilnehmern geführt. Um jedoch flächendeckend am Kapitalmarkt von DLT/Blockchain-Technologien profitieren zu können, müsse erst einmal eine entsprechende Marktinfrastruktur existieren.

Ein allererster Schritt ist gemacht. Alle Augen richten sich nun auf das Pilotprojekt. Für die allermeisten – jedenfalls im institutionellen Bereich – ist das Thema Tokenisierung absolutes Neuland, wie eine Umfrage ergab (siehe Statements). Helene von Roeder, Finanzvorständin von Vonovia, ist von dem Konzept allerdings überzeugt. „Die Digitalisierung bietet uns die Möglichkeit, uns schneller, einfacher und günstiger zu finanzieren. Wir wollen die neue Technologie ausprobieren, um Erfahrungen zu sammeln. Wir können uns gut vorstellen, dass diese in Zukunft eine bedeutsame Rolle im Kapitalmarkt einnimmt. Emissionen sind transparent und in Echtzeit nachvollziehbar, was einen professionellen Transaktionsstandard garantiert. Zudem können wir dadurch global neue Investoren ansprechen.“ Sascha Schmidt von Warburg ergänzt: „Wenn man sich anschaut, wo die Technologie in der ‚Old Economy‘ bereits eingesetzt wird, ist die logische Schlussfolgerung, dass sich



„Wir sprechen von einer effizienteren und sichereren Abwicklung von bekannten Underlyings. Die Übertragung der Werte erfolgt deutlich sicherer und effizienter als auf herkömmlichem Weg.“

Sascha Schmidt, Leiter Anleihen und Devisenmarkt-Geschäfte Warburg Bank

der Anwendungsbereich auch auf dem Kapitalmarkt erweitern wird. Wir erwarten in naher Zukunft eine deutlich steigende Anzahl von ähnlichen Emissionen renommierter Unternehmen.“ Die Nutzung von Token werde den Finanzmarkt der Zukunft technologisch prägen und damit auch die Rechtsberatung von Banken und Finanzdienstleistern nachhaltig beeinflussen, ist sich Thomas Tüllmann von Eversheds Sutherland sicher.

„Die Chancen von Blockchain-basierten Immobilieninvestments (BBII) überwiegen die Risiken einer weiteren Verbreitung am deutschen Markt“, so Dr. Daniel Pehle, Partner der auf Transformation spezialisierten Unternehmensberatung Skubch&Company. Die technologische Machbarkeit lege eine Zukunft mit tokenisierten Vermögenswerten nahe. Es wäre daher verwunderlich, wenn große Immobilien Asset Manager ihre Chancen mit BBII in Deutschland nicht bald live testen würden. Pehle bezieht sich unter anderem auf eine noch unveröffentlichte Masterarbeit an der European Business School Wiesbaden. Danach hat eine Befragung von privaten und institutionellen Immobilieninvestoren in Deutschland Anfang 2020 ergeben, dass 14 Prozent der Befragten bereits über Erfahrung mit Blockchain-basierten Immobilieninvestments verfügten und weitere 33 Prozent planten, bis 2024 in solche zu investieren.

Plattformen bieten inzwischen Blockchain-basierte Anteile zu kleinen Beträgen an einzelnen Immobilien an

Was institutionellen Investoren recht ist, könnte Privatanlegern buchstäblich billig sein. Verschiedene Plattformen bieten inzwischen Blockchain-basierte Anteile zu kleinen Beträgen an einzelnen Immobilien an. Thorsten Braun sieht darin allerdings eher ein Nischenprodukt. „Letztlich muss sich ein Endanleger immer sehr genau über die Details und Hintergründe der Immobilie informieren. Das ist aus meiner Sicht kaum realisierbar. Insofern sind Beteiligungen über Intermediäre der etwas risikoärmere Weg. Bei Investitionen mit einem stark regionalen Charakter könnten sich hier allerdings neue Möglichkeiten ergeben.“

Manfred Godek, Monheim

Vier Strategien gegen die Personalmisere

Der Mangel an Fachkräften trifft die Immobilienwirtschaft immer merklicher. Was also tun? Mehr Technik? Neues Geschäftsmodell? Mitarbeitereffizienz erhöhen? Auch die gelobte Digitalisierung ist kein Allheilmittel. Sie führt oft sogar dazu, dass mehr Personal benötigt wird.

Egal ob Immobilienverwalter, Projektentwickler oder Asset Manager: Das Problem ist überall dasselbe. Die Unternehmen der Immobilienbranche klagen über Personalmangel. Vor allem fehlen gut qualifizierte Mitarbeiter. Was tun?

1. Mehr Technik einsetzen Tatsächlich können automatisierte Prozesse Tätigkeiten vereinfachen. Wenn Rechnungen

nicht mehr händisch eingescannt und Daten nicht von einer Excel-Tabelle in die andere transformiert werden müssen, spart dies im Alltagsgeschäft enorm viel Zeit. Zur Effizienzsteigerung durch technische Lösungen gehört auch, den Kunden Aufgaben zu übertragen. Beispiel Chatbots: Wenn sich ein Mieter in einem Wohnungsunternehmen meldet, weil der

Wasserhahn tropft oder die Heizung nicht richtig funktioniert, ist die Behebung des Problems ein sehr personalintensiver Vorgang. Wenn stattdessen Chatbots eingesetzt werden, fragt ein Computerprogramm selbstständig alle relevanten Daten ab und informiert am Ende den richtigen Handwerker – völlig automatisch. Aber auch bei komplexeren Anfragen kann »

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

Wir denken Immobilienfinanzierung neu.

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

LINUS
DIGITAL FINANCE

linus-finance.com

Weitere
Informationen



Technik helfen. Beim Asset Manager Real I.S. sollen sich künftig die Anleger selbst individualisierte Reportings zusammenstellen, berichtet Silke Weber, Head of Asset & Fund Operations & Corporate Development. Die Einführung einer entsprechenden Anleger-Software befinde sich in Vorbereitung. Außerdem schaue sich das Unternehmen vermehrt den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) an.

Alle Prozesse verschlanken und weglassen, was geht

Nicht zwingend aber bedeute mehr Digitalisierung auch weniger Personal, gibt Julian Hagenschulte, Head of Digital Advisory beim Immobiliendienstleister CBRE, zu bedenken – im Gegenteil. Durch moderne Technik entstünden in den Unternehmen andere Aufgaben, für die teilweise sogar mehr und vor allem besser ausgebildete Mitarbeiter benötigt würden. Und selbst wenn trivialere Aufgaben durch Computerlösungen erledigt würden, bedeute dies für die verbleibenden Mitarbeiter nicht nur eine Arbeitserleichterung. Sondern sie müssten entsprechend

geschult werden, um mit der Software umzugehen, was ebenfalls zeitaufwändig ist. Das weiß auch Gabriel Khodzitski, CEO bei der PREA Group, aus eigener Erfahrung: Mit automatisierten Standortanalysen auf Basis von KI können Millionen Datenpunkte ausgewertet werden, was händisch nicht möglich wäre. Nur Mitarbeiter spare das Unternehmen dadurch nicht: „Durch Softwarelösungen haben wir sogar Personal aufgebaut.“

2. Die Mitarbeitereffizienz erhöhen Ein guter Ansatzpunkt ist auch die Organisationsstruktur im Unternehmen. Wenn diese optimal gestaltet ist, lässt sich mit derselben Anzahl an Angestellten wesentlich mehr Arbeit schaffen. Hier gebe es viel Potenzial, sagt Personalberater Ralf Haase. Meetings, Controlling, Reporting: Rund 50 Prozent der Arbeit fließen in die interne Steuerung, glaubt er, und stünden dementsprechend nicht für wertschöpfende Tätigkeiten zur Verfügung. Selbst kleinere und mittlere Unternehmen – typisch für die Immobilienbranche – seien oftmals „stark übersteuert“. Gedacht werde in klassischen Strukturen, kritisiert Haase. Er

rät deshalb zu dynamischen Projektteams. „Besser ist es, die Teams bei jedem Projekt um die Aufgaben herum zu bauen.“ Das spare Steuerungsebenen ein, Entscheidungen könnten leichter getroffen werden und jeder Projektmitarbeiter sei für das Gelingen der Arbeit mit verantwortlich.

„Es lohnt sich, die aktuelle Situation genau zu analysieren“, unterstreicht auch Personalberaterin Sabine Märten. Was macht der Mitarbeiter? Wie macht er es? Muss die aufwändige Präsentation wirklich sein? Ist die Dienstreise notwendig? Ziel sei ein besseres Zeitmanagement. Zeitfresser seien etwa im großen Verteiler verschickte Mails, die die meisten Adressaten gar nicht betreffen, aber jeweils deren Aufmerksamkeit kosten. Natürlich sei auch Kommunikation auf zig verschiedenen digitalen Kanälen wenig effizient. Deshalb gelte es, „alle Prozesse zu verschlanken und wegzulassen, was geht“, sagt Sabine Märten.

3. Das wenige Personal ins eigene Unternehmen locken Der Ansatz von Change-Expertin Susanne Nickel ist Co-Creation: Statt dass sich lediglich die



„Aktuell sind viele Firmen von Effizienz weit entfernt. Die Unternehmen sind so sehr mit ihren eigenen Strukturen beschäftigt, dass sie daran ersticken.“

Ralf Haase, Personalberater



„Es gilt alle Prozesse zu verschlanken und wegzulassen, was geht. Seit etwa ein Wohnungsunternehmen seine Meetings nur noch im Stehen abhält, enden diese deutlich schneller.“

Sabine Märten, Personalberaterin



„Selbstverständlich lassen sich nicht alle Dienstleistungen automatisieren. Der persönliche Kontakt zu Eigentümern und Mietern darf nicht verloren gehen.“

Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbands der Immobilienverwalter (VDIV)

HR-Abteilung um neues Personal bemüht und dabei immer gleiche Wege beschreitet – etwa Anzeigen schaltet –, rät Susanne Nickel, neue Mitarbeiter im Unternehmen oder eine studentische Hilfskraft mit in die Personalsuche einzubeziehen. Diese wüssten am besten, was potenziellen Angestellten wichtig und wo die Zielgruppe anzutreffen ist.

Wer Routineaufgaben automatisiert, schafft Raum für Kreativität

Wenn sich in Frage kommende Mitarbeiter etwa auf einer speziellen Inter- netplattform tummeln, könnte der im Unternehmen tätige Bachelor-Student sich in Foren einloggen und dort die Firma als interessanten Arbeitgeber ins Spiel bringen. „Man muss in Zeiten von Personal- mangel kreativ werden“, so Nickel.

Julian Hagenschulte von CBRE verweist auf die Wichtigkeit der Firmenkul- tur, wenn es darum geht, neues Personal

zu finden. Das fängt bei einem innovativen Bürokonzept an, in dem sich Angestellte wohlfühlen und gerne arbeiten wollen, und hört bei flexiblen Arbeitszeiten und Möglichkeiten zum Homeoffice auf.

Und auch die Technik kommt in die- sem Zusammenhang wieder ins Spiel: Wenn im eigenen Unternehmen Routi- neaufgaben automatisiert ablaufen, so er- klärt Gabriel Khodzitski, bleiben für die Angestellten kreativere und spannendere Aufgaben übrig – das sei für potenzielles Personal attraktiv und biete einen Wett- bewerbsvorteil. Nicht zuletzt geht es auch um Bezahlung – denn da konkurriert die Immobilienbranche gerade bei qualifi- ziertem Personal für digitale Prozesse mit Wirtschaftszweigen, die mehr bezahlen und zudem ein besseres Image haben.

4. Das Geschäftsmodell überden- ken Und wenn das alles noch nicht reicht und es immer noch zu viel Arbeit für zu wenige Mitarbeiter gibt? Dann sollte man sein Geschäftsmodell überdenken, rät Personalberaterin Sabine Märten. Perso- nalintensive Dienstleistungen sollten Un- ternehmen dann konsequent nicht mehr

anbieten – oder sich diese entsprechend deutlich besser bezahlen lassen. Überle- genswert sei es auch, gewisse Aufgaben- bereiche auszulagern – etwa die Buch- haltung an einen externen Dienstleister. Oder man schließe sich in bestimmten Bereichen mit anderen Immobilienunter- nehmen zusammen und werde dadurch effizienter, so Märten. Das bekräftigt auch Martin Kaßler, Geschäftsführer des Ver- bands der Immobilienverwalter (VDIV). Im Verband gebe es genau dazu aktuell Gruppen zum Erfahrungsaustausch.

Den Zeitpunkt für neue Geschäfts- modelle für die Verwalterbranche sieht Martin Kaßler nun gekommen: Durch das neue WEG-Gesetz ergäben sich ganz andere Möglichkeiten. Verwalter etwa könnten sich, gerade bei kleinen Eigen- tümergemeinschaften, auf Basisangebote beschränken, statt den früher üblichen kompletten Pflichtenkatalog anzubieten. Außerdem erleichtere das neue WEG-Ge- setz gewisse Tätigkeiten. Wenn etwa Ei- gentümerversammlungen durch moderne Online-Module nicht mehr zwingend am Abend stattfinden müssten, werde der Be- ruf dadurch für den Nachwuchs wieder attraktiver, hofft Kaßler. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Fotos: VDIV; Enno Kapitza



„Durch moderne Technik entstehen in den Unter- nehmen andere Aufgaben, für die teilweise sogar mehr und besser ausgebil- dete Mitarbeiter benötigt werden.“

Julian Hagenschulte, Head of Digital Advisory beim Immobilien- dienstleister CBRE



Mietendeckel, Logistik & Co.



UWE VERES-HOMM (Fraunhofer IIS)

Logistikimmobilien: Trends in einer angesagten Assetklasse

Die Assetklasse kommt recht gut durch die Corona-Phase. Mittelfristig. Für Investoren gibt es allerdings Risiken. Die Assetklasse ist davon abhängig, dass die Wirtschaft brummt. Und hier sieht nicht alles so rosig aus, das wird deutlich im Gespräch mit Uwe Veres-Homm, Geschäftsfeldkoordinator Logistik, Transport & Mobilität beim Fraunhofer IIS. Die Branche verändert sich stark aufgrund der Themen Nachhaltigkeit und Automatisierung. Wegen des Fachkräftemangels in der operativen Logistik wird der Automatisierungsanteil wohl höher. Künftig wird es mehr denn je auf eine gute Anbindung auch an künftige Technologien ankommen, etwa an Wasserstofftankstellen. Außerdem gibt es regionale Ansätze: Logistik will vermehrt in die Innenstädte. Wie lässt sich dieser Wunsch mit den Belangen der Kommune vereinbaren? Welche Kommunen sind hier schon besonders weit? Ein Podcast über Gegenwart und Zukunft einer interessanten Assetklasse.

L'Immo went Clubhouse

Der Podcast von Haufe Immobilien ist nicht nur einer der meistverbreiteten der Branche. Er ist auch vorne dabei, wenn es um die Verknüpfung moderner Medienformen geht. Das virtuelle Talkformat Clubhouse bietet sich an, um Studioaufnahmen auch gleich live zu senden. Andrea Krämer, die Geschäftsführerin von Minol, hatte sich sofort begeistert bereit erklärt, die halbstündige Aufzeichnung zu einer L'Immo-Sendepremiere ins Netz zu verlängern. Die Clubhouse-live-Zuhörer konnten in der nachfolgenden halben Stunde weitere Fragen an die Interviewte stellen oder eigene Standpunkte darlegen. Eine informative Verknüpfung zweier Formate. (sei)



L'Immo



Clubhouse



Daniel Föst (li.)
Jan-Carl Mehles (re.)

DANIEL FÖST (FDP), **JAN-CARL MEHLES** (immowelt)

Neue Wege bei der Wohneigentumsförderung

Angesichts einer stagnierenden Wohneigentumsquote von etwa 44 Prozent in Deutschland könnte man sich schon fragen, ob die Förderung des Wohneigentums bisher nicht nur aus großen Flops besteht. Denn die Quote dümpelt seit Jahren so dahin trotz Baukindergeld & Co. Eine neue Studie von immowelt zu diesem Thema kommt zum Ergebnis, dass auch das Baukindergeld nicht wirklich dazu beigetragen hat, mehr Wohneigentum zu schaffen. Grund genug für den Podcast mit den zwei Gesprächspartnern Daniel Föst, bau- und wohnungspolitischer Sprecher der FDP-Fraktion im Deutschen Bundestag, und Jan-Carl Mehles, Group Leader Market Research beim Immobilienportal immowelt. Kritik wurde geübt. Könnte es sinnvoll sein, die Förderung nicht mit der Gießkanne auszuschütten, sondern auf Ballungsgebiete zu beschränken? Klare Antworten. Einige neue Ideen wurden geboren. Ob die FDP sie wohl umsetzen wird, wenn sie an die Macht kommt?

ANDREA KRÄMER (Minol)

Hier geht's lang. Über Digitalisierungslotsen für die Wohnungswirtschaft

Minol ist Digitalisierungsdienstleister für die Wohnungswirtschaft. Man hat unter anderem Rauchwarnmelder-Services, Legionellenprüfungen und Energieausweise im Angebot. Auch im aufkommenden Geschäft mit der E-Mobility sieht das Unternehmen großes Potenzial. Denn das wirft in der Wohnungswirtschaft Fragen auf. Wie baut und betreibt man Ladesäulen? Obwohl die Wohnungswirtschaft längst wachgeküsst sein sollte, so ganz wach ist sie noch nicht. Jörg Seifert spricht mit Andrea Krämer aus der Geschäftsführung von Minol über zukunftsweisende Dienstleistungen des Internet of Things für Wohnungswirtschaft, Verwalter und Vermieter. Es geht um ganz neue Geschäftsmodelle.



Im Superwahljahr steht das Thema Wohnen politisch im Mittelpunkt. Das wird auch deutlich durch das Bundesverfassungsgerichtsurteil zum Mietendeckel. Und da, wo Logistik in die Städte drängt, hat auch diese Assetklasse plötzlich etwas mit dem Thema Wohnen zu tun.

Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien



DR. CHRISTIAN SCHEDE (Greenberg Traurig)

Die politischen Folgen des Mietendeckelurteils

Der Berliner Mietendeckel ist Geschichte. Oder doch nicht so ganz? Ist jetzt alles wieder gut in Berlin? Was sind die politischen Folgen des Bundesverfassungsgerichtsurteils (siehe dazu Seite 48)? Zu diesem Thema gibt es eine politische und rechtliche Einordnung des Berliner Rechtsanwalts Dr. Christian Schede, Co-Chair Real Estate bei Greenberg Traurig, als Extra-L'Immo.

Er sieht die zwei Jahre, in denen der Mietendeckel Bestand hatte, als vergeudet an. Die Verfassungswidrigkeit des Konstrukts sei offensichtlich gewesen. Trotzdem blieben die sozialen Probleme. Er schlägt andere Instrumente zu deren Lösung vor. Der Mietendeckel habe dazu geführt, den Markt in einen Winterschlaf zu versetzen.

Deutlich macht er, dass die Basis, aufgrund deren der Mietendeckel seinerzeit eingeführt worden war, möglicherweise gar nicht bestand, da es keine validen Zahlen darüber gegeben habe, ob die Mietsteigerungen, die es in den Boomjahren unbestreitbar gab, tatsächlich höher ausfielen als die Steigerung der Lohnkosten.

Dass der Mietendeckel im Kern ungerecht war, zeige sich auch daran, dass auch Wohnungsgenossenschaften dagegen in Karlsruhe geklagt hätten. Schede spricht sich dafür aus, dass auch die großen Vermieter und Wohnungsgesellschaften jetzt proaktiv handeln sollten. Jedenfalls dürfe das Experiment des Berliner Senats nicht auf dem Rücken der sozial schwachen Mieter ausgetragen werden. Der Schlusspunkt der Debatte sei aber keineswegs erreicht. Ein Bundesmietendeckel müsse, so er denn kommt, deutlich anders ausgestaltet werden als in Berlin.

EBZ 4U
IMMOBILIENWISSEN ON DEMAND

eLearning
AWARD 2021

Mobile Learning
Konzepte, Strategien und
Implementierung
EBZ - ebz-awards.de

Bauen, Technik und Energie

- ▶ Frei wählbar
- ▶ 39,00 € pro Stunde
- ▶ Zertifizierter Lernerfolg



Sichern Sie sich jetzt Ihre Bausteine für den nachhaltigen Kompetenzaufbau!



Lernen Sie in Ihrem eigenen Tempo, wann und wo Sie wollen – unsere Lernapp macht es möglich. EBZ4U lässt sich individuell in Ihren Unternehmensalltag oder Ihre Softwarelandschaft integrieren.





Kein Generationen-Clash – gute Aussichten für Young Professionals

RICS Prof. Dr. Verena Rock und Tanja Valta diskutieren miteinander über die generationenübergreifende Attraktivität von Immobilienunternehmen als Arbeitgeber und den Austausch zwischen HR, erfahrenen Professionals und Young Talents.

rics.org/de



Noch mehr mutige Young Professionals nehmen am 28. Mai an der gemeinsamen Next-Gen-Konferenz der RICS und gif teil. Anmeldung über:

www.gif-ev.de



Prof. Dr. Verena Rock MRICS (li.), Mitglied im Advisory Board RICS Deutschland, Studiengangsleiterin Digitales Immobilienmanagement TH Aschaffenburg, und Tanja Valta MRICS (re.), Head of Portfoliomanagement & Acquisition bei der KRE//Group, Arbeitskreisleiterin Bayern bei IMMOEBS e.V.

Rock: Die Erwartungen der Generationen Y und Z standen im „War for Talents“ der letzten Jahre im Mittelpunkt. Tanja, ich glaube, es gibt deutliche Unterschiede zwischen meiner Generation X und deiner hinsichtlich der Erwartungen an Arbeitgeber. Mir waren beim Berufseinstieg 2005 große Unternehmensnamen, klar definierte Karrierewege und monetäre Belohnung von fleißiger Arbeit sowie schneller Aufstieg wichtig. Wie sieht das aus deiner Sicht heute aus?

Valta: Wenn ich mich mit Kommilitonen und Freunden unterhalte, stelle ich fest, dass die Arbeitsatmosphäre, die Sinnhaftigkeit des Unternehmensauftrags und der eigenen Stelle sowie gleiche Karrierechancen eine wichtige Rolle spielen. Wir suchen Innovation, Erfüllung und Spaß bei der Arbeit und möchten Verantwortung übernehmen.

Rock: Die Corona-Marktphase erinnert mich an die Finanzkrise, die ich im Immobilienfondsgeschäft mit vielen Herausforderungen und Jobängsten erlebt habe. Welche siehst du gerade?

Valta: Für die meisten Young Professionals ist das die erste Krise, die sie erleben. Dennoch sehe ich die Möglichkeit, gerade jetzt zu lernen. Young Professionals erleben am eigenen Leib, was Wirtschaftlichkeit und Innovationsentwicklung bedeutet. Das gilt auch für die Immobilienbranche. Denn wer wenn nicht wir sorgt für zukunftsfähige Infrastruktur, belebte Zentren und ein gesundes Zuhause?

Rock: Wie siehst du das Generationen- und Geschlechterthema in der Immobilienwirtschaft?

Valta: Ich musste die letzten Jahre feststellen, dass es auf diese Frage keine einhellige Meinung gibt. Die Branche ist zu vielseitig, um alles über einen Kamm zu scheren. Aber eines ist sicher: Es gibt viele erfahrene Kollegen, die ihr Wissen teilen möchten, und viele, die bereit sind, das aufzusaugen. Es braucht hierfür noch mehr Mut von uns Young Professionals, mit Fragen und Themen das Netzwerk „anzuzapfen“, und es braucht mehr Sichtbarkeit für jene, die gewillt sind, zu unterstützen. Die Betrachtung von Mann und Frau als gleichberechtigt wird in nachfolgenden Generationen eine völlige Selbstverständlichkeit sein. Es ist unsere Aufgabe, dafür zu sorgen, dass es auch im Beruf so bleibt. Arbeitgeber sollten hierbei auf die Einführung von Arbeitsmodellen und Förderungen Wert legen, um allen die gleichen Chancen einzuräumen.

Rock: In einigen Bereichen ist Diversity glücklicherweise selbstverständlich – sowohl über Generationen als auch über Gender hinweg. Dennoch ist branchenweit noch Luft nach oben. Abschließend, liebe Tanja, wie sieht für dich der ideale Karriereweg aus? Was brauchen junge Menschen, um erfolgreich zu sein?

Valta: Leidenschaft: Ohne ein Faible für Baustaub, die perfekte Objektbeschreibung, die minutiöse Planung von Versorgungsschächten oder das Jonglieren mit Liquidität und Risiko werde ich nicht aus der Masse herausstechen. Eine gute Ausbildung: Die Welt dreht sich weiter und so sollte man nicht aufhören zu lernen. Nutzt gerade jetzt die Vielzahl an digitalen Angeboten, um euch kontinuierlich weiterzuentwickeln. Unterstützer: Erfolg ist in dieser vielschichtigen Branche keine One-(Wo)Man-Show. Wir brauchen Netzwerk-Partner. Nur gemeinsam entwickelt man sich weiter und profitiert von der Expertise anderer. Und es braucht Mut: Mut, um „hier“ zu schreien, wenn es um die Verteilung von verantwortungsvollen Aufgaben geht. Mut, um Widerstand und Zurückweisung zu ertragen, die bei Veränderungen, die ich anstoße, auftauchen. «



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

Digitalisierung – räumliche Steuerungskonzepte sind gefragt

Digitalisierung führt zu wachsender Chancengleichheit der Regionen – die Raumordnung muss in diesem Bereich aktiv werden.

www.deutscher-verband.org

Die Schaffung gleichwertiger Lebensverhältnisse erlebte in den vergangenen Jahren in der Raumordnung eine erneute Renaissance, die auf Ebene des Bundes und der Länder seit 2018 durch die Kommission „Gleichwertige Lebensverhältnisse“ unterstützt wurde. Handlungsmaxime ist es, aktiv strukturelle Asymmetrien zwischen Regionen abzubauen. Denn diese haben nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Europa ein kritisches Niveau erreicht und wurden in der jüngsten Vergangenheit immer wieder durch Erfolge populistischer Parteien offensichtlich.

