



16 SEITEN
REGIONREPORT
NÜRNBERG

05
2022

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

FONDSSTANDORTGESETZ So wird das Gewerbesteuerprivileg auch nutzbar

HAUSVERWALTUNG Die Prozesse für Wohnungssanierungen neu denken

IMMOBILIE IM METAVERSUM Ein Bild von einem Haus

KLIMANEUTRALITÄT KONKRET

Zehn Sofort-
maßnahmen



Partner der
Immobilienwirtschaft

Smarte Digitalisierung Ihres Immobilienbestandes

Gebäudekonnektivität 4.0: alle Gebäudeinformationen und
Verbrauchsdaten in einer einzigen Datenplattform



Eine gemeinsame Funk-Infrastruktur vernetzt alle smarten Anwendungen in Ihren Beständen. Anbieterunabhängig, technologieutral und in Echtzeit. Steuerung und Datenerfassung in einer einzigen Datenplattform – **das ist Gebäudekonnektivität 4.0!**

Erfahren Sie mehr und sprechen Sie uns an:
vodafone.de/immobilienwirtschaft/gk

Together we can



Die Crux des Handelns

„Die ideale Motivation des Handelns – Konsequenz einer reflektierten, ergebnisorientierten Idee – ist selten geworden.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Handeln ist ja zunächst mal etwas Gutes. Idealfall: Es ist das Ergebnis eines reflektierten Prozesses und verspricht zum Ziel zu führen. Weniger ideal wäre: Wir vergessen vorher nachzudenken. Oder wir lassen es ganz, reden aber mit Freude darüber. Im Moment wird vielerorts eher abgewartet: Investoren wollen ja, aber die unsichere Marktlage lässt sie zögern. Und die Bauwirtschaft kommt schon jetzt oft nicht mehr an ihre Materialien.

Handeln hat dann etwas besonders Bitteres, wenn es nicht kompatibel ist mit den Werten, die man so vertritt. Stoiker hielten Sklaven, Sklavinnen, obwohl sie lehrten, Sklaverei sei ein Unrecht. Heute importieren wir Öl und Gas aus Russland. Zur Sicherung des Wohlstands entkoppeln wir das Handeln von unseren Werten.

Bleibt noch das Alibi-Handeln: Man will der Öffentlichkeit zeigen, dass man etwas tut. Weil die Politik sich weigert, alte Mütterchen aus dem alleine bewohnten Palast zu werfen oder die Grundsteuer für derartige Lebenssachverhalte deutlich zu erhöhen, schafft sie Wohnungstauschbörsen, die erwiesenermaßen nichts bewirken. Bundesbauministerin Geywitz will eine Debatte über „gutes Wohnen“, sie will Anreize setzen. Manchmal ist Handeln auch nur der Ausdruck von Hilflosigkeit.

Ihr

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

05.2022

KLIMANEUTRALITÄT KONKRET

Wie die Immobilienwirtschaft ESG erfüllen kann – und muss

Environment, Social, Governance (ESG) erreicht vollends auch die Immobilienwirtschaft. Risikominimierung und neue Labels allein reichen nicht. Es bedarf nun tatsächlicher Umrüstungen von Immobilien. Denn auch Förderungen wird es nur noch für ESG-konforme Objekte geben.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

KLIMANEUTRAL – SO GEHT'S

Environment – Social – Governance
Nur ESG lässt Immobilienunternehmen wettbewerbsfähig bleiben 08

Ein Dekalog für das Klima
Zehn Sofortmaßnahmen 16

Asset Management
In Krisenzeiten 18

Fondsstandortgesetz
Das Gewerbesteuerprivileg nutzen 21

L'Immo-Podcasts aktuell
Real & digital. Faktor Aufzug.
Wohnsünden & -mythen.
Knappe Büros? 26

Kolumne Eike Becker
Sicherheit 28

EBZ-Studie
Tiefer Transformationsprozess 32

Shared Spaces
Ein Airbnb für Büros 34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 53

Verwalter & Dienstleister
Handwerkernetz darf nicht reißen 55

Bauland
Was gibt das Grundstück her? 58

Maklerurteil
Keine Provision bei bestimmter
Vorkenntnis des Kunden 62

WEG- & Mietrecht
Urteile des Monats:
Mehrhausanlage – Verständnis der
Gemeinschaftsordnung;
Mieterbeschwerde – Hinweisgeber? 63

DIGITALES & ENERGIE

Szene 68

Immobilien im Metaversum
Ein Bild von einem Haus 70

Glasfaser, Satellitenschüssel & Co.
Entscheidungen zu neuen
Empfangs- und Übertragungs-
wegen stehen an 74

Digitale Plattformen
Es ist angerichtet 76

Innenstadtverdichtung
Die Zentren smart steuern 79

Datenräume
Raus aus den Datensilos 82

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 30; Deutscher Verband 31; Kolumne DigitaliSaat 86;
 Impressum 87; Termine 88; Vorschau, Humor 89; Mein liebster Urlaubsort 90



08



55

NEUE SANIERUNGSPROZESSE

Das Handwerkernetz zu pflegen ist für die Hausverwaltung eine ureigene Aufgabe. So gelingt das auch in Zeiten des Handwerkmangels.

REGIONREPORT NÜRNBERG

Metropolregion

Wie 23 Landkreise und elf Städte gemeinschaftlich daran arbeiten, in einer globalen Welt sichtbarer zu werden **40**

Leben & Arbeiten

Die zentrale Lage und die hohe Lebensqualität der Frankenmetropole ziehen Unternehmen und Bewohner gleichermaßen an **42**

Gewerbeflächen finden

Die Stadt Nürnberg will mit einem Masterplan bis 2035 alle Flächenpotenziale vor Ort ermitteln **49**

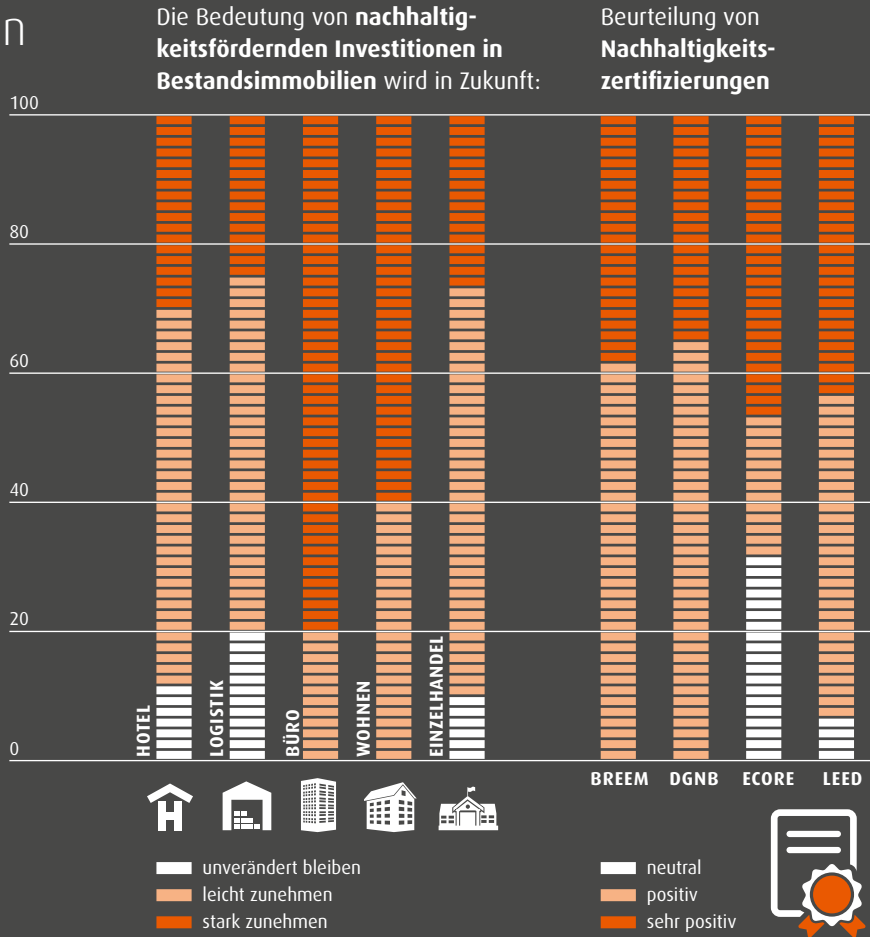


Politik & Wirtschaft

Immobilienfinanzierer schrauben Erwartungen zurück

Der vierteljährlich erscheinende Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) von JLL und dem ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung bildet die Einschätzungen von Finanzierungsexperten ab. Diese sind im ersten Quartal 2022 nicht mehr so positiv gestimmt wie bisher: Der Index lässt erstmals seit sechs Quartalen nach und sinkt um 3,5 Punkte auf einen Wert von nun 7,2 Punkten. In einer Sonderfrage haben die Experten die Bedeutung von Nachhaltigkeitszertifizierungen beurteilt. Demnach wird für alle Nutzungsarten und Risikoklassen ein Bedeutungszuwachs von ESG-Kriterien erwartet, am stärksten für Büros, am wenigsten für Einzelhandelsimmobilien. Am besten werden demnach Zertifikate nach DGNB- und BREEAM-Standard bewertet. Etwas schwächer schneiden die Nachhaltigkeitslabels von LEED und Ecore ab.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: JLL und ZEW



BUNDESBAUMINISTERIUM

Neue Einfamilienhäuser vermeiden



Bundesbauministerin Klara Geywitz (SPD) will den Neubau von Einfamilienhäusern in Deutschland eindämmen, um den Flächenverbrauch zu reduzieren. Sie schlägt stattdessen staatliche Anreize für junge Familien vor, die alte Häuser kaufen und sanieren.

Es sei „ökonomisch und ökologisch unsinnig“, wenn jede Generation neue Einfamilienhäuser baue, in denen dann am Ende nur ein oder zwei Senioren wohnten. Die Lösung wäre nach Auffassung von Geywitz ein anderer Nutzungszyklus: „Gut wäre, wenn die nächste Generation von jun-

gen Familien alte Häuser erwirbt und saniert.“ Dafür schlug die Ministerin staatliche Anreize vor. In den vergangenen Jahrzehnten sei die Wohnfläche pro Person immer weiter gestiegen. Es müsse heute anders gebaut werden, schon um die Klimaschutzziele zu erreichen: mit kleineren Wohnflächen, aber größeren Gemeinschaftsflächen. Nötig sei eine Debatte über „gutes Wohnen“. Im Jahr 2020 gab es laut Umweltbundesamt rund 42,8 Millionen Wohnungen, rund fünf Prozent mehr als 2011. Im gleichen Zeitraum stieg die genutzte Wohnfläche aber deutlich stärker um 6,5 Prozent.

NEUE GRUNDSTEUER: EINE ART ZWEITE STEUERERKLÄRUNG

Millionen von Haus- und Grundstückseigentümerinnen und -eigentümern müssen im Zuge der Grundsteuerreform in diesem Sommer eine Art zweite Steuererklärung bei den Finanzämtern einreichen. Je nach Bundesland sind mehr oder weniger Informationen gefragt, weil unterschiedliche Berechnungsmodelle angewendet werden. Die Frist endet am 31. Oktober. Verbände warnen vor einer „XXL-Bürokratie“ und fordern mehr Zeit bis Ende Januar 2023.

KOLUMNE

Gestiegene Zinsen und Baukosten verändern die Immobilienwelt

Frank Peter Unterreiner



Innerhalb weniger Wochen haben sich für die Immobilienwirtschaft entscheidende Parameter fundamental verändert: Die Zinsen sind nahezu doppelt so hoch und Baumaterialien – soweit verfügbar – verteuern sich gefühlt täglich. Und ein Ende ist nicht in Sicht. Wie geht es weiter? Was sind die Konsequenzen? Abschließend lässt sich dies noch gar nicht beantworten, aber die Auswirkungen können immens sein. Privat Anleger werden sich allein wegen der gestiegenen Zinsen Wohneigentum oftmals nicht mehr leisten können. Auch die Rechnung von vielen professionellen Bestandshaltern dürfte nicht mehr aufgehen. Neubauten und Sanierungen werden erheblich teurer, das zieht auch die Preise von Bestandsimmobilien mit nach oben. Bauliche Maßnahmen sind nicht mehr seriös kalkulierbar.

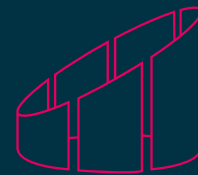
Und wie künftig mit Forward Deals umgehen? Wer als Sanierer, Bauträger oder Projektentwickler bereits vom Plan weg verkauft hat, muss zum Festpreis liefern. Das könnte so manchen ruinieren. Verkäufe vor Baubeginn oder während der Bauphase werden riskanter. Um das Vorhaben durchzuziehen, benötigt es dann entweder mehr Eigenkapital oder eine besonders hohe Kreditwürdigkeit. Oder mit dem Käufer muss eine Preisanpassungsklausel vereinbart werden, so wie es Generalunternehmer und Gewerke auch schon tun. Mit einer solchen Klausel wird ein institutioneller Investor umgehen können, aber wie reagiert die Bank, wenn Privatpersonen zwecks Finanzierung einen entsprechenden Kaufvertrag vorlegen? Und muss bei Gewerbeimmobilien in der Konsequenz der Mieter mit einer Mietanpassungsklausel konfrontiert werden? Auch kann es sein, dass so manches Projekt insbesondere in weniger guten Lagen gar nicht mehr vermarktbar ist, weil die gestiegenen Kaufpreise und Mieten schlicht die Schmerzgrenze überschritten haben. Andererseits kann eine hohe Inflation dazu führen, dass aufgrund der Geldentwertung Anlagen in Immobilien noch gefragter werden. Dies betrifft jedoch nur Menschen oder Institutionen, die bereits Geld haben. Sich über den Erwerb von Immobilien erst Vermögen zu schaffen oder in den eigenen vier Wänden zu leben, wird hingegen immer unbezahlbarer – mit allen gesellschaftlichen Konsequenzen, die wir nicht haben wollen.

Bauland-Studie: Platz für neue Wohnungen ist da

Die Bundesregierung will pro Jahr 400.000 Wohnungen bauen. Platz ist da, wie eine Studie zeigt. Neue Flächen müssten kaum versiegelt werden. Kurzfristig könnten zirka 53.000 Hektar Bauland im Innenbereich von Städten und Gemeinden aktiviert werden. Baulücken etwa bieten beträchtliches Potenzial.

MUTIG
KONTROVERS
NAH DRAN

Neue Immobilienmesse für die Real Estate Branche im Norden.



**REAL
ESTATE
ARENA**

18. – 19. MAI 2022
Messegelände Hannover

- + **100+ Aussteller*innen und Partner*innen**
- + **Bundesweiter Fokus auf B- und C-Städte**
- + **Innovatives 3K-Konferenzformat**
Keynote > Kontroverse > Konstruktiv
- + **Fach- und Gesellschaftsthemen aus der Real Estate Branche**

ALLE INFOS UND TICKETS:
www.real-estate-arena.com
[#rea2022](https://twitter.com/rea2022)



Deutsche Messe

KLIMANEUTRALITÄT KONKRET

Wie die Immobilienwirtschaft kann – und muss

Environment, Social, Governance (ESG) erreicht nach der Industrie auch die Immobilienwirtschaft. Die Grundsätze sind streng. Risikominimierung und neue Labels allein reichen nicht. Es bedarf nun tatsächlicher Anstrengungen bei der Umrüstung von Immobilien. Auch Förderungen wird es nur noch für Objekte geben, die nachhaltig betrieben werden und ihren Nutzern auch im sozialen Sinne dienen.

Am Anfang stand ein Brief, mit dem so wohl kaum einer in der Immobilienbranche gerechnet hatte. Larry Fink, der Chef des weltgrößten Kapitalverwalters und -investors, BlackRock, forderte Anfang 2020 alle Unternehmen in seinem Portfolio auf, ihre Klimabilanz zu verbessern. Auf den ersten Blick sieht das nach einer vorwärtsgewandten Vision eines der wichtigsten Unternehmer der Welt aus. Auf den zweiten Blick geht es vor allem um das Minimieren von Risiken im Anlagenportfolio der Zukunft – ein doch sehr buchhalterischer Gedanke. Denn ineffiziente Immobilien werden in Zeiten steigender Energiekosten und einer keineswegs gesicherten Fremdversorgung mit Strom und Wärme tatsächlich zu einer finanziellen Zeitbombe.

Was Fink allein mit seiner ökonomischen Macht durchzusetzen versucht, implementiert die EU auf rechtlichem Weg. Am 10. März 2021 trat die neue Offenlegungsverordnung der EU zu Nachhaltigkeitskriterien (ESG-Verordnung) in Kraft. Seitdem müssen Finanzinvestoren ihre Anlagen nach den ESG-Kriterien reporten und klassifizieren. Anfang 2022 wurde die novellierte EU-Taxonomie nachgeschoben. Sie legt Inhalte von Nachhaltigkeit und deren Maßstäbe fest. Investoren müssen nun auf dem Kapitalmarkt ihre Nachhaltigkeitsstrategie offenlegen. Das gilt insbesondere für institutionelle Anleger wie Fonds, Versicherungen oder Pensionskassen – also all jene, die mit Vorliebe in Immobilien investieren. Und das wirkt.

PWC Luxembourg startete gleich zu Anfang dieses Jahres noch eine Umfrage zu dem Thema unter dem Titel „The growth opportunity of the century“. Wenig überraschendes Ergebnis: 77 Prozent der befragten Unternehmen werden innerhalb der nächsten zwei Jahre nicht mehr in Produkte investieren, die nicht ESG-konform sind. Im PWC Global Investor ESG Survey von 2021 würden sich 79 Prozent aller Asset Manager und Analysten von Unternehmen mit halbherzigen ESG-Maßnahmen distanzieren. Wichtigster Faktor sei die Art und Weise, wie Unternehmen mit ihren ESG-bezogenen Risiken umgehen.

Förderungen im Bauwesen werden ab 2023 konsequent an ESG-Kriterien ausgerichtet

Immobilien haben weltweit einen großen Anteil an den Treibhausgasen – geschätzt wohl mehr als 30 Prozent. Zur Deutschen Wärmekonferenz (#connectingheat) des Bundesverbandes der deutschen Heizungsindustrie (BDH) im März 2022 in Berlin kündigte Rolf Böisinger, Staatssekretär Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen (BMWSB), an, dass alle Förderungen in der Immobilienwirtschaft ab 2023 nach Kriterien des ESG erfolgen würden. Dafür werde auch das Qualitätssiegel »

chaft ESG erfüllen



Jan Franzkowiak ist Prokurist und Key Account Manager bei stolp+friends. Das Unternehmen unterstützt die gemeinwohlorientierte Wohnungswirtschaft mit einem umfangreichen Beratungsangebot von der Datenbewertung über die Kommunikation bis hin zu Nachhaltigkeitsberichten.



INTERVIEW MIT JAN FRANZKOWIAK

Nur die Erfüllung von ESG lässt Immobilienunternehmen wettbewerbsfähig bleiben

Herr Franzkowiak, welche größten Problemfelder sehen Sie bei der Umgestaltung von Immobilienfirmen und ihren Liegenschaften hin zur Erfüllung von ESG-Kriterien? Der Teil der Kriterien, der sich mit E wie Environment beschäftigt, definiert sechs Umweltziele. Wenn eine Wirtschaftsaktivität eines von diesen Umweltzielen erfüllt, ohne ein anderes signifikant zu verletzen, gilt diese Tätigkeit als taxonomiekonform. Das bedeutet aber noch nicht, dass die betroffene Immobilie als nachhaltig gilt und somit die regulatorischen Anforderungen erfüllt. Diese verlangen Energiekonformität, also wieder eine andere Regulatorik. Hinzu kommt, dass zwischen Neubau, grundlegender Sanierung, einzelnen Renovierungsmaßnahmen und Akquisition sowie Eigentümerschaft unterschieden werden muss. Das S und das G der ESG-Kriterien sind noch nicht definiert. Zu Governance sind schon verschiedene Compliance-Richtlinien aus anderen Bereichen vorhanden, die sicherlich einfließen können.

Welche rechtlichen ESG-Zwänge existieren schon heute für Immobilienunternehmen? Für große Unternehmen gilt nach HGB § 267 Absatz 3 eine Veröffentlichungspflicht für nichtfinanzielle Berichterstattung. Diese kann zudem von allen Geschäftspartnern die gleiche Offenlegung verlangen. Ansonsten gilt nicht nur für diese Branche der Green Deal, der Klimaneutralität bis zum Jahr 2050 vorsieht. Dieses Ziel zu erreichen ist für die drittgrößte Emittenten-Branche sehr schwer.

Und auch wenn es sich bei vielen unserer Kunden um kleinere Unternehmen handelt, sind diese nicht von der ESG-Verordnung ausgenommen. Der Grund: Laut Artikel 29a Richtlinie 2013/34/EU (IFRS) kann sich die ESG-Verordnung auch auf Unternehmen von öffentlichem Interesse beziehen, was genau auf unsere gemeinwohlorientierten Kunden zutrifft. Denn diese Wohnungsunternehmen gehören in vielen Städten zu den wichtigsten Anbietern von bezahlbarem Wohnraum. Sie sorgen für sichere Arbeitsplätze, stärken die regionale Wirtschaft durch entsprechende Auftragsvergaben, gestalten das Leben der Menschen vor Ort und sind allein aufgrund ihres Auftrages – des Gemeinwohls – von enormer Bedeutung für die Öffentlichkeit.

Welche Rollen werden insbesondere Management und Verwalter dabei spielen? Zu betonen ist, dass zunächst wirklich die Politik in der Pflicht steht. Diese muss weitere gesetzliche Weichen stellen, damit nur noch schadstofffreie und recyclebare Materialien bei Modernisierungen und Neubauprojekten zum Einsatz kommen dürfen. Von selbst wird sich der Markt nicht verändern – besonders da Beton trotz seiner Nachteile für die Umwelt noch immer der günstigste Baustoff ist. Im nächsten Schritt sind Management und Verwalter zu nennen, die ebenfalls einen Beitrag leisten sollten. Hier kommt vor allem das Datenmanagement ins Spiel. Es kann nichts effektiv verbessert werden, wenn die Schwachstellen und somit das größte Potenzial

zur Verbesserung nicht genau bekannt und definiert sind. Zudem sollten das Management und die Verwalter den Bewohnern Tipps und Anreize für umweltbewusstes Handeln geben – im Wohnumfeld und darüber hinaus.

„Durch Technologie erzielt es Einsparpotenzial darf nicht durch verändertes Verhalten der Nutzer konterkariert werden.“

Wie müssen Mieter oder Nutzer mit einbezogen werden? Kein Wohnungsunternehmen kann allein durch technische Anpassungen im Bestand Klimaneutralität erreichen. Hierfür ist das Einbeziehen der Mieterinnen und Mieter mit entsprechenden Verhaltensanpassungen nötig. Studien belegen bereits jetzt den so genannten Rebound-Effekt. Das kann heißen: Wenn an der einen Stelle Energie durch bessere Isolierung eingespart wird, entscheiden sich Mieter an anderer Stelle unbewusst dazu, mehr zu heizen.

Ein Paradoxon! Ja, darum ist es ja so entscheidend, dass durch Technologie erzielt es Einsparpotenzial nicht durch verändertes Verhalten konterkariert wird. Zudem kann nahezu jeder an der einen oder anderen Stelle etwas

Energie sparen oder das Fahrrad anstatt des Autos zur Arbeit nehmen. Es sind viele Kleinigkeiten im Wohnumfeld, aber auch im Alltag, an denen jeder Einzelne unserem Klima zuliebe arbeiten kann. Doch wichtig ist hier auch, dass die Menschen informiert werden. Denn es bringt schließlich nichts, innovative Produkte einzubauen, die von den Mietern nicht effizient genutzt werden.

Kann man abschätzen, wie stark eine ESG-Zertifizierung sich finanziell auswirkt? Das ist derzeit schwer messbar. Sie werden aber deutlich auf die Kauf- und Verkaufspreise der Immobilien Einfluss nehmen: als maßgeblicher Faktor für den Wert von Immobilien und entsprechend auch auf Mietpreise. Schließlich sind die Arbeiten, die Wohnungsunternehmen zur Verbesserung der Gebäude umsetzen, ebenfalls mit hohen Investitionen verbunden.

Gibt es durch das Erfüllen der ESG-Kriterien auch Vorteile für die Immobilienunternehmen? Durch bauliche und technische Veränderungen an den Immobilien selbst wird der Wert der jeweiligen Immobilie gesteigert – besonders da das Umweltbewusstsein der Menschen wächst und bei der Wahl des eigenen Zuhauses sowie eines fairen Vermieters eine immer größere Rolle spielt. Auch für die öffentliche Wahrnehmung und das Image ist das aktive Vorgehen im Sinne des Klimawandels von Vorteil. Zusammenfassend lässt sich: Unternehmen müssen zwar hohe Kosten investieren, können aber nur so wettbewerbsfähig bleiben.

„Nachhaltiges Gebäude“ eingeführt. Ursprünglich war dies für den 1. Januar 2023 geplant. Doch damit es zu keinem Bruch in der weiteren Förderung von Bauprojekten durch die KfW kommt, werde das nun vorgezogen. Nicht nur deswegen sollten Immobilienunternehmen danach streben, sich ESG-konform aufzustellen. Hiermit ist – zumindest initial – ein relevanter Aufwand verbunden. Das Münchener Beratungsunternehmen Ampeers Energy hat aber auch die Gegenrechnung bei Untätigkeit aufgemacht:

Ein kraftloser Ansatz und fehlende Daten machen der Immobilienwirtschaft den ESG-Weg schwer

Ein mittelgroßes Immobilienunternehmen, welches über 5.000 Wohneinheiten verwaltet und jährlich 40 kg CO₂ pro Quadratmeter emittiert (Baujahr 1960), hinterlässt einen jährlichen CO₂-Fußabdruck von ca. 16.000 Tonnen CO₂. Bei einer vorhergesagten CO₂-Bepreisung von 100 Euro pro Tonne im Jahr 2030 ist mit Kosten in Höhe von 1.600.000 Euro jährlich zu rechnen, wenn es bis dahin keine Minderung der Emissionen erreicht. Das Unternehmen wird diese Kosten auch nicht mehr einfach auf die Mietpreise umlegen können.

Es wird für Immobilienunternehmen keineswegs ein einfacher Weg sein, die ESG-Kriterien zu erfüllen. „Hinzu kommt, dass der Fokus häufig auf der Identifikation und der Umsetzung von Einzelmaßnahmen liegt und weniger auf einer Gesamtbetrachtung des ESG-Ansatzes im Hinblick auf eine Unternehmenstransformation. Hieraus folgen dann zu unklare strategische Zielvorgaben, sodass die Transformation nicht genug Kraft entwickeln kann“, beschreibt dies Nina Schrader, Director im Bereich Real Estate Consulting bei Deloitte.

Zudem haben die Unternehmen auf viele Themen im Quartier oder im Einzelobjekt nur bedingt Einfluss. Beispielsweise ist im Hinblick auf das „E“ das Mieter- oder Nutzerverhalten einer der wesentlichen Einflussfaktoren für die Reduzierung des CO₂-Footprints.

„In diesem Zusammenhang stellt das Thema Datenverfügbarkeit eine weitere Herausforderung dar. Nach wie vor fehlt es auch in diesem Bereich der Immobilienwirtschaft an Daten. Durch viele Abhängigkeiten, etwa von externen Dienstleistern oder Mietern, gestaltet sich die Datenerhebung als sehr aufwändig und komplex. Im Ergebnis fehlen somit die

Daten, auf deren Basis belastbare Entscheidungen getroffen und Maßnahmen ab- und eingeleitet werden können“, benennt Nina Schrader eine wesentliche Herausforderung, die es zu lösen gilt.

Ihrer Meinung nach muss der Fokus hinsichtlich der Erfüllung der ESG-Kriterien auf dem Bestand und nicht im Neubaubereich liegen. Aktuell fehle es aber an personellen und materiellen Ressourcen zur Bewältigung dieser großen Aufgabe. Erschwerend kämen weiter steigende Preise und eine damit verbundene sinkende Wirtschaftlichkeit der erforderlichen Modernisierungsmaßnahmen hinzu.

Dennoch, und wie eingangs beschrieben: Der Druck beim Thema ESG ist für viele Marktteilnehmer derzeit stark wahrnehmbar. Dies zeigt sich zum einen durch die steigende Nachfrage von Investoren nach nachhaltigen Investitionen und zum anderen durch zunehmende regulatorische Anforderungen. „Die sich hieraus ergebenden hohen und ständig steigenden Reportinganforderungen der unterschiedlichen Stakeholder erzeugen wahnsinnig viel Aufwand und binden Ressourcen an der falschen Stelle, weshalb ein qualitativ und quantitativ hochwertiges Datenmanagement in Zukunft einen immer höheren Stellenwert einnehmen wird“, so Schrader weiter.

Soll es dennoch gelingen, geht das nur mit einem höheren Engagement durch das Management der Immobilienunternehmen und natürlich die Verwalterinnen und Verwalter. Laut Schrader werden Immobilienmanager zukünftig verstärkt die Rolle des Impulsgebers in Richtung der Mieterinnen und Mieter einnehmen. Im Bereich Wohnen sei sogar eine Incentivierung zur Motivation der Mieter denkbar. Insgesamt sollten Verwalter als »

Eigene und nachhaltige Stromerzeugung ist ein wichtiges Mittel zur Erfüllung der ESG-Kriterien.





Green Buildings, hier das Katharineum in Leipzig, lassen sich nicht nur nachhaltig bewirtschaften, sie bieten auch gesundheitliche Vorteile für die Mitarbeitenden.

Impulsgeber entlang der gesamten immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette agieren, angefangen von der Auswahl der Anbieter und Dienstleister bis hin zur Überprüfung der Erfüllung von Mindestlöhnen, verwendeten Materialien und der Abbildung ESG-konformer Lieferketten.

Inwieweit sich eine ESG-Zertifizierung finanziell auswirkt, ist nach heutigem Stand nur schwer quantifizierbar. Jedoch ist davon auszugehen, dass sich Taxonomie-Konformität mittel- bis langfristig wertstabilisierend auf die Immobilie auswirken wird. Weiter können Zertifizierungen insgesamt als lesbarer Beleg unterstützen. Das könnte wiederum insbesondere im Finanzierungskontext und damit für Kreditinstitute von Bedeutung sein, so Schrader. Weitere Vorteile sieht sie in höherer Austauschbarkeit, besserer Vermietbarkeit bei Gewerbeimmobilien, geringerer Fluktuation bei Wohnimmobilien, einer verbesserten Mitarbeiterbindung und -gewinnung, günstigeren Finanzierungskosten und einer höheren Investorenzufriedenheit. Zudem können verschiedene Kostenfaktoren, wie CO₂-Pauschalen oder Nebenkosten, gesenkt werden, welche sich wiederum positiv auf das Verhältnis Nettokalt- zu Bruttomiete auswirken.

Gerade die Wohnungswirtschaft steht vor ganz besonderen Herausforderungen bei der Erfüllung der ESG-Kriterien. „Nach wie vor besteht eine große Unsicherheit mit Blick auf die geeigneten Bezugs- und Messgrößen sowie die zugrunde liegenden Einheiten. Setze ich an auf Einzelobjektebene oder betrachte ich meine Gesamtflotte? Wahrscheinlich wird sich das Quartier als geeignete Transformationsebene herauskristallisieren“, so Schrader. „Weitere Unsicherheit besteht in der Definition nachhaltiger Quartiere. Definieren wir diese auf Ebene der Gebäudeeffizienz oder sollen infrastrukturelle Maßnahmen, die zur CO₂-Reduktion führen, wie etwa E-Sharing, integriert werden?“

Die deutsche Wohnungswirtschaft muss verstärkt die Themen Soziales und Transparenz mitdenken

Deswegen müssen in der Wohnungswirtschaft ganz eigene Kriterien erfüllt werden, auch wenn hierfür in der ESG-Verordnung noch nicht alles endgültig festgelegt ist. Einige Trends lassen sich dennoch ausmachen.

So muss das Bauen im Bereich Environment an sich klimaneutral werden, sprich der Anteil der grauen, also in Baumaterial gebundenen oder durch Baumethoden verursachten Energie so gering wie möglich werden. 2024 muss dieser null betragen. Das wiederum bedingt die Verwendung ressourcenschonender, »

Was bedeutet die neue ESG-Verordnung?

Die Offenlegungsverordnung der EU zu Nachhaltigkeitskriterien (auch ESG-Verordnung) trat am 10. März 2021 in Kraft. Seit 1. Januar 2022 gilt eine Offenlegungspflicht bezüglich „Klimaschutz“ und „Anpassung an den Klimawandel“.

Ab 1. Januar 2023 ist eine Offenlegungspflicht für weitere Umweltziele geplant.

Sie gilt zuvörderst für Unternehmen aus der Finanz- und Immobilienwirtschaft. So soll sie einem einheitlichen Verständnis für Wirtschaftstätigkeiten dienen, die tatsächlich als ökologisch nachhaltig zu bezeichnen sind.

Sie führt nationale Kennzeichnungssysteme zusammen und verpflichtet Unternehmen, Nachhaltigkeit als zentrales und transparentes Kriterium aufzunehmen.

Die Wohnungswirtschaft wird ebenfalls auf die ESG-Kriterien eingehen müssen. Schon seit 2021 müssen Neubauten verschiedene nachhaltige Kriterien erfüllen. Ihr Primärenergiebedarf muss zehn Prozent unter den nationalen Anforderungen für ein Niedrigstenergiegebäude (in Deutschland in etwa KfW-40-Standard) liegen. Dazu dienen können etwa Luftdichtheitsprüfungen und Thermografien. In Zukunft wird dies auch für Sanierungen gelten.

Quelle: stolp+friends

HAUFE.
green
estate

JETZT
ABONNIEREN



Das exklusive Fachbriefing von Haufe.Immobilien für den klimaneutralen Bestand mit Informationen über rechtliche Rahmenbedingungen, Technologien, Fördermöglichkeiten und Best-Practice-Beispielen. Alle 14 Tage neu.



www.green-estate.de

weil recyclefähiger Baumaterialien sowie im Betrieb der Immobilie eine sehr hohe Energieeffizienz bis hin zum Null-Energie-Wohngebäude. Ganze Quartiere müssen so gestaltet werden, dass sie kein weiteres Verkehrsaufkommen generieren.

Die EU-Taxonomie verlangt nun zudem, dass bei Neubauten der Energiebedarf um zehn Prozent unter dem eines Referenzhauses liegt, also dem KfW-40-Standard entspricht. Im Entwurf sollten sogar noch 20 Prozent erreicht werden. Doch das wurde nach europaweiten Interventionen der Immobilienwirtschaft zurückgeschraubt. Weitere neue Maßnahmen, die nun durchzuführen sind, sind etwa Luftdichtheitsprüfungen oder bei Gebäuden mit mehr als 5.000 Quadratmeter Nutzfläche regelmäßige Checks von Wärmeverlusten.

Im Bereich Social müssen Wohnprojekte so gestaltet werden, dass sie ein Miteinander der Bewohnerinnen und Bewohner ermöglichen, auch wenn diese aus unterschiedlichen sozialen Gruppen kommen. Dafür bedarf es sozialer und kultureller Möglichkeiten, etwa in Form von räumlichen Treffpunkten, Clubs oder anderen Orten zur Kommunikation.

Dazu gehört auch der Aufbau eines sozialen Ökosystems, das etwa den Service für Seniorinnen und Senioren, Kinder und Familien sowie eine nachhaltige Infrastruktur beinhaltet und für „E“ wie auch „S“ von wesentlicher Bedeutung ist. Die Bedürfnisse der Mieter müssen im Zentrum der ESG-Bemühungen stehen. Dies gilt nicht zwingend für deren Definition, jedoch braucht es für die Umsetzung auf Ebene des Quartiers eine aktive Einbezie-

„Hochwertiges Datenmanagement wird einen immer höheren Stellenwert einnehmen.“

Nina Schrader, Director im Bereich Real Estate Consulting bei Deloitte



hung, um die Akzeptanz und spätere wirtschaftliche Umsetzung abzusichern. Auch soll das Wohnen so lange wie möglich selbstbestimmt erfolgen können. Dafür bedarf es einer umfassenden Einführung von Ambient Assisted Living (AAL), am besten schon in jeder neugebauten Wohnung. Auch der Umgang mit Dienstleistern wie Handwerkern oder Reinigungskräften muss auf eine sozial tragfähige Grundlage gestellt werden.

Die Verkehrsströme in einem Wohnquartier oder zu ihm hin fallen ebenfalls in diesen Bereich. Nachhaltig zu planen sind also von vornherein die Angebote des ÖPNV, Sharing-Tools für den Individualverkehr, aber auch alle Entsorgungsleistungen. Für den Bereich Governance gilt eine hohe Transparenz. Die reicht von den Verbrauchswerten von Wasser und Energie über die Zusam-

mensetzung des Mietzinses für die Mieter bis hin zur Zusammenarbeit mit Lieferanten und Dienstleistern, deren Kosten und deren Weiterreichung an die Mieter. Möglich wird dies etwa mit einer komplett digitalisierten Erfassung aller Verbrauchsdaten – ein Prozess, der mit dem Smart Meter Rollout für die Stromverbräuche schon vorgegeben ist. Dadurch wird aber auch ein Fernwarten von Versorgungsanlagen, etwa der Heiztechnik oder der Wasserversorgung, möglich. Das wiederum erspart aufwändige Reparaturen oder Monteursfahrten.

Dieser Gedanke kann noch weitergesponnen werden. So kann die Digitalisierung auch den Zutritt zur Wohnung regeln. Es werden an Berechtigte Zutrittsrechte vergeben, per Code oder individueller Kennung wird dann der Zutritt ermöglicht. Das wiederum erspart Übergeben, die in einem solchen System tatsächlich komplett digital erfolgen können.



Das Schaffen von Räumen für soziale Kontakte, wie hier bei einem Quartier in Eichstätt, gehört zum S in ESG.

Benefiz Golfturnier

ZU GUNSTEN DER  DESWOS



Sonntag, 15. Mai · ab 10:00 Uhr · Berliner Golfclub Stolper Heide

Ob passionierter Golfer oder Anfänger – spielen Sie mit uns für einen guten Zweck und unterstützen Sie das umfangreiche DESWOS-Projekt im Südsudan! Die Maßnahmen werden rund 4.500 bedürftigen Menschen zugutekommen. Das Turnier findet im Vorfeld der Horizonte 2022-Tagung statt. Die Kosten für die Ausrichtung des Turniers inkl. Verpflegung übernimmt Dr. Klein Wowi, vor Ort wird um eine Spende zu Gunsten der DESWOS gebeten. Gespielt werden 9-Loch nach Stableford-Zählweise. Kanonenstart ist um 11 Uhr, ein Schnupperkurs beginnt ebenfalls um 11 Uhr. Eine Leihhausrüstung kann auf Wunsch gestellt werden. Lassen Sie uns gemeinsam Gutes tun – wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



Jetzt anmelden!

Anmeldung und weitere Infos unter
drklein-wowi.de/benefiz-golfturnier

Ein Dekalog für das Klima: Wirksame Sofortmaßnahmen

1 Erfassen der CO₂- und Treibhausgasemissionen anhand gängiger Standards, im besten Fall durch einen erfahrenen Zertifizierer, und zwar für Energieverbrauch, Bauvorhaben, Bausubstanz, Betrieb.

2 Überprüfen aller Energielieferverträge und Contactorenverträge, ob diese sich in Zukunft entweder durch Technologie- oder Brennstoffwechsel klimaneutral stellen lassen, etwa durch Beheizen von Biogas statt Erdgas oder durch grüne Formen der Fernwärme.

3 Lässt sich ein Umstieg auf klimaneutrale Energieversorgung nicht mit den bisherigen Lieferanten sicherstellen, konkrete Energiemengen mit der Bedingung der Klimaneutralität für die Zukunft ausschreiben oder über eigene Investitionen nachdenken. Möglichkeiten dafür sind schon am Markt vorhanden.

4 Ergänzend dazu: Planung von eigener, ergänzender Energieerzeugung (Strom, Wärme, eventuell Kälte) in den Immobilien, etwa durch Photovoltaik oder Biomasse-Kraft-Wärme-Kopplung. Dabei die Rolle von Energiespeichern zur Lastverschiebung bedenken. Lässt sich die Immobilie in ein Quartier einbinden, alle Partner an einen Tisch holen und über Quartierslösungen nachdenken. Durch Skalierung sind solche Lösungen immer günstiger als Lösungen für einzelne Immobilien.

5 Alle Baumaßnahmen auf graue Energie durchleuchten und diese entweder technisch beseitigen oder durch Zertifizierungen auf Null stellen.



6 Erfassen der alten Bausubstanz mit dem Ziel, hier den Anteil grauer Energie zu ermitteln und die Recyclingfähigkeit.

7 Alle Betriebsströme durchleuchten, inwieweit hier eine Umstellung auf klimaneutrale Methoden möglich ist, etwa durch das papierfreie Büro, dem verstärkten Einsatz von digitalen Techniken oder eine mit eigener Stromversorgung belieferte Elektroautoflotte.