Um europaweit eine kohärente Antwort auf diese Trends geben zu können, wurde am 1. Dezember 2020 unter der deutschen EU-Ratspräsidentschaft die „Territoriale Agenda 2030“ (TA2030) beschlossen. Unter dem Leitmotiv „A future for all places“ einigten sich die zuständigen Minister der Raumordnung darauf, den Abbau regionaler Disparitäten und die nachhaltige Stärkung des gesellschaftlichen Zusammenhalts in Europa aktiv zu unterstützen.

Zukunftsperspektiven basieren nicht nur auf einer sozioökonomischen Grundlage oder der Sicherung grundlegender Infrastrukturen für die Daseinsvorsorge. Räumliche Ungerechtigkeit entsteht auch dort, wo Orte und die dort lebenden Menschen durch die spürbaren Auswirkungen des Klimawandels und die ineffiziente Nutzung natürlicher Ressourcen einen Nachteil in ihrer Lebensqualität erfahren.

DEMOGRAFISCHER WANDEL BLEIBT DIE GRÖSSTE HERAUSFORDERUNG IN DEN REGIONEN

Eine der größten Herausforderungen nahezu aller strukturschwachen Regionen Europas ist die strukturelle Überalterung der Gesellschaft. Niedrige Geburtenraten und die Abwanderung junger Menschen führen in ganzen Landstrichen zu einem spürbaren Bevölkerungsverlust.

Um jungen Familien eine Bleibeperspektive zu geben, bedarf es nicht nur ausreichender Arbeitsplätze. Der Erhalt und das Entwickeln von neuen Formen grundlegender Infrastrukturen ist die Basis, um Entvölkerungsentwicklungen zu stabilisieren oder im besten Fall umzukehren. Dazu zählen ein attraktives Mobilitätsangebot, Versorgungsmöglichkeiten sowie der Zugang zu Bildungs- und Gesundheitsleistungen. Nur die Chancengleichheit für eine gesellschaftliche Teilhabe kann bei vielen Menschen auf lange Sicht die räumlichen Benachteiligungen beseitigen.

Ein Jahr nach Beginn der Corona-Krise haben sich aus der Not heraus in vielen Lebensbereichen innovative Formen der digitalen Kommunikation und neue räumliche Verhaltensmuster entwickelt. Es ist ein breites Bewusstsein dafür entstanden, welche Potenziale digitale Dienstleistungen für dezentrale und strukturschwache Regionen bieten können – sei es bei der Daseinsvorsorge, Mobilitätsanforderungen oder Coworking Spaces im ländlichen Raum. Dringend erforderlich ist nach wie vor die flächendeckende Breitbandversorgung, denn sonst bleiben diese Potenziale reines Wunschdenken.

Um diese Potenziale richtig steuern zu können, haben auch die Instrumente der Raumordnung eine wichtige Rolle, denn sollten sich veränderte Standortmuster durchsetzen, gilt es neue Suburbanisierungsschübe zu steuern, logistische Versorgungsketten sowie neue Anforderungen an die Standortvoraussetzungen zu moderieren und Zielkonflikte auszugleichen. Denn die neuen Standortpotenziale müssen auch langfristig in eine nachhaltige Flächen- und Siedlungspolitik fließen. «



Es gilt, neue Suburbanisierungsschübe zu steuern, meint Jonas Scholze.

Jonas Scholze, Geschäftsführer DV e.V., Leiter Büro Brüssel



Die Jury

Wieder bleibt die neue Freisprechanlage stumm. Verzweifelt lasse ich meinen Blick über die Silhouette Berlins schweifen. Auch sie bietet im tristen Aprilwetter keine Aufmunterung. Neustart, und ich sitze in einer Preisrichtervorbesprechung für eine neue Verwaltungszentrale in Wiesbaden. Noch weiß keiner so genau, welche Behörden zum Zeitpunkt der Fertigstellung einziehen werden. Dafür sind die Ansprüche an die Architektur umso konkreter: klimaneutral, recyclebar, megaflexibel, sozial-, kommunikations- und gesundheitsförderlich, großzügig, möglichst ohne Tiefgarage und vieles mehr. Detailliert wird der bereits mit vielen Beteiligten abgestimmte Ausschreibungstext durchgesprochen. Auch die Beurteilungskriterien. Städtebauliche, räumliche, soziale, ökologische, funktionale und ökonomische Qualitäten werden gefordert. Alle Wettbewerbsentwürfe müssen sich in Deutschland diesen oder ähnlichen Kriterien stellen. So weit, so bekannt. Aber was wäre das Ergebnis, wenn dieselben alltäglich hohen Ansprüche an die Architektur auf die Stadtproduktion als Ganzes angewendet würden?

Wir könnten prüfen, wo denn die Immobilienwirtschaft gerade steht, wenn sie sich, wie jedes einzelne Gebäude, in zentraler Lage qualifizieren müsste. Eine Überlegung, die ich am folgenden Tag mit meinen Kollegen im Innovation Think Tank des ZIA teile. Alle sind neugierig, und wir beginnen die Diskussion.

Städtebauliche Qualitäten

Ja, es wird viel gebaut. Aber die Stadtplanung bleibt weit hinter den Erfordernissen einer schnell wachsenden und sich rasch wandelnden Gesellschaft zurück. Gerade in der Pandemie wurde deutlich, dass die öffentlichen Behörden nicht ausreichend digitalisiert, ausgebildet und besetzt sind. Die Boden- und Immobilienpreise steigen, weil nicht genug Bauland ausgewiesen und Bauanträge genehmigt werden. Weil Spekulanten unbehelligt spekulieren dürfen. Weil bürokratische Qualitätssicherung seit Jahren zu verschleppten Bauverfahren führt.

Auch gibt es kaum Überlegungen, wie denn die Stadt in 50 oder 100 Jahren aussehen soll. Stadtplanung ist eine langfristige, für Außenstehende möglicherweise langweilige, aber extrem wichtige Funktion für die Gesellschaft. Mit faulen Zwangsmaßnahmen, wie dem Mietendeckel, ist das nicht zu schaffen. Fazit: Die öffentlichen Institutionen wurden seit Ewigkeiten nicht mehr reformiert, verharren in einer negativen Mentalität und erfüllen ihre Aufgaben nicht.

Architektonische Qualitäten

Deutschland leistet sich eines der teuersten Wettbewerbssysteme der Welt. Und trotzdem einigen sich Juries zumeist auf mittelmäßige Kompromisse. Extremere Beiträge werden in der Regel aussortiert. Und wenn mal ein mutiger erster Preis gewählt wird, gibt es immer noch die anschließenden Verhand-

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin.

Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

lungsverfahren, die auch den dritten oder vierten Preisträger zum Sieger machen können. Ein irrsinnig aufwändiges System mit dem bescheidenen Ergebnis, einzig und allein „das Schlimmste zu verhindern“. Fazit: Das hierzulande praktizierte Wettbewerbssystem ist angstgetrieben und nicht geeignet, identitätsstiftende und innovative Gebäudeentwürfe zu fördern. Es erfüllt deshalb nicht seine Aufgabe für die Gesellschaft.

Soziale Qualitäten

Die weist die Wirtschaft weit von sich. Sie liefert lediglich die Hardware. Eine sozial verträgliche Bodennutzung, durchmischte Quartiere, die Infrastruktur für gute Mobilität und Medien und die öffentlichen Plätze sind Aufgaben der Kommunen. Die Immobilienwirtschaft liefert die Häuser. Am besten so einfach wie möglich gebaut und so teuer wie möglich vermietet und verkauft.

Fazit: Günstige Wohnungen, gesellschaftlicher Frieden, liebenswerte Quartiere und Städte, die ein gutes Leben für alle ermöglichen, sieht die Privatwirtschaft nicht als ihre Aufgabe und verweist zynisch auf die öffentlichen Institutionen. Hämisch triumphierende Mietforderungen nach dem gekippten Mietendeckel belegen die allgemeine Stimmung in der Branche.

Ökologische Qualitäten

In den letzten Jahrzehnten hat sich wenig getan auf der Baustelle. Mit einer Ausnahme: Die Energiesparverordnung hat dafür gesorgt, dass die Gebäude energieeffizienter wurden. Leider aber auch technischer und teurer. Und durch die nicht recyclebare Kunststoffdämmung immer giftiger. Auch öffentliche Institutionen bleiben weit hinter den Erfordernissen zurück. Welche Stadt arbeitet konsequent daran, klimaneutral zu werden? Es ist zum Verzweifeln. Fazit: Angesichts der Bedrohung durch die Klimakatastrophe folgt die Bauwirtschaft nur widerwillig den durch Gesetze erzwungenen Maßnahmen. Der Teil der Wirtschaft, der mehr als 50 Prozent der Treibhausgasemissionen verursacht, bekennt sich nicht zu seiner umfassenden Verantwortung, ja, versucht sogar, den CO₂-Ausstoß reduzierende Gesetze zu verhindern. Welch ein Versagen.

Funktionale Qualitäten

Die Aufgabe der Städte ist es, für ihre Bürger ein gutes Leben zu ermöglichen. Für alle Bürger. Die Immobilienwirtschaft müsste zum Gemeinwohl entscheidend beitragen. Aber wo

auch immer ich hinschaue, erkenne ich dysfunktionale Strukturen. Die Städte sind durch ihre Fokussierung auf den individuellen PKW-Verkehr über Jahre zu lebensfeindlichen Orten für Kinder und alte Menschen geworden. Millionen Arbeitende müssen sich durch gestaute Verkehrssysteme quälen, die Lebenszeit vernichten und eine Gefahr für alle darstellen. Fazit: Die Städte haben sich einer tödlichen Mobilität ausgeliefert, bei der nahezu alle ständig unterwegs sind, aber kaum noch jemand zusammenkommt. Eine katastrophale Fehlentwicklung, die viel zu langsam korrigiert wird.

Ökonomische Qualitäten

Zurzeit erleben wir eine rasante Inflation der Kosten für Grundstücke und Immobilien aller Art. Das führt so weit, dass private Unternehmen freiwillig keine günstigen Mietwohnungen bauen. Sie konzentrieren sich lieber auf die lukrativen, „hochwertigen“ Eigentumswohnungen. Fazit: Die Immobilienwirtschaft versucht so günstig wie möglich zu bauen, um dann so teuer wie möglich zu verkaufen. Kostengünstig wollen sie gar nicht. Ein grundsätzlicher Konstruktionsfehler. Bereits hier würde eine Wettbewerbsjury abbrechen und den Kandidaten aus dem Wettbewerb nehmen. Auch mit einem weiteren Kriterium wird es nicht besser: der Prozessqualität.

„Entscheidungsstrukturen und Arbeitsprozesse sind so dilettantisch, dass es ein Wunder ist, wenn Gebäude überhaupt fertiggestellt werden.“

Denn die ist wirklich ein Skandal. Entscheidungsstrukturen und Arbeitsprozesse sind so dilettantisch, dass es ein Wunder ist, wenn Gebäude überhaupt fertiggestellt werden. Pöbelnde Bauleiter in schlecht vorbereiteten Besprechungen, frustrierte Angestellte in den Ämtern, Lokalpolitiker, die nicht entscheiden wollen, und Verwaltungsgrenzen, über die die Städte schon hunderte Kilometer hinausgewachsen sind, sind Alltag in Deutschland. Das führt zu den Städten, in denen wir heute meist gestresst leben. Fazit: Die Immobilienwirtschaft würde, sollte sie die Vorprüfung überstehen, von jeder Jury gleich nach dem ersten Rundgang rausgeschmissen.

Aber der Veränderungsdruck wird in der arroganten Branche nicht einmal wahrgenommen, die Geschäfte laufen ja gerade so schön. Dieses Ungenügen an der aktuellen Situation wird nicht an den Monitoren einer beschaulichen Wettbewerbsjury ausgetragen, sondern auf den Straßen, den Diskussionsforen und in den Wahlkabinen. Die Immobilienwirtschaft gleicht heute einem zufriedenen Truthahn, der immer mit bestem Getreide gemästet worden ist. Bis zum Abend vor Thanksgiving. «

Verwaltung & Vermarktung

Optimierungsbedarf in der Verwaltung

Neue gesetzliche Vorgaben, steigende Energiepreise, Rufe nach dem klimaneutralen Gebäude und gleichzeitig die Zufriedenheit der Mieter sicherstellen – die Arbeit mit Immobilien unterliegt steigenden Anforderungen. An einer Techem-Umfrage zum Thema nahmen mehr als 1.400 Immobilienverantwortliche in Deutschland teil. Der Großteil der Befragten sieht dabei aktuell deutliche Defizite in der Effizienz ihrer Verwaltungsprozesse (große gewerbliche Vermieter: 80 Prozent; kleine gewerbliche Vermieter: 80 Prozent; Verwalter: 80 Prozent; private Vermieter: 73 Prozent). Die Umfrage zeigt auch: Zwischen 71 Prozent und 88 Prozent der Vermieter sind für neue digitale Lösungen offen. Begeistert für digitale und intelligente Produkte zur Heizungssteuerung zeigen sich allerdings bloß zwischen 33 und 51 Prozent der Befragten.

Umfrage zur zeitgemäßen Immobilienverwaltung

Alle Angaben in Prozent

	große gewerbliche Vermieter	kleine gewerbliche Vermieter	Verwalter	private Vermieter
  Deutliche Defizite bei der Effizienz ihrer Verwaltungsprozesse sehen	80	80	80	73
  Die größte Herausforderung: Einhaltung der neuen und vielen gesetzlichen Vorgaben	63	47	50	34
  Anteil von digital erledigten Verwaltungsaufgaben	>70	70	31	21
  Offen gegenüber neuen, digitalen Lösungen	88	76	73	71
  Begeistert für Produkte, die CO₂ reduzieren	74	45	43	31
  Begeistert für Produkte, die digital und intelligent die Heizung steuern	51	35	40	33

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.techem.de



Urlaubsorte mit Wohnraumangel können in Mecklenburg-Vorpommern künftig gezielt gegen den Wildwuchs an Ferienwohnungen vorgehen.

ZWECKENTFREMdung

Neue Regeln in Mecklenburg-Vorpommern

Der Landtag von Mecklenburg-Vorpommern hat ein Zweckentfremdungsgesetz beschlossen. Kommunen können die Umnutzung von regulärem Wohnraum in Ferienwohnungen künftig per Verordnung unter Genehmigungsvorbehalt stellen, dort wo Wohnraum knapp ist. Eigentlich gilt der Wohnungsmarkt in Mecklenburg-Vorpommern als relativ ausgeglichen, doch in den Urlaubsorten an den Küsten hat sich das Angebot von Wohnraum mittlerweile so verknappert, dass die Landesregierung keine Alternative mehr gesehen hat. Der Landtag hat ein Zweckentfremdungsgesetz beschlossen, um gezielt gegen einen Wildwuchs an Ferienwohnungen vorzugehen. Betroffene Gemeinden können künftig die Umnutzung von Wohnraum per Verordnung unter Genehmigungsvorbehalt stellen. In touristisch geprägten Regionen zeigte sich, dass Wohnraum zunehmend gewinnbringend zum Beispiel als Ferienwohnung vermarktet wird. Mit zirka 31 Millionen Übernachtungen wurde im Jahr 2018 das bislang höchste Ergebnis erreicht. Für ordnungsgemäß gemeldete Ferienwohnungen soll es Bestandsschutz geben.

VDIV DEUTSCHLAND GIBT MUSTERVEREINBARUNG FÜR MOBILES ARBEITEN HERAUS

Die zunehmende Einführung von Homeoffice und mobilem Arbeiten im Zuge der Corona-Pandemie hat der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) zum Anlass genommen, eine Mustervereinbarung zu erarbeiten, die Unternehmen bei der Einführung entsprechender Lösungen zukünftig arbeitsrechtlich unterstützt. Mit einer umfassenden Kommentierung versehen, kann die Handlungsempfehlung auf individuelle Erfordernisse angepasst werden. Immobilienverwaltungen sollten die aktuelle Pandemie nutzen, bestehende arbeitsvertragliche Verhältnisse dahingehend zu hinterfragen, wie langfristig mobiles Arbeiten im Unternehmen betrachtet wird. Download unter: www.vdiv.de

6,4

Deutsche Wohnimmobilien werden trotz der Krise gut gehandelt. Im ersten Quartal 2021 wurden größere Wohnungspakete (ab zehn Einheiten) zwischen 5,7 und 6,4 Milliarden Euro gehandelt, wie Studien von BNP Paribas Real Estate (BNPPRE), CBRE und JLL zeigen. Und alle Analysten sind sich einig: Das stellt trotz Krise einen ausgesprochen guten Jahresauftakt dar.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.44**

44 Provisionsanspruch im Schwebestadium eines genehmigungsbedürftigen Kaufvertrages?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.45**

45 Urteil des Monats: Covid-19 & Eigentümerversammlung

46 Gegen den Bauträger: Mängelverjährung ohne Abnahme? **Störerschaft:** Haftung des Eigentümers **Bauliche Veränderung:** Haftung des Verwalters

47 Eigentümerversammlung: Absenden der Ladung **Grenzverlauf:** Grobe Fahrlässigkeit bei Überbau **Eichung:** Kontrollpflicht von Messgeräten (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.48**

48 Urteil des Monats: Berliner Mietendeckel verfassungswidrig

49 Eigenbedarf I: Kündigung nicht detailliert **Eigenbedarf II:** Hohes Alter & Kündigung

9. - 11. Juni 2021 digital, live gesendet aus dem bcc Berlin

**MEHR.
WERTE.
SCHAFFEN.**

www.deutscher-immobilientag.de



#dit2021
Deutscher Immobilienstag 2021
deutscher-immobilientag.de

Scoperty – ein kritischer Blick aus der Vogelperspektive

Scoperty ist eine neue Internet-Plattform, auf der man aus der Vogelperspektive am gewünschten Ort quasi auf dem Dach jedes Hauses dessen Preis ablesen kann. Viele unbedarfte Endverbraucher werden jetzt Immobilienspezialisten mit den dort fröhlich aufgeführten Preisen konfrontieren. Eine schöner Service auf Basis einer Art Google-Earth-Ansicht – meint man zunächst einmal. Doch wer an der schönen Darstellung ein wenig kratzt, wird schnell enttäuscht. Aber der Reihe nach.

Scoperty ist an den amerikanischen Immobilienportal-Primus Zillow angelehnt, der mit Zestimate eine ähnliche Funktion betreibt. Wobei Zestimate schon relativ lange am Markt ist, was der Treffsicherheit etwas zugutekommt. Dennoch sind die Zestimate-Bewertungen in der US-Immobilienwirtschaft sehr umstritten. Für große Belustigung in der Branche und in den Medien sorgte beispielsweise im Jahr 2016, dass das Haus des damaligen Zillow-CEOs Spencer Rascoff deutlich weniger erlöste, als Zestimate in Aussicht gestellt hatte. Und zwar beachtliche 40 Prozent weniger, weshalb dann spöttisch von „Zestimiss“ (von „miss“ wie „verfehlen“) die Rede war.

Scoperty ist an den US-Immobilienportal-Primus Zillow angelehnt, der mit Zestimate eine ähnliche Funktion betreibt

Aber zurück nach Deutschland, zu den schönen Immobilienwerten in der Luftaufnahmenansicht, zurück zu Scoperty. Ich gebe, wie es jetzt eine ganze Reihe Endverbraucher machen werden, meine Heimatgemeinde Eichenau bei Fürstenfeldbruck ein. Knapp 12.000 Ein-

wohner, 20 km westlich von München, S-Bahn-Fahrtzeit zum Hauptbahnhof 22 Minuten, also eine Gemeinde inmitten des Münchner Speckgürtels. Auffällig ist auf den ersten Blick, dass sehr viele Einfamilienhäuser mit Höchstpreis unter einer Million Euro auf ihrem Dach erscheinen, obwohl Interessenten für Häuser die traurige Erfahrung machen, dass das Leben hier eher bei 1,5 Millionen Euro oder darüber spielt.

Aber manchmal muss man gar nicht so weit blicken. Und so schaue ich aus meinem Bürofenster auf das benachbarte Einfamilienhaus in der Joseph-Haydn-Straße 8. Hier ist zunächst die riesige Preisspanne auffällig – das Haus soll zwischen 670.000 und 1.004.000 Euro wert sein, wenn man Scoperty glaubt. Als „Schätzwert im Mittel“ gibt das Portal 837.000 Euro aus. Leider – zumindest für die Scoperty-Treffsicherheit – wurde das Haus im Sommer für knapp einein-

halb Million angeboten und mit einem gewissen Abschlag letztendlich verkauft. Schon diese riesige Abweichung ist irritierend, aber es kommt noch schlimmer: Die Wohnfläche wird mit 155 Quadratmetern angegeben, der seriöse Immobilienmakler, der den Verkauf vermittelte, hatte 187 Quadratmeter errechnet. Und das ist noch längst nicht alles. Als Baujahr wird 1965 genannt, in Wirklichkeit wurde es – ich habe es selbst im Bau gesehen – knapp 40 Jahre später, in den Jahren 2004/2005, gebaut. Bei anderen Häusern in der kurzen Straße ist es übrigens nicht viel besser. Bei einem anderen irrt sich Scoperty um volle 30 Jahre.

Als Baujahr wird 1965 genannt, in Wirklichkeit wurde es knapp 40 Jahre später, in den Jahren 2004/2005, gebaut

Am Anfang der Straße liegt dann noch ein etwas angejhrtes Haus auf einem riesigen Grundstück. Scoperty nennt wieder eine üppige Preisspanne von 839.000 bis 1.259.000 Euro. Wenn man allein die Grundstückspreise betrachtet und die Abrisskosten berücksichtigt, wäre selbst der Höchstpreis ein sensationelles Schnäppchen, um das Bauträger wilde Bieterwettbewerbe durchführen würden. Vielleicht würde sich sogar der eine oder andere vor dem Hintergrund des Preises Gedanken über die Geschäftsfähigkeit eines Verkäufers machen, wobei ich mir auch in einer Notsituation niemand vorstellen kann, der zu diesem Preis verkaufen würde. Blicke ich aus meinem anderen Fenster, sehe ich das Einfamilienhaus Carl-Orff-Straße 8. Auch hier wird das Baujahr um kernige 20 Jahre verfehlt und es erscheint eine viel zu niedrige Wohnfläche, und für den lä-

7-9%

Die Verantwortlichen sollten erkennen, dass aus neun oder gar nur sieben Prozent (!) „Vollständigkeit der Angaben“ eben sehr schnell eine 100 Prozent falsche Zahl entsteht.

Makler, Bauträger, aber auch Sachverständige werden im Rahmen ihres Marketings immer mehr mit Daten des neuen Internet-Dienstleisters Scoperty konfrontiert. Ein leistungsfähiges Bewertungs-Tool oder nur eine Ansammlung zweifelhafter Daten?

Scoperty ist eine neue Internet-Plattform, auf der man aus der Vogelperspektive am gewünschten Ort auf dem Dach jedes Hauses dessen Wert ablesen kann.

cherlich niedrigen „Schätzwert im Mittel“ von 868.000 Euro gibt es bestenfalls eine betagte Doppelhaushälfte auf deutlich weniger Grund.

Wenn man weiterklickt, liest man, dass Scoperty das, was unter der Überschrift „Bewertung deiner Immobilie“ erscheint, auf Basis von extrem kargen „neun Prozent Vollständigkeit der Angaben“ erstellt hat. Daher fragt man sich fast zwangsläufig,

ob es seriös ist, bei derart erklärungsbedürftigen und teuren Produkten wie Immobilien, bei denen letztendlich jedes Objekt ein Unikat ist, bei dem es unter anderem im hohen Maße auf die Lage, den Gebäudezustand, Baurechtsreserven wie auch die spezifische Rechtsituation ankommt, auf einer derart armseligen Informationsbasis eine „Bewertung“ abzugeben. Das Wort „Bewertung“



signalisiert einen sehr hohen Qualitätsstandard, dem die erwähnten Beispiele leider bei Weitem nicht gerecht werden. Insofern verwendet Scoperty dann unten in viel kleineren Lettern das Wort „Schätzwert“, aber auch eine Schätzung mit derart fulminanten Abweichungen ist mehr als bedenklich.

Und dann wurde in den letzten drei Monaten in der etwa 900 Meter entfernten Herbststraße ein Haus mit Scoperty-Höchstpreis von 1.166.000 Euro für 1.449.000 Euro angeboten und nur minimal darunter verkauft. Scoperty ging vom Baujahr 1985 aus. Nun ja, es war 2008, aber was sind schon 23 Jahre im Angesicht der Ewigkeit? Und dann macht es auch keinen Unterschied, wenn es nicht 143, sondern 160 Quadratmeter sind. Muss man mehr sagen? Hier höre ich lieber auf.