8 Alle Potenziale zur Energieeinsparung ermitteln und diese konsequent nutzen, auch mittels digitaler Techniken, etwa durch automatisiertes Lüften oder Heizen und Kühlen.

9 Information und Einbeziehen aller Mieter und Nutzer. Denn ohne deren alltägliches Verhalten ist an Energieeinsparung nicht zu denken.

10 Bilanz aller Maßnahmen ziehen und das CO₂-Restbudget errechnen. Dieses wird dann mit Zertifikaten auf Null-CO₂ gestellt. Hier mit erfahrenen Zertifizierern zusammenarbeiten.

(siehe auch Immobilienwirtschaft 10/2021, Seite 11ff: Der Schlüssel für Net-Zero)

«

Frankreichs „Immobilien-Unicorn“ iad startet in Deutschland

Ziel der iad ist es, ein flächendeckendes Beraternetzwerk in Deutschland aufzubauen und sich als digitale Immobilienplattform am Markt zu positionieren. In Europa ist iad durch sein innovatives Geschäftsmodell die am schnellsten wachsende Unternehmerrgemeinschaft für private Immobilienvermittlung.

Die deutsche Immobilienbranche bietet aufgrund ihrer außergewöhnlichen Dynamik und den niedrigen Zinssätzen ein immenses Entwicklungs- und Vergütungspotenzial – und hiesigen Immobilienmaklern damit großartige Geschäftsaussichten. All jenen, die an diesem einzigartigen Wachstumsmarkt partizipieren und ein neues berufliches Kapitel in ihrem Leben aufschlagen möchten, bietet iad Deutschland, ein Netzwerk selbstständiger Immobilienberater, ab sofort die perfekte Gelegenheit.

Von der neuen Firmenzentrale in Frankfurt am Main aus treibt iad Deutschland nunmehr den flächendeckenden Ausbau seines Beraternetzwerks hierzulande voran. Was iad Deutschland für Makler attraktiv macht, ist die einzigartige Kombination aus Immobilienvermittlung ohne physische Büros, einer innovativen digitalen Plattform sowie einem lukrativen Unternehmermodell basierend auf der Idee eines kollaborativen Netzwerks.

iad Deutschland bietet Maklern ein innovatives Lizenzkonzept, ausgelegt auf die Vermittlung von privaten Wohnimmobilien in einem eigenen digitalen Maklerbüro. Dieses digitale Geschäftsmodell wird durch die reduzierten Strukturkosten gestärkt, die oft mit physischen Büros verbunden sind. So können Lizenzpartner ihr individuelles Geschäft mit einem minimalen unternehmerischen Risiko und ohne lästige Standortsuche schnell, unbürokratisch und kostengünstig gründen. Wichtig dabei: Alle iad Berater sind selbstständige Handelsvertreter, benötigen zur Ausübung ihrer Tätigkeit lediglich eine Gewerbeerlaubnis und erhalten 69 Prozent der Provision für die von ihnen begleitete Immobilientransaktion.

Das iad Konzept des digitalen Maklerbüros bietet dem Immobilienberater darüber hinaus Zugriff auf eine innovative Plattform mit modernsten Akquise-, Vermarktungs- und Ausbildungstools. Den iad Partnern sind räumlich und geschäftlich keine Grenzen gesetzt. Jedem ist es möglich, sein Geschäft über die eigenen Stadt- oder Landesgrenzen hinaus zu entwickeln. Überdies steht es den Maklern als selbstständigen Unternehmern frei, auch eigene Vertriebspartner für sich zu gewinnen oder ein globales Vertriebsnetz im iad Kontext aufzubauen. Somit herrscht absolute Chancengleichheit und alle Makler werden gleichfalls in die komfortable Lage versetzt, ihr eigener Chef zu werden, sich im Immobiliengeschäft beruflich zu entfalten und dadurch

langfristig eine erfolgreiche nationale oder gar internationale Unternehmung aufzubauen.

iad Deutschland betrachtet das Immobiliengeschäft mit klarem Fokus auf die menschliche Komponente und Solidarität zwischen den Partnern – und das mit großem Erfolg. Schon heute umfasst das internationale kollaborative Netzwerk, das auf einer umfangreichen Charta ethischer Werte basiert, über 16.000 engagierte Berater, die bereit sind, ihr Fachwissen tagtäglich in den Dienst der Immobilienprojekte zu stellen. Obwohl jeder Lizenzpartner bei iad sein eigener Chef ist, wird die gegenseitige Unterstützung und das partnerschaftliche Miteinander großgeschrieben.

„Mit dem digitalen Maklerbüro geben wir unsere Kostenersparnis über faire Preise an Kunden und über attraktive Provisionen an unsere Berater weiter.“



Marcus Walthaner, Geschäftsführer und Mitgründer der iad Deutschland GmbH

Kontakt:

iad Deutschland GmbH / c/o WeWork
Taanusanlage 8 / 60329 Frankfurt am Main.
Tel.: +69 154 489 92
E-Mail: kontakt@iadgroup.de
<https://www.join-iad.com/de>

Immobilien-Asset-Management in Krisenzeiten



Nachdem sich das Infektionsgeschehen in der Corona-Pandemie etwas beruhigt hat, bereitet nun der überraschende und heftige Kriegsausbruch in der Ukraine große Sorgen. Die Sanktionen stellen die europäische Wirtschaft auf eine harte Probe. Energie-, Rohstoff-, Material- und Lebensmittelknappheit drohen. Und auch das Corona-Virus bleibt ein Unsicherheitsfaktor.

Die krisenbedingt nochmal gekockerte Geldpolitik ließ die Inflation in Deutschland im März im Vergleich zum Vorjahresmonat auf 7,3 Prozent steigen. Die Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte lassen nichts Gutes für die weitere Entwicklung ahnen. Sie sind um mehr als 30 Prozent gestiegen, getrieben auch vom kriegsbedingten Energiepreisanstieg um 83,8 Prozent. Der Einzelhandel reagiert mit teils erheblichen Preissteigerungen.

Um für unsichere Zeiten vorzusorgen, investieren viele Immobilien-Asset-Manager spätestens seit der Finanzkrise 2009 in krisenresistente Wohnimmobilien. „Wohnungen haben auch in schweren Zeiten einen essenziellen Nutzwert und sind nicht substituierbar“, sagt Arnaud Ahlborn, Geschäftsführer der auf deutsche Wohnimmobilien spezialisierten Industria Wohnen. „Für einen Großteil unserer Investoren war das Prinzip Sicherheit vor Rendite schon immer fester Teil ihrer Anlagestrategie. Sie haben in besseren Zeiten zwar auf das ein oder andere Renditeplus verzichtet, das in anderen Märkten möglich war, müssen sich heute aber deutlich weniger Sorgen um ihre Vermögenswerte machen als andere.“

Das stärkere Sicherheitsdenken hat auch unter weniger konservativen Investoren die Nachfrage nach Wohnimmobi-

Neben Umschlagimmobilien werden eher lagerungsorientierte Logistikimmobilien wieder stärker nachgefragt.

lien deutlich erhöht. Der Markt reagiert: Colliers etwa, ursprünglich auf Gewerbeimmobilien spezialisiert, hat gerade verkündet, den Wohnimmobilienbereich als gleichwertige zweite Säule des Beratungs- und Dienstleistungsgeschäfts auszubauen.

Einzelhandel: Ausfallsicherheit wird immer wichtiger

Bei den Büroimmobilien war man zu Beginn der Pandemie unsicher, ob die Arbeit im Homeoffice langfristig zur Gewohnheit und damit zum Problem für die Büromärkte wird. Schließlich haben viele Arbeitgeber die Erfahrung gemacht, dass die neue flexible Handhabung der Büroanwesenheit gut funktioniert und gerne angenommen wird.

Experten geben Entwarnung: „Die Unsicherheit auf dem Büromarkt hat sich inzwischen gelegt, und es zeigt sich immer stärker, dass am Büro kein Weg vorbeiführt und qualitativ hochwertige Büroflächen in attraktiven Lagen sowohl auf Mieter- als auch auf Investorensseite zukünftig gefragt sein werden“, sagt Prof. Dr. Felix Schindler, Chef-Researcher bei der HIH Invest Real Estate. „Ein flexibles Modell mit Büro- und Homeoffice-Arbeitszeiten wird sich nach der Pandemie durchsetzen. Dies erfordert moderne, vielseitig nutzbare und technisch so ausgestattete Flächen, dass diese den Ansprüchen an die neue Arbeitswelt gerecht werden und gleichzeitig die Nachhaltigkeitsziele von Mietern und Investoren erfüllen.“

Immobilien-Asset-Manager befinden sich zurzeit in einer komplizierten Gemengelage aus Unsicherheiten über das kommende Infektionsgeschehen, drohender Energie-, Rohstoff- und Materialknappheit, fragilen Lieferketten und Inflation.

Bei Einzelhandelsimmobilien mit hohem Anteil an Nonfood-Waren, vor allem bei Shopping-Centern in weniger zentralen Lagen, und bei Hotelimmobilien bleiben die Investoren aufgrund der Erfahrungen durch die Lockdowns vorsichtig. Logistikimmobilien werden unter institutionellen Investoren unter anderem wegen des weiter boomenden Onlinehandels nach wie vor sehr stark nachgefragt. Aber auch hier steigt wegen Corona- und Ukraine-Krise das Risikobewusstsein: „Ausfallsicherheit wird für unsere Kun-

den bzw. Mieter immer wichtiger. Just in time ist nur bei störungsfreien Prozessen möglich. Treten Störungen auf, hat just in case mit Puffermöglichkeiten zur Überbrückung von Lieferengpässen und -ausfällen Priorität“, sagt Jan-Dietrich Hempel, Geschäftsführer des Hamburger Spezialisten für Logistik- und Industrieimmobilien Garbe Industrial Real Estate. „Neben Umschlagimmobilien werden deshalb auch eher lagerungsorientierte Logistikimmobilien wieder stärker nachgefragt.“ Die einen setzen auf Nutzungsarten »

7,3%

Die krisenbedingt weiter gelockerte Geldpolitik ließ die Inflation in Deutschland im März 2022 im Vergleich zum Vorjahresmonat auf 7,3 Prozent ansteigen.



GSK
STOCKMANN

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

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



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

mit höherer Krisenresistenz, die anderen auf mehr Flexibilität. Immobilieninvestor Capital Bay sucht etwa eine möglichst große Nähe zu den Immobiliennutzern. Das Unternehmen setzt auf Betreiber-gesellschaften, die auf bestimmte Nutzergruppen spezialisiert sind, und unterhält ein eigenes Facility und Property Management vor Ort. Es kann dadurch Nachfrageveränderungen schneller erkennen und sein Angebot zügig daran anpassen.

Die hohe Inflation sorgt auch in der Immobilienwirtschaft für Verunsicherung. Ob Immobilieninvestments nun davor schützen, hängt davon ab, ob Wertentwicklung und Erträge damit schritthalten können. Noch bestehen zumindest bei der Wertentwicklung kaum Zweifel: Anlage-druck und Sicherheitsbedürfnis bleiben hoch und gerade Deutschland gilt weiterhin als sicherer Hafen. Auf der Ertragsseite schützen Immobilien vor Inflation, wenn die Mietverträge inflationsgekoppelt sind.

Viele Immobilien-Asset-Manager investieren spätestens seit der Finanzkrise 2009 in krisenresistente Wohnimmobilien.

Das ist zumindest in Deutschland und gerade bei Gewerbeimmobilien eher üblich als in anderen Ländern.

Bei Wohnungsmietverträgen dürfte der Anteil an inflationsindexierten Mietvereinbarungen dagegen niedrig sein. Wegen niedriger Inflation und steigenden Mieten und Kaufpreisen erhielten sie lange kaum Aufmerksamkeit.

Zinssteigerungen können auslaufende Kredite deutlich verteuern

Ungemach droht auch auf der Finanzierungsseite: Auslaufende Kredite müssen per Anschlussfinanzierung abgelöst werden. Sie können bei steigenden Zinsen teuer werden. Variabel verzinsten Kredite werden nach spätestens drei bis sechs Monaten ans aktuelle Zinsniveau angepasst. Sie sind zwar in einer anhaltenden Niedrigzinsphase günstiger als Kredite mit festem Zinssatz, werden aber für den Immobilieninvestor zur Kostenfalle, wenn das Zinsniveau deutlich angehoben wird.

Christian Kadel, Head of Capital Markets bei Colliers, zu diesem Szenario: „Ob-

wohl die Inflation inzwischen so deutlich steigt, dass der Leitzins kräftig angehoben werden müsste, hat die EZB bisher gar nicht und die FED eher symbolisch reagiert. Die Angst, die Wirtschaft nicht mehr mit günstigen Krediten am Laufen halten zu können, bleibt groß. Beide Notenbanken haben aber ihre Anleihekäufe außerplanmäßig reduziert und dadurch eine restriktivere Geldpolitik signalisiert.“

Thorsten Hollstein, Geschäftsführer der CR Investment Management GmbH, warnt zudem vor zunehmenden Kreditausfällen, diesmal speziell bei kleineren, regionalen Finanzierern: „Vor allem mittelständische Vermieter bekommen bei steigenden Zinsen Probleme. Betroffen sind Finanzierungen, die typischerweise bei Genossenschaftsbanken und Sparkassen liegen. Die großen Immobilienbanken haben aus der Finanzkrise 2009 ihre Lehren gezogen.“

Die Gesamtsituation ist zurzeit schwer einzuschätzen, aber die Reaktion einiger Immobilien-Asset-Manager zeigt, dass es nicht reichen wird, die kommenden Entwicklungen mit einer einfachen Buy-and-hold-Strategie aussitzen zu wollen. «

Redaktion Immobilienwirtschaft



Neuregelung mit Tücken

Vermögensverwaltende Immobilienunternehmen werden unter bestimmten Voraussetzungen von der Gewerbesteuer befreit. Das Fondsstandortgesetz ermöglicht seit Anfang 2021 eine einfachere Nutzung des Privilegs, schafft aber auch neue Anforderungen.



Die Befreiung der Erträge von der Gewerbesteuer gilt jetzt auch bei zusätzlichen Einnahmen beispielsweise aus dem Betrieb von Ladestationen für E-Mobile.

Gewerblich tätige Einzelunternehmerinnen und -unternehmer, Personen und Kapitalgesellschaften unterliegen mit ihren Gewinnen grundsätzlich der Gewerbesteuer. Firmen jedoch, die ausschließlich eigenen Grundbesitz verwalten, dürfen mit der „erweiterten Kürzung des § 9 Nr. 1 Satz 2 Gewerbesteuergesetz“ ein Steuerprivileg in Anspruch nehmen, das im Ergebnis die Belastung mit Gewerbesteuer im Regelfall auf null reduziert.

Die Tätigkeit eines Immobilienunternehmens darf im Rahmen des Gewerbesteuerprivilegs nicht über eine reine Ver-

mögensverwaltung hinausgehen. Für den Grundstücksmarkt typische Tätigkeiten nach Art eines Immobilienhändlers wären demnach schädlich und würden eine volle Gewerbesteuerbelastung des erzielten Gewinns auslösen. Auch die Vermietung von Betriebsvorrichtungen (zum Beispiel von Hotelmobiliar, Werbeanlagen, Kühlaggregaten, Fettabscheidern, Lastenaufzügen, Hebebühnen, Waschstraßen oder speziellen Trocknungs- und Belüftungsanlagen) wäre in diesem Zusammenhang – zumindest bis Ende 2020 – schädlich für die Begünstigung. Hier galt das so ge-

nannte Ausschließkeitsgebot: Schon kleinste schädliche Fremdumsätze brachten die gesamte Steuerfreistellung zu Fall (BFH-Urteile vom 11.4.2019 III R 36/15, 5/18 und 6/18).

Die strikte gesetzliche Regelung war damit lange Zeit äußerst anfällig für unliebsame Überraschungen im Rahmen von Betriebsprüfungen der Finanzämter. Nicht selten strich der Prüfer Jahre später nachträglich das Gewerbesteuerprivileg – Steuernachzahlungen mit entsprechend hoher Zinsbelastung waren die Folge. Unschädlich waren und sind dagegen nebenbei erzielte Zinserträge, die die Immobiliengesellschaft aus der Anlage ihres angesammelten Kapitalvermögens erwirtschaftet. Diese Erträge unterliegen jedoch selbst nicht der Gewerbesteuerbefreiung.

Rückwirkend geltendes Fondsstandortgesetz bringt Erleichterung

Rückwirkend zum Jahresanfang 2021 ist das Fondsstandortgesetz vom 3. Juni 2021 in Kraft getreten und hat der Immobilienbranche bei den Zugangsvoraussetzungen für die attraktive vollständige Gewerbesteuerbefreiung deutliche Verbesserungen verschafft.

Die komplette Steuerbefreiung von Immobilienerträgen bei der Gewerbesteuer gilt jetzt entsprechend, wenn in Verbindung mit der Verwaltung und Nutzung des eigenen Grundbesitzes zusätzliche Einnahmen aus der Lieferung von Strom aus dem Betrieb von Anlagen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien (zum »

Beispiel aus Fotovoltaikanlagen) oder aus dem Betrieb von Ladestationen für Elektrofahrzeuge und E-Bikes erzielt werden. Die Neuregelung soll bei Vermietern Anreize für die Stromerzeugung aus regenerativen Quellen und für den Betrieb von Ladesäulen schaffen. Der erzeugte Strom darf dabei nur ins Stromnetz eingespeist, selbst verbraucht oder an die Mieter des verwalteten Grundbesitzes verkauft werden, Verkäufe an andere Letztverbraucher sind tabu. Angesichts der von der Politik propagierten Notwendigkeit einer schnellen Klimawende erscheint die im Gesetz vorgesehene Obergrenze für begünstigte Stromerlöse dann allerdings schon etwas kleinkariert. Die Einnahmen dürfen im Wirtschaftsjahr nämlich nicht mehr als zehn Prozent der Einnahmen aus der Gebrauchsüberlassung des Grundbesitzes betragen.

Auch Zusatzeinnahmen aus unmittelbaren Vertragsbeziehungen mit den Mietern des Grundbesitzes aus in der Vergangenheit schädlichen Tätigkeiten wie der Mitvermietung von Betriebsvorrichtungen bleiben jetzt seit Anfang 2021 unschädlich, wenn sie im Wirtschaftsjahr nicht höher als fünf Prozent der Einnahmen aus der eigentlichen Gebrauchsüberlassung des Grundbesitzes sind.

Damit gelten jetzt erstmals seit Anfang vergangenen Jahres zwar unerschwellige, aber dennoch alltagstaugliche Bagatellgrenzen, die dafür sorgen, dass nicht mehr jede noch so kleine Nebeneinnahme aus der Überlassung einer Betriebsvorrichtung oder aus dem Verkauf von selbst erzeugtem Strom für die eigenen Mieter am Ende den Knock-out für die Gewerbesteuerbefreiung der Grundstückserlöse bedeutet. Die Sache hat allerdings einen deutlichen Haken: Die Erlöse aus den genannten Nebensektoren sind zwar erlaubt und unschädlich für die Steuerbefreiung der Haupterlöse – selbst sind sie allerdings nicht von der Gewerbesteuer befreit. Das ist für Personenunternehmen zweitrangig, weil diese eine denkbare Gewerbesteuerlast auf die persönliche Einkommensteuerschuld

angerechnet bekommen. Definitiv problematisch wird die Steuerbelastung dagegen bei Kapitalgesellschaften.

Die gesetzliche Neuregelung bringt zwei neue Probleme für Vermieter

Gerade bei großen oder unübersichtlichen Immobilienportfolios haben steuerbegünstigte Vermieter jetzt durch die eigentlich gut gemeinte gesetzliche Neuregelung zwei neue Probleme. Sie müssen zum einen ständig die Höhe der Einnahmen aus den einzelnen Tätigkeitssektoren überwachen, um nicht doch noch nachträglich die Gewerbesteuerfreiheit aufs Spiel zu setzen. Zum anderen müssen sie die Erlöse und Ausgaben für die nicht steuerbefreiten Nebentätigkeiten durch eine eindeutige Zuordnung in der Buchhaltung gesondert aufzeichnen. Das erfordert eventuell eine Neustrukturie-

rung der innerbetrieblichen Abläufe der Immobilienverwaltung und eine gezielte Analyse von Bestandskontrakten und neu abgeschlossenen Miet- und Pachtverträgen, um darin enthaltene Nebenerlöse zu identifizieren. Eine Zuordnung von Einnahmen und Ausgaben mit einer Schätzung wird die Steuerverwaltung nur akzeptieren, wenn diese sowohl auf begünstigte als auch auf nichtbegünstigte Betätigungen entfallen. Mangelhafte Aufzeichnungen oder fehlerhafte Schätzungen liefern kritischen Betriebsprüfern damit auch neue Munition zur Versagung der Gewerbesteuerbefreiung.

TIPP: Liegen die Nebeneinkünfte aus dem Betrieb von PV-Anlagen oder der Überlassung von Betriebsvorrichtungen nahe an den gesetzlich geregelten Freigrenzen oder sogar darüber, bietet sich als Gestaltungsoption an, dem Mieter die überlassenen Betriebsvorrichtungen zu verkaufen oder die für das Steuerprivileg schädlichen Aktivitäten gleich komplett auf eine zweite Vermietungsgesellschaft zu verlagern.



Nach der Neuregelung darf der erzeugte Strom nur ins Stromnetz eingespeist, selbst verbraucht oder an die Mieter des verwalteten Grundbesitzes verkauft werden.

PRAXIS-BEISPIEL

Steuervergleich: Privatinvestor vs. Vorschalt-GmbH

Immobilienwerb als ...	Privatinvestor	Gesellschafter einer Vorschalt-GmbH
Anschaffungspreis der Immobilie	3.000.000 €	3.000.000 €
Grunderwerbsteuer 6 %	180.000 €	180.000 €
Mieteinkünfte pro Jahr	200.000 €	200.000 €
Steuerbelastung		
Einkommensteuer 45 %	-90.000 €	
Körperschaftsteuer 15 %		-30.000 €
Gewerbesteuer		-0 €
Solidaritätszuschlag 5,5 %	-4.950 €	-1.650 €
Gesamtsteuerbelastung	94.950 €	31.650 €
Steuerbelastung in Prozent	47,48 %	15,82 %
Mieteinkünfte nach Steuern	105.050 €	168.350 €
Nettoeinkünfte nach Steuern in Prozent	52,53 %	84,18 %
Liquiditätsvorteil pro Jahr		63.300 €

Quelle: eigene Berechnungen

Die so genannte Vorschalt-GmbH: Steueroase für Vermieter

Für gewerbliche Immobilienverwalter macht der verbesserte Zugang zum Gewerbesteuerprivileg eine steuerliche Gestaltung wieder deutlich attraktiver: die so genannte Vorschalt-GmbH. Wer indirekt über eine Kapitalgesellschaft in Grundbesitz investiert, profitiert von einer einmalig niedrigen Steuerbelastung. Private Investoren unterliegen mit ihren erzielten Einkünften aus Vermietung und Verpachtung eigentlich der Einkommensteuer. Je nach Einkommensverhältnissen sind die Einkünfte mit einem Steuersatz von bis zu 45 Prozent zu versteuern. Hinzu kommt die Belastung mit 5,5 Prozent

Solidaritätszuschlag und gegebenenfalls bis zu neun Prozent Kirchensteuer. Konfessionslose Vermieter zahlen also bis zu 48 Prozent Steuern an den Fiskus. Von den erzielten Mieterträgen bleiben nach Steuern nur rund 52 Prozent übrig, um den Immobilienbesitz zu entschulden oder neu zu investieren.

Es gibt jedoch eine steuerliche Gestaltung, die dem langfristigen Investor eine Steuerbelastung von nur 15,82 Prozent beschert. Der Kniff: Private Investoren kaufen die ausgewählte Immobilie nicht selbst, sondern gründen eine Kapitalgesellschaft, meist eine GmbH, die dann als Käufer auftritt. Die Grunderwerbsteuer ist in beiden Gestaltungsalternativen gleich hoch und kann nicht optimiert werden. Der Gestaltungsvorteil der so genannten Vorschalt-GmbH liegt neben einer zivilrechtlichen Haftungsbeschränkung in der

niedrigen Ertragssteuerbelastung der Kapitalgesellschaft. Sie zahlt lediglich 15 Prozent Körperschaftsteuer auf die erzielten Vermietungserlöse. Hinzu kommt der Solidaritätszuschlag von 5,5 Prozent der Körperschaftsteuer. Das summiert sich auf 15,82 Prozent Steuern – billiger kommen Immobilieninvestoren in kaum einem anderen EU-Staat davon. Mit anderen Worten: Von den erzielten Mieterträgen bleiben nach Steuern 84,18 Prozent übrig. Die gesparten Steuern stehen uneingeschränkt für Tilgungen oder neue Investitionen zur Verfügung. Die faktische Befreiung von der Gewerbesteuer ist ein wesentliches Gestaltungselement der Vorschalt-GmbH. Investoren sollten deshalb unbedingt auf die Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen achten, weil sich das Modell sonst finanziell nicht rechnet.

Jeder Hund hat Flöhe: Kein Steuertrick ohne Nachteile

Auch im Steuerrecht gilt das alte Sprichwort „Jeder Hund hat Flöhe“, sprich: Keine steuerliche Gestaltung bringt nur Vorteile. Der Nachteil des Gestaltungsmodells „Vorschalt-GmbH“ liegt zum einen darin, dass auf der Ebene der Kapitalgesellschaft auch Wertsteigerungen des Immobilienbesitzes dauerhaft steuerverhaftet sind, während sie bei einer im Privatvermögen gehaltenen Immobilie nach Ablauf der zehnjährigen Spekulationsfrist steuerfrei vereinnahmt werden könnten. Zum anderen kann der Steuervorteil aus der niedrigen Ertragsbesteuerung der Immobilien-GmbH ausschließlich zur Schuldentilgung oder zur weiteren Vermögensanlage genutzt werden. Soweit der Investor selbst über Gewinnausschüttungen der GmbH von seinem Vermietungserfolg profitieren will, fällt darauf Abgeltungssteuer in Höhe von 25 Prozent plus Solidaritätszuschlag an. «

Michael Schreiber, Günzburg

Epochenwechsel. Modernisierungs- offensive für Deutschland: Immobilien im Fokus.

**Jetzt
Glasfaser-
anschluss
sichern!**



Aus Mobilfunk wird 5G, aus Kabelfernsehen und Festnetz wird Glasfaser: In der Medien-Infrastruktur ist der Epochenwechsel in vollem Gang – und wird durch Milliardeninvestitionen und neue Modernisierungsgesetze beschleunigt. Die Immobilienwirtschaft profitiert davon – auch finanziell.

Feiner als ein Haar: eine Glasfaser im Vergleich zu einem Koaxialkabel.

Die Immobilienwirtschaft hat derzeit viel um die Ohren. Besonders die galoppierenden Bau- und Energiekosten sorgen aktuell für Kopfzerbrechen. Dabei geraten andere wichtige Entwicklungen und gesetzliche Fristen leicht aus dem Blickfeld – aber auch lukrative Chancen, die Immobilie ohne Eigeninvestitionen aufzuwerten.

Die Rede ist vom ultraschnellen Glasfaseranschluss, der jetzt bundesweit als Standard für die digitale Grundversorgung in die Gebäude einzieht. Der Epochenwechsel vollzieht sich unter Hochdruck: Die Bundesregierung hat sich im Koalitionsvertrag

auf FTTH – also den direkten Glasfaseranschluss bis in die Wohnung – verbindlich festgelegt. Schon die Vorgängerregierung beendete mit der Novelle des Telekommunikationsgesetzes die Umlagefähigkeit des Kabelanschlusses. Damit wird auch der Weg für die Glasfaser frei. Bis spätestens 30. Juni 2024 müssen Kabelverträge umgestellt sein, der Gesetzgeber gewährt der Branche ein Sonderkündigungsrecht beim Kabelnetzbetreiber. Gleichzeitig hat er für Immobilieneigentümer und -investoren die Möglichkeit geschaffen, Wohnungen und Büros ganz ohne Eigeninvestitionen mit Glasfaser

auszustatten. Dafür sieht das Gesetz sogar verschiedene Varianten vor, die den Eigentümer von Kostenbelastungen frei halten.

Für eine erhebliche finanzielle Entlastung sorgt auch die Telekom: Sie verspricht, die Immobilien in ihren Ausbauregionen kostenlos an ihr Glasfasernetz anzuschließen. Vorausgesetzt, die Immobilie ist rechtzeitig für den Anschluss angemeldet. Bei Bestandsimmobilien sollten Eigentümer und Verwalter deshalb nicht warten, bis der Bagger vor der Tür steht, sondern sich frühzeitig mit der Telekom in Verbindung setzen, um den kostenlosen Anschluss zu sichern. Auch für Bauträger, Projektentwickler und Kommunen lohnt es sich, den Kontakt zur Telekom zu suchen, damit der Glasfaseranschluss der Objekte technisch, baulich und zeitlich optimal geplant werden kann. Auch so lassen sich deutliche Kostenvorteile erzielen.

Bis 2030 sollen alle Gebäude in Deutschland an das Glasfasernetz angeschlossen sein – ein ehrgeiziges Ziel. Tatsächlich hat die Telekom jedoch bereits über die letzten Jahre weitgehend unbemerkt das größte Glasfasernetz Deutschlands aufgebaut; ein Grund übrigens, warum die Netze während der Corona-Pandemie dem explosionsartig gestiegenen Bandbreitenhunger der Privathaushalte standgehalten haben. Jetzt gilt es, die letzten Meter in die Gebäude und Wohnungen zu bauen.

Als „staatstragendes“ Unternehmen sieht sich die Telekom in der Verantwortung für Deutschland und sucht dafür den Schulterschluss mit der Immobilienwirtschaft und selbst ihren Wettbewerbern, um das Ausbauziel zu erreichen. Ohnedies sind die Glasfasernetze der Telekom anbieteroffen, sodass Nutzer darüber auch die Dienste anderer Anbieter beziehen können.

Für die Immobilienwirtschaft hat sich die Telekom neu aufgestellt, das Team wächst und optimiert seine Prozesse und Beratungsleistungen für einen reibungslosen Glasfaserausbau. Die Botschaft kommt in der Branche gut an: Allein der Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft schloss im vergangenen Jahr Gestattungsverträge über mehr als eine Million

Wohneinheiten ab. Auch in Gewerbegebieten erzielte die Telekom 2021 große Erfolge: Im Vergleich zum Vorjahr wurden nahezu doppelt so viele Gewerbegebiete für den Ausbau vorbereitet.

Deshalb ist es für Planer, Berater und Entscheider der Immobilienwirtschaft jetzt wichtig, den Anschluss nicht zu verpassen. Alles beginnt mit einer unverbindlichen Beratung, um schließlich die ideale Lösung für den Anschluss der Immobilie an das Glasfasernetz der Telekom zu finden – sowohl zeitlich und technisch als auch in Bezug auf die Dienste. Denn auch über Glasfaser ist eine TV-Grundversorgung („Kabelfernsehen“) möglich.



Der neue Standard für die digitale Versorgung: Glasfaser löst jetzt die Kupfer- und Koaxialnetze ab.

Denn oft wünschen sich ältere Mieter, dass sich für sie möglichst wenig ändert – während jüngere die maximale Bandbreite an modernstem Entertainment genießen wollen, mit Netflix, Disney+ und Co., zeitversetztem Fernsehen, Aufnahmefunktionen und vielem mehr. Die Fernsehversorgung der Telekom befriedigt sämtliche Verbrauchervünsche, vom Fremdsprachenangebot bis zu einem Kundenservice, der immer wieder als bester Deutschlands ausgezeichnet wird.* Auch in dieser Hinsicht profitieren Mieter vom Epochenwechsel in der Medien-Infrastruktur.

* Connect 2021: connect Breitband Hotline-Test "sehr gut", TÜV Rheinland 2020: Gesamtnote "gut" für den Service, Computer Bild 2020: erster Platz für Servicequalität in der Branche Telekommunikation.

Telekom Deutschland

Geschäftsbereich Wohnungswirtschaft
und Breitbandausbau Geschäftskunden
Tel. 0800 / 3303333

wohnungswirtschaft.telekom.de



**Erleben,
was verbindet.**



Von intelligenten Aufzügen, dem Berliner Büromarkt und den Mythen des Wohnens

DR. HARALD SIMONS

(Vorstand Forschungsinstitut Empirica)

Wohnen – von Sünden und Mythen

Dass wir mehr Wohnungen brauchen, verdeutlicht die Zahl aus der Ukraine Flüchtender. Die Wohnungsplanung schreit nach Verbesserungen. Nach dem Interview der Bundesbauministerin im „Spiegel“ bezieht Prof. Dr. Harald Simons, Vorstand des Forschungsinstituts Empirica, Stellung. Simons meint, dass die Geflüchteten letztlich doch den leerstehenden Wohnungen nachziehen werden, und dass sich nicht alles auf Berlin konzentrieren wird. Was die benötigte Anzahl an Wohnungen betrifft, so gibt es tatsächlich viele Unbekannte. Doch die „Flüchtlingskrise“ war nur ein Anlass für diesen Podcast. Es kann nicht gehen um „Bauen um jeden Preis“. Vor einer Baugenehmigung wäre Nachdenken super. Bisher sind hier zu viele Fehler gemacht worden. Ganz oft wurde zu klein gebaut. Meistens ohne Kinderzimmer. Denn dass wir nur noch für Singlehaushalte bauen sollten, stimmt längst nicht mehr.


LUDWIG VON BUSSE (CEO von Simplifa)

Der Faktor Aufzug: Daten intelligent in Bewegung bringen

L'Immo-Gastgeber Jörg Seifert spricht mit Ludwig von Busse, dem CEO von Simplifa. Das Unternehmen bietet intelligente Datenleistungen rund um das Thema Aufzüge an. Seifert untersucht mit von Busse, wie nicht nur die Aufzüge, sondern auch die Daten, die diese erzeugen, in Bewegung gebracht werden. Es gibt über 800.000 Aufzüge in Deutschland. 50 Prozent davon sind älter als 30 Jahre. Das ist für eine Technik, die regelmäßig stark beansprucht wird, ein veritables Alter. Und zudem ist der Faktor Aufzug elementar wichtig für die Sicherheit und die Nutzbarkeit des gesamten Gebäudes.

Um diesen Zustand in einem ersten Schritt überhaupt zu verstehen, kann Simplifa so etwas wie eine digitale Krankenakte eines Aufzugs erstellen. Und danach bietet es qua intelligenter Technik – um im Bild zu bleiben – eine Therapie gepaart mit Vorsorge für die Aufzüge beim anwendenden Unternehmen an. Wie kann das Internet of Things bei dieser Aufgabe helfen? Das vor neun Jahren gegründete PropTech ist also ganz dicht dran an dem, was die Branche bewegt. Es hat in Deutschland, Österreich und der Schweiz 60 Mitarbeitende.

Warum Büros knapp werden könnten. Wie sich reale und digitale Welt über Energiesysteme, Gebäude und Industrien hinweg verbinden. Warum Aufzüge eine digitale Krankenakte brauchen. Und warum man vor dem Erteilen einer Baugenehmigung nachdenken sollte. Die aktuellen Themen des L'Immo-Podcasts. **Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien**

ULF BUHLEMANN

(Head of Capital Markets Berlin, Colliers International)

Werden Büroimmobilien zum knappen Gut?

Wie tickt der Berliner Büroimmobilienmarkt? Vor dem Ukraine-Krieg sprach jeder von Boom. Noch kommen große Flächen-Mengen auf den Markt, die gebraucht werden. Gleichzeitig gibt es verstärkt Zweifel, wie es weitergeht. Dirk Labusch spricht im L'Immo-Podcast mit Ulf Buhlemann, Head of Capital Markets Berlin, Colliers International, über den zweigeteilten Bürovermietungsmarkt. Werden kleinere Flächen nachvermietet, so sind immer wieder Incentives zu zahlen. King ist derjenige, der große Projekte und langfristige Verträge mit Generalunternehmern hat. Aber solche Projekte werden knapp. Aufgrund von Lieferengpässen und Inflation lehnt sich keiner mehr weit aus dem Fenster. Die Frage, welche Preise aufgerufen werden können, lässt sich immer schwieriger beantworten. So wird der Bestandsmarkt möglicherweise wichtiger werden. Flächen könnten knapper werden, denn gerade die öffentliche Hand sucht verstärkt nach Mietobjekten. Büromietpreise dürften somit auf breiter Front steigen.



MARC RICHTER

(Head of Digital Services Sales, Siemens Smart Infrastructure)

Reale Gebäude mit der digitalen Welt verbinden – so kann's gehen

Was bedeutet echte Nachhaltigkeit in Bestandsgebäuden? Wohin rollt die aktuelle Renovierungswelle? Und wie hängt das alles mit dem Klimaschutz in Deutschland und Europa zusammen? Zu diesen Themen war Marc Richter von Siemens Smart Infrastructure im L'Immo-Podcast zu Gast bei Jörg Seifert. Denn Siemens SI hat sich auf die Fahnen geschrieben, die reale mit der digitalen Welt über Energiesysteme, Gebäude und Industrien hinweg zu verbinden. Marc Richter ist seit 2006 bei dem Technologiekonzern. Im Juni 2019 hat er für Siemens Deutschland als Head of Digital Services Sales die Vertriebsleitung für die neuen und digitalen Services in der Gebäudetechnik übernommen. Sein erklärtes Ziel ist die Schaffung eines gemeinsamen Ökosystems mit seinen Kunden und Partnern. So spiegelt er bei L'Immo das aktuelle Marktgeschehen in den Erfahrungen und den Vorhaben eines Großunternehmens mit Ingenieurshaltung.



**Der Podcast mit dem Zisch.
Mal süß, mal bitter – immer prickelnd.**



HINTERGRÜNDIG, PERSÖNLICH, JOURNALISTISCH ... UND IMMER AKTUELL

L'Immo ist der meinungsbildende Podcast der Fachmagazine „DW Die Wohnungswirtschaft“ und „Immobilienwirtschaft“.

Chefredakteurin Iris Jachertz (Die Wohnungswirtschaft), Chefredakteur Dirk Labusch und Chef vom Dienst Jörg Seifert (beide Immobilienwirtschaft) laden Entscheiderinnen und Entscheider aus der Immobilienbranche zum etwa 30-minütigen Gespräch ein. Es geht dabei um aktuelle Themen einer Branche, die sich in permanentem Wandel befindet. Die großen Herausforderungen lauten Strukturwandel, Mobilitätswende und die Erreichung von Klimaschutzzielen. Es werden Entwicklungen diskutiert und Lösungen erörtert.

Neugierig geworden? Der QR-Code bringt Sie direkt zur Startseite unseres Podcast-Angebots. <https://podcast.haufe.de/immobilien>



Sicherheit

Gerade erst waren wir eingeschlafen. Nur in Zeitlupe konnte ich die Geräusche deuten, die entschieden, zupackend und in rascher Folge lauter werdend vom Flur in unser Schlafzimmer drangen. Bis sich die Tür einen Spalt öffnete und ich in den Kegel einer Taschenlampe schaute. Dann geschah das, was ich mir später kaum erklären konnte. Inzwischen wach geworden, schrie ich den Einbrecher an. Und er nahm Reißaus. Wir hörten noch das Gestolpere über die zuvor herausgerissenen Koffer und Taschen, danach Stille.

Innerhalb weniger Minuten erreichte ein Einsatzkommando der Polizei den Vordereingang. Möglicherweise war der Eindringling aber noch im hinteren Treppenhaus. Die Einsatzkräfte stürmten also wieder runter und das Seitentreppenhaus bis zu unserem zweiten Eingang hinauf. Zu meiner Überraschung schrien sie mir durch die geöffnete Tür mit entscherten Maschinenpistolen „Auf den Boden!“ entgegen. Die Verwechslung konnte ich noch liegend aufklären. Nicht so den Einbruch. Auch die Kripo konnte den Täter nicht ermitteln.

Das deckt sich mit den Statistiken. Neben einer steigenden Zahl von Einbrüchen in Deutschland steht eine sinkende Aufklärungsquote von nur 15 Prozent. Trotzdem ist Deutschland eines der sichersten Länder der Welt. Denn die Mehrzahl der gut fünf Millionen Straftaten 2021 wurden aufgeklärt. Bei den 257 Morden ist die Aufklärungsquote sogar über 94 Prozent. Auch weltweit ist die Zahl der Morde seit den 1990ern um 70

Prozent gefallen. Die Welt wird in rasantem Tempo immer weniger gefährlich und immer friedlicher. Unbeeindruckt von diesen Entwicklungen fühlen sich immer mehr Menschen unsicher und bedroht. Die Welt in unseren Köpfen ist gefährlicher, als die, die uns umgibt. Das könnte gut an den nach Dramatik und Aufregungsfaktor ausgewählten Einzelereignissen liegen, die uns als Nachrichten umspülen wie das Arabische Meer die Delfine. Die Tatorte, Sokos, Polizeirufe und Rentnercops beschreiben eine Welt voller Gewalt und schüren Ängste, Opfer von Verbrechen zu werden. Der Journalist Glenn Riedmeier hat in einem Jahr allein im Programm des ZDF mehr als viereinhalbtausend Morde gezählt. Umso wichtiger ist es, sich mit der Frage der Sicherheit rational auseinanderzusetzen. Gesellschaften und ihre Städte benötigen reale und gefühlte Sicherheit, um zu gedeihen. Das betrifft sowohl die rechtsstaatliche Sicherheit der Bürger im Inneren als auch die Verteidigung des Rechtsstaates gegenüber Angriffen von außen. Bei den Vereinten Nationen fand die Förderung von gerechten, friedlichen und inklusiven Gesellschaften deshalb Eingang in die Ziele einer nachhaltigen Entwicklung. Manuel Eisner, Professor in Cambridge, formuliert es so: „Eine effektive Durchsetzung des Rechts, basierend auf legitimer, schneller, fairer Verurteilung, moderate Bestrafung und humane Gefängnisse sind wesentlich für eine nachhaltige Reduktion tödlicher Gewalt.“

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.