Hauptstoßrichtung ist, Leads zu generieren und diese dann zu lukrativen Preisen an Immobilienmakler zu verkaufen

Scoperty bietet die Option „Schätzwert verbessern“, was auch irgendwie notwendig ist. Das Portal schreibt hierzu: „Es ist wichtig, dass der Eigentümer einer Immobilie die Inputparameter seiner Immobilie prüft und ggf. korrigiert.“ Ich frage mich, und das werden sich viele fragen, warum sollte jemand Interesse haben, Scoperty-Fehler zu reparieren? Höchstens wenn er verkaufen will. Daneben erscheint die Info „Analysiere, beobachte und verkaufe deine Immobilie“. Und hier wird deutlich, was neben Baufinanzierungen eine der Hauptstoßrichtungen des Portals ist: eine erkleckliche Zahl von Leads zu generieren und diese dann zu lukrativen Preisen an Immobilienmakler zu verkaufen.

Scoperty bietet nun an – das mag großzügig erscheinen –, dass man Widerspruch gegen die Veröffentlichung der Daten einlegen kann. Klingt gut, doch

vermuten Branchenexperten, dass dies letztendlich ein weiterer Winkelzug ist, Daten einzusammeln. Insofern rät zum Beispiel Haus & Grund Bayern im Moment von einem Widerspruch sogar ab. „Scoperty verspricht, Rückmeldung zu geben, sobald das Verfahren abgeschlossen ist. Es ist davon auszugehen, dass im Rahmen der Prüfung sicherlich weiterer Rückfragebedarf von Seiten des Unternehmens bestehen wird. Denn auch die Widerspruchsmöglichkeit dient dazu, den wertvollen Kontakt zu den Eigentümern herzustellen.“

Somit komme ich zu einem eindeutigen Fazit: Scoperty ist im Moment keine große Hilfe, denn es verwirrt mehr, als dass es nützt. Käufer oder Verkäufer, die sich nicht auskennen, werden sich trotz zarter Warnhinweise in einer völligen Scheinsicherheit wiegen. Die Verantwortlichen des Portals sollten erkennen, dass aus neun oder gar nur sieben Prozent (!) „Vollständigkeit der Angaben“ eben sehr schnell eine 100 Prozent falsche Zahl entsteht. Ich habe derzeit massive Zweifel daran, dass sich angesichts der unzähligen relevanten Variablen, ihrer sehr unterschiedlichen Interdependenzen und des relativ schlechten Zugangs zu den Ausgangsdaten einer Bewertung ein vernünftiger Algorithmus entwickeln lässt.

Mit den oben exemplarisch dargestellten Fehlern hätte Scoperty noch nicht freigeschaltet werden sollen, aber vielleicht war es zu verlockend, jetzt durch die Veröffentlichung der Daten Widerspruch zu generieren, um dann angesichts der Proteste und Widersprüche die Datenbasis zu verbessern und/oder Adressen zu generieren, die man irgendwann als Leads zu attraktiven Preisen verkaufen kann. Wie auch immer: Wer eine schöne Google-Maps- oder -Earth-Ansicht will, der ist mit dem Original, bei dem nicht in jedem Dach irgendwelche Zahlen erscheinen, deutlich besser aufgehoben – und bei einer Wertermittlung definitiv bei einem Immobilienspezialisten. «

Prof. Dr. Stephan Kippes, Fachhochschule Nürtingen

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD 2021

Jetzt bewerben!

Auch in diesem Jahr werden innovative Marketing-Ideen rund um Immobilienprojekte von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen und der „Immobilienwirtschaft“ ausgezeichnet. Einsendeschluss für den Immobilien-Marketing-Award 2021 ist der 1. Juli 2021.

Die Auszeichnungen des Immobilien-Marketing-Awards werden auf der Messe Expo Real in München vergeben. Dort werden die besten Konzepte präsentiert und zudem im Magazin „Immobilienwirtschaft“ ausführlich vorgestellt. Prämiiert werden die besten Marketing-Ideen in den vier Kategorien „Online“, „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Low Budget“. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie Werbeagenturen. Die Verleihung des Awards findet bereits zum 18. Mal statt. Organisiert wird die Ausschreibung von Professor Dr. Stephan Kippes, der an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) die einzige Professur für Immobilienmarketing an einer deutschen Hochschule innehat. Die Teilnahme am Immobilien-Marketing-Award 2021 ist kostenlos.

Die eingereichten Konzepte werden von einer Fachjury bewertet. Eingereicht werden können Konzepte, die sich in einem fortgeschrittenen Planungsstadium oder in der Umsetzungsphase befinden. Wurde ein Konzept bereits realisiert, muss die Umsetzung im Jahr 2020 oder 2021 begonnen worden sein. Die Immobilie oder Dienstleistung, für die das Marketingkonzept erstellt wurde, muss für den oder auf dem Immobilienmarkt im deutschsprachigen Raum projektiert, entwickelt oder angeboten werden. Fonds-Vermarktungskonzepte müssen für den Vertrieb an inländische Zeichner entwickelt sein.

Weitere Informationen unter www.immo-marketing-award.de



**IMMOBILIEN
MARKETING
AWARD 2021**

PRAXISWISSEN FÜR DIE VERWALTUNG



ISBN 978-3-648-14923-2
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**



ISBN 978-3-648-15244-7
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**
Lieferbar ab Juni



ISBN 978-3-648-14902-7
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €**

DIE EIGENTÜMERVERSAMMLUNG EFFEKTIV ORGANISIEREN

Bei der Eigentümerversammlung sind Interessenkollisionen oft unvermeidbar. Umso wichtiger ist es, seine Rechte und Pflichten in der Gemeinschaft zu kennen. Verwalter:innen sollten Lösungen für die Probleme der Wohnungseigentümer:innen untereinander aufzeigen können und dabei die aktuelle Rechtsprechung beachten. Dieses Fachbuch ist aus der täglichen Beratungspraxis entstanden und löst die häufigsten Probleme rund um die Wohnungseigentümerversammlung. Mit einer Synopse zum neuen Wohnungseigentumsgesetz.

- + Vorbereitung und Ablauf der Eigentümerversammlung
- + Worauf Sie bei der Beschlussfassung besonders achten müssen
- + Wie Sie den Verlauf und die Beschlüsse korrekt protokollieren
- + **Neu in der 4. Auflage:** Neuerungen der aktuellen WEG-Reform

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
<https://shop.haufe.de/verwalter>
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Verwalteralltag: Eine Übung für die Resilienz

Es gibt verschiedene Umfragen über die Stressbelastung der Menschen in Deutschland. Gestresst fühlen sich nach einer Umfrage, die noch vor Corona stattgefunden hat, etwa drei Viertel der deutschen Vollzeitbeschäftigten.¹ Aus meiner Erfahrung als Trainerin und Coach weiß ich, dass viele Verwalter unter Stress leiden. Auch Burnoutfälle haben nach meiner Wahrnehmung zugenommen. Und doch spricht man nicht gerne offen darüber, eher hinter vorgehaltener Hand.

Ständige Erreichbarkeit versetzt jeden Vierten in Hektik. Ängste sind subtiler geworden, beispielsweise die Sorge, mit neuen Technologien nicht umgehen zu können. All diese Faktoren fordern psychische Widerstandskraft von uns. Das Zauberwort heißt „Resilienz“. Leider gibt es das nicht als Schulfach, und in der Arbeitswelt wird sie oft noch milde belächelt. Abends Alkohol zum Runterkommen, zum Schlafen eine kleine Pille und weiter geht's. Wenn ich das ändern will, wie kann ich Resilienz erlernen?

„Eigentlich liebe ich meinen Beruf ja. Schöner wär's, wenn da nicht diese Eigentümerversammlungen wären ...“

Laut Statistik gibt es in Deutschland 1.750.000 WEGs, die von 23.800 Verwaltern verwaltet werden. So hält jede Verwaltung knapp 75 Eigentümerversammlungen pro Jahr ab. Aber das geht ja momentan gar nicht, wir haben eine Pandemie, da darf man sich nicht versammeln. Welch ein Glück! Keine Abrechnungen erklären, schwere Botschaften über teure Instandhaltungen übermitteln, Streithähne auseinanderbringen etc. Kennen Sie die Aussage: „Eigentlich liebe ich



Das Verwalterleben besteht aus vielen harten Entscheidungen. Um diese zu treffen, bedarf es des richtigen Spirits.

meinen Beruf, wenn da nur nicht diese Eigentümerversammlungen wären“? Im Laufe meines Verwalterlebens habe ich selbst massenhaft Eigentümerversammlungen abgehalten. Die deutlich größere Zahl meiner Kollegen tut das nicht gerne. Das zeigen unzählige Gespräche mit Kollegen in meinem Berufsverband BVI.

Szenenwechsel: Im Büro. Das Telefon klingelt, ich hebe ab und werde mit den übelsten Worten bombardiert, bevor ich überhaupt „Guten Morgen“ sagen kann. Ich lasse den Menschen reden. Irgendwann beruhigt er sich. Es ging nur um eine nicht geleerte Mülltonne.

Eigentümerversammlung und Telefonat beschreiben gängige Szenen im Verwalterleben, die oft mit unangenehmen Stimmungen, schlechten Botschaften und negativen Äußerungen zu tun haben. Nicht selten fühle ich mich als Person an-

gegriffen. Und was passiert? Mein Unterbewusstsein schaltet auf Abwehr. Archaische Systeme werden in mir wach, Adrenalin fließt. Ich bin bereit zum Kampf. Bei meiner Antwort hebt sich meine Stimme, die Lautstärke nimmt zu, die Situation eskaliert. Sie werden solche Situationen kennen ...

Häufig läutet erst ein so genanntes SEE (signifikantes emotionales Ereignis) einen Veränderungsprozess ein. Schlafstörungen, Burnout, ein Unfall, Herzinfarkt. Der Mensch stellt spätestens da fest, dass er etwas verändern will. In diesem Satz befinden sich gleich zwei Kernpunkte: Veränderung und Wollen.

Veränderung funktioniert nur, wenn ich sie auch wirklich will. Das bedeutet Verabschieden und Erneuern von Gewohnheiten, Verhaltensweisen, die ich lieb gewonnen habe. Aus meiner Erfah-

Widerstandsfähigkeit gegen Stress in der Immobilienverwaltung ist ein Thema, das Beachtung verdient. Unsere Autorin weiß, dass sich viele Verwalter gestresst fühlen, einige sehen sich von Burnout bedroht. Aber – sie reden nicht darüber.

ÜBUNG

Stärkung der Resilienz

Schenken Sie sich ein paar Minuten, um von allen Seiten auf die Sache zu schauen. Notieren Sie sich gerne Stichpunkte.

Sprechen Sie folgenden Satz laut aus: **WILL ICH DAS?** Wiederholen Sie ihn mit der Betonung auf dem ersten Wort:

WILL ich das?

Wollen Sie wirklich oder fühlen Sie sich getrieben? Verlangt jemand diese Situation von Ihnen oder können Sie die Situation vielleicht auch anders durchführen? Lassen Sie für ein paar Minuten Ihren Gedanken freien Lauf.

Sprechen Sie den Satz abermals laut, diesmal mit der Betonung auf dem zweiten Wort:

Will ICH das?

Sind Sie das, der die Situation einläutet, oder hat Sie jemand in den Ring gerufen? Agieren Sie in einer bestimmten Art und Weise, vielleicht um jemand anderem einen Gefallen zu tun oder weil Sie vielleicht nicht „Nein“ sagen können? Lassen Sie Ihren Intuitionen freien Lauf.

Sprechen Sie den Satz ein letztes Mal laut aus. Diesmal mit der Betonung auf:

Will ich DAS?

Jetzt geht es um die Sache. Muss es unbedingt die sein oder kann ich modifizieren, sodass es für mich angenehmer wird (und ich trotzdem das gewünschte Ziel erreiche)?

Kommen Sie jetzt wieder zurück in die Realität ...

nach werden Sie sicherer in der Art der Vorgehensweise und können sukzessive die Häufigkeit erhöhen, bis dieser Prozess in Ihr Unbewusstes übergegangen ist. Ihre neue, gesunde Gewohnheit ist entstanden!

Es dauert bis zu sechs Monate, gedankliche Prozesse im Gehirn umzuprogrammieren

Vielleicht werden Sie fragen: „Wie soll das gehen? Ich kann doch nicht bei jeder Handlung 15 Minuten die Augen schließen und den Sachverhalt durchkonjugieren. Dafür habe ich keine Zeit.“

Es dauert in der Regel zwischen sechs Wochen und sechs Monaten, bis alte gedankliche Prozesse in Ihrem Gehirn zu neuen umprogrammiert sind. Wir könnten uns lange darüber austauschen, ob man Zeit managen kann. „Zeit haben“ ist eine eigene Betrachtungsweise. Wenn mir etwas wichtig ist, dann nehme ich mir die Zeit. Ich freue mich sehr über Rückmeldungen! **«**

Martina Schinke, Hennef

AUTORIN



Martina Schinke
Immobilienkauffrau,
zertifizierte Business-
und Onlinetrainerin,
Mastercoach (DV-
NLP, IHK), Hennef,
contact@martina-
schinke.de

rung heraus ein schmerzlicher Prozess. Ich habe Ihnen obenstehende Übung mitgebracht, die ich Sie bitten würde, einmal zu versuchen:

Stellen Sie sich die Situation eines Kundengesprächs aus der Vergangenheit vor, bei dem Ihr Gegenüber ungehalten wurde (oder eine beliebige für Sie stressige Situation). Wie haben Sie damals reagiert? Haben Sie sich cool verhalten oder wütend dageengehalten? Können Sie vielleicht sogar noch das Bauchgefühl zu der Situation in Ihrer Erinnerung hervorholen? Hätten Sie gerne anders reagiert und ärgern sich im Nachhinein im stillen Kämmerlein über sich selbst?

Wenn Sie nach der Übung etwa feststellen, dass es in dieser unangenehmen Situation lediglich um die Sache ging, überlegen Sie, wie Sie derartige Situationen künftig vermeiden oder sie ent-

schärfen können. Diese einfache Übung, das kurze Innehalten, kann schon eine Menge bewirken! Am Anfang steht die Achtsamkeit sich selbst gegenüber. Keine archaischen Muster – antrainiert ein Leben lang, getriggert von so genannten Glaubenssätzen – bestimmen mein Handeln, sondern bewusste Entscheidungen. Ich übernehme Verantwortung für mein Handeln, ich gehe rücksichtsvoll mit mir um! Und jetzt stellen Sie sich vor: Gleich nachdem Sie diese Übung gemacht haben, findet dieses Gespräch noch einmal statt.

Testen Sie eine Situation wie oben geschildert. Trauen Sie sich an diese Vorgehensweise und versuchen Sie, dieses Verhaltensmuster (die Frage an mich: „Will ich das?“) in Ihr Leben zu integrieren. Veränderung benötigt viele kleine Schritte. Deshalb reicht zu Beginn womöglich eine Situation pro Woche aus. Nach und

Die Zukunft der Mieterkommunikation

Eine zielgerichtete und anlassbezogene Kommunikation mit den Mietern ihrer Wohnungen beschäftigt aktuell insbesondere auch Wohnungsgesellschaften und Verwalter. Angefangen von der Interessentenfindung über den digitalen Mietvertrag bis zum Auszugsmanagement: Den richtigen Kanal für die Kommunikation zu jeder Gelegenheit zu finden ist nicht ganz leicht, gibt es doch Briefpost, Sprechstunde, Telefon, E-Mail, WhatsApp, Facebook und vieles mehr.

Für Nicolas Jacobi, den CEO von Immomio, gilt es deshalb das Zeitfenster für Kommunikation zu erweitern. Denn der klassische Wunschieter stehe in Lohn und Brot und sei daher zu den normalen Öffnungszeiten eines Wohnungsunternehmens in der Regel nicht oder schlecht erreichbar. „Um rund um die Uhr Interaktionsmöglichkeiten mit dem Wohnungsunternehmen zu ermöglichen“, so Jacobi, „führt kein Weg an einer konse-

HAUFE SUMMIT REAL ESTATE

MEHR ZUM THEMA IM LIVESTREAM

Wir werden miteinander die Mieterkommunikation in ihren aktuellen Facetten beleuchten. Seien Sie auf dem Summit am 18. Mai 2021 ab 13 Uhr auch interaktiv dabei, um zu diskutieren, welches Konzept heute und in Zukunft das gegenseitige Verstehen noch weiter verbessert.

Kostenlos registrieren:

Leserinnen und Leser der „Immobilienwirtschaft“ erhalten mit dem Promo-Code IMMO-2 ein Gratis-Ticket für den Livestream im Wert von 395 €.

Hier der Link:

<https://www.summit.haufe.de/real-estate/>

TEILNEHMER-STATEMENTS



„Eine angemessene Art der Kommunikation orientiert sich jeweils am Gegenüber. Wer etwa eine Wohnung sucht, steht freiwillig oder unfreiwillig vor einer Menge Veränderungen, hat daher wenig Zeit und möchte fair behandelt werden. Er benötigt sehr schnell konkrete, transparente und umfassende Informationen zu passendem Wohnraum. Jede Art der Kommunikation, die sich vom verwendeten Medium wie auch vom Inhalt her an diesen Umständen orientiert, ist in meinen Augen angemessen.“

Nicolas Jacobi,
Geschäftsführer, Immomio



„Je homogener und jünger die Mieterstruktur ist, desto höher ist auch das Interesse und die Bereitschaft zur Nutzung einer App. Ob Spieleabend, eine Bohrmaschine leihen oder gemeinsam im Hof grillen. Menschen sind sozial und wollen das auch ausleben. Wer heute noch, intern wie extern, auf E-Mails setzt, lebt in der Vergangenheit. Die Art der Kommunikation macht heute den Unterschied. Portale und Apps regieren die Welt und somit auch die Kommunikation mit dem Immobilienkunden, egal ob Mieter oder Investor.“

Matthias Münch,
Regional Manager Yardi



„Der Köder muss dem Fisch schmecken. Diese alte Weisheit klingt vielleicht banal, wird aber immer mal wieder in der Begeisterung über die vielen neuen Möglichkeiten vergessen. Die Immobilienunternehmen müssen die Mieter dort ansprechen und abholen, wo sie sich bewegen. Das ist vor allem auf den mobilen Endgeräten. Es macht keinen Sinn, neue Informationskanäle aufzubauen und zu bedienen, die die Zielgruppe nicht oder nur zögerlich nutzt. Dann ist es den Aufwand nicht wert und schläft schnell wieder ein.“

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer
in der Haufe Group

quenten Digitalisierung der Kommunikations-Prozesse vorbei.“

Manche Kommunikationsaufgaben können schon automatisierte Antwortgeber übernehmen – so genannte Chatbots. Dafür gibt es etwa in Bezug auf Reparaturanfragen bereits einige gute Beispiele. Matthias Münch von Yardi beschreibt: „Chatbots werden heute bereits auf vielen immobilienbezogenen Seiten

genutzt. Yardi Chat IQ zum Beispiel übernimmt den Erstkontakt mit Interessenten und beantwortet Fragen, die sie stellen. Wichtig hierbei ist, dass dies geräteunabhängig passiert. Ein Chat, der auf dem PC beginnt, kann nahtlos auf das Smartphone übertragen werden, sodass von dort das Gespräch weitergeführt werden kann. Im ersten Schritt zu erfolgreichem Omnicompanying ist überhaupt zu verstehen,

„Man kann nicht nicht kommunizieren“, meinte Paul Watzlawick – falsch kommunizieren dagegen schon. Auch die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft fragt sich mehr und mehr: „Wie begegne ich denn angemessen meinen Kunden?“ Erste Antworten.

dass es wichtig ist, es zu priorisieren und in entsprechender Funktion im Unternehmen zu bündeln. Technologische Mittel, um Omnichanneling zu betreiben, gibt es zuhauf.“

Grundlage hierfür ist eine digitale Beziehung zum Mieter. Optimalerweise sollte der Mieter jedoch ein Mieterportal oder eine Mieter-App nutzen, über die er erreichbar ist. „Damit dies gelingt“, so Jacobi, „müssen genügend Mehrwerte vorhanden sein, diese Plattform oder App auch regelmäßig zu nutzen.“ Dienstleistungen vieler Berufsgruppen

können bereits abgebildet werden. Auch das Schlüsselmanagement spielt darin eine wichtige Rolle. Ein zeitgebundener Zugang für Handwerker ist damit möglich, wie auch die schnelle Schlüsselsperrung bei Verlust. Doch wollen sich auch die Mieter untereinander zum Spieleabend wirklich per App verabreden? Und laufen all diese Funktionalitäten zwangsläufig in einem Onlineportal zusammen?

„Wir sehen die Mieterkommunikation als einen entscheidenden Treiber der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft“, unterstreicht Carsten Thies, Ge-

schäftsführer in der Haufe Group. „Durch den Einsatz neuer digitaler Mittel gibt es heute eine größere Vielfalt, höhere Geschwindigkeit und auch viele neue Kommunikationsanlässe. Entsprechend müssen Inhalte und Kanäle weiterentwickelt werden. Diese große Chance, Prozesse zu verbessern und die Beziehung und den Austausch zu Mietern und Mitgliedern intensiver zu gestalten, dürfen sich Wohnungsunternehmen und Immobilienverwalter nicht entgehen lassen.“

Jörg Seifert, Freiburg

HAUFE.

HAUFE SUMMIT REAL ESTATE AM 18. MAI

LIVE TALK: DIE ZUKUNFT DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



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

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

Leser*innen registrieren sich kostenlos.

Verabschiedung der TKG-Novelle steht kurz bevor

Ende Dezember 2020 hat die Bundesregierung nach langen Diskussionen einen Entwurf des Telekommunikationsmodernisierungsgesetzes (TKMoG) verabschiedet, der die europäischen Vorgaben (EU-Richtlinie 2018/1972 vom 11. Dezember 2018) umsetzt. Beabsichtigt sind eine Stärkung des Verbraucherschutzes und verbesserte Rahmenbedingungen zugunsten des Wettbewerbs. Die Verabschiedung des Gesetzes soll noch in dieser Legislaturperiode erfolgen, nachdem die europäische Umsetzungsfrist bereits seit Ende 2020 abgelaufen ist.

Mieter bekommen das Recht zur Kündigung des TV-Kabelanschlusses

Der Gesetzentwurf beinhaltet unter anderem in Art. 14 TKMoG-E eine Änderung oder vollständige Abschaffung der Betriebskostenumlage in § 2 Nr. 15 Betriebskostenverordnung (BetrKV). Mieter, die bisher ihren TV-Kabelanschluss über die Betriebskosten zahlen, sollen das Recht erhalten, diesen Anschluss nach einer zweijährigen Übergangsfrist zu kündigen. In Gebäuden, in denen erst nach Inkrafttreten des novellierten Gesetzes eine neue Hausverteilanlage – Technik samt Kabel – in Betrieb genommen wird, ist gar keine Übergangszeit vorgesehen. Die Bundesregierung verweist unter anderem auf das erklärte Ziel, dass die Endgerätewahlfreiheit im Grundsatz immer bestehen soll.

Der Plan, dass Vermieter die Kabelfernsehgebühren nicht mehr als Betriebskosten auf die Mieter umlegen dürfen, stieß jedoch im Bundesrat auf Widerstand. Denn mit der Streichung der Umlagefähigkeit fiel ein etabliertes Finanzierungsinstrument zur Schaffung von Netzinfrastrukturen mit sehr hoher



Kapazität, insbesondere FTTH-Glasfaseranschlüssen für Privathaushalte, weg. Bislang war durch die Umlagefähigkeit der Kosten des Inhaus-Breitbandnetzes gewährleistet, dass alle Bewohner eines Hauses an Telekommunikationsdiensten teilhaben können. Zwischen Vermieter und Kabelnetzbetreiber wurden zehn bis 15 Jahre laufende Verträge zu attraktiven

Kabelfernsehen für alle: Bislang gab es Anschlüsse und Sammelpreise für die gesamte Wohnanlage. Das wird es künftig nicht mehr geben.

Vermieter sollen die Kosten für Kabel-TV-Verträge nur noch bis Juli 2024 auf ihre Mieter umlegen dürfen. Diese geplanten Änderungen werden auch bei Verwaltungsunternehmen zu einem hohen Zeit-, Organisations- und Kostenaufwand führen.

Sammelpreisen für ein gesamtes Wohnobjekt mit garantiert hohen Anschlusszahlen abgeschlossen. Die beauftragten Verwaltungsunternehmen konnten diese Kosten über die Betriebskostenabrechnung auf alle Mieter des Hauses umlegen.

Kleine und mittlere Kabelversorgungsunternehmen, die für einen Teil des bereits erfolgten Glasfaserausbau gesorgt haben, vertrauten bei der Finanzierung der Investitionen auf den Fortbestand der Umlagefähigkeit. Die Umlagefähigkeit war bisher ein Garant für günstige Preise für Mieter und für einen breitflächigen Netzausbau gerade auch in ländlichen Regionen. Die vom Vermieter vertraglich garantierten Anschlusszahlen und das von ihm übernommene Inkassorisiko hinsichtlich des Mieters machten es dem Netzbetreiber möglich, dem Vermieter die Kabelgrundversorgung für ein geringeres Entgelt als beim Einzelinkasso anzubieten.

Eine ersatzlose und vollständige Abschaffung des so genannten Nebenkostenprivilegs hätte enorme negative Folgen, die dem eigentlichen Ziel des Gesetzes zuwiderlaufen. Denn das kostengünstige Sammelinkasso wäre nicht mehr möglich, und Mieter würden mit Mehrkosten von 100 bis 200 Euro pro Jahr belastet. Die Mieter müssten Einzelverträge abschließen, bei denen der Verwaltungsaufwand für die Anbieter höher wäre. Derzeit zahlen Mieter über die Nebenkosten etwa acht bis zehn Euro pro Monat, Einzelverträge kosten rund das Doppelte. Haushalte, deren Kosten der Unterkunft (Miete plus Betriebskosten) vom Sozialhilfeträger übernommen werden, müssten diese Aufwendungen fortan aus den verbleibenden Eigenmitteln zahlen oder auf eine Grundversorgung mit öffentlich-rechtlichem Fernsehen verzichten.

Der Abschluss von Einzelverträgen wird aber auch für Vermieter und vor allem Verwalter einen hohen Zeit-, Organisations- und damit Kostenaufwand

„Durch das neue Gesetz dürfen Vermieter die Kabelfernsehgebühren zukünftig nicht mehr als Betriebskosten auf die Mieter einer Wohnanlage umlegen.“

nach sich ziehen, da jeder Mieter mit dem von ihm gewählten Kabelnetzbetreiber die technische Infrastruktur im Haus individuell einrichten und warten lassen muss. In der Folge werden die Aufgaben der Verwaltungsunternehmen deutlich zunehmen, was sich wiederum in der zu vereinbarenden Vergütung niederschlagen wird.

Das neue Telekommunikationsgesetz sollte mit einem gestärkten Auswahlrecht des Mieters, einem bezahlbaren Breitbandausbau und dem Erhalt mittelständischer Anbieterstrukturen für alle Beteiligten Vorteile schaffen. Es ist damit unverzichtbar, die Umlagefähigkeit der Kosten des Betriebs von Breitbandnetzen nach § 2 Nr. 15 BetrKV so anzupassen, dass der flächendeckende Glasfaserausbau beschleunigt wird. Der Gesetzgeber muss auch in Zukunft sicherstellen, dass zumindest die Kosten des Betriebs für alle in einem Wohngebäude verbauten technischen Anlagen und Bauteile umlagefähig bleiben. Dies gilt für Breitbandinfrastrukturen ebenso wie zum Beispiel für Aufzüge und Heizsysteme.

Für die notwendige Digitalisierung des Nebenkostenrechts ist jedoch die Abschaffung der Umlagefähigkeit für den technik- und anbieterneutralen Breitbandanschluss genau das Gegenteil des-

sen, was nötig wäre. Die Möglichkeit, ein Kündigungsrecht für einen individuellen Ausstieg aus der Nutzung des Breitbandanschlusses des Mieters (Opt-out-Recht) einzuführen, kann dennoch gesetzlich geregelt werden. Damit stünde es nach einer angemessenen Übergangszeit jedem Mieter frei, jeweils bis zum 31. Dezember eines Jahres für die nächste Abrechnungsperiode den Ausstieg gegenüber dem Vermieter aus dem Umlageverfahren nach § 2 Ziffer 15 BetrKV zu erklären.

Durch die Änderungen gibt es mehr Aufwand für Immobilienverwalter

In diesem Fall wäre der Vermieter verpflichtet, die für eine Sperrung des Anschlusses notwendigen Mieterdaten an das Telekommunikationsunternehmen zu übermitteln. Ob Mieter davon dann tatsächlich Gebrauch machen, ist fraglich, da viele Mieter mit der Kabelversorgung durch ihren Vermieter zufrieden sind. Solch eine Wahlfreiheit würde aber entfallen, wenn die Betriebskostenumlage gänzlich gestrichen wird.

Um eine Opt-out-Option des Mieters einer Wohnung wirtschaftlich schultern zu können, bedarf es für Vermieter außerdem eines entschädigungslosen Sonderkündigungsrechts für Verträge mit Telekommunikationsunternehmen, die auf Abrechnungsbasis der Betriebskostenverordnung abgeschlossen wurden. Ansonsten wären Vermieter aufgrund bestehender Verträge zu Zahlungen auch dann verpflichtet, wenn eine Rechnungsstellung des Vermieters an den Mieter im Wege der Betriebskostenabrechnung gesetzlich nicht mehr möglich ist. «

Babette Albrecht-Metzger, Referentin Recht, Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV)

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Schwebezustand eines genehmigungsbedürftigen Kaufvertrages – Provisionsanspruch?

1. Bedarf der Kaufvertrag über ein Grundstück einer Genehmigung der Landwirtschaftsbehörde, entsteht der Anspruch des Maklers gegen den Käufer auf Zahlung der vereinbarten Provision erst mit Erteilung der Genehmigung.
2. Fehlt die Genehmigung, spielt es für den Provisionsanspruch des Maklers keine Rolle, aus welchen Gründen die Genehmigung fehlt. Es kommt auch nicht darauf an, ob der Maklerkunde die Genehmigung durch einen Antrag an die Landwirtschaftsbehörde herbeiführen könnte. OLG Karlsruhe, Beschluss v. 30.11.2020 – 9 U 32/19

SACHVERHALT: Der klagende Makler bewarb im Jahr 2013 auf einer Immobilienplattform im Internet eine Immobilie in Ü. zu einem Kaufpreis von 2,6 Millionen Euro und einer Käufermaklerprovision in Höhe von 3,57 Prozent inkl. MwSt. Es handelte sich um einen ehemaligen Bauernhof, der in bester Lage für einen Landsitz am Bodensee geeignet war. Der Verkauf der Grundstücke an einen Erwerber war nur mit einer Genehmigung der Landwirtschaftsbehörde gemäß § 3 ASVG möglich. Die Werbung im Internet enthielt keinen Hinweis auf diesen Umstand. Die Käufer schlossen dann ohne weiteres Zutun des Maklers den Kaufvertrag mit den Verkäufern im Jahr 2014. Der Kaufpreis aus dem Kaufvertrag in Höhe von 2.300.000 Euro wurde in der Folgezeit vom Käufer an den Verkäufer auch bezahlt. Die Beklagten wohnten sogar inzwischen in einem Gebäude des Bauernhofs. Eine Genehmigung des notariellen Kaufvertrages vom 3.2.2014 durch das Landwirtschaftsamt des Bodenseekreises war aber bislang noch immer nicht erfolgt. Der Käufer zahlte die vom Makler geforderte Provision nicht.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Zwischen Makler und Käufer sei durch das Provisionsverlangen im Inserat und die folgende Besichtigung ein Maklervertrag zustande gekommen, der den Nachweis einer Kaufgelegenheit für das Anwesen „H.hof“ zum Gegenstand gehabt habe. Nachdem der Käufer mit den Eigentümern im Jahr 2014 einen Kaufvertrag ab-



Landwirtschaftlich genutzte Gebäude bedürfen zur wirksamen Eigentumsübertragung oft einer gesonderten Genehmigung.

geschlossen hat, würde grundsätzlich ein Provisionsanspruch in Betracht kommen. Allerdings sei die volle Wirksamkeit des Kaufvertrags Voraussetzung für Entstehen und Fälligkeit der Provisionsforderung. Die Klage sei als derzeit unbegründet abzuweisen, weil eine Genehmigung der Landwirtschaftsbehörde nicht erfolgt sei; da eine Genehmigung in der Zukunft noch in Betracht komme, könne die Klageforderung erst in der Zukunft entstehen und fällig werden. Die Genehmigungsfähigkeit des Kaufvertrages durch die Behörde reiche nicht aus. Ein Anspruch auf Zahlung des Maklerlohnes entsteht gemäß § 652 Abs. 1 BGB erst dann, wenn der im Maklervertrag in Aussicht genommene Hauptvertrag aufgrund eines Nachweises des Maklers zu-

stande kommt. Ein möglicher Anspruch war noch nicht entstanden, da der Kaufvertrag von der Landwirtschaftsbehörde bisher nicht genehmigt worden war. Mit dem Kaufvertrag verpflichtete sich der Käufer zwar zur Zahlung von 2.300.000 Euro gegen Übertragung der zum „H.hof“ gehörenden Grundstücke. Der Kaufvertrag entspricht auch inhaltlich dem Abschluss des Hauptvertrages, dessen Nachweis Gegenstand des Maklervertrages war, allerdings war der Kaufvertrag durch die noch nicht erfolgte, aber erforderliche Genehmigung durch die Behörde noch nicht voll wirksam, sondern noch schwebend unwirksam.

Entscheidend ist allein, dass der Käufer mit dem Kaufvertrag und mit der Zahlung des Kaufpreises nicht die beabsichtigte Stellung eines Käufers erhalten hat. Denn er hat gegen den Verkäufer jedenfalls derzeit keinen vollwirksamen Anspruch auf Übertragung des Eigentums.

PRAXISHINWEIS: Hätte der Makler bereits in seinem Exposé darauf hingewiesen, dass die Genehmigung einer Behörde erforderlich sei, wäre die Maklerprovision wohl schon verdient gewesen, denn der Makler hätte das nachgewiesen, was dem Käufer auch angeboten wurde. Ferner hat der Makler darauf zu achten, dass Verträge, die in irgendeiner Weise „noch in der Schwebe stehen“, noch nicht provisionsauslösend sind. Hätte der Makler noch die Genehmigung abgewartet, wäre wohl das Verfahren zu seinen Gunsten entschieden worden. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Covid-19 - Eigentümerversammlung als Vertreterversammlung

Die Durchführung einer Versammlung als Vertreterversammlung ist unzulässig, wenn dadurch das Recht des einzelnen Eigentümers zur persönlichen Teilnahme an der Versammlung in rechtswidriger Weise ausgeschlossen wird. Die von einer solchen Versammlung getroffenen Beschlüsse sind nichtig.

AG München, Urteil v. 29.10.2020, 483 C 8456/20

FAKTEN: In der Einladung zu einer Versammlung weist der Verwalter darauf hin, eine Versammlung sei wegen der Covid-19-Pandemie nicht möglich. Der Gesetzgeber erlaube aber eine „Ein-Mann-Versammlung“. Vor diesem Hintergrund erteilen 30 der 44 Eigentümer dem Verwalter eine Vollmacht. Der führt eine „Vertreterversammlung“ durch und fasst einen Beschluss. Mit diesem genehmigt er einen Vergleich der Gemeinschaft mit dem Bauträger. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, die Durchführung einer „Vertreterversammlung“ habe seine Mitgliedschaftsrechte in unzulässiger Weise eingeschränkt, indem er von der persönlichen Teilnahme an der Versammlung ausgeschlossen worden sei.

ENTSCHEIDUNG: So sieht es auch das Gericht! Der Beschluss verstoße gegen den Kernbereich des Eigentumsrechts. Der Verwalter habe den Eigentümern durch die Form der Einladung eine Teilnahme an der Versammlung im Ergebnis verwehrt. Das Einladungsschreiben habe den unzutreffenden Hinweis enthalten, der Gesetzgeber habe die Möglichkeit geschaffen, eine Ein-Mann-Versammlung durchzuführen. Dies stelle sich im Ergebnis als Ausladung der Eigentümer dar. Aus der Gesamtschau der Ladungsinhalte hätten die Eigentümer annehmen müssen, dass sie an der Versammlung nicht teilnehmen können, da diese im Büro des Verwalters stattfinden sollte, eine konkrete Versammlungsadresse nicht angegeben und die Versammlung auf 10 Uhr morgens anberaumt worden war.

FAZIT: Die Covid-19-Pandemie hat für die Verwalter die Verwaltung erheblich erschwert. Sie müssen sich fragen, ob sie berechtigt sind, alle anfallenden Fragen in der Eigentumsanlage eigenständig zu beantworten, oder ob die Eigentümer über diese Fragen Beschlüsse fassen müssen. Meint ein Verwalter, seine Rechtsmacht erlaube es ihm nicht, eigenständig zu handeln, bedarf es einer Versammlung.

Vor diesem Hintergrund bedurfte es einer Versammlung. Wie geht man hier vor? Die bislang bekannt gewordenen Entscheidungen lassen sich insoweit wie folgt deuten:

- › Eine Versammlung scheidet aus, wenn das öffentliche Recht Versammlungen verbietet. In diesem Falle ist der Verwalter berechtigt, alle dringenden Entscheidungen zu fassen, und muss die Eigentümer nicht beteiligen.
- › Eine Versammlung ist möglich, wenn das öffentliche Recht Versammlungen grundsätzlich erlaubt. In diesem Falle sind die weiteren öffentlich-rechtlichen Bestimmungen zu beachten, vor allen Dingen Hygiene- und Abstandsregelungen. Der Verwalter muss daher eine Versammlungsstätte auswählen, die diesen Anforderungen Rechnung trägt. In Berlin war es ein Spielplatz der Eigentumsanlage, in anderen Fällen mag es eine Halle sein.
- › Fraglich ist, ob der Verwalter eine Versammlungsstätte auswählen muss, die es erlaubt, dass potenziell alle Eigentümer unter Einhaltung der öffentlich-rechtlichen Bestimmungen an der Versamm-

lung teilnehmen. Dies ist nicht der Fall. Kommen erfahrungsgemäß nur wenige oder einige Eigentümer, so reicht es, eine Versammlungsstätte auszuwählen, die für diese Eigentümer eine Versammlung erlaubt und die den öffentlich-rechtlichen Bestimmungen Rechnung trägt. Kommen dann mehr Eigentümer als erwartet, bleibt allerdings nichts anderes übrig, als die Versammlung zu vertagen.

- › Sollten die Eigentümer zwischenzeitlich von der Möglichkeit nach § 23 Abs. 1 Satz 2 WEG Gebrauch gemacht haben, haben sie also grundsätzlich die Online-Teilnahme an einer Präsenzversammlung erlaubt, kann auch dies ein Weg sein, die Versammlung in Covid-Zeiten zu erleichtern.
- › Möglich ist ferner eine Art „Online-Vorversammlung“. Dabei versammeln sich die Eigentümer nur online und klären, wie sie gegenüber bestimmten Tagesordnungspunkten abstimmen wollen. Anschließend erteilen sie dem Verwalter eine Vollmacht, diese Willensbildung im Rahmen einer echten Ein-Mann-Versammlung umzusetzen.
- › Schließlich ist auch – wie im Fall – eine „Vertreterversammlung“ vorstellbar. Will der Verwalter so vorgehen, darf er den Eigentümern aber nicht suggerieren, sie müssten sich vertreten lassen und dürften nicht zur Versammlung selbst erscheinen. Indizien hierfür sind beispielsweise – wie im Fall – eine frühe Tageszeit, ein Feiertag als Versammlungstag, eine sehr kleine Versammlungsstätte oder eine unbekannt Adresse.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

GEGEN DEN BAUTRÄGER

Mängelansprüche: Verjährung ohne Abnahme?

Die gegen den Bauträger gerichteten Erfüllungsansprüche der Wohnungseigentümer als Erwerber verjähren zehn Jahre nach Vertragsschluss.

OLG Köln, Urteil v. 21.8.2020, 19 U 5/20

FAKTEN: Bauträger B errichtet eine Wohnungseigentumsanlage. Die Kaufverträge sehen eine Abnahme des Gemeinschaftseigentums durch die Eigentümergemeinschaft K vor. Der Verwalter von K zieht einen Sachverständigen hinzu. K nimmt das gemeinschaftliche Eigentum im Juni 2006 als mangelfrei ab. Im Mai 2011 leitet K gegen B ein selbstständiges Beweisverfahren ein. Im Jahr 2018 leitet K wegen anderer Mängel ein weiteres Beweisverfahren ein. B erhebt im Jahr 2019 Klage gegen K auf Feststellung, dass Ansprüche auf mangelfreie Herstellung spätestens seit dem 31. Mai 2016 verjährt sind. Dies sieht das OLG nicht anders! Ob es im Juni 2006 zu einer wirksamen Abnahme gekommen sei, könne auf sich beruhen. Wäre das nicht der Fall gewesen, wäre der Anspruch auf Nacherfüllung gem. § 199 Abs. 4 BGB nach zehn Jahren, also im Laufe 2016, verjährt.

FAZIT: Die Frage, ob es möglich ist, dass in Bezug auf die Werkleistung die Verjährung auch ohne Abnahme eintreten kann, wird hier bejaht. Diese Ansicht ist aber nicht unumstritten. Etwa nach Ansicht von OLG Hamm, Urteil v. 30.4.2019, 24 U 14/18, kann ohne Abnahme keine Verjährung eintreten.

STÖRERSCHAFT

Haftung des vermietenden Eigentümers

Der vermietende Eigentümer haftet nicht als Störer, wenn der Schaden von einem Bauteil in seinem Eigentum ausgeht, aber auf Fahrlässigkeit des Mieters zurückzuführen ist; nur wenn die Beschaffenheit des Bauteils für den Schadenseintritt mitursächlich gewesen sein kann, kann der Schaden auch dem Eigentümer zuzurechnen sein. BGH, Urteil vom 18.12.2020, V ZR 193/19

FAKTEN: In einer Teileigentumsanlage gibt es zwei Teileigentumsrechte. Die Räume werden einerseits als Restaurant, andererseits als Zahnarztpraxis benutzt. Die Räume der Zahnarztpraxis (Eigentümer B) sind vermietet. In diesen Räumen bricht eine Kaltwasserleitung, weil der Mieter nicht ausreichend heizte. In den Restauranträumen (Eigentümer K) entstehen dadurch Wasserschäden. K verlangt von B Schadensersatz. Letztlich zu Unrecht. Ein nachbarrechtlicher Ausgleichsanspruch komme in entsprechender Anwendung von § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB auch dann in Betracht, wenn die Nutzung des Sondereigentums durch rechtswidrige Einwirkungen beeinträchtigt werde, die von im Sondereigentum eines anderen Eigentümers stehenden Räumen ausgingen. B sei der Schaden jedoch nicht zuzurechnen. Nur wenn feststehe, dass die Beschaffenheit des Bauteils bzw. Geräts nicht ordnungsmäßig war und für den Schadenseintritt zumindest mitursächlich gewesen sein könne, könne etwas anderes gelten.

FAZIT: Die Entscheidung ist ein Segen für vermietende Eigentümer. Dennoch sollten diese ihre Mieter darauf hinweisen, dass bei tiefen Temperaturen zu heizen ist.

MANGELHAFTE BAULICHE VERÄNDERUNGEN

Haftung des Verwalters?

Ein Verwalter haftet nicht auf Schadensersatz, wenn er nach der Information über die mangelhafte Durchführung von Arbeiten am gemeinschaftlichen Eigentum Handwerker und einen Sachverständigen beauftragt sowie zeitnah eine Versammlung der Eigentümer einberuft.

AG Charlottenburg, Urteil v. 20.2.2020, 72 C 66/19

FAKTEN: Dem Sondereigentümer B ist per Vereinbarung ein Ausbaurecht eingeräumt worden. B lässt den Dachaufbau abtragen. Später stellt Eigentümer K Risse an den Decken seiner Wohnung fest. Dies zeigt K dem B und dem Verwalter an. Es kommt zu einem Wassereintritt in Zimmern. Am Folgetag fordert K den Verwalter auf, die Undichtigkeiten im Dach zu beheben. Der gibt die Forderung erfolglos an B weiter. Er lässt ein Gutachten erstellen und beruft eine außerordentliche Eigentümerversammlung ein. K verlangt vom Verwalter Schadensersatz. Ohne Erfolg! Der Verwalter habe adäquat reagiert. So habe er einen Dachdecker und einen Sachverständigen beauftragt, Ortstermine durchgeführt und B zur Entfaltung der erforderlichen Maßnahmen aufgefordert.

FAZIT: Fälle, in denen ein Eigentümer aufgrund einer Vereinbarung in das gemeinschaftliche Eigentum eingreift, werden sich im neuen Recht häufen. Es wird deshalb künftig noch mehr Aufgabe des Verwalters sein, Eingriffe eines Dritten in die Bausubstanz prüfend zu begleiten und notfalls einzugreifen. Der Verwalter hat hier richtig gehandelt.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNGAbsenden der Ladung
kann reichen

Die Gemeinschaftsordnung kann vorsehen, dass das Absenden der Ladung zur Eigentümerversammlung an die jeweils letzte bekannte Adresse für eine ordnungsgemäße Einberufung ausreicht. Dies verstößt nicht gegen AGB-Klauselverbote, denn die Gemeinschaftsordnung unterliegt grundsätzlich nicht der AGB-Kontrolle.

BGH, Urteil v. 20.11.2020, V ZR 196/19

FAKTEN: Die Gemeinschaftsordnung einer großen Eigentümergemeinschaft besagt: „Für die Ordnungsmäßigkeit der Einberufung genügt die Absendung an die Anschrift, die dem Verwalter vom Eigentümer zuletzt mitgeteilt worden ist.“ Gegen einen auf einer Versammlung gefassten Beschluss haben Eigentümer Anfechtungsklage erhoben. Begründung: Die Einladung habe mehrere Eigentümer nicht erreicht. Die beklagten Eigentümer meinen, wegen der Regelung in der Gemeinschaftsordnung komme es für eine ordnungsgemäße Ladung nur auf rechtzeitige Absendung an.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH stimmt dem zu. Gehe die Ladung einzelnen Eigentümern nicht zu, lasse sich eine Anfechtung hierauf nur stützen, wenn sich dies auf das Abstimmungsergebnis ausgewirkt haben könne. Die hier verwendete Klausel sei so zu verstehen, dass allgemein die rechtzeitige Absendung der Ladungen für eine ordnungsgemäße Einberufung ausreiche. Die Klausel sei nicht wegen Verstoßes gegen AGB-Vorschriften unwirksam, denn eine einseitig vorgegebene Gemeinschaftsordnung unterliege nicht der AGB-Kontrolle gemäß § 307 ff. BGB.

FAZIT: Teilt ein Eigentümer seine Anschrift nicht rechtzeitig mit, kann die Anfechtung nicht auf die fehlende Ladung gestützt werden. Nur in bestimmten Ausnahmefällen unterliegen Regelungen aus der Gemeinschaftsordnung der AGB-Kontrolle; so, wenn der Inhalt des Verwaltervertrags zum Bestandteil der Gemeinschaftsordnung gemacht worden ist. Die Klausel greift auch nicht schwerwiegend in das Mitwirkungsrecht ein. Die Rechte von Eigentümern, deren Ladung auf dem Postweg verloren geht, sind durch die Möglichkeit einer Beschlussanfechtung hinreichend geschützt.

GRENZVERLAUFGrobe Fahrlässigkeit
bei Überbau

Es ist rechtlich nicht möglich, dass Nachbarn den Grenzverlauf zwischen zwei benachbarten Grundstücken mit öffentlich-rechtlicher Wirkung festlegen. Eine Vereinbarung zwischen Nachbarn vor Beginn einer baulichen Maßnahme kann im Einzelfall aber eine grobe Fahrlässigkeit des Überbauers i. S. v. § 912 BGB ausschließen, wenn der Grenzverlauf anhand von objektiv nachvollziehbaren Kriterien zwischen den Nachbarn festgelegt wird. Im Absehen von der Einholung eines förmlichen Gutachtens zur Grenzfeststellung liegt allenfalls eine leichte Fahrlässigkeit.

AG Braunschweig, Urteil v. 6.7.2020, 112 C 43/19

EICHUNGKontrollpflicht
von Messgeräten

Ein Messdienstleistungsunternehmen, das einen Ablese- und Abrechnungsservice an fremden Messgeräten erbringt, wird durch diese Tätigkeit nicht zum Verwender der Messgeräte. Messwerteverwender können ihrer aus § 33 Abs. 2 MessEG folgenden Kontrollpflicht durch eine vertragliche Abrede mit dem Verwender der Messgeräte genügen, wenn diese erkennen lässt, dass die Vertragsparteien die Frage nach der Überwachung der Eichfristen der im Einzelfall vorhandenen Geräte bewusst geregelt haben. Formelhafte Vertragsbestimmungen reichen dafür nicht aus.

VGH Mannheim, Urteil v. 29.9.2020, 1 S 2999/19

AUFWENDUNGSERSATZ

Wer ist Schuldner?

Auch in einer Zweiergemeinschaft, in der ein Verwalter nicht bestellt ist und in der wegen des Kopfstimmrechts keine Mehrheitsbeschlüsse möglich sind, kann der Eigentümer, der Verbindlichkeiten der Gemeinschaft getilgt hat, von dem anderen Eigentümer nicht unmittelbar anteilige Erstattung seiner Aufwendungen verlangen. Entsprechendes gilt, wenn der andere Eigentümer zwischenzeitlich aus der Gemeinschaft ausgeschieden ist und er für die während seiner Zugehörigkeit entstandenen Verbindlichkeiten der Gemeinschaft in Anspruch genommen werden soll.

BGH, Urteil v. 25.9.2020, V ZR 288/19

Mietrecht

Urteil des Monats: Berliner Mietendeckel ist verfassungswidrig

Regelungen zur Miethöhe für frei finanzierten Wohnraum, der auf dem freien Wohnungsmarkt angeboten werden kann (ungebundener Wohnraum), fallen als Teil des sozialen Mietrechts in die konkurrierende Gesetzgebungszuständigkeit für das bürgerliche Recht im Sinne von Art. 74 Abs. 1 Nr. 1 GG. Mit den §§ 556 bis 561 BGB hat der Bundesgesetzgeber von der konkurrierenden Zuständigkeit für das Mietpreisrecht als Teil des bürgerlichen Rechts abschließend Gebrauch gemacht.