Diese Kolumne schreibe ich am Kinderpool eines Hotels am Strand von Oman, der „Schweiz der Arabischen Halbinsel“. Der Lifeguard beobachtet eine Familie mit britischem Akzent. Die Kids gehen mit Badehose, langärmeligem Shirt und Käppi in das 30 Zentimeter tiefe Wasser und spielen Monster. Sie sind eigentlich bereits gut vor der sengenden Sonne durch mehrere Segel geschützt, die den gesamten Pool überspannen. Während mich noch dieses Sicherheitspaket beeindruckt, toppt das eine deutsche Familie in Ganzkörperanzügen und Käppis mit Nackenschutz.

Morgen wird die britische Mutter vermutlich auch Käppi mit Nackenschutz aufgetrieben haben. So geht es auch in der Stadtproduktion. Kinder können nicht mehr mit ihren Köpfen zwischen Geländerstäben stecken bleiben, dafür sehen alle Geländer in Deutschland gleich langweilig aus. Bereits seit Jahren sterben extrem selten Menschen durch Brand in Bürogebäuden, aber die Brandschutzauflagen sind mit enormen Kosten verbunden und die Türen vor den Treppenhausschleusen können von zarteren Personen kaum noch geöffnet werden. Die Terroranschläge am 13. November 2015 im Konzertsaal Bataclan, vor Cafés und Restaurants in der Pariser Innenstadt fanden keine Nachahmer. Aber die danach von unserem französischen Bürovermieter weltweit eingeführten Vereinzelungsschleusen und strengen Auflagen für alle Mieter und Besucher sind auch nach sieben Jahren noch tägliche aufwändige Begleiter. Das Gebäude wirkt abweisend, Besucher müssen Wartezeiten akzeptieren und dürfen sich nicht unbegleitet im Haus bewegen. Fast so angsterfüllt abweisend wie die Einreisekontrolle am Kennedy Airport in New York. Ausdruck einer zutiefst verunsicherten Gesellschaft. Wie einfach und entspannt verläuft dagegen noch die Einreise zurück nach Deutschland. Aber wie steht es mit der Sicherheit auf den öffentlichen Straßen und Plätzen? Nach dramatischen Einzelereignissen werden schnell Sofortmaßnahmen umgesetzt wie Panzersperren auf dem Breitscheidplatz oder der Einbau von Videoüberwachung, Bewegungsmeldern oder Objektschutz auf der Kölner Domplatte. Zwar kann eine Videoüberwachung in einem Parkhaus die Autodiebstähle reduzieren. Aber den komplexen Sicherheitslagen auf öffentlichen Straßen und Plätzen kann sie alleine nicht gerecht werden. Denn das sofortige Eingreifen im Gefah-

„Im Zentrum städtebaulicher Kriminalprävention steht ‚soziale Kontrolle‘. Die gibt es, wenn öffentliche Räume belebt sind – möglichst immer nutzbar –, und jeder sich dort wohlfühlen kann.“

renfall kann bei einer steigenden Zahl von überwachten Orten nicht geleistet werden.

Gated Communities suchen ihr individuelles Heil unabhängig von ihrer Umgebung. Sie vermehren Angst und sind einer lebendigen, durchmischten Stadt nicht zuträglich. Deutlich aussichtsreicher scheint dagegen, was zurzeit unter dem sperrigen Begriff der städtebaulichen Kriminalprävention zusammengefasst wird. Durch die Kooperation von kommunalen Ämtern für Stadtplanung, Architektur, Grünflächen, Jugend und Familie, aber auch Wohnungsunternehmen, der Polizei sowie Bürgerinnen und Bürgern soll durch bauliche Gestaltung Kriminalität im urbanen Raum verhindert und das Sicherheitsgefühl der Bevölkerung gestärkt werden.

Menschen fühlen sich besonders dort unsicher, wo Verwahrlosung durch Müll, Sperrmüll, Sachbeschädigungen und Drogenkonsum um sich greift und fehlende Gestaltung Unübersichtlichkeit erzeugt. Auch Personen mit delinquentem oder abweichendem Verhalten erzeugen Angst. Durch Übersichtlichkeit, gute Beleuchtung und Schutz vor Vandalismus, aber auch durch Barrierefreiheit und gute Orientierung kann dem begegnet werden. Die Geometrie von Gebäuden, ihre Anordnung zueinander, Pflanzen und Beleuchtung haben großen Einfluss auf objektive und subjektive Sicherheit. Im Zentrum der städtebaulichen Kriminalprävention steht das, was soziale Kontrolle genannt wird.

Die entsteht, wenn die öffentlichen Räume belebt sind, wenn sie am besten rund um die Uhr für alle nutzbar sind und allen Gelegenheit gegeben wird, sich dort wohlfühlen. Der Kriminalbeamte, der die Spuren in unserer Wohnung sicherte, fand heraus, dass wir eher zufällig Opfer dieses Einbruchs wurden. Unsere hintere Tür war eben die erste, die der Einbrecher mühelos öffnen konnte, nachdem er in den unteren Etagen nicht erfolgreich war. Daraufhin haben wir unsere Wohnungstüren mit zusätzlichen Stangenschlössern versehen. Dreipunktsicherung.

Wenige Wochen später wurde erneut bei uns eingebrochen. Das zusätzliche Schloss war in einem winzigen, aber entscheidenden Detail mangelhaft ausgeführt worden. Der freundlich entspannte Kripobeamte machte uns darauf aufmerksam, dass wir es mit unserem Sicherheitsbedürfnis auch übertreiben können. Wenn die Tür gar nicht mehr aufgebrochen werden kann, kann uns im Brandfall auch die Feuerwehr nicht mehr retten. «



ESG – für Mieter genauso wichtig wie für Investoren?

RICS: Schon jetzt verlangen Mieter die Aufnahme von „grünen“ Mietvertragsklauseln, die sich auf die Verpflichtung zu einer nachhaltigen Bausubstanz, Nutzung und ein entsprechendes Reporting beziehen.

rics.org/de



Auch Mietern sollten ESG-Kriterien (und ein entsprechendes ESG-Scoring) bei der Anmietung von Flächen etwas wert sein, meint Cornelia Thaler.

ESG-Faktoren sind für den Immobilienerwerb spätestens seit Wirksamwerden der EU-Taxonomie- und der Offenlegungsverordnung (VO) wesentliches Bewertungs- und Ankaufskriterium. Insbesondere Art. 8 und 9 der Offenlegungs-VO und sich daraus entwickelnde Standards führen in der Regel zu Mehrkosten, die nicht ohne Weiteres auf Mieter „umgelegt“ werden können. Viele Mieter scheinen die ESG-Compliance (noch) nicht als „geldwertes“ Kriterium bei der Flächenanmietung anzusehen und sind nicht bereit, mehr Miete für die Erfüllung der Kriterien durch den Vermieter zu bezahlen.

MEHRKOSTEN DURCH ESG-FAKTOREN Allerdings haben Mieter – neben den „soft factors“ einer nachhaltigen Immobilie – auch ein rechtliches Interesse an der Berücksichtigung von ESG-Faktoren der von ihnen genutzten Immobilie und sollten dafür gegebenenfalls auch Mehrkosten in Kauf nehmen: Denn auch (gewerbliche) Mieter sind Unternehmen, die den Verpflichtungen der Offenlegungs-VO, der Taxonomie-VO und darauf basierenden Regularien direkt oder indirekt unterliegen. Hier einige Beispiele:

Für Unternehmen der Realwirtschaft mit mehr als 500 Mitarbeitenden gelten gemäß Taxonomie-VO und der Non-Financial Reporting Directive (NFRD-RL, Richtlinie 2014/95/EU) bestimmte Pflichten zur Veröffentlichung nichtfinanzieller Informationen, z.B. Angaben darüber, wie und in welchem Umfang ihre Tätigkeiten mit ökologisch nachhaltigen Wirtschaftstätigkeiten verbunden sind.

Auf EU-Ebene wird die Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) entwickelt, die bereits 2024 in Kraft treten soll. Danach soll u.a. der Kreis der Unternehmen, die zur Veröffentlichung nichtfinanzieller Informationen verpflichtet sind, um börsennotierte kleine und mittlere Unternehmen erweitert werden. Damit wäre die Einhaltung der ESG-Ziele und deren Reporting auch für viele Mieter zwingend. Finanzunternehmen sollen Angaben zur Höhe des ökologisch nachhaltigen Anteils ihrer Erlöse und Ausgaben machen. Mietkosten sind insoweit Reporting-pflichtige Betriebskosten.

AUCH VERGÜTUNGSSTRUKTUR MUSS NACHHALTIG WERDEN Nach dem Gesetz zur Umsetzung der zweiten Aktionärsrechterichtlinie (so genannte ARUG II) und § 87 Abs. 1 Satz 2 AktG haben börsennotierte Gesellschaften ihre Vergütungsstruktur seit dem 1. Januar 2020 auf eine „nachhaltige und langfristige“ Entwicklung der Gesellschaft auszurichten. Dazu gehört auch ESG-Compliance. Auch vom Deutschen Corporate Governance Kodex kann eine baldige Überarbeitung mit Blick auf die Offenlegungsverordnung erwartet werden. Daneben gibt es den international anwendbaren Deutschen Nachhaltigkeitskodex des Rates für Nachhaltige Entwicklung.

Asset Manager und Fondsgesellschaften fokussieren sich bei neuen Fondsprodukten auf Art. 8 oder 9 der Offenlegungs-VO. Bei der Verfolgung der dort genannten Nachhaltigkeitsziele werden auch Projektpartner, Dienstleister, Finanzierer und sonstige Geschäftsbeziehungen einbezogen. Insoweit betrifft die Offenlegungs-VO Mieter zumindest indirekt. Schon jetzt verlangen Mieter die Aufnahme von „grünen“ Mietvertragsklauseln, die sich insbesondere auf folgende Aspekte beziehen: Verpflichtung bzw. Bemühen um eine nachhaltige Bausubstanz und Nutzung sowie entsprechendes Reporting. Die bevorstehende Aufteilung von CO₂-Kosten wird Mieter und Vermieter in ihren Bemühungen vereinen. Daher sollten auch Mietern ESG-Kriterien (und ein entsprechendes ESG-Scoring) bei der Anmietung von Flächen etwas wert sein. «

Cornelia Thaler FRICS, Vorstandsmitglied der RICS Deutschland



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

Das Neue Europäische Bauhaus: Durchstarter oder sinkender Stern?

Deutscher Verband Das „Neue Europäische Bauhaus“ ist aktuell eine der erfolgreichsten Kommunikationskampagnen der EU-Kommission und hat europaweit eine enorme Welle des Zuspruchs hervorgerufen.

www.deutscher-verband.org

Unzählige enthusiastische Debatten, Workshops und Konferenzen, die unter dem Label „Neues Europäisches Bauhaus“ durchgeführt werden, greifen die Themen der Initiative auf, bei denen vom Stampflehm bis zum Weltfrieden alles abgedeckt wird: Plötzlich ist alles „Neues Bauhaus“. Das ist nicht verwunderlich. „Fridays for Future“ mit der funktionalen und minimalistischen Tradition des Bauhauses sowie mit nachhaltigem Design zu verbinden, entspricht dem Zeitgeist und ist sexy. Die Strategie Ursula von der Leyens, damit den europäischen Green Deal zu vermarkten, scheint zunächst gelungen.

KLARER ORIENTIERUNGSRAHMEN NOTWENDIG Trotz ihrer relativ unspezifischen Ausrichtung ist die Kampagne also nicht zu unterschätzen. Sie gab einen wichtigen politischen Impuls, der das Um- und Weiterdenken beim nachhaltigen und ökologisch tragfähigen Planen und Bauen beschleunigt hat. Nun gilt es allerdings, diesen Denkansatz in die breite Praxis zu tragen. Dazu ist eine Untersetzung mit einem klaren Orientierungsrahmen notwendig. Viele stellen sich nach wie vor die Frage, nach welchen Prinzipien Projekte des „Neuen Bauhauses“ definiert werden. Kommissionspräsidentin von der Leyen formulierte es so: „Das Neue Europäische Bauhaus verbindet die große Vision des europäischen Grünen Deals mit konkreten Veränderungen vor Ort – Veränderungen, die unser tägliches Leben verbessern und die die Menschen konkret erfahren können – in Gebäuden, im öffentlichen Raum, aber auch in Form von Mode oder Möbeln.“

Zu breit, philosophisch und schemenhaft ist die Kampagne bislang geblieben. Erfolgreiche Ansätze und Modelle für klimagerechtes Planen und Bauen werden seit vielen Jahren erprobt und kommuniziert. Das Neue Europäische Bauhaus vermittelt im Wesentlichen die Perspektive der Einzelgebäude und des innovativen Neubaus. Spürbare Veränderungen wirken aber nur in der Breite und vor allem im Bestand. Um dies zu gewährleisten, muss die Perspektive im Neuen Europäischen Bauhaus auf einen ganzheitlichen Ansatz der städtischen Entwicklung erweitert werden. Das Quartier als räumliche Bezugsgröße bietet einen geeigneten Zugang zu unzähligen Themenfeldern: zu energetischer Ertüchtigung von Gebäuden, lokalen Mobilitätskonzepten, Energieversorgung, urbaner Biodiversität oder öffentlichem Raum. Es ermöglicht Skaleneffekte und erleichtert die Mobilisierung der Anwohnerinnen und Anwohner sowie der Akteure vor Ort.

TRANSFORMATIVE KRAFT DER STÄDTE Unter der deutschen EU-Ratspräsidentschaft haben sich mit der Verabschiedung der Neuen Leipzig-Charta im Jahr 2020 alle Mitgliedstaaten auf Prinzipien einer nachhaltigen Stadtentwicklung geeinigt. Der dort formulierte Gedanke einer „transformativen Kraft der Städte“ trifft auch die Kernbotschaft des Neuen Europäischen Bauhauses. Eine stärkere Bezugnahme auf die Charta würde fachlich einen wertvollen Beitrag leisten. Zudem könnten Förderinstrumente wie Städtebauförderung oder die EU-Strukturpolitik als Hebel genutzt werden, um neue ganzheitliche und fachübergreifende Ansätze des Bauens in die Breite zu tragen.

Einen fachlichen Unterbau kann die EU-Kommission jedoch nicht alleine schaffen. Alle Akteure in den Mitgliedstaaten sollten einen gewissen Pragmatismus verfolgen und entsprechend den eigenen rechtlichen Rahmenbedingungen Ansätze für ökologisch tragfähiges Bauen im nationalen Dialog weiterführen, unter Berücksichtigung der lokalen und regionalen Baukultur sowie der klimatischen Bedingungen. Vor allem müssen sie auch dafür Sorge tragen, Fachkräfte an Hochschulen und im Handwerk auszubilden. «



Das Neue Europäische Bauhaus muss auf einen ganzheitlichen Ansatz der städtischen Entwicklung erweitert werden, meint Jonas Scholze.

Jonas Scholze, Geschäftsführer, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Die Branche ist in einem tiefgreifenden Transformationsprozess

Seit 2007 lässt das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) alle zwei Jahre Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zu Themen der beruflichen Bildung und Personalentwicklung befragen. Die Ergebnisse sind häufig wenig überraschend, bilden den Ist-Stand der Branche aber gut ab. Bei der nun vorliegenden achten Studie aus dem zweiten Halbjahr 2021 kommt hinzu, dass sich bereits Eindrücke der Corona-Pandemie in den Antworten widerspiegeln. Zudem wurden erstmals Fragen zum Thema „Frauen in der Immobilienwirtschaft“ gestellt. Es zeichnen sich vielfältige Trends und Herausforderungen ab:

DIGITALISIERUNG Dass die Art zu arbeiten mehr und mehr digitalisiert abläuft, ist für viele Branchen längst Alltag. Der Immobilienbereich galt lange Zeit als behäbig im Umgang mit der Digitalisierung von Prozessen und Projekten, holt mittlerweile aber auf und befindet sich in einem tiefgreifenden Transformationsprozess mit hoher Veränderungsgeschwindigkeit. Viele Unternehmen haben digitale Spin-offs gegründet, sind an PropTechs beteiligt oder haben Digital Teams aufgebaut.

KLIMASCHUTZ Die Studie zeigt deutlich: Beim Erreichen der Klimaschutzziele ist die Immobilienwirtschaft eine Schlüsselbranche. Es geht nicht mehr nur um den Einbau neuer Heizungen oder die Dämmung von Fassaden. Intelligente Lösungen für Energieeffizienzquartiere und moderne Gebäude- und Anlagensteuerung sind gefragt. Klimaschutzmanager finden sich mittlerweile immer häufiger in Unternehmen, doch das Thema betrifft nicht nur einige wenige Expertenstellen: Mittlerweile gibt jeder fünfte Befragte an, sich von den Fachkräften im eigenen Haus ein Grundverständnis rund um die Themen Nachhaltigkeit und Klimaschutz zu wünschen. Das Bewusstsein für Klimaschutz ist da: In der Studie geben 84 Prozent der Befragten an, dass das Thema in den nächsten acht Jahren die Branche stark prägen wird.

DEMOGRAFISCHER WANDEL Der sich abzeichnende Trend, dass das durchschnittliche Alter der Mitarbeitenden aus Unternehmen der Immobilienbranche immer weiter steigt, konnte gebremst werden: Der Anteil an Führungskräften 50 plus und auch 60 plus ging im Vergleich zur letzten Studie leicht zurück, bei den

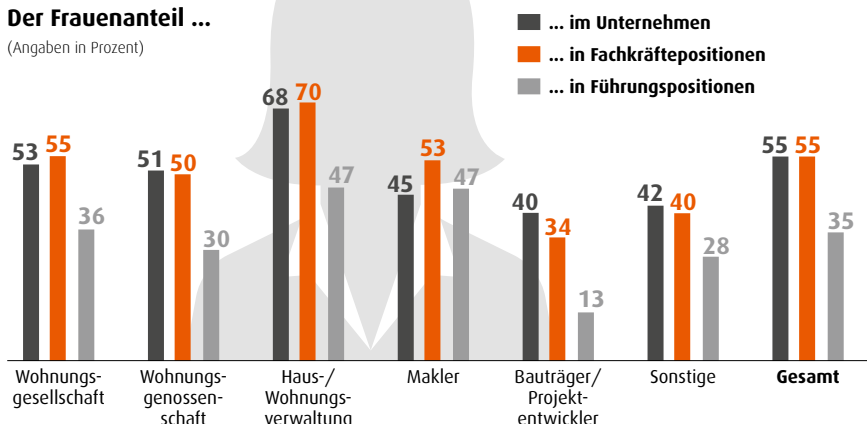
Fachkräften blieb er etwa auf gleichem Niveau. Ein Faktor könnte sein, dass Unternehmen verstärkt Personal aufbauen: Mehr als 30 Prozent gaben an, dass sie im Jahr 2020 mehr Einstellungen vorgenommen haben als im Jahr zuvor. Als Empfehlung geben die Macherinnen und Macher der Studie Wohnungs- und Immobilienunternehmen mit auf den Weg, die Nachbesetzung ihrer frei werdenden Positionen mit strategischer Weitsicht anzugehen und gezielt auf junges Personal zu setzen.

GEZIELTE AUSBILDUNG 64 Prozent der Unternehmen äußern Schwierigkeiten bei der Gewinnung von qualifiziertem Personal. Gesucht werden vor allem Techniker, Kaufleute und Experten für Wohneigentumsverwaltung und Finanzen. Da eine schnelle Lösung aufgrund der angespannten Lage am Arbeitsmarkt kaum möglich scheint, sollten Unternehmen gezielt darauf setzen, junge Menschen frühzeitig für die Branche zu gewinnen und durch geeignete Ausbildungs- und Studienangebote zu qualifizieren. Zwar identifiziert die Studie Möglichkeiten für Werkstudententätigkeiten als wichtiges Instrument dazu. Gleichzeitig ist der Anteil der Unternehmen, die solche Plätze anbieten, aber auf 61,4 Prozent gesunken (2019: 73 Prozent).

FLEXIBLERE ARBEITSWEISEN Mit Beginn der Pandemie lautete die Devise für viele Arbeitnehmer: „Ab ins Homeoffice!“ In der Frage, wie in Zukunft gearbeitet wird, herrscht bei den Befragten Uneinigkeit: Rund 40 Prozent erwarten, dass die Heimarbeit weiter zunehmen wird, gleichzeitig hält ein Viertel einen Anstieg für unwahrscheinlich. Die Arbeitserbringung ausschließlich im Homeoffice wird ebenso mehrheitlich abgelehnt wie die ausschließliche Arbeit im Büro. Daraus folgt: Wohnungs- und Immobilienunternehmen müssen sich der Arbeitsflexibilisierung nun strategischer widmen.

Der Frauenanteil ...

(Angaben in Prozent)



Fachkräftemangel, demografischer Wandel, Klimaveränderung – Themen, die schon lange wichtig sind. Der „Human Resources Monitor“ der EBZ zeichnet ein Bild davon, welche Herausforderungen in den nächsten Jahren auf die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft warten.

LEBENSLANGES LERNEN Neue Fachkräfte im Unternehmen möglichst frühzeitig zu verankern ist das eine, aber wie sollte mit dem weitaus größeren Anteil der etablierten Mitarbeitenden umgegangen werden? Unternehmen haben seit Langem erkannt, dass sie auf eine stetige Weiterbildung setzen müssen. So ist das Budget dafür in der Branche seit der ersten Befragung im Jahr 2007 stetig gestiegen und liegt mittlerweile bei durchschnittlich 848 Euro jährlich pro Person.

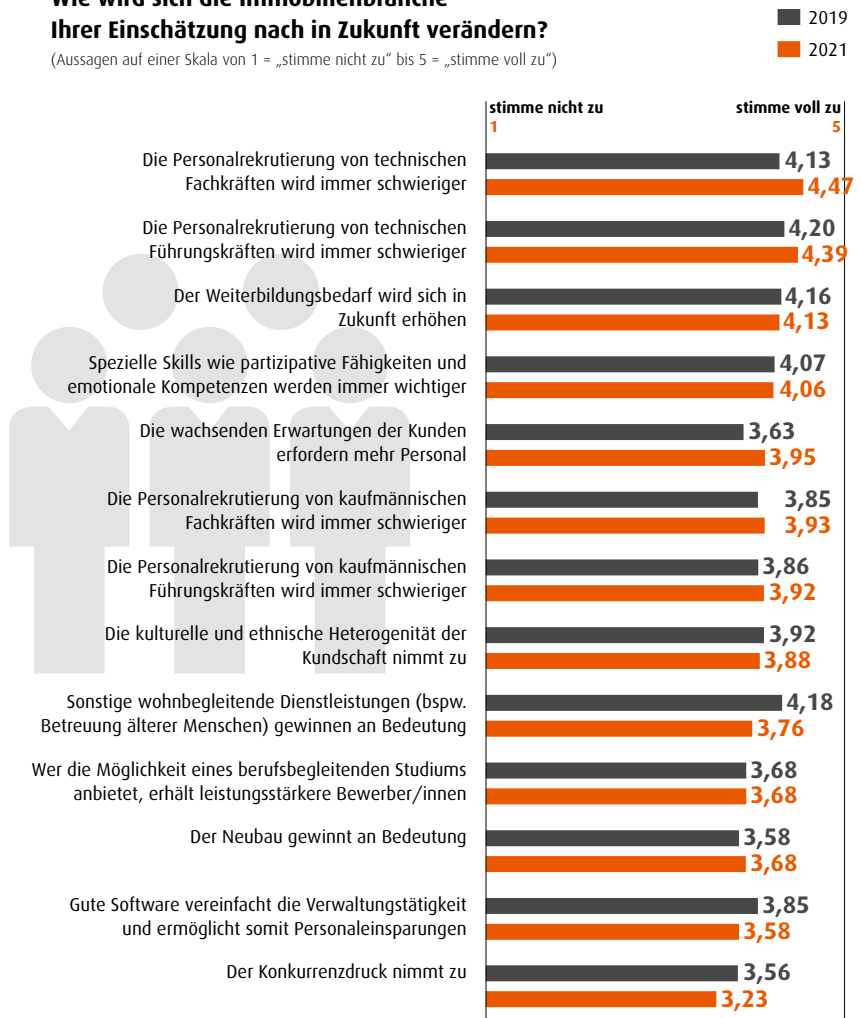
Dies ist zwar ein positiver Trend, jedoch liegt die Wohnungs- und Immobilienbranche immer noch mehr als zehn Prozent hinter vergleichbaren Branchen. In der Art, wie neues Wissen vermittelt werden soll, zeigt sich die Immobilienbranche „oldschool“: 88 Prozent der Befragten bevorzugen eintägige Präsenzveranstaltungen, ein Drittel spricht sich für E-Learning-gestützte Formate aus, und lediglich jeder Sechste findet rein digitale Lernformate am besten (Mehrfachnennungen möglich).

DIVERSITY Vielfalt im Unternehmen ist eine wichtige Grundlage für Erfolg. Diversität bedeutet eine Unterscheidung der Mitarbeitenden hinsichtlich Faktoren wie Geschlecht, Alter, Bildung und Herkunft, aber auch Einkommen, Familienstand und Berufserfahrung. Divers gehaltene Strukturen sorgen nachweislich dafür, dass man für komplexe Herausforderungen besser gewappnet ist. Gleichzeitig können es sich moderne Arbeitgeber in Zeiten wachsenden Fachkräftemangels schlichtweg nicht leisten, auf Homogenität zu setzen.

Um beispielsweise den Frauenanteil zu erhöhen, unternehmen Teile der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft schon länger erhebliche Anstrengungen. Mittlerweile sind deutlich mehr als die Hälfte der Beschäftigten – 55 Prozent – in den befragten Unternehmen Frauen. Auffallend ist jedoch: Lediglich knapp mehr als

Wie wird sich die Immobilienbranche Ihrer Einschätzung nach in Zukunft verändern?

(Aussagen auf einer Skala von 1 = „stimme nicht zu“ bis 5 = „stimme voll zu“)



ein Drittel aller Führungspositionen ist mit Frauen besetzt.

FAZIT Die vorgestellten Trends sind nicht klar abtrennbar, sondern bedingen sich in weiten Teilen gegenseitig. Auf der Suche nach qualifizierten Mitarbeitenden muss die Branche sich gegenüber Quereinsteigern öffnen. Mitarbeitende – egal ob frisch vom Studium oder bereits etabliert auf dem Arbeitsmarkt – brauchen Grundkenntnisse in den Bereichen Nach-

haltigkeit und Digitalisierung. Gleichzeitig müssen Arbeitgeber offen sein, alte Hierarchien mit neuen technischen Mitteln und agilen Arbeitsweisen aufzubrechen und so die Branche attraktiv für Nachwuchskräfte zu machen.

Denn ohne diese geht es in den kommenden Jahren nicht, wenn die Verrentungswelle deutschlandweit Arbeitnehmer aus dem Markt spült. «

PropTechs machen's möglich: Das „Airbnb“ für Büroimmobilien



Langen wurden sie von der traditionellen Immobilienbranche ignoriert: die PropTechs. Jung, dynamisch und vor allem disruptiv traten sie auf. Die Resonanz der Branche schwankte zwischen Erstaunen und Überheblichkeit. Inzwischen aber tummeln sich die „jungen Wilden“ in allen Bereichen und haben sich bereits erste Lorbeeren verdient. 2021 sammelten sie so viel Geld von Investoren ein wie nie zuvor, so Sarah Maria Schlesinger, Geschäftsführerin von Blackprintpartners, einem Beratungsunternehmen für Digitalisierung in der Bau- und Immobilienbranche. Rund 666 Millionen Euro hätten die Unternehmen im vergangenen Jahr bei Investoren eingesammelt. Das sind 150 Prozent mehr als im Vorjahr. Die weiteren Aussichten dürften angesichts des Digitalisierungsdefizits der Immobilienbranche wohl auch sehr positiv sein. Denn vor allem aufwändige administrative Tätigkeiten, insbesondere der Abschluss von Versicherungen, Finanzierungen und Vermietungen, lassen sich durch digitale Lösungen vereinfachen und kostengünstiger darstellen. Auf Letzteres setzt ShareSpace.

2016 boomte in Polen der Office- und Coworking-Markt. Zwei Newcomer,

Robert Chmielewski und Marcin Dyszynski, sahen darin eine Chance, denn sie erkannten schnell das Problem des traditionellen Vermietungsmarktes: Der Bürovermietungsprozess war zu zeitintensiv, zu intransparent und zu fragmentiert mit persönlichen Treffen, Besichtigungen und langwierigen Verhandlungen. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen schreckte das vielfach ab. Die Immobilien- und IT-Spezialisten überlegten daraufhin, wie sie den Zugang zu Gewerbeimmobilien vereinfachen könnten, und entwickelten eine Plattform, über die einzelne Arbeitsplätze und Besprechungsräume gebucht werden konnten. Innerhalb von sechs Wochen stand die erste Version von ShareSpace.

Problemlösung im Turbo-Modus: Der Weg zur digitalen Customer Journey

Doch wurde klar, dass die Kunden etwas anderes brauchten: Viele Start-ups wollten nicht nur Schreibtische oder Arbeitsflächen für einzelne Tage, sondern

ShareSpace hat sich zum Ziel gesetzt, die Bürovermietung digital zu vereinfachen: Die Bedürfnisse der Kunden stehen im Mittelpunkt.

DER NEUE BÜROMARKT

DAS PROPTech-ERFOLGSREZEPT: DIGITAL & BENUTZERFREUNDLICH

Das Alleinstellungsmerkmal von ShareSpace ist die Technologie: Ein Büro-Marktplatz und ein All-in-One-Leasing-Dashboard, das Anbieten und die Suche sowie die Transaktion von Büroflächen sind vollständig digitalisiert. Groß- und Mittelstandsunternehmen sowie schnell wachsende Start-ups und Freelancer können durch ShareSpace flexible und traditionelle Bürolösungen auf dem Markt finden und vergleichen, direkt mit Vermietern verhandeln und Verträge online unterzeichnen. Für die Bürosuchenden ist der Service kostenlos. Für größere Unternehmen bietet ShareSpace einen persönlichen Advisory Service. Aktuell funktioniert die Technologie in Ballungsräumen in Polen, Deutschland, Ungarn und Großbritannien in Kooperation mit Coworking Spaces und klassischen Büroanbietern.

Homeoffice, Flexoffice, Coworking – vor dieser Entscheidung stehen gerade viele Unternehmen bei der Rückkehr ins Büro. Neue Flächen zu finden ist jedoch ein komplexes Verfahren. Das polnische PropTech ShareSpace will die Bürovermietung revolutionieren.

bezahlbare Büros. „Wir setzen uns also wieder an unser digitales Reißbrett und zerlegten den klassischen Vermietungsprozess in Einzelteile, um ihn dann wieder komplett digital aufzubauen“, erklärt Dyszynski. Das Ergebnis: der erste digitale End-to-End-Marktplatz für Büroflächen. Heute können die Nutzerinnen und Nutzer von ShareSpace auf der Plattform Büroflächen online finden, ganz einfach miteinander vergleichen und mieten. Die komplette Customer Journey verläuft digital: vom ersten Kontaktpunkt über die Planung von Besichtigungen, Preis- »



„Gerade die jüngere Generation von CEOs schätzt digitale Prozesse wegen ihrer Zeitersparnis, Bequemlichkeit und Transparenz.“

Robert Chmielewski, CEO und Gründer von ShareSpace

ANZEIGE

Flexibles Licht für Smart Office Welten

Energieeffizient, nachhaltig und vorbereitet auf die Anforderungen moderner Arbeitswelten: Stehleuchten von Waldmann decken weit mehr ab als nur die Anforderungen an beste Lichtverhältnisse in Bürogebäuden.

Es geht um einen effizienten und nachhaltigen Gebäudebetrieb, die effiziente Flächennutzung und flexible Bürokonzepte, bei denen der Mensch im Mittelpunkt steht. All diese Kriterien erfüllen die Stehleuchten YARA von Waldmann. Eine energieeffiziente LED-Beleuchtungstechnologie kombiniert mit Tageslicht- und Präsenzsensoren, Standard-Schnittstellen zur Anbindung an die Gebäudeautomation oder das Konstruktionsprinzip nach Anforderungen von Cradle to Cradle. Hinzu kommen auch nachträglich durchführbare Konfigurationsmöglichkeiten: Eine andere Beleuchtungsstärke oder Lichtfarbe, lieber doch Schwarmsteuerung oder am besten eine biodynamische Beleuchtung. Die Stehleuchten passen sich

per App immer wieder den veränderten Wünschen der Gebäudenutzer an. Doch durchdachtes Licht allein ist heute nicht weit genug gedacht. Der Wandel unserer Arbeitswelten ist in vollem Gange und erfordert ein Umdenken bei der Büro- und Flächennutzung. Gut wenn die Beleuchtung auf diesen Wandel vorbereitet ist. Die LTX-Sensorik der Waldmann Leuchten dient als Basis für ein Arbeitsplatzbuchungssystem, das eine effiziente Raumnutzung in Shared-Desk Büros ermöglicht. Betreiber haben stets die Flächenauslastung und Optimierungspotenziale im Blick. Auch hinsichtlich der Raumqualität hilft die Leuchtsensorik weiter und gibt Hinweise zu Temperatur, Lautstärke und Luftqualität.



INTERVIEW MIT MARCIN DYSZYNSKI

Zugang zu mehr als 2.000 Büros

Herr Dyszynski, was unterscheidet Sie von Mitbewerbern wie Regus und Co.?

Regus ist Partner von ShareSpace. Die Regus-Büros können zusammen mit hunderten von flexiblen und traditionellen Büroflächen von verschiedensten Anbietern über den ShareSpace-Marktplatz gemietet werden. Insgesamt bieten wir derzeit den Zugang zu über 2.000 Büros in Polen, Deutschland, Ungarn und Großbritannien. Unser Hauptvorteil aber ist, dass wir völlig digital sind und zukunftssträchtige Verfahren nutzen. So spielt die Blockchain inzwischen eine wichtige Rolle bei der digitalen Unterzeichnung von Mietverträgen. Unser maßgeschneidertes E-Signatur-Modul ermöglicht es unseren Nutzerinnen und Nutzern, Mietverträge sicher vollständig online zu unterzeichnen. Das erleichtert vieles und spart Zeit.

Kommen wir zum Geld. Wie haben Sie sich finanziert?

ShareSpace hat im vierten Quartal

Marcin Dyszynski,
CEO und Gründer
von ShareSpace

2020 eine Late-Seed-Runde von 2,5 Millionen Euro von einem führenden Immobilienfonds eingeworben.

Wie sind die Zukunftspläne von ShareSpace? Gibt es Ambitionen, auch Büroflächen ohne Coworking Spaces zu vermieten? Wir bieten ja bereits Zugang zu Coworking und traditionellen Büroflächen auf ShareSpace an. Wir arbeiten weiter daran, unsere Technologie zu verbessern und den Prozess der Bürovermietung so reibungslos wie möglich zu gestalten. Unsere drei Wachstumssäulen sind die Produktentwicklung, die geografische Expansion und die Mitarbeitenden.



verhandlungen bis hin zur Online-Unterzeichnung der Vereinbarung. Preis- und Verfügbarkeitsaktualisierungen erfolgen in Echtzeit.

Die Innovation beginnt, am Markt Früchte zu tragen: Zählten erst kleine Start-ups zu den Kunden von ShareSpace, so konnte das PropTech inzwischen neben KMUs auch größere Unternehmen für sich gewinnen, etwa das Beratungsunternehmen Capgemini und Pekao, die zweitgrößte Bank in Polen. Gerade die jüngere Generation von CEOs, so Chmielewski, schätze die digitalen Prozesse in erster Linie wegen ihrer Zeitersparnis, Bequemlichkeit und Transparenz. Mit der Zunahme der hybriden Arbeitsweise und der

Digitalisierung moderner Unternehmen trafen sie auch vermehrt datengesteuerte Entscheidungen und wollten Prozesse wie die Anmietung eines Büros aus der Ferne kontrollieren und einsehen.

Während der vergangenen Monate der Pandemie war es auch bei ShareSpace ruhiger, doch das war nur von kurzer Dauer, denn mit dem Fall der Homeoffice-Pflicht in vielen Ländern kehren die Beschäftigten wieder in ihre Büros zurück. Schon jetzt ist klar, dass die Arbeitswelt nicht mehr dieselbe sein wird wie vor der Pandemie. Firmen werden Räume und Arbeitsmodelle anders planen müssen. Mit der Umstrukturierung von Teams und der Implementierung der „neuen

Normalität“ in Organisationen ändert sich auch der Bedarf an Räumlichkeiten. Büros sollen wieder Orte der Begegnung, Zusammenarbeit und Kreativität werden, zum anderen müssen viele Firmen stärker auf die Kosten achten. Reduzierung von Flächen wird eine Folge davon sein. Dies bestätigen auch die Ergebnisse einer PwC-Studie von 2021, wonach 60 Prozent der deutschen Unternehmen ihre Büroflächen reduzieren wollen – durchschnittlich um ein Fünftel. Desksharing als Alternative wird dabei immer häufiger. „Auch flexible Büromietverträge sind im Kommen, um finanzielle Risiken zu minimieren. Auf diese Weise können Unternehmen die Verwaltung und Kapazitätsplanung ihrer Räume an erfahrene Anbieter auslagern und sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren“, sagt Chmielewski.

ShareSpace könnte das digitale Bindeglied zwischen Coworking Spaces und kleineren Betrieben werden

„Günstig und flexibel“, mit solchen Slogans werben viele Coworking-Anbieter. Ihre Zielgruppen sind häufig Freiberufler, Kleinunternehmen, Agenturen und mittelständische Betriebe. Mit der Covid-Pandemie könnte hier ein Wandel eintreten, denn es muss sich nun zeigen, ob und wie lange sich einige von ihnen die Mieten noch leisten können. Eine digitale Plattform wie ShareSpace könnte daher für die Coworking-Anbieter zunehmend interessant sein, um an neue Kunden zu kommen.

Mittel- bis langfristig dürfte ShareSpace daher vom gestiegenen Bewusstsein für digitale Lösungen profitieren, kurzfristig müssen sie vor allem mit den derzeitigen herausfordernden und sich schnell ändernden Rahmenbedingungen zurechtkommen. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

INNOVATIONSTREIBER Wissenschaft und
Wirtschaft der Region wachsen zusammen

LEBENSQUALITÄT Urbane Quartiere mit
Geschichte und lebendiger Kulturszene

ZENTRAL IN EUROPA Gute Investitions-
möglichkeiten für Unternehmen & Logistiker

METROPOLREGION

Nürnberg



Auftakt zum neuen **Technologie- und Digital-Hub** in Nürnberg

Im Kohlenhof wird man Zeuge eines beeindruckenden Wandels – vom historisch geprägten Industrieareal zum Schmelztiegel innovativer Unternehmen in Nürnberg. Heute repräsentiert das neue Büroquartier unweit des Hauptbahnhofs den Aufbruch in eine neue Ära. Moderne, nachhaltige Büroneubauten wie das IKON oder das GÜTERWERK mit Mietflächen von 1.000 bis 25.000 m² bilden ein stimmiges Ensemble, dessen Energie und architektonische Ästhetik bis in die Ferne wirkt. Finden Sie hier anspruchsvolle Flächen für Ihren unternehmerischen Erfolg. Sprechen Sie uns an!

douglas.hosemann@aurelis.de

+49 89 544559-49

www.kohlenhof-nuernberg.de



KOHLLENHOF
VOLLER ENERGIE



Editorial

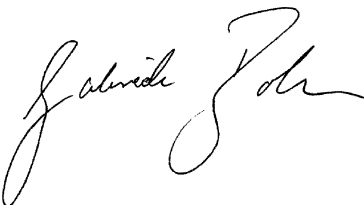
„Nürnberg setzt auf die Kooperation von Bewohnern, Initiativen, Stadt und Experten der Immobilienwirtschaft.“

Gabriele Bobka, Wirtschaftsjournalistin



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Metropolregion Nürnberg bietet mehr als pittoreske Altstädte, Hausbrauereien, Lebkuchen und Bratwürste. Hier leben Menschen aus unterschiedlichen Nationen zusammen, treffen vielfältige Meinungen, Lebensentwürfe, Kulturen und ökonomische Gegebenheiten aufeinander. Das Wachstum von Stadt und Region erfordert nicht nur ein vergrößertes Angebot an Wohn- und Gewerbeflächen, sondern auch eine Ausweitung der Bildungs- und Kulturvielfalt, nachhaltige Lösungen für die innerstädtische Mobilität und intelligente Strategien für Klimaschutz und mehr Grün in der Stadt. Zur erfolgreichen Bewältigung von Wachstum und Veränderungsprozessen bedarf es der kooperativen Zusammenarbeit von Visionären, exzellenten Wissenschaftlern, Querdenkern, vorausschauenden Investoren, bodenständigen Machern, flexiblen Verwaltungen und engagierten Bürgerinnen und Bürgern. In Nürnberg klappt dieser Dialog auf Augenhöhe. Für ihre hervorragende Kooperationskultur erhielt die Stadt auf dem digitalen 14. Bundeskongress Nationale Stadtentwicklungspolitik die Auszeichnung „Bundespreis kooperative Stadt“. Immobilienwirtschaft, Finanzierer und Verwaltung arbeiten sowohl bei der Bereitstellung von Immobilienmarktdaten als auch bei der Erschließung und Projektierung von Wohn- und Gewerbeflächen konstruktiv zusammen, um das Wachstum der Region nachhaltig zu gestalten und auch kommenden Generationen Chancen zu bieten.