Bundesverfassungsgericht, Beschluss v. 25.3.2021, 2 BvF 1/20, 2 BvL 4/20, 2 BvL 5/20

FAKTEN: Das MietenWoG Berlin war am 23.2.2020 in Kraft getreten. Der „Berliner Mietendeckel“ besteht für die von seinem Anwendungsbereich erfassten Wohnungen im Wesentlichen aus drei Regelungskomplexen: einem Mietestopp, der eine Miete verbietet, die die am 18.6.2019 wirksam vereinbarte Miete überschreitet, einer lageunabhängigen Mietobergrenze bei Wiedervermietungen sowie einem gesetzlichen Verbot überhöhter Mieten. Die Antragsteller im Verfahren der abstrakten Normenkontrolle hielten das MietenWoG Berlin für unvereinbar mit der grundgesetzlichen Verteilung der Gesetzgebungskompetenzen (Art. 70 ff. GG).

ENTSCHEIDUNG: Das Grundgesetz (GG) geht von einer in aller Regel abschließenden Verteilung der Gesetzgebungskompetenzen zwischen Bund und Ländern aus (Art. 70 ff. GG). Doppelzuständigkeiten sind dem Grundgesetz in der Regel fremd. Der Bund hat das Recht zur Gesetzgebung, soweit das Grundgesetz es ihm zuweist. Der Kompetenzbereich der Länder wird daher grundsätzlich durch die Reichweite der Bundeskompetenzen bestimmt, nicht umgekehrt.

Macht der Bund von der konkurrierenden Gesetzgebung Gebrauch, verlieren die Länder gemäß Art. 72 Abs. 1 GG das Recht zur Gesetzgebung in dem Zeitpunkt und Umfang, in dem der Bund die Gesetzgebungskompetenz zulässigerweise in Anspruch nimmt (so genannte Sperrwirkung). Diese verhindert für die Zukunft den Erlass neuer Landesgesetze und

entzieht in der Vergangenheit erlassenen Landesgesetzen die Kompetenzgrundlage, sodass sie nichtig sind beziehungsweise werden. Die Sperrwirkung setzt voraus, dass bundes- und landesgesetzliche Regelungen denselben Gegenstand betreffen. In sachlich-inhaltlicher Hinsicht reicht sie so weit, wie der Bundesgesetzgeber eine erschöpfende, also lückenlose und abschließende Regelung getroffen hat oder treffen wollte.

Regelungen zur Miethöhe für ungebundenen Wohnraum fallen in die konkurrierende Gesetzgebungszuständigkeit für das bürgerliche Recht im Sinne von Art. 74 Abs. 1 Nr. 1 GG.

Schon Regelungsintensität und Regelungsdichte der bundesgesetzlichen Vorschriften legen nahe, dass es sich bei den §§ 556 ff. BGB um eine umfassende und abschließende Regelung handelt. Das ausdifferenzierte Regelungssystem und der Zusammenhang mit dem Kündigungsschutzrecht machen deutlich, dass der Bundesgesetzgeber eine abschließende Regelung treffen wollte.

Spätestens mit dem Mietrechtsnovellierungsgesetz hat der Bund die Bemessung der höchstens zulässigen Miete für ungebundenen Wohnraum abschließend geregelt. Da der Bundesgesetzgeber von seiner konkurrierenden Kompetenz jedenfalls im Hinblick auf die Festlegung der höchstzulässigen Miete bei ungebundenem Wohnraum abschließend Gebrauch gemacht hat, sind die Länder von Regelungen der Miethöhe in diesem Bereich ausgeschlossen.

Der „Berliner Mietendeckel“ und die bundesgesetzliche Mietpreisbremse regeln im Wesentlichen denselben Gegenstand, nämlich den Schutz des Mieters vor überhöhten Mieten für ungebundenen Wohnraum. Alle Beschränkungen des MietenWoG Berlin treten neben die Regelungen der Mietpreisbremse gemäß §§ 556d ff. BGB. Da die §§ 556 ff. BGB die Miethöhe für ungebundenen Wohnraum jedoch abschließend regeln, fehlt dem Land Berlin insoweit die Gesetzgebungskompetenz.

FAZIT: Vermieter können nun den Teil der Miete fordern, der aufgrund des Mietendeckels in der Vergangenheit abgesenkt wurde. Auch zwischenzeitlich erfolgte Mieterhöhungen dürften nun wirksam sein. Bei neu abgeschlossenen Mietverträgen gilt die so genannte Schattenmiete, falls sie wirksam vereinbart worden ist. Probleme werden die Vermieter bekommen, die bei ihren Mietverhältnissen die Vorgaben des Berliner MietenWoG eingehalten haben, ohne vertragliche Vorkehrungen für den Fall zu treffen, dass das Gesetz nichtig ist.

Diverse Veröffentlichungen halten derartige Klauseln auch bei Nichtigkeit des Mietendeckels für unwirksam, weil sie gegen AGB-Recht bzw. das BGB verstoßen. Kommentatoren weisen darauf hin, das Land Berlin verfüge vermutlich gar nicht mehr über einen qualifizierten Mietspiegel, der die aktuelle Marktmiete abbildet. Der ist jedoch ein wichtiges Instrument für die Anwendung der nun voraussichtlich wieder greifenden Mietpreisbremse.

Aktuelle Urteile

EIGENBEDARF

Kündigung muss nicht ins Detail gehen

Für eine formell ordnungsgemäße Begründung einer Eigenbedarfskündigung reicht es aus, die Eigenbedarfsperson zu benennen und das Interesse darzulegen, das diese an der Erlangung der Wohnung hat. Ob dieses Interesse wirklich besteht, ist keine formelle, sondern eine inhaltliche Frage.

BGH, Beschluss v. 9.2.2021, VIII ZR 346/19

FAKTEN: Die Vermieter einer Wohnung kündigten das Mietverhältnis wegen Eigenbedarfs. Im Kündigungsschreiben führten sie aus, ihr Sohn benötige die Wohnung, weil er einen größeren Wohnraumbedarf habe. Da die Mieterin die Kündigung nicht akzeptierte, erhoben die Vermieter Räumungsklage. Amts- und Landgericht wiesen die Klage ab, weil die Kündigung bereits mangels ausreichender Begründung aus formellen Gründen unwirksam sei. Ein Mieter müsse in die Lage versetzt werden, den geltend gemachten Bedarf anhand der Angaben im Kündigungsschreiben zumindest überschlägig zu überprüfen. Der Rechtsstreit war später für erledigt erklärt worden.

ENTSCHEIDUNG: Im Rahmen der Kostenentscheidung gab der BGH jedoch dem Vermieter im Wesentlichen Recht. Die Wirksamkeit einer Kündigungserklärung setzt gemäß § 573 Abs. 3 Satz 1 BGB voraus, dass die Gründe für ein berechtigtes Interesse des Vermieters an der Beendigung des Mietverhältnisses im Kündigungsschreiben angegeben sind. Dies solle dem Mieter zum frühestmöglichen Zeitpunkt Klarheit über seine Rechtsposition verschaffen. Diesem Zweck werde im Allgemeinen Genüge getan, wenn das Kündigungsschreiben den Kündigungsgrund so bezeichnet, dass er identifiziert und von anderen Gründen unterscheidbar sei. Bei einer Kündigung wegen Eigenbedarfs reichten daher grundsätzlich aus:

- › Angabe der Person, für die die Wohnung benötigt wird, und
- › Darlegung des Interesses, das diese Person an der Erlangung der Wohnung hat.

Die hier strittige Kündigungserklärung entspreche diesen Anforderungen.

FAZIT: Das Begründungserfordernis dient nicht dazu, dem Mieter durch Angabe von Details eine Überprüfung des vom Vermieter geltend gemachten Bedarfs zu ermöglichen. Vielmehr ist die Frage, ob der identifizierbar angegebene Kündigungsgrund tatsächlich besteht, im Falle eines Bestreitens durch den Mieter im Prozess im Rahmen einer Beweisaufnahme zu klären.

EIGENBEDARF

Hohes Alter schützt nicht vor Kündigung der Wohnung

Ein hohes Lebensalter des Mieters allein reicht nicht aus, um nach einer Kündigung wegen Eigenbedarfs die Fortsetzung des Mietverhältnisses verlangen zu können.

BGH, Urteil v. 3.2.2021, VIII ZR 68/19

FAKTEN: Der Vermieter einer Wohnung verlangt von der 88-jährigen Mieterin die Räumung. Die Mieterin hatte der vorherigen Kündigung widersprochen. Sie sei krank, verwies auf ihr hohes Alter, ihre langjährige Verwurzelung am Ort und ihre beschränkten finanziellen Mittel. Die Vorinstanzen hatten der Mieterin einen Anspruch auf eine zeitlich unbestimmte Fortsetzung des Mietverhältnisses zugesprochen. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Weder mit Blick auf den in der Charta der Grundrechte der EU verbrieften Schutz älterer Menschen noch unter Berücksichtigung des Schutzes der Menschenwürde sei es geboten, das hohe Alter eines Mieters in Verbindung mit einer langen Mietdauer unabhängig von den sich aus einem erzwungenen Wohnungswechsel konkret ergebenden Folgen als Härte im Sinne des § 574 Abs. 1 Satz 1 BGB anzusehen.

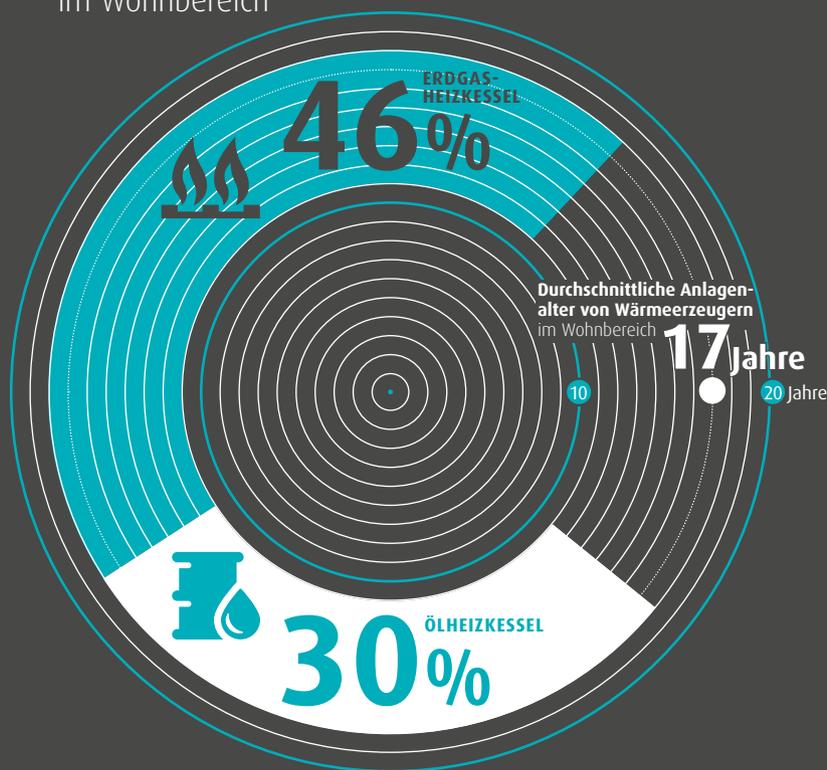
FAZIT: Im Einzelfall muss in einem ähnlichen Fall festgestellt werden, welche Auswirkungen ein Umzug für den betroffenen Mieter aufgrund seiner individuellen Lebenssituation, insbesondere seines gesundheitlichen Zustands, hätte. Hierüber wird regelmäßig ein Sachverständigen Gutachten einzuholen sein. «

Digitales & Energie

Umgerüstet ist auch bestehende Anlagentechnik eine Option

Im Zwischenbericht zur Dena-Leitstudie „Aufbruch Klimaneutralität“ wurden Handlungsfelder zum Erreichen der Klimaziele erarbeitet. In Bezug auf die Anlagentechnik kann die Schaffung eines Marktes sowie entsprechender Anreize (auch durch Förderung) einen schnelleren Hochlauf von Technologien auf Basis erneuerbarer Energien oder dekarbonisierter Energieträger ermöglichen. Die Nutzung bestehender Anlagentechnik sollte zur Umrüstung oder Umstellung als Option berücksichtigt werden. Begleitend sollten auch hier Kommunikations- und Beratungsangebote für Eigentümer und Bauherren zur Modernisierung der Anlagentechnik ausgebaut werden. Aktuell sind als Heizungsanlagen noch zu 30 Prozent Ölheizkessel und zu 45 Prozent Erdgasheizkessel im Einsatz. Das durchschnittliche Anlagenalter von Wärmeerzeugern im Wohnbereich beträgt 17 Jahre.

Anteil der Heizanlagen im Wohnbereich



Gratik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Zwischenbericht zur Dena-Leitstudie „Aufbruch Klimaneutralität“

HEIZKOSTENNOVELLE 2021

Fernablesbarkeit und Nutzerinfo kommen

Unter anderem sind diese Novellierungen der Heizkostenverordnung vorgesehen:

- › **Fernablesbarkeit von Messgeräten** Messtechnische Ausstattungen zur Verbrauchserfassung, die nach dem Inkrafttreten der Änderungen eingebaut werden, müssen fernablesbar sein. Dabei werden Walk-by- und Drive-by-Technologien als fernablesbar definiert. Das Erfordernis der Fernablesbarkeit soll nicht bestehen, wenn nur ein einzelnes Gerät ausgetauscht wird, das Teil eines nicht fernablesbaren Gesamtsystems ist.
- › **Interoperabilität von Geräten zur Verbrauchserfassung** Neu eingebaute fernablesbare Messgeräte oder entsprechend nachgerüstete Systeme müssen zudem mit den Systemen anderer Anbieter interoperabel sein.
- › **Neue Mitteilungs- und Informationspflichten** Neben Um- beziehungsweise Nachrüstpflichten sieht der Entwurf auch neue Mitteilungs- und Informationspflichten vor. So sollen Gebäudeeigentümer, in deren Objekten fernablesbare Messgeräte installiert sind, den Nutzern bis Ende 2021 regelmäßige Abrechnungs- oder Verbrauchsinformationen mitteilen müssen. Ab 2022 soll während der Heizperiode eine monatliche Mitteilung verpflichtend werden. Außerhalb dieses Zeitraums soll keine Informationspflicht bestehen.
- › **Kürzungsrecht der Nutzer bei Verstößen des Gebäudeeigentümers** Der Verordnungsentwurf sieht eine Sanktion für die Verletzung der neu eingeführten Installationspflichten sowie der neuen Informationspflichten vor. Die Nutzer sollen den auf sie entfallenden Kostenanteil um drei Prozent kürzen dürfen, wenn der Gebäudeeigentümer pflichtwidrig keine fernablesbaren Geräte installiert oder seinen Informationspflichten nicht nachkommt.

STADT HAMBURG GEWINNT GOOD DESIGN AWARD ALS „GRÜNE STADT DES JAHRES“ 2021

Das European Centre for Architecture Art Design and Urban Studies und das Chicago Athenaeum: Museum of Architecture and Design haben Hamburg zur „Grünen Stadt des Jahres“ für 2021 ernannt. „Wir freuen uns sehr, dass die Stadt Hamburg in diesem Jahr den prestigeträchtigen Green Good Design Award für die bemerkenswerten Leistungen und die Führungsrolle der Stadt bei der Umsetzung von Nachhaltigkeit an der Spitze der städtischen Agenda erhält“, sagt Kieran Conlon, Direktor des European Centre.

NACHHALTIGKEITZERTIFIKATE

Bringen grüne Büros mehr Miete?

Gebäude sind wesentliche CO₂-Emitenten und Nachhaltigkeit das Thema der Stunde beim Neubau. Kein Wunder, dass immer mehr Büros zertifiziert werden. Solche Nachhaltigkeitszertifikate steigern den Wert der Immobilien, wie JLL in den Metropolen beobachtet – und sie haben einen Einfluss auf die Miete.

Untersucht wurden für die Studie die so genannten „Big 7“ Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart. In den sieben größten deutschen Büromärkten ist der zertifizierte Bürobestand laut JLL mittlerweile auf rund neun Millionen Quadratmeter angewachsen. Überdurchschnittlich hoch ist der Anteil zertifizierter Flächen bei neuen Bauvorhaben und Sanierungen.

Nachhaltigkeitszertifikate haben zwar noch eine kleine, aber doch positive Auswirkung auf die Mieten. Die An-

forderungen der Büronutzer an nachhaltige zertifizierte Objekte werden sich weiter verändern. Vieles spricht laut JLL dafür, dass die zu erwartende weiter zunehmende Nachfrage nach grünen Gebäuden die Mietentwicklung weiter antreiben wird, dort wo die Flächen knapp sind – im Umkehrschluss geht JLL davon aus, dass sich die Vermietbarkeit von Gebäuden, die nicht zertifiziert sind und nicht nachträglich zertifiziert werden, künftig als herausfordernd gestalten dürfte. In der Befragung, die im März 2021 durchgeführt wurde, äußerte mehr als die Hälfte (53 Prozent) der 23 ausgewählten Investoren, die in den vergangenen zehn Jahren insgesamt mehr als 61 Milliarden Euro in deutsche Immobilien investiert haben, dass für sie ein Nachhaltigkeitszertifikat eine „hohe“ bis „sehr hohe“ Bedeutung beim Kauf einer Immobilie habe.



AAREON LIVE

PIONEERING WORK VIRTUELL ERKUNDEN

Am **10. Juni 2021** trifft sich die Immobilienbranche zum zweiten Mal virtuell bei Aareon Live. Unter dem Dachthema „Pioneering Work“ widmet sich das interaktive Digitalereignis diesmal der Pionierarbeit: Wie geht man die digitale Zukunft praktisch an? Welche Pionierleistungen werden in der hybriden Arbeitswelt der Post-Corona-Ära gefragt sein? Dies sind nur einige Fragen, die Aareon gemeinsam mit den Fachleuten der Branche ausloten will.

Auf der Agenda stehen Impulse von Vordenkern, Workshops, Gespräche mit Anwendern und Experten sowie interaktiver Austausch. Kenza Ait Si Abbou Lyadini ist eine der führenden Fachfrauen für Künstliche Intelligenz und Robotik. Bei Aareon Live öffnet sie ein Fenster in andere Branchen, andere Länder und die Zukunft: Was ist möglich? Was denkbar? Und was längst Realität? Ihr Ansatz: Lernende Systeme schauen sich ab, was wir tun. Damit entscheidet unser Handeln, ob sie das Richtige lernen. Begleitet wird das kostenfreie Event von einer virtuellen Ausstellung, in der die Besucher „Pioneering Work“ praxisnah erleben können. **Weitere Informationen:** www.aareon-live.de



RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

FERNWÄRME

Unwirksame Preisänderungsklauseln

BGH, Urteil vom 10.03.2021 – Az. VIII ZR 200/18; § 24 III AVBFernwärmeV aF

Im Streit standen die Kosten für die Versorgung mit Fernwärme oder die Preisanpassungen auf Grundlage der AVBFernwärmeV unter Bezugnahme von Brennstoffen, die bei der Erzeugung tatsächlich nicht zum Einsatz kamen, und der Umfang der möglichen Rückforderungsansprüche betroffener Kunden.

PRAXIS: Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht bedarf die nunmehr über 40 Jahre alte AVBFernwärmeV zeitnah einer grundlegenden Neufassung. Im Rahmen der Energie- und Wärmewende wird die leitungsgebundene Wärmeversorgung (Fern- oder Nahwärme) noch an Bedeutung gewinnen. Gleichzeitig zeigt sich die erforderliche Preisanpassung – in beide Richtungen – in zahlreichen Fällen intransparent und für die Kunden oftmals nicht nachvollziehbar. Der BGH verweist zutreffend auf eine ganze Serie von Entscheidungen zu dieser Thematik aus den letzten zehn Jahren. Grundsätzlich nicht akzeptabel sind hierbei Preisgestaltungen oder Anpassungen, bei denen auf Brennstoffe Bezug genommen wird, welche bei der Wärmeerzeugung vor Ort tatsächlich nicht – oder nur in einem unbedeutenden Umfang – zum Einsatz kommen. Wird aus dieser Kopplungsmodalität eine zusätzliche Gewinnmarge generiert, schadet diese Praxis der Marktakzeptanz der Wärmeprodukte.

Smart spart

Die Digitalisierung, gerade der Energietechnik, hat es in Deutschland nicht leicht. Der Smart-Meter-Rollout, also der verpflichtende Einbau digitaler Stromzähler, startete schon mit drei Jahren Verspätung. Im März 2021 zog das OVG Münster dann auch noch die Notbremse: Die vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zertifizierten Gateways seien nicht marktgerecht und erfüllten nicht den gesetzlich geforderten Nutzen. Dabei wurden die Gateways nach jahrelangem Streit zwischen verschiedenen Branchen und dem BSI erst im Sommer letzten Jahres für die CLS-Proxy-Schnittstelle zugelassen. Nur dadurch waren sie überhaupt in der Lage, nicht nur die Stromdaten zu sammeln und weiterzugeben, sondern auch die von Heizung und Wasser.

Höhere Energieeffizienz ist die einzige Möglichkeit der Refinanzierung für die Investitionen in ein smartes Gebäude

Doch das Motto „Gut Ding will Weile haben“ gilt hier nicht. Marktbeobachtern war längst klar, dass sowohl Smart Meter als auch die Gateways selbst mit der neuen Schnittstelle keineswegs markttauglich waren. Schon längst gibt es deutlich bessere technische Lösungen, die auch erfolgreich eingesetzt werden, so im Heizungsbereich, der für das Gros des Energieverbrauchs in einem Gebäude verantwortlich ist. Dafür wäre ein smartes Messen ohnehin deutlich sinnvoller als der gesetzlich verordnete Rollout für den Strombereich.

Immobilienunternehmen haben dies längst erkannt und implementieren eigene Lösungen – am besten gleich für ganze Quartiere sowohl im Neubau als

auch im Bestand. Denn für ein einzelnes Gebäude ist der Aufwand tatsächlich zu hoch. Zudem können mehrere Gebäude von gemeinsamer Energieerzeugung und optimiertem Verbrauch viel besser profitieren.

Und: Letztlich ist es so, dass derzeit eine höhere Energieeffizienz die einzige Möglichkeit ist, eine Art Refinanzierung für die Investitionen in ein smartes Gebäude durch Einsparung bei den Energiekosten zu erreichen. Nur dadurch wird es nachhaltiger. In Zukunft sind sicher auch andere Geschäftsmodelle denkbar – etwa durch verbesserte Services zwischen Mietern oder Nutzern und Verwaltern. Doch dazu müssten die Gebäude komplett smart geplant und gebaut oder saniert werden. Das ist zwar im gewerblichen Bereich zunehmend der Fall, im Wohnungsbereich jedoch die Ausnahme. Speziell für eine »



BEISPIEL 1

In Jena-Lobeda werden im großen Maßstab Neubaublocks smart umgestaltet

Im Smarten Quartier Jena-Lobeda werden insgesamt 270 Wohneinheiten des DDR-Standards WBS70 bis Ende 2023 energetisch saniert und smart ausgerüstet. Die Heizung wird dynamisch gesteuert mittels eines kommunikativen Energienetzwerks namens Kairos. Das System ermöglicht unter anderem, dass die Mieter persönliche Komfort-Temperaturen festlegen können und sich die Heizung beim Öffnen der Fenster automatisch abschaltet. Zukünftig soll der Heiz-Energieverbrauch auch über eine Quartiersplattform dargestellt werden.

Die Smart-Home-Anwendungen ermöglichen den Bewohnern, Licht, Heizung und Video-Klingel zentral über ein Tablet oder Smartphone zu steuern, die Haustür zu öffnen und den Energieverbrauch darzustellen. Über integrierte Kommunikationsmodule können die Mieter direkt Kontakt zu ihrem Vermieter aufnehmen, ein digitales Schwarzes Brett einsehen und befüllen oder mit ihren Nachbarn kommunizieren. Selbst Bundeskanzlerin Angela Merkel besuchte virtuell bereits das Smarte Quartier Jena-Lobeda, das auch Mobilitätsangebote enthält.



Mit smarter Technik kann man nicht nur Gebäude intelligent steuern, sondern auch den Energieverbrauch deutlich drosseln. Die größten Sparpotenziale bieten Heizung und Warmwasser. Neue Anwendungen zeigen, wie man ganze Quartiere aus Smart Buildings formt.



Werden nicht nur energetisch saniert, sondern auch intelligent ausgerüstet: Wohnblocks des smarten Quartiers in Jena-Lobeda.



INTERVIEW MIT GUNAR SCHMIDT

„Erfahrungen mit Smartness sammeln und anderen anbieten“

Herr Schmidt, was waren die ausschlaggebenden Gründe, ein ganzes Quartier smart zu gestalten? Es ist ein bestehendes Quartier mit rund 300 Wohnungen in einem lebendigen Stadtteil mit mehr als 20.000 Einwohnern, also keine neue Siedlung auf der grünen Wiese. Da eine bauliche Modernisierung des Gebäudes im Bestand der Stadtwerke-Tochter jenawohnen anstand, kam die Idee, diese Modernisierung mit smarten Elementen zu verknüpfen. So konnten wir es schnell als gemeinsames Modellprojekt unter Federführung der Stadtwerke Jena Netze starten. Die Lerneffekte können der Grundstein dafür sein, vernetzte Technologien und innovative Produkte auch anderen anzubieten. Dafür haben die Stadtwerke Jena nun auch eine eigene Tochtergesellschaft gegründet: die „jenergie“.

Welche Technologien kommen in dem Gebäude für die Smartness selbst zum Einsatz? Hier werden verschiedene Elemente kombiniert. Dazu zählen die digitale Licht- sowie Steckdosensteuerung in Kombination mit Schließungs- und Videoklingelanlage, eine intelligente Heizungssteuerung und Smart-Meter-Gateways.

Wie wurde die Heiztechnik dabei optimiert? Die Gebäude werden mit Fernwärme versorgt. Allerdings erfolgt die Erwärmung des Trinkwarmwassers dezentral mittels elektrischer Durchlauferhitzer. Das ist ein weiterer Beitrag zur Reduktion des CO₂-Ausstoßes. Damit vermeiden wir vor allem Wärmeverluste in den Leitungen.

Gab es besondere Hürden zu überwinden bei der Installation dieser Technologien? Es wurden kabelgebundene Systeme verbaut, die aufgrund des Bautyps nur „auf Putz“ in Kanälen erfolgen konnten. In jeder Wohnung wurden zwei Minicomputer eingebaut: einer für die Heizungssteuerung, einer für die Steuerung der Wohnung. Und



Gunar Schmidt, Geschäftsführer Stadtwerke Jena Netze, der das Projekt in Jena-Lobeda mit entwickelte und leitet.

aufgrund des Bautyps konnten wir Barrierefreiheit nur begrenzt herstellen.

Wie wurden die Mieter in dieses Projekt eingebunden? Auf zwei Ebenen: Zum einen stehen die Mitarbeiter von jenawohnen als Ansprechpartner in der permanenten Mieterbetreuung zur Verfügung. Hier gab es verschiedene Schulungen. So erfolgt bei jeder Wohnungsübergabe eine Einweisung in die Technik. Dabei wird auch klargemacht: Die smarten Angebote der Wohnungssteuerung können genutzt werden, müssen es aber nicht. Und es gibt einen speziellen Community Manager, der vor Ort für alle Fragen zur Verfügung steht und bei Bedarf weitere Unterstützung gibt.

Gibt es bereits Erfahrungen zu den Einsparpotenzialen in den sanierten Häusern? So weit sind wir noch nicht, aber genau das ist ja das Ziel des Projektes: Wir wollen aus diesem Projekt Erfahrungen sammeln und dann auf weitere Projekte und Gebäude übertragen. Ein wesentlicher Punkt ist dabei die Akzeptanz durch die Mieterinnen und Mieter.

breitere Einführung von smarter Technologie wurde das wohnungswirtschaftliche Forschungsprojekt BaltBest aufgelegt. Es soll den Einfluss der Betriebsführung auf die Effizienz von Heizungsanlagen im Bestand ermitteln, startete im Dezember 2018 und endet im Mai 2021. Untersucht wird das smart gesteuerte Zusammenspiel von Anlagentechnik, Nutzerverhalten und energetischer Sanierung.

Dafür werden klassische Smart-Home-Komponenten genutzt, die den Mietern ihren Energieverbrauch aufzeigen und wie sie ihn selbst steuern können. Getestet wird in 100 Mehrfamilienhäusern von Mitgliedern des GdW Bundesverbandes deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Verbaut wurde eine Funk-Messinfrastruktur mit mehr als 5.800 Sensoren des Energiedienstleisters Techem. Erste und wenig überraschende Erkennt-

nisse belegen, dass sich die Anlagen bei kontinuierlicher Überwachung vor allem bei der Optimierung von Heizungs- und -rücklauf deutlich besser fahren und auch von den Mietern einstellen lassen. Zudem lassen sich Mieterbeschwerden besser managen. „Eine digitale Unterstützung der Nutzer bei der individuellen Heizungseinstellung kann – gerade in optimierten oder energetisch modernisierten Gebäuden – beim optimalen Einsatz der Energie für den gewünschten Komfort in der Wohnung helfen“, erklärt GdW-Chef Axel Gedaschko. Diese Erkenntnisse gelte es in konkrete Maßnahmen umzusetzen, insbesondere vor dem Hintergrund des seit dem 1. Januar 2021 geltenden CO₂-Preises für Emissionen aus fossilen Brennstoffen. «

Frank Urbansky, Leipzig



Gut 23.000 Menschen arbeiten im smart vernetzten Quartier Future Living Berlin. Die für Strom und Heizen benötigte Energie kommt von Solarpaneelen, die auch Wärmepumpen antreiben.

BEISPIEL 2

GBG Mannheim zeigt, wie im Quartier Franklin smarte Gebäudeausrüstung im Bestand gelingt

Auf dem ehemaligen US-Kasernengelände Franklin in Mannheim entsteht derzeit ein hochmodernes Wohnquartier mit ganz eigenen Mobilitätsangeboten. Die GBG – Mannheimer Wohnungsbaugesellschaft baute hier mit dem Projekt SQUARE (für Smart Quarter and Urban Area Reducing Emissions) zwei Bestandsgebäude mit einer Wohnfläche von 4.300 Quadratmetern, verteilt auf 48 Wohneinheiten mit drei bis fünf Zimmern, zu ökologischen Modellhäusern um. Bei einem kam der Passivhausstandard zum Einsatz, bei dem anderen der KfW-70-Standard. Die Gebäude verfügen über eigene Photovoltaik-Anlagen inklusive Batteriespeichern für ein Mieterstrommodell, ein Energiemanagement zur Vernetzung von Energieerzeugern, Speichern und Verbrauchern mit Verbindung zu einem Smart Grid. Hinzu kommen eigene E-Mobilitäts-Angebote.

Die Heizung erfolgt intelligent gesteuert mittels Eisspeicher und Wärmepumpen. Derzeit läuft ein Monitoring, die Bewohner wurden entsprechend geschult.

Die komplette Energieerzeugung ist mit allen Verbrauchern im Projekt SQUARE des Quartiers Franklin intelligent vernetzt.



BEISPIEL 3

Future Living Berlin macht Deutschlands größten Wissenschafts- und Technologiepark smart



In Berlin-Adlershof finden sich Deutschlands größter Wissenschafts- und Technologiepark sowie ein sehr großer und traditionsreicher Medienstandort mit 23.000 Mitarbeitern, über 6.500 Studierenden und über 1.200 Unternehmen und wissenschaftlichen Einrichtungen auf rund 17 Hektar. Hier entstand auf 7.600 Quadratmetern mit Future Living Berlin ein innovatives Wohnquartier mit 90 Mietwohnungen, entwickelt von der GSW Gesellschaft für Siedlungs- und Wohnungsbau Baden-Württemberg aus Sigmaringen. Alle Wohnungen verfügen über eine digitale Ausstattung, die über einen Wohnungsmanager gesteuert werden kann. Mit einer einzigen Schlüsselkarte können

Mieter alle für sie relevanten Türen im Quartier öffnen.

Die für das Quartier benötigte Energie wird zu ca. 40 Prozent durch 600 Photovoltaik-Paneele auf den Dächern mit einer Leistung von insgesamt 195 kWp gewonnen. Mit dem Strom werden 17 Luft-Wasser-Wärmepumpen betrieben. Zusätzlich gibt es eine Wärmerückgewinnung aus den Wohnungen über Luft-Sole-Wärmepumpen. Als Puffer stehen Wärme-, Kälte- und ein zentraler Batteriespeicher (156 kW) zur Verfügung. Insgesamt wird so der KfW-Standard KfW 40 Plus erreicht. Polarstern ist als Contractor Betreiber der Anlage, die Technik stammt von Panasonic, die Smart Meter von Techem.



Erfolg basiert auf den richtigen Assets.
Unsere sind Kompetenz, Einsatz und Innovation.



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

Wer schon hat, dem wird gegeben

In der immer unübersichtlicher werdenden PropTech-Szene gibt es Unternehmen, die sich erfolgreich am Markt etabliert haben, solide finanziert sind und ein Geschäftsmodell verfolgen, das auch für die Zukunft Wachstum verspricht. Insbesondere für sie war das Jahr 2020 in vielen Fällen ein außerordentlich gutes Jahr. Angeschoben vom Digitalisierungsschub, den die Corona-Krise verursacht hat, konnten viele PropTechs ihre Erfolgsbilanz im letzten Jahr massiv verbessern. Andere wurden von den Nachfrageverwerfungen während der Krise 2020 mitten in wichtigen Finanzierungsrunden überrascht. Wenn nicht vielversprechende Geschäftsmodelle vorlagen, standen mögliche Verzögerungen im Raum. Die Bilanz des vergangenen Jahres wird sich endgültig erst in den nächsten Monaten ziehen lassen.

Corona-Krise: Die etablierten Unternehmen konnten zulegen

So sind es gerade die schon bisher Erfolgreichen, die durch die Corona-Pandemie Rückenwind erhalten haben. Wer schon zuvor gute Geschäfte gemacht hatte, erlebte nicht selten ein außergewöhnlich starkes Wachstumsjahr und/oder erfolgreiche Finanzierungsrunden. Während so manches PropTech-Unternehmen, das in einer empfindlichen Entwicklungsphase steckte, in Schwierigkeiten geriet, konnten etablierte Unternehmen und solche, die ein besonders zukunftsweisendes Geschäftsmodell verfolgen, stark zulegen. Umgekehrt lässt sich sagen: Wer erfolgreich durch die Corona-Turbulenzen kam, hat auch das Zeug zu längerfristigem Erfolg. Als Beleg für diese Entwicklung können die folgenden Beispiele dienen.

Selbstverständlich ist dies nur eine kleine Auswahl von PropTech-Unternehmen, die vom Digitalisierungsboom 2020 profitieren konnten und auch für die Zukunft vielversprechende Perspektiven aufweisen. Insgesamt ist der Nachholbedarf bei der Integration von digitalen Lösungen in die Prozessketten der Immobilien- und Wohnungswirtschaft so groß, dass noch viel Platz für Wachstum der etablierten, aber auch für den Einstieg neuer innovativer Unternehmen vorhanden ist.



„Das aktuelle Verständnis für das Marktpotenzial würde ich in etwa mit demjenigen für das Internet vor rund 20 Jahren gleichsetzen.“

Julia Gebert, CEO Rysta, Berlin

Beispiel 1: Rysta

Das PropTech-Unternehmen Rysta geht konsequent Schritte in Richtung Zukunftstechnologie Internet of Things (IoT) in der Immobilienwirtschaft. Zum Geschäftsmodell gehört die Implementierung von Datenmonitoring-Lösungen, die mittels intelligenter Sensoren wichtige Informationen zum Gebäudezustand (wie Feuchtigkeit, Temperatur, Schallwirkung, Vibration oder Helligkeit) ermitteln. Wohnungswirtschaft, Bau- und Sanierungsunternehmen nutzen mit der zugehörigen Analysesoftware diese Erkenntnisse beispielsweise zur Schimmelprävention, zur Optimierung von Prozessen und zur Qualitätssicherung. Die Sensoren fungieren wie kleine Computer, mit denen sich die relevanten Daten sammeln und analysieren lassen. Die Lösung ist laut Rysta vor allem für Bestandsimmobilien gut geeignet, also gut nachrüstbar. Das Unternehmen wurde im

Jahr 2016 mit Business Angel Investment gegründet, seit 2018 fokussiert sich Rysta auf die Immobilienwirtschaft. Die Pre-Seed- und Seed-Finanzierung erfolgte durch High Rise Ventures sowie namhafte Business Angels aus der Immobilienwirtschaft, einen amerikanischen Business-Angel-Fonds und die Nevada Research and Innovation Corporation. Da Experten dem IoT in der Immobilienbranche ein großes Zukunftspotenzial bescheinigen, sieht Rysta-CEO Julia Gebert die Perspektiven des Unternehmens sehr positiv: „Das aktuelle Verständnis für das Marktpotenzial würde ich in etwa mit demjenigen für das Internet vor rund 20 Jahren gleichsetzen. Mit Rysta werden wir in den nächsten Jahren mehr und mehr dazu beitragen, mit IoT Menschen dazu zu befähigen, richtige und rechtzeitige Entscheidungen zu treffen.“

Proptechs mit digitalen Lösungen für die Immobilienwirtschaft gehören zu den Gewinnern des Technologieschubs. Wer erfolgreich durch die Corona-Turbulenzen kam, hat auch das Zeug zu längerfristigem Erfolg. Sechs Beispiele.

Beispiel 2: Evana

Dieses 2015 gegründete PropTech stellt Immobiliendaten für Analyse und Entscheidungsfindung zur Verfügung. Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz extrahiert der Evana-Algorithmus text- und pixelbasierte Informationen aus immobilien-spezifischen Dokumenten und macht diese auf einer Dokumentenmanagement-Plattform für die weitere Verarbeitung im Asset Management verfügbar. Evana wurde mehrfach für diese technologische Lösung ausgezeichnet und engagiert sich in der Forschung im Bereich Künstliche Intelligenz.

Zu den Kunden von Evana zählen vor allem institutionelle Immobilieninvestoren und Asset Manager im deutschsprachigen Raum. Zu den Investoren von Evana gehören professionelle Immobilienunternehmen und Wagniskapitalgeber. Thomas Herr, CEO von Evana, erkennt den Anschlagcharakter der Corona-Krise, warnt aber auch vor allzu unbekümmertem Optimismus: „Der Nutzen von Technologie und Digitalisierung wurde durch die Pandemie deutlich sichtbar. Auch wir konnten und können davon profitieren. Doch man

sollte auch mit Vorsicht in die Zukunft schauen. Die langfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie sind an vielen Stellen noch nicht absehbar, und in unserer spätzyklischen Branche kommen sie mit als Letztes an. Einige Assetklassen wie Einzelhandels- und Hotelimmobilien stehen bereits heute unter Druck. Das kann dazu führen, dass Immobilienunternehmen ihre Digitalisierungsbudgets kritisch hinterfragen. Deshalb gilt mehr denn je: Digitale Lösungen müssen einen monetär messbaren Mehrwert erbringen.“



„Die langfristigen wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie kommen in unserer spätzyklischen Branche mit als Letztes an.“

Thomas Herr,
CEO von Evana, Frankfurt/Main

Beispiel 3: PlanRadar

PlanRadar, Spezialist für digitale Dokumentation und Kommunikation in Bau- und Immobilienprojekten, ist inzwischen zu einem Schwergewicht auf dem internationalen PropTech-Sektor herangewachsen. Das Geschäftsmodell deckt alle Vorgänge ab, die mit Dokumentation im Umfeld von Bauprojekten zusammenhängen, beispielsweise das Mängel- oder Nachtragsmanagement. Das im Jahr 2013 gegründete Unternehmen mit Sitz in Wien zählt heute über 150 Mitarbeiter an elf globalen Standorten und agiert in 46 Ländern. Im Jahr 2020 konnte PlanRadar seinen Umsatz nahezu verdoppeln und eröffnete weitere acht Standorte im europäischen Raum. So wurde PlanRadar von Tracxn, einem Analyse- und Datenunternehmen für Tech-Startups, als „Soonicorn“ eingeschätzt, also ein Unternehmen, das bald

zu einem „Unicorn“ mit einer Milliarde Euro Unternehmenswert werden könnte. Kein Wunder, dass Sander van de Rijdt, Mitgründer und Co-CEO von PlanRadar, in dieser Situation die Aussichten des Unternehmens sehr positiv beurteilt: „Das Marktumfeld, in dem wir uns bewegen, bietet äußerst vorteilhafte Perspektiven für weiteres Wachstum. Die Unternehmen erkennen in zunehmendem Maß die positiven Seiten der Digitalisierung und schlagen von sich aus immer neue Use Cases vor, die wir gemeinsam mit ihnen realisieren. Zudem findet unsere Technologie auch Interessenten in neuen Branchen und Zielgruppen, wie etwa im Schiffbau. Mit Blick auf das sich abzeichnende Potenzial sprechen keine Gründe dagegen, dass wir in nicht ferner Zeit in die Riege europäischer Unicorns aufsteigen.“

„Die Unternehmen erkennen in zunehmendem Maß die positiven Seiten der Digitalisierung und schlagen von sich aus immer neue Use Cases vor, die wir gemeinsam mit ihnen realisieren.“

Sander van de Rijdt, Mitgründer und Co-CEO von PlanRadar, Wien



Beispiel 4: Easol

Evana ist eines der Technologieunternehmen, die sich einen Platz auf der Plattform von Easol errungen haben. Dieses PropTech-Unternehmen, gegründet im Jahr 2019 als Joint Venture der Immobilien-Service-KVG Intreal und des IT-Dienstleisters Control.IT, hat es sich zur Aufgabe gemacht, herausragende Speziallösungen für den Immobilienmarkt auf einer Service-Plattform zusammenzuführen und so dem Kunden für die verschiedenen Use Cases optimierte, auf Qualität geprüfte Technologien in der Art von Apps zur Verfügung zu stellen, die sie nach

dem Baukastenprinzip je nach Wunsch nutzen und kombinieren können. So finden sich auf der Plattform etwa Technologien für Asset, Portfolio- und Property Management, Daten- und Dokumentenanalyse, Akquisitionsoftware, Rechnungslösungen und zahlreiche andere branchenspezifische Aufgaben. Die Einzellösungen von PropTechs und traditionellen Playern wie SAP werden auf der Plattform so angepasst, dass sie untereinander und mit den verschiedensten Unternehmenssoftwaresystemen (ERP etc.) interagieren können. Die Immobilien-Assets, die digital

auf der Easol-Plattform abgebildet werden, stiegen 2020 um 22,3 Mrd. Euro und erreichten zum Jahresende ein Gesamtvolumen von 61,6 Mrd. Euro. Marko Broschinski, CEO von Easol, rechnet mit einem fortgesetzten Erfolgsweg: „Wir sehen uns auf einem soliden Wachstumspfad. Dazu trägt entscheidend bei, dass wir über hohe Anwenderkompetenz verfügen, nur bewährte Lösungen integrieren, bei Erweiterungen des Portfolios für eine eingehende Qualitätskontrolle sorgen und aufgrund unserer finanzstarken Gründerunternehmen von Investoren unabhängig sind.“



„Wir sehen uns auf einem soliden Wachstumspfad. Dazu trägt entscheidend bei, dass wir über hohe Anwenderkompetenz verfügen.“

Marko Broschinski,
CEO von Easol, Hamburg

Beispiel 5: EverReal

EverReal, gegründet im Jahr 2017, bietet eine cloudbasierte Immobilienverwaltungslösung im Software-as-a-Service (SaaS)-Modell an, die den gesamten Vermietungs- oder Verkaufsprozess digitalisiert und automatisiert, von der Vermarktung bis zur Übergabe der Wohnung. Insbesondere im letzten Jahr erlebte das Unternehmen ein

rasantes Wachstum: Das Kundenportfolio wuchs um 120 Prozent, der Umsatz um 150 Prozent, während sich die Zahl der Mitarbeiter von fünf auf 23 fast verfünffachte. Heute verfügt EverReal bereits über einen Kundenstamm, der mehr als 500.000 Einheiten in den Bereichen Wohnen, Gewerbe, Bestand oder Neubau verwaltet.

Zu den institutionellen Venture-Capital-Gebern, die in das Wachstum von EverReal investieren, zählen unter anderem die Seed X Liechtenstein AG, die BayBG und der High-Tech-Gründerfonds (HTGF). In der letzten Seeding-Runde wurde ein siebenstelliger Euro-Betrag zur Verfügung gestellt. 2020 wurde EverReal im Rahmen des Real

Estate Innovation Contest von Builtworld und PwC unter die 100 innovativsten PropTechs in Europa gewählt. Für 2021 ist eine weitere Verdoppelung des Kundenportfolios und die Expansion nach Österreich und in die Schweiz geplant. Zur Finanzierung des künftigen Wachstums soll es eine weitere Finanzierungsrunde geben.

Fotos: easol, casavi

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

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



Haufe axera. Kann heute schon morgen.

Beispiel 6: Casavi

Casavi, gegründet im Jahr 2015, betreibt eine Kommunikations- und Produktivitäts-Plattform für die digitale Immobilienverwaltung, die „die Kommunikations- und Servicevorgänge im Immobilienumfeld einfacher, effizienter und kundenfreundlicher gestalten“ soll, so das Unternehmen. Zu den wichtigsten Funktionen gehören ein digitales Vorgangsmanagement, eine WEG- und Mieterservice-App sowie Schnittstellen zur vorhandenen Abrechnungssoftware und einer Dienstleisterplattform. Die Casavi-Lösung führt die an der Bewirtschaftung von Immobilien beteiligten Unternehmen auf einer als „digitaler Hub“ dienenden gemeinsamen Plattform zusammen.

Am Hauptstandort München sowie in Frankfurt und Berlin beschäftigt Casavi über 60 Mitarbeiter, die rund 750 Kunden mit über 55.000 vernetzten Gebäuden betreuen. Das Unternehmen konnte seinen Umsatz 2020 verdoppeln. Dies erfüllt Gründer und Mit-Geschäftsführer Peter Schindlmeier mit Zuversicht für die weitere Entwicklung: „In Kombination mit unserer schnell wachsenden Dienstleister-Plattform Relay hat Casavi das Potenzial, ein Key Player in der digitalen Vernetzung dieser Milliarden-Branche zu werden.“



„In Kombination mit unserer schnell wachsenden Dienstleister-Plattform Relay hat Casavi das Potenzial, ein Key Player in der digitalen Vernetzung dieser Milliarden-Branche zu werden.“

Peter Schindlmeier, Geschäftsführer von Casavi, München



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



Virenkiller mit Störgeräuschen

In Krankenhäusern und Sicherheitslaboren wird die Luft mit „High Efficiency Particulate Air“, kurz HEPA-Filter genannt, keimfrei gehalten. Ultraviolettes Licht der Wellenlänge 254 Nanometer desinfiziert Operationssäle, Badebecken und Trinkwasserspeicher. Diese Techniken bewähren sich seit Jahrzehnten. Nun sollen sie Ladenlokale, Bürogebäude oder Restaurants von Viren befreien, wenn leistungsfähige Klimaanlage fehlen oder Fenster nicht geöffnet werden können. „Es ist faszinierend, zu sehen, wie sich eine sichtbar gemachte Virenlast im Luftstrom nach und nach reduziert“, berichtet Thomas Damm, Referent der Fachabteilung Klima- und Lüftungstechnik beim Fachverband Allgemeine Lufttechnik/VDMA e. V., von Labortests.

Die Nachfrage nach technischen Lösungsansätzen für die Luftentkeimung ist hoch

Der Markt ist im Aufbruch. „Unternehmen setzen alles daran, Mitarbeiter und Kunden zu schützen. Entsprechend hoch ist die Nachfrage nach technischen Lösungsansätzen für die Luftentkeimung“, so Sebastian Wersig, Projektleiter bei der KMLS-Gruppe, die Einzelhandelsobjekte herstellerunabhängig mit Luftreinigungsgeräten ausstattet. Bisher seien nur etwa fünf Prozent der infrage kommenden Objekte ausgerüstet. Entsprechend kreativ sind die Entwickler und die Vertriebe motiviert. Die auf Aufzüge und Fahrtreppen spezialisierte Ingenieurgesellschaft Hundt hat kürzlich ein Gerät vorgestellt, bei dem angesaugte Luft zwischen zwei Plasmaspulen vorbeiströmt, wobei Keime durch kleine Blitze zerstört werden. Bei anderen Techniken wird die Luft mit Ionen bestrahlt oder mit Ozon begast. Nut-

zen und Risiken will die Gesetzliche Unfallversicherung mit einer im Mai startenden Studie untersuchen.

Bei größeren Räumen gelten HEPA-Filterung und UVC-Technik als Mittel der Wahl. Aber nur Filter mit einer hohen Dichte können Viren absorbieren. HEPA-Filter der Klassen H13 und H14 erreichen unter Laborbedingungen 99,95 beziehungsweise 99,995 Prozent. UVC-Licht ist ebenso effektiv. Dabei wird der Luftstrom durch eine Bestrahlungskammer geleitet. Wenn ein Virus eine gewisse Dosis abbekommt, wird sein Erbgut zerstört und es kann sich auch nicht mehr vermehren. Beide Methoden haben Vor- und Nachteile. Das Virus kann im Filter überleben, was den Austausch aufwändig macht. Die Filterdichte erhöht zudem das Ventilatorgeräusch. Bei der UVC-Technik muss sichergestellt sein, dass die Leuchte kein Ozon erzeugt. Das Umweltbundesamt weist zudem auf eine mögliche Gesundheitsgefährdung hin, weil UV-Licht die Augen schädigen kann. Das Risiko, dass UVC-Strahlung das Gerät verlasse, bestehe bei einer richtigen Konstruktion allerdings nicht, sagen die Hersteller, deren Angaben man mehr oder weniger vertrauen muss.

„Es gibt noch keine allgemeingültigen Standards; diese werden zurzeit erarbeitet“, so Thomas Damm. Eine Norm existiert nur für Elektro-Kleingeräte im Hausgebrauch. Hersteller von Großgeräten unterlegen ihre Leistungsbeschreibungen zwar mit Testergebnissen von TÜVs oder anderen privaten Instituten. Aber auch solche Daten müssen interpretiert werden. Der Hinweis „Filterwirkungsgrad: 99,95 Prozent“ sagt beispielsweise nichts darüber aus, ob der Luftreiniger die ge-

samte Raumluft erfasst. In einer Ecke abgestellte Standgeräte saugen die gereinigte Luft womöglich gleich wieder ein, dafür andere im Raum befindliche fast gar nicht. Experten sprechen von einem „aerodynamischen Kurzschluss“.