Ihre 

Inhalt

Editorial

Überblick

23 Landkreise und elf Städte arbeiten gemeinschaftlich daran, die Region in einer globalen Welt sichtbarer zu machen

39 Leben und Arbeiten

Die zentrale Lage und die hohe Lebensqualität der Frankenmetropole ziehen Unternehmen und Bewohner gleichermaßen an 42

40 Gewerbeflächen gesucht

Wie die Stadt Nürnberg mit einem Masterplan bis 2035 Flächenpotenziale vor Ort ermitteln will 49



Wir sind Ihre Hausbank in Nürnberg Stadt und Land!*



81 %

unserer Kund:innen sind mit der Zusammenarbeit (sehr) zufrieden.



Wir sind Marktführer!

Jedes zweite Unternehmen wählt uns als Finanzpartner.



86 %

unserer Kund:innen sind mit der Finanzierung durch uns (sehr) zufrieden.

* Marktanteilsanalyse und Kundenzufriedenheitsbefragung Firmenkunden/infas quo im November 2021

Der richtige Partner für gewerbliche Immobilienkunden:



Miguel Soto Palma
Direktor Immobilienkunden
Tel.: 0911 230-4802
miguel.soto-palma@sparkasse-nuernberg.de

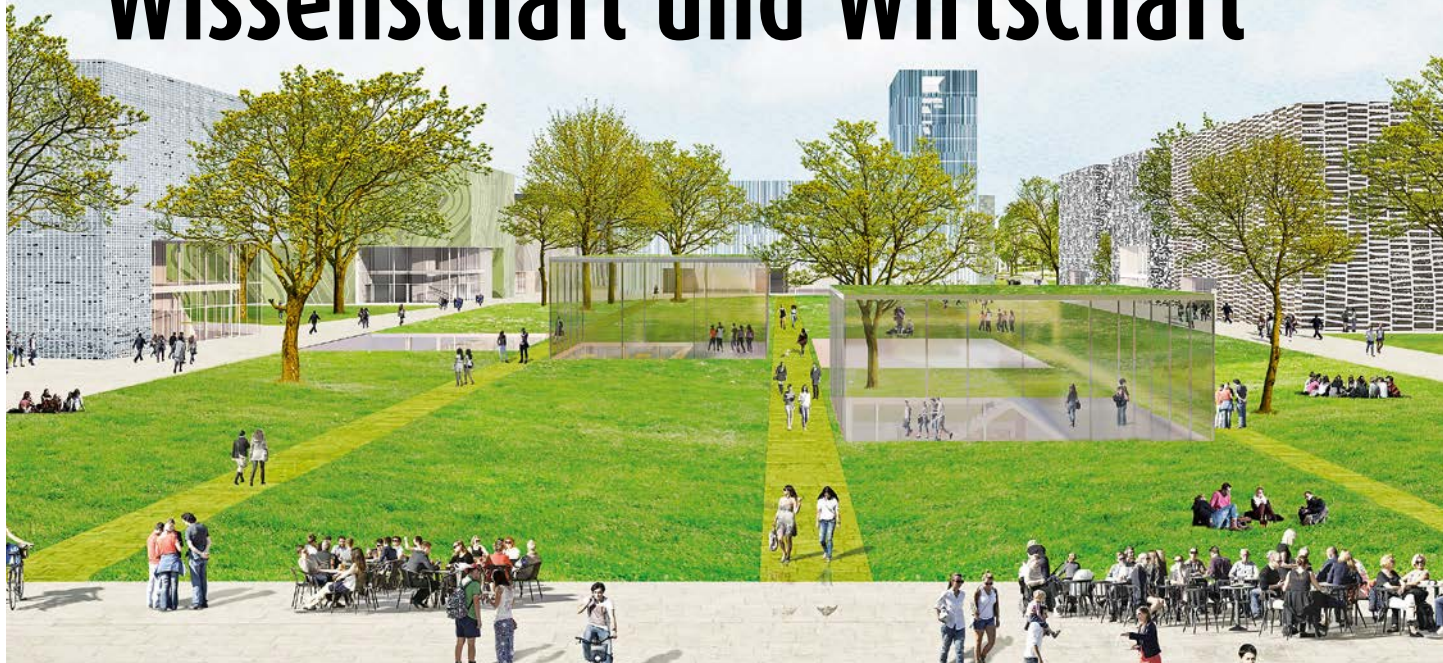


Mehr Informationen:
sparkasse-nuernberg.de/
immobilienkunden



Sparkasse Nürnberg

Zusammenwachsen in Wissenschaft und Wirtschaft



Die Metropolregion Nürnberg bietet Unternehmen als internationale Drehscheibe schnellen Zugang zu Menschen und Märkten. Die 3,6 Millionen Bewohnerinnen und Bewohner schätzen neben guten Arbeitsmarktbedingungen vor allem die hohe Lebens- und Wohnqualität.

Die Metropolregion Nürnberg weist mit der dicht besiedelten Städteachse Nürnberg-Fürth-Erlangen-Schwabach, um die sich ein enges Netz aus weiteren Zentren und starken Landkreisen spannt, eine polyzentrale Struktur auf, die Synergien fördert. Die rund 150.000 Unternehmen generieren eine Wirtschaftsleistung (BIP) von 147 Milliarden Euro. Durch den Ausbau von Forschung, Entwicklung und Netzwerkaktivitäten entwickelte sich die Metropolregion in den vergangenen Jahren zu einer Wasserstoff-Kompetenzregion, in der Wissenschaft und Wirtschaft eng zusammenarbeiten. Eines der Spitzenforschungs-Cluster für Wasserstofftechnologien bildete sich unter anderem um den Energie Campus Nürnberg und das Helmholtz-Institut Erlangen-Nürnberg für Erneuerbare Energien

(HI ERN) aus. Zudem ist Nürnberg der Sitz des Zentrums Wasserstoff.Bayern als zentraler Strategie- und Netzwerkknoten der bayerischen Wasserstoffwirtschaft. Auf dem Werksgelände von MAN Truck & Bus nahm im Februar der „Campus Future Driveline“ den Forschungsbetrieb auf. Wissenschaftler sowie Studierende der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm forschen hier gemeinsam mit Entwicklern des Fahrzeugherstellers und weiteren Projektpartnern an wasserstoffbasierten Antriebssystemen. Später wird hier auch die Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg (FAU) beteiligt sein.

STÄRKUNG DER DIGITALISIERUNGSKOMPETENZ Künstliche Intelligenz (KI) ist heute in aller Munde und bereits aus vielen

Bereichen des alltäglichen Lebens nicht mehr wegzudenken. Im neu gegründeten Zentrum für Künstliche Intelligenz in der digitalen Signalverarbeitung am Standort Erlangen forschen Experten des Fraunhofer-Instituts für Integrierte Schaltungen IIS an der digitalen Signalverarbeitung in den Bereichen Computer Vision, Audiosignalverarbeitung, Sprachassistenzsysteme und Datenübertragung. Das Institut, das auch einen Standort im Nürnberger Nordostpark hält, ist zudem einer der Träger des Bayerischen Kompetenzzentrums Quanten Security und Data Science (BayQS), der vom Land Bayern geförderten zentralen Anlaufstelle für die industrielle Anwendung von Quanten-Computing. Das BayQS bietet Unternehmen Qualifizierung, Potenzialanalysen, gemeinsame Forschung und Entwicklung



Ende 2023 soll das Team der TU Nürnberg das erste Gebäude auf dem Campus an der Brunecker Straße beziehen.

sowie exklusiven Zugang zu Rechenzeit an einem Quantencomputer. Quanten-Computing kann in vielen Branchen Anwendung finden, zum Beispiel in der Finanz- und Versicherungswirtschaft, dem Energiesektor, oder auch in der Medizin.

RAUM FÜR WISSENSCHAFT SCHAFFEN Mit einem Investitionsvolumen von 1,2 Milliarden Euro ist die

neu gegründete Technische Universität Nürnberg (TUN) das Leitprojekt des Hochschulstandorts Nürnberg. Die Fertigstellung ist für 2023 geplant. Im August 2021 wurde mit dem Spatenstich des ersten Gebäudes – dem so genannten Verfügungsgebäude – der offizielle Auftakt für den Campus gesetzt. Der Bau umfasst sechs Stockwerke und hat eine Geschossfläche von 8.000 Quadratmetern. Die neue Hochschule entsteht auf einem 37 Hektar großen Areal auf dem Gelände des ehemaligen Südbahnhofs, das zum neuen Stadtteil Lichtenreuth entwickelt wird. Städtebaulich orientiert sich die TUN an den Campus-Universitäten der USA mit einer engen Verknüpfung von Forschung, Lehre und Wohnen.

ACHSE DER WISSENSCHAFT In der Erlanger Innenstadt entsteht in den kommenden Jahren zwischen dem Kollegienhaus an der Universitätsstraße und dem „Himbeerpalast“ an der Werner-von-Siemens-Straße die Achse der Wissenschaft. Neben der Stadt Erlangen, der Universität Erlangen-Nürnberg (FAU), dem Studentenwerk und der Katholischen Hochschulgemeinde engagieren sich hier auch

private Bauträger. Der Himbeerpalast mit derzeit zirka 22.000 Quadratmeter Nutzfläche, den das Land Bayern im Herbst 2018 erwarb, soll für gut 200 Millionen Euro saniert und um eine Bibliothek mit etwa 8.800 Quadratmetern erweitert werden. Die Pläne stammen vom Wettbewerbssieger Schulz und Schulz Architekten. In der Henkestraße 42 erhält die FAU zudem nach den Plänen von a+r Architekten ein neues Hörsaalzentrum mit Audimax in Holz-Hybrid-Konstruktion auf rund 8.500 Quadratmeter Nutzfläche. Auf den beiden Liegenschaften soll zukünftig der Bereich der Geisteswissenschaften zusammengefasst werden. Das Pacelli-Haus in der Sieboldstraße, das die Katholische Hochschulgemeinde betreibt, wird bis 2024 generalsaniert. Im ehemaligen Frankenhof an der Fahrstraße entstand nach den Plänen des Architekturbüros Heid + Heid BDA aus Fürth der Kultur- und Bildungscampus. Der unter Denkmalschutz stehende Gebäudebestand wurde generalsaniert und entlang der südlichen Stadtmauerstraße aufgestockt. Auf dem östlichen Teil des Grundstücks entstand ein dreigeschossiger Neubau trakt für eine Kindertageseinrichtung. Die Fertigstellung soll noch in diesem Jahr erfolgen. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Das ehemalige Headquarter der Firma Siemens, der sogenannte Himbeerpalast, wird, saniert und ergänzt, von der Universität Erlangen genutzt.



STATEMENT

AUSBAU DER WISSENSINFRASTRUKTUR SCHREITET VORAN

„Die Entscheidung des Freistaats Bayern für den Aufbau der Technischen Universität Nürnberg ist eine Jahrhundertentscheidung! Mit dem Fokus auf Internationalität, Unternehmertum und interdisziplinärer Vernetzung der Ingenieurwissenschaften mit anderen Themenfeldern wie den Sozial- und Geisteswissenschaften wird die Universität in der Hochschullandschaft Modellcharakter einnehmen und die Entwicklung technologiegetriebener Unternehmen sowie der Start-up-Szene in Nürnberg befeuern. Mit dem Aufbau eines neuen Technologie-Campus der Technischen Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm, dem Neuaufbau des Evangelischen Campus Nürnberg und dem Neubau des Geisteswissenschaftlichen Zentrums Nürnberg der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg sind weitere massive Investitionen von mehreren Hundert Millionen Euro in die Wissensinfrastruktur Nürnbergs verbunden. Einkommens- und Beschäftigungseffekte werden in der gesamten Metropolregion spürbar sein. Das stärkt das Vertrauen in den Standort Nürnberg, ist Grundlage für eine weiterhin dynamische Stadtentwicklung und bietet Anreize für neue Projektentwicklungen.“



Dr. Michael Fraas ist Nürnbergs Wirtschafts- und Wissenschaftsreferent.

Auf dem Entwicklungsareal „Neue Mitte Thon“ entsteht ein Büroquartier mit zentralem Stadtteilplatz.



Stadt nachhaltig und zukunftsgerichtet gestalten

Nürnberg punktet mit innovativer Dynamik, exzellenter Wissenslandschaft, lebendiger Kulturszene, attraktiven Wohn- und Einkaufsmöglichkeiten sowie vielfältigen Erholungsangeboten. Die zentrale Lage und die hohe Lebensqualität ziehen Unternehmen und Bewohner an.

Nürnberg nimmt im Hinblick auf die Lebensqualität Platz 23 im Ranking unter 231 Großstädten ein, wie eine Vergleichsstudie der Beratungsgesellschaft Mercer zeigt. Mit dem Reichswald, zahlreichen großflächigen Parks, der Pegnitz, dem Wöhrder See, dem Tierpark, aber auch mit der Oper, Theatern, dem Christkindlesmarkt und zahlreichen Festivals wie dem Bardentreffen bietet Nürnberg Standortfaktoren, mit denen Unternehmen im Wettbewerb um die besten Kräfte

punkten können. Mit rund 511.350 Einwohnern ist Nürnberg die zweitgrößte Stadt Bayerns und wirtschaftliches Zentrum der Metropolregion, die sich über 23 Landkreise vom mittelfränkischen Weißenburg-Gunzenhausen bis Sonneberg in Thüringen erstreckt. Der positive Pendlersaldo von 87.926 Personen zeigt die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts. Obwohl Nürnberg im Größenranking der deutschen Städte Platz 14 belegt, liegt es mit einem BIP von 32,3 Milliarden Euro

an neunter Stelle der 20 größten deutschen Städte. Nürnberg präsentiert sich als Hightech-, Industrie- und Dienstleistungsstandort mit einem ausgewogenen Mix an Branchen und Betriebsgrößen. Wichtige Säulen der lokalen Wertschöpfung sind die unternehmensbezogenen Dienstleister mit den Unternehmen der Finanz-, Versicherungs- und Immobilienwirtschaft. Eine lebendige Gründerszene sichert die Innovationsfähigkeit.

WIRTSCHAFT BLICKT OPTIMISTISCH IN DIE ZUKUNFT Die Corona-Pandemie hinterließ auch bei den Nürnberger Unternehmen Spuren. Der Konjunkturindex der Industrie- und Handelskammer Nürnberg für Mittelfranken lag zu Jahresbeginn 2022 mit 109,4 Punkten dennoch um fast 25 Punkte höher als vor einem Jahr. Branchenübergreifend sorgen vorwiegend zuversichtliche Geschäftserwartungen für weiter steigende Investitions- und Beschäftigungsplanungen. Die meisten Betriebe des verarbeitenden Gewerbes, der Bauwirtschaft, des Großhandels und der unternehmensnahen Dienstleistungen wollen ihre Kapazitäten erweitern, da sie von einer weiteren kräftigen Nachfrage ausgehen. Sie planen mit höheren Investitionsbudgets und wachsenden Belegschaften. Lediglich im Hotel- und Gaststättengewerbe sowie im stationären Einzelhandel zwingen schwächere Nachfrage und freie Kapazitäten die Unternehmen zu einem vorsichtigen Kurs.

Fotos: RKW Architektur+, Investor United Benefits, MIB AG

Im Nürnberger Nordostpark-Campus baut Investor ein modernes Büro- und Technologiegebäude.



NÜRNBERG ZEIGT GRÜNDERGEIST Unternehmensgründer vertrauen auf sich und ihr Konzept. Trotz Pandemie stieg die Zahl der Finanzierungen zur Unternehmensgründung in den Jahren 2020 und 2021, so die Sparkasse Nürnberg. In diesem Zeitraum verzeichnete das Institut in Nürnberg insgesamt 121 Gründungsvorhaben, Neugründungen sowie Übernahmen und Beteiligungen, mit einem Volumen von 35,2 Millionen Euro, 13 Prozent mehr als in den beiden Jahren zuvor. Ge-gründet wurde über alle Branchen hinweg.

Mit dem „NKubator“ verfügt die Stadt über ein weiteres Innovations- und Gründerzentrum. Angesiedelt ist es „Auf AEG“, dem ehemaligen AEG-Areal, das sich zum Innovationscampus gewandelt hat, dessen Schwerpunkt auf Energie, Green Tech und Nachhaltigkeit liegt. Auf knapp 480 Quadratmetern steht im NKubator neben Arbeits- und Kreativräumen auch eine vollausgestattete Werkstatt zur Verfügung, die für die Erstellung von Prototypen genutzt werden kann.

TRANSAKTIONSVOLUMEN TROTZ CORONA HOCH Der Nürnberger Immobilienmarkt ist für Investoren nach wie vor sehr attraktiv. Mit rund 1,4 Milliarden Euro wurden 2021 in der fränkischen Metropole zwar elf Prozent weniger als im Vorjahr umgesetzt, aber mehr als im Fünfjahresdurchschnitt. Der Investment-Marktbericht von Küspert & Küspert zeigt, dass das Segment des institutionellen Wohnens mit 525

Millionen Euro knapp 38 Prozent zum gesamten Nürnberger Transaktionsvolumen beitrug. Im Segment Living veräußerte beispielsweise Schultheiß Projektentwicklung drei Bauvorhaben in Nürnberg an die Allianz Real Estate mit einem Verkaufsvolumen von 135 Millionen Euro. Im Office-Segment wurden rund 286 Millionen Euro und damit rund 61 Prozent weniger als im Vorjahr realisiert, auf Industrie- und Logistikimmobilien entfielen etwa 35 Millionen Euro. Im Bürosegment veräußerte beispielsweise Aurelis Real Estate das dritte von insgesamt vier geplanten Bürogebäuden, den Bauteil Ludwig, in der Nürnberger Marienzeile an Wealthcap. Catella Real Estate (CREAG) realisierte mit dem Bürogebäude „Erlangen Business Carrée“ den ersten Verkauf aus dem Sondervermögen „Immo-Spezial – Wirtschaftsregion Süddeutschland“ an Alitus Capital Partners.

UMBRUCH AM BÜROVERMIETUNGSMARKT

Mit 110.000 Quadratmetern lag der Flächenumsatz 2021 auf dem Nürnberger Bürovermietungsmarkt 27 Prozent niedriger als im Vorjahr. Die Analyse von Küspert & Küspert zeigt, dass sich der Bürovermietungsmarkt im Umbruch befindet. „Die Botschaft ist deutlich. Wer es jetzt versäumt, in die Entwicklung seiner in die Jahre gekommenen Büroimmobilie zu investieren, wird sie vielleicht bald nicht mehr vermieten können. Die neue Arbeitswelt braucht eine neue Art »



Aus dem ehemaligen Fabrikareal der AEG in Nürnberg entwickelt sich ein urbanes Quartier, in dem auch der NKubator eine Heimat hat.

FAKTEN



ARBEIT & BERUF

- › Sozialversicherungspflichtig Beschäftigte (30.6.2021): **385.000**
- › Pendlersaldo: **87.926**
- › Arbeitslosenquote vor Corona: **4,4 %** (3/2020)
- › Arbeitslosenquote Coronabedingt: **5,3 %** (12/2021)



INVESTMENTMARKT 2021

- › Transaktionsvolumen: **1,4 Milliarden Euro** (-11 %)
- › Living: **525 Millionen Euro**
- › Büroimmobilien: **286 Millionen Euro** (-61 %)
- › Logistik: **35 Millionen Euro**
- › **Spitzenrendite:** Büroimmobilien, Living, Logistik



BÜROMARKT 2021

- › Flächenumsatz: **110.000 qm** (-27 %)
- › Spitzenmiete: **17,20 Euro/qm** (+3,9 %)
- › Durchschnittsmiete: **12,45 Euro/qm** (-4,0 %)
- › Leerstandsquote: **4,7 %**



von Flächen und Standorten“, erklärt Geschäftsführer Wolfgang P. Küssert. Einen guten Überblick über Standortoptionen in Nürnberg und gleichzeitig über wichtige Akteure am Nürnberger Immobilien- und Investmentmarkt bietet die Standortkarte „Büro- und Gewerbeimmobilien Nürnberg 2021-2023“.

DEUTSCHLAND ALS EXPANSIONSZIEL Für den österreichischen Projektentwickler Investor United Benefits ist es das erste Engagement in Deutschland: Das Unternehmen plant im Nürnberger Nordostpark 2-6 ein siebengeschossiges Büro- und Technologiegebäude mit einer Fläche von rund 20.000 Quadratmetern. Der ehemalige Industriestandort hat sich seit den 1990er Jahren zu einem gefragten Forschungs-, Technologie- und Dienstleistungs-Campus entwickelt. Das Unternehmen sicherte sich darüber hinaus für das Nachbargrundstück (Nordostpark 120-124) eine Ankaufsoption bis 2025. Auf diesem Grundstück können weitere rund 30.000 Quadratmeter Bürofläche realisiert werden.

Ebenfalls im Nordostpark engagieren sich auch Alitus Capital Partners in Kooperation mit Pegasus Capital Partners. Auf zwei Grundstücken mit einer Gesamtfläche von rund 10.000 Quadratmetern entstehen mit dem Gebäude park.offices, das zwischenzeitlich an die WRV Gruppe veräußert wurde, und dem Innovationcenter zwei moderne Büro- und Forschungsimmobilien, die nach Fertigstellung zusammen über eine Gesamtnutzfläche von knapp über 13.600 Quadratmetern verfügen werden. Beide Objekte erhalten eine umfangreiche Dachbegrünung, zudem entstehen die park.offices in Holz-Hybrid-Bauweise.

HOCHPUNKT IN DER NEUEN MITTE THON Im Nürnberger Nordwesten realisieren die S&P Commercial Development und die Thon Plaza auf einem Teil des 5,9 Hektar großen Entwicklungsareals „Neue Mitte Thon“ rund 25.000 Quadratmeter Büro- und Gewerbeflächen. Den ersten Platz des Realisierungswettbewerbs gewann das Architekturbüro RKW Architektur+. Auf einem rund 8.800 Quadratmeter großen



Grundstück an der Erlanger Straße entstehen ab 2023 ein Büroturm mit 7.500 Quadratmeter Brutto-Geschossfläche und weitere sich westlich anschließende Bürogebäude, die einen zentralen Stadtteilplatz von rund 2.000 Quadratmetern umschließen.

Oben: Auf dem ehemaligen GfK-Gelände erhält die Umweltbank bis 2024 ihren neuen Hauptsitz.

Unten: Das NOHO soll den Büro-Style des New Yorker Szeneviertels SoHo adaptieren.





Oben: Im neuen Quartier Lichtenreuth entstehen auch Mietwohnungen für kleinere Einkommen.

Links: Im Sandäckerareal soll ein Quartier klimagerechtes Wohnen und Arbeiten vereinen.



NEUE ZENTRALE FÜR DIE UMWELTBANK

Auf dem ehemaligen GfK-Gelände am Nürnberger Nordwestring realisiert die Umweltbank bis 2024 das Umwelthaus, ihren neuen Hauptsitz. Die Pläne stammen vom Architekturbüro Spengler Wieschok. „Wir wollen eine offene, flexible und vernetzte Arbeitswelt schaffen, die unseren Mitarbeitenden Raum zur Entfaltung schenkt und dabei Ökologie und Ökonomie vereint“, sagt Umweltbank-Vorstand Goran Bašić. Das Gebäude ist Teil des neuen Stadtquartiers „Umweltquartier“. Die Zentrale entsteht in Holz-Hybrid-Bauweise mit 13 Vollgeschossen nach dem Energieeffizienz-Standard „KfW Effizienzhaus 40 EE“ und strebt eine Platin-Zertifizierung der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) an.

NOHO BRINGT INDUSTRIE-CHIC NACH NÜRNBERG

Das New Yorker Szeneviertel SoHo inspirierte die Matrix Gruppe beim Bau ihres Büro-Campus am Nordring in Nürnberg. Die Bausteine der Leitidee: Industrie-Chic, Open Space, E-Mobility, Dachterrassen sowie grüne Höfe zum Arbeiten und Relaxen im Freien. Auf einem 15.400 Quadratmeter großen Areal entstehen für mehr als 100 Millionen Euro zwei Gebäude mit insgesamt acht Eingängen. Die Entwurfsplanung für den Neubau, in dem sich verschiedene Büroformen realisieren lassen, stammt vom Nürnberger Büro GP Wirth Architekten.

NEUNUTZUNG ALTER BAHNFLÄCHEN Auf dem rund zehn Hektar großen ehemaligen Bahnareal südlich der Kohlenhofstraße entstehen in den nächsten Jahren ins- »

FAKTEN



EINZELHANDEL 2021

- › Umsatzkennziffer: **131,1** (-1,4 %)
- › Zentralitätskennziffer: **126,9**
- › Kaufkraftkennziffer: **103,3** (-0,7 %)
- › Einzelhandelsverkaufsflächen in der Gesamtstadt: **ca. 1,08 Millionen Quadratmeter**
- › Spitzenmieten in A-Lagen der City: **100 bis 150 Euro/qm**
- › Mieten in Nebenzentren: **Minimum 10 Euro/qm**



WOHNEN 2020

- › Fertiggestellte Wohnungen: **1.715**
- › Genehmigte Wohnungen: **2.783**
- › Kaufpreise Eigentumswohnungen/Neubau: **4.300 bis 7.200 Euro** pro qm Wohnfläche
- › Kaufpreise Mehrfamilienhäuser: **850.000 Euro bis 2,7 Millionen Euro**
- › Durchschnittsmiete: **8,54 Euro/qm** (+7 % gegenüber 2018)

gesamt rund 75.500 Quadratmeter Mietfläche für Büros sowie angeschlossene Gastronomie und Sondernutzungen. Ein grünes Zentrum, der Steinbühler Park, ergänzt den Standort. Die Gebäude Ikon und Güterwerk bilden gemeinsam mit dem bereits realisierten neuen Hauptsitz des Marktforschungsunternehmens GfK (Orange Campus) und dem Bestandsgebäude Kohlektiv das neue Büroquartier Kohlenhof mit dem Grundstückseigentümer Aurelis Real Estate.

Der sechsgeschossige Neubau Güterwerk bietet Platz für rund 7.500 Quadratmeter flexibel teilbare Bürofläche. Das Konzept der Nürnberger Architekten Baum Kappeler nimmt Bezug auf die ehemals gewerbliche Nutzung des Standorts. Aurelis strebt für das Gebäude eine DGNB-Zertifizierung in Gold an. Ankermieter ist das Pharmaunternehmen Novartis, das seine Deutschland-Zentrale hierher verlegt und sich dafür langfristig 5.500 Quadratmeter Bürofläche sicherte.

STÄDTE POLYZENTRISCH GESTALTEN Auch wenn die Stadtplanung schon mehr als 30 Jahre auf nachhaltige Konzepte der Funktionsmischung setzt, lässt sich das Leitbild der 15-Minuten-Stadt, als deren Vordenker der Smart-City-Experte Professor Carlos Moreno von der Pariser Sorbonne-Universität gilt, nur schwer verwirklichen. Seine Idee zielt auf die an den Bedürfnissen der Bewohner orientierte Schaffung polyzentrischer Stadtstrukturen, die in einem Radius von 15 Minuten bzw. 300 bis 500 Metern die Erreichbarkeit von Wohnung, Arbeit, Einkauf, Ärzten, Kultur, Freizeit und Sport ermöglichen. Angesichts der begrenzten Verfügbarkeit von Flächen, der zunehmenden Konkurrenz der Nutzungen und des Anspruchs der Bürger auf Mitwirkung stellt diese Transformation Städte vor Herausforderungen und fordert den Schulterschluss aller Akteure. In der Neuentwicklung von Quartieren sind Vielfalt und der Blick über die Grundstücksgrenzen hinweg gefragt.

NEUES QUARTIER IN NÜRNBERG-GEBERSDORF Am ehemaligen Kohlelager in Nürnberg-Gebersdorf („Sandäcker“) plant die wgb Nürnberg die Entwicklung eines

gemischt genutzten Quartiers. Der erste Preis des hierzu ausgelobten städtebaulichen Ideenwettbewerbs ging an Schellenberg und Bäumler Architekten und studio grüngrau Landschaftsarchitektur. „Das Wettbewerbsergebnis orientiert sich an den Zielen der europäischen Stadt“, erklärt Nürnbergs Planungs- und Baureferent Daniel F. Ulrich. Der Wettbewerb wird im Rahmen des Modellvorhabens des Experimentellen Wohnungsbaus „Klimaanpassung im Wohnungsbau“ vom Land Bayern gefördert. Auf Grundlage einer der prämierten Entwürfe soll ein Bebauungsplan-Verfahren eingeleitet werden, um die planungsrechtlichen Voraussetzungen für das Vorhaben zu schaffen.

VIELFALT IM THE Q Für einen weiteren Bauteil der Quartiersentwicklung The Q in Nürnberg, des ehemaligen Quelle-Versandzentrums, ist die Entwicklung gesichert. Die Bayerische Immobilien Kontor erwarb von der Gerchgroup das südöstliche Gebäude an der Ecke zwischen Wandererstraße und Adam-Klein-Straße (Bauteil 5). Das Gebäude mit einer oberirdischen Bestandsbruttogeschossfläche (BGF) von rund 61.500 Quadratmetern

gehört zum denkmalgeschützten Gebäudeensemble des ehemaligen Quelle-Versandzentrums und umfasst eine Grundstücksgröße von 19.500 Quadratmetern. Die künftige Nutzung zielt vorrangig auf Wohnen und ergänzende gewerbliche Einheiten ab. Hierfür werden in den Gebäudebestand Lichthöfe eingeschnitten und die oberirdische BGF auf 46.700 Quadratmeter reduziert. Das nördlich anschließende Gebäude an der Fürther Straße wird aktuell zu einem modernen Behördenzentrum für die Stadt Nürnberg revitalisiert, die auf 42.000 Quadratmeter Mietfläche im Jahr 2024 ihre neuen Räumlichkeiten beziehen wird. Diesen Teil hatte die Corestate Capital Group im Rahmen eines Forward Deals 2020 für einen Fonds der Bayerischen Versorgungskammer (BVK) erworben.

QUARTIERSENTWICKLUNG NÜRNBERG-LICHTENREUTH NIMMT FAHRT AUF Im neuen Nürnberger Stadtquartier Lichtenreuth gibt es bald auch Wohnungen für den kleinen Geldbeutel. Auf einer Grundstücksfläche von rund 14.800 Quadratmetern realisiert die Schultheiß Projektentwicklung geförderte Wohnungen. Das Grundstück



Im C&A-Haus am Nürnberger Ludwigsplatz zieht Edeka ins Untergeschoss.

liegt im so genannten Modul 1 „Hasenbuck Süd“. Die geplanten Wohnungen unterliegen der einkommensorientierten Förderung der Stufe I, die den künftigen Mieterinnen und Mietern einen staatlichen Mietzuschuss garantiert, der sich am Einkommen orientiert. Die Planungen des Neubaus erfolgen auf der Basis des Architekturbüros Schellenberg + Bäumler, das beim städtebaulichen und landschafts-

auch durch die Einschränkungen im Tourismus. So fiel die Tourismusbilanz Nürnbergs trotz einer Erholung in den Sommermonaten für das Jahr 2021 gedämpft aus. Mit 1,5 Millionen im Jahr 2021 lag die Zahl der Übernachtungen 58 Prozent unter dem Wert des Vorkrisenjahres 2019. Knapp 800.000 Gäste reisten an, 60 Prozent weniger als 2019. Vor allem internationale Gäste fehlten.

ner digitalen Plattform sollen Leerstände von Ladenlokalen einfacher und schneller erfasst und so im Schulterschluss mit der Immobilienwirtschaft die Möglichkeiten für attraktive Nachnutzung und Ansiedlung eruiert werden. Ebenso gehören Frequenzmessungen der Passantenströme in der Altstadt zum Projekt.

LEBENSMITTEL ERGÄNZEN MODE Redevco Services Deutschland entwickelt das bisherige Single-Tenant-Objekt C&A-Haus am Nürnberger Ludwigsplatz weiter. Der Modehändler wird seine Verkaufsflächen nur noch vom Erdgeschoss bis in das zweite Obergeschoss betreiben. Nach Abschluss umfassender Baumaßnahmen wird 2023 der Lebensmitteleinzelhändler Edeka das Untergeschoss mit mehr als 2.900 Quadratmeter Fläche beziehen. Dessen Konzept sieht eine Art Markthalprinzip mit gastronomischen Insellösungen vor. Rolltreppen werden den Supermarkt mit C&A verbinden.

NOVELLE DER BAYERISCHEN BAUORDNUNG

Im Zuge des Bürokratieabbaus wurde die bayerische Bauordnung zum 1. Februar 2021 novelliert. Mit der Aufnahme der dreimonatigen Genehmigungsfiktion soll Bauen einfacher, schneller, flächensparender und kostengünstiger werden. Bauflächen sind in Nürnberg knapp und teuer. Die Stadt nahm die Novelle daher zum Anlass, ihre Verwaltungsabläufe im Baugenehmigungsverfahren zu straffen, um Bauanträge schneller bearbeiten zu können. Zudem darf Holz nun in allen Gebäudeklassen verwendet werden, für den Ausbau von Dachgeschossen zur Schaffung von Wohnraum ist keine Genehmigung mehr nötig und die Stellplatzpflicht lässt sich flexibler handhaben.

STAGNATION BEI DER BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG

Die Einwohnerzahl in Nürnberg legte 2021 erstmals seit Langem nicht mehr zu. Zwischen Ende 2019 und dem 30. September 2021 sank die Zahl der Einwohner nach Angaben des Statistischen Landesamtes von 518.370 auf 511.350 Personen. Das lag sowohl an einer negativen natürlichen Bevölkerungsbewegung als auch an den geringeren »



Mikroapartments, wie sie in der Stephanstraße in Nürnberg entstehen, schließen eine Lücke auf dem Wohnungsmarkt.

planerischen Planungswettbewerb mit seinem Bauungskonzept überzeugte. Das 90 Hektar große Areal Lichtenreuth südlich des Innenstadtgürtels sieht eine Mischung aus Wohn- und Gewerbeimmobilien, Schulen und Kindertagesstätten sowie großzügigen Grünflächen vor. Zudem erhält hier die neu gegründete Technische Universität Nürnberg ihren Campus.

TRANSFORMATION VON INNENSTADT UND EINZELHANDEL Der Strukturwandel im Einzelhandel beschert vielen Innenstädten als zentralen Versorgungsbereichen seit Jahren Funktionsverluste. Der innerstädtische Handel verzeichnet zurückgehende Umsatzrenditen und verliert Umsatzanteile an den Onlinehandel. Die Coronapandemie verstärkte diese Entwicklungen,

Zur Steigerung der Attraktivität der Nürnberger Altstadt weitet die Stadt die Fußgängerzonen aus. Künftig werden auch die Königstraße ab dem Königstor mit der Johannesgasse und Theatergasse sowie die Brunnengasse mit der Färberstraße den Fußgängern vorbehalten sein. Auch die 1978 realisierte Lorenzer Passage mitten in der Nürnberger Altstadt wird durch eine Modernisierung aufgewertet. Die Arbeiten sollen in der zweiten Jahreshälfte 2022 beginnen und bis Ende 2023 abgeschlossen sein. Als Modellstadt testet Nürnberg im Rahmen des vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz geförderten Projekts „Stadtlabore für Deutschland: Leerstand und Ansiedlung“ ein digitales Leerstands- und Ansiedlungsmanagement. Mittels ei-

Zuwanderungen. So wurden im Jahr 2020 in Nürnberg 868 weniger Menschen geboren, als gestorben sind. Die Zahl der Zuwandernden sank gegenüber dem Vorjahr um 12.908 Personen. Die regionalisierte Bevölkerungsvorausberechnung geht für die Stadt zwischen 2020 und 2040 von einem kleinen Plus von 0,2 Prozent für die Bevölkerungsentwicklung aus.

KEINE ENTSPANNUNG AUF DEM WOHNUNGSMARKT Die Bautätigkeit zeigte in Nürnberg Licht und Schatten: Die Baugenehmigungen sanken 2021 von 2.783 auf 1.966 Wohnungen. Für die Fertigstellungen weist das Statistische Landesamt bisher nur Informationen für das Jahr 2020 aus. In diesem Zeitraum stieg die Zahl der fertiggestellten Wohnungen um 386 auf 1.717. Der Nürnberger Gutachterausschuss für Grundstückswerte verzeichnete 2021 erneut steigende Kaufpreise. „Die Bodenrichtwerte für Wohnbauflächen mit drei- oder mehrgeschossiger Bauweise erreichten mit plus 26 Prozent den größten Zuwachs“, berichtet der Vorsitzende des Gutachterausschusses Frank Seidler. Sie bewegen sich zwischen 770 und 4.500 Euro für den Quadratmeter. Die Preise für Eigentumswohnungen (Neubau beziehungsweise im Bestand ab Baujahr 1946) stiegen um zwölf Prozent und lagen

je nach Standort und Objekteigenschaften zwischen 4.400 und 7.900 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Mehrfamilienhäuser werden fast nur im gebrauchten Zustand veräußert. Mittlerweile beträgt das durchschnittliche Alter hier 93 Jahre. Die Preise legten um 15 Prozent auf etwa 840.000 Euro bis drei Millionen Euro zu. Laut aktuellem Mietenspiegel stiegen auch die neu vereinbarten Mieten zwischen 2018 und 2020 um sieben Prozent. Die Durchschnittsmiete betrug 8,54 Euro pro Quadratmeter, nachdem sie zwei Jahre zuvor noch bei 7,98 Euro pro Quadratmeter gelegen hatte.

NEUNUTZUNG ALS STRATEGIE Im Hinblick auf Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien setzen Projektentwickler und Investoren verstärkt auf innerstädtische Konversionsflächen. So entstehen in Stein bei Nürnberg auf dem ehemaligen Areal des Möbelhauses Krüger das neue Wohnquartier Krügelpark und eine Kita. Schultheiß Projektentwicklung realisiert, verteilt auf sieben Gebäude, 254 Mietwohnungen, davon 69 öffentlich gefördert. Die Fertigstellung der ersten Bauabschnitte ist bis Mitte 2023 vorgesehen. In Fußweite liegt das Naturschutzgebiet Rednitzgrund.

Auch auf dem Areal der ehemaligen Azko-Nobel Lackfabrik in der Lochner-

straße in Nürnberg-Schweinau wird gebaut. Hier realisieren die KIB Gruppe und das Evangelische Siedlungswerk im neuen Wohnquartier „Stadtluft“ bis 2023 etwa 425 Wohnungen, 30 Prozent davon gefördert, ein Kinder- und Jugendhaus und ergänzende Nutzungen. Siegerentwurf des städtebaulichen Wettbewerbs war das Büro Maier Neuberger Architekten. „Für mich ist das Projekt eine gelungene Nachnutzung einer belasteten Industriebrache. Die einst vollständig versiegelte Fläche wird nun Platz für Leben und Wohnen, für Bäume und ganz neue Wege im Stadtteil bieten“, so Nürnbergs Planungs- und Baureferent Daniel F. Ulrich.

In Nürnberg-Boxdorf realisiert Instone Real Estate auf einem rund 10.300 Quadratmeter großen Grundstück, das beim Kauf noch mit Lagerhallen bebaut war, etwa 100 Eigentumswohnungen sowie zehn Stadthäuser. Instone rechnet für das Projekt mit einem Verkaufsvolumen von rund 60 Millionen Euro. Die architektonische Gestaltung übernahm das Nürnberger Architekturbüro GP Wirth Architekten.