Es gibt noch keine allgemeingültigen Standards; diese werden zurzeit erst erarbeitet

Sebastian Wersig: „Selbst aussagekräftige Daten können nur der Ausgangspunkt einer qualifizierten Planung sein. Die Größe, die Lüftungssituation, die Luftströme und die Anzahl der Personen, die sich dort regelmäßig aufhalten, das schauen wir uns vor Ort an und erst dann wissen wir, welche Lösung überhaupt infrage kommt.“ Dreimal pro Stunde die Luft komplett



Mit automatischen Luftreinigungsgeräten lässt sich die Virenlast in Gebäuden reduzieren. Nach dem Ausbruch der Corona-Pandemie ist der Markt förmlich explodiert – und kaum mehr zu überblicken. Gesunde Skepsis erleichtert die Orientierung.

auszutauschen, galt schon vor Corona als Faustregel für ein gesundes Raumklima. Unter Covid-19-Bedingungen muss der Volumenstrom mindestens dem Sechsfachen des Raumvolumens entsprechen. Für einen 80 Quadratmeter großen Raum mit einem Volumen von 200 Kubikmetern muss das Gerät folglich 1.200 Kubikmeter/h leisten oder 300 Kubikmeter/h für einen Raum mit einer Fläche von 20 Quadratmetern. Inzwischen gibt es auch Geräte, die 3.000 Kubikmeter/h schaffen. Die meisten Luftreiniger sind für eine Raumhöhe von 2,50 Meter und damit annähernd für Großraumbüros geeignet. „Für Shopping-Center lautet daher unsere Empfehlung, die bestehende RLT-Technik zu optimieren oder sehr große Luftreiniger einzusetzen, die dann allerdings Kühlschrankgröße erreichen“, so Sascha Hartmann, Leiter Competence-Center-Experten Gebäudereinigung der Dussmann Service Deutschland GmbH.

Das renommierte Institut für Luft- und Kältetechnik (ILK) in Dresden hat einen Feldversuch mit 23 ähnlich oder gleich beworbenen Geräten durchgeführt. „Viele Geräte sind zu klein und leistungsschwach, sodass es einfach zu lange dauerte, bis sie in nennenswertem Umfang Viren aus der Raumluft entfernt haben“, resümiert Institutsleiter Professor Uwe Franzke. Entscheidend sei die richtige Kombination aus Volumenstrom und Abscheidegrad; hohe Abscheidegrade allein seien keine sinnvolle Bewertungsgröße. Nur wenige Geräte erreichten ein akzeptables Verhältnis von Reinigungsleistung und Geräuschpegel. Fünf Geräte erwiesen sich mit einem Schalldruckpegel von über 50 bis 59 dB(A) für den Einsatz in Großraumbüros als problematisch. Zudem bestand in einigen Fällen ein zu großes Zugluftrisiko. Von der Lösung

dieses Problems werde die Akzeptanz der Technik entscheidend abhängen, heißt es im Untersuchungsbericht.

Nur wenige Geräte erreichten ein akzeptables Verhältnis von Reinigungsleistung und Geräuschpegel

Die Preisspannen liegen bei Geräten mit Filtertechnik zwischen 2.500 und 5.000 Euro, bei UVC-Geräten zwischen 1.500 und 3.000 Euro. Letztere sind leichter und können an der Decke befestigt werden, wodurch viel Raumluft erfasst wird. Die Geräte müssen regelmäßig gewartet und die Filter ausgetauscht werden. Ein HEPA-Filter kostet zwischen 150 und 250 Euro. Bei UVC-Geräten werden ergänzend normale Filter eingesetzt, die vor allem dem Schutz der Kammer dienen. Kosten: ca. 40 bis 70 Euro. Die Lampen der UVC-Geräte halten durchaus 16.000 Betriebsstunden. Die wartungsbezogenen Materialkosten lagen laut der ILK-Untersuchung von Oktober auf ein Jahr hochgerechnet zwischen 230 und 330 Euro bei HEPA-Technik, bei der UVC-Technik zwischen 250 und 350 Euro. Wie viele Geräte einer bestimmten Technik eingesetzt werden sollten, hängt allerdings immer von der konkreten Raumsituation ab. Inzwischen werden auch vereinzelt Geräte mit HEPA-Filter H14 und UV-C-Licht angeboten. Vergleichende Tests stehen aber noch aus.

Für welche Lösung man sich auch immer entscheidet: Die CO₂-Konzentration wird durch Filter nicht reduziert. Allein frische Luft erhöht die Arbeitsproduktivität und steigert die Kauflaune. «

Manfred Godek, Monheim

Experten

„Wir brauchen Standards und Transparenz, damit Anwender wissen, welche Technologien in der individuellen Situation effektiv sind. Ebenso sollen Anwender erkennen können, ob es überhaupt eine zusätzliche Luftreinigung braucht – oder ob mit konsequent richtigem Lüften die Virenlast im Innenraum bereits ausreichend reduziert werden kann.“

Prof. Dr. Gunnar Grün, stellvertretender Leiter des Fraunhofer IBP und Professor für Bauphysik an der Universität Stuttgart

„Vermeintliche Qualitätssiegel suggerieren Sicherheit, bieten sie aber nicht, denn es kommt auf die Filterklasse nach dem Filterstandard EN1822 an. Zertifikaten mit kryptischen Schriftzeichen sollte nicht vertraut werden. Nur wenn ein Volumenstrom mit dem Sechsfachen des Raumvolumens pro Stunde, eine Filterleistung der Klasse H 13/H 14 und ein geräuscharmer Betrieb gegeben sind, bieten Raumluftreiniger Schutz vor einer SARS-CoV-2-Infektion.“

Prof. Christian Kähler, Institut für Strömungsmechanik und Aerodynamik, Universität der Bundeswehr, München

Den Gamechangern fehlt das Back-up

Durch den Ausbau erneuerbarer Energien sollte bis Ende 2020 der CO₂-Ausstoß im deutschen Gebäudebestand gegenüber 1990 um 40 Prozent zurückgegangen sein. Das Zwischenziel hat der Gebäudesektor verfehlt. Die Bereiche Energie, Industrie, Landwirtschaft, Abfall und Verkehr senkten ihre Emissionen hingegen zielkonform.

Die Klimaschutz- und Energiepolitik sowie der Kapitalmarkt selbst erhöhen nun den Druck auf die Immobilienbranche. Regulierungen und Auflagen werden kontinuierlich verschärft. Seit Einführung des ESG-Pflichtreportings im März müssen Immobilienunternehmen, die am Finanzmarkt agieren, auch nachweisen, wie nachhaltig ihre Produkte sind. Neben erneuerbaren Energien könnten Speichertechnologien zum Schlüsselfaktor für weniger CO₂ im Gebäudesektor werden. Sie speichern überschüssige Energie, die aus Windkraft oder Solar gewonnen wurde, und geben sie an Gebäude ab, wenn der Bedarf höher ist als die Produktion. Während sie bei Wohnimmobilien schon häufig zum Einsatz kommen, werden sie für Gewerbeimmobilien bislang kaum eingesetzt. Warum eigentlich?

Das hohe Lastenprofil großer Immobilien mindert ihr Speicherpotenzial

„Durch die sehr spezifischen Nutzungsprofile von Gewerbeimmobilien rechnet sich der Einsatz von Speichertechnologien oft nicht“, weiß Stefan Hinz, Nachhaltigkeits-Experte der ECE, die deutschlandweit Einkaufszentren betreibt und Logistikzentren, Bürogebäude und Hotels entwickelt. „Die für große Gebäude nutzbaren Speicher müssen sehr groß

sein. Gleichzeitig bieten ihre Dächer nur begrenzt Platz für Photovoltaik-Anlagen und können daher nur einen Bruchteil des benötigten Stroms produzieren. Durch das hohe Lastenprofil der Immobilien am Tag verringert sich das Speicherpotenzial, die Technologie ist aber sehr kostenintensiv. Wirtschaftlichkeit ist somit kaum darstellbar.“ Vergleichbar sei dies mit der Batterie-Technologie von Fahrzeugen, die in kleineren PKWs wirksam verbaut wird, in schweren LKWs aber bisher nicht zum Einsatz kommt.

Anders im Logistiksektor. Laut dem „Logistik und Immobilien 2020“-Bericht von Bulwiengesa könnten 50 bis 60 Prozent der Foliendächer Photovoltaik-Anlagen tragen und eine erhebliche Menge an Strom produzieren, die aufgrund der Nutzungsart nur bedingt direkt verbraucht würde. „Hier bedarf es intelligenter Lösungen, wie der produzierte Strom gespeichert und bei Bedarf abgegeben werden kann. Wasserstoffspeicher scheinen eine Lösung zu sein. Mittels Elektrolyse wird elektrischer Strom in Wasserstoff verwandelt, eingelagert und später abgegeben“, weiß Till Meister, Senior Projektmanager bei der auf Unternehmens- und Logistikimmobilien spezialisierten Bright Industrial.

Auch für Unternehmensimmobilien, in denen produziert, geforscht und gelagert wird, sind Speichertechnologien „kostenintensiv und wirtschaftlich teilweise nicht darstellbar, da durch sie keine Mehrmiete generiert werden kann“. Am Ende stünde die Frage, wer die Investitionskosten trägt und von den Einsparpotenzialen profitiert, so Meister.

„Hinzu kommt, dass der Betrieb von PV-Anlagen und Speichermedien, die Durchleitung und der Verkauf von Strom an Mieter schnell zur gewerblichen Prägung führt. Denn nicht nur die Erträge aus dem gewerblichen Stromverkauf werden besteuert. Auch die vormals befreiten Er-



Oben: Am Spreeufer in Berlin entstehen derzeit die CO₂-neutralen BERLIN DECKS der BEOS AG.

Unten: „Durch die sehr spezifischen Nutzungsprofile von Gewerbeimmobilien rechnet sich der Einsatz von Speichertechnologien oft nicht“, sagt Stefan Hinz, Nachhaltigkeits-Experte der ECE.

Zu kostenintensiv, keine Mehrmiete und Steuernachteile: Im Gewerbeimmobilienbereich stecken Speichertechnologien im Investoren-Nutzer-Dilemma. Der Ruf nach mehr Lenkung und Förderung wird lauter. Lichtblicke beim Speichereinsatz gibt es bislang allein im Wohnsektor.



träge aus der Vermietung werden durch den Stromverkauf gewerbesteuerpflichtig. Das führt zu großen Steuernachteilen.“

Anders bei Wohngebäuden: Dort hat der Gesetzgeber mit dem jüngsten Update des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) Mieterstrom von der Gewerbesteuer befreit. Laut Dr. Ernesto Garnier, CEO von EINHUNDERT, führt das zu einer „spürbar steigenden Nachfrage der Immobilienunternehmen nach Mieterstrom, da sauberer Strom für Wohn-Bestandshalter wirtschaftlich deutlich attraktiver geworden ist“. Das Kölner Unternehmen stattet Wohnbestände mit Photovoltaik aus und stellt Verbrauch sowie Bedarf des Mieterstroms in Echtzeit über eine mobilfähige Plattform bereit.

Noch spielt der steuerliche Rahmen bei Gewerbeimmobilien nicht im Sinne der Energiewende mit. Auch dass Förderungen wie „KfW 40 Plus“ bislang auf das Wohnsegment beschränkt sind, führt

dazu, dass Speichertechnologien bei Gewerbeimmobilien selten genutzt werden. „Förderprogramme wären hilfreich, um die derzeit hohen Kosten abzufedern und die Technologie weiterzuentwickeln“, kommentiert ECE-Nachhaltigkeitsprof Hinz.

Nur eine größere Eigenverbrauchsquote macht Speicher wirtschaftlicher

„Vor allem für die Sanierung von Immobilienbeständen müssen finanzielle Anreize geschaffen werden. Die CO₂-Steuer ist ein Schritt in die richtige Richtung. Es bedarf weiterer Instrumente, die Anbieter und Nutzer von Gewerbeimmobilien motivieren, auf Nachhaltigkeit und CO₂-Einsparungen Wert zu legen“, meint auch Till Meister. Er sieht in fehlenden Anreizen einen Grund, dass Speichertechnologien bei Gewerbeimmobilien nur selten zum Einsatz kommen. Dabei können Unternehmensimmobilien einen hohen Impact leisten. Gebäudehüllen, Dächer und Fassaden bieten großes Potenzial für den Einsatz von Photovoltaik und die Stromernte.

Ändern könnte dies das Thema ESG mit der Folge, dass auch viele Projektentwickler sich darauf fokussieren, nachhaltiger zu bauen. Während sich hierdurch im Neubau einiges bei erneuerbaren Energien bewegt, geht Meister davon aus, dass gerade ältere Gewerbeimmobilien dieser Entwicklung hinterherhinken werden.

„Für mehr Speichertechnologie bei Gewerbeimmobilien müssten“, so Dr. Ernesto Garnier, „vor allem die Kosten der Speicher sinken. Ist der ansässige Betrieb Mieter, wird er womöglich nicht in Energietechnik investieren. Der Vermieter wiederum hat kaum Anreize, die Stromkosten des Mieters zu senken.“ Zudem

müsse man sich je Einzelfall schlau machen, ob sich die Speicher lohnen: „Treiber ihrer Wirtschaftlichkeit ist die Erhöhung der Eigenverbrauchsquote. Bei besonders hohem Stromverbrauch wird zur Lastspitzkappung der Speicher genutzt, damit weniger Netzstrom benötigt wird. So senkt man die ‚Spitzenlast‘ und damit die Netzentgelte. Ob sich dadurch die Speicherinvestition amortisiert, ist eine Analyse, die sich leicht machen lässt. Vielen fehlt hier wohl das Know-how.“

Solange sich die Speichersituation nicht grundlegend ändert, finden Marktteilnehmer Möglichkeiten, auch Gewerbeimmobilien energieeffizienter zu gestalten. „Auf einigen unserer Shopping-Center gibt es Photovoltaik-Anlagen zur direkten Bedarfsdeckung, ohne Stromspeicher. Zudem werden alle von der ECE betriebenen Einkaufszentren zu 100 Prozent mit Ökostrom versorgt. Dadurch sparen wir rund 80 Prozent der CO₂-Emissionen gegenüber konventionellem Strom ein“, erläutert ECE-Mann Hinz.

Auch der Asset Manager BEOS AG entwickelt derzeit die CO₂-neutralen BERLIN DECKS am Spreekanal in Moabit. „Das Quartier entsteht in Holz-Hybrid-Bauweise und wird mit Ökostrom und Bio-Fernwärme betrieben“, sagt Tony Paumer, Projektentwickler bei BEOS. «

Yvonne Hoberg, Köln

AUTORIN



Yvonne Hoberg ist Inhaberin von GLOWING MIND Communications & Transformation. Sie unterstützt die Immobilienbranche in wertebasierter Ausrichtung. Themen: Wandel, Haltung und Nachhaltigkeit.

Die vier Megatrends nachhaltiger Immobilienwirtschaft



Lünendonk befasst sich aktuell mit dem Spannungsverhältnis von Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Rahmen einer Marktanalyse. Diese ist eine Neuaufgabe und Vertiefung der ersten Untersuchung aus dem Jahr 2018 und basiert auf der Befragung von Auftraggebern, Dienstleistern und Beratern im Facility Management. Unser Beitrag stützt sich sowohl auf Zwischenergebnisse aus dieser Untersuchung als auch auf regelmäßige und langjährige Lünendonk-Marktanalysen.

Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft und im Facility Management? Diese Debatte ist keineswegs neu. Vereinfacht müssen wir rückwirkend feststellen, dass Nachhaltigkeit bis zur Umweltaktivistin Greta Thunberg bestenfalls ein Nischenthema war. Nahezu alle waren sich über die grundsätzlich hohe Bedeutung einig.

Aber sowohl für Investoren als auch für Immobiliennutzer und -bewirtschafter dominierten andere Aspekte in der strategischen Ausrichtung. Nachhaltigkeit war bestenfalls „nice to have“. Das hat sich in den vergangenen drei Jahren verändert. So spiegelt etwa der Wisag-Nachhaltigkeitsradar den deutlich angestiegenen Stellenwert wider: Nachhaltige Immobilien

werden als zukunftsfähiger, effizienter und imagefördernder wahrgenommen.

Viele Serviceunternehmen haben inzwischen Produkte im Angebot, die die Nachhaltigkeit im Immobilienbetrieb verbessern. Sie reichen von umweltfreundlichen Reinigungsmitteln über regionales und biologisches Catering bis hin zu Sekundärfaktoren wie der Bewirtschaftung von Ladeinfrastrukturen für Elektromobilität, einer Effizienzoptimierung der Gebäudetechnik und der Unterstützung des Nachhaltigkeits-Reportings der Auftraggeber.

Nachhaltige Immobilien werden als zukunftsfähiger, effizienter und imagefördernder wahrgenommen

Noch vor einigen Jahren wiesen viele Immobilienverantwortliche auf Auftraggeberseite Investitionen in einen nachhaltigen Immobilienbetrieb mit dem Verweis auf hohe Kosten und hohen Aufwand zurück. Schließlich war die Strategie vie-

lerorts, die Immobiliennutzung auf das Kerngeschäft und niedrige Betriebskosten hin zu optimieren. Vor allem Unternehmen, die eine Immobilienwertstrategie verfolgten, machten sich jedoch bereits vertiefende Gedanken über Nachhaltigkeit.

Mit dem Beginn der Debatte um die Mehrwerte der Digitalisierung für den Immobilienbetrieb und die intensiverte Bedeutung von Nachhaltigkeit verändert sich auch die angesprochene Kosten-Nutzen-Kalkulation. Inzwischen besteht eine lebhaftere PropTech-Szene, die den technologischen Fortschritt antreibt und in Kombination mit Software die Branche weiterentwickelt – wenn auch meist nur für klar definierte und übersichtliche Prozesse. Dennoch darf das Potenzial der Digitalisierung gerade zur Verbesserung der Nachhaltigkeit von Immobilien nicht unterschätzt werden.

Vor dieser Ausgangslage analysiert Lünendonk derzeit die Fragestellungen, welchen Beitrag die Digitalisierung aktuell und auf absehbare Zeit zur CO₂-Reduktion leistet. Fokus der Studie sind weniger die theoretischen Möglichkeiten, sondern welche Ansätze Auftraggeber, Berater und Dienstleister aus welchen Gründen für »

Digitalisierung, Nachhaltigkeit, demografische Entwicklung und die sich verändernde Arbeitswelt sind derzeit die vier Megathemen in Immobilienwirtschaft und Facility Management. Diese vier Trends beeinflussen und verstärken sich gegenseitig.



ista

Fernauslesung

Verbrauchsinformation

HKVO

III°

Energieeffizienz

Nachhaltigkeit

Alles im grünen Bereich

ista einfachSmart plus EcoTrend – perfekt für Ihre digitale Heizkostenabrechnung

Mit ista einfachSmart plus neuem Service EcoTrend erfüllen Sie künftige Anforderungen an die Heizkostenabrechnung. Zudem setzen Sie für Ihre Liegenschaft ein deutliches Zeichen pro Nachhaltigkeit und bieten Bewohnern den Vorteil einer regelmäßigen Verbrauchsinformation. Jetzt mehr erfahren unter einfachsmart.ista.de

mehrwertbringend halten. Denn: Innovation bedingt, dass sich eine Lösung am Markt auch durchsetzt.

Die direkte Nachhaltigkeitsbilanz von Immobilien wird maßgeblich durch den Strom- und Wärmeverbrauch und die hierdurch anfallenden CO₂-Emissionen geprägt. Ein wesentlicher Schritt zu einer besseren Klimabilanz von Immobilien ist daher sowohl der Einkauf von CO₂-frei erzeugtem Strom als auch die Kompensation von Emissionen durch den Erwerb von Zertifikaten.

Das sind allerdings kurzfristige Lösungen. Der effektivere Hebel zu einem nachhaltigen und wirtschaftlichen Betrieb liegt in energieeffizienter Gebäudetechnik und einer bedarfsabhängigen Gebäudesteuerung. Während in den letzten Jahren Isolierfenster eingebaut und Energie sparende Pumpen Einzug gehalten haben, liegt der größte Effizienzgewinn in bedarfsorientiertem Heizen und Klimatisieren. Gerade bei Heizungs- und Klimatisierungstechniken wie Fußbodenheizung oder Kühldecken ist aufgrund der systemischen Trägheit eine proaktive Steuerung notwendig.

Erst die Digitalisierung ermöglicht einen effizienteren Gebäudebetrieb

Schon seit mehreren Jahrzehnten ist in der Gebäudeautomation mit Temperaturlühlern eine automatisierte Steuerung möglich. Erst seit der zunehmenden Digitalisierung des Alltags können Wetterprognosedaten mit der Gebäudeautomation verbunden werden und die Heizung mit dem notwendigen Vorlauf des jeweiligen Systems so gesteuert werden, dass die Temperatur in sechs oder zwölf Stunden trotz veränderter Außentemperatur konstant bleibt.

Nicht nur die sich kontinuierlich verändernde Umwelt beeinflusst die Immobiliensteuerung, sondern auch die Nutzung. Je mehr Menschen sich in einem Raum

aufhalten, desto weniger muss die Heizung oder desto stärker muss die Klimatisierung auf die Lufttemperatur einwirken. Denn: Auch Körper und elektrische Geräte im Gebrauch heizen die Raumluft auf. Diese nutzungsabhängige Steuerung ist ohne Digitalisierung nur schwer effizient umzusetzen. Eine manuelle Steuerung ist oft zu spät oder zu stark, sodass zu viel Energie verbraucht wird. Zu viele Variablen beeinflussen das Raumklima. Sensoren und Gebäudeautomation optimieren den Energieverbrauch und damit die Nachhaltigkeitsbilanz.

Der Nichtverbrauch von Ressourcen ist noch immer der größte Beitrag zur Nachhaltigkeit

Besonders eindrücklich wird dies am Beispiel des inzwischen allgegenwärtigen Großraumbüros. In Zeiten einer vermutlich langfristig weitaus höheren Homeoffice-Nutzung im Vergleich zu 2019 werden flexible Arbeitsplätze (Desk Sharing) deutlich zunehmen. Ob und wann ein Mitarbeiter sich im Gebäude und in welchem Raum aufhält und aufhalten wird, ist unter Datenschutz Gesichtspunkten und der Zustimmungspflicht vieler Betriebsräte regelmäßig nicht oder nur sehr schwer zu planen.

Den Ist-Zustand können aber Bewegungsmelder und Sensoren, die etwa die CO₂-Konzentration in der Raumluft messen, mit hinreichender Genauigkeit erfassen. Letzteres zum Beispiel dann besonders genau, wenn Sensoren die Öffnung von Fenstern oder die Umwälzungsrate der Belüftungssysteme mit dem CO₂-Sensor verbinden.

Die Gebäudesteuerung auf Basis von Ist-Daten stößt angesichts des Vorlaufs an Grenzen. Für die Prognosen können allgemeine Auslastungsmuster genutzt werden wie etwa Schulferien, weitere Datenquellen wie eine anonymisierte Auswertung der Outlook-Kalender, Urlaubsplanung,

Krankmeldungsdaten im Winter und zukünftig vielleicht auch Smart-City-Daten wie Verkehrsflüsse. So wird nicht nur die Nachhaltigkeit der Klimatisierung, sondern auch die Planung der Kantine optimiert. Der Nichtverbrauch von Ressourcen wie Nahrungsmitteln ist schließlich noch immer der größte Beitrag zur Nachhaltigkeit – wirtschaftlich und ökologisch.

Die Nachhaltigkeitsbilanz einer Immobilie ist zudem nur im Zusammenhang mit der sie umgebenden Umwelt zu denken: Voraussichtlich werden auch in Zukunft nicht alle Parkplätze eine direkte Lademöglichkeit für Elektroautos an jedem Stellplatz vorsehen. Doch da gibt es Abhilfe: Über ein Reservierungssystem können sich Mitarbeiter, Kunden oder gegebenenfalls auch außenstehende Verkehrsteilnehmer einen Zeitslot an der Ladesäule buchen. Damit kann die Auslastung der Ladesäulen optimiert und gleichzeitig ein Beitrag zur umweltfreundlichen Mobilität geleistet werden. So stärken Immobilien die gesamtgesellschaftliche Nachhaltigkeit.

Stand von heute können wir also folglich davon ausgehen, dass die Digitalisierung des Facility Managements eine wichtige Voraussetzung zur Erreichung der angestrebten Nachhaltigkeitsziele für Immobilien ist. «

Thomas Ball und Lena Krumm, Mindelheim

AUTOREN



Thomas Ball, Partner, und **Lena Krumm**, Junior Consultant, bei Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Impulsgeber und Wegbegleiter im Top-Management



Herr Zwingel, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Der CDO ist bei uns vor allem ein wichtiger Impulsgeber. Die Verantwortung für die digitale Transformation muss im Top-Management angesiedelt sein, um Herausforderungen und Chancen für das gesamte Unternehmen erkennen und verantworten zu können. Einen CDO kann man auch als internen Wegbegleiter sehen. Über Abteilungsgrenzen hinweg baut er an der Zukunft. Das gilt in unserem Fall in der Dienstleistungsbranche sicher genauso wie in Immobilienunternehmen und anderen Branchen.