MEHR APARTMENTS FÜR NÜRNBERG Studentenwohnungen und Mikroapartments etablieren sich zunehmend als rentables Investmentprodukt mit sicheren Cashflows und einem attraktiven Risiko-Rendite-Verhältnis. Die GBI Holding hat von S&P Commercial Development das Projekt Kuni 71 in Nürnberg übernommen und wird es nach der Baurechtschaffung bis 2024 fertigstellen. Auf dem Grundstück in der Kunigundenstraße 71 in Nürnberg-Schweinau entstehen rund 170 möblierte Apartments mit durchschnittlich 25 Quadratmeter Wohnfläche. Das Gebäude erhält eine DGNB-Gold-Zertifizierung.

Auf Mikroapartments setzt auch Instone Real Estate. In der Nürnberger Stephanstraße realisiert der Wohnentwickler eine Wohnanlage mit 459 Apartments und Gewerbe im Erdgeschoss. Das Projekt wurde 2021 im Rahmen eines Forward Deals von einem europäischen Asset Manager erworben. Die Fertigstellung erfolgt voraussichtlich Anfang 2023. ☞



In Stein bei Nürnberg entsteht mit dem Krügelpark ein neues Wohnquartier.

Gabriele Bobka, Bad Krozingen



So könnte der Vertiport für die Lufttaxis am Airport Nürnberg aussehen.

Auf der Suche nach marktfähigen Gewerbeflächen

Nürnberg bietet für Unternehmen und Logistiker gute Investitionsmöglichkeiten. Die zentrale Lage in Europa, eine leistungsfähige Infrastruktur und die multimodale Anbindung wecken Begehrlichkeiten. Doch die Flächen sind knapp und teuer.

Die prosperierende Entwicklung der Wirtschaft und die hohe Nachfrage nach innerstädtischem Wohnraum führen in den zentralen und innerstädtischen Lagen von Nürnberg zunehmend zu einer Konkurrenz der Nutzungen auf immer kleiner werdenden Entwicklungsräumen. Entsprechend hoch sind die Preise für Industrie- und Logistikflächen: In sehr guten Lagen werden 280 bis 475 Euro pro Quadratmeter gezahlt, in mittleren Lagen 210 bis 270 Euro pro Quadratme-

ter. Der im Rahmen der Erarbeitung des Masterplans Gewerbeflächen ermittelte Korridor für den Gewerbeflächenbruttobedarf (ohne Büroflächen) bis zum Jahr 2035 liegt zwischen 261 und 320 Hektar, was einem jährlichen Wert von 16,3 bis 20,0 Hektar entspricht. Die Ausweitung des Angebots stellt die Stadt vor Probleme, da der Handel mit gewerblich und industriell zu nutzenden Flächen in starkem Maße über den privaten Gewerbeflächenmarkt abläuft.

„Mit dem Masterplan Gewerbeflächen haben wir eine Strategie erarbeitet, die die Sicherung und Entwicklung zukunftsfähiger Gewerbeflächen zum Ziel hat. Vor allem die Weiterentwicklung und Attraktivitätssteigerung der bestehenden Gewerbegebiete spielen hierbei eine große Rolle. So haben wir uns im vergangenen Jahr einen umfassenden Überblick über die im Masterplan identifizierten Potenzialflächen in den Bestandsgebieten gemacht. Diese Informationen sind Grundlage“



In Ansbach bei Nürnberg entstehen ressourceneffiziente Logistikflächen.

unseres stetig wachsenden Gewerbeflächeninformationssystem. Mit Hilfe von kleinräumigen Strukturanalysen setzen wir uns intensiv mit einzelnen Gewerbegebieten auseinander, um weitere Flächenpotenziale zu ermitteln und gemeinsam mit den Unternehmen vor Ort Maßnahmen zur Aufwertung der Standorte zu erarbeiten. Die erste dieser Strukturanalysen wurde 2020 im Gewerbegebiet Kleinreuth bei Schweinau durchgeführt. Die darin identifizierten Maßnahmen werden derzeit umgesetzt. Parallel dazu erarbeiten wir eine Strukturanalyse für ein weiteres Gewerbegebiet“, erläutert Michael Fraas, Nürnbergs Wirtschafts- und Wissenschaftsreferent.

ELEKTROMOBILITÄT IN DER PRAXIS Die zunehmende Verkehrsbelastung, Luftverschmutzung und Lärmbelastungen an den Hauptverkehrsstraßen führen auch in Nürnberg dazu, Mobilität neu und

nachhaltig zu denken. In Kooperation entwickeln und testen Siemens Smart Infrastructure und N-ERGIE Software-Lösungen, mit denen sich die Wirtschaftlichkeit eines umwelt- und klimafreundlichen ÖPNV weiter verbessern lässt. Als Referenzbetrieb dient der E-Bus-Betrieb der VAG Nürnberg. Die Verkehrsbetriebe wollen bis Anfang der 2030er Jahre den Busbetrieb komplett elektrifizieren. Im Sommer 2021 nahm die VAG ihren neuen E-Bus-Port in Betrieb, an dem 39 E-Busse geladen werden können. Die cloudbasierte Software soll nach erfolgreicher Entwicklung und Tests bei der VAG international zum Einsatz kommen.

Auf vollelektrischen Transport von Passagieren durch CO₂-emissionsfreie Kleinflugzeuge, so genannte Flugtaxi, setzt das Start-up Lilium. Der Flughafen Nürnberg wird in den nächsten Jahren ebenso wie der Flughafen München Teil eines Netzwerks regionaler Verbindungen mit diesen Flugtaxi. „Die Menschen und Unternehmen der Metropolregion Nürnberg verlangen nach Mobilität. Als Verkehrsknotenpunkt und Nordbayerns Tor zur Welt haben wir für sie viele Mög-

lichkeiten des Reisens bei uns etabliert. Da sich in Nürnberg mehrere Verkehrskorridore treffen, sind viele bodengebundene Verkehrssysteme stark belastet. Dadurch ergeben sich für den Standort enorme Potenziale für ein solches innovatives Produkt“, betont Dr. Michael Hupe, Geschäftsführer des Nürnberger Flughafens.

DRITTES CARGO CENTER AM AIRPORT Mit rund 1,1 Millionen Fluggästen im Jahr 2021 konnte der Airport Nürnberg sein Passagieraufkommen im Vorjahresvergleich zwar um 16 Prozent steigern, insgesamt wurde damit jedoch nur etwa ein Viertel des Aufkommens von 2019 erreicht. Deutlich dynamischer entwickelte sich das Luftfrachtgeschäft. Mit 7.935 geflogenen Tonnen lag der Wert um 15 Prozent über dem Vorjahr und sogar über dem Vor-Corona-Wert von 2019. Da die beiden vorhandenen Cargo Center das Frachtaufkommen nicht mehr bewältigen können, kommt bis 2023 ein drittes Center hinzu. Erweiterbar ist der Cargo-Bereich durch den Abriss des alten Cateringgebäudes der ehemaligen Luft-hansa-Tochter LSG Sky Chefs, die diesen

Standort nicht mehr nutzt. Mit dem neuen CCN3 wächst das Angebot um rund 3.600 Quadratmeter Hallen- und rund 1.900 Quadratmeter Bürofläche. Ankermieter der geplanten neuen Halle sowie von Teilen der Bürofläche ist die Chi Nue Cargo Handling.

E-COMMERCE BEFLÜGELT LOGISTIK E-Commerce und Corona-Pandemie ließen die Nachfrage nach Logistikflächen weiter steigen. Um die Abhängigkeit von den Beschaffungsmärkten zu verringern, setzen Unternehmen auf Re- und Near-Shoring sowie eine höhere Vorratshaltung bei essenziellen Produkten mit entsprechendem Bedarf an Pufferlagern. Dadurch wächst der Bedarf an Logistikflächen in den Kernbranchen Deutschlands und Europas. In Ansbach bei Nürnberg entwickelt P3 Logistic Parks angesichts der hohen Nachfrage einen großen Logistikneubau mit einer Hallenfläche von knapp 27.000 Quadratmetern zuzüglich rund 900 Quadratmeter Büro- und 3.200 Quadratmeter Mezzaninfläche spekulativ. Die Fertigstellung erfolgt im zweiten Quartal 2022. Die Immobilie erhält die BREEAM-Einstufung „sehr gut“. Von dem insgesamt knapp 64.000 Quadratmeter großen Grundstück bleiben rund 15.000 Quadratmeter bewaldete Fläche erhalten.

Mehr Platz erhält auch die zur Otto Group gehörenden Baur-Gruppe im oberfränkischen Altenkunstadt. Für rund 150 Millionen Euro entsteht dort ein Erweiterungsbau mit einem 16.300 Quadratmeter



Die logistische Infrastruktur am oberfränkischen Traditionsstandort der Baur-Gruppe in Altenkunstadt wird erweitert.

großen voll automatisierten Shuttlelager. Die Inbetriebnahme des Neubaus ist für Februar 2024 avisiert.

RESTART DER NÜRNBERGER MESSE Die Corona-Pandemie hinterließ auch im Geschäftsjahr 2021 der NürnbergMesse tiefe Spuren. Von den 77 im Jahr 2021 weltweit geplanten Messen mussten 51 abgesagt oder verschoben werden. Das bescherte der NürnbergMesse Group einen Verlust von 50 Millionen Euro. Aufgrund eines gut gefüllten Messekalenders geht das Unternehmen für das aktuelle Jahr vorsichtig optimistisch von einer positiven

Richtungsänderung aus und erwartet ein durchwachsendes Geschäftsjahr, mit einem besseren Ergebnis als in den beiden Vorjahren. Ende 2021 eröffnete am Messezentrum Nürnberg der weltweit erste „Audi charging hub“. Auf rund 400 Quadratmetern bietet diese Schnellladestation sechs Ladeplätze für Elektrofahrzeuge, auch für andere Fabrikate, sowie im oberen Bereich eine Lounge zum Arbeiten oder Entspannen. Mit dem Pilotstandort erprobt Audi sein neues Ladekonzept erstmals in der Praxis. «

Gabrielle Bobka, Bad Krozingen

IMPRESSUM

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Journalistin im Heft

Gabrielle Bobka

Anzeigen

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

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

Anzeigendisposition

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelmotiv:

gettyimages/sakchai vongsasiripat

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Verlag

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

Bildnachweis

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

MODERN WOHNEN IM GRÜNEN:

Willkommen in den Fuchsgärten

Vertriebs-
start
erfolgt!

Das Beste aus zwei Welten:
Die Fuchsgärten im idyllischen Nürnberg-
Boxdorf verbinden Ruhe und Natur mit den
Vorzügen der lebendigen Metropolregion.

► **102 Eigentumswohnungen:**

ca. 37–140 m² Wohnfläche, 1–4 Zimmer

► **10 Stadthäuser:**

Typ 1: 127 m² Wohnfläche, 4 Zimmer

Typ 2: 155 m² Wohnfläche, 6 Zimmer

► **Tiefgaragenstellplätze**

Weitere Informationen

www.fuchsgaerten-nuernberg.de

Tel.: 0911 990094-56 | nuernberg@instone.de

**INSTONE
REAL
ESTATE**

Verwaltung & Vermarktung

EU-PROJEKT

„Green Home“-Umfrage gestartet

Wie kann die Energieeffizienz in Wohnungseigentümergemeinschaften (WEGs) gesteigert werden? Wo fehlt Unterstützung? Das EU-Projekt „Green Home“ unter der Leitung des VDIV Deutschland fragt bei Verwaltern und Eigentümern nach.

Das auf drei Jahre angelegte EU-finanzierte Kooperationsprojekt „Green Home“ unter dem Vorsitz des Verbands der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV Deutschland) arbeitet daran, die Dekarbonisierung des Gebäudebestands von Wohnungseigentümergemeinschaften (WEGs) voranzubringen. Erklärtes Ziel des Projekts ist es, die Sanierungsrate zu steigern, damit der Gebäudebestand in Deutschland bis zum Jahr 2045 klimaneutral ist. Der VDIV Deutschland lädt in einem ersten Schritt WEG-

GREEN Home

Energieeffizienz für
Wohnungseigentümer-
gemeinschaften



Verwalter sowie Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer bundesweit ein, an einer 15-minütigen Online-Umfrage zum Thema Energieeffizienzsteigerung im WEG-Bestand teilzunehmen. Unter den Teilnehmenden verlost der Dachverband Tickets für den Deutschen Verwaltertag im September 2022 und mehrere Seminare.

Zur Umfrage: <https://www.green-home.org/start-der-green-home-umfrage>

EINLADUNG

DIE IMMOBILIENVERWALTUNG DER ZUKUNFT



08.06.2022 in Köln
14.06.2022 in Hamburg
21.06.2022 in Stuttgart
23.06.2022 in München
05.07.2022 in Berlin

INNOVATIONS
TAGE



Jetzt kostenfrei anmelden unter www.haufe-innovationstage.de

HEIZKOSTENZUSCHUSS WIRD VERDOPPELT

Um Haushalte mit geringem Einkommen zu entlasten, wird der einmalige Heizkostenzuschuss verdoppelt. Wohngeldempfängerinnen und -empfänger, Studierende und weitere Gruppen werden deutlich höhere Zuschüsse zu den Heizkosten bekommen als bisher geplant. Wohngeldbezieher, die alleine leben, werden einmalig 270 Euro erhalten – statt wie bisher vorgesehen 135 Euro, Zwei-Personen-Haushalte bekommen 350 Euro statt 175 Euro. Für jeden weiteren Mitbewohner werden 70 Euro statt 35 Euro überwiesen. Studierende, Auszubildende und andere Berechtigte erhalten pauschal 230 Euro statt 115 Euro. Das Geld soll ohne Antrag direkt auf die Konten überwiesen werden. Der Bund will dafür rund 370 Millionen Euro bereitstellen.

Die Jungen zieht es auf's Land

McMakler hat per YouGov eine repräsentative Umfrage für die deutsche Bevölkerung ab 18 Jahren durchgeführt. Ergebnisse unter anderem: In Zukunft erwägt knapp jeder fünfte Young Professional, in einen Vorort oder auf das Land zu ziehen. Jeder vierte Deutsche kann sich vorstellen, einen zweiten Wohnsitz als Ferienimmobilie oder für Homeoffice zu nutzen. Bei den 18- bis 24-Jährigen sind es sogar mehr als jeder Dritte, die einen Zweitwohnsitz in Betracht ziehen. Die fortschreitende Segmentierung von Städten und die Diversifizierung von Land und Speckgürtel erfordern von Maklern neues Detailwissen. Verkäufer und Käufer sehnen sich nach einem hyperlokalen Ansprechpartner vor Ort – egal ob in Stadt, Peripherie oder Land.

Umzugsaffinität**25-34 JAHRE**

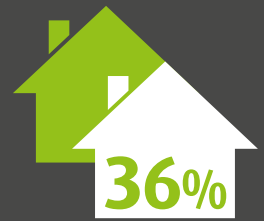
17 % erwägen Umzug,
40 % sind gewillt, in
der Stadt zu bleiben

**45-54 JAHRE**

9 % erwägen Umzug,
56 % sind gewillt, in
der Stadt zu bleiben

**Zweitwohnsitz****18- BIS 24-JÄHRIGE**

36 % ziehen einen Zweit-
wohnsitz in Betracht

**UNTER ALLEN BEFRAGTEN
ALTERSGRUPPEN**

Zweitwohnsitz als Ferien-
immobilie oder für Home-
office möglich: 25 %

**UNTERSTÜTZUNG UKRAINISCHER GEFLÜCHTETER****Gewerbemietverträge in ukrainischer Sprache für die Überlassung von Wohnraum**

Für die Überlassung von Wohnraum an Geflüchtete aus der Ukraine hat der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen entsprechende Gewerbemietverträge vorgelegt.

Der Fachausschuss Recht des Spitzenverbands der Wohnungswirtschaft GdW hat zwei Gewerbemietverträge erstellt, die das Hauptmietverhältnis zwischen Wohnungsunternehmen und Kommunen beziehungsweise anerkannten privaten Trägern der Wohlfahrtspflege als Mietern behandeln. In beiden Fällen sollen die angemieteten Räume Geflüchteten aus der Ukraine überlassen werden. Einen Vorteil der Vermietung an Städte und Gemeinden oder Träger der Wohlfahrtspflege sehen die GdW-Expertinnen und -Experten darin, dass der Verwaltungsaufwand für Wohnungsunternehmen geringer und die wirtschaftliche Sicherheit größer ist als bei einer individuellen und wechselnden Direktvermietung an die geflüchteten Menschen. „Den Betroffenen ist trotzdem gleichermaßen geholfen wie bei einer Direktvermietung – der Wohnraum steht ihnen zur Verfügung“, heißt es in der Mitteilung.

Downloads:

**gdw-gewerbemiet-
vertrag-kommune**



**gdw-gewerbemietver-
trag-sozialer-traeger**



**IMMOBILIEN
MARKETING
AWARD 2022**

**Innovative Marketing-
Konzepte gesucht**

Die Ausschreibung zum Immobilien-Marketing-Award 2022 läuft. Denn auch in diesem Jahr wird der im ganzen deutschsprachigen Raum bekannte Award wieder vergeben. Noch bis zum 1. Juli können sich Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen mit Vorzeige-Konzepten in Sachen Immobilien-Marketing bewerben. Der Award gilt als wichtige Standortbestimmung des Immobilien-Marketings im deutschsprachigen Raum.

**Alle Infos unter: [https://
immo-marketing-award.de/de](https://immo-marketing-award.de/de)**

Neue Prozesse für Wohnungssanierungen etablieren

Eine gute Hausverwaltung sollte neben der erforderlichen Sach- und Fachkompetenz sowie Transparenz auch über ein gut gepflegtes Netzwerk kompetenter und zuverlässiger Handwerker verfügen – angesichts rarer Betriebe eine echte Herausforderung.



Ein stabiles Netzwerk an verfügbaren und qualitativ einwandfreien Handwerkerinnen und Handwerkern hat sich zu einem der wichtigsten Wettbewerbsvorteile in der Wohnungsverwaltung entwickelt.



Gute, zuverlässige und vor allem im Bedarfsfall verfügbare Handwerksbetriebe sind stark gefragt und oft ausgebucht. Deshalb greifen Wohnungsverwalter vermehrt auf intelligente Vermittlungsplattformen zurück, um sowohl günstige Preise als auch die Erledigung erforderlicher Sanierungsmaßnahmen überhaupt sicherzustellen.

Verwalterinnen und Verwalter benötigen umfassendes Fachwissen über Immobilien, technischen Sachverstand und die entsprechende rechtliche Expertise. Wenn zwischen Eigentümern, Mietern und Handwerkern unterschiedliche Ansichten aufeinanderprallen, sind oft auch echte Kommunikationskünstler gefragt. Vor allem die Eigentümerinnen und Eigentümer erwarten von Verwaltern mehr als nur die reibungsfreie Umsetzung von Beschlüssen: Verfügbarkeit, Verlässlichkeit, Transparenz – etwa bei Nebenkostenabrechnungen oder Eigentümerversammlungen. Und natürlich eine zuverlässige, ordnungsge-



mäße Instandhaltung und -setzung, ebenso wie die Erledigung der vielen kleinen Aufgaben. Das ist meist aufwändig, oft dringend und häufig auch noch zum „falschen“ Zeitpunkt – wofür es unerlässlich ist, stets und ständig sehr gute Kontakte zu Handwerksbetrieben zu pflegen.

Aufbau und Pflege eines HandwerkerNetzwerks sind schwierig

Das Leben wird für Hausverwaltungen nicht einfacher, im Gegenteil: Die Anforderungen an das eigene Fachwissen wachsen oft schneller, als Zeit für ent- »



ZEITFRESSER ERLEDIGT!



sprechende Weiterbildungen zur Verfügung steht. Analoge Organisation kostet zudem Arbeitszeit und -kraft, während gerade Letztere derzeit und wohl auch zukünftig auf dem Arbeitsmarkt Mangelware ist. Auch führt fehlende Transparenz mit lokal oder gar in Papierform „gespeicherten“ Daten oft dazu, dass etwa bei Krankheit nicht nahtlos weitergearbeitet werden kann. Insgesamt sind die Kosten oft zu hoch, was der Rentabilität schadet. Um die vielen anfallenden Aufgaben zu koordinieren, sie an die richtigen Partner weiterzugeben und die zahlreichen Herausforderungen zu bestehen, müssen Verwalter optimal organisiert sein. Insbesondere Aufbau und Pflege eines verlässlichen HandwerkerNetzwerks sind dabei angesichts der aktuellen Marktsituation besonders schwierig. Denn der grassierende Handwerkermangel, schwer vergleichbare Angebote, ineffiziente und zeitaufwändige Vergabeprozesse legen den Verwaltern diverse Steine in den Weg.

„Natürlich hatten wir früher unsere festen Partner mit vereinbarten Fixpreisen. Dennoch mussten wir jeden einzeln beauftragen und die entsprechenden Aufträge jeweils gesondert verwalten. Das kostete viel Zeit.“

Philipp Knauer, Abteilungsleiter
Hausbewirtschaftung Hilfswerk-
Siedlung GmbH in Berlin

Ein stabiles Netzwerk an verfügbaren und qualitativ einwandfreien Handwerkern hat sich deshalb inzwischen zu einem der wichtigsten Wettbewerbsvorteile in der Wohnungsverwaltung entwickelt. Eine Plattform, die Handwerker mit möglichen Auftraggebern vernetzt, wie beispielsweise Doozer, bietet genau das: Angebote lassen sich ohne versteckte Kosten direkt vergleichen und wie im Online-Shop beauftragen. So sparen Verwalter von Angebotseinholung bis Abrechnung jede Menge Zeit. Und wenn bereits ein passendes Handwerksunternehmen gefunden wurde, lässt es sich einfach in die digitale Prozessabwicklung mit entsprechenden Plattformen integrieren.

Automatisierte Prozesse beschleunigen die Sanierungsplanung und senken die Prozesskosten bis zu einem Drittel

Doch das ist bei Weitem nicht alles: Ausgelegt für die Wohnungswirtschaft und standardisierte Sanierungen, bieten solche Tools Revisionssicherheit mit ausführlicher Beschreibung aller Leistungen inklusive Materialien und drei dazu passenden, direkt miteinander vergleichbaren Angeboten je Auftrag. Für die Erstellung der Aufträge bedarf es dabei keiner tiefen (bau-)technischen Sachkenntnis, da sie im Baukastenprinzip aus einem Leistungskatalog mit Einzelleistungen und Paketen erfolgt. Weiterhin beschleunigen automatisierte Prozesse die Sanierungsplanung, senken so die Prozesskosten um bis zu ein Drittel, um auch knappen Budgets gerecht zu werden – und machen damit zugleich Kapazitäten für andere Aufgaben und Projekte frei.

Wer hier zukunftsorientiert denkt, ist klar im Vorteil: Die Digitalisierung der Prozesse erleichtert die tägliche Arbeit – und macht Hausverwaltungen so übrigens auch als Arbeitgeber attraktiver. Werden

„Handwerkermangel, schwer vergleichbare Angebote, ineffiziente und zeitaufwändige Vergabeprozesse legen den Verwaltern diverse Steine in den Weg.“

Carsten Petzold, Geschäftsführer der Doozer Real Estate Systems GmbH

Gewerke wie oft üblich einzeln vergeben, bedeutet das einen hohen Arbeits-, Koordinations- und damit Zeitaufwand. Diesen sparen entsprechende Plattformen ein, denn hier geschieht alles aus einer Hand. Die Hilfswerk-Siedlung GmbH in Berlin beispielsweise verwaltet rund 10.000 Einheiten aus eigenem und fremdem Bestand. Sie arbeitet ihre Sanierungsaufträge inzwischen mit Doozer ab. Vorher war die Wiederaufbereitung leerer Wohnungen sehr zeitaufwändig. „Alle Handwerkeraufträge wurden einzeln vergeben“, bestätigt Philipp Knauer, Abteilungsleiter Hausbewirtschaftung. „Natürlich hatten wir unsere festen Partner mit vereinbarten Fixpreisen. Dennoch mussten wir jeden einzeln beauftragen und die entsprechenden Aufträge jeweils gesondert verwalten. Das kostete viel Zeit.“

Weniger administrativer Aufwand, ein stark beschleunigter Sanierungsprozess: Der gesamte Workflow ist nun mit Doozer einfacher geworden. Darüber hinaus lassen sich die Objekte nun viel schneller neu vermieten. Während eine Wohnung bei herkömmlicher Sanierung in der Regel drei Monate lang leer stehen musste, kann

sie durch den Doozer-gestützten Workflow nun schon nach einem Monat neu vermietet werden. „Und wann immer wir ein Sanierungsprojekt starten, können wir nun per Knopfdruck auf frei verfügbare Handwerkerressourcen zugreifen“, freut sich Philipp Knauer.

Mit innovativen Plattformen lassen sich die Prozesse optimieren und deutlich verkürzen

Die Antwort auf die wachsenden Herausforderungen in der Wohnungsverwaltung, auf Handwerkermangel und Zeitdruck ist: Digitalisierung. Mit innovativen Plattformen lassen sich die Prozesse optimieren und deutlich verkürzen. Dies spart am Ende Zeit und Geld. Ein solides und stets verfügbares Handwerker Netzwerk stellt nicht nur schnell und einfach handhabbare Angebots- und Beauftragungsabläufe sicher. Es garantiert auch die Erledigung der Aufgaben innerhalb kürzester Zeit, da für die anstehenden Arbeiten stets mehrere geeignete Auftragnehmer zur Auswahl stehen. **«**

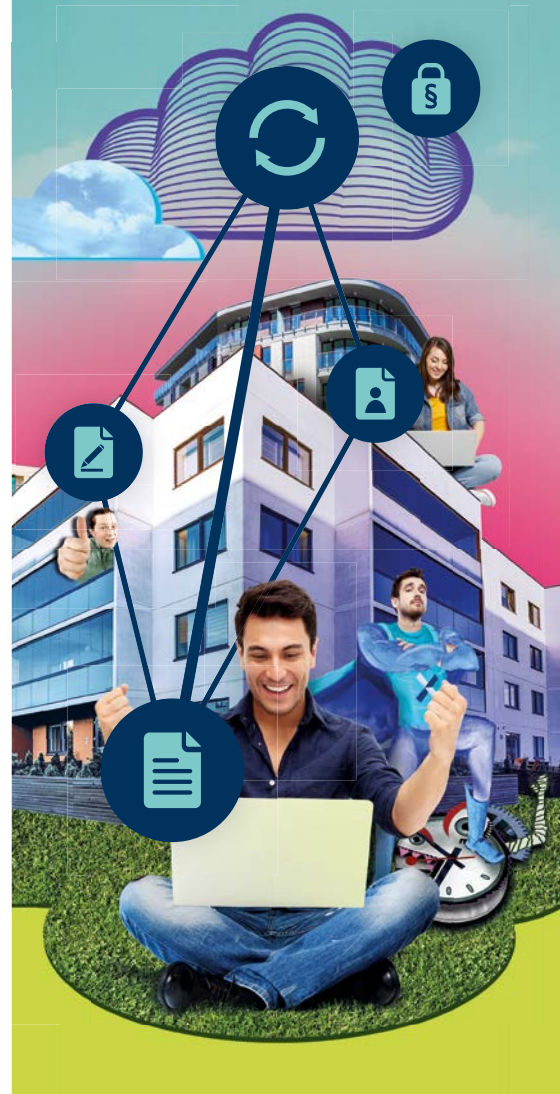
Carsten Petzold, Berlin

AUTOR



Carsten Petzold, Geschäftsführer der Doozer Real Estate Systems GmbH, Berlin

MEHR ZEIT DANK AUTOMATISCHER DOKUMENTEN-VERWALTUNG



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

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

HAUFE AXERA

Wissen, was das Grundstück hergibt

Viele Menschen träumen vom eigenen Haus. Doch Baugrundstücke sind in Deutschland Mangelware – insbesondere in Ballungsgebieten. Während Nachfrage und Preise steigen, stehen Immobilienmaklerinnen und -makler im harten Wettbewerb um die wenigen Aufträge. Sie müssen sowohl Eigentümer als auch Interessenten davon überzeugen, dass sie der beste Vermittler sind. Was dabei zählt, sind Beratungsleistungen, die einen hohen Mehrwert bringen und mit denen sich ein Makler vom Wettbewerb abheben kann. Bei unbebauten oder neu zu bebauenden Grundstücken können Immobilienmakler zum Beispiel mit wertvollen Bauvorauskünften punkten. Auf diesem Gebiet haben potenzielle Kunden einen großen Informationsbedarf, denn schließlich möchten sie wissen, ob sie ihr Bauvorhaben auch auf dem in Frage stehenden Grundstück verwirklichen können.

Dabei gilt es viele Parameter zu berücksichtigen, zum Beispiel ob eine Grundflächenzahl (GRZ) oder Geschossflächenzahl (GFZ) vorgeschrieben ist und welche Grenzabstände einzuhalten sind. Manchmal wirkt ein Grundstück vielleicht auf den ersten Blick groß. Berücksichtigt man aber die Abstandsflächen, schrumpft der bebaubare Anteil erheblich. Dadurch, dass Grundstücke immer wieder geteilt werden, bleibt am Ende oft nicht mehr viel Baugrund übrig. Abstandsflächen sind durch die Landesbauordnungen geregelt und schreiben vor, welche Flächen vor den Außenwänden oberirdischer Gebäude frei zu halten sind. Wird der potenzielle Käufer über solche Vorgaben nicht informiert, droht später ein böses Erwachen. Der Ärger ist groß, wenn statt des geplanten Eigenheims nur ein wesentlich kleineres Gebäude errichtet werden kann. Und für

Immobilienmakler sind unzufriedene Kunden ein Risiko, denn um Geschäfte zu machen, ist ein guter Ruf entscheidend.

Bei Bauvorauskünften ist baurechtliches Fachwissen gefragt

Bauvorauskünfte fallen in den Aufgabenbereich von Architekten und Bauplanern. Kunden wünschen sich solche Informationen aber meist bereits vor dem Grundstückskauf. Indem Immobilienmakler diesen Service erbringen, verschaffen sie sich einen Vorteil gegenüber Wettbewerbern. Um verlässliche Auskünfte erteilen zu können, braucht man allerdings Expertenwissen im Baurecht und muss die jeweils geltenden Vorgaben genau kennen. Das ist oft hochkomplex,

Der Wettbewerb auf dem Immobilienmarkt ist groß: Zu viele Makler konkurrieren um zu wenige Grundstücke. Wer Eigentümern und Käufern den besten Service bietet, ist im Vorteil. Bebauungsanalysen ermöglichen es, mit essenziellem Mehrwert zu überzeugen.

denn es gibt nicht nur in den einzelnen Bundesländern unterschiedliche Regeln, auch Städte und Gemeinden haben ihre eigenen Vorschriften. Der Teufel steckt oft im Detail. Was zählt bei Randbebauungen zum Beispiel zum Innenbereich und was zum Außenbereich? Wie viel Grund- und Geschossfläche ist erlaubt? Welche Gebäudehöhe und welche Dachform? Solche Vorgaben sind zum Teil in einem Bebauungsplan festgelegt, der von der Gemeinde erlassen wurde und verbindlich einzuhalten ist. Wenn es keinen solchen Plan gibt, gilt die Regel, dass sich das Bauvorhaben

in die nähere Umgebung einfügen muss. Schwierig wird das bei neu erschlossenen Baugebieten, in denen es weder einen Bebauungsplan noch bestehende Häuser zur Orientierung gibt.

Bauvorauskünfte zusammenzustellen ist aufwändig, zeitintensiv und teuer. Immobilienmakler müssen die Informationen entweder bei einem Architekturbüro einkaufen oder selbst mühevoll recherchieren. Um offene Fragen zu klären, ist es häufig nötig, bei den zuständigen Bauämtern nachzufragen. Diese Zusammenarbeit kann herausfordernd sein, denn während

die Baubranche an sich bereits weit mit ihrer Digitalisierung fortgeschritten ist, hinken die Behörden häufig noch hinterher. Vieles wird in Papierform bearbeitet und Dokumente sind im Original anzufordern. Bebauungspläne, die schon seit vielen Jahren existieren, sehen zudem anders aus als moderne. Dazu kommt, dass Gemeinde und Landratsamt manchmal widersprüchliche Aussagen treffen. Man muss Informationen also immer selbst noch einmal überprüfen und sich mit der zuständigen Genehmigungsbehörde abstimmen – Berufserfahrung ist hier das A und O. »

IMMOBILIEN. UNSER REVIER.

DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 2022

Jahrhunderthalle Bochum
2. + 3. Juni 2022

Anmeldung:
www.deutscher-immoblientag.de

Deutlich einfacher und schneller können Immobilienmakler die benötigten Auskünfte von einem spezialisierten Dienstleister beziehen. Mittlerweile gibt es Anbieter, die Bebauungsanalysen kostengünstig und schnell als Service bereitstellen. Sie sammeln alle baurechtlichen Daten zu einem Grundstück, prüfen und digitalisieren sie. Dabei arbeiten sie eng mit den zuständigen Bauämtern und Genehmigungsbehörden zusammen. Innerhalb von 24 Stunden erhalten Immobilienmakler dann ein PDF-Dokument mit allen wichtigen Informationen. Komplexe Sachverhalte aus Gesetzgebung, Vorschriften und Verordnungen werden übersichtlich aufbereitet und auf einer Seite dargestellt. Makler können die baurechtlichen Analysen bequem online bestellen und bezahlen.

Spezialisierte Dienstleister: Schnell und kostengünstig zur Bebauungsanalyse

Möglich wird dieser Service durch das Zusammenspiel aus intelligenter Technik und menschlicher Expertise. Dank KI-Unterstützung lassen sich Bebauungsanalysen auf Knopfdruck erstellen. Dafür wird eine Software mit baurechtlichem Wissen gefüttert. Der automatisierte Prozess spart Zeit und Kosten. Anschließend sind aber noch manuelle Schritte nötig.

AUTOR



Dipl.-Ing. (FH) Sebastian Franke ist Gründer und Geschäftsführer von bebauung.online in Inning am Ammersee.

Bei unbebauten oder neu zu bebauenden Grundstücken können Immobilienmakler mit wertvollen Bauvorauskünften punkten.



Neben modernster Technik sollte der Anbieter über Experten aus der Baubranche verfügen, die sich mit Baurecht auskennen – zum Beispiel Architekten, Ingenieure oder Bautechniker. Sie sollten auch für Rückfragen zur Verfügung stehen. Um verlässliche Ergebnisse zu liefern, ist eine manuelle Prüfung unverzichtbar. Die baurechtlichen Regelgeflechte sind zu komplex, als dass ein Algorithmus allein die richtigen Entscheidungen treffen könnte. Vieles lässt sich nicht einfach nach Schema F errechnen, sondern erfordert fachliches Know-how und individuelle Abwägung. So kann es zum Beispiel vorkommen, dass in einer Großstadt innerhalb eines Gevierts verschiedene Baurechte gelten, weil Bereiche unterschiedlich dicht bebaut sind. Der Algorithmus müsste also auch die Umgebung eines Grundstücks genau kennen und darf nicht einfach einen Durchschnittswert für das Geviert errechnen. Ein guter Anbieter für Bebauungsanalysen liefert keine ungeprüften Daten, sondern handfeste Informationen, die man in der Praxis nutzen kann.

Für Immobilienmakler sind Bebauungsanalysen ein Wettbewerbsvorteil

Es lohnt sich, in Bebauungsanalysen zu investieren. So können Immobilienmakler ihre Angebote mit wertvollen Bauvorauskünften anreichern und wachsende Kundenerwartungen erfüllen. Sie sind in der Lage einzuschätzen, ob ein Bauvorhaben machbar ist, und sehen auf einen Blick, welche Wohnfläche sich erzielen lässt. Das hilft ihnen auch, Grundstückspreise abzuschätzen und Eigentümern gegenüber professionell aufzutreten. Dank spezialisierter Digital Services ist der finanzielle und zeitliche Aufwand gering. Makler müssen Bebauungsanalysen nicht mehr teuer bei einem klassischen Architekturbüro einkaufen oder selbst anfertigen. Sie erhalten innerhalb von kürzester Zeit verlässliche Informationen, mit denen sie ihr Geschäft vorantreiben können. «

Sebastian Franke, Inning am Ammersee

25 Jahre Haufe PowerHaus – Erfolgsgeschichte mit Zukunft



Automatisierung, Vernetzung, neue Gesetze – die Anforderungen an Immobilienverwaltungen ändern sich rasant. Wer Schritt halten will, braucht eine verlässliche Software, die alle Prozesse einer modernen Hausverwaltung abbildet, sich zukunfts- und bedarfsorientiert weiterentwickelt.

OHNE EUCH IST ES NUR SOFTWARE ...

„... weil Eure Begeisterung für unser Produkt uns alle antreibt.“



DANKE FÜR 25 JAHRE HAUFE POWERHAUS

Razvan Balalau
Teamleiter Innendienst
Beratung & Vertrieb

Integration von neuen Funktionen, Modulen und Lösungen von PropTech-Partnern geht. Das Resultat: begeisterte Anwender wie Christian Ziesel, Geschäftsführer der Ziesel Hausverwaltung, der bestätigt **„Es macht Spaß, mit Haufe PowerHaus zu arbeiten.“**

Das ERP-Erfolgsrezept: Sicher, verlässlich – und innovativ

Zuverlässigkeit und Beständigkeit zu bieten und zugleich am Puls der Zeit zu sein – diesen Spagat meistert das ERP-System bereits seit 1997. Damals fragten sich die Entwicklungspioniere von PowerHaus: Wäre es nicht großartig, wenn Immobilienverwaltungen all ihre Miet- und WEG-Objekte mit einer schnellen, einfach bedienbaren Software organisieren könnten?

Unter dem Dach der Haufe Group wurde aus der Vision Wirklichkeit. Und mehr als das: In mehr als zwei Jahrzehnten entwickelte sich Haufe PowerHaus zu einer umfassenden ERP-Software, dank stabiler, leistungsstarker Technologie, die gleichzeitig die nötige Beständigkeit und Sicherheit bietet.

Nachhaltig in die Zukunft

Ob Prozessautomatisierung, neue Energieeffizienz-Richtlinie oder Zensus, das Team von Haufe PowerHaus hatte – getragen durch wertvolles Kundenfeedback und enge Kooperation mit innovativen und etablierten PropTech-Partnern – schon immer ein Gespür dafür, was der Markt braucht und welche Lösungen nachhaltig zukunftsfähig sind. Auch in den nächsten 25 Jahren soll das so bleiben. Beste Aussichten für eine Zukunft, die sicherlich viele Herausforderungen für die Immobilienbranche bereithält.



Mehr Highlights der Erfolgsgeschichte von Haufe PowerHaus und spannende Statements zur Zukunft von Immobilienverwaltungen gibt es hier.

Ohne Euch ist es nur Software

Für das Team von Haufe PowerHaus ist dieser Satz weit mehr als nur ein Slogan anlässlich seiner 25-Jahre-Jubiläumskampagne. Ein Blick in die Erfolgsgeschichte des ERP-Systems zeigt: Die konsequente Ausrichtung auf Kundenbedürfnisse zieht sich wie ein roter Faden von den Anfängen bis in die Gegenwart. Hierzu wurde schon immer auf einen intensiven Austausch mit den Anwender:innen gesetzt. Das schätzen auch die Nutzer:innen wie Petra Mohns, Geschäftsführerin und Inhaberin GWS Hausverwaltung GmbH **„Genau dieses ‘Am Kunden dran’-Sein ist das Erfolgsrezept, um zu spüren, was der Markt braucht.“**

Die Anwender:innen im Mittelpunkt

Welche digitalen Tools braucht eine Immobilienverwaltung, um einfach und effizient zu kommunizieren? Welche zukunftsfähigen Technologien erleichtern den Verwalteralltag und eröffnen zugleich Wachstumspotenziale? Verlässliche Antworten auf Fragen wie diese sind nur im engen Austausch mit den Nutzer:innen zu bekommen. Bei Haufe PowerHaus spielen daher die Immobilienverwaltungen und deren Mitarbeitende die Hauptrolle, wenn es um die



„Wir wollen unseren Kunden mit Haufe PowerHaus auch künftig eine Lösung liefern, bevor sie überhaupt wissen, dass sie sie haben wollen oder müssen.“

Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung und Prokuristin der Haufe-Lexware Real Estate AG

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Keine Maklerprovision bei bestimmter Vorkenntnis des Kunden

Eine Maklerin oder ein Makler kann auch trotz Vorkenntnis des Kunden die Provision verdienen; weitere wesentliche Maklerleistungen können die Objektbesichtigung sein oder das Zusenden von Unterlagen, die die Kundin oder der Kunde für die Finanzierung benötigt. Dies kommt aber nur dann in Betracht, wenn dem Kunden das Objekt nicht schon vorher gut bekannt war oder er nicht bereits eine Finanzierungszusage hatte.

OLG Hamm, Urteil v. 9.12.2021 – 18 U 68/20

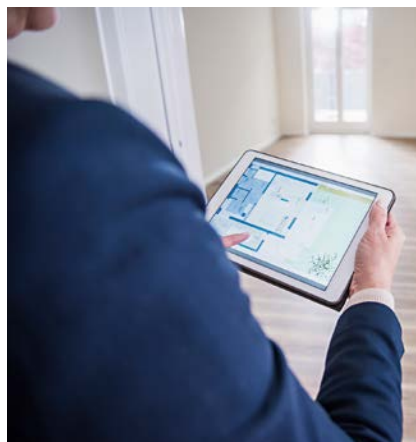
SACHVERHALT: Der Mieter M (Kläger) wohnte in einem Haus mit mehreren Eigentumswohnungen. Die Eigentümerin V entschied sich im Sommer 2018, ihre Eigentumswohnung zu verkaufen und erteilte dem beklagten Makler einen qualifizierten Alleinauftrag. Der darüber bereits mündlich von der Verkäuferin informierte Mieter M interessierte sich für die Wohnung und nahm mit dem Makler Kontakt auf. Der Mieter erhielt ein Exposé mit Provisionshinweis und weitere Informationen zur Wohnung. Er forderte noch weitere Unterlagen an und besichtigte danach die Wohnung zusammen mit dem Makler. Im Juli 2018 kam es zum Kaufvertragsabschluss.

Nach Rechnungsstellung zahlte der Mieter die Provision „ohne Anerkennung einer Rechtspflicht“ und forderte mit Klage gegen den Makler die Provision zurück. Als Argument führte er Vorkenntnis an, da ihn die Verkäuferin im Garten über die Verkaufsabsicht informiert hatte. Nach weiteren zufälligen Treffen hätte die Verkäuferin ihn dann an den Makler verwiesen. Zudem sei ihm die Wohnung nach Lage und Zuschnitt bekannt gewesen. Die Nachweis- und Vermittlungstätigkeit des Maklers wurde bestritten.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das OLG Hamm gab dem Käufer Recht. Der Makler habe aufgrund der Vorkenntnis keinen Anspruch auf Maklerprovision. Ein Provisionsanspruch hätte vorausgesetzt, dass der Kaufvertrag aufgrund eines Nachweises

des Maklers oder durch Vermittlung zustande gekommen wäre. Diese Voraussetzungen liegen nicht vor.

Zwar hat der Makler die Wohnung dem Mieter nachgewiesen, doch mangelte es an der für eine Provision erforderlichen Kausalität zwischen der Nachweisleistung und dem abgeschlossenen Kaufvertrag. Hat der Maklerkunde bereits Vorkenntnis von dem Objekt, hindert dies den Provisionsanspruch, da der Kaufvertrag in diesem Fall nicht „infolge“ der Nachweistätigkeit des Maklers zustande gekommen ist. Hier hatte der Kläger bereits vor der Übersendung des Exposés Kenntnis hinsichtlich des Objekts, der Erwerbsmöglichkeit und der potenziellen Vertragspartnerin. Die Vorkenntnis des Käufers konnte auch



Wenn Maklerkundin oder -kunde das Objekt schon vorher gut kannte, sind Organisation und Durchführung einer Objektbesichtigung nicht als wesentliche Maklerleistungen zu bewerten.

nicht über die im Formularvertrag enthaltene Vorkenntnisklausel unbeachtet bleiben, da diese in AGBs nicht wirksam vereinbart werden konnte. Dem Mieter war es auch nicht wegen eines Verstoßes gegen Treu und Glauben versagt, sich auf die Vorkenntnis zu berufen, da er in einer E-Mail an den Makler auf die Vorkenntnis hingewiesen hatte. Ein Verschweigen der Vorkenntnis lag daher nicht vor.

Auch die Übersendung weiterer Unterlagen und die gemeinsame Besichtigung stellen in diesem Fall keine wesentliche Maklerleistung dar, da zu diesem Zeitpunkt der Mieter bereits eine Finanzierungszusage vorweisen konnte und insofern die Maklerleistung für den Kauf nicht ursächlich war. Ferner kannte der Mieter die Wohnung bereits vorher. Um eine wesentliche Maklerleistung annehmen zu können, ist es erforderlich, dass der Kunde durch den Nachweis des Maklers erst den konkreten Anstoß bekommen hat, sich um das ihm bereits bekannte Objekt zu kümmern. Dies lag hier nicht vor.

PRAXISHINWEIS: Vorkenntnis liegt zwar nur dann vor, wenn dem Kaufinteressenten, bevor er den Nachweis des Maklers erhält, das Objekt, die Veräußerungsbereitschaft des Eigentümers sowie dessen Name und Anschrift schon bekannt ist. Bei jedweder Vermutung einer Vorkenntnis hat der Makler aber darauf hinzuwirken, dass eine individuelle Vereinbarung mit dem Verkäufer oder dem Interessenten zusätzlich abgeschlossen wird. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Mehrhausanlage – Verständnis der Gemeinschaftsordnung

In einer Gemeinschaftsordnung können für die Tiefgarage und die Wohngebäude auch dann weitgehend verselbständigte Untergemeinschaften gebildet werden, wenn die Tiefgarage zugleich als Fundament der Wohngebäude dient. Sieht die Gemeinschaftsordnung einer solchen Anlage vor, dass die Untergemeinschaften sich selbständig verwalten, so entspricht es der nächstliegenden Bedeutung dieser Regelungen, dass allein die Teileigentümerinnen und -eigentümer der Tiefgarage die Kosten für die Erhaltung im Bereich der Tiefgarage zu tragen haben. BGH, Urteil v. 12.11.2021, V ZR 204/20

FAKTEN: Nach einer Gemeinschaftsordnung (GO) bilden die Wohnungseigentümer, die in der Tiefgarage einen Stellplatz haben, in Bezug auf bestimmte Flächen und Räume eine „Sondernutzungsgemeinschaft Tiefgarage“. Auch für andere Baukörper gibt es Sondernutzungsgemeinschaften. Für diese ist jeweils eine Erhaltungsrücklage zu bilden. Sie sollen sich nach Maßgabe der Teilungserklärung selbständig verwalten. Alle Eigentümer beschließen die „Sanierung“ der Tiefgarage mit einem Kostenvolumen von fünf Millionen Euro. Die Wohnungseigentümer, die einen Stellplatz haben, beschließen ergänzend, zur Finanzierung dieser Kosten unter sich eine Sonderumlage zu erheben. Gegen diesen Ergänzungsbeschluss geht

der Eigentümer eines Stellplatzes vor. Er meint, es hätten sämtliche Wohnungseigentümer beschließen müssen.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH sieht das nicht so! Aus der GO ergebe sich „eindeutig“, dass „rechtstechnisch verselbständigte Untergemeinschaften gebildet“ worden seien. Die Kompetenz der Sondernutzungsgemeinschaft an der Tiefgarage, einen Beschluss über die Erhöhung ihrer Erhaltungsrücklage durch Erhebung einer Sonderumlage zu fassen, sei zweifelsfrei gegeben. Der Beschluss entspreche ordnungsmäßiger Verwaltung. Sehe die GO einer aus Tiefgarage und Wohnhäusern bestehenden Anlage vor, dass die Untergemeinschaften sich selbständig verwalten

und dass an den Untergemeinschaften die jeweiligen Eigentümer entsprechend ihren Miteigentumsanteilen berechtigt und verpflichtet sind, sei nachvollziehbar, dass allein die Teileigentümer der Tiefgarage die Kosten für „Sanierungsmaßnahmen“ dort zu tragen hätten, und zwar auch im Hinblick auf Bauteile, die das Fundament der Wohngebäude bilden.

FAZIT: Ein Verwalter sollte die BGH-Ansicht zwar kennen, aber nicht so mutig sein, selbst zu entscheiden, wie eine ähnlich lautende GO zu verstehen ist. Besser ist es, die Wohnungseigentümer um eine Weisung zu bitten, wie die GO in Bezug auf Beschlusskompetenz und Umlage von Kosten zu verstehen ist.

Aktuelle Urteile

ERHALTUNGSBESCHLUSS

Inhalte und Delegation

Bei größeren Erhaltungsmaßnahmen müssen vor einem Erhaltungsbeschluss alle Mängel bekannt sein. Ferner muss bekannt sein, welche Kosten für die Erhaltungsmaßnahmen anfallen werden.

AG Hamburg, Urteil v. 1.11.2021, 11 C 113/21

FAKTEN: Am Gebäude treten Feuchtigkeitsschäden auf. Die Eigentümer beschließen daher, bestimmte Bauteile zu überprüfen. Ein Jahr später beschließen sie, alle Fenster auszutauschen. Dagegen geht Eigentümer K vor. Er meint, dieser Austausch sei unverhältnismäßig, auch seien die beschlossenen Erhaltungsmaßnahmen mangelhaft vorbereitet. Die Klage hat Erfolg! Bei größeren Erhaltungsmaßnahmen müssten vor einem Erhaltungsbeschluss alle Mängel bekannt sein. Bereits an dieser Voraussetzung fehle es. Eigentümer hätten bestimmt, dass ein Architekt mit der Prüfung „weiterer“ Feuchtigkeitsprobleme beauftragt werden solle. Bei größeren Erhaltungsmaßnahmen müsse ferner bekannt sein, welche Kosten anfallen werden. Auch an dieser Voraussetzung fehle es.

FAZIT: Ist – wie hier – das gemeinschaftliche Eigentum zu erhalten, besteht grundsätzlich kein Ermessen für das „Ob“. Für den Beschluss, welche Maßnahme mit welchen Mitteln auf welche Art und Weise angegangen wird, besteht hingegen Ermessen. Dabei muss die Gemeinschaft – unter Moderation des Verwalters – verhältnismäßig reagieren. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERÄUSSERUNGSVERLANGEN

Entziehung des Wohnungseigentums

Die Kosten der Gemeinschaft zu tragen, ist eine der zentralen Pflichten der Wohnungseigentümer. Fortlaufende, nicht nur geringfügige Rückstände von Hausgeldzahlungen sind daher eine Pflichtverletzung, die zur Entziehung des Wohnungseigentums berechtigt.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 4.10.2021, 2-13 S 9/21

FAKTEN: Wohnungseigentümer B streitet seit fünf Jahren gerichtlich mit der Gemeinschaft wegen der Nichtzahlung von Hausgeld. Die Streitigkeiten werden meist mit Versäumnisurteilen abgeschlossen. Auch nach einer Titulierung zahlt B regelmäßig nicht. B ist mehrfach abgemahnt worden. Darauf beschließen die Eigentümer, B das Wohnungseigentum zu entziehen. Das AG gibt der Entziehungsklage statt. Hiergegen richtet sich die Berufung. B meint, die Gemeinschaft habe mildere Mittel nicht ausgeschöpft. Die Berufung hat keinen Erfolg! Die Pflicht zur anteiligen Kostentragung sei eine der zentralen Pflichten der Eigentümer. Fortlaufende, nicht nur geringe Rückstände von Hausgeldzahlungen seien eine Pflichtverletzung, die zur Entziehung berechtigten.

FAZIT: Im neuen Recht ist streitig geworden, ob ein Eigentümer in der Lage ist, seinen Miteigentümer abzumahnen. Bislang war das unproblematisch. Im neuen Recht ist aber nur die Gemeinschaft befugt, eine Entziehung zu verlangen. Möglicherweise gilt das Gleiche auch für die Abmahnung. Hiervon sollte die Verwaltung ausgehen, bis es eine Klärung durch die Rechtsprechung gibt.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Anbringung einer Markise

Wird das Sondereigentum durch eine unzulässige bauliche Veränderung beeinträchtigt, kann der Wohnungseigentümer als Sondereigentümer gegen die bauliche Veränderung vorgehen.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 25.6.2021, 980a C 5/21

FAKTEN: Der Erdgeschosswohnung von Wohnungseigentümer B ist ein nicht von ihm errichteter Wintergarten vorgelagert. Diesen lässt B abreißen und durch einen neuen ersetzen. Ferner lässt B auf dem neu errichteten Wintergarten eine Markise anbringen, die über die gesamte Breite des Wintergartens ragt. Eigentümer K geht gegen die Markise vor. Er meint, von dieser nebst Kasten gingen als baulicher Veränderung erhebliche Beeinträchtigungen aus. B hält dem entgegen, die Markise ersetze den vorherigen Sonnenschutz. Die Klage auf Beseitigung hat Erfolg! Das Recht, von B Beseitigung zu verlangen, stehe K individuell zu. Ein (förmlicher) Beschluss, der die in Rede stehende bauliche Veränderung legalisiert habe, bestehe nicht.

FAZIT: Für Maßnahmen, die über die ordnungsmäßige Instandhaltung und Instandsetzung des Sondereigentums hinausgehen, gilt § 20 WEG mit der Maßgabe entsprechend, dass es keiner Gestattung bedarf, soweit keinem der anderen Eigentümerinnen und Eigentümer über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus ein Nachteil erwächst (§ 13 Abs. 2 WEG). Dies war hier nicht der Fall.

VERWALTER

Ein rechtlicher Vergleich mit der Gemeinschaft

Die Wohnungseigentümer sind befugt, namens der Gemeinschaft auf eine Forderung (hier: gegen Verwalter) teilweise zu verzichten.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 14.6.2021, 2-13 S 13/21

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer streiten darüber, ob wegen Versäumnissen des Verwalters Forderungen der Gemeinschaft gegen säumige Hausgeldschuldner verjährt sind. Sie beschließen wie folgt: „Die Hausverwaltung verpflichtet sich nach Ablauf der Anfechtungsfrist zur Zahlung einer Summe von 3.000 Euro. Sämtliche vermeintlich verjährte Hausgeldforderungen sind damit abgegolten.“ Eigentümer K hält den Beschluss für zu unbestimmt. Auch das LG ist dieser Meinung. Es sei nicht erkennbar, welche Forderungen Gegenstand des Vergleiches seien.

FAZIT: Beschlüsse müssen bestimmt genug sein. Die Eigentümer haben ein Ermessen, ob sie eine zweifelhafte Forderung namens der Gemeinschaft verfolgen lassen wollen oder nicht. Je zweifelhafter sie ist, desto näher liegt es, mit dem Schuldner einen Vergleich zu suchen und auf eine mögliche Forderung teilweise zu verzichten. Bei Hausgeldforderungen dürfte jedoch kein Zweifel bestehen. Deshalb dürfte es nicht ordnungsmäßiger Verwaltung entsprechen, mit einer Verwaltung insoweit einen Vergleich zu schließen.



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



NEUVERMIETUNG

Keine Zustimmung der Miteigentümer

Die Wohnungseigentümer haben keine Beschlusskompetenz, einen Zustimmungsvorbehalt für die Vermietung des Sondereigentums zu bestimmen.

AG Essen, Urteil v. 9.12.2021, 196 C 73/21

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer beschließen, bei einer Neuvermietung solle „ein Zustimmungsvorbehalt der Eigentümergemeinschaft“ gelten. Der vermietende Eigentümer habe die Gemeinschaft außerdem „über den Namen, Beruf, Familienstand und die Wohnanschrift des Mietinteressenten sowie die Zahl der einziehenden Personen vor Vermietung zu informieren“. Es solle sichergestellt werden, dass niemand in die Gemeinschaft aufgenommen wird, der nicht akzeptiert würde. Der Verwalter hat die Zustimmung unter Beachtung der Eigentümergebietungen auszusprechen. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Der Beschluss sei mangels Beschlusskompetenz nichtig. Gem. § 13 Abs. 1 WEG dürfe jeder Eigentümer, soweit nicht das Gesetz entgegenstehe, mit seinem Sondereigentum nach Belieben verfahren. Das Recht auf dessen Vermietung könne nur durch Vereinbarung eingeschränkt werden. Ein Beschluss, der eine Vermietung und/oder Verpachtung untersage oder wesentlich einschränke, wie das hier der Fall sei, sei hingegen nichtig.

FAZIT: Nach § 13 Abs. 1 WEG kann jeder Eigentümer mit den in seinem Sondereigentum stehenden Gebäudeteilen nach Belieben verfahren, insbesondere diese vermieten. Die Eigentümerinnen und Eigentümer können dieses Recht einschränken. Sie können z. B. das Recht zur Vermietung des Sondereigentums eines Wohnungs- oder Teileigentums im Wege einer Vereinbarung untersagen (absolutes Vermietungsverbot) und/oder einschränken (relatives Vermietungsverbot). Wenn es, wie hier, keine Vereinbarung gab, kommt es auf das Gesetz an. Das räumt den Eigentümern für einen Zustimmungsvorbehalt aber keine Beschlusskompetenz ein.

TEILUNGSERKLÄRUNG

Kosten ihrer Beurkundung

Der Geschäftswert der Beurkundung einer Teilungserklärung bemisst sich nach dem fiktiven Preis, der für das als bebaut zu vermutende Grundstück zur Zeit der Beurkundung zu erzielen gewesen wäre. Maßgeblich ist, was vernünftigerweise als Verkaufserlös hätte erwartet werden dürfen, wenn zur Zeit der Teilungserklärung schon fertige Wohnungen verkauft worden wären. Für die Wertbemessung maßgebliche Tatsachen, die erst nach dem Bemessungsstichtag entstehen oder zufällig erkennbar werden, sind zu verwerten, wenn sie für den Wert am Stichtag maßgeblich sind.

OLG Brandenburg, Beschluss v. 7.10.2021, 7 W 70/21

BESCHLUSS ÜBER NACHSCHÜSSE

Tatsachengrundlage

Für eine ermessensfehlerfreie Beschlussfassung über Nachschüsse ist die Vorlage der vollständigen Jahresabrechnung erforderlich. Den Eigentümern muss es möglich sein, das ihnen zur Beschlussfassung vorgelegte Zahlenwerk auf (Ergebnis-)Richtigkeit zu prüfen. Nur dann können sie fundiert entscheiden, ob sie die sich ergebenden Zahlungspflichten beschließen wollen. Wird die Abrechnung einem Eigentümer nicht rechtzeitig vor der Versammlung zugeleitet, ist der in der Versammlung nach § 28 Abs. 2 Satz 1 WEG gefasste Beschluss bereits aus diesem Grunde anfechtbar.

AG Köln, Urteil v. 19.7.2021, 215 C 6/21

JAHRESABRECHNUNG

Verzicht auf Korrektur

Der Verzicht darauf, Jahresabrechnungen korrigieren zu lassen, deren Genehmigungsbeschlüsse gerichtlich für ungültig erklärt sind, entspricht keiner ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn die Gemeinschaft nicht darlegen kann, aus welchem Grund eine Korrektur der Jahresabrechnungen nicht möglich oder unwirtschaftlich sein soll. Dem geordneten Zusammenleben der Gemeinschaft wäre es dienlich, den Wohnungseigentümern korrigierte Jahresabrechnungen zur Abstimmung vorzulegen, die die Hinweise der Gerichte in den vergangenen Anfechtungsprozessen berücksichtigen.

AG Wuppertal, Urteil v. 29.9.2021, 95b C 20/21



Mietrecht

Urteil des Monats: Mieterbeschwerde – Wann Vermieter Hinweisgeber preisgeben müssen

Hat ein Vermieter oder Verwalter Hinweise auf angebliche Missstände im Haus erhalten, kann er verpflichtet sein, der angeschwärtzten Person den Hinweisgeber zu nennen.

BGH, Urteil v. 22.2.2022, VI ZR 14/21

FAKTEN: Der Mieter einer Wohnung verlangt vom Vermieter Auskunft darüber, welcher Mitbewohner sich über ihn beschwert hat. Der Vermieter hatte den Hinweis bekommen, dass von der Wohnung starker Geruch und Ungeziefer im Treppenhaus ausgingen. Bei einer Besichtigung fand der Vermieter die Wohnung zwar „verwahrlost“ vor; Geruch und Ungeziefer im Treppenhaus ließen sich jedoch nicht feststellen. Nach der Besichtigung forderte der Vermieter den Mieter auf, die Wohnung zu reinigen, was dieser auch tat. Der Mieter forderte den Vermieter mehrfach auf, ihm mitzuteilen, wer ihn angeschwärtzt habe. Er berief sich auf Art. 15 Abs. 1 Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Diese Auskunft verweigerte der

Vermieter und verwies seinerseits auf den Datenschutz des Hinweisgebers. Zudem bestünde die Gefahr, dass Missstände nicht mehr mitgeteilt würden, wenn Hinweisgeber mit Offenlegung rechnen müssten.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt dem Mieter Recht. Im Grundsatz kann er nach Art. 15 Abs. 1 DSGVO vom Vermieter Auskunft darüber verlangen, welche personenbezogenen Daten dieser verarbeitet. Das umfasst nach Art. 15 Abs. 1 lit. g auch Auskunft über die Herkunft der Daten. Die Informationen über eine angebliche Belästigung durch Geruch etc. sind solche personenbezogenen Daten, die den Mieter betreffen. Auskunftsinteresse der betroffenen Person und Geheimhaltungsinter-

se des Hinweisgebers sind gegeneinander abzuwägen. Ersteres könne überwiegen, wenn dem Mieter Ansprüche gegen den Hinweisgeber zustehen können. Hier könnte das allgemeine Persönlichkeitsrecht des Mieters verletzt sein. Bei der vorliegenden Sachlage falle die Interessenabwägung zugunsten des Mieters aus.

FAZIT: Es besteht andererseits kein überwiegendes Geheimhaltungsinteresse des Hinweisgebers. Insbesondere kann er sich dann nicht auf die Erwartung berufen, dass seine Beschwerde vertraulich behandelt wird. Es besteht auch nicht die Gefahr, dass keine Missstände mehr angezeigt werden, denn Hinweise lassen sich auch anonym erteilen.

Aktuelle Urteile

HOCHZEIT: AUSFALL WEGEN CORONA Saalmiete kann fällig sein

Ob und inwieweit sich die Corona-bedingte Absage einer Hochzeitsfeier auf die Pflicht zur Zahlung der Miete für die hierfür gemieteten Räumlichkeiten auswirkt, hängt von den Umständen des Einzelfalls ab.

BGH, Urteil v. 2.3.2022, XII ZR 36/21

FAKTEN: Die Mieter von Räumen für eine Hochzeitsfeier verlangen die Rückzahlung der Miete. Das Paar hatte 2018 standesamtlich geheiratet. Die Feier sollte 2020 stattfinden. Dafür mietete das Paar Räume an. Das Fest konnte jedoch wegen der geltenden Coronaschutzverordnung nicht stattfinden. Der Vermieter bot Alternativtermine an. Die Mieter klagten letztlich auf Rückzahlung der Miete. Ohne Erfolg. Dem Vermieter war es trotz Coronaverordnung nicht unmöglich, den Mietern den Gebrauch der Räume für die vereinbarte Nutzung zu gewähren. Auch eine Minderung der Miete komme nicht in Betracht, denn es lag kein Mangel des Mietobjekts vor.

FAZIT: Eine Vertragsanpassung wegen etwaiger Störung der Geschäftsgrundlage bedeutet nicht, dass Mieterinnen und Mieter stets eine Anpassung der Miete verlangen können. Hier beschränkt sich der Anpassungsanspruch der Mieter auf eine Verlegung der Feier. Bedeutend ist, dass die ursprüngliche Feier sowieso zwei Jahre nach der Trauung geplant war. Dass die Mieter endgültig auf eine Hochzeitsfeier verzichten wollten, fiel allein in ihren Risikobereich.

Aktuelle Urteile

CORONA

Kein Kündigungsrecht für Sanitätshäuser

Da Sanitätshäuser nie von einer Schließung aufgrund der Corona-Pandemie betroffen waren, können sie regelmäßig keine Vertragsanpassung oder -kündigung verlangen. Wegen Umsatzeinbußen kommt eine Vertragsanpassung nur in Betracht, wenn sie existenzbedrohend sind.

LG Berlin, Urteil vom 22.10.2021 - 39 O 238/21

FAKTEN: B mietete Gewerberäume zur Nutzung als Sanitätshaus. Er forderte den Vermieter erfolglos auf, wegen Corona-bedingter Umsatzeinbußen den Vertrag anzupassen. Darauf kündigte B das Mietverhältnis. Vermieter K klagte unter anderem auf ausstehenden Mietzins. Das LG gibt dem Vermieter Recht. Das Mietverhältnis sei nicht durch Kündigung nach § 313 Abs. 3 Satz 2 BGB beendet worden. Danach kommt bei Dauerschuldverhältnissen infolge einer gestörten Geschäftsgrundlage eine Kündigung in Betracht, wenn die Anpassung des Vertrages nicht möglich oder zumutbar ist. Unvorhersehbare Entwicklungen rechtfertigten eine Anpassung des Vertrages aber nur, wenn sie existenzbedrohende Konsequenzen für eine Partei haben. Das sei hier nicht ersichtlich.

FAZIT: Ein Rücktritts- oder Kündigungsrecht besteht auch nicht allein deshalb, weil der von einer Störung der Geschäftsgrundlage Begünstigte trotz entsprechender Aufforderung die Mitwirkung an einer Vertragsanpassung verweigert. Rücktritt bzw. Kündigung sind in § 313 Abs. 3 BGB nur nachrangig für den Fall vorgesehen, dass eine Vertragsanpassung nicht möglich oder zumutbar ist.

VERWEIGERTE BELEGEINSICHT

Mieter kann keine Betriebskostenrückzahlung verlangen

Ein Mieter kann eine auf eine Betriebskostenabrechnung geleistete Nachzahlung nicht deshalb zurückfordern, weil der Vermieter die geschuldete Belegeinsicht verweigert oder nur unzureichend gewährt hat.

BGH, Beschluss v. 26.10.2021, VIII ZR 150/20

FAKTEN: Der Mieter zweier Wohnungen fordert von der Vermieterin Betriebskostennachzahlungen zurück. Nach Vorlage der Betriebskostenabrechnung für das Jahr 2014 hatte er die sich hieraus ergebenden Nachzahlungen geleistet. Allerdings gab es Unstimmigkeiten über die Höhe der Position Hauswartkosten, auf die insgesamt eine Summe von 289 Euro entfielen. In Höhe dieses Betrags verlangte der Mieter nun eine Rückzahlung. Zur Begründung führte er an, der Vermieter habe ihm keine hinreichende Einsicht in die den Hauswartkosten zugrunde liegenden Abrechnungsunterlagen gewährt. Die Klage hat jedoch keinen Erfolg. Ermöglicht ein Vermieter keine hinreichende Einsicht in die Abrechnungsunterlagen, kann ein Mieter im laufenden Mietverhältnis keine Rückzahlung der geleisteten Betriebskostenvorauszahlungen verlangen. Stattdessen steht ihm ein Leistungsverweigerungsrecht bezüglich der laufenden Vorauszahlungen zu. Eine Rückforderung der Nachzahlung scheidet daher aus.

FAZIT: Der BGH weist übrigens ausdrücklich darauf hin, dass dem Mieter in jedem Fall die Möglichkeit offensteht, seinen Anspruch auf Belegeinsicht einzuklagen.

KEIN WÄRMEMENGENZÄHLER

Mieter darf Heizkosten kürzen

Bei einer zentralen verbundenen Heizanlage, die Wärme und Warmwasser bereitstellt, ist der Warmwasseranteil mittels Wärmemengenzähler zu messen. Fehlt es hieran, ist die Heizkostenabrechnung nicht verbrauchsabhängig und der Mieter kann die Kosten kürzen.

BGH, Urteil v. 12.1.2022, VIII ZR 151/20

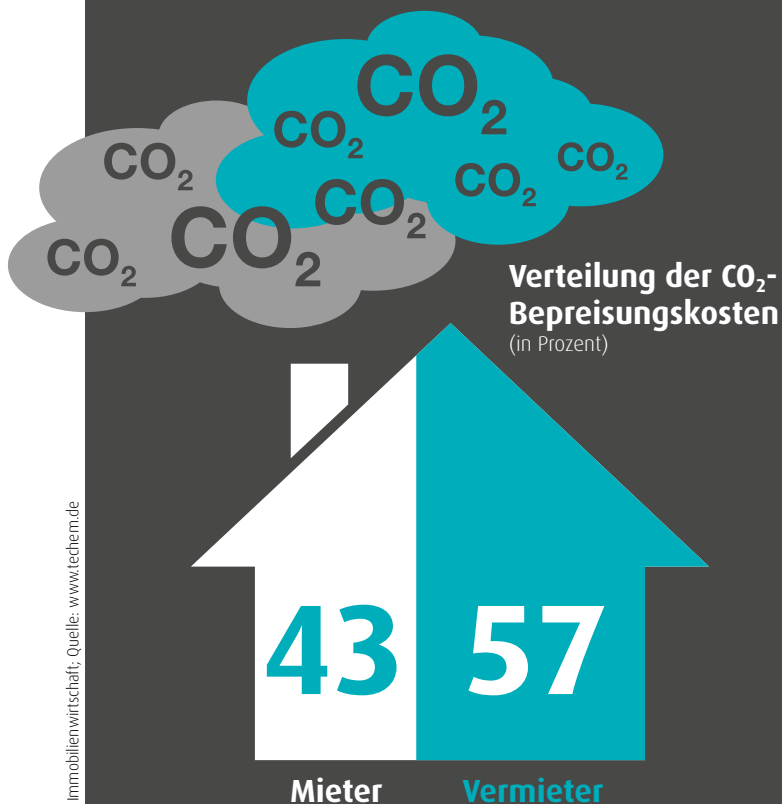
FAKTEN: Heizungswärme und Warmwasser werden zentral durch Fernwärme bereitgestellt. Ein Wärmemengenzähler ist nicht vorhanden. In den Betriebskostenabrechnungen wurden die Kosten für Warmwasser und Heizung rechnerisch unter Berufung auf die in § 9 Abs. 2 Satz 4 HeizkostenV genannte Formel ermittelt. Die ermittelten Kosten teilte die Vermieterin dann zum Beispiel nach Wohnfläche auf. Der Mieter meint, er könne kürzen. Der BGH gibt ihm Recht. Ein Mieter darf den auf ihn entfallenden Anteil der Kosten für Wärme und Warmwasser um 15 Prozent kürzen, soweit diese nicht verbrauchsabhängig abgerechnet wurden. Das ergibt sich aus § 12 Abs. 1 Satz 1 HeizkostenV.

FAZIT: Um die Anteile von Heizung bzw. Warmwasser am Wärmeverbrauch zu ermitteln, ist die auf die Warmwasserversorgung entfallende Wärmemenge zwingend per Wärmemengenzähler zu messen, so § 9 Abs. 2 Satz 1 HeizkostenV. Das Ersatzverfahren nach § 9 Abs. 2 Satz 4 HeizkostenV kommt nur in Ausnahmefällen in Betracht, wenn eine Messung nicht möglich ist. Dies war hier nicht der Fall.

Digitales & Energie

Kostenverhältnis weitgehend ausgewogen

Das Techem Research Institute on Sustainability (TRIOS) hat die Auswirkungen der Neuregelung der CO₂-Bepreisung für Wohngebäude untersucht. Insgesamt, so eines der zentralen Ergebnisse, verteilt sich über alle zehn Emissionsklassen hinweg das durchschnittliche Kostenverhältnis zwischen Mietern und Vermietern auf 43 Prozent zu 57 Prozent und kann damit als relativ ausgewogen gelten. Verantwortlich dafür seien, laut den Untersuchungen von TRIOS, vor allem die geringen absoluten CO₂-Kosten in den emissionsarmen Klassenbereichen. Für die Neuregelung zur Verteilung der CO₂-Bepreisungskosten zwischen Mietern und Vermietern hat die Bundesregierung ein Zehn-Stufen-Modell vorgesehen. Damit werden ab 2023 auch Vermieterinnen und Vermieter bei den Heizkosten und der Warmwasseraufbereitung anteilig am CO₂-Preis beteiligt – abhängig von der Klimafreundlichkeit des Gebäudes.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.techem.de



AAREON KONGRESS 2022

Pioneering Tomorrow

Nach zwei Jahren virtuellem Austausch ist es endlich soweit: Auf dem Aareon Kongress vom 1. bis 3. Juni 2022 trifft sich die Immobilienwirtschaft wieder persönlich. Und das an einem ganz besonderen Ort: Erstmals findet der größte Branchentreff Deutschlands auf dem Gelände des UNESCO-Welterbes Zollverein in Essen statt. Wie kaum eine andere Region ist die Metropole Ruhr offen für neue Ideen, Innovation und Wandel – und somit genau der richtige Ort, um Pioneering Tomorrow auf dem Aareon Kongress mit einem neuen, dynamischen und interaktiven Tagungskonzept zu erleben. Auf der Agenda stehen prominente Impulse, Diskussionsrunden und Workshops, die dazu inspirieren, digitale Transformation, Change Management und Nachhaltigkeit aktiv zu gestalten. Mit Esprit werden Corinna Wohlpeil und Christiane Stein durch die Kongresstage führen. Beide eint ihre Moderationserfahrung beim Nachrichtensender n-tv. Auf der Agenda stehen etwa Vorträge von prominenten Keynote-Speakern wie Prof. Dr. Claus Kleber (Journalist), Janina Kugel (Aufsichtsrätin und Autorin) und Axel Gedaschko (GdW-Präsident).

Weitere Informationen und Anmeldung:

www.aareon-kongress.de

PLATZHIRSCHE AUF DIE BÜHNE

Die PropTech-Szene holt die Platzhirsche mit auf die Bühne: Unternehmen und Start-ups können sich bis zum 31.5.2022 mit gemeinsamen Projekten für den Award „Digitalpioniere der Wohnungswirtschaft“ bewerben. Den Preis verleihen DW Die Wohnungswirtschaft, Blackprintpartners, DigiWoh sowie Kiwi und Metr. Bewerben können sich Start-ups, Etablierte oder Gemeinschaftsprojekte. Die drei besten Bewerber erhalten eine Einladung zur Real PropTech im September 2022 in Frankfurt/M. Die Sieger erhalten eine einjährige Netzwerkpartnerschaft bei Blackprintpartners, eine Einladung zum „L’Immo-Podcast“ und mehr. **Bewerbungen unter** <https://digitalpioniere-der-wohnungswirtschaft.de>

KRITIK AN EU-TAXONOMIE

Die EU-Taxonomie gilt seit Anfang 2022. Kriterien für grüne Investitionen sind für die Wirtschaft und auch für den Gebäudesektor definiert. Die Wirtschaftsweiserin Veronika Grimm und Ifo-Präsident Clemens Fuest kritisieren die Einteilung in nachhaltige und nicht nachhaltige Bereiche. Zu den nachhaltigen zählt die EU-Kommission unter anderem erneuerbare Energien, aber auch Gas und Atomkraft. Oft sei, laut Grimm, gar nicht klar, welcher Technologiepfad zu mehr Nachhaltigkeit letztlich erfolgreicher sei. Unternehmen mit hohem CO₂-Ausstoß könnten sich nicht umstellen, weil sie keine Finanzierung mehr bekämen, sagte die Ökonomin. Die CO₂-Bepreisung sei ein besseres Instrument für den Klimaschutz.

ENERGIEOPTIMIERUNG

Quartier schlägt Gebäude

Offener Stromaustausch zwischen Gebäuden, zentrale Wärmeerzeugung – laut einer Dena-Studie könnten mit einer quartiersoptimierten Energieversorgung gegenüber dezentralen Lösungen bis zu 45 Prozent der Kosten gespart werden. Rechtlich ist aber vieles noch Utopie. Welches Modell lohnt sich für wen?

Die Optimierung von Energiesystemen auf Quartiersebene wäre deutlich kosteneffizienter als eine Optimierung nur auf (Wohn-)Gebäudeebene. Das ist das Kernergebnis der Studie „Modellierung sektorintegrierter Energieversorgung im Quartier“, die das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) im Auftrag der Deutschen Energie-Agentur (Dena) erarbeitet hat. Die Wissenschaftler haben für ihre Modellrechnungen verschiedene Quartierstypen – Bestandsimmobilien und Neubauten mit unterschiedlichen Nutzungsarten in urbanen und ländlichen

Gebieten – unter die Lupe genommen. Demnach könnten mit dem Quartiersansatz zirka 30 bis 45 Prozent der Kosten gespart werden, die bei der Versorgung von Einzelgebäuden anfallen. Die Ursachen für den deutlichen Kostenvorteil, insbesondere in dicht bebauten urbanen Gebieten, sehen die Studienautoren im hohen Selbstversorgungsgrad mit kostengünstigen, lokal erzeugten erneuerbaren Energien. Auch der Zugang zu zusätzlichen Versorgungsoptionen wie die Nutzung von lokaler Abwärme spielt in die Rechnung. „Vorhandene erneuerbare Stromerzeugungspotenziale werden besser genutzt. Zudem können innerhalb der zentralen Wärmeversorgung weitere Energiequellen und Abwärmepotenziale besser erschlossen und eingebunden werden“, erklärt Nicole Pillen, Bereichsleiterin Urbane Energiewende der Dena.

Alle Infos unter: <https://www.dena.de>



BUCHTIPP

TRANSFORMATION IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



Prof. Dr. Andreas Pfnür, Martin Eberhardt und Dr. Thomas Herr haben sich um die Aufbereitung der Megatrends Urbanisierung, Digitalisierung, demografische

Entwicklung und Nachhaltigkeit für die Branche verdient gemacht. Auf – sage und schreibe – 660 Seiten analysieren sie wissenschaftlich Geschäftsmodelle, Strukturen, Prozesse und Produkte im Wandel. Immobiliennutzer erfahren, wie sich die Nachfrage nach Immobilienstandorten, -nutzungsarten und Dienstleistungen im Strukturwandel verändern wird. Die Auswirkungen auf alle immobilienwirtschaftlich relevanten Akteure und deren mögliche Reaktionsstrategien werden diskutiert. Ausführlich wird auch die Veränderung der Geschäftsmodelle durch PropTechs im Zusammenspiel mit den etablierten Marktteilnehmern und Akteuren angrenzender Branchen beleuchtet.

Prof. Dr. Andreas Pfnür, Martin Eberhardt, Dr. Thomas Herr

ISBN: 978-3658353629 Herausgeber: Springer Gabler, 2022; Preis: 59,99 EUR (Hardcover), 46,99 (E-Book)

KFW-MITTEL

EH40-Förderkohle schon komplett verheizt

Das Geld aus dem KfW-Fördertopf für Neubauten nach dem EH40-Standard ist komplett aufgebraucht. Am 20. April startete das neue Förderprogramm für energie sparende Neubauten, das Bundeswirtschafts- und Klimaminister Robert Habeck (Grüne) Anfang April angekündigt hatte. Konkret geht es um die Förderung für das Effizienzhaus (EH) 40, das nur 40 Prozent der Energie im Vergleich zu einem Standardreferenzhaus verbraucht.

Doch auf der Homepage der staatlichen Kreditanstalt für Wiederaufbau KfW war bereits am Nachmittag selbigen Tages zu lesen: „Wegen der enorm hohen Nachfrage sind die Fördermittel für energieeffiziente Neubauten jetzt komplett ausgeschöpft. Bitte stellen Sie keinen neuen Antrag mehr.“ Das heißt: Nur wenige Stunden nach dem Programmstart waren eine Milliarde Euro weg. Aufgestockt wird nicht. Zuschüsse gibt es nur noch für Häuser mit Qualitätssiegel für nachhaltiges Bauen. Eine Sprecherin Habecks sprach von einem großen Run auf die Fördermittel. Für bereits gestellte Anträge mit Finanzierungszusage seien Mittel reserviert, teilte die KfW mit.

Ein Bild von einem Haus

Im November 2021 zahlte ein Investor 2,42 Millionen US-Dollar für die „Fashion Street“. Er spekuliert darauf, dass sich diese Immobilie zu einer sündhaft teuren Shoppingmall entwickeln wird. Top-Lagen sind begehrt, etwa die New Bond Street im Londoner Stadtteil Mayfair, wo die Ladenmieten 20.000 Euro pro Quadratmeter betragen und sich Kundinnen und Kunden aus aller Welt einen Einkaufsbummel im Durchschnitt 902 englische Pfund kosten lassen. Allerdings unterscheiden sich Bond und Fashion Street in einem nicht unwesentlichen Punkt. Die Fußgängerzone im Westen der englischen Hauptstadt ist rund 200 Meter

lang. Die Kaufhäuser beeindrucken durch aufwändig erhaltene Architektur und glanzvolle Fassaden aus hochwertigsten Materialien. Und sie sind im britischen Grundbuch eingetragen. Dagegen existiert die Fashion Street nicht einmal auf dem Papier, sondern lediglich in der virtuellen Welt des Internets. Ihre Gebäude sind nicht aus Stein, sondern werden als bunte Pixel-Grafiken dargestellt. Der Besitz ist als „Non-Fungible Token“ (NFT) verbrieft. Das ist ein fälschungssicheres Zertifikat, das auf einer so genannten „Blockchain“ hinterlegt ist.

Mit virtuellen Immobilien lassen sich anscheinend gute Geschäfte machen. Auf

der Internet-Plattform „The Sandbox“ waren kürzlich 100 „Fantasy-Inseln“ zu haben, was eine Art Projektentwickler auf den Plan rief. „Republic Realm“ (kürzlich in „Everyrealm“ umbenannt) erwarb die Islands und erschuf daraus (virtuelle) Luxus-Resorts – zu besichtigen unter <https://everyrealm.com/fantasy-islands>. 90 dieser Inseln sollen an nur einem Tag für jeweils 15.000 US-Dollar an spekulationswillige Investoren verkauft worden sein, um von diesen mit knapp 600 Prozent Gewinn für 100.000 US-Dollar weiterveräußert zu werden. Eine – virtuelle – Megayacht wurde angeblich für 650.000 US-Dollar an den Mann gebracht. Solche abenteu-



WO DIE AVATARE WOHNEN

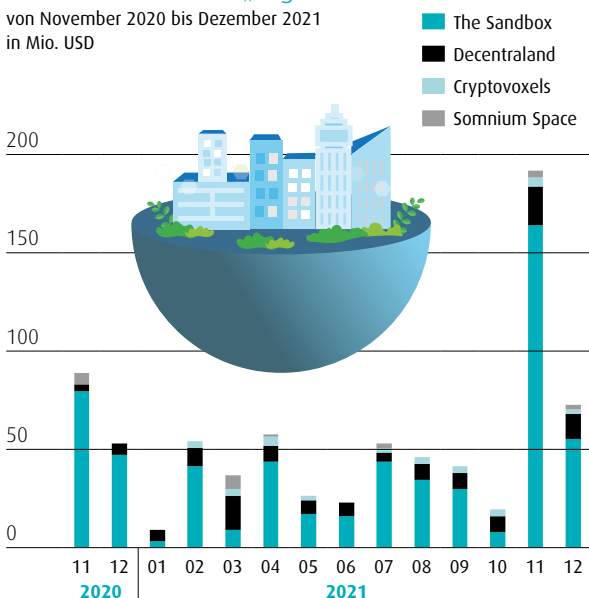
Immobilien im Metaverse – ein Second Life?

Wie wird Land wertvoll, wenn es nur virtuell existiert? Das grundlegende Konzept dabei ist, dass das Internet zwar unendlich sein mag, ein Metaverse ist es jedoch nicht. Es kann mehrere virtuelle Welten geben, aber sie sind in ihrer Größe begrenzt. Somit existiert in jeder Welt nur eine begrenzte Fläche an Land, die auch im Nachhinein nicht vergrößert werden kann. Die künstliche Knappheit schafft den Wert.

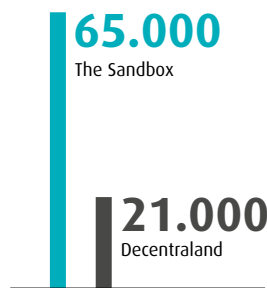


Verkaufswert virtueller Grundstücke im Metaverse der „big four“

von November 2020 bis Dezember 2021 in Mio. USD

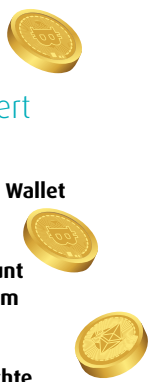


Transaktionen 2021 (The Sandbox und Decentraland)



Wie man in Metaverse investiert

- Schritt 1: **Erstellen Sie eine Krypto Wallet**
- Schritt 2: **Erstellen Sie einen Account auf Ihrer Wunschplattform**
- Schritt 3: **Wählen Sie das gewünschte NFT aus und bezahlen Sie es**



30. November 2021 – Republic Realm gab den Abschluss des bisher größten Flächenerwerbs in The Sandbox bekannt, eine Transaktion mit einem Gesamtwert von über 4,3 Millionen USD. Republic Realm erwarb die digitalen Grundstücke vom Unternehmen Atari, mit dem sie einen Teil des Landes gemeinsam entwickeln werden.



Anleger investieren in Immobilien, die nur im Internet existieren und exotische Namen haben. Mit Grunderwerb hat das allerdings nichts zu tun. Es ist vielmehr ein Vehikel für weitere Geschäfte im „Metaverse“, wo Leute wie Mark Zuckerberg das große Geld wittern.



erlichen Zahlen werden von den Protagonisten dieser Geschäftsmodelle in die Welt gesetzt. Es ließen sich irre Gewinne erzielen, lautet die Botschaft.

Zunächst einmal: Mit realem Grundbesitz, wie er etwa bei Crowdinvesting-Konzepten durch online gehandelte Anteile an Immobilien dargestellt wird, hat das Ganze nicht im Entferntesten etwas zu tun. Es handelt sich vielmehr um Speicherplatz auf einem Datenträger. Man erwirbt das – übertragbare – Recht auf einen Teilbereich einer Webseite. Solche „Lagen“ sind tatsächlich begehrt, denn sie lassen sich mit schönen Bildern von Gebäuden und 3D-Animationen als bunte Einkaufs-

welten programmieren. Besucher der Webseite können in diese virtuelle Welt eintauchen. Sie können zum Beispiel mit VR-Brillen durch die Regalreihen eines Kaufhauses streifen, ihre Einkaufswagen füllen und sich dann die realen Gegenstände nach Hause liefern lassen. Inzwischen sichern sich immer mehr Unternehmen ihren Platz auf der Festplatte.

Samsung, das Auktionshaus Sotheby's und der Spiele-Entwickler Atari sind dabei. Es gibt Casinos, Golf-Anlagen, Kunstgalerien, Festivals und Modenschauen. Bei Adidas „Originals into the Metaverse“ erhält man durch den Erwerb eines Tokens Zugang zu exklusiven physischen »

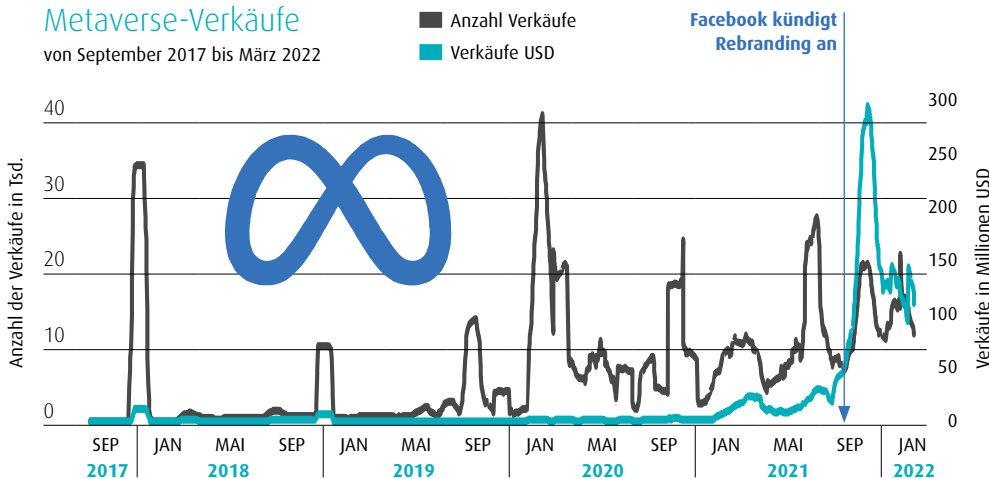


	Kaufpreis pro Parzelle	Kaufpreis pro m ²	Kalkulatorischer Gesamtwert
Decentraland	\$ 14.440	0,01484 ETH \$ 56,40	344.284 ETH \$ 1.308.278.440
The Sandbox	\$ 12.692	0,00036 ETH \$ 1,40	555.990 ETH \$ 2.112.761.088
Cryptovoxels	\$ 8.318	0,00876 ETH \$ 33,20	14.353 ETH \$ 54.542.88
Somnium Space	\$ 13.642	0,01795 ETH \$ 68,21	24.676 ETH \$ 93.769.522

Stand Dezember 2021

Metaverse-Verkäufe

von September 2017 bis März 2022



METAVVERSE: Virtueller Raum, in dem Personen mithilfe von Virtual-Reality-Technologien als Avatare miteinander interagieren können.

BLOCKCHAIN: Eine kontinuierlich erweiterbare Liste von Datensätzen in einzelnen Blöcken. Neue Blöcke werden im Konsens erstellt und mit kryptografischen Methoden an eine bestehende Kette angehängt.

KRYPTO: Verschlüsselter Datenstring, der eine Währungseinheit darstellt. Er wird von einem Peer-to-Peer-Netzwerk, der Blockchain, überwacht und organisiert, welche auch als sicheres Hauptbuch für Transaktionen dient.

TOKEN: Eine Einheit einer virtuellen Währung, die verwendet wird, um digitale Transaktionen innerhalb des Metaverse durchzuführen.

NFTs: Non-Fungible Tokens (NFTs) sind kryptografische Assets auf einer Blockchain mit einmaligen Identifikationscodes und Metadaten, die sie voneinander unterscheiden.

„Auch im Metaverse können sich spekulative Blasen bilden, die, wenn sie groß genug sind, zu realwirtschaftlichen Effekten führen.“

Dr. Konstantin A. Kholodilin,
Immobilienexperte des Deutschen
Instituts für Wirtschaftsforschung e.V.

Produkten wie den Firebird-Trainingsanzug. Das Metaverse sei der Ort, an dem die physische und die digitale Welt zusammenkommen, sagte Mark Zuckerberg, als er Facebook in „Meta“ umtaufte und damit die Zukunft seines Imperiums mit der virtuellen Welt verband. „Wir gehen davon aus, dass das Metaversum in erster Linie als Werbe- und E-Commerce-Plattform für Offline-Produkte und -Einkäufe fungieren wird“, so Brian Nowak, Internet-Analyst bei Morgan Stanley. Allein dieser Markt könne langfristig ein Volumen von 8,3 Billionen US-Dollar erreichen. „Unternehmen erkennen es als wichtig an, dass sie über eine Repräsentanz im Metaversum verfügen und auch in diesem Raum auf ihr Geschäft hinweisen können. Die ‚competition for eyeballs‘, der Kampf um unsere Aufmerksamkeit, wird entscheidend sein“, so Fabian Schär, Professor für DLT (Blockchain) und FinTech an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Basel. Dies könne auf verschiedene Weise geschehen, etwa durch ein Online-Spiel oder eine Modenschau. Oder durch ein Kaufhaus.

Das Potenzial regt natürlich die Fantasie von Investoren an. Der virtuelle Grundstückshandel ist nichts anderes als ein Abbild dieses Marktes und der an ihn geknüpften Erwartungen. Die wenigen bisher verfügbaren Marktzahlen basieren auf den Angaben von „Sandbox“, „De-

centraland“, „Cryptovoxels“ und „Somnium Space“. So heißen die vier größten der rund zwölf Internet-Plattformen, die mit virtuellen Immobilien handeln. Laut dem Datenunternehmen Metametric Solutions belief sich deren Umsatz von Immobilien im Jahr 2021 auf rund 501 Millionen US-Dollar. Im Januar 2022 sei bereits ein Umsatz von mehr als 85 Millionen US-Dollar gemacht worden. Die Marktforscher von Brand Essence Market Research rechnen mit einem jährlichen Wachstum von 31 Prozent zwischen 2022 und 2028. Kritiker halten sowohl die publizierten Preise und Renditen als auch die Branchenprognosen für Hype-getrieben. „Man sollte sich aber immer wieder vor Augen führen, dass solche Preise nicht dem gegenwärtigen Aktivitätslevel entsprechen und die Gefahr, dass bestimmte virtuelle Welten in der Bedeutungslosigkeit verschwinden, groß ist“, sagt Schär, der gemeinsam mit Mitchell Goldberg und Peter Kugler am Beispiel von Decentraland die Preisbildung von virtuellen Grundstücken erforscht.

Kritiker halten sowohl die Preise wie die Renditen für Hype-getrieben

Wie in der physischen Welt ist im Metaverse Knappheit ein Wertetreiber. In Decentraland gibt es 43.689 private Grundstücke, 33.886 öffentliche Grundstücke, 9.438 Straßen und 3.588 Plätze. Jedes Grundstück misst 16 mal 16 Meter und ist durch einen Non-Fungible Token fälschungssicher in der Blockchain registriert. Ihre Zahl ist auf exakt 90.601 begrenzt. Je mehr Interessenten virtuelle Grundstücke nachfragen, desto höher klettern die Werte. Vor dem Kauf kann man sich ein Bild von der Attraktivität und Lage machen. „Ähnlich wie in traditionellen Immobilienmärkten schätzen Investoren die Nähe zu begehrten Grundstücken. Unsere Ergebnisse zeigen, dass Parzellen mit einprägsamen Adressen, an zentralen Punkten oder Anlaufstellen

höhere Preise erzielen als eher abgelegene Grundstücke“, berichtet Schär (Universität Basel, Studie Grundstücksbewertung im Metaverse, Fassung 4.3.22).

Auf den ersten Blick sei dies verwunderlich, da Reise- und Transportkosten in virtuellen Welten eigentlich keine Rolle spielten. Der Experte führt diesen Effekt auf die positiven Images solcher Merkmale und eine darauf abhebende Werbung zurück. Kommunikation und Illusion sind die treibenden Kräfte in der virtuellen Welt. Die Abhängigkeit davon ist aber auch ein zusätzliches Risiko. Böswillige Akteure könnten versuchen, der Reputation eines Objekts zu schaden, indem sie dieses mit unangemessenen Inhalten in Verbindung bringen. Schär: „Man darf gespannt sein, wie Betreiber, Nutzer und Regulatoren mit diesem speziellen Problem umgehen.“

Im Fall eines Falles könnte sich der Wert einer virtuellen Immobilie schneller verflüchtigen als etwa der eines realen Grundstücks, auf dem Giftmüll gefunden wird. Oder nehmen wir eine Villa am Tegernsee als Beispiel. Sie verliert nicht dadurch an Wert, dass beim Haus nebenan ein russischer Name auf dem Klingelschild steht. Im Metaverse wäre ein Objekt mit zweifelhafter Nachbarschaft womöglich schwer verkäuflich – man klickt intuitiv weiter. Und: Preise sinken bekanntlich auch dann, wenn das Angebot steigt. Das wäre der Fall, wenn weitere Plattformen auf den Markt drängen. Im Gegensatz zum realen Immobilienbestand ist der virtuelle nur durch die verfügbare Rechnerkapazität begrenzt. Zudem bauen große Player ihre virtuellen Welten mit eigenen Serverkapazitäten selbst.

Theoretisch ist auch eine Marktüberhitzung nicht ausgeschlossen. „Ich gehe davon aus, dass auf diesem Markt ähnliche Gesetze regieren wie auf den realen Märkten. Dementsprechend können sich auch spekulative Blasen bilden, die, wenn sie groß genug sind, zu realwirtschaftlichen Effekten führen“, sagt Dr. Konstantin A. Kholodilin, Immobilienexperte des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung

e.V. Auf den realen Markt werde das höchstwahrscheinlich keinen negativen Effekt haben, so Kholodilin, vielleicht sogar einen marginal positiven. Ein virtueller Hype nehme womöglich ein bisschen Spekulation aus dem realen Markt.

2003 gab es schon einmal einen Run auf virtuelle Grundstücke

Einzelne Plattformen könnten sich als wirtschaftlich unsolide oder sogar betrügerisch erweisen. Der rechtliche Rahmen für solche Geschäfte im Internet ist zweifellos ausbaufähig. „Metaverse-Plattformen sind Hochrisikoinvestments, bei denen man alles verlieren kann“, betont Experte Schär. Wer sich unbedingt darauf einlassen wolle, solle transparente Projekte auf öffentlichen Blockchains vorziehen. Dort könne „niemand einfach den Stecker ziehen oder die Regeln verändern“. Bei Plattformen, die von einem einzigen Unternehmen kontrolliert würden, sei man dagegen „praktisch ausgeliefert“.

Einen Run auf virtuelle Grundstücke gab es übrigens schon einmal. Bereits im Jahr 2003 ging Second Life an den Start: eine große 3D-animierte Welt, in der die Teilnehmer in der Rolle von Avataren mit anderen kommunizieren, einkaufen oder selbst mit Immobilien Geschäfte machen konnten. 2013 waren rund 36 Millionen Benutzerkonten registriert. Unternehmen wie Amazon, Adidas oder Samsung sahen die Möglichkeit, in der Online-Welt Fuß zu fassen, und eröffneten virtuelle Shops. Auch das erzbischöfliche Seelsorgeamt Freiburg war mit einer virtuellen Kirche dabei und die staatliche Kunstsammlung Dresden mit einem Museum. Inzwischen ist es um Second Life still geworden. Viele große Unternehmen haben ihre Läden wieder geschlossen. Während der Pandemie sollen die Nutzerzahlen allerdings gestiegen sein. Illusionen macht der Betreiber, die US-Firma Linden Research, dem Publikum nicht. Er sagt klipp und klar, um was für Geschäfte es sich handelt. „Wenn Sie Land in Second Life besitzen, mieten Sie eigentlich Speicher-/Serverplatz.“ «

Manfred Godek, Monheim

NON-FUNGIBLE TOKEN

SCIENCE-FICTION VS. REAL ESTATE

Landbesitz im so genannten „Metaverse“: Dieser Begriff geht auf den Science-Fiction-Roman „Snow Crash“ von Neal Stephenson aus dem Jahr 1992 zurück und ist ein Akronym aus „Meta“ und „Universe“. Indem Mark Zuckerberg sein Facebook in „Meta“ umbenannte, machte er sich zum wichtigsten Kronzeugen der Evolution solcher Modelle. In „Snow Crash“ entfliehen die Protagonisten dem tristen Chicago in eine virtuelle Welt aus Internet und Massively Multiplayer Online Role-Playing Game – das ist eine Sonderform eines Massively Multiplayer Online Games (MMO). Bei diesen Spielen interagieren heute tausende Teilnehmer gleichzeitig, indem sie die Rollen der auf Servern verwalteten Spielfiguren („Avatare“) besetzen. Es entsteht eine Art digitale Alternative zur physischen Welt. Gehandelt wird mit so genannten NFT – „Non-Fungible Token“. Mit diesen kann auf der Blockchain mit einer digitalen Währung (Kryptowährung) fälschungssicher Eigentum an einem digitalen Gut erworben werden. Blockchains gelten als sichere, stets aktuelle Verzeichnisse, in denen sich digitale Transaktionen verlässlich und für die Teilnehmenden nachvollziehbar dokumentieren lassen. Kryptowährungen gibt es im Internet auf speziellen von der BaFin regulierten Handelsplattformen (Digital Exchange, justtrade etc).

Für viele Unternehmen ist es wichtig, dass sie über eine Repräsentanz im Metaversum verfügen und auch in diesem Raum auf ihr Geschäft hinweisen können.



Einzelinkasso wird die häufigste Form der Abrechnung

Die aktuelle Entwicklung in Zeiten von Krieg und Pandemie zeigt, wie wichtig in diesen Tagen eine stabile, schnelle Internetverbindung und der Zugang zu einer freien und vielfältigen Informationsbeschaffung sein können. Noch vor drei Jahren wären eine Diskussion über Homeoffice-Aktivitäten, regelmäßige Videokonferenzen oder die Infragestellung unserer Informationsfreiheit in das Reich der Fantasie abgetan worden.

Bislang keine Massenflucht aus den Kabelnetzen festzustellen

Das am 1. Dezember 2021 in Kraft getretene Telekommunikationsmodernisierungsgesetz (TKMoG), umgangssprachlich TKG-Novelle genannt, macht solche Diskussionen nicht unbedingt einfacher. Gemeinsam mit dem bereits ein Jahr früher in Kraft getretenen Wohnungsmodernisierungsgesetz (WEMoG) bietet es neue Herausforderungen für Immobilienunternehmen und Eigentümer bei den immer drängender werdenden Entscheidungen für neue Empfangs- und Übertragungswege für Fernsehen, Hörfunk, Internet und Telefon. Während die TKG-Novelle hauptsächlich den Wegfall der Umlagefähigkeit für Kabel-TV (§ 2 Nr. 15a, b BetrKV) für Mieter und die Einführung einer neuen Umlage für die Finanzierung von Glasfaseranschlüssen („Glasfaserbereitstellungsentgelt“) regelt (§ 72 TKG-E), ermöglicht das WEMoG unter anderem in § 20 den „schnellen Internetzugang“ für Eigentümer und denkbaren Glasfaser-Wildwuchs in Liegenschaften, wenn einzelne Eigentümer unterschiedliche Anbieter als zukünftigen Versorger beauftragen.

Der Wegfall der Umlagefähigkeit von Kabel-TV-Entgelten hat bisher noch nicht zu einer Massenflucht aus dem Kabel ge-

führt oder Immobilienunternehmen motiviert, die bestehenden „Sammelverträge“ mit möglicher „Sonderkündigung“ (§ 230 Abs. 5 TKG-E) sofort aufzulösen; zumal es eine Übergangsfrist für bestehende Hausverteilanlagen bis zum 30. Juni 2024 gibt, sodass es sich auf jeden Fall lohnt, einen Blick in die bestehenden Vertragsbedingungen zu werfen. In der Regel sind es drei Punkte, die eine maßgebliche Rolle spielen, wenn eine Abrechnung der Kabel-TV-Entgelte über die Betriebskosten vorgenommen wird.

- › Gibt es bereits eine vertragliche Regelung zum Übergang auf Einzelinkasso? Wenn ja, wurde vorausschauend gehandelt und es gelten spätestens ab 1. Juli 2024 diese neuen Bedingungen.
- › Wem gehört das Hausnetz, die so genannte Netzebene 4? Wenn kein Netzeigentum vorhanden ist, wird es schwierig, einen neuen Betreiber zu finden, der gegebenenfalls die Kosten für eine neue Hausverteilanlage trägt und zudem bessere Konditionen bietet. Möglicherweise kann aber auch das Netz vom bisherigen Betreiber abgekauft werden, wenn die Konditionen stimmen – dann lohnt sich auch sicher eine Angebotsabfrage bei mehreren Anbietern.
- › Wie soll eine Versorgung generell ab 1.7.2024 gewährleistet werden? In welchem Zustand befindet sich die Hausverteilanlage? Benötigt man bereits ein neues Netz aus Glasfaser oder tut es noch die bestehende koaxiale Infrastruktur für ein paar Jahre?

Bevor also eine „Sonderkündigung“ ausgesprochen wird, sollte man sicherlich auf Beratung zurückgreifen, um die richtige Entscheidung für eine zukünftige Medienausstattung treffen zu können.

Die Kreativität von Immobilienunternehmen ist ungebrochen. Unzählige Ideen werden entwickelt, um gegebenenfalls doch die bisherigen in der Regel guten Konditionen eines „Sammelvertrages“

weiter nutzen zu können. Eine Abrechnung über die Betriebskosten wird ab 1. Juli 2024 aber nicht mehr möglich sein. Alternative Abrechnungen, zum Beispiel mit einer separaten Vereinbarung mit jedem einzelnen Mieter oder eine Erhöhung der Kaltmiete, führen in fast allen Fällen zu einem monatlichen Kündigungsrecht für die Nutzerinnen und Nutzer.

Das so genannte Opt-out-Recht (§§ 71 Abs. 2 TKG-E in Verbindung mit § 56 Abs. 3 TKG-E) birgt ein wirtschaftliches Risiko für die Unternehmen und fordert eine entsprechend aufwändige Verwaltung der



Das Wohnungsmodernisierungsgesetz ermöglicht unter anderem in § 20 den „schnellen Internetzugang“ für Eigentümer und befördert damit auch denkbaren Glasfaser-Wildwuchs in Liegenschaften.

Die Gesetzesnovelle zur Telekommunikation schafft neue Herausforderungen für Immobilienunternehmen und Eigentümer. Immer drängender werden die Entscheidungen zu neuen Empfangs- und Übertragungswegen für Fernsehen, Hörfunk, Internet und Telefon.

einzelnen Teilnehmer. Allerdings gilt für viele Verwalter, dass sie sowieso die Entgelte nicht über die Betriebskosten abrechnen, sondern über ein Wohngeld. Also warum nicht den „Sammelvertrag“ einfach fortführen? Das ist machbar, wenn alle Eigentümer einer solchen Vorgehensweise zustimmen und bereit sind, bei Mietern, die eine Betriebskostenabrechnung von ihrem Vermieter fordern, ebenfalls ein monatliches Kündigungsrecht (Opt-out-Recht) zu akzeptieren. Erste Anbieter sind hier bereit, eine Rückvergütung vorzunehmen, und unterschätzen allerdings dabei

einkassiert. Fast jeder Nutzer von Kabel-TV wird aber zukünftig eigenständig entscheiden können, ob er einen Anschluss abonniert oder nicht. Spätestens bei der Installation eines Glasfaseranschlusses sollte auch die individuelle Wahl eines Anbieters möglich sein – ein weiteres Ziel der TKG-Novelle, mit dem freien Zugang zum Netz, dem „Open Access“, die Wahlmöglichkeit dem Nutzer zu überlassen.

Die Umlagemöglichkeit eines „Glasfaserbereitstellungsentgelts“ (§ 72 TKG-E) für eine Inhouse-Installation abzurechnen, gemäß dem neu geschaffenen § 2 Nr.

15 c BetrKV, ist allerdings mit Vorsicht zu genießen. Die Voraussetzungen für die Geltendmachung dieses Entgelts setzen Immobilienunternehmen, Eigentümer und Netzbetreiber gleichermaßen unter Druck. Für eine WEG ist es als Refinanzierungsmodell gänzlich ungeeignet.

Mit fünf Euro je Wohneinheit, befristet auf fünf Jahre, in Ausnahmefällen auf neun Jahre, soll zwischen Eigentümer und Netzbetreiber eine Refinanzierung der zu tätigen Investitionen ermöglicht werden. Sofern ein Immobilienunternehmen beabsichtigt, den Ausbau in dieser Art zu finanzieren oder selbst vorzunehmen, muss es zukünftig allen Netzbet-

treibern, die dies wünschen, den Zugang zu diesem Glasfasernetz unentgeltlich gewähren. Es gilt dann, dass nur die reinen Zusatzkosten der Mitnutzung berechnet werden können (§ 149 Abs. 2 TKG-E) und die Verwaltung die technische Bereitstellung des Netzes begleiten muss. Nicht je-

des Unternehmen kann sich den Aufbau einer eigenen Glasfaser-Abteilung leisten.

Ein Nettobetrag von 252 Euro (brutto 300 Euro) für die Errichtung einer passiven Inhouse-Glasfaserinfrastruktur mag gegebenenfalls in einigen Fällen noch darstellbar sein, die umfangreichen Transparenzvorgaben für die Immobilienunternehmen bei einer höheren Inanspruchnahme dieses Entgeltes (netto 453 Euro bzw. brutto 540 Euro) lassen erst einmal zweifeln, ob damit wirklich der Glasfaserausbau vorangetrieben werden soll.

Zweifel an Umlagemöglichkeit des Glasfaserbereitstellungsentgelts

Tatsächlich scheint die sinnvollste Alternative zu sein, dass die Netzbetreiber grundsätzlich eine Inhouse-Verkabelung mit Glasfaser zu eigenen Lasten vornehmen. Neben einem wohl dauerhaften Nutzungsrecht als Errichter der Infrastruktur kann somit auch das Angebot einer Faseranmietung durch Dritte mit zur Refinanzierung eines Netzes beitragen.

Verabschieden sollte man sich aber vom Gedanken, in Zukunft noch 100 Prozent der Eigentümer oder Mieter als Teilnehmer in einer Liegenschaft gewinnen zu können. Wenn jemand ein Wettbewerbsangebot wünscht, bitte sehr: Glasfaser macht es möglich. Ein Ausbau mit Glasfaser bis in jede Wohnung bleibt daher auf jeden Fall sinnvoll und zeitgemäß. Die Aufgabenstellung von Immobilienunternehmen und von Verwaltern wäre, hier ein geeignetes Szenario aufzuzeigen, um den Eigentümern und Mietern eine sinnvolle und attraktive Medienversorgung im Rahmen der neuen Gesetzesvorlagen für die Zukunft zu gewährleisten. «

Dietmar Schickel, Berlin



den damit einhergehenden Aufwand für die jeweilige Verwaltung.

Damit wird in Zukunft das so genannte „Einzelinkasso“ die häufigste Form der Abrechnung der Kabel-TV-Entgelte. Internet, Telefon und andere Dienste werden bereits heute so vertraglich geregelt und

Es ist angerichtet

Betrachten wir doch einfach mal eine digitale Plattform als die gemeinsame Küche der Immobilienwirtschaft. Während folglich die Küche die technische Plattform für kulinarische Meisterwerke ist, sind die Töpfe und Pfannen die notwendigen Applikationen, um diese zu produzieren. Wie in einem Spitzenrestaurant ist für ein erfolgreiches digitales Geschäftsmodell nicht nur die technische Ausstattung der Küche, sondern auch das damit verbundene Target Operating Model und die Küchenmannschaft verantwortlich. Und ohne einen Spitzenkoch als Kurator gelingt das Sternemenü nicht!

Low-Code-Plattformen können die Erstellungszeit drastisch reduzieren

Wer also ist der beste Küchenbauer der Branche? Und wer der innovativste Koch? Wenn man einen Blick auf die zahlreichen Marktakteure wirft, die ihre Produkte kreativ als integrierte Plattform für das Immobilienmanagement vermarkten, dürfte es zumindest für Teile der Problemstellung spannende Lösungsansätze geben.

Es beginnt mit der baulichen Grundausstattung. Bei der technischen Basis geht es um eine auf modernen Technologien basierende Applikation, die in unterschiedliche Umgebungen integriert werden kann. Heutzutage muss diese nicht mehr von Grund auf selbst entwickelt werden, sondern kann durch die Anwender erstellt und konfiguriert werden. Mit so genannten Low-Code-/No-Code-Plattformen lassen sich die Erstellungszeit und das notwendige technische Know-how für die Entwicklung drastisch reduzieren.

Technologisch gesehen hat sich die Küche darüber hinaus bereits längst von einer stationären Einrichtung zu einem Food Truck weiterentwickelt. Die Zukunft



Nicht die Anzahl der Köche oder der verfügbaren Kochutensilien ist entscheidend. Vielmehr machen deren Orchestrierung und kreativer Einsatz den Unterschied – und Appetit auf mehr. Denn technologisch ist bereits vieles auf dem Tisch ...



„Viele Köche verderben den Brei“ – stimmt nicht! Zeigt doch gerade die Gastronomie, dass aufeinander abgestimmt ein wohlschmeckendes Menü auch gemeinsam kreiert werden kann. So funktioniert vernetztes und hochspezialisiertes Arbeiten auch im Immobilienlebenszyklus.

der digitalen Immobilienplattformen spielt sich in der Cloud ab und deren Einsatz ist mobil ausgelegt. Dies ermöglicht mit den an mobile Endgeräte angepassten Benutzeroberflächen ein größtmögliches ortsunabhängiges Arbeiten: Im Gegensatz zur Gastronomie sind in der datenhungrigen Immobilienwirtschaft theoretisch bereits jetzt viele Zutaten digital verfügbar.

Zuerst müssen wir uns um die Kochutensilien als funktionales Handwerkszeug für eine digitale Plattform küm-



mern. Hierfür dienen den modernen IT-Architekten zahlreiche marktgängige, teils hochinnovative IT-Applikationen. Diese nutzen mit zunehmender Selbstverständlichkeit Technologien wie Texterkennung, Künstliche Intelligenz oder Process-Mining-Technologien und automatisieren mit Robotik innerhalb ihres Funktionsumfangs weitestgehend die Prozesse. Im Gegensatz zu einer multifunktionalen

Küchenmaschine bieten viele Softwarehersteller jedoch aktuell überwiegend die Lösung einer einzelnen fokussierten Anforderung an – auch wenn geschicktes Marketing vielfach etwas anderes suggerieren möchte. In der Entwicklung solcher Single-Use-Anwendungen hat die Branche durch zahlreiche PropTechs sicherlich einen wesentlichen Schub an Innovationskraft erfahren. Als Ankerpunkt für eine komplexe digitale Plattform scheiden Single-Use-Applikationen jedoch vielfach aus, da sie angesichts komplexer Datenmodelle im Immobilienmanagement in einen größeren Kontext gesetzt werden und sich dort bewähren müssen.

Der Mehrwert einer digitalen Plattform besteht in der intelligenten Verknüpfung einzelner Bausteine. Leider ergeben viele dieser allein stehenden Anwendungen nebeneinandergestellt noch nicht die Universal-Use-Plattform, die die Abbildung komplexer Geschäftsfelder, Produkte und End-to-End-Prozesse der Immobilienunternehmen ermöglicht.

Damit eine digitale Plattform funktionieren kann, muss sie entweder selbst eine Vielzahl an spezialisierten Funktionen beinhalten oder offene, standardisierte Schnittstellen zu deren nahtloser Anbindung zur Verfügung stellen. Dies ist inzwischen bei den meisten Systemen gegeben. Doch wir beobachten in den vergangenen Jahren einen Sinneswandel in der Branche. Die unangefochtene Rolle der generalistischen ERP-Systeme als führendes System einer IT-Landschaft weicht zunehmend dem Wunsch nach einer höheren immobilienwirtschaftlichen funktionalen Spezialisierung. Als „Stationschef“, insbesondere für die finanzwirtschaftlichen Prozesse, werden sie jedoch auch weiterhin eine zentrale Rolle in den IT-Architekturen der Zukunft spielen.

Nun gilt es, die als starr gebrandmarkte, jedoch hoch integrierte Datenhaltung eines ERP-Systems in den Immo-

bilien-Spezialsystemen als Anwender selbst zu managen. Für einen gemeinsamen Datenhaushalt gilt es unterschiedlichste Ansätze im Datenmanagement zu verstehen und intern zu koordinieren. Hierfür werden in den IT- und Fachabteilungen neue Fähigkeiten in Technologien und im Datenmanagement zu entwickeln sein. Doch um im Vergleich zu bleiben: Diese Ansammlung gleicht derzeit eher einem Food Truck Festival. Die Koordination der einzelnen Sous-Chefs für ein aufeinander abgestimmtes Menü ist dabei wesentlich komplexer als in der stationären Großküche der Vergangenheit.

Es geht um Qualität und Quantität der Daten – aber auch um Semantik

Neben der technischen Integration der Applikationen ist insbesondere die Vernetzung der Daten und Inhalte eine wesentliche Eigenschaft einer digitalen Plattform. Diese sammelt (un-)strukturierte Daten, um darauf die gewünschten Anwendungsfälle und Prozesse aufzubauen. Somit ist die zunehmende Beschäftigung mit dem eigenen Datenmanagement als essenzielle Zutat erforderlich. Dabei muss man parallel die dahinterliegende Semantik im Auge behalten. Hierbei würden einheitliche Standards für Technologien und Daten einen positiven Einfluss haben. Technologisch vereinigen sich zwar bei den Einbaugeräten für Smart Home/Smart Building derzeit viele Hersteller hinter dem Matter-Standard und setzen zur Datenübertragung vermehrt auf IPv6. Doch bei der Standardisierung des Datenhaushalts kocht jeder sein eigenes Süppchen, anstatt branchenweit gemeinsam zu agieren. Somit muss man konstatieren, dass die Küchenutensilien, also Technologien und Applikationen »

einbaufertig vorhanden sind, jedoch die Küche als gemeinsamer Anknüpfungspunkt in der Immobilienwirtschaft fehlt.

Damit es dem Gast schmeckt und er immer wieder kommt, muss auch die Speisekarte auf die jeweilige Kundengruppe abgestimmt werden. Ob ein Sterne-Menü oder Fast Food gekocht wird, entscheidet der Koch abhängig von seinem Geschäftsmodell. Vieles basiert im Drei-Sterne-Restaurant wie in der traditionell ausgerichteten Immobilienwirtschaft auf einigen wenigen grundlegenden Rezepturen und Vorgehensweisen, welche

dann individuell verfeinert werden. Bei der funktionalen Ausrichtung einer digitalen Plattform ist also immer ein gewisser generischer Anteil von Funktionen notwendig, mit dem grundlegende (nicht-differenzierende) Geschäftsprozesse bewerkstelligt werden. Mit jedem Schritt näher an die Kundenschnittstelle gilt es jedoch die Unique Selling Proposition des eigenen Unternehmens als Differenzierungsmerkmal im technologisch unterstützten Immobilienprodukt herauszuarbeiten.

Hier muss die Küchenmannschaft schnell auf neue Kundenbedürfnisse eingehen können. Die intensive Beschäftigung mit den Bedürfnissen der Mieterinnen, Mieter und Nutzer ist unverzichtbar. Erst dann kann die Ausgestaltung der notwendigen Anwendungen und Geschäftsprozesse erfolgen. Bei genauer Betrachtung müsste die Immobilienwirtschaft zukünftig eher eine „Mieterwirtschaft“ oder „Nutzerwirtschaft“ werden, denn an der Kundenschnittstelle und deren Akzeptanz zeigt sich die Attraktivität einer digitalen Geschäftsprozess-Plattform. Ohne eine erkennbare Differenzierung und Anpassung auf die Kundengruppe ist diese auf Dauer nicht wettbewerbsfähig.

Dabei ist ein wesentlicher Aspekt von erfolgreichen Plattformen deren

Öffnungsfähigkeit für Drittanbieter. Wie Marktplätze aufgestellte Plattformen sind aktuell am erfolgreichsten. Sie vereinen die notwendige Dichte an eigenen Leistungen mit den Funktionen von Drittanbietern und bieten Flexibilität an der Kundenschnittstelle. Dieses Buffet an

Möglichkeiten steigert die Attraktivität und lockt weitere Nutzer an. Positiver Effekt: Angesichts stetig hinzukommender Daten lohnt sich die Entwicklung intelligenter Verfahren zur KI-gestützten Population von Datenstrukturen und deren kontinuierliche Analyse mit Big-

Data-Technologie. Auf Dauer wird sich die Frage nach offenen oder geschlossenen Plattformen nicht mehr stellen. Auf dem Markt setzen sich jene Plattformen durch, die das größte relevante Angebot und die meisten attraktiven Nutzer dauerhaft binden können. Um als geschlossenes System wettbewerbsfähig zu sein, muss man eine hochgradig innovative Systemlösung entwickeln und dauerhaft einen überragenden Kundennutzen bieten.

Prozessleistungen erbringt jeder einzelne Beteiligte übergreifend

Diese Überlegenheit im Geschäftsmodell, den Prozessen und in der unterstützenden Technologie ist wohl nur mit sehr hohen Investitionen zu erreichen. Mit Blick auf dieses Risiko kommt es auf die intelligente Öffnung der Systeme und Prozesse über die einzelnen Leistungsstufen im Immobilienlebenszyklus an.

Die Immobilienwirtschaft ist aktuell noch auf der Suche nach neuen Geschäftsmodellen, um digitale Plattformen erfolgreich zu gestalten. Hierbei wird oft aus dem bestehenden Geschäftsmodell heraus und

mit Fokus auf die eigene Leistung gedacht. Die Umsetzung eines unternehmensübergreifenden End-to-End-Gedankens ist durch die Zersplitterung der Stakeholder, die zahlreiche Eigeninteressen verfolgen, derzeit jedoch kaum denkbar. Hierfür ist eine grundlegende Akzeptanzsteigerung für Transparenz und den Mehrwert digitaler Prozesse in der Branche notwendig. Im Gegensatz hierzu erfolgt bei einer eingespielten Kochmannschaft die Zusammenarbeit viel integrierter. Prozesse hören nicht an der eigenen Kochstation auf, sondern werden übergreifend erbracht – jeder Beteiligte kennt den eigenen Beitrag zum fertigen Teller, der dem Kunden oder der Kundin serviert wird.

So zeigt sich beim derzeitigen Stand digitaler Plattformen: Selbst die großen Player in der deutschen Immobilienwirtschaft können keinen offenen Marktplatz mit hoher Beteiligungsquote organisieren und als eigener Disruptor wirken. Das Unbehagen, von global agierenden und finanziell gut ausgestatteten digitalen Plattformen unsanft geweckt zu werden, ist daher vielfach spürbar und verständlich. Der Weg aus dieser Falle beginnt mit der Änderung des eigenen (digitalen) Mindsets und dem Willen zur transparenten Zusammenarbeit. Denn technologisch ist vieles bereits angerichtet ...

Robert Betz, München

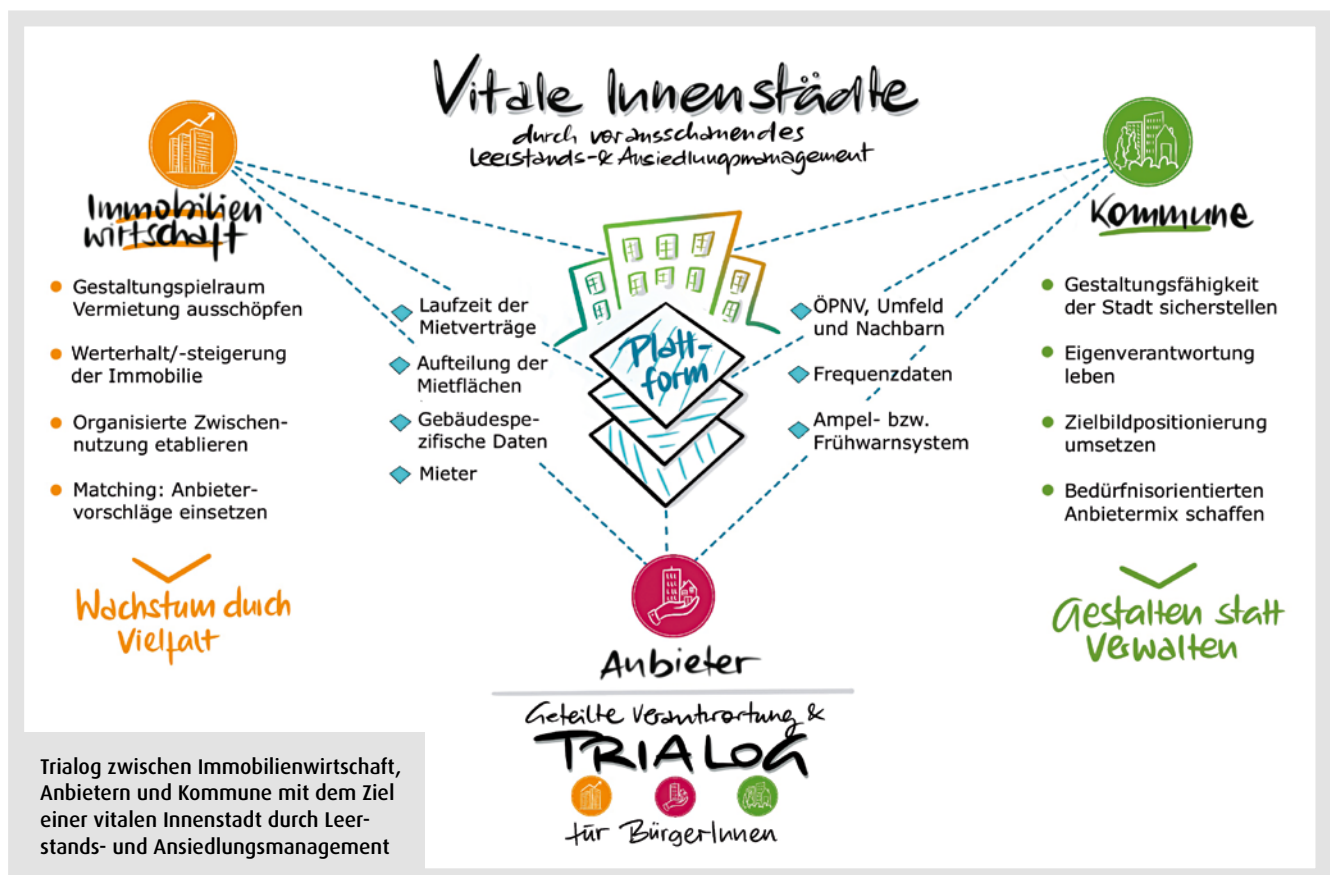
AUTOR



Robert Betz
ist Director Real Estate der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft München.

Zentren smart steuern

Basis für eine smarte Innenstadtsteuerung: Das IFH KÖLN und 14 Modellstädte verschiedener Größe bauen mit der LeAn-Plattform eine digitale Blaupause für vorausschauendes Leerstands- und Ansiedlungsmanagement.



Die Vitalisierung der Innenstädte ist die Vision für deutsche Kommunen und für die „Stadtlabore für Deutschland: Leerstand und Ansiedlung“, die bis Ende des Jahres vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert werden. Das Ziel: Neue Konzepte für mehr Vielfalt und das Potenzial neuer Geschäftsmodelle können sich entfalten, für die Bürgerinnen und Bürger werden echte Mehrwerte möglich. Basis ist eine digitale Plattform. Damit kann nicht nur der Sta-

tus quo in Sachen Leerstand eingesehen, sondern auch proaktives Ansiedlungsmanagement betrieben werden – sozusagen ein Tinder für Innenstadtimmobilien. Neben der technologischen Basis, der Plattform LeAn, wird eine gemeinsame Datengrundlage erarbeitet. Der Dialog mit allen Stakeholdern der Innenstadt ist dabei zentral und wird gezielt gefördert. Durch dieses Vorgehen können Optionen proaktiv erkannt und damit vermeintlichen Leerständen entgegengesteuert werden.

Besonders am Projektsetting ist, dass die Plattform in 14 Modellstädten vor Ort entwickelt und verprobt wird. Neben dem Smart-City-Pionier Langenfeld sind dies Bremen, Erfurt, Hanau, Karlsruhe, Köln, Leipzig, Lübeck, Lüneburg, Mönchengladbach, Nürnberg, Rostock, Saarbrücken und Würzburg. Die Schwerpunktsetzung der einzelnen Modellstädte orientiert sich am Status quo vor Ort, daher war Heterogenität im Auswahlprozess entscheidend – nicht nur hinsichtlich Regionalität und »

Expertinnen und Experte



„Ein digitales Ladenflächenmanagement bietet das Potenzial, nachhaltigen und innovativen Konzepten ein passgenaues Angebot zu unterbreiten.“

Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln



„Um einen Mehrwert zu generieren, ist nicht nur Leerstand zu füllen, sondern die Nutzungsvielfalt vor Ort in den Blick zu nehmen.“

Dr. Marion Klemme, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung



„Das digitale Leerstands- und Ansiedlungsmanagement hilft, drohenden Leerstand frühzeitig zu erkennen, um ihn mit zukunftsfähigen, kreativen Konzepten, die nach Hanau passen, zu verhindern.“

Claus Kaminsky, Oberbürgermeister von Hanau

Ortsgrößenklasse, sondern auch in Bezug auf die Rahmenbedingungen in den Städten und Bundesländern. Die Erkenntnisse sollen schließlich für alle Kommunen in Deutschland aussagekräftig sein, auch wenn die Perspektiven und Anforderungen an das digitale Leerstands- und das vorausschauende Ansiedlungsmanagement gänzlich unterschiedlich sind.

Praxisrelevant vom Start weg: Modellstädte verproben

Was das Projekt beispielsweise für Hessens kleinste Großstadt Hanau bedeutet, verrät Claus Kaminsky, Oberbürgermeister der Stadt: „Im schlechtesten Fall erfahren wir von Geschäftsaufgaben, wenn die Schaufenster ausgeräumt sind. Das digitale Leerstands- und Ansied-

lungsmanagement hilft, drohenden Leerstand frühzeitig zu erkennen, um ihn mit zukunftsfähigen, kreativen Konzepten, die nach Hanau passen, zu verhindern. Diese langfristige und kooperative Planung hilft uns auch dabei, den Besatz und die Entwicklung der Quartiere qualitativ aufzuwerten.“

Mit nur leicht anderem Fokus ist die größte der insgesamt 14 Modellstädte unterwegs und erfüllt dabei doch andere Aufgaben, wie Henriette Reker, Oberbürgermeisterin der Stadt Köln, es auf den Punkt bringt: „In der Stadt Köln wird die Nachfrage nach Einzelhandelsflächen weiterhin sehr hoch bleiben. Ein digitales Ladenflächenmanagement bietet daher das Potenzial, mit nachhaltigen und innovativen Konzepten Interessierten ein passgenaues Angebot zu unterbreiten. Der Überblick über verfügbare Flächen verbessert sich, zugleich werden Ladenflächen optimiert vermittelt.“

In der Projektzusammenarbeit werden die Perspektiven aller Stakeholder der Innenstadt gehört und die Entwicklung gemeinsam vollzogen. Die Grundlagenarbeit ist dabei für alle Kommunen unerlässlich: Ohne digitales Leerstandsmanagement, das für den Großteil der deutschen Kommunen schon ein Quantensprung wäre, ist auch kein vorausschauendes Ansiedlungsmanagement möglich.

Die digitale Plattform LeAn in kommunaler Hand ist somit ein Bestandteil für den Wandel in deutschen Innenstädten und ein wichtiger Baustein für ganzheitliche Smart Citys. Doch erst durch Schnittstellen zu weiteren Systemen und Daten wie beispielsweise den Geoinformations- und CRM-Systemen sowie die Nutzungsmöglichkeit für alle Stakeholder einer Innenstadt kann das Ökosystem rund um die digitale Plattform seine Wirkkraft entfalten. „Gemeinsames Ziel aller Akteure muss es sein, eine multifunktionale Innenstadtentwicklung und damit lebenswerte und attraktive Innenstädte zu fördern“, sind sich auch Tanja Kohlen vom Deutschen Städtetag und Bernd Düsterdiek vom Deutschen Städte- und Gemeindebund einig. Hierbei nimmt naturgemäß die Immobilienwirtschaft eine besondere Stellung ein. Ihre Daten und ihr Know-how tragen entscheidend zum Projekterfolg bei.

Daten und Know-how: Immobilienwirtschaft ist Teil der Lösung

Der Ansatz und dieses Vorgehen mögen zunächst befremdlich wirken: Müssen doch Daten ohne unmittelbare offenbare Gegenleistung zur Verfügung gestellt werden. Doch diese Vorleistung ist nicht nur für den gesamten Projektgedanken und damit das System essenziell, sondern auch langfristig für die Immobilienwirtschaft selbst. Der Werterhalt beziehungsweise sogar eine Wertsteigerung von Immobilien werden ohne neue Ansätze

nicht möglich sein. Schließlich sind Innenstadtlagen nicht erst seit der Corona-Pandemie gefordert, und die Gründe für den Handlungsbedarf sind vielfältig: demografischer Wandel, Digitalisierung und verändertes Konsumverhalten sowie Filialisierung, Großflächenkonzepte und steigende Mieten. In den nächsten zwei Jahren ist laut Berechnungen des IFH KÖLN mit der Schließung von rund einem Fünftel (80.000) der stationären Geschäfte zu rechnen.

Die Plattform befeuert den Dialog von Kommunen, Immobilienwirtschaft und Anbietern

Während die Aufgabe der Kommunen zunächst lautet, entsprechend den bestehenden Bedürfnissen und Anforderungen an Innenstädte eine Strategie zur individuellen und relevanten Positionierung zu entwickeln, gilt es für die Immobilienwirtschaft, sich zu öffnen; nicht nur einem Prozess gegenüber, sondern auch konkret Daten zu teilen sowie neue Nutzungskonzepte und Vermietungsformen anzunehmen.

Vor allem im Zusammenspiel mit der Kommune, aber auch mit den unterschiedlichen Anbietern selbst werden ein schneller Nachvermietungsprozess und angemessene Preise gesichert. Durch Anbietervorschläge über die Plattform, die über die klassischen Innenstadtmiet-Handel und Gastronomie hinausgehen, wird der Dialog von Kommunen, Immobilienwirtschaft und Anbietern befeuert und die Vision der vitalen Innenstädte greifbar. Das sieht auch Dr. Marion Klemme vom Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung so, die als Beiratsmitglied Impulse liefert: „Um einen Mehrwert zu generieren, ist nicht nur Leerstand zu füllen, sondern die Nutzungsvielfalt vor Ort in den Blick zu nehmen.“

Dr. Eva Stüber, Mitglied der Geschäftsleitung IFH KÖLN

INTERVIEW MIT IRIS SCHÖBERL

„Städte und Kommunen sollten mehr als ‚Ermöglicher‘ agieren“

Frau Schöberl, welche Inhalte und Ziele hat Ihre Zusammenarbeit als Beiratsmitglied im Projekt „Stadtlabore für Deutschland: Leerstand und Ansiedlung“? Durch meine Arbeit kann ich zahlreiche Beispiele aus der Praxis aus Deutschland und aus europäischen Metropolen einbringen. Es scheitert oftmals nicht an guten Konzepten, sondern am Mut und an der Flexibilität einzelner Stakeholder. Unser Ziel ist es, neue kooperative Ansätze zu finden und Lösungen für komplexe Abhängigkeiten zu definieren, die individuell in einer Stadt funktionieren – oder besser noch als Blaupause für viele Innenstädte dienen können, um deren Attraktivität nachhaltig zu steigern.

Wo sehen Sie Herausforderungen und Potenziale in der Kommunikation zwischen den beteiligten Akteuren? Wenn die gebündelten Daten den beteiligten Akteurinnen und Akteuren zur Verfügung gestellt werden und sie sich auf dieser Basis über aktuelle Entwicklungen austauschen, kommen alle in den Genuss eines umfassenden Gesamtbildes. Wie in jeder Beziehung geht es auch in diesem Projekt um Vertrauensaufbau. Eine der Herausforderungen besteht in der Entwicklung einer sicheren Plattform, welche es schafft, die Daten anonymisiert und im Sinne aller darzustellen. Die Stadt kann als unabhängiger Akteur agieren und damit gemeinsam mit den relevanten Stakeholdern Besitzpläne und Szenarien diskutieren, um die Zukunft der Innenstädte zu gestalten.

Welche Anliegen hat die Immobilienwirtschaft an die Politik, an Städte und Kommunen? Welchen Beitrag kann die Immobilienwirtschaft leisten? Mein Wunsch an die Städte und Kommunen ist, dass sie häufiger als „Ermöglicher“ agieren. Das heißt, die verantwortlichen Akteurinnen und Akteure sollten sich aufgeschlossener gegenüber neuen Ideen und Konzepten zeigen und flexiblere Strukturen und Handlungsmöglichkeiten schaffen. Davon würde am Ende nicht nur die Immobilienwirtschaft profitieren, sondern



Iris Schöberl, Managing Director Germany und Head of Institutional Clients bei BMO Real Estate Partners Germany, Beiratsmitglied bei „Stadtlabore für Deutschland: Leerstand und Ansiedlung“

auch der Einzelhandel, die Gastronomie und viele andere Stakeholder. Auf der anderen Seite muss natürlich auch die Immobilienwirtschaft ihren Beitrag leisten. So müssen für jede Stadt, jede Mikrolage und jede einzelne Immobilie passende individuelle Konzepte erstellt werden, die sowohl die Städte als auch die Investoren überzeugen.

Stichwort „Monokultur“ der Innenstädte: Wie können mehr attraktive durchmischte Erlebnisräume geschaffen werden? Wir brauchen neue Konzepte, die vor allem Mut auf zwei Ebenen erfordern: bei Investoren sowie bei Städten und Kommunen bzw. deren Genehmigungsbehörden. Einerseits müssen Investoren den Mut haben, zeitweise niedrigere Mieten und kürzere Laufzeiten zu akzeptieren, andererseits müssen die Ämter sich stärker für Interimsnutzungen öffnen. Dazu können zum Beispiel zeitlich begrenzte Nutzungen im Sinne von Pop-up-Stores oder auch kulturellen Einrichtungen gehören. Das Bestehen auf aufwändigen Nutzungsänderungsgenehmigungen, statt kurzzeitige Konzepte mit Aussicht auf Nachgenehmigung zuzulassen, wirkt einer attraktiven durchmischten Innenstadt entgegen (Interview: Bastian Soto, Hamburg)

Raus aus den Datensilos



GUTE DATENRÄUME

- › funktionieren per Knopfdruck in Echtzeit ohne Verzögerungen über das Internet
- › sind global und 24/7 nutzbar
- › verfügen über ausgefeilte, Iso-zertifizierte Sicherheitsvorkehrungen und Zugangsberechtigungen
- › ermöglichen effiziente Workflows
- › liefern aussagekräftige Reportings
- › tragen zur Kostensenkung bei
- › besitzen Schnittstellen zu den gängigen Softwarelösungen am Markt

Im Jahr 2021 wurde in Deutschland laut dem IVD Immobilienverband erneut ein Transaktionsvolumen in Rekordhöhe von 353,2 Milliarden Euro für Immobilien gemeldet. Um die große Anzahl an Transaktionen effizient und schnell umsetzen zu können, ist der Einsatz von virtuellen Datenräumen bei gewerblichen Immobilientransaktionen zum Standard geworden. Doch auch über die Datenräume hinaus ist die Nachfrage nach mehr Konnektivität gestiegen. Datensilos müssen aufgebrochen und Workflows effizienter gestaltet werden. Die Nutzung von Programmierschnittstellen, so genannten APIs (Application Programming Interface), ist hierfür der Schlüssel. APIs unterstützen den Austausch zwischen unterschiedlichen Softwaresystemen und Informationen. So kann eine einzelne Lösung wie ein Datenraum über eine Schnittstelle in ihrem Funktionsumfang ausgeweitet werden. Das führt zu optimierten Arbeitsabläufen und ermöglicht, zusätzliche Informationen im Verkaufsprozess zu gewinnen und weitere notwendige Serviceleistungen reibungslos in Anspruch neh-

men zu können. APIs sind gerade bei gewerblichen Immobilientransaktionen von enormer Wichtigkeit, denn bei komplexen Projekten, die über virtuelle Datenräume gesteuert werden, müssen weitere Quellen zur Informationsbeschaffung hinzugezogen werden.

Behördenabfragen sind lästig. Sie gehören digitalisiert

Der Datenraumanbieter Drooms und das auf behördliche Dokumentenbeschaffung spezialisierte PropTech DocEstate haben diese Anforderung erkannt. Sie haben sich zusammengetan, um mit einer kombinierten Lösung den langwierigen Prozess der behördlichen Dokumentenbeschaffung bei Immobilientransaktionen zu erleichtern und zu verkürzen.

Denn Behördenabfragen können mühsam und lästig sein. Solche gewonnenen Informationen sind aber unerlässlich für jede Transaktion. Gerade die

Beantragung von offiziellen Dokumenten beim Katasteramt, Amtsgericht, Bauamt, Denkmalamt, Umweltamt und bei der Kommunalverwaltung sind im Regelfall mit einem großen Aufwand verbunden: Nicht nur die Recherche der Ansprechpartner, die Erstellung von Vollmachten und Anträgen wie Grundbuchauszug und Liegenschaftskarte, auch die Rücksprache mit den Ämtern über die Verarbeitung der Dokumente und das Tätigen von Überweisungen bis hin zu buchhalterischen Aufgaben ist komplex. Dieses Prozedere ist notwendig, jedoch zeitintensiv und fehleranfällig.

Um diesen Arbeitsablauf effizienter zu gestalten, braucht es eine digitale Lösung, die alle Aufgaben automatisiert erledigt. Genau dort setzt DocEstate an. Das PropTech ist bereits seit mehr als vier Jahren am Markt und ermöglicht eine flächendeckende Dokumentenbeschaffung auf bundesweiter Ebene. Außerdem bietet es einen engen Austausch zwischen relevanten Ämtern und den Immobilienunternehmen über seine digitale Plattform. Über eine API sollen nun

Am Markt hat sich die mangelnde Verknüpfung zwischen den vielfältigen Programmen und Plattformen untereinander als eine große Schwachstelle herauskristallisiert. Das muss sich ändern. Erste Fortschritte gibt es – ausgerechnet im Umgang mit den Behörden.

Behördenabfragen direkt im virtuellen Datenraum beantragt werden können. Damit gestaltet sich der Transaktionsprozess bei einer Immobilie für alle Akteure effizienter. Und der Datenraum begleitet den Lebenszyklus eines Assets von Anfang bis Ende.

In Deutschland gibt es noch enormen API-Nachholbedarf

Derzeit verbinden rund 50 Entwickler in beiden Firmen plus externe Dienstleister die Arbeitsabläufe zwischen diesen beiden Lösungen zu einem nahtlosen System. Man setzt dabei auch auf die Erfahrungen der Dataroom-API. Diese verbindet bereits verfügbare Services mit bestehenden Softwarelösungen der Nutzer – etwa einem CRM-System. Das befähigt Immobilienmanager, jederzeit transaktionsbereit zu sein. Der Funktionsumfang der API und die Anzahl der unterstützten Anwendungsfälle werden stets erhöht.

Viele Immobilienunternehmen in Deutschland haben bei der Nutzung von APIs im internationalen Vergleich laut einer Studie des Cloud-Anbieters Kyriba und des Marktforschungsunternehmens IDC allerdings noch enormen Nachholbedarf. Es braucht Zeit, Geld und vor allem entsprechende Ressourcen, um mit den aktuellen technischen Entwicklungen mitzuhalten und auf dem neuesten Stand zu sein. Dafür müssen durchweg alle Unternehmen am Immobilienmarkt stärker in ihre Produktentwicklerteams investieren und entsprechende Budgets freisetzen.

Immobilienexpertinnen und -experten sind auf unterschiedliche Programme und Systeme im Transaktionsprozess angewiesen. Dabei geht es nicht zwingend darum, die eine große Lösung für den gesamten Transaktionsprozess zu finden.

Vielmehr lautet das Thema, bestehende Lösungen sinnvoll miteinander zu verbinden. Dabei ist zum einen eine nahtlose Integration der Systeme unerlässlich, um eine optimale User Experience zu gewährleisten. Zum anderen muss eine sorgfältige Auswahl der unterschiedlichen Lösungen, die präzise auf die Kundenbedürfnisse abgestimmt sind, getroffen werden. Sonst verlieren Nutzer schnell den Überblick.

Spätestens seit der Covid-19-Pandemie ist klar geworden, dass wir zunehmend mehr auf innovative, effiziente Technologielösungen angewiesen sind, die ein hohes Maß an Zuverlässigkeit und Flexibilität bieten. Daher ist in der Immobilienbranche auch weiterhin zu erwarten, dass immer wieder neue Start-ups oder PropTechs dazukommen, um die unterschiedlichsten Prozesse zu optimieren. Diese stetige Weiterentwicklung verhilft der Branche dazu, endlich digitaler zu werden. Denn Datensilos sind aufzubrechen und Workflows effizienter zu gestalten. Demzufolge fördert der Datenraumanbieter gezielt Lösungen am Markt, die wie DocEstate einen hohen Mehrwert für den Sektor bieten. So werden Synergien freigesetzt und die Konnektivität in der Immobilienbranche verbessert.

Denn eines ist klar: Auch hochspezialisierte Insellösungen müssen auf lange Sicht kompatibel mit anderen Plattformen sein, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Und kein einzelnes Produkt kann alle erforderlichen Funktionalitäten bieten. Somit sind die Gewinner diejenigen, die Plattformen nutzen, die miteinander kommunizieren und die ineinander integriert werden können. Im Ergebnis wollen die Player am Markt doch schneller transaktionsbereit sein. Der ewige Datenhürdenlauf entfällt. Und ja, mal sehen, ob das Transaktionsvolumen auch in diesem schwierigen Jahr neue Rekordhöhen erreicht. «

Sebastian Renn, Vice President Sales DACH, Drooms



KOMMENTAR

Es geht um die Kombi von KI und MI

Unsere Philosophie lautet, künstliche und menschliche Intelligenz zu kombinieren: Denn erst durch geschickte Vernetzung unterschiedlicher Quellen sowie durch gezielte Anreicherung werden aus Daten Informationen. Neue Erkenntnisse und weit reichende Handlungsempfehlungen aus diesem Prozess prägen den Erfolg der Immobilienwirtschaft. Schnittstellen zwischen den Systemen sind daher unabdingbar. Gangbar sind verschiedene Wege – traditionelle Schnittstellenfiles, moderne APIs oder auch händische Importe, um adhoc Daten aus einer anderen Quelle hinzuzufügen.

Klar: Einheitliche Standards in der Branche würden die Arbeit zwischen den unterschiedlichen Akteuren erheblich verbessern. Daher hat die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. auch bereits mit der Richtlinie gif-IDA ein Prozessmodell entwickelt. Dieses soll den Datenaustausch in der Branche einfacher gestalten. Doch auch Flexibilität bleibt ein wichtiges Stichwort in diesem Zusammenhang. Eine zu starke Standardisierung von Schnittstellen darf nicht etwa den Fortschritt blockieren, bloß weil eine Schnittstelle dann neuen Anforderungen nicht mehr genügt. Daher ist aus unserer Sicht ein gewisses Maß an Standardisierung in Kombination mit flexiblen individuellen Lösungen der Schlüssel für eine erfolgreiche Zukunft.

Annika Steiner,
Director, Wüest Partner

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



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

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Geschäftsführung (w/m/d)

Wohnbau GmbH Göppingen (WGG),
Göppingen
[Job-ID 028109872](#)

Verbandsdirektor*in (m/w/d)

Verband der Wohnungsgenossen-
schaften Sachsen-Anhalt e.V.,
Magdeburg
[Job-ID 028110869](#)

Hauptamtlicher Vorstand Technik (m/w/d)

Bauverein Bayreuth eG, Bayreuth
[Job-ID 028111030](#)

Mitarbeiter für den Bereich Betriebs- und Heizkosten (m/w/d)

Neusser Bauverein GmbH, Neuss
[Job-ID 028137008](#)

Geschäftsführer (m/w/d)

„Elstertal“-Infraprojekt GmbH, Gera
[Job-ID 028110035](#)

Abteilungsleitung Planung und Neubau (m/w/d)

BREBAU GmbH, Bremen
[Job-ID 027903087](#)

Projektleiter Bau (m/w/d) - Ladeinfrastruktur E-Mobilität

Pfalzwerke Aktiengesellschaft,
Ludwigshafen
[Job-ID 028326086](#)

Bauingenieur (m/w/d)

Gebausie Gesellschaft für Bauen und
Wohnen GmbH der Stadt Brühl, Brühl
[Job-ID 027468970](#)

Personalleitung (w/m/d)

Baugesellschaft Hanau GmbH, Hanau
[Job-ID 027572952](#)

Bankkaufmann/Finanzierungs- spezialist (m/w/d)

Landes-Bau-Genossenschaft
Württemberg eG, Stuttgart
[Job-ID 027423057](#)

IT- Systemadministrator (w/m/d)

Vereinigte Wohnstätten 1889 eG,
Kassel
[Job-ID 028506543](#)

Ingenieur*in (m/w/d) für Versorgungstechnik

Stuttgarter Wohnungs- und Städte-
baugesellschaft mbH, Stuttgart
[Job-ID 027987218](#)

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

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **16. Mai 2022**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter
www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Gleicht das Tempo an – und schafft Andockmöglichkeiten!

„Geschäftsbeziehungen brauchen Augenhöhe. Auch PropTechs müssen sich mehr auf die Kundenbedürfnisse einstellen. Selbst wenn dies zunächst bedeutet, hinter den Möglichkeiten der eigenen Lösung zurückzubleiben.“



Philipp J. Liebold steht für Digitalisierung in der Praxis. Seit dem Verkauf seines Tech-Start-ups arbeitet er an der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft. Mit seinem Unternehmen brickalize! berät er mittelständische Immobilienunternehmen unabhängig zum Einsatz von PropTech-Lösungen und unterstützt bei deren Implementierung. Gleichzeitig ist er in diversen Gremien von gif und ZIA aktiv.

Schnellboot und Tanker, so lautet eine sicher etwas überzeichnete und doch vielfach bemühte Metapher für PropTechs und Immobilienunternehmen. Dennoch gibt diese eine gute Vorstellung von Dimensionen, Agilität und Geschwindigkeiten. Sie beleuchtet die Differenzen zwischen den Start-ups und den etablierten Unternehmen der Branche. Denn klar ist: Diese Unterschiede müssen beiden Seiten bewusster werden. Und sie müssen aktiv überwunden werden – solange noch Flut herrscht.

Zwei Welten

Es liegt in der Natur von Start-ups und auch der meisten PropTechs, dass Entwicklungen der Technik und Software schnell realisiert werden. Die Abläufe sind agil und effizient. Die Strukturen bieten Überschaubarkeit. In dieser Umgebung sozialisiert sich zumeist auch der Vertrieb. Doch dann trifft er auf die potenziellen Kunden, die Immobilienunternehmen. Egal ob Mittelständler oder Großunternehmen, hierbei handelt es sich um Kunden mit etablierten Entscheidungsstrukturen, eingespielten Prozessen – selten mit der Neigung, eine digitale Revolution einzuläuten. Und so lässt sich in der Praxis beobachten, wie die Schnellboote immer wieder an die behäbigen Tanker heranfahren und doch nicht an Bord kommen. Oder anders formuliert: Der Vertrieb der PropTechs ist nicht adressatengerecht. So muss der Kunde dort abgeholt werden, wo er steht. Gibt er an, dass er wisse, was SaaS, SSO und Co. ist, sollte der geneigte

Vertriebler in der Lage sein, die Folien hierzu in seiner Präsentation zu überspringen. Im Allgemeinen hilft es auch, wenn Testumgebungen bei Kundenterminen funktionieren und alle beworbenen Funktionalitäten gezeigt werden können; dies besonders, wenn es gilt, den Kunden vom Nutzen der Lösung zu überzeugen, weil dieser den eigenen Bedarf dafür noch nicht kennt. Auch führt es zu Irritationen, wenn dem Kunden kein Angebot vorgelegt, sondern lieber anhand zahlreicher und oft falscher Annahmen vorgerechnet wird, dass er seinen Umsatz mit dem Einsatz einer PropTech-Lösung ja verdreifachen könne, und daraus ein Preis abgeleitet wird. Nicht selten ist es so, dass Immobilienunternehmen die eigenen Prozesse ganz gut kennen und damit auch Einsparpotenziale abschätzen können.

Geduld ist gefragt

In der Praxis fällt eine Entscheidung für eine PropTech-Lösung auch nicht innerhalb von wenigen Tagen. Das bedeutet, dass bei einem vorliegenden Angebot mehrere Wochen vergehen können, bis eine Rückmeldung gegeben werden kann. Dies hat oft banale Gründe wie den Urlaub eines Geschäftsführers oder volle Terminkalender von Entscheidungsgremien. Ein aufdringliches Nachhaken des Vertriebes in kurzen Intervallen fällt dann regelmäßig negativ auf. Nicht zuletzt neigen etliche PropTechs dazu, von der Innovativität der eigenen Lösung ganz besonders fasziniert zu sein. Dabei verlieren sie leider nicht selten den tatsächlichen Bedarf



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

der Immobilienunternehmen aus den Augen. Doch man muss seine Pferdestärken auch erstmal auf die Straße bringen. Das bedeutet oft lange Wege und eine Geduldsprobe für alle beteiligten Partner.

Automatisierungen, KI oder Blockchain sind zwar spannend und zweifelsohne die Zukunft. Aber um einen Prozess zu automatisieren, sollte er zumindest digital abgebildet sein. Der Sprung vom Aktenordner in KI-gestützte Entscheidungsprozesse ist dann doch etwas groß. Den Tanker erklimmt man vom Schnellboot aus nicht ohne Leiter. So kann es sinnvoll sein, dass PropTechs zunächst hinter ihren Möglichkeiten zurückbleiben und die Kunden ganz individuell dort abholen, wo sie stehen; sowohl im Vertrieb als auch bei den Lösungen selbst. Das beginnt bei der Erstellung von Angeboten, geht über Schulungen bis hin zur Implementierung. Oftmals genügt es dem Kunden, mit einem geringen Funktionsumfang zu starten und sich an die Software zu gewöhnen. Diese Herangehensweise ist besonders aufgrund der technologischen Divergenz notwendig. Fahren Tanker und Schnellboot beide in ihrem Tempo, so vergrößert sich der Abstand immer weiter. Das bedeutet: Tempo angleichen!

Handeln, bevor die Ebbe kommt

Dies impliziert aber, dass auch der Tanker an Fahrt aufnehmen muss. Gerade in schwierigen Gewässern benötigt er dafür jedoch Unterstützung. Und so ist es das Schnellboot, das ihm einen Lotsen an Bord bringt. Immobilienunternehmen müssen sich den PropTechs öffnen und Möglichkeiten schaffen, wo diese andocken können. Oft hilft es schon, einen Ansprechpartner zu benennen und in den Dialog oder die Geschäftsbeziehung auf Augenhöhe zu gehen. Denn an der Digitalisierung führt kein Weg vorbei. Die PropTechs fluten den Markt mit innovativen Lösungen und geben den Kunden Auftrieb, die ihre Lösungen adaptieren.

Auch wenn die breite Masse sehr träge ist, so gibt es doch Unternehmen, die eine konsequente Digitalisierungsstrategie verfolgen. Diese müssen aber Flagge zeigen. Für die PropTechs gilt es auf der anderen Seite, solche Unternehmen zu identifizieren und anzusprechen. Denn nur gemeinsam kann ein Vorsprung aufgebaut, die Effizienz gesteigert, die Datensicherheit und -qualität verbessert und der Datenschutz gehoben werden. Es werden sicher noch Jahre ins Land gehen, aber nach und nach werden digitale Immobilienunternehmen die Digitalisierungsverweigerer aus dem Markt drängen. Denn wenn die Ebbe kommt, zeigt sich, wer keinen Lotsen an Bord geholt hat. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka, Beatrix Boutonnet, Manfred Godek, 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.immobilienswirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/Busà Photography

Anzeigen

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

Key Account Management

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

Michael Reischke

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

Jahresabo 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); 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: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



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

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

18.-19.05.2022

Real Estate Arena
Hannover, 159 Euro (Tagesticket),
Deutsche Messe AG
<https://www.real-estate-arena.com>

01.-03.06.2022

Aareon Kongress
Essen, 1.190-1.800 Euro, Aareon AG
www.aareon-kongress.de

02.-03.06.2022

Deutscher Immobilitätstag des IVD 2022
Bochum, kostenfrei, IVD
<https://www.ivd-veranstaltungen.net>

14.06.2022

Meißener Mietrechtstage 2022
Meißen, 510 Euro*/610 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e.V.
<https://www.vhw.de/fortbildung>

20.06.2022

Immobilienforum Köln 2022
Köln, regulär 1.595 Euro,
Management Circle
www.managementcircle.de

22.06.2022

Tag der Immobilienwirtschaft
Berlin, ZIA Deutschland
<https://zia-deutschland.de/ziaevents/tag-der-immobilienwirtschaft>

23.-24.06.2022

INVESTMENTExpo 2022
Berlin, 1.990 Euro,
RUECKERCONSULT
<https://www.investmentexpo.de>

Seminare

19.05.2022

WEG-Recht in der Praxis mit Dr. Elzer – Die häufigsten Fragen/Problemfälle
Online, 98 Euro, Haufe Group
<https://onlinetraining.haufe.de/immobilien/>

20.05.2022

Krisen- und Risikomanagement für Immobilienunternehmen
Online, 199 Euro, Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

23.05.2022

Die marktkonforme Bewertung von Renditeimmobilien
Online, 59 Euro*/109 Euro**,
IVD Nord
<https://nord.ivd.net/veranstaltungen>

24.05.2022

Online-Seminar 22084 „Schönheitsreparaturen im Mietrecht“
Online, 69*/99 Euro**,
VDIV Verband der Immobilienverwalter Deutschland e. V.
<https://vdiv.de/campus-veranstaltungen>

31.05.-01.06.2022

ESG-Strategien in der Immobilienwirtschaft
Frankfurt a. M., 2.095 Euro,
Management Circle
www.managementcircle.de

01.06.2022

Einführung in die Mietverwaltung von Gewerbeobjekten
Hybrid, 325 Euro (Präsenz), Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.
<https://www.sfa-immo.de>

01.06.2022

Der richtige Umgang mit Betriebskostenproblemen und -streitigkeiten in der Praxis
Schwerin, 280 Euro*/320 Euro**,
VNW Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V.
<https://bildung.vnw.de>

08.06.2022

ESG und Taxonomie-Verordnung: Anforderungen an die Immobilienwirtschaft
Online, 299 Euro*/399 Euro**,
ZIA Akademie
<https://www.zia-akademie.de>

09.06.2022

Digitalisierung für die Immobilienverwaltung
Online, 295 Euro*/355 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
<https://www.vhw.de/fortbildung>

20.06.2022

Datenschutzgrundverordnung in der Immobilienwirtschaft
Präsenz oder online, 790 Euro,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

21.06.2022

EAE Energieausweis-Experte
Bonn, 549 Euro, Sprengnetter
<https://shop.sprengnetter.de/Akademie>

21.-22.06.2022

Buchführung in der Immobilienwirtschaft
Online, 401,62 Euro,
gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft
<https://gtw.de/#Seminare>

28.-29.06.2022

Crashkurs Mietrecht: Relevante Eckpunkte im Überblick
Stuttgart, 570 Euro* / 640 Euro**,
AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH
<https://awi-vbw.de>

23.06.2022

Investitionsrechnung für Immobilien: Neubau und Bestand
Stuttgart, 285 Euro*/320 Euro**,
AWI Akademie
<https://awi-vbw.de>

27.06.2022

Provisionssicherung – Neues aus der Rechtsprechung und Praxis zum Maklerrecht
München, 195 Euro*/255 Euro**,
Immobilienverband Deutschland IVD Süd
<https://ivd-sued.net/>

28.06.2022

WEG-Recht kompakt 2022: Die wichtigsten Urteile im Überblick
Online, 98 Euro, Haufe Group
<https://onlinetraining.haufe.de/immobilien>

28.-29.6.2022

Fachseminar: Immobilien-Risikomanagement
Kloster Eberbach, 1.435 Euro*/1.795 Euro**, IREBS
<https://www.irebs-immobilien-akademie.de>

30.6.2022

Steuern beim An- und Verkauf von Immobilien
Online, 190 Euro,
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH
<https://www.adi-stuttgart.de/steuern-an-und-verkauf.html>

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

Vorschau

Juni 2022

Erscheinungstermin: 03.06.2022
Anzeigenschluss: 12.05.2022

ENERGIEKRISE

Wie werden wir in Zukunft heizen?

Gerade ändern sich die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der Energieversorgung und des -verbrauchs. Die Technologien von heute und morgen auf dem Prüfstand der technischen Machbarkeit und ihrer Förderungen. Erkundungen von Solar bis Nachtspeicher.



WEITERE THEMEN:

- › Fördertöpfe. Die Zuschüsse beim barrierefreien Bauen richtig beantragen
- › Disruption. Was beim Verwalten schon heute automatisch geht
- › Datenhoheit. Datenmanagement zwischen rechtssicher und effektiv

Foto: gettyimages/imanisu

Juli/Aug. 2022

Erscheinungstermin: 01.07.2022
Anzeigenschluss: 09.06.2022

STADTLABORE

Versuche für das Quartier von morgen

Eine Initiative sammelt praktische Erkenntnisse bei der Schaffung der Stadt von morgen. Die StadtLabor-Städte in Deutschland erproben gemeinsam mit dem Städtetag neuartige, innovative und zukunftsfähige Wege, wie Quartiersentwicklung für die Zukunft gelingen kann – inklusiv, partizipativ und nachhaltig.



Pfäßmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Pfäßmann

02°19'S, 50°00'O

Serengeti
Nationalpark (Tansania)

Birgit Werner

Mein liebster Urlaubsort ist Afrika – auf einer Flugreise mit einer einmotorigen Passagier- und Frachtmaschine quer durch diesen faszinierenden Kontinent.

Wann waren Sie dort? Im Herbst 2017, optimales Reisewetter. **Wie lange waren Sie dort?** Drei Wochen. Wir starteten in Kapstadt. Dann ging es über Namibia, Botswana, Sambia und weitere Stationen zurück nach Europa. An einzelnen Orten blieben wir bloß Stunden, an anderen bis zu drei Nächten. Das kleine Flugzeug bedeutete die maximale Freiheit. **Wie sind Sie darauf gestoßen?** Ein eng befreundeter und von Jugend an Afrika-begeisterter Arzt und Pilot organisiert eine solche Reise jährlich für Freunde. **Was hat Sie angezogen?** So frei große Distanzen zu überwinden. Fantastische Flüge über Canyons und weite Landschaften. Spezielle Orte zu finden. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Fliegen und die Welt bestaunen. An verrückten Flughäfen Formalitäten erledigen. Am Boden jedes Mal neu eintauchen. Unbekanntes entdecken. Etwa die Sanddünen Big Daddy & Big Mama im Norden Namibias, die Victoria Falls, Gorillas in Ruanda, Flamingos und Aligatoren im Norden Kenias. Es boten sich uns atemberaubende Einblicke in die Natur, die Tierwelt, aber auch in verschiedene Kulturen und Länder Afrikas sowie in die Metropole Addis Abeba. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Drei unvergleichliche und lange Tage und Nächte im Serengeti Nationalpark.



Es ist eine unfassbar weite Ebene mit nur geringen Felserrhöhungen. Am Horizont ziehen Herden endlos auf der Suche nach Futter. **Welches Erlebnis hat Sie am stärksten beeindruckt?** Tausende von Gnus einen Fluss querend, begleitet von ihren Angstlauten. Sie fürchteten, von der Strömung mitgerissen oder gar zur Beute der lauerrnden Krokodile zu werden. **Warum sollten Branchenkollegen so urlauben?** Erlebt Weitsicht und taucht mutig ein in das ganz Andere. Es ist die ideale Ergänzung zum Leben in all den verdichteten Städten dieser Welt. **Würden Sie selbst noch einmal so reisen?** Immer wieder. Ich war danach auch schon im gleichen Setting unterwegs – dann von Kapstadt nach Madagaskar.

„Absoluter Höhepunkt war eine Flussüberquerung einer riesigen Herde von Gnus. Unüberhörbar waren ihre Angstlaute.“

„Weitsicht, Visionen und Mut sind starke Motivatoren für mich. Sie sind für mich essenziell, um Potenziale nicht nur zu erkennen, sondern sie auch – mitunter gegen Widerstände – erfolgreich auszuschöpfen.“



STECKBRIEF

Birgit Werner MRICS

Die Business Developerin ist CEO der Indevise Group AG mit aktiven Investments, Developments und Verwaltungsratsmandaten in Real Estate und Fokus auf Digitalisierung und Zukunftstrends. Die ULI Global Trustee führt den Entwickler RheinMarken, ist Co-Founder von Realcube und Venture Partner bei Proptech1. www.indevisegroup.com

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

HAUFE.

„ZU OFT WERDEN NUR 3-ZIMMER-WOHNUNGEN GENEHMIGT. WER DENKT AN DIE FAMILIEN?“



Prof. Dr. Harald Simons
Vorstand empirica

L'Immo vom 04.04.2021

Foto: empirica

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