Welche Ziele verfolgen Sie? Wir sind mittendrin in der Digitalisierung. Wir digitalisieren unsere internen Prozesse zunehmend. So bleiben wir zukunftsfähig und gleichzeitig wirtschaftlich. Natürlich denken wir auch an unsere Kunden, eine transparentere und effizientere Reinigung. Innovation und hochwertige Qualitätsstandards sind dabei unser Anspruch.

Was tun Sie, um Digitalisierungslücken bei den Mitarbeitern zu schließen? Wir leben Digitalisierung vor, an jedem einzelnen Tag. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind mit Tablets ausgestattet und die Nutzung verschiedener Kollaborations-Tools ermöglicht die schnelle und einfache Zusammenarbeit in Echtzeit. Wir veranstalten laufend Workshops und Schulungen für unsere Beschäftigten. Zielsetzung ist dabei die Wissensvermittlung oder auch das Entwickeln von neuen, digitalen Lösungen für den eigenen Arbeitsbereich. Denn wer vom Nutzen dieser Technologien überzeugt ist und sie vor allem auch selbstständig anwenden kann, dem macht Digitalisierung keine Angst, sondern Freude.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Künstliche Intelligenz ist auch für uns in den Fokus gerückt. Wir befassen uns mit Drohnen und Robotik. Aber auch Big Data und Augmented Reality stehen auf unserer Agenda.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? Aktuell erkunden wir intensiv die möglichen Einsatzfelder von Drohnen. Besonders in unserem Segment der Sicherheitsdienstleistungen wird uns diese Technologie viel Nutzen stiften können. Ein anderes Einsatzgebiet für neue Technologien ist die „Reinigung on demand“. Hier kommen Sensorik und Big Data zusammen und ermöglichen uns einen neuen Blickwinkel auf unsere eigene Dienstleistung.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Auch für uns als Dienstleistungsunternehmen im Immobilienbereich gewinnt die Verknüpfung von Gebäuden mit Technologie an Bedeutung. Durch IoT können sich Gebäude – sei es das eigene Zuhause oder Kundenobjekte – in intelligente Schaltzentralen verwandeln. Da wir selbst kein Technologie-Unternehmen sind, sind Partnerschaften in der Hinsicht für uns extrem wichtig.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Ein guter CDO braucht Kommunikationsstärke, Empathie und eine gewisse Frustrationstoleranz. Sein Erfolgsrezept heute wird dasselbe sein wie in zehn Jahren: offen sein, gut zuhören und Ängste nehmen. Im Hinblick auf das Berufsbild beispielsweise unserer Reinigungskräfte sehe ich vor allem deren Unterstützung durch Robotertechnologie. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 28 MARKUS ZWINGEL

Chief Digital Officer der Fürst Gruppe



ZUR PERSON

Markus Zwingel

treibt seit 2018 als CDO der Fürst Gruppe die Digitalisierung im Unternehmen voran. Die Fürst Gruppe in Nürnberg bietet Gebäude- und Reinigungsdienstleistungen, Schutz- und Sicherheitskonzepte an. Zwingel ist auch Mitglied der Geschäftsleitung. Davor verantwortete er operativ die Abteilungen IT & Marketing der Fürst Gruppe.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 14. Mai 2021

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Vorstandsmitglied/COO (m/w/d)

GEWOBA AG über ifp | Personalberatung Managementdiagnostik, Bremen
[Job-ID 021083626](#)

Spezialist*in Betriebskosten und Mietenentwicklung

Baugenossenschaft Freie Scholle eG,
Bielefeld
[Job-ID 020969930](#)

Vorstand/Geschäftsführer (m/w/d)

Celler Bau- und Sparverein eG, Celle
[Job-ID 021233434](#)

Geschäftsführung (m/w/d)

Wohnungsbau Aalen GmbH über
Treuhandstelle für Wohnungsunter-
nehmen in Bayern GmbH, Aalen
[Job-ID 020867139](#)

Geschäftsführer (m/w/d)

Baugesellschaft Hanau GmbH, Hanau
[Job-ID 020816209](#)

Architekt_in/Bauingenieur_in/ Techniker_in (m/w/d)

Oberurseler Wohnungsgenossen-
schaft eG - OWG, Oberursel
[Job-ID 020813510](#)

Property Manager/ Immobilienkaufleute (m/w/d)

Covivio Immobilien GmbH, Hamburg
[Job-ID 021231793](#)

Technischer Mitarbeiter/ Ingenieur (m/w/d)

SGH Bad Oeynhausen,
Bad Oeynhausen
[Job-ID 020764535](#)

Immobilienkaufmann/ Immobilienkauffrau (m/w/d)

GEWAG Wohnungsaktiengesellschaft
Remscheid, Remscheid
[Job-ID 020743692](#)

Geschäftsführer (m/w/d)

Wohnungsbaugesellschaft mbH
der Hansestadt Wismar über
Domus-Consult Wirtschafts-
beratungsgesellschaft mbH,
Wismar
[Job-ID 021193612](#)

Leiter Digitalisierung der Bau- und Immobilienwirtschaft (m/w/d)

WWB Weser-Wohnbau Holding
GmbH & Co. KG, Bremen
[Job-ID 021203826](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Alexander Mahr

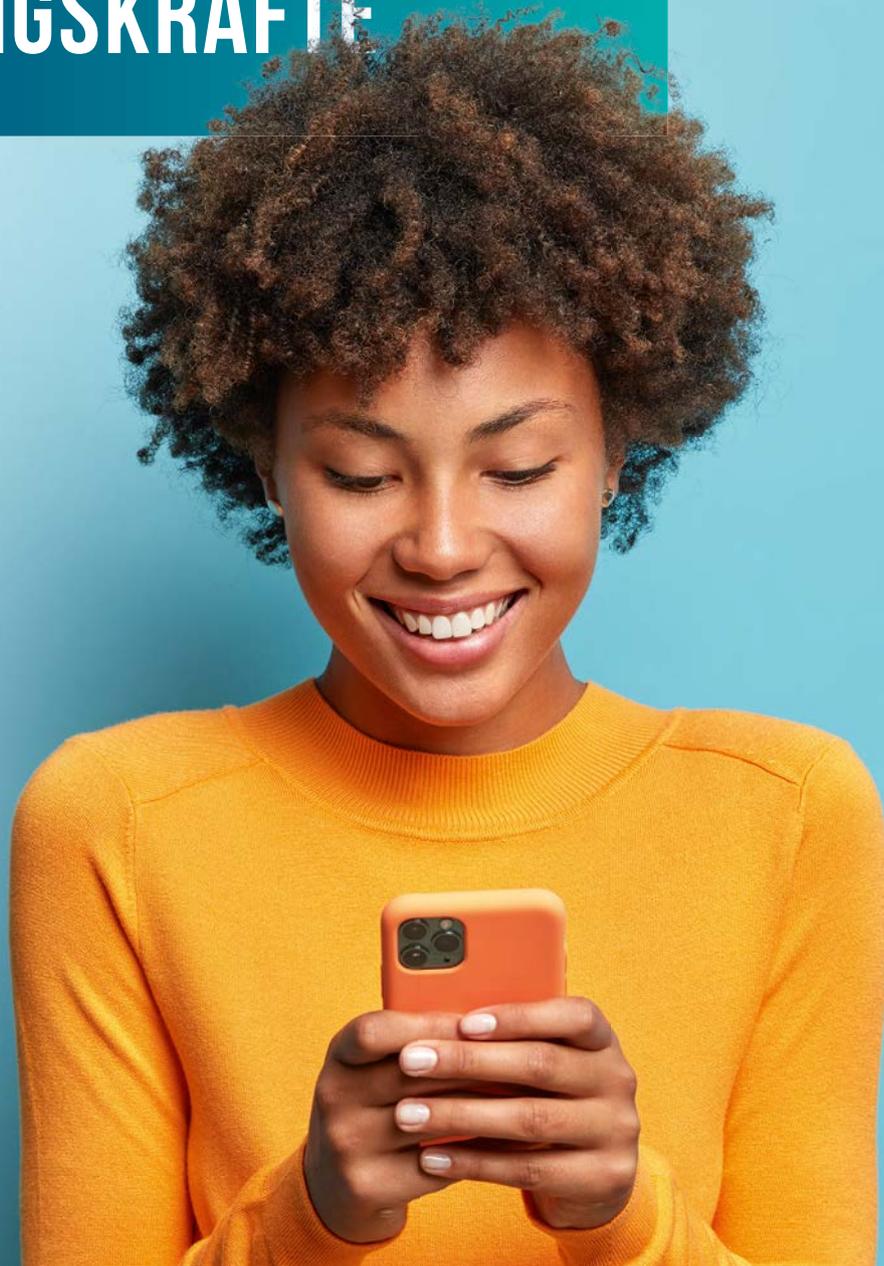
Tel. 0931 2791-452

stellenmarkt@haufe.de

Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.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.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Alles nur Klim-BIM, oder was?

„BIM ist die Chance, alles besser und effizienter zu machen, keine Frage. Aber es hapert noch an der Herangehensweise. Oft fehlt auch das Verständnis mancher Akteure. Zu viele arbeiten noch nach altbewährten Mustern.“



Armin Leonhardt ist Gründer und CEO der alonco GmbH, eines Vorreiters moderner Gebäudeautomation, schlüsselfertiger Technik in serieller Werksfertigung und eines smarten BIM-konformen Planungstools.

Digitale Zwillinge und BIM sind die Schlagworte, die an keinem Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft vorbeigehen. Es gehört zum guten Ton, selbstverständlich alles von und zu BIM zu machen – hinter den Kulissen gibt es aber viele, die noch nicht auf den Hype-Train aufspringen konnten oder wollten. Denn sind wir doch mal ehrlich: BIM ist für viele vermeintlich kompliziert und schlecht greifbar, noch nicht in allen Gewerken angekommen und längst nicht von jedem Betrieb umgesetzt.

Das Stiefkind

In modernen Gebäuden steckt immer mehr technische Ausrüstung aus verschiedenen Gewerken, die miteinander interagieren muss. Dass dadurch die Komplexität steigt, ist sicher jedem verständlich. Aber was sorgt denn dafür, dass alles fehlerfrei zusammenarbeitet? Es ist das Stiefkind, das leider gerne etwas vernachlässigt wird: die Gebäudeautomation.

Die Gebäudeautomation ist der „digitale Mörtel“, der alles zusammenhält und für einen reibungslosen Betrieb sorgt. Leider fehlt es gerade hier bei vielen am Projekt beteiligten Fachplanern an Verständnis und Erfahrung. Sie kennen die Anforderungen nicht oder betrachten die einzelnen Gewerke wie Elektro, Heizung, Sanitär, Lüftung etc. nur für sich und nicht ganzheitlich.

Ja, richtig, im BIM-Prozess werden diese ja zusammengeführt. Aber die Gebäudeautomation bleibt oft außen vor oder wird erst in späteren Planungsschritten berücksichtigt, wenn erkannt wird, dass es ohne gar nicht geht. Genau diese Herangehens-

weise ist leider zeit- und kostenintensiv und sorgt oft für Ärger und Stress. Sind die geplanten Komponenten nicht kompatibel oder basieren sie auf zu vielen verschiedenen proprietären Systemen, hilft vielfach nur noch ein zusätzlich beauftragter MSR-Fachplaner, um das selbst gemachte Problem zu lösen.

Wenn man nicht alles selbst macht ...

Auch in den ausführenden Unternehmen der Elektroplanung ist Gebäudeautomation oft noch ein rotes Tuch, zumindest für den ganzheitlichen Ansatz über alle Gewerke. Zu schlecht waren oft die Erfahrungen aus vergangenen Projekten voll nicht funktionierender Smart-Home-Komponenten, die euphorische Bauherren haben wollten. Dank ausgezeichneter Auslastung greift man dann verständlicherweise doch lieber auf das zurück, was man schon vor Jahren geplant hat. Warum Innovation, wenn die Ausführung komplex wird und die Fertigstellung bremst?

Wie digital und innovativ ist eigentlich Ihr Energieberater? Manche erarbeiten gewissenhaft eine gute Gebäudephysik und bemühen sich um großartige Energiekonzepte – vergessen oder unterschätzen dabei aber gerne den Einsatz der Gebäudeautomation. Dabei sind gerade hier enorme Einsparpotenziale im Primärenergiebedarf möglich. Wer die Hebel richtig ansetzt, kann schnell bis zu 20 bis 30 Prozent Primärenergie einsparen. Und wer sein Gebäude von KfW 70 auf 50 oder 40 bringt, spart durch höhere Tilgungszuschüsse unter Umständen mehr Geld ein, als die Gebäudeautomation gekostet hat. Hier liegt quasi noch viel Geld auf der Straße, das man nur einsammeln muss.



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

BIM ist eine Lösung, kein Problem

Zugegeben, BIM ist nicht einfach. Es wird oft als komplex angesehen. Und wir fangen erst richtig an damit. Was sich letzten Endes am Markt etabliert, wird sich noch zeigen. Der Open-BIM-Standard war ein nötiger Schritt, denn er ermöglicht vielen Akteuren, ihre Software ins Spiel zu bringen und Teil des Prozesses zu werden. Die Definition der Standards muss jedoch stetig weiterentwickelt werden, um auch zukünftig und mit neuen Technologien kompatibel zu sein, hier sind wir noch nicht am Ende.

Mit den richtigen BIM-Planungstools lassen sich schon heute Gebäudeautomation und alle anderen Gewerke ab den ersten Planungsschritten im Projekt berücksichtigen. Der Bauherr kann dabei sehen, ob nun mehr Dämmung, ein anderes Energiekonzept oder mehr Gebäudetechnik energie- und kosteneffizienter sind.

Vollkommen automatisiert werden dann im späteren Planungsprozess ehemals aufwändige Aufgaben der Ausführungsplanung wie Schemata, Funktionsbeschreibungen, Stromlaufpläne, Schaltschrankaufbaupläne und Leistungsverzeichnisse generiert und in die Werksplanung überführt, was Zeitersparnis und Qualität mit sich bringt.

Dabei werden die Funktionen und notwendigen Komponenten für eine durchgängige Gebäudeautomatisierung in die Ausführungsplanung der Fachgewerke integriert und durch klare Schnittstellen definiert.

Am Ende werden beispielsweise fertig konfigurierte Verteilerschränke in serieller Werksfertigung in Industriequalität produziert und dem Fachgewerk Elektro beigestellt. Diese enthalten die komplette Gebäudeautomation und alle nötigen Anschlüsse für alle Gewerke. Sie werden schlüsselfertig auf der Baustelle ausgeliefert und lassen sich auch von weniger spezialisierten Elektroinstallateuren anschließen und in Betrieb nehmen.

BIM ist großartig, wenn man es richtig nutzt

An dieser Stelle möchte ich gleich alle Fachplaner, Elektroinstallationsbetriebe und Energieberater um Entschuldigung bitten. Ich wollte Sie nicht diskreditieren, nur wachrütteln und ermutigen. Schauen Sie über den Tellerrand und seien Sie offen für Innovation. Bei über 40 Prozent weltweitem Energieverbrauch, verursacht nur durch Gebäude, ist es an der Zeit, etwas zu tun. Gemeinsam. Jetzt.

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Manfred Godek; Elke Hildebrandt;
Christian Hunziker; Kristina Pezzer;
Dr. Hans-Dieter Radecke; Frank Peter
Unterreiner; Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

gettyimages/MicrovOne

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

18.05.2021

Haufe Summit Real Estate

13.00-17.00, 395 Euro,
Haufe Group, Hamburg,
Telefon 040 238827130

<https://www.summit.haufe.de/real-estate/>

20.05.2021

Deutscher Immobilienverwalter Kongress

9.30-17.00, siehe Homepage,
BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter,
Telefon 030 30872918

www.bvi-verwalter.de

01.-02.06.2021

3. Mobilitätsgipfel

8.30-16.35; 9.00-13.00,
765 Euro/1.530 Euro (Präsenz),
Heuer Dialog, Düsseldorf & online,
Telefon 0611 97326921

www.heuer-dialog.de

09.-11.06.2021

Deutscher Immobilientag

14.30-17.00; 9.30-18.00; 9.00-
16.00, siehe Homepage, Immo-
bilienverband IVD, Berlin & online,
Telefon 089 2908200

www.deutscher-immobilientag.de

10.06.2021

Aareon Live

ab 9.30, kostenlos, Aareon AG,
Telefon 0231 7751220

www.aareon-live.de

15.06.2021

Online-Sachverständigenkongress

9.00-13.15, 159 Euro*/219 Euro**,
IVD Süd e.V.,
Telefon 089 2908200

www.ivd-sued.net

Webinare

19.05.2021

Das neue Gebäudeenergiegesetz

9.00-15.30, 430 Euro, TÜV Nord
Akademie GmbH & Co. KG,
Telefon 0511 99862087

www.tuev-nord.de

20.05.2021

Webseminar mit der KfW: Bundesförderung für effiziente Gebäude

14.00-15.30, kostenfrei, BfW Bun-
desverband Freier Immobilien-
und Wohnungsunternehmen,
Telefon 030 327810

www.bfw-bund.de

25.05.2021

ImmoBesichtiger-Schadenerkennung

9.00-18.00, 499 Euro,
Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093

www.sprengnetter.de

26.05.2021

Krisenmanagement im Gewerberaummietverhältnis

9.30-12.30, 145 Euro, ADI Aka-
demie der Immobilienwirtschaft
GmbH, Telefon 0711 3000506

www.adi-akademie.de

26.05.2021

Novelle Heizkostenverordnung und Messdienstleistungen

9.00-16.30, kostenlos,
Verband Thüringer Wohnungs-
und Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 0361 34010223

www.vtw.de

27.05.2021

WEG-Recht kompakt 2021

14.00-15.30, 98 Euro, Haufe Group,
Telefon 0800 7234254

<https://onlinetraining.haufe.de>

27.05.2021

Werk- und Bauvertragsrecht

10.00-15.30, 690 Euro, Sugema
Seminare & Beratung GmbH,
Telefon 0611 449058

www.sugema.de

01.06.2021

Die Eigentümerversammlung

10.00-16.30, 275 Euro, Südwest-
deutsche Fachakademie der
Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 0611 950188-0

www.sfa-immo.de

01.06.2021

Mietminderung: Praxisfälle, Rechtliches und Abwehrmöglichkeiten

9.00-13.00, 165 Euro* / 248
Euro**, vdw Sachsen Verband der
Wohnungs- und Immobilienwirt-
schaft e.V., Telefon 0351 4917721

www.vdw-sachsen.de

01.06.2021

Die Verwaltervergütung aktiv gestalten

10.00-11.30, siehe Homepage,
BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter,
Telefon 030 30872918

www.bvi-verwalter.de

07.06.2021

Neues zur Eigentümerversammlung nach der WEG-Reform

9.00-12.15, 220 Euro* / 260
Euro**, vhw – Bundesverband für
Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610

www.vhw.de

07.06.2021

Handyvideos und Livebesichtigungen für Immobilienunternehmer

15.30-17.00, 85 Euro*/105 Euro**,
IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200

www.ivd-sued.net

07.06.2021

Krisen- und Risikomanagement für Immobilienunternehmen

10.00-12.00, 199 Euro, Haufe Aka-
demie, Telefon 0761 898-4433

www.haufe-akademie.de/immobilien

07.-08.06.2021

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

9.00-17.00, 431 Euro, gtw Weiter-
bildung für die Immobilienwirt-
schaft, Telefon 089 45234560

www.gtw.de

09.06.2021

Brandschutz im Bestand

9.00-16.00, 380 Euro*/475 Euro**,
BBA – Akademie der Immobilien-
wirtschaft, Berlin & online,
Telefon 030 23085521

www.bba-campus.de

10.06.2021

Energieausweis – Inhalt, Pflichten, Sinn und Unsinn

10.00-11.00, 63 Euro, EBZ Aka-
demie, Telefon 0234 9447575

www.ebz-training.de

10.06.2021

Gebäudeenergiegesetz: Was kommt wann und was müssen Verwalter jetzt wissen?

10.00-11.30, 69 Euro*/99 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 30096790

www.vdiv.de

15.06.2021

Versicherungsmanagement in der Immobilienwirtschaft

14.00-17.00, 165 Euro,
Deutsche Immobilien Akademie
(DIA), Telefon 0761 207550

www.dia.de

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

Vorschau

Juni 2021

Erscheinungstermin: 04.06.2021
Anzeigenschluss: 11.05.2021

PANDEMIEAUSWIRKUNGEN

Die nächste Seuche kommt bestimmt

Spezielle Corona-Aktivitäten betreffen aktuell schon alle Assetklassen. Doch Pandemievorsorge in Gebäuden wird auch in Zukunft ein ganzes Bündel von Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen verlangen. Die technischen und die Dienstleistungsaspekte von Büro- bis Wohnimmobilien.



WEITERE THEMEN:

- › Politik. Die Bundesregierung, die Energiewende und der Bundesrechnungshof
- › Immobilienaktien. Aufwind auch jenseits des Wohnens?
- › Studie. Der Digitalisierungsgrad im Marketing von Immobilienunternehmen

Foto: gettyimages/Luis Alvarez

Juli/Aug. 2021

Erscheinungstermin: 02.07.2021
Anzeigenschluss: 11.06.2021

MAKLER

Raus aus der Selbstständigkeit

Courtageteilung, geringe Leerstände, Pandemieeinschränkungen: Die Immobilienvermittler haben es schwer derzeit. Manche selbstständige Existenz steht gehörig unter Druck. Ist der Anschluss an einen Franchisegeber ein Ausweg aus der Krise?



Illustration: Thomas Pläßmann



Pläßmanns
Baustelle

54°19'N, 08°37'O

St. Peter-Ording

Ina Königsberg-Brouns

Mein liebster Urlaubsort ist St. Peter-Ording – mit oder im Bulli auf dem Strand. Es ist Nacht auf den extra eingerichteten Stellplätzen am Beach Motel im Ortsteil Ording. Weißer Strand, so weit man sieht. Der Geruch der See. Und die frische Brise pustet immer einen feinen Sandfilm auf die Haut. **Wann waren Sie dort?** Ich komme seit fast 15 Jahren regelmäßig dorthin. Manchmal nur für ein, zwei Tage oder ein Wochenende. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ein Freund hat mich vor fast 15 Jahren in seinem Bulli auf ein Surffestival dorthin mitgenommen. Ich habe mich sofort in diesen Ort verliebt. Ich habe mir dann selbst meinen ersten alten Bulli zugelegt. Die ersten Jahre bin ich fast jedes Wochenende dorthin gefahren. **Was hat Sie angezogen?** Es ist ein Gefühl von unendlicher Freiheit, Raum und Zeitlosigkeit. Das macht diesen Ort für mich zum Magneten. Wenn ich mit dem Bulli über die Dünen auf den Strand fahre, kann ich für einen langen Moment den geliebten Arbeitsalltag loslassen. Denn den Kopf mal vom Denken zu trennen, heißt Kraft tanken. **Mit wem waren Sie dort?** Die letzten Jahre fahre ich meistens mit meiner Frau Jesta und unseren beiden Hunden Nils und Hermann. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Chillen, Windsurfen (früher), Freunde treffen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Jeder einzelne Tag dort ist eine Freude. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Vor sieben Jahren haben wir unseren Hund Nils aus einem Tierheim in Frankreich adoptiert. Er war anfangs sehr traurig und zurückgezogen, bis wir ihn eines Tages mit nach SPO genommen haben. Wir sind auf den Strand gefahren, haben die Tür aufgemacht und Nils ist den ganzen Strand entlang gerannt. Er war super happy. Seitdem liebt er es, mit dem Bulli loszufahren. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Es ist der perfekte Ort, um abzuschalten und Ruhe zu finden – wenn's denn sein muss, auch ohne Bulli ... **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Immer wieder. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Nein, St. Peter-Ording ist immer spontan.

„Es lohnt sich, nach einem denk-intensiven Tag in der Dämmerung mit dem Bulli loszufahren, um am nächsten Morgen bei Sonnenaufgang direkt Sand unter die Füße zu kriegen. Der erste Kaffee mit Brise und Blick auf die Wellen ist ein Genuss.“

„Jeder einzelne Tag dort ist eine Freude.“



STECKBRIEF

Ina Königsberg-Brouns (49) MRICS ist Immobilienökonomin (ADI). Seit 2019 ist sie Director Parking & Mobility bei der ECE Marketplace GmbH & Co.KG und Prokuristin der Pollux Grundstücksgesellschaft m.b.H in Hamburg.



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt



Der Award, der Ihre Erfolge sichtbar macht

Ihre Leistung verdient Anerkennung?

Dann bewerben Sie sich **bis zum 30. Juni 2021**
für eine oder mehrere Kategorien des diesjährigen
Deutschen Immobilienpreises
powered by immowelt.

Das ist Ihre Chance zu zeigen,
dass Ihr Unternehmen wirklich
ausgezeichnet ist.

Mehr erfahren auf
deutscher-immobilienpreis.de

MEDIENPARTNER



HAUFE.

„ES GIBT VIEL NEUES IN DER IMMOBILIEN-
KOMMUNIKATION. ABER AN UNABHÄNGIGEN MEDIEN FÜHRT
IN PUNCTO GLAUBWÜRDIGKEIT KEIN WEG VORBEI.“

Jochen Götzelmann
Geschäftsführer Targa Communications
L'Immo vom 08.02.2021



Foto: Targa Communications GmbH

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien

