

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

IMMOBILIENAKTIEN Mäßige Erfolge beim Versuch, die Ertragsbasis zu stärken

VERTRETERVERSAMMLUNG Eigentümer dürfen nicht ausgeschlossen werden

IT-MARKT Die ERP-Lösungen sind die Drehscheibe für vernetztes Arbeiten

LÜFTUNG, HYGIENE & DIGITALISIERUNG

Pandemie- vorsorge in Gebäuden





Helaba | 



Q19
Einkaufszentrum
Wien



Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Grün als Feind?

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wir haben's verpasst. Der Gebäudesektor hat sein Klimaschutzziel für 2020 verfehlt. Bald werden neue Gesetze kommen. Die Gebäude-Richtlinie der EU wird energetische Anforderungen bei Bestandsimmobilien verschärfen. Alles wird grün. Wir gendern. Das Lieferkettengesetz bringt Nachhaltigkeit. Unser Gewissen wird reiner, aber werden wir noch gut schlafen können, wenn alles teurer wird?

Klima- und soziale Belange scheinen zu Feinden der Immobilienwirtschaft zu werden, zu Gegnern des schnellen, günstigen Baus von Wohnungen und unseres wohlständigen Lebens. Wenn du im Einfamilienhaus wohnst, sag's keinem. Statt neuer grüner Flächen dürfen oft nur noch Brachflächen bebaut werden. Kröten verzögern Vorhaben. Es gibt lästige Ausgleichsgebiete und immer dichtere Quartiere. Grundstücksoptimierung wird in BaWü künftig bei der Grundsteuer gefördert.

Als ich Kind war, war die Luft in den Städten voll Kohle, voll Blei. In diesem Bereich ist die Welt spürbar besser geworden. Alle profitieren davon, nicht einige wenige. Regen wir uns also nicht zu sehr darüber auf, dass neue Vorschriften kommen. Versuchen wir lieber Einfluss darauf zu nehmen, dass sie praktikabel sind! Quartiersbetrachtung statt der Betrachtung einzelner Immobilien, wenn es um das Erreichen der Klimaziele geht: Verbände – zeigt, was ihr könnt!

Ihr



„Nachhaltigkeit & Co. machen das Leben teurer, das Bauen sowieso. Die Welt wird theoretisch besser. Aber sie sollte auch praktikabel bleiben.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



06.2021

LÜFTUNG, HYGIENE & DIGITALISIERUNG

Pandemievorsorge in Gebäuden

Corona bietet eine Chance: Immobilien so auszustatten, dass sie im besten Sinne des Wortes gesundheitsfördernd sind. Damit werden sie in einer bisher kaum vermuteten Art zukunftsfähig. Denn die aktuelle Pandemie wird nicht die letzte Krankheit sein, die Menschen und Immobilien heimsucht.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

TITELTHEMA

Pandemieauswirkungen

Lüftung, Hygiene und Digitalisierung – Immobilien pandemiefest machen 10

Interview mit Ralf Pilger, Wisag

Covid-19 & die Gebäudereinigung 13

Immobilienaktien

Die fetten Jahre sind vorbei 18

Podcast aktuell

Brownfields, Bilanzen, IT-Markt 23

Urban Development

In Amsterdam geht's rund 24

Studentisches Wohnen

Nur eine kleine Corona-Delle 26

Kolumne Eike Becker

Landleben 30

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 32

Ordnungsgemäße Verwaltung

Corona & Vertreterversammlung 34

Onlinemakeln

Nicht alles geht vom heimischen PC 37

Maintenance

Kostensparen als Bumerang 40

Maklerurteil

Kausalität: Maklerleistung nach mehr als einem Jahr? 42

Miet- & WEG-Recht

Urteile des Monats: Wohnraum oder Gewerberaummiete? & Vertreterversammlung unzulässig 43

DIGITALES & ENERGIE

Szene 48

ERP-Markt

Drehscheibe: Vernetztes Arbeiten 50

Datenschutzgrundverordnung

Regelmäßig auf den Prüfstand 56

Digitale Ökosysteme

Kooperation schafft Innovation 58

Immobilienmarketing

Stiefkind Digitalisierung 60

Energiewende

Zu hohe Strompreise 62

Serie CD0s – Teil 29

Friederike Buchheister, Garbe Industrial Real Estate 66

RUBRIKEN:

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



10



34

VERTRETERVERSAMMLUNG

Teilnahmewillige Wohnungseigentümer müssen auch teilnehmen dürfen. Was das für die Vertreterversammlung im Detail bedeutet – auch virtuell.

50

ERP-MARKT

Vom Stand-alone-System über die Plattform zum Ökosystem. Die Fortentwicklung der ERP-Systeme schafft die Basis für Effizienz und neue Geschäftsmodelle.



Politik & Wirtschaft

Grundsteuer-Ranking: 16 der 20 teuersten Großstädte liegen in NRW

Der Eigentümerverband Haus & Grund hat untersucht, wie hoch die Grundsteuer in den 100 größten Städten Deutschlands ausfällt. Nordrhein-Westfalen springt mit 16 der 20 teuersten Großstädte besonders ins Auge. Doch die Unterschiede sind selbst innerhalb des Landes groß: Im Grundsteuer-Ranking der 100 größten deutschen Städte geht sowohl der erste als auch der letzte Platz nach NRW. Eine Reform, wie sie Haus & Grund fordert, ist allerdings nicht in Sicht. NRW erlässt kein eigenes Gesetz, sondern übernimmt künftig die neue Berechnungsmethode des Bundes.

Gütersloh ist mit **381%** die Stadt mit dem niedrigsten Hebesatz

Die 20 teuersten Großstädte

(Hebesatz GrSt B in %)

- 1 Witten (910)
- 2 Offenbach am Main (895)
- 3 Mülheim an der Ruhr (890)
- 4 Duisburg (855)
- 5 Berlin (810)
- 6 Marl (790)
- 7 Lünen (760)
- 8 Leverkusen (750)
- 9 Hagen (750)
- 10 Herne (745)
- 11 Moers (740)
- 12 Recklinghausen (695)
- 13 Bremen (695)
- 14 Flensburg (690)
- 15 Solingen (690)
- 16 Bottrop (680)
- 17 Bonn (680)
- 18 Gelsenkirchen (675)
- 19 Oberhausen (670)
- 20 Essen (670)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Haus & Grund

WOHNQUARTIERE

Berliner Großsiedlungen auf dem Weg zu Pariser Banlieues?

Marzahn, Hellersdorf, Gropiusstadt – in vielen Berliner Großsiedlungen drohen ernste Gefahren für den sozialen Frieden, sollte die Politik nicht gegensteuern. Das ist das Fazit einer Studie des Kompetenzzentrums Großsiedlungen. Dessen Vorstandschef Bernd Hunger, Mitautor der Studie „Berliner Großsiedlungen am Scheideweg“, sagt: „Inzwischen sind die Veränderungen in der Bewohnerstruktur so gravierend, dass sie zur Überforderung der Nachbarschaften führen können.“ Laut der Studie hat sich die soziale Situation in den Großsiedlungen mit der wachsenden Anspannung auf dem Berliner Wohnungsmarkt in den vergangenen zehn Jahren verschärft.

Die Großsiedlungen schultern laut Studienautor Hunger soziale Leistungen für den Rest der Stadt und entlasten damit andere Quartiere: „Sie brauchen mehr Aufmerksamkeit anstelle der zuweilen immer noch anzutreffenden Stigmatisierung in der öffentlichen Meinung.“ Die Studie beschreibt nicht nur die Herausforderungen bei der Entwicklung der Großsiedlungen, sondern leitet auch Empfehlungen ab.





Wir erweitern unser Netzwerk

Die Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplatzlösungen wächst stetig. Wir sind deshalb deutschlandweit auf der Suche nach Partnern mit verkehrsgünstig gelegenen Immobilien – in Städten und Gemeinden, aber auch an Verkehrsknotenpunkten. Ob Sie ein ganzes Gebäude, eine einzelne Etage oder eine freie Gewerbeeinheit haben – wir sind an einer Partnerschaft mit Ihnen interessiert, um der steigenden Nachfrage nach flexiblen Arbeitsplätzen gerecht zu werden.

Kontaktieren Sie uns noch heute – damit wir zusammen von der steigenden Nachfrage profitieren können

Global.partner@iwgplc.com

iwgplc.com/PartnerWithUs#landlords

81%

der Unternehmen gehen davon aus, dass Remote-Arbeit zur neuen Norm wird

PwC, The Future of Remote Working

Politik & Wirtschaft



Auftaktabend: Harald Christ, Gitta Rometsch, Henning Koch und Prof. Dr. Maja Göpel

QUO VADIS 2021

Change – die neue Realität des 21. Jahrhunderts

Vor über 200 virtuellen Gästen fand am Abend des 3. Mai der 31. Jahresauftakt für Immobilienentscheider QUO VADIS 2021 in Berlin statt. Den Auftakt bildeten Autor und Politiker Harald Christ sowie Prof. Dr. Maja Göpel, Transformationsforscherin und eine der einflussreichsten Intellektuellen Deutschlands. Sie sprachen über die Veränderungen und Herausforderungen des 21. Jahrhunderts für Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Gastgeber des Abends war Henning Koch, Vorsitzender des Vorstands der Commerz Real AG. Den Kongressteil am darauffolgenden Tag eröffnete die Geschäftsführerin des Veranstalters Heuer Dialog: „We need a change‘ – das ist das Motto und damit der rote Faden des QUO VADIS 2021. Den Veränderungsdruck besonders zu spüren bekommt aktuell die Politik. „Denn allzu

offensichtlich zeigt sich in der Pandemie, dass die Strukturen der Vergangenheit, das Land der Zettelwirtschaft, nicht mehr funktioniert“, so Gitta Rometsch. Traditionell zum alljährlichen QUO VADIS legte auch der Rat der Immobilienweisen wieder sein Frühjahrsgutachten vor, in dem die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und speziell die Immobilienmärkte beleuchtet werden (mehr unter <https://bit.ly/3va6HmJ>). Auch im weiteren Verlauf wurde die Situation der Immobilienbranche aus den verschiedenen Blickwinkeln beleuchtet. Die Hauptschlagworte lauten Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Als Ergänzung zur virtuellen Veranstaltung plant Heuer Dialog für den 1. Oktober das QUO VADIS unplugged, da selbst die beste digitale Plattform kein vollwertiger Ersatz für persönliche Begegnungen sei.

MESSE

FÜR JUNI GEPLANTE MIPIM IN DEN SEPTEMBER VERLEGT

Die Immobilienmesse Mipim in Cannes findet dieses Jahr im September statt, in abgespeckter Form. Zuvor war der traditionelle Termin im März bereits auf den Juni verschoben worden. Grund ist die Corona-Pandemie, die bereits 2020 für eine Absage der Veranstaltung gesorgt hatte.

Der Termin für die diesjährige „Mipim September Edition“ ist der 7. und 8.9.2021. Das neue Veranstaltungsformat wird ein eigenständiges hybrides Event sein. Für das nächste Jahr gehen die Veranstalter davon aus, dass die Mipim wieder regulär im März stattfinden kann.

KOLUMNE

CO₂-Steuer: Lieber helfen als strafen

Frank Peter Unterreiner



290

Frankfurt/M. hat die teuersten Großstadtdauerparkplätze – in der Spitze müssen Autobesitzer bis zu 290 Euro Miete zahlen. Mit großem Abstand folgen München (maximal 200 Euro), Hamburg (175 Euro) und Berlin (170 Euro).



WOHNUNGSBAU AM ORTSRAND: § 13B BAUGB WIRD VERLÄNGERT

§ 13 b Baugesetzbuch (BauGB) erleichtert das Bauen am Ortsrand erheblich. Die Regelung lief jedoch Ende 2019 aus – mit der Bauland-Novelle wird sie aktiviert. Kritiker bezweifeln, dass das Instrument zur Schaffung von mehr bezahlbarem Wohnraum taugt.

Die Bauland-Neuweisungen fänden in der Regel dort statt, wo sie am wenigsten benötigt werden, kritisierte etwa der Trierer Wirtschaftswissenschaftler Dirk Löhrl bei einem Fachgespräch des Parlamentarischen Beirats für nachhaltige Entwicklung in Berlin. Außerdem bemängelt das Bundesamt für Naturschutz, dass durch §13b BauGB etwa Instrumente des Umwelt- und Naturschutzes ausgehebelt würden.

Wie heißt es so schön: Ein Kompromiss ist dann gut, wenn beide Seiten unzufrieden sind. Wenn das stimmt, dann darf die Änderung im Klimaschutzgesetz, dass sich Mieter und Vermieter die Kosten der CO₂-Steuer hälftig teilen, als gelungen gelten. Denn die Eigentümerverbände schimpfen, dass der Vermieter ja nichts für das Heizverhalten seiner Mieterinnen und Mieter kann. Die Mietervereine kritisieren, dass der Mieter ja nicht daran schuld ist, wenn der Vermieter die Heizung nicht austauscht und das Gebäude nicht energetisch dämmt. Also hätte doch bitte schön die jeweils andere Seite die kompletten Kosten zu tragen.

Recht haben interessanterweise beide. Also ist die neue Regelung vielleicht doch ein guter Kompromiss. Bislang haben Vermieter ihren Mietern im Regelfall höchstens Tipps zum richtigen Lüften gegeben. Schimmel und den oft daraus resultierenden Streit, wer denn die Kosten der Beseitigung zu tragen hat, wollten sie schließlich nicht in ihren Wohnungen haben. Jetzt, da es wieder an den Geldbeutel geht, dürften Tipps zum richtigen Heizen folgen. Das allein wird das Klima zwar nicht retten, aber jede eingesparte Tonne CO₂ ist eine gute.

Den Klimawandel bewältigen können wir nur, wenn wir den Bestand sinnvoll, nachhaltig und zügig sanieren – also beispielsweise ohne Styropor auf die Fassade zu kleben. Das haben immer mehr große Wohnungsunternehmen erkannt und entsprechende Programme aufgelegt. Jetzt müssen vor allem die privaten Vermieter gewonnen werden. Dafür braucht es Förderprogramme, aber vor allem praktische Unterstützung, denn inhaltlich dürften viele überfordert sein. Hilfe motiviert mehr als eine hälftige CO₂-Steuer.

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

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

ibb.de/vermieter_investoren



PANDEMIEVORSORGE

Corona bleibt:

80%

Um bis zu 80 Prozent sinkt die gemessene Partikelanzahl des Prüfaerosols innerhalb von 30 Minuten bei Einsatz von speziellen Luftreinigern.

Immobilien fit gegen Pandemien machen

Corona wirbelt nicht nur den Immobilienmarkt kräftig durcheinander. Es verändert auch unseren Umgang mit und in den Gebäuden selbst. Tatsächlich bietet die Pandemie auch eine Chance: Immobilien so auszustatten, dass sie im besten Sinne des Wortes gesundheitsfördernd sind und nicht krank machen. Damit werden sie in einer bisher kaum vermuteten Art zukunftsfähig. Denn Corona wird nicht die letzte Krankheit sein, die Menschen und Immobilien heimsucht.

Die bisherigen Anti-Corona-Maßnahmen in Immobilien leiten sich zum einen aus den vorgegebenen Abstands- und Hygieneregeln (AHA) ab, zum anderen aus technischen Lösungen. Diese technischen Lösungen sind im Gegensatz zu den AHA nicht vorgeschrieben. Es liegt also im Engagement des Immobilienverwalters, hier tätig zu werden. Die Investition dafür kann er sich fördern lassen. Erst im März 2021 wurde das dazugehörige Programm durch das BAFA aufgestockt (siehe auch „Bundesförderung Corona-gerechte Um- und Aufrüstung von stationären raumlufttechnischen Anlagen“).

Generell lässt sich die Virenbelastung und die Übertragung in Immobilien auf drei Arten minimieren: durch eine Verbesserung der Luft, die kontinuierliche Reinigung von Oberflächen und die bekannten Abstands- und Hygieneregeln.

Die Maßnahmen für virenarme Luft sind zwar am teuersten, aber auch am effizientesten

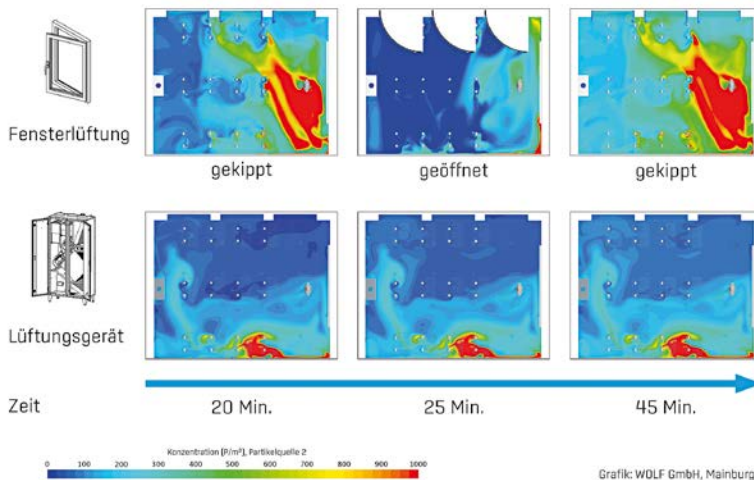
In der Diskussion waren im Sommer 2020 Luftfilteranlagen für Schulen. Durchgesetzt hat sich das, abgesehen von einzelnen Pionierprojekten, nicht. Zum einen war die auf Landesebene verantwortliche Kultusbürokratie wohl zu träge, zum anderen auch nicht mit den nötigen Finanzmitteln ausgestattet. Denn pro Schulraum in Gebäuden ohne zentrale Lüftungsanlage (und die haben die wenigsten) hätte es einer Investition von etwa 2.000 Euro für ein Filtergerät bedurft. »



Lüftungsgeräte lassen sich auch als feste Installation nachrüsten.

VERGLEICH PARTIKELKONZENTRATION IM KLASSENZIMMER

Die Tests sind eindeutig: Lüftungsgeräte minimieren die Virenlast, hier im Unterschied zur Fensterlüftung nach einer praktischen Anwendung im Klassenzimmer.



Zudem braucht es klarer Regeln, was hilft. Auf der im März 2021 erstmals digital veranstalteten Weltleitmesse für Wasser, Wärme, Klima, der ISH, wurde unter anderem das Thema Indoor Environment Quality (IQE) beleuchtet. Es verknüpft thermische Behaglichkeit und hygienische Raumluftqualität mit Energieeffizienz. Denn klar ist: Jede Lüftungsanlage wird Energie verbrauchen. Für die Raumluftbelastung gilt nach wie vor die DIN EN 16798 „Eingangsparameter für das Innenraumklima zur Auslegung und Bewertung der Energieeffizienz von Gebäuden bezüglich Raumluftqualität, Temperatur, Licht und Akustik“ sowie die Richtlinie für Kohlendioxid nach Arbeitsstättenregel ASR 3.6 „Lüftung“, die abhängig vom CO₂-Gehalt in der Raumluft weitergehende Maßnahmen für eine verstärkte Lüftung vorsieht.

Die Projektierung von Lüftungs- und Klimaanlage soll in Abhängigkeit von der Raumnutzung Außenluftvolumenströme zwischen etwa 30 bis 50 Kubikmeter pro Stunde pro Person beziehungsweise einen ein- bis zweifachen Raumluftwechsel vorsehen. Dieser Luftvolumenstrom wird im Lüftungsgerät gut gefiltert. Entsprechend wurde innerhalb der RLT-Branche als Standard festgesetzt, dass die Raumluft in einer Stunde mindestens sechs Mal umgewälzt werden muss, was übrigens auch eine Forderung des Umweltbundesamtes (UBA) ist.

Mobile Umluftgeräte: Steckerfertige Aufstellgeräte

Eine Möglichkeit der Umsetzung sind steckerfertige Aufstellgeräte, die letztlich aus einer Ansaugvorrichtung, einem Gebläse und den nötigen Filtern bestehen. Kommen keine HEPA-13- oder HEPA-14-Filter zum Einsatz, müssen zusätzlich andere Virenkiller wie UV-Licht kombiniert werden. „Diese beiden Technologien werden auch vom Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau und vom Fachverband Gebäude-Klima favorisiert“, so Thorsten Fiedel von Lüftungsspezialist Helios. Die HEPA-Filter unterliegen der Norm EN 1822, nach der jeder Filter vor Auslie-

ferung auf Leckage und Abscheidegrad geprüft werden muss. Bei der UV-C-Bestrahlung gebe es eine Menge Untersuchungen über die Dosis, die zu einer gewissen Reduktion an Viren, Bakterien und Pilzen führe – vor allem auch beim SARS-CoV-2-Virus, so Fiedel. Basierend auf diesen Studien erfolgten das Design und die Auslegung der UV-C-Bestrahlungskammern. Wie viele Viren ein Luftreiniger in einer konkreten Situation abscheide, müsse allerdings vor Ort gemessen werden. Dies hänge auch von der Raumgröße und -geometrie, der Luftleistung des Reinigers sowie von vielen weiteren Faktoren ab.

Da die Virenlast nicht direkt gemessen werden kann, kann man über die Wirksamkeit der Geräte nur mittels der reduzierten Aerosole eine Aussage treffen – und die liegt bei 99 Prozent. Geeignet sind sie für Räume, die nicht an ein zentrales Lüftungssystem angeschlossen sind, also für Schulen, ältere Großraumbüros oder Arztpraxen, aber auch Fitnessräume. Helios hat im Covid-19-Testzentrum der Stadt Villingen-Schwenningen sowie an der Kaufmännischen Schule 1 in Villingen die Wirksamkeit getestet. „Die Akzeptanz bei den Zuständigen im Testzentrum und bei den zu testenden Personen ist sehr groß. Vereinzelt gab es eine gewisse Neugier gegenüber dem Zweck des Gerätes und dessen Funktionsweise“, so Fiedel. Der Einsatz von Geräten wie des AirPals von Helios bringe mehr Sicherheit und praktisch keinen Mehraufwand. Das Gerät werde am Morgen lediglich eingeschaltet. Zudem sei es sehr leise und störe daher nicht.

UV und Ozon als Hilfsmittel

Der zusätzlich einsetzbare Virenkiller UV-Licht kommt bereits in der Lebensmittelindustrie zum Einsatz und hilft, verpackte Ware länger haltbar zu machen. UV-Licht ist jedoch nicht gefahrlos. Da, wo die Strahlung stattfindet, dürfen sich keine Menschen aufhalten. Deswegen müssen solche Vorrichtungen isoliert verbaut werden. Genutzt werden UV-A- (Wellenbereich 380–315 nm)

Die Belastung der Luft durch Aerosole und damit durch Viren lässt sich gut bestimmen.



und UV-C-Strahlen (280–100 nm). Gerade bei UV-C-Strahlen entsteht Ozon als Nebenprodukt. Das ist selbst ein Virenkiller und wird in einigen Varianten auch als solcher eingesetzt. Das Ozon muss dabei nachweislich unterhalb der Grenzwerte bleiben, die für dieses an sich giftige Gas vorgesehen sind.

Eine Möglichkeit ist auch die Ionisierung der Luft. Ein entsprechendes (und im Gegensatz zu Ozon ungiftiges) System erzeugt etwa fünf Millionen Ionen je cm³ Raumluft. Diese Variante kann ebenfalls mit anderen Systemen wie Filtern kombiniert werden. Auch verdampfendes Kochsalz (NaCl) ist eine Möglichkeit, die Virenbelastung in der Luft und gleichzeitig auf den Oberflächen in einem Raum zu verringern. Entsprechende Systeme sind ebenfalls am Markt verfügbar.

„Für eine erste Lösung ist diese Variante sicher nicht schlecht, etwa für Schulen. Dennoch ist auch hier das Lüften durch die Fenster, am besten durch Querlüften, nötig“, so Henning Schulz von Stiebel Eltron. Zu vergessen sei in diesem Zusammenhang auch nicht der Energieverbrauch dieser Geräte, die für 2.000 bis 5.000 Euro am Markt angeboten werden.

Zu den Anbietern gehört etwa Raumklima-Spezialist WOLF. Die Luftreiniger sind kühlschrankgroß und eignen sich aufgrund ihrer starken Schalldämpfer auch für Schulen, da die Geräusche des Gebläses mit 34 dB(A) kaum wahrnehmbar sind. „Wer kurzfristige Sofortmaßnahmen treffen muss, kann so für zusätzliche Sicherheit sorgen und die Hygienekonzepte vor Ort ergänzen“, so Melanie Waldmannstetter von WOLF. Kleinere Geräte für den Privatgebrauch sind in der Praxis wesentlich lauter und erreichen in größeren Räumen nicht die vom UBA verlangte Luftwechselrate von vier- bis sechsmal je Stunde. Getestet wurde das WOLF-Gerät bereits ausgiebig an einer Schule in Rohr in Niederbayern. Sowohl während der Schulstunden als auch abseits des Schulbetriebs zeigte sich, dass bei geschlossenen Fenstern die Konzentration eines Prüfaerosols an allen Messpunkten deutlich zurück- »



Ralf Pilger, Geschäftsführer der WISAG Facility Management Holding GmbH & Co. KG

INTERVIEW MIT RALF PILGER

Neues Besuchermanagement, kontaktlose Messgeräte

Herr Pilger, wie stellen Facility Services Hygiene-Sicherheitsmaßnahmen und den Arbeitsschutz in Gebäuden gegen Covid-19 sicher?

Mit entsprechenden Covid-19-konformen Sicherheits- und Hygienekonzepten. Sie berücksichtigen die Verordnungen und Regelungen von Bund und Ländern für entsprechende Hygiene- und Schutzmaßnahmen sowie die Empfehlungen des Robert-Koch-Instituts (RKI) und der Weltgesundheitsorganisation (WHO). In der Gebäudereinigung zum Beispiel bieten wir auf Wunsch Audits durch den TÜV Süd an. Zunächst fertigen wir dabei eine Gefährdungsbeurteilung an, in der unter anderem Schutzabstände, Zutrittsregelungen, die persönliche Schutzausstattung von Beschäftigten oder notwendige Anpassungen der Reinigungsleistungen bewertet werden. Sind für eine Reinigung Anpassungen notwendig, werden diese berücksichtigt. Das kann der Fall sein, wenn ein öffentlicher Bereich häufiger gereinigt werden muss oder wenn Servicekräfte für spezielle Reinigungstechniken geschult werden. Auf dieser Grundlage setzen wir einen individuellen Hygieneplan für unsere Kunden auf. Um Kontakte grundsätzlich zu reduzieren, empfehlen wir dort, wo es möglich ist, Reinigungsdienstleistungen in Randzeiten zu verlegen.

Was sind konkrete Maßnahmen dieser Konzepte? Etwa die Bereitstellung von Personenzählgeräten, das Aufstellen und die Kontrolle von Handdesinfektionsspendern, der Einsatz von kontaktlosen

Körpertemperaturmessgeräten, die Anpassung der Besuchermanagementsysteme, ein kontaktloser Paketservice und anderes mehr. Die Notwendigkeit, Infektionsrisiken zu senken, hat auch digitale Lösungen vorangetrieben. Ein Beispiel ist unser digitaler Empfangsassistent Hugo. Er managt die administrativen Prozesse am Empfang. Hugo kann angekündigte Besucher eigenständig anmelden und führt in etwa zwei Minuten den kompletten Check-in-Prozess selbstständig und vollautomatisch durch. Er begrüßt Gäste, scannt Ausweise, gleicht Gesichter ab, gibt Besucherkarten aus und erklärt bei Bedarf den Weg durchs Haus.

Wie hat die Pandemie Ihr Geschäftsmodell verändert? Das ist ganz unterschiedlich. Es gibt viele Bereiche, in denen aufgrund reduzierter Geschäftstätigkeit oder Schließung von Büro- oder Geschäftsflächen eine Leistungsreduzierung oder -anpassung Thema ist. In einzelnen Bereichen gibt es aber auch verstärkte Nachfrage nach unseren Dienstleistungen. Angesichts der sich sehr dynamisch verändernden Rahmenbedingungen und Anforderungen sind derzeit vor allem Flexibilität und Kreativität gefragt – sowohl für kurzfristige Alternativen als auch für nachhaltige, zukunftsorientierte Lösungen für unsere Kunden. Dafür arbeiten wir auch mit neuen Partnern zusammen, aktuell beispielsweise bei der Entwicklung digitaler Lösungen oder im Bereich der Gebäudereinigung, wo wir mittels UV-C-Licht Oberflächen desinfizieren.

ging. Der durchschnittlich gemessene Abfall der Partikelanzahl des Prüfaerosols um 80 Prozent innerhalb von 30 Minuten konnte eindeutig auf den AirPurifier von WOLF zurückgeführt werden.

„Allerdings ersetzen diese Anlagen das Lüften nicht, sind aber in der Lage, die negativen Auswirkungen unzureichender Lüftungen schnell und effektiv zu mindern“, so Thomas Kneip, Vorsitzender der Geschäftsführung bei WOLF. „In Kombination mit der Fensterlüftung stellen unsere Geräte eine wichtige Komponente für den Ansteckungs- und Gesundheitsschutz dar.“ Allein in den vergangenen zwölf Monaten hat das Unternehmen bundesweit rund 550 Bildungseinrichtungen mit hochwertigen raumlufttechnischen Geräten ausgerüstet.

Hersteller Maico, bisher nur auf raumlufttechnische Anlagen spezialisiert, entwickelte in der Corona-Krise auch steckerfertige Geräte. „Umluft war bisher für uns kein Thema“, so Oliver Dettinger von Maico. „Wir hatten jedoch alle Komponenten, um auch standfertige Geräte zu entwickeln, so etwa unsere Motoren.“ Lediglich bei den stärkeren HEPA-Filtern musste man erst noch Erfahrung sammeln. Entwickelt wurden zwei Geräte, ein großes für Räume bis 70 und ein kleineres für 20 Quadratmeter. Allerdings dürfe das Lüften auch hier nicht komplett entfallen. Ein erster Test erfolgte in einer Schule. Prototypen der kleineren Geräte seien bisher gut in Zahnarztpraxen angenommen worden. Hier wurden sogar Teilaspekte von medizinischen Geräten mit berücksichtigt, so eine Erdungsbuchse, damit der Stromfluss keine Explosion in sauerstoffreicher Luft auslöst. Die Wartung der Geräte sei einfach, entsprechende Schutzkleidung würde mitgeliefert.

Bei den Raumlufttechnischen Anlagen (RLT) muss zwischen Umluft- und Zuluftanlagen unterschieden werden

Fest installierte Umluftanlagen

Fest installierte Umluftanlagen wälzen die Luft in einem Raum um, filtern sie und verringern so die Virenlast. Sowohl die HEPA-Standards bei den Filtern als auch UV-C-Licht sind dazu geeignet. Zum Einsatz kommen solche Anlagen in Gebäuden, in denen die Temperatur relativ konstant gehalten werden muss, etwa in der Lebensmittelindustrie. Hier würden die Wärmeverluste bei einem kompletten und auch hier empfohlenen sechsfachen Austausch der Luft je Stunde einfach zu hoch werden. Nicht zufällig waren einige Schlachtbetriebe, die mit genau einer solchen Technologie arbeiten, Hotspots im Corona-Geschehen – ohne die entsprechenden Filteranlagen.



„Die Anti-Corona-Maßnahmen müssen immer angemessen sein.“

Gunther Thiele,
Pressesprecher Gegenbauer Holding



Einlass- und Statuskontrollen können komplett digitalisiert erfolgen.

Zuluftanlagen

Unabhängig von Pandemiezeiten hat Lüften grundsätzlich den Zweck, „verbrauchte“ Luft abzuführen und durch frische Luft zu ersetzen. Nur so lässt sich die CO₂-Konzentration senken, die, wenn sie zu hoch ist, schnell zu Müdigkeit, Konzentrationsproblemen und Kopfschmerzen führen kann. Steigt die CO₂-Konzentration weiter an, sind ernste gesundheitliche Folgen zu befürchten. Deswegen sind alle Maßnahmen, die Aerosolkonzentration zu senken, zwar hilfreich, doch unabhängig von den Aerosolen muss auch die CO₂-Konzentration im Rahmen gehalten werden.

Lüftungsanlagen mit Zu- und Abluft übernehmen beide Aufgaben: Sie bringen frische Luft in das Gebäude und befördern die verbrauchte Luft mit den Aerosolen nach draußen. Beide Luftströme werden idealerweise durch einen Wärmeübertrager geführt, sodass die Abwärme der verbrauchten Luft auf die frische Luft übertragen wird. Filter oder eine UV-Behandlung der Luft sind hier streng genommen nicht nötig, da Frischluft als unbelastet gilt. Dennoch kann die Aerosolbelastung durch höhere Außenluftvolumenströme und den Einsatz hocheffizienter Luftfiltersysteme von HEPA-13 und HEPA-14 hin zu UV-A- und UV-C-Licht verringert werden.

„Der Vorteil dieser Anlagen ist, dass die verbrauchte Luft mit Aerosolen und damit eventuell auch mit Viren aus dem Gebäude rauskommt und die frische Luft rein. Die Frischluft wird dabei zwar gefiltert, dabei werden aber vorrangig Staub und Pollen abgeschieden“, so Henning Schulz von Stiebel Eltron. Das Beste sei jedoch, dass durch die frische Luft die CO₂-Konzentration im Raum konstant niedrig bleibe. Solche Anlagen sollten aber immer mit einer Wärmerückgewinnung ausgestattet sein und so gut 90 Prozent der Wärme aus der Abluft nutzen können. Dank der effizienten Lüftungsanlagen sind am Stammsitz von Stiebel Eltron in Holzminden unter bestimmten Bedingungen und auf einer definierten Fläche von zehn bis 15 Quadratmetern zeitweise sogar Besprechungen ohne Maske möglich – und das ohne HEPA-Filtergeräte. Zuluftgeräte kann man

auch in einzelnen Räumen installieren. Allerdings ist hierzu ein Außenwanddurchbruch nötig.

Die Wirksamkeit von Lüftungsanlagen, welche mit 100 Prozent frischer Außenluft betrieben werden, belegt eine Studie von Hersteller WOLF mit Unterstützung durch die TU Berlin. Im direkten Vergleich eines mit RLT ausgestatteten Raumes mit permanent geschlossenen Fenstern und eines Raumes ohne entsprechende Lüftungsanlage konnte das Lüftungsgerät einen hohen Wärmeverlust verhindern und gleichzeitig die Partikelkonzentration deutlich senken.

„Die Studie belegt sehr deutlich, dass die erforderlichen Luftwechselraten, um insbesondere in der aktuellen Situation für eine hygienische Raumluft zu sorgen, mit der empfohlenen Fensterlüftung nur mit erhöhtem Aufwand und weiteren Einbußen umzusetzen sind. Durch den Einsatz einer Lüftungsanlage mit einem entsprechenden Luftaustausch können sowohl das CO₂-Niveau als auch die Aerosolbelastung auf ein vernünftiges Maß reduziert werden“, sagt Bernhard Steppe, Geschäftsführung Vertrieb bei WOLF. Auch eine Kombination zwischen Zuluft und Umluft ist möglich. Hier könnte in Pandemiezeiten die Zuluft die dominierende Variante sein.

Neben den Luftfilteranlagen gibt es – auch wenn die Übertragung des Coronavirus meist über Atem-Aerosole erfolgt – noch die Notwendigkeit, Flächen hygienisch reinzuhalten. Ein gutes Facility Management sollte das natürlich gewährleisten. Doch auch hier gibt es aufgrund der pandemiebedingten kürzeren Reinigungsintervalle (siehe auch „Immobilienwirtschaft“, Heft »

FÖRDERPROGRAMME

Das BAFA fördert die Corona-gerechte Um- und Aufrüstung von stationären raumluftechnischen Anlagen. Das Programm „Bundesförderung Corona-gerechte Um- und Aufrüstung von raumluftechnischen Anlagen in öffentlichen Gebäuden und Versammlungsstätten“ wurde in diesem Jahr modifiziert und auf 500 Millionen Euro aufgestockt. Es gilt nicht für private Immobilien.

Pro Anlage kann die Förderung bis zu 200.000 Euro und 80 Prozent der gesamten Projektkosten betragen. Seit dem 2. April 2021 können neben öffentlichen oder teil-öffentlichen Einrichtungen und Trägern auch ausgewählte private Einrichtungen einen Antrag stellen. Im Programm wurde die Mindestraumgröße, die eine RLT-Anlage versorgt, auf ein Regelstromvolumen von 400 m³/h (entspricht einem Raum mit etwa zehn Personen), verkleinert. Gefördert werden nun auch die UV-C-Technik sowie der Anschluss notwendiger Nebenräume an eine bestehende stationäre RLT-Anlage. Die gesamte Förderung bezieht sich jedoch ausschließlich auf Gebäude, welche bereits über eine RLT-Anlage verfügen. Förderanträge können bis zum 31. Dezember 2021 gestellt werden. Das Programm läuft bis 2024.

Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und nukleare Sicherheit fördert die Nachrüstung beziehungsweise Neuanschaffung von raumluftechnischen Anlagen in Schulen und Kindertagesstätten im Rahmen einer Grundsanierung. Die Förderquote für Anträge, welche bis zum 31. Dezember 2021 gestellt werden, beträgt maximal 35 Prozent beziehungsweise 40 Prozent für finanzschwache Kommunen. Zudem gibt es eine Förderung für Luftreiniger an Schulen, die je nach Bundesland unterschiedlich ist und zum Teil gerade verlängert wurde.

VIRENFREIE AUFZÜGE – SCHNELL UND SICHER

Im Aufzug ist es schwierig, Abstand zu halten und eine Einschränkung der Personenzahl erschwert den schnellen Zugang zu den Stockwerken.

Die Lösung: ELEVATAIR

- > zuverlässige Eliminierung aller Viren inklusive COVID-19
- > geräuschlose Funktionsweise
- > einfache Montage
- > für den Dauerbetrieb ausgelegt
- > nahezu wartungsfrei
- > kostengünstig im Betrieb

ELEVATAIR



NEU! Jetzt
auch mietbar!

DESIGN EDITION:
auch in Wunschfarbe



Facility Services richten in Unternehmen auch Teststrecken ein.



Das Desinfizieren gehört in Corona-Zeiten zu den alltäglichen Arbeiten der Facility Services.



Reinigungsroboter übernehmen in Corona-Zeiten Aufgaben und minimieren die Ansteckungsgefahr des Personals.

2/2021, Zwischen Sterilität und Agilität, ab Seite 38) automatisierte und halbautomatisierte Lösungen.

Dabei kann das Know-how der Facility Services aus anderen Bereichen hilfreich sein. Dussmann Service etwa beruft sich auf seine Kompetenz in der Reinigung und Desinfektion von Krankenhäusern – oftmals einschließlich der Covid-19-Intensivstationen – und Pflegeeinrichtungen sowie in der Reinraumreinigung in der Halbleiter-, Pharma- und Lebensmittelindustrie.

„Täglich reinigt und desinfiziert unser Servicepersonal Flächen, die so groß wie 1.700 Fußballfelder sind. Das Know-how unserer Mitarbeitenden im Bereich der Reinigung, Hygiene und Desinfektion von Senioreneinrichtungen sowie von Betriebskittas und in Krankenhäusern ist unverzichtbar“, so Philipp Conrads, Vorsitzender der Geschäftsführung Dussmann Service Deutschland.

Im gesamten Facility Management spielen digitale Services eine zunehmend große Rolle – das gilt auch nach Corona

Nicht nur im Kampf gegen das Coronavirus setzt Dussmann Service auf neueste Technologien und Verfahren, sondern im gesamten Facility Management spielen digitale Services eine immer größere Rolle. Um die Digitalisierung voranzutreiben, trat das Unternehmen 2019 dem „Maschinenraum“ bei, einer Innovationsplattform. Wichtige Innovationsfelder, die derzeit genutzt oder entwickelt würden, so Conrads, seien Cleaning Cobotics, mobile Videoüberwachung und die Inspektion von Gebäuden via Drohnen.

„Dienstleister von Facility Services können hier grundsätzlich einiges leisten, die Maßnahmen müssen allerdings immer angemessen sein“, erklärt Gunther Thiele, Pressesprecher der Unternehmensgruppe Gegenbauer. Flächen-Desinfektionsmaßnahmen seien nur dann sinnvoll, wenn es einen potenziellen Infektionsherd gebe. Hier pauschal größere Bereiche prophylaktisch zu desinfizieren sei keine angemessene Lösung.

Einer der möglichen Ansteckungs-Hotspots in gewerblich genutzten, mehretägigen Gebäuden sind die Fahrstühle. Zwar kann man diese mit Lüftungsanlagen versehen. Doch der Aufwand wäre einfach zu groß. „Besser ist es, die automatische Türschließfunktion so umstellen, dass die Aufzugtüren sich in Ruhe nicht oder erst deutlich später schließen. Wenn die Aufzugtüren permanent offen bleiben, verringert das den Aerosol-Gehalt deutlich“, so Thiele. Bei vielen Krankenhausaufzügen könnte zudem die Lüftung so eingestellt werden, dass der Ventilator Frischluft aus dem Schacht von der Kabinendecke zum Boden blase.

Kritisch sind auch die Eingänge. Hier empfiehlt Thiele eine kontrollierte Lenkung der Besucherströme, etwa durch Einschränkung von Platzkapazitäten in Wartebereichen, Anzeigesys-

teme für die Anzahl anwesender Menschen oder eine personelle Überwachung. Ein kontaktloser Zutritt könne auch über einen QR-Code erfolgen. Zur Ermittlung der Belegung eigneten sich Erfassungsgeräte wie optische Sensoren, die mit einem Display gekoppelt werden. Das zeige an, ob noch weitere Menschen eintreten dürfen oder nicht.

Die WISAG setzt zudem neben einer Anpassung der Reinigungsintervalle auf regelmäßige Oberflächendesinfektion. Besonderes Augenmerk liege hier auf Kontaktpunkten wie Aufzugtasten, die mit Desinfektionslösungen behandelt werden. Optional bietet das Unternehmen, gerade bei empfindlicher Elektronik, auch eine Desinfektion mit UV-C-Licht an. Das Unternehmen empfiehlt zudem eine vorausschauende Online-Terminvergabe, einhergehend mit präventiven Fragen zu Corona-relevanten Aspekten und kombiniert mit Vorrichtungen zur Messung von Körpertemperatur und dem Tragen einer Mund-Nasen-Maske.

Die Geschäftsmodelle ändern sich

Corona wirkt sich auch auf die Geschäfte der Facility Services aus. So fallen durch Homeoffice in Bürogebäuden deutlich geringere Mengen an Abfällen an (dafür umso mehr im Wohnbereich). In Test- oder Impfzentren, die auch mit betreut werden, ist bei der Abfallentsorgung hingegen besondere Sorgfalt geboten.

Das wirkt sich auch auf die Beziehungen zu den Kunden in der Immobilienwirtschaft aus. „Grundsätzlich gibt es Bereiche, wie die Wohnungswirtschaft, in denen es weitgehend unverändert weiterging. Andere Bereiche, wie etwa das Veranstaltungsstätten-Management oder das Flughafengeschäft, sind über lange Zeit weitgehend zum Erliegen gekommen. Dort, wo wir im Einsatz sind, nehmen unsere Kunden unsere Beratungskompetenz verstärkt in Anspruch, etwa zu Desinfektionen oder bei der Erstellung und Umsetzung von Reinigungskonzepten“, so Thiele.

Verhalten dominiert, Technik unterstützt

Neben technischen Lösungen und den alltäglichen Reinigungsarbeiten geht es natürlich auch um das Verhalten der Mitarbeitenden sowie der Besucherinnen und Besucher. Abstand, Hygiene, Lüften und Atemschutzmasken, aber auch die Vereinzelung von Arbeitsplätzen oder die Entsendung der Mitarbeitenden ins mobile Arbeiten werden der Branche noch eine Zeit lang erhalten bleiben. Die Technik ist, wie so oft, lediglich ein Hilfsmittel. Ob die Pandemie eingedämmt werden kann, hängt letztlich immer vom Verhalten der Einzelnen ab. Die Immobilienbetreiber können dies mit Lüftungs-Anlagen, die Facility Services mit präzisen und flexiblen alltäglichen Arbeiten unterstützen. «

Frank Urbansky, Leipzig



„Das Know-how unserer Mitarbeitenden im Bereich der Reinigung, Hygiene und Desinfektion ist unverzichtbar.“

Philipp Conrads,
Dussmann Service Deutschland



Partnerschaft ist unser Fundament.

Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir engagiert für die besten Lösungen. Wir sind Ihr verlässlicher Partner in Beratung und Finanzierung – immer auf Augenhöhe und immer konstruktiv.

www.berlinhyp.de

Die fetten Jahre sind vorbei

Eigentlich müsste die Stimmung in den Chefetagen großer Wohnimmobilienkonzerne bestens sein: Schließlich konnte die Corona-Krise Vonovia & Co. kaum was anhaben. Die Mieterträge sprudeln, der Wert der Immobilienportfolien legte weiter zu. Branchenprimus Vonovia konnte 2020 den Gewinn nach Steuern um zwei Milliarden auf 3,3 Milliarden Euro hochschrauben. Und die Perspektiven für das laufende Geschäftsjahr sind gleichfalls vielversprechend. Dennoch ließ die Kursentwicklung der Vonovia-Aktie zuletzt zu wünschen übrig.

„Der Stimmungsumschwung bei den Anlegern begann, nachdem angekündigt worden war, wann die Impfungen gegen das Coronavirus starten“, sagt Helmut Kurz, Leiter Immobilienaktien/REITs bei Ellwanger & Geiger Privatbankiers. Das löste eine Sektorrotation an den Aktienmärkten zugunsten zyklischer Titel aus. Davon profitierten Gewerbeimmobilienaktiengesellschaften, sodass Aktionäre mit Papieren von Aroundtown oder Alstria Office REIT besser bedient waren als mit denen der davor viel beliebteren Wohnimmobilienaktiengesellschaften.

Branchengrößen auf der Suche nach weiterem Wachstum

„Der Wohnimmobiliensektor hat tolle Boomjahre erlebt“, resümiert Kurz. Musterbeispiel ist die Wachstumsstory der Nummer eins Vonovia: 2013 gingen die

Bochumer an die Börse. Zwei Jahre später folgte der Aufstieg ins Börsenoberhaus, den Dax-30. Die Konkurrenz konnte da nur neidisch staunen und sich die Augen reiben, auch wenn die vergangenen Jahre für sie, was Erlöse und Erträge betrifft, nicht schlecht verliefen.

Vonovia-Vorstandschef Rolf Buch dürfte allerdings bewusst sein, dass sich das hohe Wachstumstempo der letzten Jahre kaum fortsetzen lassen wird. Diese waren geprägt von der enormen Expansion im In- und zunehmend im Ausland, wobei nicht alle Übernahme-Attacken von Erfolg gekrönt waren. Eine der schmerzlichsten Niederlagen, die er währenddes-

sen wohl einstecken musste, war der Anfang 2016 geplatzte Zusammenschluss mit der Deutsche Wohnen.

Abgehakt hat Buch den Plan offenbar aber nicht. Als vor gut einem Jahr erneut Gedankenspiele in diese Richtung aufkamen, ließ der Immobilienkoloss verlautbaren: Generell seien Akquisitionen integraler Bestandteil der Strategie und würden fortlaufend geprüft. Einige Wochen später legte Buch nach: „Wohnungswirtschaft ist ein skalierendes Geschäft. Logischerweise ist man günstiger und effizienter, wenn man größer ist.“ Vonovia besitzt etwa 355.000 Wohnungen in Deutschland. Durch einen Zusammen-

schluss mit der Deutsche Wohnen würde der Bestand auf einen Schlag um über 40 Prozent auf mehr als 500.000 Einheiten anschwellen. (Siehe Ranking 1)

Was für Protestgruppen, die die Expansion großer, börsennotierter Wohnungsgesellschaften stoppen wollen, wie eine Horrorvorstellung klingen mag, gefällt vielen Analysten. Zwei bis drei große Wohnimmobilienbestandhalter seien völlig ausreichend, lautet ihr Tenor. Das wäre zum einen Vonovia, in der neben der Deutsche Wohnen außerdem Grandcity Properties aufgehen könnte, gewissermaßen als Premiummarke mit dem regionalen Investmentsschwerpunkt auf Ballungsräumen wie Berlin, Köln und Stuttgart.

Des Weiteren ein Immobilienbestandhalter, der insofern eine gegenläufige Investmentstrategie verfolgt, dass er bevorzugt auf Nebenstandorte sowie Objekte mit Entwicklungspotenzial setzt. Favorit ist hier, so die Analystenblaupause, die LEG Immobilien (Wohnungs-

PPJ	912.63
UAQ	1309.55
DAQ	1295.17
PNR	654.33
ZTM	751.53
HCW	807.02
QZJ	905.74
EIV	983.90
PPT	289.99

Der Corona-Krise zum Trotz wollen große Immobilienkonzerne weiter wachsen. Doch gerade Wohnimmobiliengesellschaften bläst politisch der Wind ins Gesicht. Die Gewerbeimmobiliengesellschaften ihrerseits versuchen, die Ertragsbasis zu stärken.



bestand: 145.000 Einheiten). Gut passen zu den Düsseldorfern würde die TAG Immobilien. „Ebenso wie bei Vonovia und Deutsche Wohnen ist es aber unwahrscheinlich, dass da in nächster Zeit etwas passiert“, gibt Kurz zu bedenken. Es ist erst rund ein Jahr her, dass beide trotz Corona-Pandemie über eine Übernahme verhandelt haben.

Wohnimmobilienkonzerne im Klammergriff der Politik?

Die Gespräche scheiterten am Preis. Der TAG Immobilien waren offenbar die offerierten Konditionen nicht attraktiv genug. Damit wurde die Chance verpasst, mit 220.000 Wohnungen in Deutschland zur Nummer zwei der Branche aufzusteigen. Nun setzen beide in Deutschland erst mal auf das Wachstum ihrer Portfolien aus eigener Kraft. In der näheren Zukunft hat für die TAG allerdings erst einmal die Auslandsexpansion Vorrang. Seit November 2019 ist die Wohnimmobilienaktiengesellschaft mit Sitz in Hamburg in Polen aktiv.

Dort übernahmen die Hanseaten den Projektentwickler Vantage Development und sicherten sich so über 5.000 Wohnungen. In Polen sei bei Wohnungsvermietungen mit Bruttoanfangsrenditen von sieben Prozent deutlich mehr zu verdienen als im Neubausegment in Deutsch-

land, rechnet TAG-Finanzvorstand Martin Thiel vor. Daher soll der Anteil polnischer Wohnungen im Immobilienportfolio bis 2024 von knapp sechs auf zehn Prozent steigen.

LEG Immobilien möchte dagegen Wachstumspotenziale in Deutschland nützen. Während bislang Nordrhein-Westfalen im Investmentfokus stand, sollen künftig stärker die Fühler nach Baden-Württemberg, Bremen, Rheinland-Pfalz, Niedersachsen sowie Schleswig-Holstein ausgestreckt werden. „Außer über die Akquisition von Portfolien – Mindestgröße:

1.000 Einheiten in Regionen außerhalb Nordrhein-Westfalens – wollen wir ab 2023 unser Immobilienportfolio zudem um mindestens 500 Neubauwohnungen pro Jahr weiter aufstocken“, kündigt Frank Kopfinger, Head of Investor Relations & Strategy der LEG Immobilien, an.

Vonovia verfügt bereits über eine Projektentwicklungspipeline von 40.000 Wohnungen, die Deutsche Wohnen von 9.000. Und Grand City Properties hat seine Aktivitäten diesbezüglich ebenfalls intensiviert. Auch die Adler Group kann nach der Übernahme des Projektent-

RANKING 1:

TOP FIVE DER WOHNIMMOBILIENKONZERNE IN DEUTSCHLAND (nach Marktkapitalisierung)

Name der Gesellschaft	Wohnungsbestand	Net Asset Value (in Mrd. Euro)	Marktkapitalisierung (in Mrd. Euro)
1. Vonovia	416.000	33,7	31,9
2. Deutsche Wohnen	155.000	18,1	16,4
3. LEG Immobilien	145.000	9,3	8,5
4. Grand City Properties	64.000	5,0	3,9
5. TAG Immobilien	88.000	3,2	3,8

*Stichtag: 31. Dezember 2020; Quelle: Angaben der Unternehmen, eigene Recherche; Stand: Mai 2021

RANKING 2:

TOP FIVE DER GEWERBEIMMOBILIENKONZERNE* IN DEUTSCHLAND (nach Marktkapitalisierung)

Name der Gesellschaft	Investmentfokus	Net Asset Value (in Mrd. Euro)	Marktkapitalisierung (in Mrd. Euro)
1. Aaroundtown	Büros, Hotel, Wohnen	13,1	9,7
2. Alstria Office REIT	Büros	3,3	2,7
3. Deutsche Euroshop	Einzelhandel	3,9	1,1
4. VIB Vermögen	Einzelhandel, Industrieobjekte, Logistik	0,7	0,9
5. Hamborner REIT	Büros, Einzelhandel	0,9	0,7

*reine Bestandshalter; **Stichtag: 31. Dezember 2020; Quelle: Angaben der Unternehmen, eigene Recherche; Stand: Mai 2021



Oschrie Massatschi,
Chief Capital
Markets Officer
von Arountown

INTERVIEW MIT OSCHRIE MASSATSCHI

„Unser Büroportfolio hat sich auch in der Pandemie weitgehend wertstabil gezeigt“

Durch die Corona-Krise wurde das gesellschaftliche Leben lange weitgehend lahmgelegt. Das hat auch Arountown zu spüren bekommen. Oschrie Massatschi, Chief Capital Markets Officer von Arountown, erläutert, welche Konsequenzen daraus für Arountown resultieren.

Herr Massatschi, die Corona-Krise hat Arountown ziemlich zugesetzt. Welche Konsequenzen wird die Corona-Krise für das Geschäftsmodell von Arountown haben? An unserer regionalen Ausrichtung mit dem Schwerpunkt Deutschland und Niederlande wollen wir nichts ändern. Bei den Assetklassen setzen wir weiter auf die Sektoren Büro, Hotel und Wohnen. Aber die Gewichtung könnten sich verschieben.

Die Gewichtung des Einzelhandels im Portfolio haben Sie bereits seit längerem deutlich reduziert. Wie weit soll sie noch heruntergeschraubt werden?

Wir haben 2020 Immobilienverkäufe für 2,7 Milliarden Euro unterzeichnet. Darunter waren

viele Einzelhandelsobjekte, die wir zu einem sehr guten Preis über dem Buchwert verkaufen konnten. Der Einzelhandel, abgesehen vom Lebensmittelsektor und anderen systemrelevanten Bereichen, steckt in einer Strukturkrise, die durch die Corona-Pandemie verschärft wurde.

Könnten sich bei Hotels vielleicht sogar Opportunitäten ergeben? Sobald die Lockdown-Phasen beendet sind, dürften wir zügig alle Mieten von den Hotelbetreibern erhalten. In der Tourismusbranche wird eine schnelle Erholung einsetzen, bei Geschäftsreisen dürfte es etwas länger dauern. Ein Teil des Bedarfs könnte wegfallen, etwa wegen der dauerhaften Etablierung digitaler Konferenzen. An Top-Standorten werden wir jedoch weiter einen Nachfrageüberhang im Hotelsektor sehen. Dort könnten sich attraktive Ankaufsmöglichkeiten ergeben.

Eigentlich hat Arountown im letzten Jahr mit einem Nettoergebnis von 900 Millionen Euro – trotz hoher Rückstellungen wegen Miet- und Pachtstundungen – gut

verdient. Warum spiegelt sich das nicht im Aktienkurs wider?

Aufgrund der breiten Diversifizierung des Immobilienportfolios konnten wir die negativen Effekte der Lockdown-Maßnahmen auf unser Hotelportfolio ausgleichen. Maßgeblich dazu beigetragen hat das Bürosegment, auf das gut 50 Prozent des Portfolios entfallen und das sich in der Pandemie als weitgehend stabil gezeigt hat. Unser Hotelexposure ist natürlich von den aktuellen Beeinträchtigungen und Unsicherheiten betroffen. Das könnte ein wesentlicher Grund für den Bewertungsabschlag vom Netto-Buchwert des Immobilienvermögens gegenüber der Marktkapitalisierung sein.

Ist das der Grund für ein weiteres Aktienrückkaufprogramm? Das Programm hat einen Umfang von bis zu 500 Millionen Euro. Den niedrigen Aktienkurs nutzen wir, um langfristig einen Mehrwert für unsere Aktionäre zu generieren. Liquide Mittel von 3,3 Milliarden Euro (Stand: 31. Dezember 2020) und die niedrige Verschuldung geben uns die Möglichkeit hierzu.

Und mit dem Rest gehen Sie erneut auf Shopping-Tour. Welche Immobilienaktiengesellschaft würde denn gut zu Ihnen passen?

Wir sind permanent auf der Suche nach Akquisitionsoptionen. So haben wir vor wenigen Wochen angekündigt, dass wir im Konsortium mit der CPI Property Group ein Übernahmeangebot für die am Alternativen Investment Market (AIM) in London gelistete Globalworth unterbereiten. Das ist ein Immobilienspezialist mit dem Investmentfokus auf Büroimmobilien in Top-Lagen in Polen und Rumänien.

Könnten Sie sich vorstellen, dass sich Arountown von der Beteiligung an Grand City Properties trennt? Die 41-Prozent-Beteiligung an Grand City Properties ist für uns eine langfristige strategische Entscheidung. Deutsche Wohnimmobilien in Top-Lagen waren 2020 in puncto Wertstabilität die widerstandsfähigste Assetklasse in Europa. Daher gibt es keinen Grund für uns, sich von dieser Beteiligung zu trennen.

wicklers Consus aus eigener Kraft ihren Immobilienstand sukzessive erhöhen. Diese Strategie erscheint plausibel, zumal hierzulande vielerorts Wohnungen Mangelware sind.

Trotzdem bläst den Wohnimmobilienkonzernen politisch mehr und mehr der Wind ins Gesicht. Dabei unterliegt der Wohnungsmarkt hierzulande schon vielen Restriktionen. Das berücksichtigen Investoren bei ihren Entscheidungen. „Selbst wenn Aktien von börsennotierten Woh-

nungsgesellschaften gefragt sind, werden sie oft mit einem Abschlag auf ihren Net Asset Value (Netto-Immobilienvermögen) gehandelt“, weiß Kurz. Recht hoch war die Risikoprämie zeitweise bei der Deutsche Wohnen. Laut DZ-Analyst Karsten Oblinger betrug bei ihr der Bewertungsabschlag zu Jahresbeginn über 25 Prozent – zum Vergleich Vonovia: knapp 18 Prozent.

Der Berliner Mietendeckel traf die Deutsche Wohnen besonders hart, da sich fast 70 Prozent ihrer 155.000 Miet-

wohnungen in Berlin befinden. Im April entschied allerdings das Bundesverfassungsgericht, dass der gegen das Grundgesetz verstößt. „Das ist nicht überraschend, da es sich um einen unzulässigen Eingriff in die Gesetzgebungskompetenz des Bundes handelt“, erklärt Immobilienmarktexperte Dirk Hennig von der Beratungsgesellschaft PwC Deutschland. Für die Deutsche Wohnen bedeutet das, dass sie rund 25 Millionen Euro von Mietern nachfordern darf. »



„Wir bringen den Wohnungsbau voran.
Und die Menschen zueinander.“

Fördern, was NRW bewegt.

Ulrich Brombach und Stefan Zellnig, Vorstände der Wohnungs-Genossenschaft GWG Neuss, schaffen bezahlbaren Wohnraum. Für ein solides finanzielles Fundament sorgt die NRW.BANK mit der Wohnraumförderung des Landes.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

Ausgestanden ist die Sache damit aber wohl noch nicht. Schließlich werden im Herbst das Berliner Abgeordnetenhaus und der Bundestag neu gewählt. „Wohnungsmieten sind ein brisantes Terrain“, gibt Christian Windfuhr, Chairman des Board of Directors von Grand City Properties (Wohnungsbestand: 64.000 Einheiten), zu bedenken. Es werde politisch allzu gern emotional ausgeschlachtet, statt sich an den Fakten zu orientieren, kritisiert er. Christian Schulz-Wulkow zufolge, Leiter Immobiliensektor für Deutschland, Österreich und die Schweiz der Beratungsgesellschaft EY, liegt bei Vonovia und der Deutsche Wohnen ein Großteil der Mieten in der Hauptstadt kaum über der Grenze, die der Mietendeckel erlaubt hat. Dennoch läuft in Berlin ein Volksbegehren, das über einen Volksentscheid die Enteignung der großen Wohnungskonzerne zum Ziel hat.

Hotelimmobilien: Aktiengesellschaften wollen Corona-Krise abschütteln

Mit solchen Ärgernissen müssen sich Immobilienaktiengesellschaften, die auf Gewerbeimmobilien fokussiert sind, nicht herumschlagen. Statt Störfeuer aus der Politik machen vielen von ihnen dafür die Folgen der Corona-Pandemie zu schaffen. Musterbeispiel Aroundtown: Der Branchenprimus mit gewichtigem Hotel- und Einzelhandelsimmobilien-Exposure (Portfolioanteil: 31 Prozent) musste 2020 für gestundete Miet- und Pachtzahlungen von Hotelbetreibern Rückstellungen in Höhe von 120 Millionen Euro bilden.

Doch das reicht nicht. „Für das erste und zweite Quartal des laufenden Geschäftsjahres gehen wir auf konservativer Basis davon aus, dass wohl weitere Rückstellungen in Höhe von rund 120 Millionen Euro vonnöten sein werden“, befürchtet Oschrie Massatschi, Chief Capital Markets Officer von Aroundtown. Analyst

Christopher Mehl von SRC Research beunruhigt das nicht: Die Aufstockung der Rückstellungen sei zwar höher als erwartet, Aroundtown könne das aufgrund der soliden Bilanz und hohen Liquidität dennoch locker schultern. (Ranking 2)

Was die Perspektiven der Hotelbranche betrifft, bleibt man bei Aroundtown positiv gestimmt, obwohl selbst großen Hotelketten das Wasser bis zum Hals steht: „Wir erwarten eine schnelle Erholung der Hotelbranche und des Tourismus nach der Beendigung der Lockdown-Phasen“, so Massatschi. In Großbritannien hätten die Hotels wegen des schnellen Impfens im Mai wieder öffnen dürfen und im Zuge dessen sehr viele Buchungen erhalten.

Mit seiner optimistischen Prognose steht er nicht allein da. Langfristige Investoren wie EPH European Property Holding waren sogar trotz Corona-Pandemie in Kauflaune. So erwarb EPH im April und Juli 2020 zwei Hotels in Berlin und Dresden. Aroundtown hat im Februar 2020 die Übernahme der TLG Immobilien finalisiert. „Wir arbeiten erfolgreich an der Integration der TLG“, sagt Massatschi. Man wolle weiter wachsen, auch durch Übernahmen (siehe Interview). Die Luxemburger sind moderat verschuldet – Loan-to-Value (LTV): 34 Prozent – und verfügen über 3,3 Milliarden Euro freie Liquidität.

Klimaneutralität bis 2045: LEG sieht Politik in der Pflicht

Außer der Branchenkonsolidierung steht für Immobilienaktiengesellschaften zusehends das Thema Nachhaltigkeit auf der Agenda. Auf Gebäude entfallen in Deutschland rund ein Drittel der CO₂-Emissionen. Das ist deutlich mehr als das, was der Verkehr mit knapp 25 Prozent in die Luft bläst. Damit die Klimaneutralität bis 2045 gelinge, müsse die Sanierung von Bestandsimmobilien forciert werden, ist LEG-Branchenkennner Kopfinger überzeugt. Im Schnitt werde pro Jahr ein Pro-

33%

Auf Gebäude entfallen in Deutschland rund ein Drittel der CO₂-Emissionen. Das ist deutlich mehr als das, was der gesamte Verkehr mit knapp 25 Prozent in die Luft bläst.

zent des Altbestandes modernisiert. Nötig sei aber – wie bei großen Wohnimmobilienkonzernen – eine Sanierungsquote von mindestens drei Prozent.

Kopfinger plädiert dafür, dass die Politik stärker die Kooperation mit den großen Wohnimmobiliengesellschaften suchen sollte, um die hochgesteckten Klimaziele zu erfüllen. Gewerbeimmobiliengesellschaften wollen hier ebenfalls mehr tun. „Wir haben die Energieeffizienz unserer Gebäude stetig verbessert, das wird in den nächsten Jahren intensiviert“, kündigt Niclas Karoff, Vorstandschef der Hamborner REIT, an.

Plakativer bei den Aktivitäten zur Reduzierung von CO₂-Emissionen ist Alstria Office REIT. Auf der speziellen Website für Umweltaktivitäten green-dividend.com wird der erste Kandidat für ein Förderprojekt vorgestellt: Zielsetzung ist die Entwicklung einer Technologie zur Entfernung von Kohlendioxid aus der Atmosphäre. Man habe für 2020 erstmals eine CO₂-Bilanzierung publiziert, um die Fortschritte des Gesamtkonzerns bei der CO₂-Reduzierung finanzwirtschaftlich nachvollziehbar abzubilden, ergänzt Alstria-Sprecher Julius Stinauer. „Wir stehen da erst am Anfang einer Neuorientierung.“

Norbert Jumpertz, Staig

Brownfields, Nachhaltigkeit, Digitalisierung

Drei Köpfe, die sich der Zukunft der Immobilienwirtschaft annehmen: Ein Geschäftsführer eines neuen Verbands, der für die organisierte Revitalisierung von Brachflächen stehen will. Ein Unternehmensberater, der Themen wie Nachhaltigkeit in den Mittelpunkt von Unternehmensbilanzen rücken will. Und ein Gründergesellschaftler, der Digitalisierung und Flexibilität in der Branche weiter forcieren will. **Alle finden Sie auf podcast.haufe.de/immobilien**



JENS KRAMER (Promos consult)

Die Immobilienwirtschaft braucht flexible Lösungen zur Digitalisierung

Um den Kern seiner Produkte pflegt auch Promos consult ein ganzes Ökosystem. Neueste Integrationen sind etwa Shopify und DeepL. Promos-CEO und Gründungsgesellschafter Jens Kramer vergleicht im Gespräch mit Jörg Seifert auch seine Anfänge als Unternehmer mit den Start-ups von heute. Außerdem geht es im Talk um die Wichtigkeit eines kollegialen Umfelds in Corona-Zeiten und um die Promos-Online-Schule. Das Unternehmen baut Entwicklungsstandorte im Ausland auf, um sich nachhaltig weiter vergrößern zu können. Jens Kramer sieht sich mit seiner Low-Code-Plattform Easysquare mit täglich 80.000 Vorgängen mittlerweile als Betreiber der „größten Digitalisierungsplattform in der deutschen Wohnungswirtschaft“.

RAPHAEL THIESSEN (DEBV)

Brownfields: Der neue Hype um die Brachflächen

In vielen Gegenden gibt es kaum noch Ausweisungen neuer Flächen. Das bedeutet, dass die Revitalisierung von Brachflächen immer wichtiger wird. Eine Professionalisierung wäre dabei unbedingt nötig, auch um Prozesse zu beschleunigen. Allerdings wird es Revitalisierungswilligen nicht immer leicht gemacht, wie die Beschäftigung mit den komplizierten Förderrichtlinien zeigt. Eine Vereinheitlichung der rechtlichen Gegebenheiten wäre genauso wichtig wie ein Brachflächenkataster: Ziele des soeben gegründeten Deutschen Braunfeldverbands (DEBV). Dirk Labusch, Chefredakteur der „Immobilienwirtschaft“, diskutiert mit dem Geschäftsführer Raphael Thiessen im neuen L'Immo-Podcast.



RAINER MONNET (Monnet)

Nachhaltigkeit & Co. müssen in den Kern der Bilanz

In Zeiten, in denen immaterielle Themen wie Nachhaltigkeit & Co. an Bedeutung gewinnen, erscheint es fast als Anachronismus, dass sie nicht im Kern der Bilanz auftauchen. Das wäre jedoch möglich und sinnvoll. Unternehmenskultur beruht aber nicht nur auf Zahlen, sondern auch auf vielen Quellen, die bisher nicht in Bilanzen abgebildet werden. Diesem Manko begegnet Rainer Monnet mit einer Wertebilanz, die auf einem neuen System der Kategorisierung und Wertermittlung beruht. Die Frage, wie sich Werte wie Zukunftsfähigkeit, Resilienz et cetera in Zahlen abbilden lassen können, ist natürlich auch ein Thema. Ein L'Immo-Podcast von Dirk Labusch mit dem Unternehmensentwickler Rainer Monnet.

In Amsterdam geht's rund

Das Gelände des einstigen Industrieviertels Buiksloterham wird komplett auf Kreislaufwirtschaft umgestellt.

„Bestand nachhaltiger zu machen ist sehr viel schwieriger, als im Neubau Akzente zu setzen.“

Maklervereinigung Amsterdam

Als innovationsfreudig und experimentierbereit gelten Niederländerinnen und Niederländer seit jeher. Was die Stadt Amsterdam nun indes plant, könnte in seiner Durchschlagskraft international Aufsehen erregen: Bis 2050 möchte die Hauptstadt ihre Abläufe vollständig auf eine Kreislaufwirtschaft umgestellt haben. Nahezu alle Rohstoffe und Materialien sollen nach dem Herstellen recycelt und komplett neu verwendet werden können. Bis 2030 soll der Rohstoffverbrauch um die Hälfte zurückgehen. Neben dem Umgang mit Lebensmitteln und Verbrauchsgegenständen liegt der Schwerpunkt dabei auf der Immobilienwirtschaft: Als Großverbraucher von Rohstoffen und Emittent von Kohlendioxid haben die Verantwortlichen in der Branche mit das meiste Potenzial für ein Umsteuern definiert.

„Baufirmen werden zunehmend mit nachhaltigen Materialien arbeiten müs-

sen“, heißt es an prominenter Stelle in dem Konzeptpapier. Es geht dabei nicht nur um Gebäude, sondern auch um den Straßenbau, die Park- und Landschaftsgestaltung und generell um öffentliche Räume. Die Immobilienwirtschaft im engeren Sinne ist dabei direkt beispielsweise von sich ändernden Ausschreibungsmodalitäten betroffen. Bis 2023 sollen alle öffentlichen Ausschreibungen im Gebäudebereich ein Kreislaufwirtschafts-Prinzip vorschreiben, heißt es. Gebäude werden einen Materialausweis erhalten, ähnlich wie es an einigen am Cradle-to-Cradle-Prinzip ausgerichteten Bauvorhaben hierzulande erprobt wird. „So können Abrissfirmen entscheiden, ob Materialien noch wertvoll sind und wo wiederverwertbare Stoffe in einem Gebäude enthalten sind“, erläutert die Stadt. Für die Immobilienbranche gelten dabei die gleichen Leitprinzipien wie für die anderen Teilbereiche: Es sollen

so viele nachhaltige und nachwachsende Rohstoffe wie möglich verwendet werden, allen voran Holz.

Ob und wie das Ganze funktioniert, wird sich an Modellprojekten zeigen. Mit dem Geschäftsgebäude „Circl“ hat die Großbank ABN Amro vorgelegt und sich als prominenter Unterstützer der neuen Hauptstadt-Strategie hervorgetan. Der Bau war der erste, der in die Materialdatenbank Madaster eingeflossen ist. Auch Madaster geht auf eine niederländische Initiative zurück, ein deutscher Ableger ist vor Kurzem an den Start gegangen. Bei den Nachbarn haben sich mittlerweile mehr als 1.000 Gebäude so registrieren und durchleuchten lassen, um im Fall von Reparaturen oder Abriss unkompliziert in Einzelteile zerlegt und wiederverwertet werden zu können. Die Fenster des ABN-Amro-Showrooms „Circl“ beispielsweise bestehen aus Vor-

Einzelprojekte zur Kreislaufwirtschaft gibt es inzwischen auch hierzulande häufiger. Doch Amsterdam will beim Cradle-to-Cradle-Prinzip nun ganz neue Maßstäbe setzen. Die gesamte Stadt soll auf diesen Standard umstellen.

gängerprodukten, die zuvor in einem alten Bürogebäude verbaut waren. Generell handelt es sich beim verwendeten Holz zum Teil um wiederverwendetes Material. Das Gebäude zieht seine Energie weitgehend aus 500 Solarzellen vom Dach und spart in der Gesamtenergiebilanz Unternehmensangaben zufolge etwa 28,1 Tonnen CO₂-Emissionen jährlich ein im Vergleich zu traditionell errichteten Gebäuden. Unterm Strich komme man auf einen ökologischen Fußabdruck, der 39 Prozent unter dem von Traditionsbauten liegt, rechnet ABN Amro vor.

Das größte Augenmerk indes dürfte der Umbau des einstigen Industrieviertels Buiksloterham im Norden der Stadt auf sich lenken. Bis 2034 soll das 100 Hektar große Gelände komplett auf Kreislaufwirtschaft umgestellt sein. 6.500 Menschen und damit ein Vielfaches der derzeitigen Bevölkerungszahl sollen dort leben, nochmal 8.000 Menschen dort arbeiten.

Die Pläne reichen von multimodalen Mobilitätsansätzen bis hin zur autarken Energieversorgung und Bauprojekten wie schwimmenden Wohnhäusern oder Holzhybridbauten. Manche Projekte sind inzwischen verwirklicht.

Wirtschaftsvertreter haben Vorhaben auf Umsetzbarkeit untersucht

Bauindustrie und Immobilienwirtschaft seien bei der Strategieentwicklung mit einbezogen worden, erklärt ein Sprecher der Stadt auf Nachfrage. Wirtschaftsvertreter hätten die Vorhaben zudem auf Umsetzbarkeit und Wirtschaftlichkeit hin untersucht. Im Prozess habe man „green deals“ mit Unternehmen und Verbänden sowohl auf regionaler als auch auf nationaler Ebene abgeschlossen, und zwar sowohl zu übergreifenden Themen wie der Kreis-

laufwirtschaft als auch zu Einzelaspekten wie dem Holzbau. Der Prozess werde laufend evaluiert, fügt der Sprecher hinzu. Beispielsweise wolle man vom kommenden Jahr an genau beobachten, in welchem Ausmaß Kreislaufwirtschaftskriterien in Ausschreibungen einfließen.

Welche Folgen die Strategie konkret für Unternehmen der Immobilienwirtschaft hat, dürfte sich in den kommenden Jahren zeigen. Entsprechend bedeckt halten sich Befragte einzelner Branchen. Man sei sich bewusst, dass die Stadt nachhaltiger werden müsse, heißt es etwa von der Maklervereinigung Amsterdam, in der 600 Unternehmer vertreten sind. Man werde sehen, wie realistisch das Kreislaufwirtschaftsvorhaben der Stadtverwaltung ist. „Bestand nachhaltiger zu machen ist sehr viel schwieriger, als im Neubau Akzente zu setzen“, erklärt der Verband. «

Kristina Pezzei, Berlin

building
excellence

Nur eine kleine Corona-Delle

Wer im Studentischen Wohnen von einem Nachfrageüberhang redet, der stapelt gehörig tief. Dafür sorgen die knapp 2,95 Millionen Studierenden Deutschlands (Destatis) – mehr waren es nie. Doch organisierter Wohnraum für ebendiese jungen Menschen ist rar und selten bezahlbar. Dies sieht auch Achim Meyer auf der Heyde so. Ein Großteil der Studierenden könne sich das Angebot auf dem freien Markt nicht leisten, moniert der Generalsekretär des Deutschen Studentenwerks (DSW). Den meisten Studierenden bleibt daher nur die Hoffnung auf eine WG oder ein Zimmer in einem erschwinglichen Studentenwohnheim. Allerdings stehen den knapp drei Millionen Studenten lediglich rund 250.000 vergleichsweise günstige, öffentlich geförderte Wohnheimplätze gegenüber. Etwa 196.000 befinden sich in der Hand des DSW. „Die durchschnittliche Warmmiete bei den Studenten- und Studierendenwerken beträgt 256 Euro im Monat“, berichtet Meyer auf der Heyde. Hinzukommen mehr als 50.000 Mikro-Apartments in privater Hand. Hier lägen die Mieten „durchschnittlich bei 500 und zum Teil bis über 1.000 Euro“. Ein Umstand, der den Generalsekretär des DSW wie auch die Studierenden nachdenklich macht.

An anderer Stelle wird der Mangel an Wohnheimplätzen für Studierende – ob bezahlbar oder nicht – als Chance angesehen. Längst hat sich das Missverhältnis zwischen der Nachfrage und dem bestehenden Angebot in der Immobilienbranche rumgesprochen. Wurde Studentisches Wohnen lange mehr oder weniger ignoriert, hat es sich mittlerweile zu einer eigenen Assetklasse entwickelt. Laut einer im Oktober 2020 veröffentlichten Studie der Union Investment ist das Angebot an privaten Studentenwohnanlagen in den 30 größten Universitätsstädten Deutschlands von 2010 bis 2020 um mehr als das Vierfache angewachsen. Doch dann kam

Corona. Und es kam zum ersten Mal seit dem kometenhaften Aufstieg der noch jungen Assetklasse eine Investitions- und Transaktionsdelle. Laut CBRE ging das Transaktionsvolumen im Segment Studentisches Wohnen/Mikro-Living im Jahr 2020 nämlich um rund 35 Prozent auf 640 Millionen Euro zurück. Sebastian Schütte, Director Residential Investment bei CBRE, führt das auf ein „Abwarten, wie sich die Pandemie auf die Nutzernachfrage auswirkt“, zurück.

„Großes Umnutzungspotenzial für Hotel- und Büroobjekte“

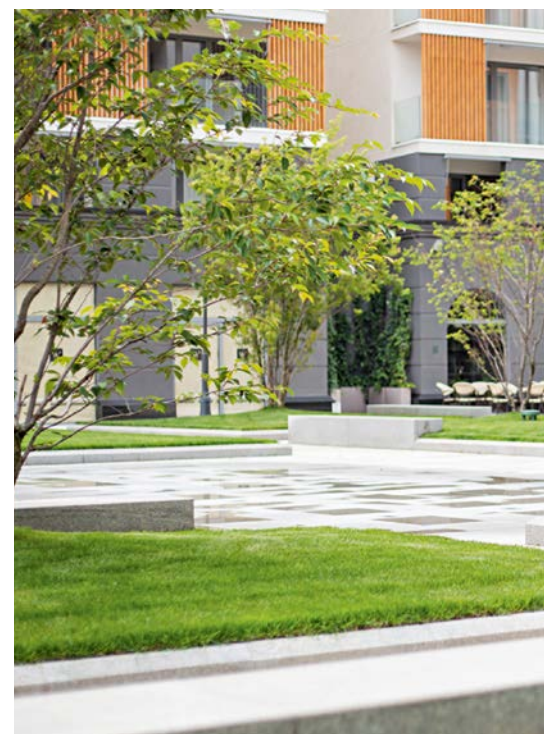
Ein vorübergehendes Abwarten. Denn Marktkenner prognostizieren unisono, dass sich die mittel- und langfristige Investitionsbereitschaft wieder mindestens auf Vor-Krisen-Niveau einpendeln wird. Und zwar spätestens mit der Rückkehr des Präsenzunterrichts. Diese wurde allerdings zunächst für das vergangene Winter- und dann für das laufende Sommersemester erwartet. Dass die Corona-Pandemie derzeit immer noch keinen Präsenzunterricht zulässt, bereitet zwar Studierenden und ihren Lehrkräften Kopfzerbrechen. Unter Anbietern von privaten Wohnheimplätzen ist der generelle Optimismus aber ungebrochen.

Stellvertretend für das Händereiben in der Branche will International Campus (IC) in den kommenden Jahren „kräftig wachsen und eine Milliarde in neue Objekte investieren“, wie CEO Rainer Non-

nengösser sagt. Davon betroffen seien die Kernmärkte Deutschland, Niederlande und Österreich. Durch die Auswirkungen der Corona-Pandemie erwartet er zudem neue Chancen: Der Hotelmarkt stehe massiv unter Druck und das Arbeiten aus dem Homeoffice habe sich bewährt, daher rechne er mit einem „großen Umnutzungspotenzial für Hotel- und Büroobjekte“.

Hierzulande betreibt IC 2.600 Studentenapartments der Marke THE FIZZ. Weitere 1.200 befinden sich in der Entwicklung. Corona-bedingte Reisebestimmungen im In- und Ausland haben zwar dazu geführt, dass der Anteil an internationalen Studierenden in den Häusern merklich zurückging. Diese Lücke hätten aber deutsche Studierende teilweise gefüllt, so Nonnengösser weiter. Für das kommende Wintersemester 2021/22 erwarte er eine Rückkehr des Präsenzunterrichts sowie der internationalen Studierenden und dadurch eine Normalisierung der Lage. Normalisierung, also ein Großteil Studierender, die in ihrer Wahlheimat

Die Ruhe vor dem Sturm.
Noch sorgt der digitale Unterricht an Universitäten mancherorts für freie Wohnheimplätze. Das soll sich aber bald schon wieder ändern.



Drei Digitalsemester am Stück bringen nicht nur Studierende in Verlegenheit. Auch die Zukunftsträchtigkeit der Assetklasse Studentisches Wohnen wurde zwischenzeitlich infrage gestellt. Doch es macht sich wieder Optimismus breit. Zumindest bei Investoren.

händeringend nach einer Bleibe suchen: ein reich gedeckter Tisch für Investoren, um kräftig Speck anzusetzen.

Am besagten Tisch sitzt auch Catella. Unter anderem mit seinem „Student Housing Fund II“ ist das Unternehmen im Markt unterwegs, bislang mit rund 4.250 Betten an zwölf Standorten. Für weitere Ankäufe seien mehrere Objekte aktuell in der Prüfung, so Ulrike Hagendorf, Senior Research Managerin bei der Catella Residential Investment Management (CRIM).

Ungeschoren werden Bestandshalter von privatem Angebot allerdings nicht aus der Corona-Krise kommen, wenn man dem Generalsekretär des DSW glaubt: „Wir wissen, dass einige private Anbieter ihre Mietenhöhe erheblich reduzieren mussten, große Probleme haben, ihre Häuser vermietet zu bekommen und auch Angebote zu mietfreien Zeiten oder Zugeständnisse bei den Mietvertragslaufzeiten gemacht haben“, so Achim Meyer auf der Heyde. «

Gerald Makuzwa, Freiburg

Foto: gettyimages/FluxFactory



INTERVIEW MIT ULRIKE HAGENDORF

„Aufgrund der erhöhten Nachfrage ist auch weiterhin mit einer Renditekompression zu rechnen“

Frau Hagendorf, wie nehmen Sie die aktuelle Stimmungslage im Transaktionsmarkt „Studentisches Wohnen“ wahr? Mit Beginn der Covid-19-Pandemie trat zunächst ein verhaltenes Agieren im Transaktionsmarkt ein. Wir haben unsere Transaktionen im Studentischen Wohnen, die bereits vor der Pandemie in Due Diligence waren, während der Pandemie noch zum Ankauf gebracht. Wir gehen davon aus, dass das Transaktionsgeschehen in Deutschland wieder an Fahrt aufnehmen wird.

Welche allgemeinen Entwicklungen erwarten Sie für die Zukunft der Assetklasse? Es herrscht nach wie vor ein Unterangebot an Studentischem Wohnen. Investitionsstrategien werden auch in Zukunft auf Städte mit angespannten Wohnungsmärkten, einer Unterversorgung und renommierten Universitäten abzielen. Der Renditevorteil Studentischen Wohnens gegenüber klassischem Wohnen hat sich schon in den vergangenen Jahren verkleinert. Aufgrund der erhöhten Nachfrage ist auch weiterhin mit einer Renditekompression zu rechnen.

Welche Erfahrungen hat die CRIM mit ihrem Bestand während der Pandemie gemacht? Die CRIM hat in ihrem Bestandsportfolio an Studentischem Wohnen in Deutschland, das in Q1/2021 bei ca. 450 Mio. Euro AuM liegt, keine nennenswerten Nachfrageeinbrüche verzeichnet.

Wie wird Catella auf die aktuelle Lage reagieren? Wir setzen den Portfolioaufbau des Catella European Student Housing Fund II wie geplant fort. Deutschland ist und bleibt einer der Kernmärkte mit einer großen Studentenanzahl.



Ulrike Hagendorf, Senior Research Managerin bei der Catella Residential Investment Management (CRIM)

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Jetzt anmelden!

**KONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIE**

**Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten**

**Nächster Studienstart:
Düsseldorf ab 5. Juli 2021**

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe



Hohes Geldwäsche-Risiko in der Immobilienwirtschaft

Geldwäsche In Deutschland wird das Schwarzgeld auf jährlich 100 Milliarden Euro taxiert, rund 30 Milliarden davon fließen laut Schätzungen in den Immobilienmarkt. Daher ist Geldwäscherprävention im Bereich der Compliance eines der am meisten diskutierten Themen. [rics.org/de](https://www.rics.org/de)



Wachsam sein beim Verdacht der Geldwäsche: Dazu fordert Susanne Eickermann-Riepe die Immobilienbranche auf.

Laut dem Büro der Vereinten Nationen für Drogen- und Verbrechensbekämpfung (UNODC) werden weltweit 800 Milliarden bis zwei Billionen US-Dollar gewaschen, was etwa zwei bis fünf Prozent des globalen BIP entspricht. Die hiesige nationale Risikoanalyse (NRA) stellte im Immobiliensektor ein „hohes“ Geldwäsche-Risiko fest. Auch wenn das Geldwäschegesetz (GwG) seit über einem Jahr in Kraft ist, gibt es immer wieder Präzisierungen. Zuletzt wurde im Februar beschlossen, die strafrechtliche Bekämpfung der Geldwäsche nachzubessern. Künftig soll es nicht mehr auf den bislang häufig schwierigen Nachweis der schweren Vortat ankommen, sondern das Verschleiern soll bei weitaus mehr Straftaten angewandt werden als bislang. Demnach tritt schon dann eine Strafbarkeit ein, wenn verschleierte Vermögenswerte aus irgendeiner Straftat herrühren. Ein guter Grund, sich durch geeignete Maßnahmen abzusichern.

PRÜFUNG VON EINGEHALTENEN STANDARDS STEHT AN Deutschland steht zurzeit im Fokus der Prüfung der FATF (Financial Action Task Force), allerdings verzögert sich die Prüfung aufgrund der pandemiebedingten Einschränkungen. Was bedeutet diese Prüfung? Die supranational agierende Organisation der OECD überprüft die Einhaltung der FATF-Standards vor Ort. Unter anderem werden das Vorhandensein und die Effektivität von Geldwäscherprävention und -aufsicht im Nichtfinanzsektor geprüft. Die Immobilienbranche, Casinos, Juweliere, Auto- und Edelmetallhändler, Rechtsanwälte und Notare gehören zu den so genannten Verpflichteten im Nichtfinanzsektor. Diese Berufsgruppen müssen bei der Zollbehörde Financial Intelligence Unit (FIU) ihre Geldwäscherverdachtsmeldungen einreichen. Während der Finanzsektor häufig meldet, kommen Hinweise aus dem Nichtfinanzsektor eher selten. Auch die FIU selbst steht nicht in einem guten Licht und wurde vom Bundesrechnungshof des Öfteren kritisiert. Die Ergebnisse der FATF-Prüfung werden abzuwarten sein, aber die besondere Relevanz ist klar, da die Ergebnisse das wirtschaftliche und politische Ansehen beeinflussen können.

Für die Immobilienbranche ergibt sich aus der im Herbst 2020 in Kraft gesetzten Geldwäschegesetzmeldepflichtverordnung-Immobilien (GwGMeldV-Immobilien), dass sie der Gefahr wirksamer begegnen muss. Insbesondere Vermittlungsgeschäfte und Transaktionen können für Geldwäsche missbraucht werden. Daher sind an Immobilientransaktionen Beteiligte und nach dem Geldwäschegesetz bereits verpflichtete Notare, Rechtsanwälte und Angehörige der steuerberatenden Berufe zu besonderer Aufmerksamkeit verpflichtet. Die Verordnung beschreibt Meldepflichten zum Beispiel beim Immobilienerwerb, wenn Kunden oder wirtschaftlich Berechtigte Bezüge zu Hochrisikostaat haben, in Sanktionslisten auftauchen oder Auffälligkeiten im Zusammenhang mit den Identifizierungspflichten zeigen.

Aber nicht nur Makler sind angesprochen, auch Verwalter, Mieter, Bauträger, Investmentgesellschaften, Projektentwickler und Bestandshalter müssen sich der Pflichten bewusst sein, die aus der Geldwäscherverordnung entstehen. Diese betreffen insbesondere die Risikomanagementverbindlichkeit im Zusammenhang mit vermittelten Kaufverträgen oder bei Miet- oder Pachtverträgen ab einer monatlichen Miete oder Pacht von 10.000 Euro. Wie bei allen Geschäften gilt auch für die Immobilienbranche „Know your Customer“. Die Feststellung und Identifizierung von Kunden, wirtschaftlich Berechtigten und die kontinuierliche Überwachung der Geschäftsbeziehung bleiben ein wichtiger Fokus der Sorgfaltspflichterfüllung. «



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

Schneller und ambitionierter beim Klimaschutz

Klimaschutz Höhere Sektorziele allein reichen nicht aus. Wir benötigen endlich eine Gesamtstrategie, mit der wir die vereinbarten Emissionsminderungen tatsächlich erreichen.

www.deutscher-verband.org

Das Bundesverfassungsgericht hat zuletzt zwei wegweisende Urteile gefällt. Zum einen hat es den Berliner Mietendeckel außer Kraft gesetzt. Außerdem geht den obersten Verfassungshüterinnen und -hütern das Klimaschutzgesetz 2030 nicht weit genug: Die darin festgesetzte Emissionsminderung bis 2030 sei nicht ausreichend. Die Bundesregierung hat daraufhin das Klimaschutzgesetz nachgeschärft. Für den Gebäudesektor gibt es höhere Zwischenziele und einen Fahrplan zur Klimaneutralität bis 2045. Doch höhere Sektorziele allein reichen nicht aus. Wir benötigen endlich eine Gesamtstrategie, mit der wir die vereinbarten Emissionsminderungen tatsächlich erreichen.

KOMPLEXE FÖRDERPROGRAMME SCHRECKEN AB Der Berliner Mietendeckel ist das Symbol für Widersprüche zwischen bezahlbarem Wohnen und Klimaschutz. Deckeln wir die Miete und damit die Refinanzierungsmöglichkeiten energetisch modernisierter Wohnungen noch weiter, werden Eigentümerinnen und Eigentümer nicht umfassend modernisieren. Lassen wir hohe modernisierungsbedingte Mieterhöhungen zu, überfordern wir viele Mietende. Nun kann die verbesserte und ausgeweitete Bundesförderung die Finanzierungslücke zur Warmmietenneutralität teilweise schließen. Komplexe Förderprogramme schrecken aber nach wie vor viele Eigentümer ab.

Auch der CO₂-Preis soll energetische Modernisierungen anregen. Hier streiten Koalitionsparteien und Ministerien momentan, wer die Mehrkosten tragen soll – Mietende oder Vermietende. Doch aus vermiedenen CO₂-Kosten lässt sich noch keine Modernisierung finanzieren. Wir brauchen also dringend eine wirkungsvolle und sozialverträgliche Gesamtsystematik aus Mietrecht, Förderung und CO₂-Bepreisung. Die Einnahmen aus dem CO₂-Preis im Gebäudebereich müssen zur Deckung der Finanzierungslücke bei Modernisierungen eingesetzt werden.

ABSCHIED VON ÜBERTRIEBENER EFFIZIENZDOGMATIK Ein ganzheitlicher Ansatz ist ebenfalls im Zusammenspiel zwischen Wärmeschutzmaßnahmen und dem Einsatz erneuerbarer Energien notwendig. „Efficiency First“ ist bisher der umweltpolitische Leitgedanke. Dies ist insofern richtig, als man die Energieeffizienz bei einem Großteil der Gebäude noch deutlich erhöhen muss, um in den Gebäuden überhaupt eine effiziente erneuerbare Wärmeversorgung zu ermöglichen. Doch es ist unbezahlbar, bautechnisch unrealistisch und auch klimapolitisch unsinnig, bis 2045 sämtliche Gebäude auf den Wärmeschutzstandard eines KfW-Effizienzhauses 40 oder 55 zu modernisieren, Förderung darauf zu beschränken oder gar eine entsprechende Sanierungspflicht festzulegen.

Hier brauchen wir ein differenziertes Vorgehen. Manche Gebäude lassen sich auf diese anspruchsvollen Standards modernisieren. In der Realität ist es aber besser, für den Großteil einen Wärmeschutz von 30 Prozent unterhalb des Neubaustandards anzustreben. Der Rest zur Klimaneutralität lässt sich weit günstiger und effizienter durch erneuerbare Energieversorgung erreichen. Der Deutsche Verband hat unter der Leitung des ehemaligen Oberbürgermeisters von Ludwigsburg, Werner Spec, ein Jahr lang in einem interdisziplinär und sektorenübergreifend besetzten Runden Tisch neue Ansätze für mehr Klimaschutz erörtert. Ende Juni 2021 werden die daraus entstandenen Handlungsempfehlungen vorgestellt. «



Ein ganzheitlicher Ansatz ist im Zusammenspiel zwischen Wärmeschutzmaßnahmen und dem Einsatz erneuerbarer Energien notwendig, meint Verbandspräsident Groschek.

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbandes



Landleben

Am Abend des 13. Juni 2020 beobachtete mein Onkel ein herannahendes Gewitter. Es kam näher und näher, bis vor seinen Augen ein Blitz über die Wetterfahne und die Regenrinne in unser altes Hofgebäude einschlug. Die freiwilligen Feuerwehren der Umgebung kamen zwar innerhalb von 15 Minuten, aber das war schon zu spät. Nach den Aufräumarbeiten, ein Jahr später, steht nur noch der Bruchsteinsockel aus dem 18. und ein bisschen verkohltes Fachwerk aus dem 19. Jahrhundert.

Mein Vater wohnt bereits seit der Wende wieder in seinem Geburtsort. Ohne besondere Leidenschaft habe ich ihn gerne dort besucht. Immer mal wieder habe ich eher halbherzig mit dem Gedanken gespielt, den leerstehenden Hof neben seinem Geburtshaus wieder zum Leben zu erwecken. So verging die Zeit. Aber als ich vor der Ruine stand, wurde mein Blick auf dieses ramponierte Dörfchen liebevoller und ich begann mich genauer mit den dortigen Realitäten zu beschäftigen.

Nur noch 90 Einwohner und ein Landwirt

Der Ort hatte es in seiner jahrhundertalten, ereignisarmen Geschichte gerade einmal auf 150 Einwohner und eine Handvoll Höfe gebracht. Zusammen bewirtschafteten sie nicht mehr als 250 Hektar. Aber in der Mitte stand eine Kirche, es gab die Brauerei, eine Gärtnerei, eine Ziegelei, einen Kaufladen, das Standesamt wurde vom Bürgermeister ausgeübt und die Kneipe der Familie Winter gab es natürlich auch. Vor Ort war Arbeit für Schmiede, Zimmerer, Maurer und Korbflechter. Das soziale

Leben war abwechslungsreich und vielfältig. So ein Hof konnte mit all seinen Tieren, Gärten, Feldern und Gerätschaften 30 Personen in einfachem Lohn und Brot halten.

Heute gibt es im Dorf noch 90 Einwohnerinnen und Einwohner und einen einzigen Landwirt. Der bewirtschaftet mit genau zwei Angestellten 400 Hektar und konkurriert um die landwirtschaftlichen Flächen der Gegend mit der ehemaligen Landwirtschaftlichen Produktionsgenossenschaft in Prießnitz (5.000 Hektar) und der Milchviehanlage in Mohlau (etwa 1.500 Hektar). Die Brauerei wurde bereits in den 30er Jahren geschlossen, später die Kneipe, die Ziegelei, die Gärtnerei, die Poststelle, die Schmiede und der Kaufladen. Die Kirche wurde 1976 wegen „Baufälligkeit und fehlender finanzieller Mittel“ abgerissen. Und jetzt ist auch noch eines der wenigen historischen Häuser mitten im Dorf abgebrannt.

Belebende Impulse müssen auch von außen kommen. Der neu gebaute Fahrradweg auf der stillgelegten Zucker-Bahntrasse von Zeitz nach Camburg macht Hoffnung. Der ist Teil der 183 Kilometer langen Saale-Unstrut-Elster-Rad-Acht, die wiederum mit dem Ilm-Tal, dem Saale-Tal und vielen anderen überregionalen Radwegen verbunden ist.

Sanfte Hügel, beschauliche Täler

Seidewitz ist aus einem slavischen Rundling hervorgegangen und befindet sich auf einem Ausläufer der Ilm-Saale-Platte des thüringischen Schiefergebirges, im Südosten Sachsen-Anhalts, an der Grenze zu Thüringen.

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.

Die sanften Hügel wechseln sich mit beschaulichen Tälern ab. Die Raps-, Hopfen- und Getreidefelder und die Weinberge zeugen von überaus fruchtbaren Böden. Das Saale-Unstrut-Tal mit seinen Naturschutzgebieten oder das nahe Wethautal sind nur zwei Beispiele dieser überwältigend schönen Landschaft. Aber die Jungen ziehen zum Arbeiten in die Zentren, die Alten bleiben zurück und mit ihnen vergehen die Dörfer. In dieser Situation fällt es mir schwer, eine positive Zukunft zu entwerfen. Aber eine gute Utopie stellt die richtigen Fragen und weist den Weg zu Veränderungen.

Überrascht stelle ich fest, dass Seidewitz mitten in der neu geschaffenen Metropolregion Mitteldeutschland liegt. Diese umspannt als zentralen Kern den Ballungsraum Leipzig-Halle-Jena-Gera. Zu ihren Mitgliedsstädten zählen zusätzlich Chemnitz, Zwickau, Dessau und Naumburg mit insgesamt sechs Millionen Einwohnern im Umkreis von 100 Kilometern.

Diese Städte bieten heute eine Lebensqualität, wie sie sie vermutlich noch niemals zuvor besessen haben. Mit ihren großartigen Kulturangeboten, ihrer herausragenden Architektur und ihren kreativen Gesellschaften haben sie es in die Spitzengruppe der Städte mit einer hohen Lebensqualität geschafft. Nur hat das vor Ort noch kaum jemand verstanden.

Vernetzung von ländlichen und urbanen Räumen

Die Gegend um Seidewitz ist typisch für viele andere Regionen in Deutschland. Die Trennung von Stadt und Land ist ökonomisch, politisch und gesellschaftlich noch sehr präsent. Aber in der Vernetzung von ländlichen und urbanen Räumen liegt die Lösung für viele der heutigen Probleme. Die Fokussierung auf Stadt- oder Landflucht hat zu einer missverständlichen Polarisierung in der Diskussion um eine gerechte Gesellschaft geführt. Die Stärkung der Peripherie wird zu einer Entlastung der hochverdichteten Zentren führen.

Jenseits der Träume vom Einfamilienhaus und der sozial-ökologischen Romantik einiger Großstädter liegt die Zukunft. Es geht um attraktive und lebendige, größere und kleinere Städte, Ortschaften und ländliche Räume, die real und digital gut miteinander verbunden werden müssen. Diese Aufgabe geht alle an. Wer das Vertrauen und den Respekt der Landbevölkerung verliert, wird politisch und kulturell auch die Städte verlieren. Die Verflechtungen und gegenseitigen Abhängigkeiten sind bereits zu groß. Viele in der Immobilienwirtschaft konzentrieren ihren Enthusiasmus und einen großen Teil

ihrer Lebensenergie auf den Wettbewerb um Aufträge und Grundstücke in den wenigen zentralen, urbanen Lagen. Da drängeln sich alle.

Patenschaften für Dörfer

Sie könnten stattdessen Patenschaften für Dörfer übernehmen und ihre Erfahrungen dort einbringen, wo sie zum Wohle der Gemeinschaft so viel mehr bewirken würden.

Was wäre, wenn das ganze Wissen über gute Städte und gutes Leben auch den Dörfern zur Verfügung stünde und dort Anwendung fände? Wenn die innerörtliche Verdichtung einfach die vorhandene Infrastruktur nutzt und Baukultur die Nachbarn zusammenbringt und den Gemeinschaftssinn fördert?

Wenn Planungswerkstätten und Reisen zu Referenzprojekten die Möglichkeiten für die Gemeinde und für potenzielle Bauherren veranschaulichen?

Initiativplanungen sind eine entscheidende Grundlage für die Entwicklung von Zukunftsperspektiven. Denn erst eine langfristige, strategische Planung kann gezielt vorhandene Fördermittel einwerben.

So etwas wird nicht ohne die Unterstützung von Bund und Ländern möglich.

Denn die Immobilienwirtschaft ist auf dem Lande nicht zu finden. Ihre Strategien lassen sich hier zurzeit kaum anwenden. Es

gibt weder eine dynamische Bodenwertsteigerung für Bauland, noch werden die Immobilien hier auf absehbare Zeit bedeutend mehr wert sein. Land und Baurecht sind so ausreichend vorhanden, dass noch keine Verknappung zu Spekulationsgewinnen führen kann. Hier geht es nicht um das schnelle Geschäft und den raschen Weiterverkauf. Hier muss man bleiben, um Werte zu schaffen. Auch zum Beispiel durch den Betrieb der Gebäude und die Schaffung fehlender Arbeitsplätze.

Seidewitz mit seinem Bachlauf und den Wiesen, Feldern und Wäldern ist der Lebensraum einer vielfältigen Flora und Fauna. Mehlschwalben bauen ihre Nester unter den Dachvorsprüngen, Turmfalken haben ihren Horst in der Steinwand der Südscheune, Nachtigallen singen in den Eschen am Bach, Frösche, Kröten und Molche laichen im Ententeich, verborgen unter Gestrüpp liegt ein Fuchsbau. An der östlichen Seite der Scheune haben hunderte von Hummeln, Wespen und Bienen ihre Nisthöhlen in die Lehmwand gegraben.

Viele von ihnen waren bereits hier, als es das Dorf noch gar nicht gab. So habe ich mich entschieden, das abgebrannte Gebäude wieder aufzubauen. Die Suche nach einer gemeinsamen Zukunft ist aller Mühen wert. «

„Jenseits der Träume vom Einfamilienhaus und der sozial-ökologischen Romantik einiger Großstädter liegt die Zukunft der Dörfer.“

Verwaltung & Vermarktung

GdW-Vermieter günstiger als Online-Portale

Unter dem Durchschnitt der bei Online-Maklern inserierten Mietpreise bieten die im GdW organisierten Vermieter ihre Wohnungen an, wie der Verband mitteilt. Die Nettokaltmieten für Bestandswohnungen, die wieder vermietet werden, liegen bei den GdW-Wohnungsunternehmen demnach aktuell im Schnitt bei 6,37 Euro pro Quadratmeter und Monat – das sind nach Berechnungen des GdW 0,81 Euro (oder 11,3 Prozent) weniger als die bei den Internetportalen veröffentlichten Durchschnittswerte. Bei Neubauwohnungen liegen die Quadratmeterpreise der Wohnungsunternehmen bei 8,31 Euro – 1,27 Euro oder 13,3 Prozent teurer sind die durchschnittlichen Neubaumieten von Online-Plattformen.



RETOURENLOGISTIK

Lager heiß begehrt – Mieten steigen

In den fünf Ballungsräumen Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg und München lag das Umsatzvolumen bei Logistikflächen im ersten Quartal 2021 mit rund 468.000 Quadratmetern um 19 Prozent höher als im ersten Quartal 2020, so eine Studie des Maklerhauses Savills. Auf Investorensseite sorgt die Nachfrage bei weiter hohen Preisen für ein positives Anlageumfeld. In den Regionen Frankfurt, München oder Düsseldorf hat sich danach in den vergangenen Jahren die Knappheit von Grundstücken, die für eine Logistikbebauung ausgewiesen werden können, deutlich manifestiert.

Die Spitzenmieten für Lagerflächen in der Größenordnung ab 5.000 Quadratmetern hätten sich in vier der größten fünf Ballungsräumen in den vergangenen zwölf Monaten jedoch stabilisiert.

VDIV

Stipendien für Fortbildung

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschlands (VDIV) lobt erneut zwei Stipendien für immobilienwirtschaftliche Fortbildungen am Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) aus.

Um die Ausbildung von qualifiziertem Fachpersonal zu fördern, hat der Verband der Immobilienverwalter Deutschlands ein Stipendienprogramm aufgelegt. Nun vergibt der Verband zum siebten Mal je ein Stipendium für die Fernlehrgänge Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ) sowie Immobilienverwalter/in (IHK).

Um ein Stipendium bewerben können sich Mitarbeitende aus der Immobilienwirtschaft wie auch Quereinsteigerinnen und -einsteiger mit besonderem Interesse an der Immobilienverwaltung. Bewerbungen sind bis zum 31.7.2021 möglich. Die Stipendiaten gibt der Verband auf dem 29. Deutschen Verwaltertag bekannt, der im September in Berlin stattfindet.

Ausschreibungsunterlagen für das VDIV-Stipendienprogramm 2021 <https://vdiv.de/>

IMMOBILIENVERWALTER DES JAHRES GESUCHT

Der VDIV Deutschland sucht auch in diesem Jahr die Immobilienverwalter des Jahres. Ausgezeichnet werden sollen Unternehmen, die in herausragender Weise ihre Arbeitsabläufe auf eine neue, effiziente Basis gestellt haben, auf ökologischer Ebene neue Wege gehen und die Chancen der Digitalisierung nutzen. Wohnungseigentums- und Mietverwaltungen bundesweit sind bis zum 16. Juli 2021 aufgerufen, uns ihre Strategien und Umsetzungserfolge vorzustellen. Die drei Gewinner werden am 23. September beim Festabend des 29. Verwaltertages in Berlin geehrt. Weitere Informationen zu den Teilnahmebedingungen und zur Online-Bewerbung finden Sie auf: www.immobilienvewalter-des-jahres.de

TELEKOMMUNIKATIONSGESETZ (TKG): NOVELLE VERABSCHIEDET**Nebenkostenprivileg ja – aber nicht für TV-Kosten**

Das Nebenkostenprivileg bei den Kabel-TV-Kosten wird in Kürze fallen. Der Bundesrat hat am 7.5. 2021 der Novelle des Telekommunikationsgesetzes abschließend zugestimmt (siehe dazu schon Immobilienwirtschaft Heft 5 Seite 42). Dafür sollen Mieterinnen und Mieter für den Internetausbau zahlen. Die Wohnungswirtschaft spricht von einem Rohrkrepiierer. Zirka 12,5 Millionen Haushalte in Deutschland erhalten die TV-Grundversorgung über Breitbandnetze, und

Vermieter sollen die Kosten für TV-Kabelverträge nach einer Übergangsfrist bis 2024 nicht mehr auf die Mieter umlegen dürfen.

zwar als Teil der Wohnungsmiete. Die monatlichen Kosten des Betriebs der dafür notwendigen Netze und die Urheberrechtsabgaben an die TV-Sender kann der Vermieter bislang über die Nebenkosten auf die Mieter umlegen. Das wird sich bald ändern.

Das Telekommunikationsmodernisierungsgesetz (TKModG) legt fest, dass die Kosten für TV-Kabelverträge, die vom Vermieter abgeschlossen worden sind, künftig nicht mehr auf die Mietnebenkosten umgelegt werden dürfen. Doch es gibt eine Übergangsfrist: Bis zum 30.6.2024 gilt noch das so genannte Nebenkostenprivileg (auch Umlagefähigkeit). Ab dem 1.7.2024 haben dann die Mieter die Wahlfreiheit und können selbst bestimmen, welchen Anbieter sie haben wollen – oder ob sie ganz verzichten.

Gleichzeitig soll die Umlage der Kosten für eine moderne gebäudeinterne Glasfaser-Netzinfrastruktur gepusht werden. Im Glasfaserausbau sollen die Kosten befristet und gedeckelt umgelegt werden können. Hat ein Wohnungsvermieter neue Glasfaserleitungen verlegen lassen, kann er seinen Mietern ein „Bereitstellungsentgelt“ berechnen. Der Umlagebetrag wird auf maximal 60 Euro pro Jahr und Wohnung (insgesamt höchstens 540 Euro) begrenzt und wird zeitlich befristet gelten – regelmäßig bis fünf Jahre, höchstens neun Jahre.

Die Neuregelung schaffe „einen klaren Investitionsanreiz für den Vermieter“, um in Glasfaserleitungen zu investieren, lobten die SPD-Berichterstatter Falko Mohrs und Gustav Herzog den Entwurf. Die Deckelung auf 60 Euro pro Jahr und Wohnung sei ein ausreichender finanzieller Anreiz, meint Sven Knapp vom Bundesverband Breitbandkommunikation (Breko). Nicht ganz so euphorisch ist die Wohnungswirtschaft.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.42**

42 Kausalität: Maklerleistung nach mehr als einem Jahr. Wann der Käufer keine Courtage entrichten muss

MIETRECHT**S.43**

43 Urteil des Monats: Wohnraum- oder Gewerberaummiete?
Obliegenheiten des Mieters:
Auflagen im Rahmen der Sozialklausel

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.44**

44 Covid-19: Vertreterversammlung unzulässig
Beschlussnichtigkeit:
Bei Ausladen von Eigentümern

45 Versammlungsraum:

Zu klein

46 Werdender Eigentümer:

Aufteilung durch Teilungsvertrag

Umfang eines Wohnungseigentums:
Vergessener Kellerraum

47 Veräußerungsbeschränkung:

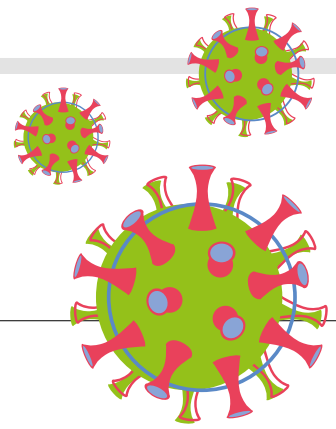
Klage auf Zustimmung

Anfechtungsklage: Anfechtungsbefugnis von Nichteigentümern

Negativbeschluss: Anfechtung – Höhe der Beschwer

Beschwer: Briefkastenanlage und Schlüssel

Corona: Die Voraussetzungen einer Vertreterversammlung



Im Zuge der anhaltenden Corona-Pandemie gestaltet sich die Durchführung von Wohnungseigentümerversammlungen auch im Jahr 2021 insbesondere in größeren Eigentümergemeinschaften nicht unproblematisch. Auch wenn nach Artikel 2, § 6 des Gesetzes zur Abmilderung der Folgen der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht zwar Wirtschaftspläne und Verwalterbestellungen auch ohne Beschlussfassung weitergelten, müssen Erhaltungs- und sonstige Verwaltungsmaßnahmen geregelt und getroffen werden.

Auch ohne Beschlussfassung ist der Verwalter nach § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG zwar berechtigt und verpflichtet, Maßnahmen ordnungsmäßiger Verwaltung zu treffen, die von untergeordneter Bedeutung sind und die nicht mit erheblichen Verpflichtungen für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer verbunden

sind. Gerade hier aber sind die Grenzen fließend. Fakt ist, dass diese Kompetenz jedenfalls keine größeren Erhaltungsmaßnahmen umfasst.

Jedem Eigentümer muss die persönliche Teilnahme an einer Versammlung möglich sein

Zunächst und grundsätzlich beurteilt sich die Frage nach der Zulässigkeit der Durchführung von Eigentümerversammlungen ohnehin danach, was das öffentliche Recht vorgibt. Ausgangspunkt sind insoweit die jeweiligen Coronaschutzverordnungen der Länder. Abhängig von konkreten Inzidenzwerten, können allerdings wiederum von Kreis zu Kreis bzw. Stadt unterschiedliche Regelungen gelten.

Erlaubt das öffentliche Recht die Durchführung von Eigentümerversammlungen, so ist der Verwalter nach § 24 Abs. 1 WEG auch zu ihrer Einberufung verpflichtet. Ist die Teilnahme der Wohnungseigentümer und die Organisation eines ausreichend großen Versammlungsraums möglich, steht die Durchführung einer Wohnungseigentümerversammlung nicht zur Disposition des Verwalters.

Auch nach Inkrafttreten des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes (WEMoG) am 1.12.2020 handelt es sich bei Wohnungseigentümerversammlungen um Präsenzveranstaltungen. Jedem Wohnungseigentümer muss demnach die persönliche Teilnahme an der Versammlung möglich sein. Dies gilt auch mit Blick auf die neue Beschlusskompetenz des § 23 Abs. 1 Satz 2 WEG, den Wohnungseigentümern die Möglichkeit der Teilnahme an Eigentümerversammlungen auf elek-



Vertreterversammlungen sind zulässig, aber bestimmte Regeln müssen eingehalten werden.

Die Rolle des Verwaltungsbeirats wird größer. Die „freiwillige“ Vertreterversammlung ist kein Problem. Trotzdem: Teilnahmewillige Wohnungseigentümer müssen teilnehmen dürfen. Was bedeutet das? Welche Voraussetzungen gibt es, auch für eine virtuelle Teilnahme?

tronischem Weg zu eröffnen. Auch bei einer entsprechenden Beschlussfassung muss weiterhin die Möglichkeit einer Präsenzteilnahme bestehen. Sind Eigentümerversammlungen zwar zulässig, überschreitet allerdings die Anzahl der Wohnungseigentümer die noch zulässige Teilnehmerzahl oder kann der Verwalter keinen ausreichend großen Versammlungsraum organisieren und stehen wichtige Verwaltungsentscheidungen an, stellt sich selbstverständlich die Frage nach Alternativen zur Präsenzversammlung. Das Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 Satz 1 WEG scheidet insoweit in aller Regel aus, da entsprechende Beschlüsse immer noch der Zustimmung sämtlicher Wohnungseigentümer bedürfen, auch wenn nunmehr die Textform ausreichend ist. § 23 Abs 3 Satz 2 WEG, der Mehrheitsentscheidung zwar auch im Umlaufverfahren zulässt, scheidet ebenfalls aus, da es eines entsprechenden Vorschaltbeschlusses bedarf.

Die verschiedenen Möglichkeiten einer Vertreterversammlung

Möglichkeiten bietet hier eine Vertreterversammlung. Die Vertreterversammlung kann derart durchgeführt werden, dass der Verwalter entweder allein oder mit einem begrenzten Teilnehmerkreis, also insbesondere dem Verwaltungsbeirat, die Versammlung durchführt und er selbst oder die teilnehmenden Mitglieder des Verwaltungsbeirats – von den Wohnungseigentümern durch entsprechende Vollmacht legitimiert – deren Stimmrecht ausüben. Ohne entsprechende gesetzliche Grundlage können jedoch teilnahmewillige Wohnungseigentümer nicht von der Versammlung ausgeschlossen werden. Eine derartige gesetzliche Grundlage existiert im Moment (noch) nicht.

Die aktuelle Rechtsprechung (zuletzt AG Ludwigshafen, Beschluss v. 16.3.2021, 2p C 37/21) toleriert es jedenfalls nicht, wenn Wohnungseigentümern der Eindruck vermittelt wird, ihre persönliche Teilnahme sei nicht möglich und sie müssten Stimmrechtsvollmacht erteilen.

Beliebt und rechtlich anerkannt: die freiwillige Vertreterversammlung. Was gilt bei zu kleinem Versammlungsraum?

Keine Probleme bereitet andererseits die „freiwillige“ Vertreterversammlung. Für diese darf der Verwalter auch durchaus werben und sich bei der Größe des angemieteten Versammlungsraums an der zu erwartenden Teilnehmerzahl orientieren (LG Frankfurt a. M., Urteil v. 17.12.2020, 2-13 S 108/20). Der Verwalter kann und sollte sich insoweit auch vorbehalten, die Versammlung nicht durchzuführen, wenn die Höchstzahl der für den angemieteten Raum zulässigen Teilnehmerzahl überschritten ist. Kann jedenfalls eine Versammlung nicht durchgeführt werden, kommt dem Verwalter als Einladendem auch die Aufgabe zu, die Versammlung abzusagen (BGH, Urteil v. 10.6.2011, V ZR 222/10).

Trotz aktuell sinkender Inzidenzwerte und weiter zunehmender Impfquote dürfte bei vielen Wohnungseigentümern die Bereitschaft zur persönlichen Teilnahme an einer Eigentümerversammlung ohnehin immer noch gering sein. Vertreterversammlungen mit nur wenigen oder gar keinen teilnehmenden Wohnungseigentümern dürften insbesondere dann unproblematisch durchführbar sein, wenn der Verwalter den Wohnungseigentümern im Vorfeld der Versammlung mög-

Fakten

§ 23 WEG

WOHNUNGSEIGENTÜMERVERSAMMLUNG

(1) Angelegenheiten, über die nach diesem Gesetz oder nach einer Vereinbarung der Wohnungseigentümer die Wohnungseigentümer durch Beschluss entscheiden können, werden durch Beschlussfassung in einer Versammlung der Wohnungseigentümer geordnet. Die Wohnungseigentümer können beschließen, dass Wohnungseigentümer an der Versammlung auch ohne Anwesenheit an deren Ort teilnehmen und sämtliche oder einzelne ihrer Rechte ganz oder teilweise im Wege elektronischer Kommunikation ausüben können.

(3) Auch ohne Versammlung ist ein Beschluss gültig, wenn alle Wohnungseigentümer ihre Zustimmung zu diesem Beschluss in Textform erklären. Die Wohnungseigentümer können beschließen, dass für einen einzelnen Gegenstand die Mehrheit der abgegebenen Stimmen genügt.

Fakten

§ 24 WEG

EINBERUFUNG, VORSITZ, NIEDERSCHRIFT

(1) Die Versammlung der Wohnungseigentümer wird von dem Verwalter mindestens einmal im Jahr einberufen.

§ 27 WEG

AUFGABEN UND BEFUGNISSE DES VERWALTERS

(1) Der Verwalter ist gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer berechtigt und verpflichtet, die Maßnahmen ordnungsmäßiger Verwaltung zu treffen, die

1. untergeordnete Bedeutung haben und nicht zu erheblichen Verpflichtungen führen oder
2. zur Wahrung einer Frist oder zur Abwendung eines Nachteils erforderlich sind.

lichst umfassende Informationen erteilt. Völlig unproblematisch dürfte es dann sein, wenn die Wohnungseigentümer die Möglichkeit einer Teilnahme an den Versammlungen im Wege elektronischer Kommunikation geschaffen haben. Denn es sei einmal weiter unterstellt, dass viele Eigentümer ganz unabhängig von der weiteren Pandemieentwicklung ohnehin kein Interesse an einer persönlichen Versammlungsteilnahme haben, wenn ihre Teilnahme auch auf anderem Weg möglich ist.

Für die Durchführung einer Eigentümerversammlung in elektronischer Form bedarf es eines Beschlusses

Die Möglichkeit der Teilnahme in elektronischer Form muss allerdings beschlossen werden. Auch hier dürfte das Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 Satz 1 WEG angesichts seines Allstimmigkeitserfordernisses kaum Aussicht auf Erfolg bieten. Beruft der Verwalter allerdings, wie bereits vom VDIV vorgeschlagen, eine Eigentümerversammlung lediglich mit dem einzigen Tagesordnungspunkt der Beschlussfassung eben über die Ermöglichung der Versammlungsteilnahme in elektronischer Form ein, dürften sich Probleme einer entsprechenden Beschlussfassung dann nicht stellen, wenn der Verwalter die Wohnungseigentümer deutlich darauf hinweist, dass auch bei beschlossener Möglichkeit elektronischer Teilnahme stets Präsenzversammlungen durchzuführen sind, und insoweit überflüssigem Diskussionsbedarf vorgreift.

Der Verwalter sollte weiterem Diskussionsbedarf insoweit vorbeugen, als er den Beschlusswortlaut bereits mit dem Ladungsschreiben nach Abstimmung mit dem Verwaltungsbeirat vorformuliert. Abhängig von der Eigentümerstruktur der einzelnen zu verwaltenden Gemeinschaften sollte einerseits darauf geachtet

werden, zunächst lediglich einen Grundsatbschluss über die Möglichkeit einer Teilnahme im Wege elektronischer Form zu fassen und den Verwalter und den Verwaltungsbeirat zu ermächtigen, die näheren Details der technischen Umsetzung sowie die Festlegung der konkreten Teilnehmerrechte im gegenseitigen Einvernehmen auszuarbeiten. Mittels weiteren Beschlusses sollte sodann die Möglichkeit eröffnet werden, die konkreten Modalitäten einer Beschlussfassung über die Ermöglichung einer Versammlungsteilnahme im Wege elektronischer Kommunikation durch gesonderte Beschlussfassung nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG festzulegen, nämlich im Wege der neu geschaffenen Möglichkeit einer Mehrheitsentscheidung auch im „schriftlichen“ Umlaufverfahren. Andererseits kann es sich angesichts weitgehend „unproblematischer“ Eigentümerstruktur auch anbieten, die konkreten Modalitäten bereits in Absprache mit dem Verwaltungsbeirat festzulegen und entsprechend einen Beschlussvorschlag zur Abstimmung zu unterbreiten.

Selbst bei derart „abgespeckter“ Tagesordnung müssen Verwalter allerdings im Auge behalten, dass teilnahmewilligen Wohnungseigentümern die Anwesenheit in der Versammlung nicht verwehrt werden kann. Insoweit sollte der Verwalter im Vorfeld der Einladung zur Vertreterversammlung die Wohnungseigentümer binnen bestimmter Frist zur Mitteilung auffordern, ob sie beabsichtigen, an der Versammlung persönlich teilzunehmen. Abhängig vom konkreten Rücklauf kann er sich dann auf die Suche nach einem geeigneten Versammlungsraum machen und im Ladungsschreiben dann konkret darauf aufmerksam machen, dass bei Überschreiten der insoweit möglichen Teilnehmerzahl die Versammlung nicht zur Durchführung kommen werde. Wie bereits erwähnt, sollte der Verwalter möglichst für eine umfassende Erteilung von Stimmrechtsvollmachten werben. «

Online first

Durch die Corona-Krise müssen sich Makler umorientieren: Digitale Prozesse werden stark gepusht. Der Schlüssel zum Erfolg sind clevere Geschäftsmodelle, gepaart mit hoher Beratungskompetenz. Aber nicht alles geht vom heimischen PC aus.

Der Mangel an Objekten ist ein altes Problem für Maklerunternehmen, die Nachfrage übersteigt seit langer Zeit das Angebot. In Zeiten der Pandemiekrise ist das nicht anders, im Gegenteil werden neue Standorte wie zum Beispiel der „Speckgürtel im Speckgürtel“ – dank neuer Arbeitsmöglichkeiten im Homeoffice – spannender. Was sich ändert im Alltagsgeschäft, ist, dass die üblichen Vertriebswege des Maklers in der Corona-Zeit neu justiert werden müssen.

Websites wurden neu konzipiert, Technik aufgerüstet, zusätzlich sollen E-Mail-Kampagnen und Social-Media-Aktionen

den Vertrieb ankurbeln. Während der Druck der knappen Verkaufsangebote sich vor allem bei Neuaufträgen zu Beginn der Pandemie verstärkt hat, da sich Verkäufer in angespannten wirtschaftlichen Zeiten zunächst eher zurückhaltend verhalten haben und zudem auch keine Interessenten ins Haus lassen wollten, ist das Thema Digitalisierung inzwischen das „Neue Normal“. 360-Grad-Besichtigungen sind in aller Munde und die Videotelefonie läuft heiß.

Etliche Makler, Verwalter und Sachverständige haben ihren Berufsalltag und den Umgang mit den Kundinnen und

Kunden optimiert und angepasst. Vermietungen laufen sogar entspannter, denn manche private Eigentümer mit Angst vor Ansteckung oder Hausverwaltungen, die zuvor die Neuvermietungen selbst übernommen haben, beauftragen nun wieder professionelle Immobilienunternehmen, ist aus den Makler- und Verwalternetzwerken zu hören.

Digitalisierung ist im Makleralltag das „Neue Normal“: mit 360-Grad-Besichtigungen und Videotelefonie

Welche Dynamik in digitalen Verkaufsmodellen liegt, weiß Roland Kampmeyer, Chef von Kampmeyer Immobilien. Der Vermarktungsprofi ist gegenüber innovativen Prozessen seit jeher äußerst aufgeschlossen und war 2020 nach eigener Aussage der erste Makler in Deutschland, der einen Besichtigungsroboter eingesetzt hat. Auch ein Marketinggag, wie er zustimmt. Der Erfolg gebe ihm allerdings recht, denn mittlerweile habe er bereits den zweiten angeschafft, im Wert von rund 8.000 Euro.

Kampmeyer sieht das Potenzial dieser automatisierten Besichtigungen für Kunden vor allem im Mietbereich und bei Musterwohnungen in Großprojekten mit 200 oder mehr Wohnungen. Wenn hier in der Beratung und Transparenz der Angebote ein guter, gleichbleibender Standard erzeugt werde, prophezeie er der digitalen Anmietung in den kom- »



Zwei Beispiele für Dienstleister, die für Makler Soft- und Hardware für 360-Grad-Besichtigungen per PC anbieten: Ogulo und Matterport.





menden Jahren noch eine tolle Zukunft, erklärt Kampmeyer. Anders sieht es nach den Worten Kampmeyers allerdings im klassischen Verkauf des „Einmal-im-Leben“-Hauskaufs der typischen Familie aus, noch dazu bei Preisen, die beispielsweise in Köln inzwischen erst ab rund 800.000 Euro losgingen. Hier könne man die digitalen Tools weniger intensiv einsetzen. Dort heißt es nach Überzeugung Kampmeyers weiterhin: „Sehen, riechen, schmecken, fühlen, der Kunde muss das Objekt vor Ort buhstäblich mit Haut und Haaren erfassen.“

Jan Meyer, Geschäftsführer von Im-moto Immobilien, spricht vom Drei-Stufen-Modell, das sich in der Pandemie ganz besonders bewährt habe. Für Einfamilienhäuser in guter Lage Oldenburgs seien 100 bis 150 Interessenten realistisch. Von diesen werde in Phase zwei automatisiert eine Auswahl getroffen, die bis zu 15 übrig gebliebenen Interessenten würden dann zur 360-Grad-Besichtigung per PC eingeladen. „Wir begleiten den Interessenten per Videokonferenz zugeschaltet bei der virtuellen Besichtigung“, so Meyer.

Ogulo oder Matterport als Soft- und Hardwareanbieter seien dazu in der Branche beliebte Dienstleister. Der zukünftige Käufer kann dann laut Meyer bequem vom heimischen Sofa die zuvor vom Maklerteam erstellten Rundum-Fotos am eigenen PC oder Laptop ansteuern. Das Prinzip funktioniere zudem per Helmkamera auch in Echtzeit. Der Auftraggeber steuere ihn dann quasi per Videotelefonie durch die entsprechende Immobilie, erzählt Jan Meyer. Das erzeuge einen Livecharakter.

Der zukünftige Käufer kann bequem vom heimischen Sofa aus die zuvor vom Maklerteam erstellten Rundum-Fotos der Immobilie am eigenen PC oder Laptop ansteuern.

In der Phase drei sind dann, so Meyer, noch drei bis vier Kunden in der engsten Auswahl inklusive zugesagter Finanzierung der Bank. Die Pandemie hat dazu geführt, dass die Interessenten heute gerade im Kauf zum Selbstnutz viel affiner reagieren und sich zunächst mit Hilfe der technischen Möglichkeiten vorab von zuhause informieren, ist die Erfahrung Meyers. Nützlicher Effekt sei somit, dass sich der gesamte Verkaufs- und Vermietungsprozess enorm beschleunige.

Nützlicher Nebeneffekt von mehr Digitalisierung: Der Verkaufs- und Vermietungsprozess beschleunigt sich

Ist damit das praktizierte Geschäftsprinzip bekannter Online-Makler mit früh erprobten digitalen Prozessen wie Homeday oder McMakler im Vorteil? Angesichts des Drucks auf Provisionen könnte diese beschleunigte Vermarktung bei „Standardimmobilien“ oder im Massengeschäft zum neuen Normal werden. Manche Branchenkenner erwarten gerade für Strukturmakler wie Franchisegeber oder Sparkassen mehr Gegenwind am Markt. Auch die Provisionen stehen unter Beschuss. Verkäufer und Käufer müssen beispielsweise bei Homeday mit je 1,95 Prozent des Kaufpreises eine deutlich niedrigere Provision als marktüblich zahlen.

Das eigentliche Problem der Maklerbranche scheint kurz- und mittelfristig jedoch nicht das Verkaufen zu sein (Nachfrager gibt es viele), sondern der Wettbewerb um Aufträge. Niedrige Provisionen sind nicht wirtschaftlich tragbar für die klein- und mittelständisch geprägte Maklerszene und würden lediglich zum Outsourcen von Dienstleistungen führen, die dann extra bezahlt werden müssen. Die verbandsorientierte Maklerszene ist skeptisch, wenn an der Preisschraube ge-

„Emotionen und Lage, Lage, Lage werden heute wie morgen die erste Rolle spielen. Die potenziellen Verkäufer müssen begeistert werden.“

Florian Graf von Bothmer, Makler im niedersächsischen Lauenbrück

dreht würde. Einer der wachsenden Online-Makler McMakler setzt auf schnelle digitale Prozesse und gleichzeitig auf qualifiziertes Fachwissen vor Ort, ein Hybrid-Modell, das nach dem Geschmack von Jan Mettenbrink ist – auch wenn sich der Geschäftsführer der Maison Immobilien GmbH nicht mit dem aus Print und TV für kostenfreie, unverbindliche Immobilienbewertungen bekannten bundesweiten Anbieter vergleichen möchte. Er beneide die Maklerketten im Netz lediglich um teils enorme Marketingetats, die flächendeckend Werbung unters Volk bringen.

Netzwerker Mettenbrink verfolgt die Chancen der Digitalisierung im Maklergeschäft mit hoher Konsequenz und hat die aktuelle Lockdown-Phase für den weiteren Ausbau genutzt. Die Notwendigkeit forcierter digitaler Prozesse sei durch die Pandemie bei den meisten Maklern nun mit Nachdruck angekommen, weiß der Ausschuss-Vorsitzende der Maklerinnen und Makler des Immobilienverbands IVD im Norden. Fakt bleibt nach der Meinung von Mettenbrink, dass digitales Wissen die Geschäftsprozesse zwar beschleunigen kann, am Ende im Wettbewerb aber die wie in seinem Fall über Jahrzehnte erworbene Fachexpertise am eigenen Standort und ein dazu passendes, hochqualifiziertes berufliches Netzwerk gewinne.

Die aktuelle Situation der Kontaktbeschränkungen habe allerdings dazu geführt, dass man als Qualitätsmakler

viele Tätigkeiten noch intensiver vorbereite, bevor es zum physischen Kontakt komme. „Der Makler wird unsichtbarer“, so Mettenbrink.

3D-Rundgänge und Co. ja, aber letztendlich müssten die potenziellen Käufer begeistert werden, und das geht für Makler Florian Graf von Bothmer – Pandemie hin oder her – nur in der realen Welt. „Emotionen und Lage, Lage, Lage werden heute wie morgen die erste Rolle spielen“, so von Bothmer. Der Makler aus dem niedersächsischen Lauenbrück ist stolz auf seine Heimatregion und erfährt wie viele seiner Kollegen in diesen Tagen deutlichen Zuspruch. Stadtflucht lässt grüßen.

Von Bothmer sieht die 360-Grad-Besichtigungen vor allem als geeignetes Instrument, um den Verkäufer nachhaltig zu beeindrucken. Ein Trend, der bereits lange vor Corona eingesetzt habe und der jetzt in der Vermarktung unter eingeschränkten Pandemiebedingungen gerade recht komme.

Wie die Krise neue Möglichkeiten eröffnet, zeigt die clevere Marketingidee des Unternehmens Pistor Immobilien. Inhaber Arne Pistor aus Westerstede hat die Pandemie (und geschlossene Geschäfte) als Anlass genommen, seine Expertise der heimischen Wirtschaft kostenlos für 360-Grad-Rundgänge zur Verfügung zu stellen. Im Ergebnis habe sich eine für alle bereichernde Win-win-Situation ergeben, da Gewerbebetriebe und Kunden vom gemeinsamen Austausch und neuen Einblicken profitieren würden, sagt Arne Pistor.

Als Mitglied des Wirtschaftsforums Westerstede hat der regionale Makler seine 3D-Erfahrungen gezielt eingesetzt. Vom Eisbäcker über das Autohaus, die Gastronomie bis zum Blumenladen habe die Auszubildende Kira Süsens mit der Kamera hinter die Kulissen geschaut, getreu dem Motto: „Wir sind auch noch da, trotz Krise.“ Und Pistor sagt: „Wir zahlen damit zeitgleich positiv auf das Konto Eigenmarketing ein.“

Wenn Kostensparen zum Bumerang wird

Immobilien haben eine magische Anziehungskraft auf die Finanzer, denn bei ihnen lässt sich mit wenigen Federstrichen viel Geld sparen. Ein warnendes Beispiel zeigte sich während der Finanzkrise, in der lineares Cost-Cutting zur „Strategie“ erhoben wurde. Von der Reinigung bis in alle Bereiche der Instandhaltung sei gekürzt worden, „annähernd jährlich und schrittweise“, so Holger Knuf, Geschäftsführer des Internationalen Instituts für Facility Management (i2fm) mit Sitz in Oberhausen. Weil reihenweise Aufträge wegfielen, gerieten Gebäudereiniger und Wartungsfirmen ins Schlingern. Leistungsstörungen und Insolvenzen waren die Folge. „Oft musste von heute auf morgen Ersatz gefunden werden. Unter Zeitdruck ließen sich Immobilienbetreiber notgedrungen auch auf weniger qualifizierte Anbieter ein“, berichtet Pieter Niehues, Geschäftsführer bei Inverto in Köln, der auf Einkauf und Supply Chain spezialisierten Tochtergesellschaft der Boston Consulting Group. Aufwändigere Instandhaltungen wurden ganz zurückgestellt. Die Folgen könne man heute landauf, landab besichtigen, sagt Holger Knuf: einen immensen Sanierungsbedarf bei Gebäuden jedweder Nutzung.

Facility Services gehören noch immer zu den Branchen mit äußerst knappen Margen und hohen Insolvenzrisiken. Die Branchenanalyse der Volks- und Raiffeisenbanken spricht von dramatischen Umsatzverlusten und einer angespannten Lage. Bei den Gebäudereinigern rechnen 62 Prozent der Unternehmen mit weiteren Einbußen im laufenden Jahr. „Es wird in den Jahren 2021 und 2022 zu Ausfällen und Insolvenzen bei jenen kommen, die eine hohe Eigenleistungsquote aufweisen und ein wenig differenziertes Leistungsportfolio haben“, warnt Pieter Niehues. Und jeder Dienstleisterwechsel bedeutet zugleich einen Know-how-Verlust; selbst dann, wenn die Mitarbeitenden des alten

vom neuen übernommen werden. Knuf: „Die Objekt- und Prozessdaten finden oft keinen Eingang in die Übernahme. Dann fängt man wieder von vorn an.“

Viele Auftraggeber versuchten, die eigenen Geschäftseinbrüche durch Sparmaßnahmen in den Sekundärprozessen zu kompensieren und Verträge mit Lieferanten einfacher und schneller zu kündigen, berichtet die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Rödl & Partner. Dies betreffe vor allem infrastrukturelle Dienstleister. Bei technischen Services sei die Situation aufgrund der gesetzlichen Betreiberverantwortung etwas besser. Viele erkennen den Wert ihrer Lieferanten erst dann, wenn diese nicht mehr verfügbar sind.

Investoren kennen inzwischen den Wert eines proaktiven Instandhaltungsmanagements

Womöglich ist es sinnvoll, einem bewährten Partner durch eine Schwächephase zu helfen. Das funktioniert auch dann, wenn, wie nach dem ersten Shutdown, bestimmte Leistungen vorübergehend nicht mehr benötigt werden. „Wir haben das gemeinsam mit unseren Dienstleistern sehr partnerschaftlich gelöst. Es wurde offen besprochen, welche Leistungen im Lockdown vorübergehend angepasst werden können oder müssen und welche unbedingt aufrechtzuerhalten sind. So haben wir flexible, für beide Seiten geeignete Lösungen gefunden“, berichtet Lukas Nemela, Sprecher von ECE Projektmanagement, Europas größtem Shopping-Center-Betreiber. Gemeinsam mit den Partnern gestaltete Rahmenverträge hätten diese Flexibilität zugelassen.

Dass Immobilienwerte langfristig, über die Amtszeit von Managern hinaus,

gesichert werden müssen, gilt nicht nur in der Wohnungswirtschaft. In vielen Unternehmen scheint jedoch der nächste Jahresabschluss das Maß aller Dinge zu sein. Inzwischen wissen Investoren, die ihr Geld in Fonds oder Finanzierungsgesellschaften von Industrie- oder Büroimmobilien stecken, um die Bedeutung von proaktivem Instandhaltungsmanagement.

„Immer häufiger werden Fragen nach voraussichtlichen Sanierungszeitpunkten und -aufwendungen gestellt und Prognoseberechnungen kritisch hinterfragt“, berichtet Prof. Uwe Rotermund, Geschäftsführer der FM-Beratungsgesellschaft rotermund ingenieure und Professor für Immobilien-Lebenszyklus-Management an der Fachhochschule Münster. Eine reduzierte Pflege oder Instandhaltung schlägt sich eines Tages in höheren Reparatur-

Sparsamkeit am falschen Platz kann gefährlich werden!



Pandemiebedingte Umsatzausfälle zwingen viele Unternehmen zu drastischen Sparmaßnahmen. Auch bei der Gebäudeunterhaltung wird gekürzt, allerdings oft an falscher Stelle. Das geht an die Substanz. Statt harter Kostenbremse ist Finetuning gefragt.

kosten und Ersatzinvestitionen nieder. Der Immobilien-Lebenszyklus-Kostenrechner ILKR² zeigt den Mechanismus. Rotermond: „Verschiedene Leistungsumfänge und Taktzahlen für Facility Services können mit Blick auf deren Auswirkungen auf die Lebenszykluskosten sowie auf den Kapital- und Ertragswert festgelegt und bedarfsweise variiert werden. Basis sind objektspezifische Detail-Kalkulationen und ein Vergleich der Berechnungsergebnisse mit Benchmarks.“

Modelle wie der ILKR² ermöglichen den Schritt vom klassischen Sparprogramm zur strategischen Kostenoptimierung nach dem Prinzip der Total Cost of Ownership (TCO). „Dazu gehören auch lieferantenbezogene Informationen über Qualität, Reklamationsbearbeitung, Prozesseffizienz oder Transparenz. Dann wissen Kostenmanager genau, wo sie ansetzen und wie weit sie gehen können, ohne die Funktionsfähigkeit, die Substanz oder die Wirtschaftlichkeit der Immobilie zu gefährden, und mit welchem Dienstleister sie am besten zusammenarbeiten“, so Pieter Nihues von Inverto. Durch Priorisierung und Skalierung lassen sich Wirtschaftlichkeit und Qualitätsanforderungen in Einklang bringen.

Die Realität sieht anders aus: Es wird fast durchgängig Top-down budgetiert: Bei Neuausschreibungen werden Dienstleister angehalten, in einem bestimmten Preiskorridor zu kalkulieren. Diese überlegen: „Mit welchem Preis haben wir die Chance auf einen Zuschlag?“ Anschlussaufträge sind mit Einsparvorgaben verbunden – für das bisherige Leistungspaket, versteht sich. Allerdings bestehen über 95 Prozent der Aufwendungen bei Facility Services aus Manpower. Sparen bedeutet also nichts anderes, als den Zeiteinsatz zu reduzieren, und jeder Cent Preissenkung ein Weniger an Leistung. «

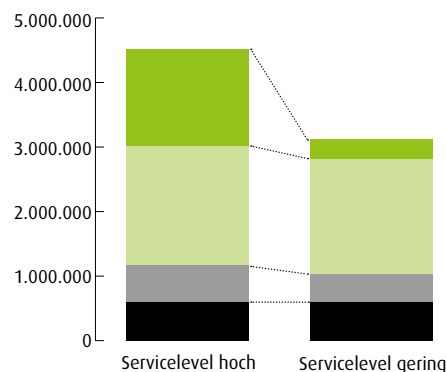
Manfred Godek, Monheim

VERGLEICH GRÖSSTES SPARPOTENZIAL BEI DER VER- UND ENTSORGUNG

Vergleichswerte	Servicelevel hoch	Servicelevel gering
Elektroenergiebedarfe		
Bedarf Beleuchtung	2.460.344 kWh/a	144.165 kWh/a
Technikstand Arbeitsplatz	144.900 kWh/a	75.600 kWh/a
Detailkosten Elektroenergie		
Beleuchtung	560.958 € p.a.	32.870 € p.a.
Luftförderung	411.415 € p.a.	24.720 € p.a.
Zentrale Einrichtungen	200.104 € p.a.	24.013 € p.a.
Diverse Technik	25.843 € p.a.	24.013 € p.a.
Betriebseinrichtungen	33.037 € p.a.	17.237 € p.a.
Aufwände Ver- und Entsorgung		
Elektroenergie (pro Jahr)	1.231.357 €	122.852 €
Wärmeenergie (pro Jahr)	232.988 €	131.060 €
Kälteenergie (pro Jahr)	8.855 €	8.652 €
Frischwasser (pro Jahr)	19.709 €	19.709 €
Abwasser inkl. Niederschlagswasser (pro Jahr)	22.891 €	22.891 €
Abfallentsorgung (pro Jahr)	2.500 €	2.500 €
Nutzungskosten pro Jahr (siehe Grafik unten)		
Σ Ver- und Entsorgungskosten	1.516.470 €	307.663 €
Σ Kaufmännisches Gebäudemanagement	1.847.626 €	1.792.212 €
Σ Technisches Gebäudemanagement	562.575 €	421.145 €
Σ Infrastrukturelles Gebäudemanagement	603.024 €	603.024 €
Σ Sonstige Kosten	0 €	0 €
Σ Erträge	0 €	0 €

Nutzungskosten pro Jahr (in Euro)

Modelle wie der ILKR² ermöglichen den Schritt vom klassischen Sparprogramm zur strategischen Kostenoptimierung nach dem Prinzip der Total Cost of Ownership (TCO).



Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Foto: gettyimages/Westend61

Kausalität der Maklerleistung nach über einem Jahr?

Der Käufer eines Hauses muss für eine Maklerleistung keine Courtage entrichten, wenn der auf dieser Leistung beruhende Kaufvertrag geplatzt ist und er das Objekt erst über ein Jahr später nach zwischenzeitlicher Anmietung erworben hat.

OLG Zweibrücken, Urteil vom 5.10.2020, Az. 5 U 42/20

SACHVERHALT: Der Makler bot eine Immobilie nebst großem Grundstück zum Verkauf an, bei der noch eine Grundstücksaufteilung vor dem Kauf vorgenommen werden musste. Der Käufer wurde durch den klagenden Makler über das Objekt informiert und entschloss sich danach zum Kauf des Hauses nebst Grundstück. Da es aber Probleme bei der Aufteilung des Grundstücks gab, kam es nicht zum finalen notariellen Abschluss.

Anstatt das Objekt zu kaufen, mietete der beklagte Käufer das Objekt zunächst an und zog in das Haus zur Selbstnutzung ein. Erst nach 14 Monaten und nach Beseitigung der Aufteilungsprobleme kaufte der Maklerkunde die Immobilie. Der Makler forderte mit seiner Klage die Maklerprovision. Nach Klageabweisung durch das Landgericht legte der Makler Berufung zum OLG Zweibrücken ein.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Oberlandesgericht hat dem klagenden Makler keine Provision zugesprochen. Dem Makler stehe nur dann eine Vergütung zu, wenn der beabsichtigte Vertrag tatsächlich aufgrund seiner Vermittlungstätigkeit zustande komme. Dies müsse der Makler beweisen; allerdings konnte der Makler dies nicht. Erleichterungen bei diesem Nachweis seien nur dann anzunehmen, wenn der Makler die Gelegenheit zum Vertragsabschluss nachgewiesen habe und durch seine Tätigkeit der Abschluss des Kaufvertrages als Hauptvertrag in angemessenem Zeitabstand erfolge. Dann werde zugunsten des Maklers vermutet, dass der Vertrag aufgrund der Leistungen des

Maklers zustande gekommen sei. Der hier zwischen Nachweisleistung und dem Vertragsschluss liegende Zeitraum von 14 Monaten und die vorherige Anmietung des Objektes ließen eine solche Vermutung zugunsten des Maklers nicht mehr zu. Der Käufer habe seine Erwerbsabsicht vorübergehend auch vollständig aufgegeben, da er sich nach der Abstandnahme vom Kaufvertrag dazu entschlossen hatte, das streitgegenständliche Objekt anzumieten.

Weiter habe der Käufer zunächst ein erneutes Kaufangebot der Verkäufer abgelehnt und auch Besichtigungen des Anwesens durch potenzielle Erwerber erdulden müssen. Zudem sei die Kündigung des Mietverhältnisses durch die Verkäuferseite erklärt worden. Bei Berücksichtigung dieser Umstände könne der Erwerb der Immobilie mehr als ein Jahr nach dem

ersten Notartermin nicht mehr im Zusammenhang mit der Leistung des Maklers gesehen werden.

PRAXISHINWEIS: Die nur vorübergehende Aufgabe der Absicht des Kunden eines Nachweismaklers, das angebotene Objekt zu erwerben, führt, sofern der Vertragsschluss dem Nachweis in angemessenem Abstand folgt, nur ausnahmsweise zur Unterbrechung des notwendigen Ursachenzusammenhangs zwischen Maklerleistung und dem Erfolgseintritt. Hier lag der Zeitraum bei über zwölf Monaten und der Kunde hatte tatsächlich das Objekt angemietet und nicht gekauft. Dieser musste sich sogar rechtlich als Mieter gegen den Eigentümer gegen eine Kündigung zur Wehr setzen. Erst dann entschied sich der Interessent wieder zum Kauf des Objektes. «

Anstatt das Objekt zu kaufen, mietete der beklagte Käufer das Objekt zunächst an. Erst nach 14 Monaten kaufte er die Immobilie. Der Makler wollte trotzdem Provision.



Mietrecht

Urteil des Monats: Wohnraum- oder Gewerberaummiete?

Ob ein Mietverhältnis über Wohnraum vorliegt, richtet sich nach dem Nutzungszweck, den der Mieter vertragsgemäß verfolgt. Geht dieser dahin, dass der Mieter die Räume weitervermietet oder sonst Dritten – auch zu Wohnzwecken – überlässt, sind die Vorschriften des Wohnraummietrechts auf das (Haupt-)Mietverhältnis nicht anwendbar.

BGH, Urteil v. 13.1.2021, VIII ZR 66/19

FAKTEN: Ein Vermieter hatte acht Wohnungen in einem Anwesen in Berlin an eine GmbH & Co. KG (im Folgenden: Gesellschaft) vermietet. Die Vertragsurkunde war überschrieben mit „Mietvertrag über Wohnraum“. Nachdem die Zwangsverwaltung des Anwesens angeordnet war, kündigte der Zwangsverwalter den Mietvertrag über die acht Wohnungen ohne Angabe von Gründen. Die Gesellschaft vermietete eine der gemieteten Wohnungen jedoch weiter. Der Zwangsverwalter kündigte dieses Mietverhältnis wegen Zahlungsverzugs und verlangt nun Räumung sowie die Zahlung rückständiger Miete, Nebenkostennachforderungen und Nutzungsentschädigung.

Das Landgericht hatte die Klage abgewiesen. Dem Zwangsverwalter stünden keine Ansprüche zu, da er nicht als Vermieter in das Mietverhältnis zwischen der Gesellschaft und dem Mieter eingetreten

sei. Die Kündigung sei unwirksam, da der Zwangsverwalter kein berechtigtes Interesse an der Beendigung des Mietverhältnisses mit der Gesellschaft angegeben habe. Dies sei jedoch erforderlich gewesen, weil es sich bei dem Mietverhältnis über die acht Wohnungen um ein Wohnraummietverhältnis gehandelt habe.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt letztlich dem Zwangsverwalter Recht. Er konnte ohne Angabe von Gründen kündigen, weil es sich nicht um ein Mietverhältnis über Wohnraum gehandelt hat, sondern um ein Mietverhältnis über andere Räume gemäß § 578 Abs. 2 BGB. Bei der Frage, ob ein Mietverhältnis über Wohnraum vorliegt, komme es auf den Nutzungszweck an, den der Mieter mit der Anmietung des Mietobjekts vertragsgemäß verfolgt. Geht der Zweck des Vertrags dahin, dass der Mieter die Räume weitervermietet

oder sonst Dritten – auch zu Wohnzwecken – überlässt, sind die Vorschriften des Wohnraummietrechts auf das (Haupt-)Mietverhältnis nicht anwendbar.

FAZIT: Welcher Vertragszweck im Vordergrund steht, ist durch Auslegung der getroffenen Vereinbarungen zu ermitteln. Danach hat die Gesellschaft die Räume nicht zu eigenen Wohnzwecken angemietet, weil sie als Personenhandels-gesellschaft Wohnbedarf nicht haben kann. Der Zweck der Anmietung war darauf gerichtet, die angemieteten Wohnräume gewerblich Dritten zu Wohnzwecken weiterzuvermieten, wie dies dem von § 565 Abs. 1 Satz 1 BGB geregelten Fall entspricht. Die Parteien hatten auch keine Vereinbarung darüber getroffen, dass auf das Mietverhältnis die Mieterschutzvorschriften aus dem Wohnraummietrecht anwendbar sein sollen.

Aktuelles Urteil

OBLIEGENHEITEN DES MIETERS

Auflagen im Rahmen der Sozialklausel

Das Gericht kann anregen, dass der Mieter sich ärztlich behandeln lassen möge, um ein Räumungshindernis abzustellen. Hierzu können auch therapeutische Maßnahmen gehören, damit der Mieter „für eine Zwangsräumung ertüchtigt wird“.

LG Berlin, Urteil v. 13.1.2021, 64 S 11/20

FAKTEN: Der Vermieter erklärte die Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarfs. Der Mieter widersprach. Ein medizinisches Sachverständigengutachten kam zum Ergebnis, beim Mieter liege die Gefahr eines Suizids vor. Das Gericht gewährte dem Mieter das Recht, für weitere 24 Monate in der Wohnung zu bleiben. Das Leben des Mieters genieße Vorrang vor den berechtigten Interessen des Vermieters an der Eigenbedarfskündigung. Das Gericht könne anregen, dass eine Partei ihren Obliegenheiten nachkommt und sich ärztlich behandeln lassen soll, um ein Räumungshindernis abzustellen.

FAZIT: § 574 a BGB sieht bei Vorliegen einer Härte im Regelfall nur eine befristete Fortsetzung des Mietverhältnisses vor. Gerade wenn auf Seiten des Vermieters ein dringender Wohnbedarf besteht, ist gut zu prüfen, ob eine unbefristete Fortsetzung des Mietverhältnisses in einem solchen Fall angeordnet werden soll. Hier zeigte sich durch das Gutachten, dass sich der Mieter durch eine Therapie auf die Räumung der Wohnung vorbereiten kann. »

Wohnungseigentumsrecht

Covid-19-Pandemie und Vertreterversammlung (dazu auch S. 34 ff.)

Vertreterversammlung unzulässig

Es ist nicht zulässig, die Eigentümer direkt oder indirekt zu zwingen, einen Vertreter zu bevollmächtigen. So liegt es, wenn der Verwalter die Eigentümer dazu aufruft, einer Versammlung fernzubleiben und ihm bzw. den Verwaltungsbeiräten Vollmachten zu erteilen, verbunden mit dem Hinweis, bei der Teilnahme bestünden gesundheitliche Risiken.

AG Ludwigshafen, Beschluss v. 16.3.2021, 2p C 37/21

FAKTEN: Ein Verwalter lädt am 3.3.2021 zu einer Versammlung am 17.3.2021 in seine Räume ein. Diese Räume fassen insgesamt zehn Personen. Grundsätzlich jedoch nehmen Eigentümer in großer Anzahl (bis zu 100 Personen) persönlich an Versammlungen teil. Der Verwalter fordert die Eigentümer daher auf, ihr fernzubleiben und stattdessen ihm bzw. den Beiräten Vollmachten zu erteilen. Eigentümer K hält die in der Einladung angeregte „Vertreterversammlung“ für unzulässig.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Die Durchführung einer Eigentümerversammlung als „Vollmachtversammlung“ sei unzu-

lässig. § 23 WEG kenne lediglich die Möglichkeit der Beschlussfassung in einer Versammlung oder die Beschlussfassung als Umlaufbeschluss. Es sei daher nicht zulässig, die Eigentümer zu zwingen, einen Vertreter zu bevollmächtigen. Jedenfalls dürften die Eigentümer nicht explizit dazu aufgerufen werden, der Versammlung fernzubleiben. Eine Vertreterversammlung sei keine anerkannte Form der Eigentümerversammlung.

FAZIT: Die Entscheidung ist im Kern falsch! Eine Vertreterversammlung ist als praxisorientierte Alternative absolut anerkannt und entspricht BGB und

WEG. Jeder Eigentümer war schon immer berechtigt, sich einen Vertreter zu nehmen. Richtig ist hingegen, dass sich jeder Eigentümer frei entscheiden kann, ob er sich einen Vertreter nimmt. Es darf den Eigentümern daher nicht suggeriert werden, sie müssten sich einen Vertreter nehmen und dürften/sollten nicht persönlich an einer Versammlung teilnehmen.

Die Eigentümergemeinschaft meinte schließlich, der Antrag müsse sich gegen den Verwalter richten. Dies sah das Gericht nicht so. Der Antrag sei nach §§ 9a, 9b, 18 Abs. 1 WEG gegen die Gemeinschaft zu richten. Dem ist zuzustimmen!

Beschlussnichtigkeit bei Ausladung von Eigentümern

Lädt ein Verwalter zu einer Versammlung ein, bittet er die Eigentümer aber, nicht zu erscheinen, und kündigt an, bei einer Zuwiderhandlung die Versammlung abubrechen, sind dennoch gefasste Beschlüsse nichtig.

AG Hannover, Urteil v. 7.1.2021, 480 C 8302/20

FAKTEN: Ein Verwalter lädt am 19.6.2020 zu einer Versammlung am 21.7.2020 ein. In dem Einladungsschreiben heißt es: „Wir laden mit den beiliegenden Unterlagen ordnungsgemäß zu einer Eigentümerversammlung ein, zu der sie aber bitte nicht erscheinen. Sollten Eigentümer erscheinen, wären wir zum sofortigen Abbruch der Veranstaltung gezwungen.“ Der Einladung sind Vollmachten für den Verwalter zur Abstimmung beigefügt. Am

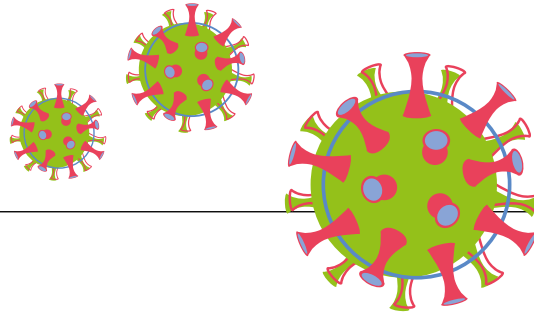
21.7.2020 findet die Eigentümerversammlung statt, auf der der Beschluss zu TOP 8 „Änderungen der Hausordnung“ gefasst wird. Eigentümer K geht gegen diesen Beschluss vor. Er meint, dieser sei u. a. wegen Verstoßes gegen sein Teilnahmerecht unwirksam.

ENTSCHEIDUNG: Die Anfechtungsklage hat Erfolg! Der angefochtene Beschluss sei nichtig. Die Beschlussfassung ver-

stoße gegen § 23 Abs. 1 WEG. Danach seien Beschlüsse nichtig, wenn sie in den Kernbereich des Eigentums eingreifen. Zu diesem Kernbereich gehöre das Recht der Eigentümer, an den Versammlungen teilzunehmen. Durch die Formulierung in dem Einladungsschreiben sei den Eigentümern die Teilnahme verwehrt worden.

FAZIT: Die Covid-19-Pandemie ist kein Grund, keine Versammlung abzuhalten.

Aktuelle Urteile



Ob der Verwalter zu einer Versammlung einladen muss und nach Ablauf der Jahresfrist einem Ersuchen der Eigentümer oder des Beirats nachkommen muss, richtet sich allein danach, ob eine Einladung rechtlich und tatsächlich möglich ist. Was gilt, kann sich von Landkreis zu Landkreis unterscheiden.

Verbietet das öffentliche Recht Versammlungen, darf der Verwalter keine anberaumen. In diesem Falle darf und muss er alle Verwaltungsentscheidungen nach § 27 Abs. 1 Nr. 1, Nr. 2 WEG selbst treffen. Stützt der Verwalter eine Maßnahme auf § 27 Abs. 1 Nr. 2 WEG, muss er darauf achten, nur das unbedingt Notwendige zu veranlassen. Alle Entscheidungen, die vertagt werden können, sind auch zu ver-

tagen. Im Fall war z. B. die Änderung der Hausordnung nicht eilig.

Erlaubt das öffentliche Recht Versammlungen, sind sie abzuhalten. Dies gilt auch dann, wenn sich nicht sämtliche Eigentümer versammeln dürfen. Ist eine Versammlung möglich, obliegt es dem Ermessen des Verwalters, Zeit und Ort auszuwählen. Das kann im Einzelfall z. B. ein zur Eigentumsanlage gehörender Spielplatz sein, wenn der Grundsatz der Nichtöffentlichkeit gewahrt bleibt.

Nach ganz herrschender Meinung können sämtliche Eigentümer dem Verwalter eine Vollmacht erteilen, sie in der Versammlung zu vertreten. In diesem Fall ist der Verwalter berechtigt und verpflichtet, aufgrund der Vollmachten

mit sich selbst eine Versammlung abzuhalten. Einen Zwang, einem Vertreter eine Vollmacht zu erteilen, gibt es aber nicht. Es ist unzulässig, Versammlungen dahingehend zu beschränken, dass lediglich eine Teilnahme einzelner Personen gewährleistet wird und die übrigen Eigentümer Vollmachten zu erteilen haben, oder dass gar von vornherein lediglich zu Vertreterversammlungen geladen wird, bei denen sich die Eigentümer nur vertreten lassen können. Bei der Einladung zu einer Vertreterversammlung ist daher große Vorsicht geboten. Der Verwalter darf den Eigentümern zwar die Möglichkeit einer Vollmacht vorstellen. Er darf insoweit aber keinen – auch nur mittelbaren – Zwang ausüben.

Zu kleiner Versammlungsraum

Eine Einladung in einen Versammlungsraum, der nur für zwei Personen zugelassen wird, ist ermessensfehlerhaft, wenn für den Fall des Erscheinens auch nur eines Eigentümers die Absetzung der Versammlung und Verschiebung auf unbestimmte Zeit vorgesehen ist.

AG Bad Schwalbach, Urteil v. 26.10.2020, 3 C 268/20

FAKTEN: Der Verwalter lädt am 5.4.2020 zu einer Versammlung am 23.4.2020 in seine Büroräume ein. Das Einladungsschreiben enthält folgenden fett gedruckten und unterstrichenen Hinweis: „Wir können zur Zeit keine EV abhalten, in der mehr als zwei Personen sich im Raum aufhalten. Bitte übersenden Sie deshalb eine Vollmacht. Sollten Eigentümer zum Termin erscheinen, müssen wir die Versammlung abbrechen und auf unbestimmte Zeit verschieben.“ Dem Einladungsschreiben fügt der Verwalter eine Stimmrechtsvollmacht bei. Der Verwalter fasst auf dieser Versammlung, zu der kein Eigentümer erscheint, Beschlüsse. Gegen diese geht Eigentümer K vor.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Die vom Verwalter als Vertreter der Eigentümer gefassten Beschlüsse seien nichtig. Der Verwalter habe in den Kernbereich des Eigentums eingegriffen und damit gegen Rechtsvorschriften verstoßen, auf deren Einhaltung rechtswirksam nicht verzichtet werden könne.

In der Einladung sei eine klare Aufforderung zu sehen, der Versammlung fernzubleiben und dem Verwalter eine Stimmrechtsvollmacht zu erteilen. Eine Versammlung hätte unter Beachtung der geltenden Hygiene- und Abstandsregelungen ohne Weiteres durchgeführt werden können. Es wäre Aufgabe des Verwalters gewesen, gegebenenfalls ei-

nen geeigneten Saal für die Durchführung der Versammlung anzumieten, in dem die erforderlichen Abstände hätten eingehalten werden können. Alternativ hätte die Abhaltung der Versammlung verschoben werden müssen, bis eine Besserung der Lage eingetreten wäre.

FAZIT: Die Entscheidung reiht sich in die AG-Phalanx ein. Deren Credo lautet: Eine Vertreterversammlung ist möglich. Der Verwalter darf diese Möglichkeit anbieten, sie aber nicht als alternativlos darstellen. Das mittelbare, gegebenenfalls nur suggerierte Verbot, der Eigentümer dürfe nicht zur Versammlung erscheinen, darf nicht ausgesprochen werden. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

WERDENDER EIGENTÜMER

Aufteilung durch Teilungsvertrag

Bei einer Aufteilung durch Teilungsvertrag gem. § 3 WEG a. F. kann derjenige, der sein Eigentumsrecht von einem der teilenden Eigentümer erwirbt, in bestimmten Fällen als werdender Eigentümer anzusehen sein.

BGH, Urteil v. 26.2.2021, V ZR 33/20

FAKTEN: Die Gesellschaften K und S erwerben gemeinsam ein Grundstück. Es wird später aufgeteilt. K errichtet das Gebäude und veräußert alle Einheiten. S bleibt Eigentümerin einer Gewerbeeinheit. Auf der Versammlung fassen sämtliche Erwerber, K und S Beschlüsse. K meint, den noch nicht ins Grundbuch eingetragenen Erwerb habe das Stimmrecht gefehlt. Der BGH sieht das anders. Bei einer Aufteilung durch Teilungsvertrag könne derjenige, der sein Eigentum von einem teilenden Eigentümer erwerbe, jedenfalls bei struktureller Vergleichbarkeit mit einer einseitigen Aufteilung gem. § 8 WEG a. F. durch einen Bauträger als werdender Eigentümer anzusehen sein.

FAZIT: Bei einem Teilungsvertrag geben mehrere Personen gegenüber dem Grundbuchamt eine Erklärung ab. Ist sie wirksam, werden die Grundbuchblätter in der Regel zeitgleich angelegt. Die Aufteiler werden zeitgleich Eigentümer. Einen Zeitraum, in dem ein Besteller/Erwerber zu schützen wäre, ist kaum vorstellbar. Im Einzelfall liegt es aber anders. Hier etwa lässt sich nur schwer erklären, warum die von der K Erwerbenden nicht schutzbedürftig wären.

EINSTWEILIGE VERFÜGUNG

Herausgabe des Eigentums von Bauträger

Der Erlass einer auf Herausgabe von Eigentum gerichteten einstweiligen Verfügung kommt ausnahmsweise in Betracht, wenn der Antragsteller das Eigentum so dringend benötigt, dass allein dessen Sicherstellung zur Gewährleistung effektiven Rechtsschutzes nicht ausreicht.

LG Karlsruhe, Urteil v. 17.2.2021, 6 O 15/21

FAKTEN: K verlangt den Erlass einer einstweiligen Verfügung, mit der dem Bauträger B die Herausgabe des von K erworbenen Eigentums geboten werden soll. B bietet die Übergabe der aus seiner Sicht bezugsfertigen Wohnung an. K hält einen Teil der verlangten Zahlung wegen angeblicher Mängel zurück. Per einstweiliger Verfügung soll B verpflichtet werden, K bereits jetzt das Eigentum zu überlassen. Zu Unrecht, so das Gericht. Als Grund, die Herausgabe per einstweiliger Verfügung anzuordnen, kämen in erster Linie die drohende Verschlechterung, Veräußerung (Doppelverkauf) etc. in Frage. Hieran fehle es. K habe auch nicht glaubhaft gemacht, dass er durch die Nichtherausgabe in eine „existenzielle Notlage“ gerate.

FAZIT: Nach h. M. soll eine einstweilige Verfügung auf Herausgabe eines Eigentums gegen den Bauträger möglich sein, wenn der Übergabeanspruch im Rahmen des Verfahrens auf Erlass der Verfügung festgestellt werden kann. In einem solchen Fall wurde der Bauträger sogar schon ohne Abnahme zur Übergabe verpflichtet. Es ist aber richtig, die Rechtsprechung auf solche Anwendungsfälle zu beschränken, wie sie im Leitsatz anklingen.

UMFANG EINES WOHNUNGSEIGENTUMS

Vergessener Kellerraum

Wird ein Kellerraum als Teil eines Wohnungseigentums bei Neufassung des Bestandsverzeichnisses wesentlich nicht mit übernommen, geht bei einer Übertragung des Wohnungseigentums der Kellerraum dennoch auf den Käufer über.

OLG Nürnberg, Beschluss v. 22.3.2021, 15 W 421/21

FAKTEN: Zum Wohnungseigentum Nr. 117 gehört seit 1978 ein Keller. Im Jahr 1987 wird das Bestandsverzeichnis neu gefasst. Der Rechtspfleger übersieht den Keller. Fraglich ist, in wessen Eigentum der Raum steht, nachdem das Wohnungseigentum mittlerweile mehrfach veräußert wurde. Das OLG meint, der Keller gehöre dem Eigentümer des Wohnungseigentums Nr. 117. Der Raum sei durch die Änderung des Bestandsverzeichnisses nicht von diesem Wohnungseigentum abgetrennt worden. Zwar könnten Räume an andere Wohnungseigentümer übertragen werden. Zur Wirksamkeit der Übereignung sei aber die Eintragung der Änderung im Grundbuch erforderlich, was nicht geschehen sei.

FAZIT: Was Gegenstand eines Wohnungseigentums ist, muss sich aus der – gegebenenfalls geänderten – Teilungserklärung und dem Aufteilungsplan ergeben. Danach war der Keller Teil des Wohnungseigentums Nr. 117. Auf das Bestandsverzeichnis kam es nicht an. Im Bestandsverzeichnis ist zwar der Grundstücksbestand verzeichnet. Es ist aber nicht der Ort zu bestimmen, in wessen Eigentum ein Raum steht.

VERÄUSSERUNGSBESCHRÄNKUNG

Klage auf Zustimmung

Sieht die Gemeinschaftsordnung vor, dass ein Wohnungseigentümer zur Veräußerung seines Wohnungseigentums der Zustimmung des Verwalters bedarf, ist die Klage im Falle einer Weigerung gegen den Verwalter und nicht gegen die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer zu richten.

AG Heidelberg, Beschluss v. 19.3.2021, 45 C 2/21

FAKTEN: Es ist eine Veräußerungsbeschränkung vereinbart. Nach der Gemeinschaftsordnung ist der Verwalter dazu bestimmt, die Zustimmung zu erklären. Wohnungseigentümer K möchte sein Wohnungseigentum veräußern. Dem stimmt Verwalter B vor einem Notar zu. In der Folge gibt es Probleme mit B, der bestimmte Unterschriften nicht beibringt. K verklagt ihn deshalb. B meint, K müsse die Gemeinschaft verklagen.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht gibt K Recht. Die Zustimmung sei nicht von der Gemeinschaft, sondern von B abzugeben gewesen. Er handele bei der Abgabe der Zustimmung nicht als Organ der Gemeinschaft.

FAZIT: Die WEG-Reform wirft neue Fragen auf. Eine dieser Fragen ist die, was gilt, wenn die Gemeinschaftsordnung dem Verwalter Pflichten auferlegt. Sind diese nunmehr von der Gemeinschaft zu erfüllen? Das AG sieht dieses Problem und entscheidet sich dafür, dass der Verwalter persönlich die Zustimmung schuldet. Diese Ansicht ist gut vertretbar, aber umstritten. Der Verwalter sollte die Entwicklung abwarten. Bis dahin sollte er sich so verhalten, als wäre er selbst der Schuldner und käme bei einer Schlecht- oder Nichterfüllung unmittelbar in eine Schadensersatzhaftung. Klarheit kann eine Änderung der Gemeinschaftsordnung schaffen. Diese wird regelmäßig nur möglich sein, wenn es eine Öffnungsklausel gibt. Liegt es so, muss der Verwalter §§ 10 Abs. 3 Satz 1, 5 Abs. 4 Satz 1 WEG beachten. Ein Beschluss, der auf einer Öffnungsklausel beruht, muss danach für eine Bindung des Sondernachfolgers zum Inhalt des Sondereigentums gemacht werden. Zur Eintragung des Beschlusses im Wohnungsgrundbuch bedarf es der Bewilligungen der Eigentümer.

ANFECHTUNGSKLAGE

Anfechtungsbefugnis von Nichteigentümern

Dem Nießbraucher von Eigentum steht keine Befugnis zur Anfechtung eines von den Eigentümern gefassten Beschlusses zu. Erhebt ein Dritter (hier: Nießbraucher), der von dem Eigentümer hierzu ermächtigt worden ist, Anfechtungsklage, ist diese zwar zulässig, wenn die Voraussetzungen der Prozessstandschaft im Zeitpunkt der letzten mündlichen Tatsachenverhandlung gegeben und vorgetragen sind. Begründet kann sie aber nur sein, wenn die Ermächtigung zur Prozessführung bereits innerhalb der Klagefrist des § 45 S. 1 WEG vorliegt und offengelegt wird.

BGH, Urteil v. 27.11.2020, V ZR 71/20

NEGATIVBESCHLUSS

Anfechtung – Höhe der Beschwer

Auch wenn es nur um die Klärung geht, ob der gefasste Negativbeschluss ordnungsmäßiger Verwaltung entsprochen hat, bleibt der Nennbetrag einer Sonderumlage für die Bestimmung der Beschwer maßgeblich. Maßgebend für den Wert des Beschwerdegegenstandes ist das Interesse des Berufungsklägers an der Abänderung des angefochtenen Urteils; dieses ist unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu bewerten. Auch in eigentumsrechtlichen Verfahren ist allein auf die Position des Rechtsmittelführers, seine Beschwerde und sein Änderungsinteresse abzustellen.

BGH, Beschluss v. 17.12.2020, V ZB 36/19

BESCHWER

Briefkastenanlage und Schlüssel

Die Beschwerde richtet sich nach dem unmittelbaren Interesse der Partei an einer Rechtsverfolgung, nicht aber nach etwaigen mittelbaren wirtschaftlichen Folgen des angefochtenen Urteils. Werden etwa Kosten für die komplette Generalschließanlage angesetzt, ohne dass dies Gegenstand der Klage ist, so ist das unbeachtlich. Gleiches gilt für eine behauptete eventuelle Wertminderung des gemeinschaftlichen Eigentums von 2.000 Euro pro Einheit, sowie eine Schadensersatzforderung aus anderen Prozessen. Im vorliegenden Fall sind auch die kein Klagegegenstand.

BGH, Beschluss v. 11.2.2021, V ZR 140/20

Digitales & Energie

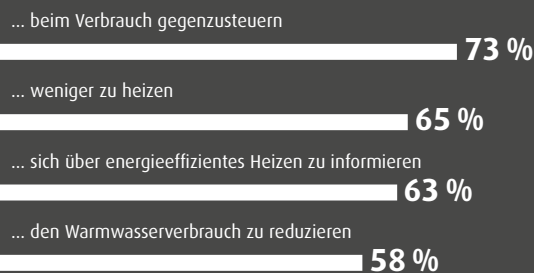
Mieter und Vermieter wollen handeln – sie müssen auch ...

Zeitintensiv, unverständlich oder gar fehlerhaft – eine aktuelle Techem-Studie zeigt, wie Mieter und Vermieter auf die jährliche Heizkostenabrechnung blicken und welche Möglichkeiten sie zur Optimierung des Energieverbrauchs in Gebäuden sehen. „Die Studienergebnisse zeigen, dass Mieter und Vermieter gewillt sind, einem hohen Energieverbrauch entgegenzuwirken. Um das zu ermöglichen, braucht es eine detaillierte und korrekte Aufschlüsselung der Verbrauchsdaten sowie regelmäßige Verbrauchsinformationen, wie sie nach der EED (Energieeffizienz-Richtlinie) vorgesehen sind“, so Nicolai Kuß aus der Geschäftsführung von Techem.

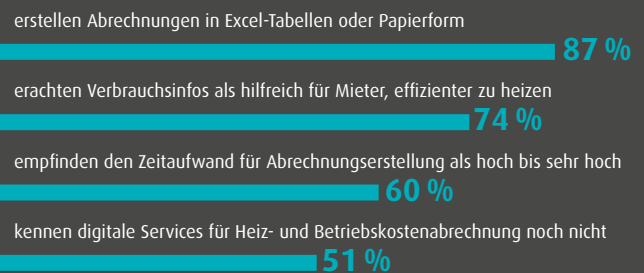


MIETER

würden regelmäßig Verbraucherinformationen nutzen, um ...



VERMIETER



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.techem.de

RECHENZENTREN-HOTSPOT

Frankfurt Nr. 2 in Europa

Die Pandemie hat den Datenverkehr stark angetrieben. Rechenzentren wachsen wie Pilze aus dem Boden, vor allem in den Finanzmetropolen. Frankfurt am Main ist hinter London mittlerweile der Boom-Markt in Europa. Der Kampf um Flächen und der Megatrend Nachhaltigkeit fordern Investoren heraus. Ob Cloud Computing, E-Commerce, Streaming-Dienste, Internet of Things (IoT) oder das 5G-Netz – die Datenflut ist mit der Corona-Krise noch einmal rasant gestiegen. Und damit die Nachfrage nach Rechenzentren (auch Data Center), mit enormem Potenzial für Immobilieninvestments.

Ganz oben auf der Liste: Frankfurt am Main. Die deutsche Finanzhauptstadt ist mittlerweile zum zweitgrößten Bereitsteller von Serverleistungen in Europa aufgestiegen und rangiert jetzt direkt hinter der britischen Hauptstadt London, wie die aktuelle Studie „2020 Year-End Data Center Outlook“ von JLL zeigt, die einen Rückblick und Prognosen für das laufende Jahr enthält.

443

Megawatt an Serverkapazitäten hatte Frankfurt 2020 insgesamt und überholte damit den Standort Amsterdam. Die niederländische Stadt liegt nun auf Platz drei der wichtigsten europäischen Data-Center-Standorte.

WOHNTRENDS: KÄUFER ACHTEN AUF NACHHALTIGKEIT

Verkäufer können für Wohnungen mehr Geld verlangen, wenn die Gebäudefassaden gedämmt sind, klimafreundlich geheizt wird und viel Grün angelegt ist. Fast jeder zweite Wohnungskäufer würde für ein Mehr an Energieeffizienz höhere Preise akzeptieren. Bei der Suche nach einer Wohnimmobilie sind für einen Großteil der potenziellen Käuferinnen und Käufer die ökologische Nachhaltigkeit und Energieeffizienz des Gebäudes ein wichtiger Faktor, wie eine Umfrage von YouGov im Auftrag des Berliner Projektentwicklers Archigon zeigt. 73 Prozent der rund 2.000 Befragten legen darauf Wert – nur 17 Prozent gaben in der aktuellen Umfrage an, bei der Wohnungssuche nicht darauf zu achten.

TREIBHAUSGASE**Schärferes Klimaschutzgesetz fordert Immobilienbranche heraus**

Deutschland soll bis 2045 klimaneutral werden, fünf Jahre früher als zuvor geplant – so das Ziel. Um das zu schaffen, hat sich das Bundeskabinett auf ein ambitionierteres Klimaschutzgesetz geeinigt. Auf die Immobilienbranche kommen erheblich mehr Anstrengungen zu.

In mehreren Stufen will die Bundesregierung ihr neu gestecktes Klimaziel erreichen: Bis 2030 sollen die CO₂-Emissionen im Vergleich zum Referenzjahr 1990 um 65 Prozent statt wie bislang geplant um 55 Prozent gesenkt werden. Bis 2040 soll die Treibhausgasminde- rung dann schon bei 88 Prozent liegen. Dieser Zwischenschritt wurde neu gesetzt. Und 2045 statt wie zunächst anvisiert bis 2050 soll Deutschland dann klimaneutral sein.

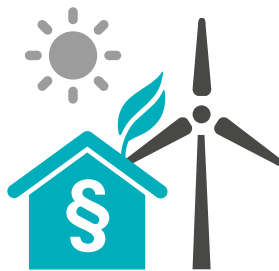
Das ist der Kern des Referentenentwurfs aus dem Umweltministerium für eine Novelle des Bundes-Klimaschutzgesetzes, dem das Kabinett am 12.5.2021 zugestimmt hat.

Ein Extrabeschluss, der das Gesetz begleitet, sieht vor, dass Vermieter die Hälfte der Kosten beim seit dem 1.1.2021 geltenden so genannten CO₂-Preis auf Heizöl und Gas übernehmen müssen. Außerdem sollen im Gebäudebereich die Neubaustandards erhöht und Heizungen, die ausschließlich mit fossilen

Brennstoffen betrieben werden können, nicht mehr gefördert werden, heißt es in dem Anhang.

Im Sektor „Gebäude“ soll nach dem Wunsch der Bundesregierung der Ausstoß von 118 Millionen Tonnen CO₂ im Jahr 2020 auf 67 im Jahr 2030 gesenkt werden. Das Heizen mit Öl und Gas im Gebäudesektor ist ein Knackpunkt. Um alleine das Etappenziel bis 2030 erreichen zu können, müsste etwa die energetische Sanierungsrate ab 2023 auf 1,6

bis 1,9 Prozent pro Jahr verdoppelt werden. Außerdem dürften ab 2023 bei Austausch oder Neubau auch keine neuen Öl- oder Gasheizungen mehr installiert werden.

**RECHT****Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

WÄRMEPUMPENSYSTEME**Betrieb mit elektrischer Zusatzheizung**

LG Potsdam, Urteil vom 26.1.2021 – Az. 13 O 30/18 – noch nicht rechtskräftig

Der Rechtsstreit betraf den Einsatz von zwei aufeinanderfolgenden Wärmepumpensystemen (Ersteinbau 2006 sowie 2013) in einem älteren Wohngebäude zur Raumheizung und Trinkwarmwasserbereitung. Bei der Erstanlage prognostizierte der Anlagenerrichter, der auch die ingenieurtechnische

Berechnung vornahm, Stromkosten – ohne Hausstrom – in Höhe von jährlich maximal 1.800 Euro. Die tatsächlichen Stromkosten überstiegen in den Folgejahren das Doppelte und betragen bis zu 4.400 Euro jährlich. Die hiermit verbundenen Ansprüche sah das Gericht als verjährt an. Nach nur sieben Jahren wurde die Erstanlage durch denselben Anlagenerrichter ausgetauscht, da eine Reparatur angeblich nicht wirtschaftlich sei. Die zweite Anlage umfasste eine elektrische Luft-Wasser-Wärmepumpe sowie zwei zusätzliche Elektroheizstäbe. In der Folge zeigte sich auch bei dieser Anlage ein – gemessen an der Gesamtheizleistung – signifikant überhöhter Stromverbrauch mit den damit verbundenen Kosten. Der gerichtlich bestellte Sachverständige dokumentierte nach aufwändigen Recherchen vor Ort einen durchschnittlichen Anteil der Wärmepumpe von nur 87 Prozent und einen 13-Prozent-Anteil beim Einsatz der direkt betriebenen elektrischen Heizstäbe.

Das Gericht erkannte hierin einen Verstoß gegen DIN EN 15450 und somit einen wesentlich überhöhten Anteil beim Einsatz „direkter Elektroenergie“, der den anerkannten Regeln der Technik widerspricht. Die Pflichtverletzung einer zutreffenden Beratung vor Vertragsabschluss beurteilte das Gericht als ein „Verschulden bei Vertragsabschluss“ und bestätigte somit den Anspruch der Klägerin auf Rückabwicklung des Werkvertrages.

PRAXIS: Im Jahr 2020 wurden in Deutschland 120.000 elektrisch betriebene Wärmepumpen neu eingebaut – ein Anstieg von mehr als 40 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Auswertungen im Zusammenhang mit der immobilienwirtschaftlichen Praxis zeigen hier zum Teil erhebliche Mängel hinsichtlich der Dimensionierung, der Auslegung und des konkreten Anlagenbetriebs vor Ort. Grobe Fehlentwicklungen – wie vorliegend entschieden – schädigen das Ansehen und die Marktakzeptanz von elektrisch betriebenen Wärmepumpen.

ERP – die Drehscheibe für vernetztes Arbeiten

Wirtschaftskrisen stellen einen Prozess der natürlichen Auslese dar: Der Fitteste überlebt am komfortabelsten. Wer seine Hausaufgaben rechtzeitig gemacht hat, kommt mehr oder weniger ungeschoren über die Runden. Und wer zu spät kommt, den bestraft die Krise.

Die Corona-Pandemie hat diese Erfahrung bestätigt: Die Digitalisierungsnachzügler in den verschiedensten Branchen – nicht zuletzt in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft – wurden häufig kalt erwischt: Plötzlich saßen die Mitarbeitenden nicht mehr an ihren Betriebsarbeitsplätzen, sondern im Homeoffice. Gebäudebegehungen waren nur noch virtuell durchführbar. Und Präsenzprozesse aller Art mussten remote über digitale Medien abgewickelt werden. Die hierfür angewendeten elektronischen Werkzeuge waren dabei jedoch weniger das Problem als die Prozesse selbst: Wo die Abläufe noch papierbasiert angelegt sind, nutzt kein digitaler Kommunikationskanal.

Die bereits lange bekannte Aufgabe für alle Unternehmen zeigte sich mit größter Dringlichkeit: Prozesse müssen schlicht und einfach digitalisiert sein, wenn das Geschäft auch in Zukunft profitabel sein soll. Die unterschiedlichsten Betriebsabläufe der Businessmodelle – wie Bau, Vermietung, Verkauf, Verwaltung, Bewertung und Bewirtschaftung von Immobilien, Buchhaltung, Dokumenten- oder Portfoliomanagement – müssen in digitalen Lösungen abgebildet sein. Und dies möglichst nicht in insulären Soft-

waresilos, sondern in einer professionellen ERP-Infrastruktur. „All die diversen Abläufe innerhalb der Prozesswelt der Immobilien- und Wohnungswirtschaft stehen miteinander in Beziehung und haben meistens vielfache Berührungspunkte untereinander“, betont Jörg Busam, Vorstand der Dr. Klein Wowi Digital AG. „Das ERP-System, das in dieser komplexen Struktur Ordnung und Übersicht ver-

Nutzungsmodell darstellt. Die Nachfrage nach ERP in der Cloud wächst auch unter den Unternehmen der Immobilienbranche. Das ist ein Zeichen dafür, dass das Vertrauen in diese Technologie zunimmt. Dennoch dürfte sie auf absehbare Zeit nicht zum alles dominierenden Standard werden, wie Dr. Christian Westphal, CEO von Crem Solutions, feststellt: „Ich sehe künftig auf dem deutschen Markt

ein Nebeneinander von zwei Hybridmodellen: einmal ein Hybrid von Private-Cloud- und reinen On-Premises-Lösungen (also die alternative Nutzung der Software in einer Hosting-Umgebung oder auf eigenen Servern), zum Zweiten ein Hybrid aus Kauf und Miete der ERP-Lösung. Hierzulande genießt der Kauf einer Lizenz bei Weitem das größte Ansehen. Das Mietmodell wird – im Gegensatz etwa zu den USA – erheblich seltener genutzt.“

Wie auch immer die

ERP-Systeme betrieben und bezahlt werden, eines steht fest: Mit zunehmender Digitalisierung muss eine Flut von Softwarelösungen in die ERP-Infrastruktur integriert werden.

Die Prozessvielfalt der Immobilienbranche führt in den Unternehmen zu einem immer umfangreicheren Arsenal aus Einzellösungen, die zum ERP-System kompatibel sein müssen. Je nach der Art und Weise, wie die Digitalisierungshistorie in den Unternehmen verlaufen ist, wird es in den meisten mittelständischen Betrieben um ein Nebeneinander aus bewährten Lösungen unterschiedlicher Hersteller gehen. Eher nur bei großen Playern »



Ein ERP-System steht häufig im Zentrum der digitalen Infrastruktur. Doch es muss auch die umgebenden Lösungen mit einbinden.

mittel, ist und bleibt das Herzstück jeder digitalen Prozessverwaltung. Hier laufen alle Datenströme zusammen, von ihrer Generierung über ihre Verwaltung und Stakeholder-gerechte Nutzung bis hin zur rechtskonformen Archivierung. Letztlich sind alle Digitalisierungsschritte mit dem ERP-System verknüpft.“

Nicht nur die Bedeutung einer ERP-Lösung an sich ist unbestritten. Die Experten sind sich auch weitestgehend einig, dass diese Lösung webbasiert sein sollte, um das Potenzial der Digitalisierung ausschöpfen zu können. Dabei scheiden sich nach wie vor die Geister bei der Frage, ob eine Cloud-Lösung das optimale

Vom Stand-alone-System über die Plattformtechnologie zum Ökosystem: Die Fortentwicklung der ERP-Systeme schafft die Basis für mehr Effizienz und neue Geschäftsmodelle.



„Ich sehe künftig auf dem deutschen Markt ein Nebeneinander von zwei Hybridmodellen: einmal ein Hybrid von Private-Cloud- und reinen On-Premises-Lösungen, zum Zweiten ein Hybrid aus Kauf und Miete der ERP-Lösung. Hierzulande genießt der Kauf einer Lizenz bei Weitem das größte Ansehen, das Mietmodell wird – im Gegensatz etwa zu den USA – erheblich seltener genutzt.“

Dr. Christian Westphal, CEO von Crem Solutions



„Die technischen Voraussetzungen zum Aufbau digitaler Ökosysteme existieren bereits, sie sind aber noch nicht gängige Praxis. Um die Vernetzung der verschiedenen Lösungen für einen durchgängigen Workflow voranzutreiben, braucht es auf Anbieterseite eine bessere Konnektivität. Das heißt eine offene Software-Architektur und einen Konsens über gemeinsame Daten- und Schnittstellen-Standards, an die sich alle halten.“

Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrixx



„Arbeitsteilige Prozesse, bei denen beispielsweise Telefonate geführt, Briefe versendet oder Akten von Hand zu Hand gereicht werden, sollen in einer digitalen Lösung gebündelt werden. Die Anwendung muss dabei leicht zu bedienen sein und die Möglichkeit bieten, Arbeitsschritte von überall aus durchzuführen. Ziel ist, dass sich aus der Digitalisierung verschiedener Arbeitsschritte eine ganz neue Vernetzung der Abläufe ergibt.“

Jens Kramer, CEO von PROMOS consult

„Das ERP-System ist in den meisten Fällen ‚gesetzt‘, das bedeutet, es steht im Zentrum der Digitalisierungslösung. Alle spezialisierten Einzellösungen, von denen es immer mehr gibt, müssen daher an diese zentrale Insel andocken. Vor allem die großen Anbieter umfangreicher ERP-Lösungen sind daher gefordert. Sie müssen ihre Lösungen öffnen und flexibilisieren, um ihren Kunden ein Maximum an Effizienz zur Verfügung zu stellen.“

Heike Gündling, Managing Director Real Estate bei Eucon



handelt es sich um eine Komplettlösung aus ERP- und funktionaler Software (wie Lösungen für Buchhaltung, Vermietung etc.) eines der großen Anbieter.

Die schon heute bei der großen Mehrzahl der kleineren Unternehmen auf dem deutschen Markt anzutreffende Vielfalt von punktuellen Lösungen für jeweils eine klar begrenzte Funktion wird in den nächsten Jahren noch einen massiven Zuwachs erfahren, wenn immer mehr Prozesse in digitale Form überführt werden. Die rasant wachsende Zahl an PropTech-Unternehmen mit innovativen Digitalisierungsideen ist ein Garant dafür. Diese Vielfalt bringt jedoch eine ganz eigene technische Problematik ins Spiel, erklärt Heike Gündling, Managing Director Real Estate bei Eucon: „Die Realität in den Immobilienunternehmen sieht so aus: Das ERP-System ist in den meisten Fällen ‚gesetzt‘, das bedeutet, es steht im Zentrum der Digitalisierungslösung. Alle spezialisierten Einzellösungen, von denen es immer mehr gibt, müssen daher an diese zentrale Insel andocken. Das wiederum heißt: Es müssen Schnittstellen geschaffen

werden, um einen reibungslosen und effizienten Datenaustausch zu gewährleisten. Vor allem die großen Anbieter umfangreicher ERP-Lösungen sind daher gefordert. Sie müssen ihre Lösungen öffnen und flexibilisieren, um ihren Kunden ein Maximum an Effizienz zur Verfügung zu stellen.“

Mit PropTech-Lösungen wird das ERP-System eine noch wertvollere digitale Plattform

Die Kunden von SAP & Co. wollen ganz häufig teilweise die bewährten Lösungen, die sie im Einsatz haben, weiter nutzen, andere suchen sich attraktive Software auf dem PropTech-Markt aus und möchten sie in die ERP-Infrastruktur integrieren. Meist sind die Einzellösungen der Start-ups bereits so programmiert, dass sie an die gängigen ERP-Systeme „angeflanscht“ werden können. „Um das Beste aus beiden Welten zu verbinden, wäre es

für die Hersteller der ERP-Systeme sinnvoll, PropTechs über Schnittstellen zu integrieren“, sagt auch easol-Geschäftsführer Marko Broschinski. „PropTech-Lösungen können einzelne dynamische Vorgänge spezialisiert ergänzen – zum Beispiel Wartungen am Gebäude oder Ankaufprozesse. So wird aus dem ERP-System eine immer leistungsfähigere, wertvollere digitale Plattform.“

Matthias Thomas Münch, Regional Manager für den D-A-CH-Bereich bei Yardi Systems, sieht diese Plattformtechnologie als Instrument, über das ERP-System hinausgreifend eine digitale Struktur zu schaffen, die weit mehr kann als Prozesse verwalten. Dazu zählt für Münch besonders der gesamte Komplex Kommunikation: „Gerade während der Corona-Pandemie, die zahlreiche neue Kommunikationskanäle (Teams, Zoom etc.) populär gemacht hat, wurde deutlich, dass eine ganzheitliche digitale Infrastruktur ohne Medienbrüche große Effizienzvorteile bringt. Die Realität ist jedoch: Die meisten Aktivitäten werden im System abgebildet, nur die Kom- »

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

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



Haufe axera. Kann heute schon morgen.



„All die diversen Abläufe innerhalb der Prozesswelt der Immobilien- und Wohnungswirtschaft stehen miteinander in Beziehung und haben meistens vielfache Berührungspunkte untereinander.“

Jörg Busam, Vorstand der Dr. Klein Wowi Digital AG



„Ein Ökosystem bietet wie in der Natur erst einen Mehrwert, wenn viele unterschiedliche Elemente Teil davon sind und sich gegenseitig ergänzen. Bei allen Ökosystemen darf eines nicht vergessen werden: Die Nutzenden müssen konsequent von Anfang an mitgedacht werden. Sie müssen die Chancen und Vorteile digitaler Möglichkeiten und neuer Abläufe erkennen und verstehen.“

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



„Business Intelligence Tools ermöglichen umfangreiche Analysen auf Knopfdruck. Datenbestände können mit statistischen Daten und Marktwerten angereichert werden und liefern so zuverlässige Planungen und Prognosen. KI-Komponenten helfen, Fehler zu vermeiden. Kurzum: Moderne ERP-Systeme werden immer intelligenter und unterstützen ihre Anwender immer besser. Sie bilden den Kern des digitalen Ökosystems eines Unternehmens.“

Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft bei Aareon



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





„Vorzugsweise sollten alle Kommunikationsprozesse auf der gleichen Plattform abgewickelt werden, die auch die übrigen Aktivitäten managt. Damit besteht gleichzeitig die Möglichkeit, die entsprechenden Informationen auf einfache Weise an Abteilungen, Teams und Mitarbeitende zu verteilen, die den Inhalt kennen müssen oder sollen.“

Matthias Thomas Münch,
Regional Manager für den
D-A-CH-Bereich bei Yardi
Systems



„Um das Beste aus beiden Welten zu verbinden, wäre es für die Hersteller der ERP-Systeme sinnvoll, PropTechs über Schnittstellen zu integrieren. PropTech-Lösungen können einzelne dynamische Vorgänge spezialisiert ergänzen – zum Beispiel Wartungen am Gebäude oder Ankaufsprozesse. So wird aus dem ERP-System eine immer leistungsfähigere, wertvollere digitale Plattform.“

Marko Broschinski, Geschäftsführer easol

munikation nicht. Und hier ergeben sich durch die heterogene Medienstruktur – es werden ja beispielsweise nach wie vor viele Kommunikationsprozesse per Mail abgewickelt – unnötige Informationsverluste.“ Abhilfe schaffen könnte hier eine erweiterte Plattform: „Vorzugsweise sollten alle Kommunikationsprozesse auf der gleichen Plattform abgewickelt werden, die auch die übrigen Aktivitäten managt. Damit besteht gleichzeitig die Möglichkeit, die entsprechenden Informationen auf einfache Weise an Abteilungen, Teams und Mitarbeitende zu verteilen, die den Inhalt kennen müssen oder sollen“, so Münch.

Vernetztes Arbeiten braucht alle Prozesse in digitaler Form

Wunschziel der vernetzten Kooperation ist die Einbindung aller Stakeholder in ein digitales Ökosystem. Dieser Begriff, der eigentlich das Zusammenspiel einer Gemeinschaft von Organismen verschiedener Arten in einer gemeinsamen Umwelt beschreibt, meint im Zusammenhang mit der digitalen Wertschöpfung die Vernetzung aller relevanten Player über di-

gitale Plattformen. Wie bei den übrigen Buzzwords der vergangenen Jahrzehnte erlebt auch der Begriff „Ökosystem“ seinen Anfangshype. Plötzlich scheint es Ökosysteme aus allen Richtungen nur so zu hageln. Susanne Vieker, Geschäftsleiterin und Prokuristin der Haufe-Lexware Real Estate AG, schärft den Begriff so: „Das Wort ‚Ökosystem‘ wird gerade in der Branche sehr oft verwendet und sehr häufig mit technologischer Plattform gleichgesetzt. Diese technische Basis ist für ein Ökosystem lebensnotwendig. Allerdings bietet ein Ökosystem wie in der Natur erst einen Mehrwert, wenn viele unterschiedliche Elemente Teil davon sind und sich gegenseitig ergänzen. Bei allen Ökosystemen darf eines nicht vergessen werden: Die Nutzenden müssen konsequent von Anfang an mitgedacht werden. Sie müssen die Chancen und Vorteile digitaler Möglichkeiten und neuer Abläufe erkennen und verstehen.“

Diese Art vernetztes Arbeiten wird erst möglich, wenn alle noch vorhandenen analogen Prozesse digitalisiert sind. Dazu PROMOS-consult-CEO Jens Kramer: „Arbeitsteilige Prozesse, bei denen beispielsweise Telefonate geführt, Briefe versendet oder Akten von Hand zu Hand gereicht werden, sollen in einer digitalen Lö-

sung gebündelt werden. Die Anwendung muss dabei leicht zu bedienen sein und die Möglichkeit bieten, Arbeitsschritte von überall aus durchzuführen. Ziel ist, dass sich aus der Digitalisierung verschiedener Arbeitsschritte eine ganz neue Vernetzung der Abläufe ergibt.“

Alle Stakeholder stehen in enger Wechselbeziehung zueinander. Das muss digital abgebildet werden

Diese vernetzten Kollaborationsstrukturen erleichtern die effiziente und transparente Abwicklung ineinandergreifender Prozesse, die gemeinsame Gestaltung von zielgruppenoptimierten Lösungen und Angeboten sowie die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Bauunternehmer, Makler, Mieter und Vermieter, Handwerker, Verwalter usw. – alle über Prozesse der Branche verknüpften Stakeholder bilden ein miteinander in enger Wechselbeziehung stehendes System, das über digitale Technologie effizient zusammenarbeitet. Der Aufwand für ein solches Ökosystem

wird vorerst nur für größere Unternehmen erschwinglich sein. Zudem ist die Problematik der Integration unterschiedlichster Software hier auf die Spitze getrieben, worauf Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrixx, hinweist: „Die technischen Voraussetzungen zum Aufbau digitaler Ökosysteme existieren bereits, sie sind aber noch nicht gängige Praxis. Um die Vernetzung der verschiedenen Lösungen für einen durchgängigen Workflow voranzutreiben, braucht es auf Anbieterseite eine bessere Konnektivität. Das heißt eine offene Software-Architektur und einen Konsens über gemeinsame Daten- und Schnittstellen-Standards, an die sich alle halten.“

Immerhin: Ein leistungsfähiges ERP-System, das viele Akteure einbezieht, ist eine gute Voraussetzung für den Aufbau eines Ökosystems. Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft bei Aareon, nennt in diesem Zusammenhang einige ERP-Ausbaustufen, die ein Ökosystem unterstützen: „Business Intelligence Tools ermöglichen umfangreiche Analysen auf Knopfdruck. Datenbestände können mit statistischen Daten und Marktwerten angereichert werden und liefern so zuverlässige Planungen und Prognosen. KI-Komponenten helfen, Fehler zu vermeiden. Kurzum: Moderne ERP-Systeme werden immer intelligenter und unterstützen ihre Anwender immer besser. Sie bilden den

Kern des digitalen Ökosystems eines Unternehmens.“

ERP, Plattformen, Ökosysteme – die digitale Zukunft wird sicher vielschichtig sein und den einzelnen Unternehmen je nach Bedarf einfachere und anspruchsvollere Lösungen zur Verfügung stellen. Wichtig wird dabei vor allem sein, die für die eigenen Belange optimale digitale Struktur zu ermitteln, um einerseits den maximalen Nutzen aus dem System zu ziehen, andererseits aber zu hohe Komplexität zu vermeiden. Digitalisierung um ihrer selbst willen ist keine vernünftige Option. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

WIR knüpfen mit
Data Exchange
an Ihr System an.

SIE haben Ihr
Immobilienportfolio
locker im Griff.

techem

Managen Sie große Immobilienportfolios jetzt noch effizienter: Die neuen Techem Data Exchange Services bieten eine einheitliche API, über die sich Ihr System einfacher und sicher an unseres andocken lässt. Für schnellen automatischen Datenaustausch, der viel Zeit spart. **Damit Sie sich aufs Wesentliche fokussieren können: [techem.de](https://www.techem.de)**

Die Datenschutzerklärung muss regelmäßig auf den Prüfstand

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) ist seit etwa drei Jahren in Kraft. Noch immer haben die datenschutzrechtlichen Vorschriften nicht viele Freunde in der Wirtschaft. Die Immobilienwirtschaft reiht sich da nahtlos ein, wenn es um Kritik oder Schmähung der DSGVO geht und die Belastungen, die die DSGVO mit sich bringe.

Immobilienverwaltungen, Maklerbüros, Bauträger, Architekturbüros und Wohnungsunternehmen sehen es vielfach als lästige Pflicht an, die Anforderungen der DSGVO zu erfüllen. Dabei hilft ein Perspektivwechsel enorm. Jede Person, die eigene personenbezogene Daten an eine Firma überträgt, erwartet heute selbstverständlich, dass bei der Verarbeitung dieser Daten der Datenschutz eingehalten wird. Umgekehrt sieht jedes Unternehmen, das personenbezogene Daten einer Person erhält, die Einhaltung der DSGVO als überflüssige Gängelei oder einen kaum zu rechtfertigenden Aufwand an. Woher rührt diese ungleiche Wahrnehmung?

Ein Teil des Unmuts von Verantwortlichen in den Unternehmen liegt darin begründet, dass die DSGVO mit ihren 99 Artikeln und mehr als 170 Erwägungsgründen als Ungetüm wahrgenommen wird. Zudem stellt sich schnell das Gefühl ein, die DSGVO und deren Anforderungen nicht beherrschen zu können. Dabei kommen die Anforderungen an Unternehmen, die eine Datenschutzerklärung auf der eigenen Webseite aktuell halten wollen, in der DSGVO direkt gar nicht vor.

Von Beginn an gab es viele unnötige Diskussionen etwa über Balken über den Augen auf Kinderfotos oder die unsäglichen Äußerungen zu den Klingelschildern, die die Akzeptanz der DSGVO nicht gerade gefördert haben. Wegen der als unbegreiflich wahrgenommenen Regelungen wurde die Bereitschaft, zum Kern der DSGVO und deren Anforderungen vorzudringen, gar nicht erst geweckt. Das

führt heute dazu, dass eklatante Lücken in der Umsetzung der DSGVO bestehen. So auch bei der Umsetzung der Datenschutzerklärung auf der Webseite.

Auch wenn die Datenschutzbehörden der Auffassung sind, eine Vielzahl von Handreichungen und Anleitungen zu veröffentlichen, fehlt eine grundlegende Übereinkunft zwischen Aufsicht und (Immobilien-)Firmen, wenn es um die richtige Anwendung der DSGVO geht. Während im ersten Jahr die Aufsichtsbehörden zu einzelnen Sachverhalten befragt werden konnten, musste diese auskunftsfreudige Tätigkeit der Behörden in der Folge eingeschränkt werden. Zu wenig Personal und eine Vielzahl von Beschwerdeverfahren einerseits und Meldungen von Datenpannen andererseits haben die Arbeitsbelastung der Aufsichtsbehörden so stark anwachsen lassen, dass für die beratende Tätigkeit nur noch sporadisch Raum bleibt.

Datenschutz ist vollkommen in Ordnung – aber die DSGVO schwer verdaulich

Für zusätzliche Verunsicherung und eine gewisse Ratlosigkeit sorgen auch Umfragen von Aufsichtsbehörden unter Unternehmen, die dann aber nicht weiter verfolgt werden. So haben die Aufsichtsbehörde Thüringen (zur Umsetzung von Tracking-Maßnahmen auf Webseiten) oder die Aufsicht in Niedersachsen (Umfrage in der Immobilienwirtschaft zum Stand der Umsetzung der DSGVO in den Unternehmen) zwar Fragebögen verschickt, aber nach deren Beantwortung über ein Jahr lang keine Ergebnisse oder Erkenntnisse aus den Umfragen veröffentlicht. Sorgt eine Umfrage einer Aufsichtsbehörde bei den angefragten Un-

ternehmen zunächst für Unruhe und Unsicherheit, obwohl die Vorstellungen der Aufsicht im Hinblick auf die Anforderungen bei der Erstellung von Datenschutzerklärungen eingehalten worden sind? In der Folge verpufft die Bereitschaft, die Informationspflichten nach Art. 12 DSGVO über die Datenschutzerklärung korrekt zu erfüllen, allerdings schnell wieder, wenn die Aufsicht die Ergebnisse nicht nachhält.

Die Rechtsprechung entwickelt sich jedoch kontinuierlich weiter. Die Entscheidung des LG Köln vom 25.11.2015 (Az. 33 O 230/15) ist noch vor dem Inkrafttreten der DSGVO ergangen. In dieser Entscheidung hat das LG Köln jedoch klargestellt, dass eine nicht vorhandene Datenschutzerklärung ein wettbewerbswidriges Verhalten darstellt und deshalb abgemahnt werden kann.

Das OLG Hamburg hat mit Urteil vom 25.10.2018 (Az. 3 U 66/17) ebenfalls entschieden, dass fehlerhafte Angaben auf einer Webseite zur Verarbeitung personenbezogener Daten ein wettbewerbswidriges Verhalten darstellen und deshalb abgemahnt werden können. Unter der DSGVO sei eine solche Abmahnung grundsätzlich möglich. Die Tendenz der Rechtsprechung geht klar in die Richtung, dass eine fehlerhafte Datenschutzerklärung auf einer Webseite eine irreführende Werbung darstellt, weil die Vorschriften einen marktverhaltensregelnden Charakter hätten. Was bedeutet das für die Webseiten von Immobilienunternehmen? Eine Häufung von Abmahnungen wegen fehlerhafter Datenschutzerklärungen auf Webseiten ist bislang nicht aufgetreten. Das hängt damit zusammen, dass ein Urteil des BGH mit einer eindeutigen Aussage zur Abmahnfähigkeit fehlt. Diese Entscheidung ist aber für das zweite Halbjahr 2022 zu erwarten.

Dennoch sollten Datenschutzerklärungen auf den Webseiten regelmäßig aktualisiert werden. Warum ist das so und

Unvollständige Datenschutzerklärungen können zu einer Abmahnung führen, haben mehrere Gerichte entschieden. Fast alle Immobilienfirmen haben in der Folge ihre Datenschutzerklärung im Netz neu erstellen lassen. Seitdem ist nicht viel passiert. Das sollte sich ändern.

Mit der Datenschutzerklärung erfüllt jedes Immobilienunternehmen die Informationspflicht gem. Art. 12 DSGVO, indem alle Verarbeitungsvorgänge von personenbezogenen Daten auf Webseiten in der Datenschutzerklärung erläutert werden.

was ist der Maßstab für eine „richtige“ Datenschutzerklärung? Die Verarbeitungsvorgänge auf einer Webseite unterliegen Änderungen, indem auf den Webseiten neue Tools eingebunden, neue Verlinkungen hinzugefügt, neue Bereiche geschaffen werden, bei denen personenbezogene Daten anders verarbeitet werden, als dies noch in der (zuletzt im Jahr 2018 verfassten) Datenschutzerklärung erläutert wird. Jedes neue Tracking-Tool auf einer Webseite zur Messung von Kundenbewegungen auf der Webseite oder des Erfolgs von eingeleiteten Kampagnen erfordert eine Anpassung der Datenschutzerklärung. Das gilt genauso für neu geschaffene Log-in-Bereiche, neue Kommentarfunktionen in einem Blog oder ein neu eingerichtetes Wertermittlungs-Tool auf einer Webseite. Der Einsatz von Cookies oder die Anmeldung zu einem Newsletter, der

über einen US-Dienstleister verschickt wird, oder die Anpassung der Google-Richtlinien zu Mitte Mai 2021 erfordern alle eine Überarbeitung der Datenschutzerklärung auf der Webseite, sofern diese noch den Stand von Mai 2018 hat.

Einmal im Jahr sollte die Datenschutzerklärung überprüft werden

Unsere Empfehlung: In den Immobilienfirmen sollte bei der Überarbeitung, der Aktualisierung oder der Einbindung neuer Tools auf der Webseite die Datenschutzerklärung überarbeitet werden. Und das zieht Fragen nach sich. Übernimmt diese Anpassung die Webagentur? Hat die Webagentur dafür ausdrücklich die Haftung übernommen, sodass bei einer berechtigten Abmahnung eine Haftung auf Seiten der Webagentur besteht? Kann ein Generator für die Erstellung einer Datenschutzerklärung diese Aufgabe übernehmen? Ja, wenn diesem Generator vor der Erstellung der Datenschutzerklärung jedes Tool, das auf der Webseite im Einsatz ist, bekannt ist und diese Tools vollständig vor der Erstellung der Datenschutzerklärung abgefragt werden, damit am Ende die richtigen Textbausteine zusammengesucht werden können.

Einmal im Jahr – und zusätzlich bei Gelegenheit der Überarbeitung der Webseite – sollte eine Prüfung der Datenschutzerklärung eingeleitet werden. So erfüllen Immobilienfirmen ihre Informationspflichten nach Art. 12 DSGVO richtig und vollständig. Und es besteht der beste Schutz gegen die in Zukunft sicher häufiger auftretenden Abmahnungen wegen falscher Datenschutzerklärungen. «

Sven R. Johns, Datenschutzbeauftragter und Rechtsanwalt bei Mosler+PartnerRechtsanwälte, Berlin



Kooperationen schaffen Innovation

Die Zukunft gehört Ökosystemen, in denen sich etablierte Unternehmen und meist junge Tech-Anbieter gemeinsam mit digitalen Lösungen rund um die Immobilienwertschöpfung auseinandersetzen. Und das ist dringender denn je.

Denn aktuell verfehlt der Gebäudesektor in Deutschland als einziges Wirtschaftssegment die angestrebte Reduktion an Treibhausgasen. Weltweit sind Gebäude und Bauwerke für 39 Prozent der globalen Treibhausgasemissionen verantwortlich, gleichzeitig fließen jedoch nur sechs Prozent der Klima-Tech-Investitionen in die bestehende gebaute Welt. Damit steht das Investitionsvolumen in die Nachhaltigkeit in einem Missverhältnis zum globalen Impact der CO₂-Emissionen von Gebäuden.

Die Offenlegungs- und die Taxonomie-Verordnungen der Europäischen Union sehen umfassende neue ESG-Berichtspflichten auf Unternehmens- und Produktebene vor. Somit wird auch nachhaltiges Bauen, Renovieren und Bewirtschaften zur Pflicht. Die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zum deutschen Klimaschutzgesetz von Ende April erhöht den Handlungsdruck. Das Gericht hat entschieden, dass das Klimaschutzgesetz in Teilen verfassungswidrig ist, weil dadurch „hohe Emissionsminderungslasten unumkehrbar auf Zeiträume nach 2030“ verschoben würden. Das Urteil zeigt klar auf: Die Transformation „from grey to green“ kurzfristig umzusetzen, hat jetzt Priorität.

Das Potenzial digitaler Ökosysteme ist enorm

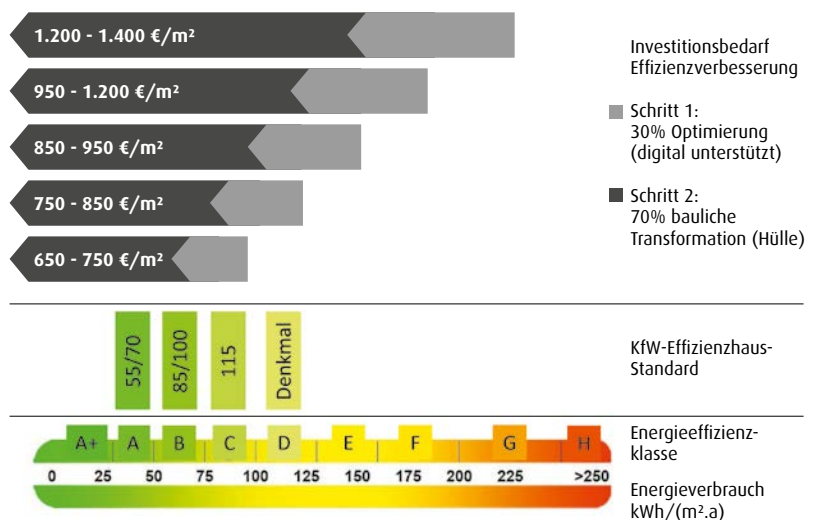
Klar ist auch: Die anstehende Transformation hin zu flexibel nutzbaren und nachhaltigen Immobilien kann nur mithilfe digitaler Technologien realisiert werden. Und der Druck wächst. Denn Bestandsimmobilien drohen in den nächsten

DIGITALE ÖKOSYSTEME

Um als Immobilienverantwortliche adäquat etwa auf wachsende CO₂-Kosten und hohe ESG-Anforderungen reagieren zu können, sind am Markt aktuell die passenden Angebote oft nur in Einzelteilen vorhanden. Hier setzen digitale Ökosysteme an.

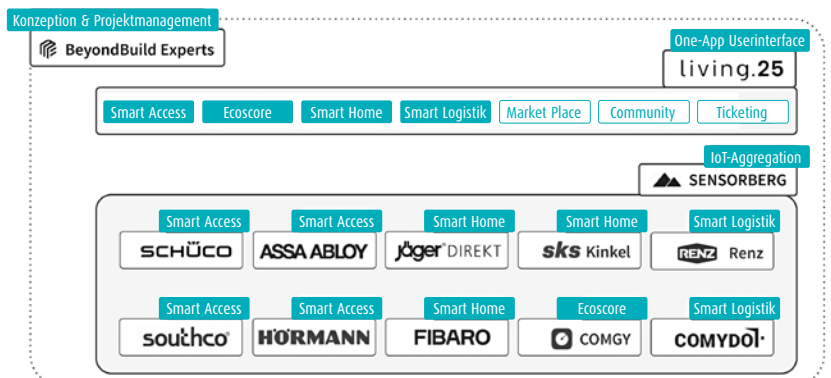
Transformationsweg „grey to green“

Der Schlüssel zur Erreichung der Klimaschutzziele ist das Zusammenspiel zwischen der (digitalen) Optimierung des Bestehenden und der Anpassung der baulichen Hülle.



Partner und Komponenten

Brauchen die Kunden individuelle digitale Prozesse oder eine Ready-to-deploy-Lösung? BeyondBuildExperts und ihre Partner entwickeln beides: offene Ökosysteme oder eine standardisierte Lösung, die Funktionen und Leistungen verschiedener Anbieter integriert.



Für den Unternehmenserfolg ist heute auch die Bildung von Netzwerken unabdingbar. Nicht zuletzt um neue Geschäftsfelder zu erschließen, haben sich Akteure in der Immobilienwirtschaft diesen Ansatz zu eigen gemacht. Ein Beispiel sind die BeyondBuild Experts.

fünf bis zehn Jahren aufgrund wachsender CO₂-Kosten und hoher ESG-Anforderungen drastisch an Wert zu verlieren. Energetische Sanierungsstaus werden im Portfolio-Wert schmerzlich spürbar und zukünftig zu einem noch stärkeren Hindernis in Verkaufsprozessen. Um als Eigentümer adäquat reagieren zu können, fehlen am Markt aktuell aber noch die passenden Angebote beziehungsweise diese sind nur in „Einzelteilen“ vorhanden. Hier wird das Potenzial digitaler Ökosysteme deutlich.

Die Kooperationen zwischen etablierten Unternehmen und PropTechs lassen sich auf vielfältige Art ausgestalten. So können beide Parteien gemeinsam an einer speziellen Lösung arbeiten oder aber ihr Geschäftsmodell durch neue Segmente, Produkte oder Dienstleistungen erweitern. Die Art der Zusammenarbeit und der Aufbau des Ökosystems richten sich immer nach der Frage, welche Produkte und Services der Markt benötigt. Am Anfang steht daher stets das Gespräch mit dem Kunden über seine Ziele. Dabei kann zum Beispiel die Implementierung einer digitalen Lösung, mit der CO₂-Emissionen eingespart werden, oder die Umrüstung einer Immobilie zu einem flexiblen smarten Wohnprojekt als Anforderung definiert werden.

Im zweiten Schritt ist zu klären, ob der Kunde ein individuelles digitales Ökosystem benötigt oder eine standardisierte Ready-to-deploy-Lösung. Gerade größere Immobilienunternehmen entscheiden sich oft für individuell zusammengestellte Angebote, da sie besondere Anforderungen seitens schon etablierter System-Partner wie SAP oder eigener IT-Systeme haben. Für diese Anwendungsanforderungen können dann eigene, variable und offene Ökosysteme entwickelt werden, die bestimmte Problemfelder adressieren. Alternativ dazu steht das standardisierte Angebot. Hier wird auf der Technologie-

Ebene ein Produktkatalog entwickelt, der die Funktionen und Leistungen verschiedener Anbieter integriert und anhand dessen der Kunde die Lösungen, die er benötigt, gezielt auswählen kann.

Bei der Zusammenstellung des Katalogs wird bei der Vorauswahl an Themen und PropTech-Partnern für jeden Leistungsbereich das Angebot nach dem Kriterium geprüft, welcher Tech-Anbieter die Wertschöpfungskette auf seinem „Turf“ am besten abbildet. Der Vorteil für den Kunden: Er hat Zugriff auf ein integriertes, lieferfähiges End-to-End-Angebot auf Basis von bewährten Lösungen, die von eingespielten Teams umgesetzt werden.

Nur der Technologieeinsatz gestaltet die Branche ökologisch und ökonomisch nachhaltiger

Neben der Technologie-Ebene können die Partner eines digitalen Ökosystems auch weitere Leistungsblöcke anbieten, wie zum Beispiel Finanz-, Rechts-, Datenhaltungs-, Datenschutz- und Datensicherheits-Leistungen. In diesen Bereichen wächst der Bedarf zunehmend. So sorgen zum Beispiel die energetischen Sanierungsmaßnahmen, die die Eigentümer in den nächsten Jahren angehen müssen, einerseits für ein enormes Markt- und Umsatzpotenzial. Andererseits entsteht für sie damit auch ein hoher Finanzierungs- und Liquiditätsbedarf. Daher können als weiteres Element des Produktkatalogs auch Banken mit auf die nötigen Maßnahmen abgestimmten Finanzierungsangeboten einbezogen werden.

Ebenso werden Rechtsberatungen im Hinblick auf die Datenschutzverordnung immer wichtiger, denn digitale Technologien erzeugen auch eine Vielzahl an personenbezogenen Daten, die für smarte An-

wendungen im Gebäude benötigt werden. Für die Arbeit mit den benötigten personenbezogenen Daten muss ein rechtssicherer Rahmen geschaffen werden, damit die Immobilieneigentümer nicht gegen die strengen DSGVO-Richtlinien verstoßen. Somit sind auch Anwaltskanzleien ein wichtiger Baustein im Ökosystem.

Unabhängig von ihrer konkreten Ausgestaltung: Digitale Ökosysteme sind unerlässlich für eine zukunftsfähige Immobilienwirtschaft. Denn nur durch den Einsatz von Technologien werden wir die Branche flexibler, individueller und ökologisch wie ökonomisch nachhaltiger gestalten können. Die Herausforderungen, die die Ökosysteme angehen, sind riesengroß, doch genauso gewichtig ist die Aussicht, unsere Branche in neue Fahrwasser zu bringen. Gegenüber dem klassischen Setup in der Old Economy bietet das Ökosystem die Chance der Choreografie von „Schnellbooten“, von denen jedes einzelne Boot unternehmerisch eigenverantwortlich und damit wendig und marktnah bleibt. Entscheidend ist ein gemeinsamer Kompass, damit die Vielzahl der Schnellboote gemeinsam navigieren kann und zu einer schlagkräftigen Flotte wird. «

Christine Damke, Köln

AUTORIN



Christine Damke, ist Geschäftsführerin des Anbieters digitaler Lösungen BeyondBuild Experts.

„Wenn es etwas Neues gibt, erzählen wir es allen“

Der Druck auf die Unternehmen, Prozesse effizient und effektiv zu gestalten, ist weiterhin hoch. Bereits die KPMG-Studie zum Digitalisierungsgrad der Wohnungswirtschaft hat 2020 gezeigt, dass die Geschäftsführung der wichtigste Impulsgeber für die Digitalisierungsstrategie ist (40 Prozent) und das größte Risiko in der fehlenden Erfahrung und Kompetenz der Mitarbeitenden (72 Prozent) gesehen wird. Doch neben dem Blick auf die Unternehmensführung und der Beurteilung einzelner Technologien ist auch ein Blick auf spezielle Unternehmensbereiche der Immobilienbranche relevant.

Hierfür bietet sich insbesondere das Marketing an, da dieses heutzutage auf vielen digitalen Kanälen stattfinden kann. Doch die Suche nach echten Marketingabteilungen ist in der Immobilienwirtschaft oftmals gar nicht so einfach, da gerade bei kleineren Unternehmen das Marketing nebenbei mitläuft. Daher bot es sich an herauszufinden, wie sich die Professionalisierung und Digitalisierung dieser Unternehmensfunktion für Immobilienunternehmen auszahlt.

Das European Real Estate Brand Institute und die Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin haben in Kooperation mit der KPMG in einer aktuellen Studie

27%

Der externe Erfolg des Marketings steigert sich nach Einschätzung der Studienteilnehmer durch eine verbesserte digitale Organisation, Prozesse und Tools um fast 27 %.

unter Leitung von Prof. Baumgarth das „Digital Marketing Leadership“ in der Immobilienbranche untersucht. Wichtig festzuhalten ist, dass es bei der Studie nicht darum ging, auch im Marketing digital zu sein, sondern um Exzellenz im Vergleich zu den Marketingorganisationen der Wettbewerber. 164 Teilnehmende haben hierfür ihre Erkenntnisse online geteilt.

Nachholbedarf herrscht bei den Mitarbeitenden und der Technologie

Wie bereits in der Studie zur Wohnungswirtschaft ersichtlich war, ist auch die Digitalisierung des Marketingmanagements in der Immobilienbranche in ihrer Bedeutung als sehr hoch eingeschätzt worden, aber die Umfrageteilnehmer bescheinigen sich selbst und ihren Unternehmen ein durchaus noch verbesserungswürdiges digitales Mindset (Experimentierfreunde, Risiko- und Fehlerkultur, Daten- und Performanceorientierung). Am fehlenden Budget sollte es aber nicht liegen. Die monetären Ressourcen, die dem Marketing zur Verfügung stehen, steigen – allein an der Umsetzung von entsprechenden Digitalisierungsprojekten hapert es. Oftmals sind somit die Mitarbeitenden in den Marketingabteilungen zu Hause „digitaler“ unterwegs als in ihren Unternehmen.

Und somit offenbart sich auch die digitale Achillesferse der Marketingabteilungen. Kommunikative und soziale Fähigkeiten zur Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen sind den Mitarbeitenden wohl berufsbedingt schon in die Wiege gelegt worden, aber Digitalisierungsskills wie Data Science, modernes Projektmanagement, Datenaffinität und analytische Fähigkeiten sowie dazugehörige digitale Affinität und IT-Know-how stellen klare Defizite dar. Daher gilt es auch

im Marketing die notwendigen Investitionen in die Zukunft der Mitarbeitenden mit digitalen Weiterbildungsangeboten zu fördern. Lernen und Neugierde ergänzen das sich verändernde Anforderungsprofil für die Auswahl neuer Mitarbeitender.

Doch es herrscht auch technologischer Nachholbedarf: Die im Zuge der Pandemie eingeführten Videokonferenzen/Screen-Sharing-Tools zur Kollaboration und Bildbearbeitungsprogramme sind technisch zwar Standard geworden, darüber hinaus fehlt es aber vielfach an Tools und digitalen Werkzeugen zur Unterstützung der Arbeitsabläufe und zur Bespielung der diversen Offline- und Online-Kommunikationskanäle. Insbesondere Social-Media-Kanäle können mit hochautomatisierten Marketing-Robotics-Programmen inhaltlich abgestimmt und zeitlich getaktet bespielt werden.

Überwiegend kommunizieren Immobilienunternehmen dabei mit externen Marktteilnehmern über Push-Instrumente. Informationen werden oftmals ohne Zielgruppenanpassung auf den bekannten Kanälen publiziert. Frei nach dem Motto: „Wenn es was Neues gibt, dann erzählen wir es allen.“ Dies korreliert mit den Aufgabenstellungen, mit denen das Marketing überwiegend betraut wird: Online-Marketing (87,2 Prozent) gefolgt von Live-Kommunikation (79,9 Prozent), PR (75 Prozent) und allgemeiner Unternehmens-Werbung (70,7 Prozent).

Bei einer eher unterdurchschnittlichen Zahl an Unternehmen betreut die Marketingabteilung die strategischen Themen wie Markenführung oder Disziplinen wie Pricing oder Marketing-Analytics mit den Themengebieten Marktforschung und Wettbewerbsbeobachtung. Vielfach wird dies nicht als notwendig angesehen, aber vielleicht liegt das auch an abgegrenzten Zielgruppen oder einem fehlenden Wettbewerb unter den Marktteilnehmern. Daher fehlt es hier auch an Datenanalyse-

Marketing funktioniert zu oft nach dem Prinzip Gießkanne. Die Studie Digital Marketing Leadership zeigt, wie nötig digitale Professionalisierung des Marketings in Immobilienunternehmen ist. Sie beschreibt wichtige Handlungsfelder.

und Benchmarking-Tools und somit an grundlegenden Technologien, die in anderen Branchen schon viel weiter verbreitet sind. Fortgeschrittene digitale Instrumente wie digitale Self-Service-Lösungen oder Augmented/Virtual Reality sind in der Marktbearbeitung bislang selten umgesetzt worden, wobei diese Technologien gerade in der Immobilienwirtschaft besonders ausgeprägte Möglichkeiten zur Darstellung der Gebäude und Flächen bieten. Das kollaborative, digitale Marketing in jungen Medien wie Messengerdiensten und Social Discussion Platforms steckt noch überwiegend in den Kinderschuhen. Dabei zahlt sich gutes digitales Marketing auch aus: Ein Blick auf die Teilbranchen bestätigt die Vermutung, dass vertriebsaffine Marktteilnehmer wie „Immobilien-

envermittler/Makler“ und „Finanzinstitutionen“ als Benchmark-Branchen für digitale Exzellenz fungieren. Insgesamt bewegt sich die Immobilienwirtschaft als Ganzes im Vergleich zu anderen Branchen im Mittelfeld. Überraschenderweise ist diese Einstufung unabhängig von der Unternehmensgröße.

Digitaler aufgestellte Marketingorganisationen performen auf dem Markt deutlich besser und erreichen auch intern eine deutlich positivere Wahrnehmung ihrer Arbeit aus Sicht des Top-Managements. Digital exzellenter Marketing-

Informationen werden oftmals ohne Zielgruppenanpassung einfach auf allen bekannten Kanälen publiziert.

AUTOR



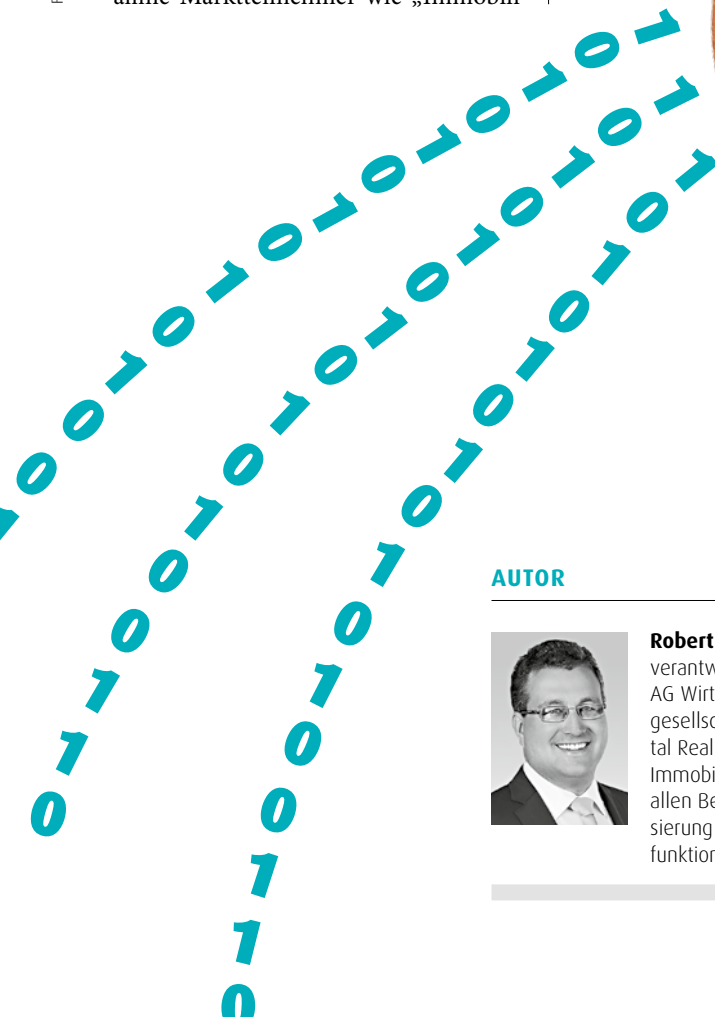
Robert Betz

verantwortet bei der KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft den Bereich Digital Real Estate. Er unterstützt Immobilienunternehmen in allen Bereichen der Digitalisierung ihrer Unternehmensfunktionen.

abteilungen schätzen interne Wahrnehmung und Erfolg um bis zu ein Drittel besser ein als diejenigen, die sich auf klassischen Marketingpfaden bewegen. Der externe Erfolg des Marketings steigert sich nach Einschätzung der Studienteilnehmer durch eine verbesserte digitale Organisation, Prozesse und Tools um fast 27 Prozent.

Die Immobilienwirtschaft hat somit noch einiges an „digitalen Hausaufgaben“ zur erledigen. Die Mitarbeitenden müssen viel besser auf die technologischen Herausforderungen vorbereitet werden, und hier muss eine nachhaltige Entwicklung der Mitarbeitenden zu digitalen Expertinnen und Experten erfolgen. Die Grundlagen hierfür werden in der Unternehmenskultur gelegt, damit die grundlegenden positiven Einstellungen zum digitalen Fortschritt nicht allein durch den Praktikanten als „Digital Native“ vorgelebt werden. «

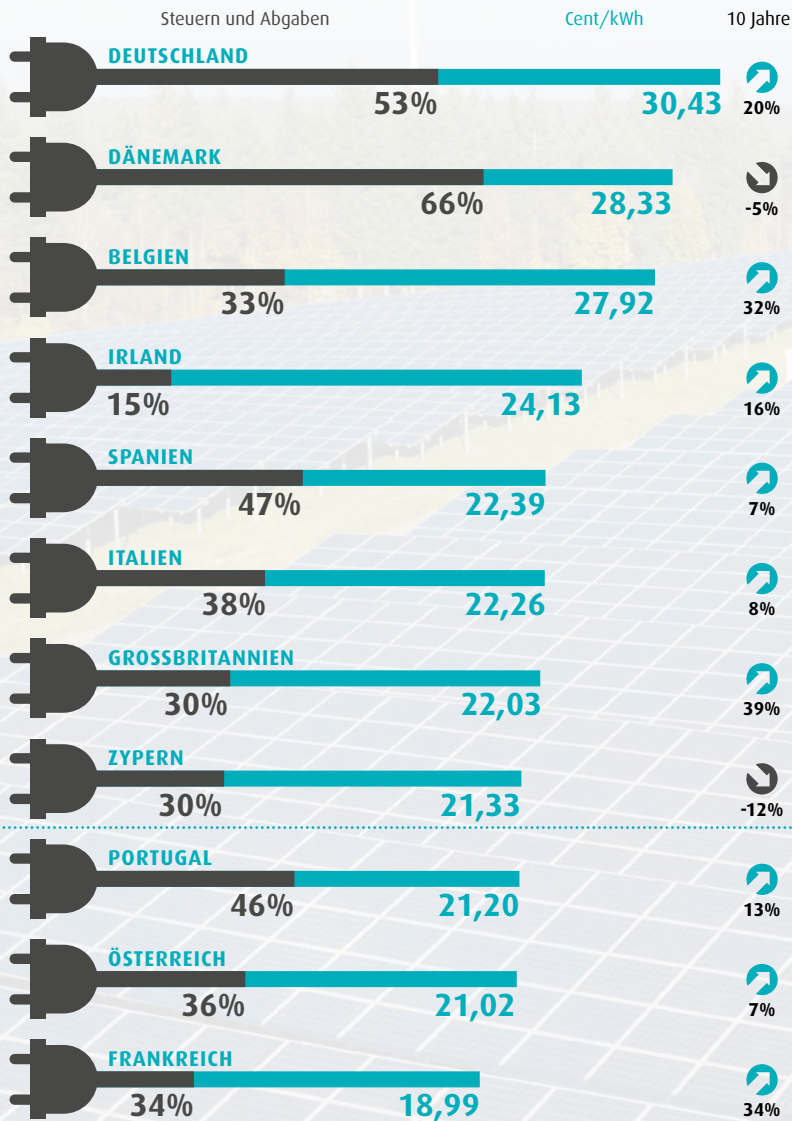
Robert Betz, München



Die Strompreise müssen runter

Strompreise in Europa 2020

Strompreise für Haushaltskunden inklusive Steuern und Abgaben in Cent/kWh



Quelle: stromreport.de/strompreise-europa

Das aktuelle Strompreisniveau in Deutschland gefährdet die Akzeptanz der Zielvorgaben für den Klimaschutz. Der Bundesrechnungshof und das Bundesverfassungsgericht haben noch weitere Einwände gegen die aktuelle Ausgestaltung der Energiewende.

Gegenwärtig nimmt die Diskussion um die Ausgestaltung der Energie- und Wärmewende unter besonderer Berücksichtigung des Klimaschutzes und der künftigen CO₂-Vermeidung deutlich an Fahrt auf. Dies liegt zum einen an der nahenden Bundestagswahl. Zum anderen aber liegt das an der bemerkenswerten Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts zur konkreten Ausgestaltung dieser generationenübergreifenden Aufgabe.

Das Gericht fordert in seinem Beschluss vom 24. März 2021 eine verbindlichere Konkretisierung der Zielvorgaben verbunden mit einem belastbaren Zeitplan. In vorgesehenen Zeitstufen bis 2045 muss das Klimaschutzgesetz so ausgerichtet werden, dass die Lasten planbar und gleichmäßiger verteilt werden. Die nächste Generation darf nicht die Hauptlast zu tragen haben. Gleichzeitig gibt das höchste Gericht in Deutschland dem Gesetzgeber für die erforderlichen Reformen jedoch ein angemessenes Zeitfenster bis zum Jahresende 2022 vor. In der Vergangenheit gab es diesbezüglich erhebliche Verzögerungen und eine in weiten Teilen oftmals offenkundig unabgestimmte Strategie zwischen den einzelnen Ressorts.

Die nachfolgenden Überlegungen konzentrieren sich auf die Strompreisentwicklung und die Zusammensetzung der Strompreise mit ihren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft unter Berücksichtigung der Situation in den EU-Partnerländern. Die Regularien und Marktverhältnisse zeigen sich innerhalb der EU sehr unterschiedlich. Deutschland wählte hier in der Vergangenheit zahlreiche Sonderwege, die zum Teil das Ausmaß nationaler Alleingänge annahmen.

Am 30. März 2021 legte zudem der Bundesrechnungshof zu diesem Themenfeld einen bemerkenswert kritischen und offenen Bericht vor. Dieser benennt die Mängel klar und mahnt zugleich umfassenden und zeitnahen Reformbedarf an

(vgl.: www.bundesrechnungshof.de „Bund steuert Energiewende weiterhin unzureichend“).

„Der Bund“, so steht es im Bericht, „steuert die Energiewende mit Blick auf die gesetzlichen Ziele einer sicheren und preisgünstigen Versorgung mit Strom weiterhin unzureichend. Die Steuerung der Energiewende durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) ist nach wie vor mangelhaft. Das BMWi geht von teils zu optimistischen und teils unplausiblen Annahmen zur Sicherheit der Stromversorgung aus. Es muss deshalb sein Monitoring der Versorgungssicherheit vervollständigen.“

Im europäischen Vergleich hält der deutsche Strompreis Höchststände

Das ist starker Tobak. Außerdem hat das BMWi immer noch nicht festgelegt, was es unter einer preisgünstigen Stromversorgung versteht. Die Strompreise für private Haushalte sowie kleine und mittlere Gewerbe- und Industriekunden liegen in Deutschland europaweit an der Spitze. Einen Großteil des Strompreises machen staatlich geregelte Bestandteile aus, insbesondere die EEG-Umlage und die Netzentgelte. Der Bundesrechnungshof empfiehlt, „diese Strompreis-Bestandteile grundlegend zur reformieren“.

Die Idealvorstellung eines möglichst einheitlichen und vergleichbaren Binnenmarktes innerhalb der EU für die Bedingungen der Stromerzeugung, der Verteilung (Netzbetrieb) und der relevanten Preiselemente wird nicht ansatzweise erreicht. Der Strompreis für letztverbrauchende Endkunden und somit auch für die Versorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung erreicht seit Jahren in Deutschland (neben Dänemark)

Höchststände im europäischen Vergleich. Er beträgt aktuell fast das Doppelte etwa im Vergleich zu den direkten Nachbarn Frankreich und Polen.

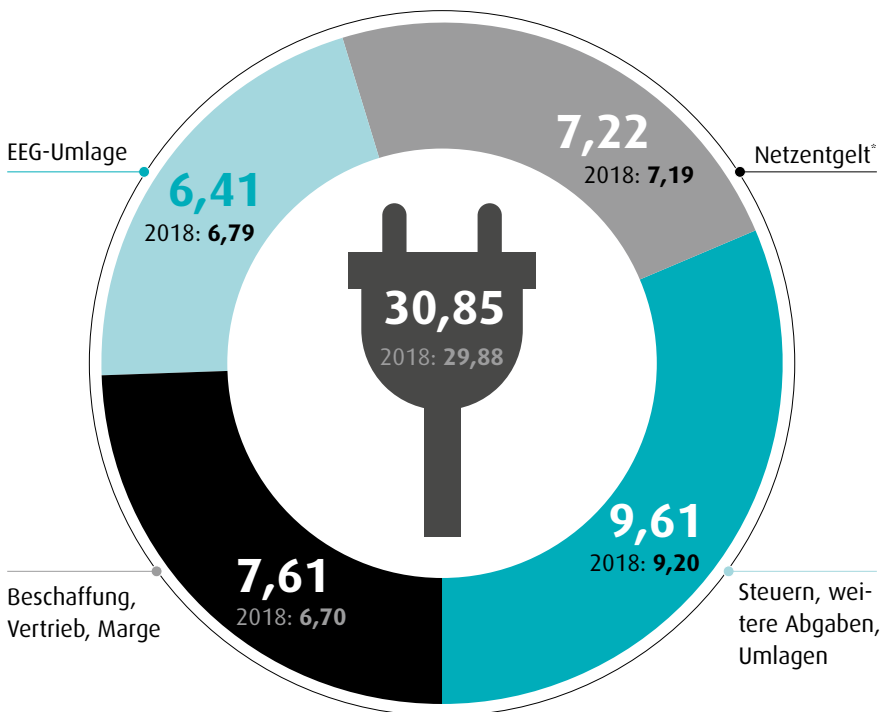
In Deutschland entsprechen die Kosten für die Erzeugung und den Netzbetrieb – und somit die Verteilung unter Berücksichtigung einer angemessenen Vertriebs- oder Gewinnmarge – in etwa den Strompreisen für letztverbrauchende Kunden in Frankreich und Polen. Das heißt, etwa die Hälfte des Strompreises ergibt sich in Deutschland darüber hinausgehend aus Steuern, Abgaben und Umlagen. So ist beispielsweise die EEG-Umlage von 1,17 Cent im Jahr 2008 auf 6,76 Cent im Jahr 2020 angestiegen. Die aktuell diskutierte Deckelung allein dieser Umlage erscheint nicht geeignet, die Fehlentwicklungen aus der Vergangenheit zu korrigieren – ebenso wenig ihre geringfügige Reduzierung in naher Zukunft.

Im Zusammenhang mit der Energiewende, dem verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien und der damit angestrebten CO₂-Reduzierung soll und wird der Einsatz von Elektrizität etwa bei Raumheizung, Kühlung, Lüftung, Trinkwasserbereitung und Mobilität auch in Deutschland sehr deutlich zunehmen. Darüber hinaus kommt insbesondere der Stromversorgung im Rahmen der »

6,76

Die EEG-Umlage ist von 1,17 Cent im Jahr 2008 auf 6,76 Cent im Jahr 2020 angestiegen.

Umlagen, Abgaben, Netzentgelte: Der Kundenpreis für Strom in Deutschland besteht aus vielen Komponenten (2019; Angaben in ct/kWh)



Durchschnittliche mengengewichtete Preise für Haushaltskunden für das Abnahmeband zwischen 2.500 kWh und 5.000 kWh im Jahr über alle Vertragskategorien gewichtet (Band III; Eurostat: DC) Preisstand: 1. April 2019 in ct/kWh
 *Netzentgelte inkl. Entgelt Messstellenbetrieb
 Quelle: kommender Monitoringbericht 2019 Bundesnetzagentur und Bundeskartellamt

energetischen Bewirtschaftung von Immobilien eine besondere Bedeutung zu. Dies gilt beispielsweise für die Beleuchtung, den Betrieb von Pumpen, Aufzügen, Rolltreppen und nicht zuletzt auch für Aspekte der angestrebten Digitalisierung und Datenübertragung. Das momentan hohe Strompreisniveau in Deutschland – namentlich verursacht durch die Preiskomponenten Steuern, Abgaben und Umlagen – verhindert oder erschwert die Umstellung von traditionellen Versorgungsstrukturen auf einen verstärkten Einsatz von Elektrizität – etwa den Ausbau der Elektromobilität oder den Austausch fossil betriebener Heizungsanlagen durch elektrisch betriebene Wärmepumpen.

In Frankreich hingegen finden sich viele Immobilien – von der einzelnen Wohnung in einem Mehrfamilienhaus bis zu freistehenden Einfamilienhäusern

im Luxussegment –, die ausschließlich unter Einsatz von elektrischem Strom beheizt werden. Hierbei erfolgen die Raumheizung und die Trinkwassererwärmung ausschließlich elektrisch. Es bestehen somit keine mit fossilen Brennstoffen betriebenen Anlagen – auch nicht zur redundanten Versorgung. Hinzu kommt, dass etwa 70 Prozent der Stromerzeugung in Frankreich kernenergiebasiert und somit praktisch CO₂-frei erfolgt. Dieser Umstand entfaltet in der Konsequenz sehr erhebliche Auswirkungen auf die CO₂-Bilanz bei der energetischen Bewirtschaftung dieser Immobilien.

Bei der Vielzahl energiewirtschaftsrechtlich relevanter Gesetze und Verordnungen in Deutschland gilt das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) traditionell als „Grundgesetz der leitungsgebundenen Energieversorgung mit Elektrizität und

Gas“. Eine zentrale Bedeutung kommt in diesem Kontext insbesondere dem § 1 I EnWG mit den dort angelegten verbindlichen Zielvorgaben zu. Angestrebt wird hierbei „eine möglichst sichere, preisgünstige, verbraucherfreundliche, effiziente und umweltverträgliche leitungsgebundene Versorgung der Allgemeinheit mit Elektrizität und Gas, die zunehmend auf erneuerbaren Energien beruht“.

Auf aktuelle Fehlentwicklungen bei der Definition oder der Umsetzung dieser zum Teil in einem Spannungsverhältnis stehenden Zielvorgaben weist auch der erwähnte Bericht des Bundesrechnungshofs mit deutlichen Worten hin.

Auch Erzeugung, Verteilung und Vertrieb benötigen eine Reform

Der Immobiliensektor erreicht im Vergleich mit den anderen Wirtschaftssektoren wie Industrie, Gewerbe, Verkehr bei der CO₂-Emission in Deutschland gegenwärtig einen Spitzenwert. Signifikante Verzögerungen etwa beim Ausbau des Stromleitungsnetzes und der Ladesäuleninfrastruktur sowie weiterhin fehlende Speicherkapazitäten für Strom aus Windkraft oder Photovoltaik stellen die traditionell hervorragende Versorgungssicherheit in Frage. Auch auf diesen Umstand weist der jüngste Bericht des Bundesrechnungshofes ausdrücklich hin.

Der Bedarf an erneuerbaren Energien steigt an, wenn der Verkehr und die Gebäudeheizung stärker elektrifiziert werden. Gegenwärtig steigt jedoch der Anteil erneuerbarer Energien nur bei der Stromerzeugung. Bei Gebäudeheizungen und im Verkehrssektor ist er seit zehn Jahren hingegen nahezu gleich geblieben.

Soll künftig der Einsatz von elektrischem Strom bei der energetischen Bewirtschaftung von Immobilien deutlich ausgeweitet werden, bedürfen die Preiselemente neben der Erzeugung, der Verteilung und dem Vertrieb einer kritischen Überprüfung und einer Reform.

Ein Strompreisniveau in Annäherung an die EU-Partnerländer würde diese Entwicklung wesentlich unterstützen und beschleunigen.

Versteht man das übergeordnete Ziel des Klimaschutzes, den Ausbau erneuerbarer Energien (vorliegend zur Stromerzeugung) und die CO₂-Reduzierung als zentrale und generationenübergreifende gesamtgesellschaftliche Aufgabe, können die damit verbundenen Kosten nicht im gegenwärtigen Ausmaß Einfluss auf die Strompreisgestaltung nehmen. Das aktuelle Strompreisniveau in Deutschland gefährdet im Ergebnis die Akzeptanz für Zielvorgaben des Klimaschutzes. «

Werner Dorß, Frankfurt/M.

Foto: SW/iris Maurer



Dipl.-Ing. (FH), M. Eng. Thomas Gebhart,
Vorstandsvorsitzender
der Stadtwerke Saarbrücken Netz AG

MEINUNG

ÜBERHÖHTE STROMPREISE GEFÄHRDEN DIE ENERGIEWENDE

Viele Kunden fragen bei uns im Hause nach, warum die Preise in Deutschland so hoch ausfallen. Der deutsche Sonderweg fällt gerade bei uns in Saarbrücken in unmittelbarer Nachbarschaft zu Frankreich auf. Die Stadtwerke Saarbrücken unterstützen aktiv die Energiewende und den Klimaschutz. Wir können jedoch die Strompreisentwicklung nicht im Kundeninteresse beeinflussen. Eine Deckelung der EEG-Umlage in der Nähe des aktuellen Stands halten wir nicht für ausreichend. Insbesondere darf sich diese Fehlentwicklung nicht durch die Einpreisung des CO₂-Preises unmittelbar in den Strompreis fortsetzen. Klimaschutz ist eine allgemei-

ne Staatsaufgabe und daher auf anderer Grundlage zu finanzieren. In konsequenter Umsetzung der Energiewende wird auch bei der energetischen Bewirtschaftung von Immobilien die Bedeutung der Stromversorgung über leistungsfähige Netze deutlich ansteigen. Ich verweise hier nur auf den verstärkten Einsatz elektrisch betriebener Wärmepumpen und im Rahmen der Sektorkopplung auf den Ausbau der E-Mobilität. So stieg in 2020 der Absatz von elektrisch betriebenen Luft-Wasser-Wärmepumpen um 44 Prozent. Dauerhaft überhöhte Strompreise – im Vergleich zu praktisch allen EU-Partnerländern – gefährden die Akzeptanz der Energiewende.

HAUFE.

IMMOBILIEN GANZHEITLICH BEWERTEN



Mit der Dynamischen Methode wird der Wert einer Immobilie erkannt und die Wertsteigerung berücksichtigt. Denn bei jedem Investment ist es wichtig, Chancen und Risiken zu kennen. Dies gelingt nur, wenn Immobilien richtig bewertet, erkannt und gelesen werden. Weg vom „Betongold“ hin zu einer Sicht aus der Perspektive des Mieters und mit dem genauen Blick auf die Entwicklung von Makro- und Mikrozyklus.

ISBN 978-3-648-12243-3
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €** [D]

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Ohne 360-Grad-Sicht keine digitale Transformation



Frau Buchheister, warum ist die Position eines CDOs/CIOs in Immobilienunternehmen notwendig? Die von Ihnen angesprochenen Positionen setzen klar zwei Schwerpunkte im Unternehmen und haben damit ein enormes Gewicht. Sie bilden die Klammer über alle operativen Bereiche. Die IT-Infrastruktur ist das Rückgrat. Das muss ebenso skalierbar und flexibel sein wie unser Geschäft und unsere paneuropäische Wachstumsstrategie. Dazu kommen gewichtige Themen wie Cyber-Security und datenschutzrechtliche Aspekte. Digitalisierungsprojekte unterstützen die Businessstrategie von der Prozessseite aus. CIOs/CDOs nehmen ganzheitlich die Adlerperspektive ein, um das operative Geschäft bestmöglich zu unterstützen.

Welche Ziele verfolgen Sie dabei?

Unsere Digitalisierungsinitiativen steigern Effizienz und Innovationsfähigkeit. Gleichzeitig verstehen wir damit unsere Kunden besser. Wir verbessern unsere Services, indem wir vorhandene Daten intensiver analysieren und Ergebnisse intelligenter nutzen. Parallel optimieren wir über die Einführung neuer Technologien und einer 360-Grad-Sicht die Prozesse.

Was tun Sie, um digitale Lücken bei der Belegschaft zu schließen? Diese Aussage würde ich für Garbe so nicht unterschreiben. Wir sind ein junges Unternehmen, haben viele Digital Natives, die naturgemäß neuen Technologien gegenüber sehr aufgeschlossen sind und diese intuitiv bedienen können. Diese Aufgeschlossenheit gilt auch für unsere Digital Immigrants. Sobald digitalisierte Geschäftsprozesse das Arbeitsleben erleichtern und Synergien zwischen den Abteilungen schaffen, reagiert fast jeder Mitarbeiter sehr aufgeschlossen und nutzt diese gerne. Natürlich ist es wich-

tig, die User auf ihrem digitalen Weg mitzunehmen. Change Management ist hier das Zauberwort.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten?

Innovationen gibt es für unsere Branche vor allem in den Bereichen KI, Machine Learning, Virtual Reality, Big Data, IoT und BIM – auch innerhalb dieser genannten Technologien. Zudem bieten PropTechs stetig neue Ansätze für die Immobilienbranche. Wir haben uns für eine Microsoft-Strategie entschieden, um alle entscheidenden Funktionalitäten aus einer Hand auf einer Plattform abzubilden. Maßgeblich ist, wie man mit den Möglichkeiten dieser Plattformen sein eigenes USP schafft, um den entscheidenden Wettbewerbsvorteil zu generieren.

Welche Trends sehen Sie? Die Remote-Arbeit wird auch nach Covid-19 nicht in Gänze verschwinden, sodass man „Hybrid Working“-Ansätzen aufgeschlossen entgegenzutreten sollte. Cloud-basierte Technologieplattformen, die vorhandene Tools mit einer Cloud-basierten Daten-Management-Ebene verbinden, werden klar auf dem Vormarsch sein. Schließlich werden digitale Kundenerlebnisse den Unterschied ausmachen.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften? Wir arbeiten bereits mit ganz ausgewählten strategischen Partnerschaften, um Immobilien und ihre Wertschöpfungskette ganzheitlich abzubilden und in diesem Zusammenhang Technologietrends proaktiv einzubeziehen. Denn unser Kerngeschäft ist das ganzheitliche Entwickeln und Managen von Logistik- und Unternehmensimmobilien. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 29 FRIEDRIKE BUCHHEISTER

Head of IT & Digitalization GARBE Industrial Real Estate GmbH

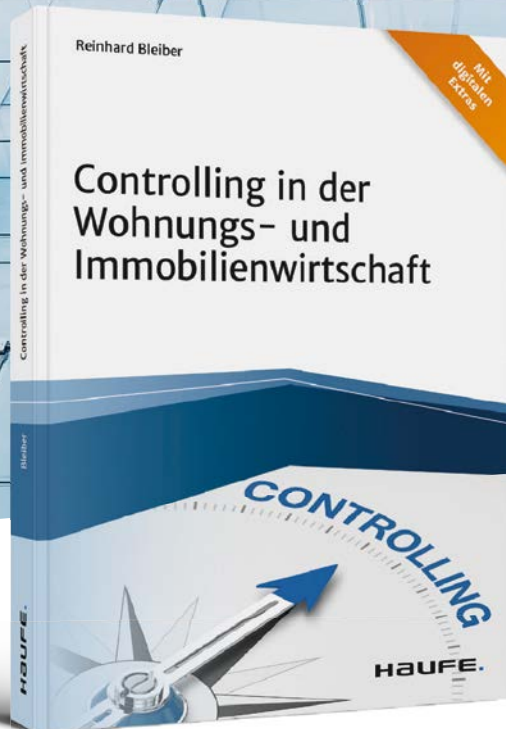


ZUR PERSON

Friederike Buchheister

ist studierte Volljuristin und Expertin für Automatisierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen sowie für die Transformation von Geschäftsmodellen in der Immobilienbranche. Sie verfügt über 16 Jahre Berufserfahrung in der Branche in den Bereichen IT, Recht und Digitalisierung.

BASISWISSEN CONTROLLING



ISBN 978-3-648-14917-1
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €**



ISBN 978-3-648-13984-4
Buch: **29,95 €** [D]
eBook: **25,99 €**



ISBN 978-3-648-12705-6
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**

SCHNELLER EINSTIEG OHNE VORKENNTNISSE

Reinhard Bleiber stellt die Grundlagen des Controllings vor und integriert dabei die Besonderheiten der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in die im internen Rechnungswesen üblichen Werkzeuge. Das Buch unterstützt Verantwortliche in den Wohnungsunternehmen dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen und sich auf den anspruchsvollen Märkten zu behaupten. Mit zahlreichen Fallbeispielen und Praxistipps.

- + **Mit Zahlen führen: Ziele definieren, Zahlen ermitteln, Abweichungen feststellen**
- + **Kennzahlen: Anforderungen, Chancen, Risiken**
- + **Controlling-Berichte, strategisches Controlling, Projektcontrolling**
- + **Entwicklungen des Controllings in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
**[https://shop.haufe.de/
wohnungsunternehmen](https://shop.haufe.de/wohnungsunternehmen)**
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 15. Juni 2021

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Geschäftsführer (m/w/d)

Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft mbH, Leipzig
[Job-ID 021371719](#)

Technischer Mitarbeiter (m/w/d)

SGH Bad Oeynhausen,
Bad Oeynhausen
[Job-ID 021389499](#)

Abteilungsleitung (w/m/d)

Zentrale Services
GEBAG Duisburger Baugesellschaft mbH, Duisburg
[Job-ID 021275229](#)

Immobilienkaufmann (m/w/d)

SGH Bad Oeynhausen,
Bad Oeynhausen
[Job-ID 021389474](#)

Nachfolge in der

Geschäftsführung (m/w/d)

Haus & Grund Hameln Hausverwaltungen GmbH, Hameln
[Job-ID 021511288](#)

Immobilienverwalter (m/w/d)

Genossenschaft für Bauen und Wohnen eG, Bad Vilbel
[Job-ID 021868557](#)

Technischer Controller /

Technische Controllerin (m/w/d)

ED. ZÜBLIN AG, München
[Job-ID 020763344](#)

Bankkaufmann/Baufinanzierungsberater B2B Berlin (m/w/d)

Interhyp Gruppe, Berlin
[Job-ID 020749666](#)

Geschäftsführung (m/w/d)

Wohnungsbau Aalen GmbH über Treuhandstelle für Wohnungsunternehmen in Bayern GmbH, Aalen
[Job-ID 021715532](#)

Teamleitung Facility Management/ Betriebskosten (m/w/d)

Ulmer Wohnungs- und Siedlungs-Gesellschaft mbH, Ulm
[Job-ID 021689413](#)

Sachverständiger/Gutachter (m/w/d) Brandschutz/Gebäude-sicherheit - Außendienst

Helvetia Schweizerische Versicherungsgesellschaft AG, München
[Job-ID 021514832](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Alexander Mahr

Tel. 0931 2791-452

stellenmarkt@haufe.de

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

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Bitte denkt Digitalisierung auch mal losgelöst von der Technologie

„Digitalisierung ist mehr als ein kurzläufiger Trend, d'accord. Doch als Trendwort sagt sie noch weniger aus als unsere Floskel der Nachhaltigkeit. Denn sie lebt einzig und allein durch geeignete Umsetzung. Digitalisierung ist hoffentlich ein Mittel, das die Welt besser macht und nicht einfach nur digitaler.“



Sybille Wegerich wurde am 23. Februar 1965 in Frankfurt am Main geboren. Von 1988 bis 1992 studierte sie Betriebswirtschaft (Business Administration) an der European Business School in Oestrich-Winkel mit Abschluss Diplom-Betriebswirtin. Nach zahlreichen leitenden Tätigkeiten in der Wohnungswirtschaft kam sie 2014 als Vorstand zur bauverein AG nach Darmstadt. Ihre Arbeitsschwerpunkte liegen neben der Digitalisierung im operativen Management, Sozial- und Quartiersmanagement, Accounting, Controlling und General Management.

Digitalisierung umfasst tatsächlich alle Bereiche unseres Lebens und macht einige davon sinnvoller und schöner. Und einige andere wiederum nur langweiliger, standardisierter und einfacher im schlechteren Sinn. Die Covid-19-Pandemie hat bislang vor allem gezeigt, dass das Versenden von PDF-Dateien keine Digitalisierung ist, sondern analog eins zu eins der gleiche Sinn oder Unsinn, der schon immer bei uns passiert. Die Arbeit wird immer noch von denselben für dieselben gemacht – nämlich von den und für die Menschen. Unsere Mitarbeitenden haben dabei für die Erfüllung ihrer Aufgaben jede Menge digitaler Tools an der Hand. Aus allem werden Daten gezogen. Selbst das Bauchgefühl wird in Statistiken gepresst. Keine Frage und keine Kritik. Vor allem andere Branchen zeigen uns auf, wie man mit Kundinnen und Kunden umgeht. Wir lernen dort auch, wie man sie informiert und wie man ihnen damit auch nahekommt. Echte Probleme zu erkennen, zu kommunizieren und durch Digitalisierung zu beheben ist kein leichtes Thema. Nein, es ist sehr arbeitsintensiv und, ja, auch emotional.

Sinnvolle Transformation – für den Kunden ...

Und nun stehen wir vor Transformationsproblemen, weil wir merken, dass unsere Kunden unser Produkt jetzt auch anders erleben wollen. Ist hier „wollen“ oder „sollten“ das richtige Wort? Seien wir ehrlich: Wir versuchen gerade, uns vorzustel-

len, was ein Kunde mit der täglichen Information über seinen Heizwärmebedarf machen könnte. Ist das Schnickschnack für einen geringen Teil an Nutzern oder notwendige Information, um einen mündigen Kunden in die Lage zu versetzen, sein Verhalten zu ändern? Liebevolltes Nudging oder sinnlose Bevormundung?

Für uns ist genau wegen solcher Fragen der Mensch mit seinen Ansprüchen und Bedürfnissen der eigentliche Dreh- und Angelpunkt. Deswegen ist Digitalisierung ohne den Komplex Mensch „zu einfach“, zu wenig weit gedacht.

... für den Mitarbeiter

Aber ich meine eigentlich noch nicht einmal allein die Kundenperspektive. Die gehört dazu, klar, aber grundlegend muss ich mit Digitalisierung meine Mitarbeitenden befähigen, eigenverantwortlich ihre Tätigkeiten zu digitalisieren und zu gestalten. Eigentlich geht Digitalisierung nur im Dienst des Menschen – zur Erweiterung und Verwirklichung seiner hoffentlich sinnstiftenden Ideen.

Nun ist Innovationsbereitschaft in unserer Branche der langlebigen Wirtschaftsgüter nicht die wesentliche Einstellungs voraussetzung gewesen; die Mitarbeiterstrukturen der meisten Unternehmen haben Dynamik zwar irgendwie gewünscht, aber schlussendlich nicht verlangt. Es geht heute darum, dass Mitarbeitende Probleme bewusst erkennen und aktiv lösen wollen.



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Es geht um konstante Veränderungsbereitschaft. Bestehendes konsequent zu hinterfragen. Dies ist nicht immer einfach. Ich gebe zu, die Fragestellungen sind komplexer, die Tempi höher geworden, nicht nur in der Strategie, auch und vor allem im Tagesgeschäft. Und schließlich muss der Mitarbeiter dabei auch noch die Strahlkraft entwickeln, dass nicht nur er selbst, sondern auch der Kunde überzeugt wird von unserem Weg. Für beide müssen wir deshalb echte Mehrwerte liefern, nicht bloß digitale Spielereien.

... für das Unternehmen

Dieses Mindset erwischt mich und viele andere Führungskräfte gerade auf dem falschen Fuß. Wir haben vieles gelernt, vieles für selbstverständlich gehalten, und unsere Erfahrung wird durch die aktuellen Entwicklungen ein wenig weniger wertvoll. Unangenehm. Aber wenn wir die kreative Zerstörung von unseren Mitarbeitenden erwarten, warum nicht von uns? Warum werfen wir nicht unsere Managementskills über Bord? Und gehen beim Thema Digitalisierung vor allem an die Fragen der Organisation, der Kultur, der Führung und der Methoden? Denn eine Transformation des Unternehmens in diesen Themen ist die notwendige Grundlage für alle kommenden neuen Geschäftsfelder und Technologien. Man kann in Start-up-Pitches die neuesten Technologien bewundern, sich umschauen und sich inspirieren lassen, aber Digitalisierung muss – da bin ich überzeugt – den Menschen mit seinen Bedürfnissen und Fähigkeiten in den Mittelpunkt stellen.

Wir versuchen uns deshalb dauerhaft mit der Frage zu beschäftigen: Was muss sich jenseits der Technologie für die Menschen im und außerhalb des Unternehmens ändern? Nur wenn wir mehr Freiheiten schaffen, die richtigen Probleme mit dem richtigen Mindset gemeinsam angehen, mehr Alltagsnutzen schaffen, dann kann die Digitalisierung im Unternehmen und bei den Kunden die Akzeptanz erlangen, die wir benötigen, um sie sinnvoll und erfolgreich umzusetzen. Erst dann generieren wir Mehrwert – meinetwegen auch durch neue hippe Geschäftsmodelle. So können wir mal eben kurz die Welt retten, wenn wir durch vernetzte Häuser den CO₂-Ausstoß reduzieren, weil dann nicht mehr die trägen Menschen die trägen Heizungen träge runterschalten.

Wir haben uns auf den Weg gemacht. Ich freue mich sehr darauf, die Antworten auf diese Fragen zu entwickeln. Wir werden ein digitalisiertes Unternehmen, welches die Menschen begeistert. ☞

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Iris Bode, Jörg Frey, Birte Hackenjos,
Joachim Rotzinger, Christian Steiger,
Dr. Carsten Thies, 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
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Manfed Godek, Norbert Jumpertz,
Gerald Makuzwa, Kristina Pezzeri,
Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter
Unterreiner, Frank Urbansky, Hans-Jörg
Werth

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel Hanjo Tews

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

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



Online-Veranstaltungen

09.-11.06.2021

Deutscher Immobilientag
14.30-17.00; 9.30-18.00; 9.00-16.00 Uhr, kostenlos, Immobilienverband IVD, Telefon 089 2908200
www.deutscher-immobilientag.de

15.06.2021

Online-Sachverständigen-Kongress
9.00-13.15 Uhr, 159 Euro* / 219 Euro**, IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200
www.ivd-sued.net

24.06.2021

Online-Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilienverwalter
9.00-13.15 Uhr, 159 Euro* / 219 Euro**, IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200
www.ivd-sued.net

24.06.2021

Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA
13.00-18.00 Uhr, kostenlos, Anmeldung erforderlich, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Telefon 030 20215850
www.zia-deutschland.de

16.06.2021

BBA-Betriebskostenkonferenz 2021
9.30-16.45 Uhr, 560 Euro* / 700 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft
Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

29.06.-01.07.2021

servparc on air
9.00-18.00; 9.15-17.15; 9.30-18.00 Uhr, ab 99 Euro, Mesago Messe Frankfurt GmbH, Telefon 0711 619460
www.servparc.mesago.com

06.-07.07.2021

Modulbau 2021
10.00-20.00; 9.00-16.00 Uhr, ab 595 Euro, Management Forum, Telefon 08151 2719 20
www.management-forum.de

08.07.2021

14. Karlsruher Rechtstag
9.30-16.15 Uhr, 149 Euro* / 199 Euro**, AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 16345601
www.awi-vbw.de

Webinare

10.06.2021

Die effiziente Hausverwaltung
9.00-17.00 Uhr, 660 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

10.06.2021

Energieausweis – Inhalt, Pflichten, Sinn und Unsinn
10.00-11.00 Uhr, 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

15.06.2021

Entmietungs- und Modernisierungsmanagement
10.00-16.30 Uhr, 275 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Tel. 0611 950188-0
www.sfa-immobilien.de

23.06.2021

Das neue Gebäudeenergiegesetz
9.00-15.30 Uhr, 430 Euro, TÜV Nord Akademie GmbH & Co. KG, Telefon 0511 9986 2087
www.tuev-nord.de

23.06.2021

Das neue WEG und das Baurecht
10.00-11.30 Uhr, 69 Euro* / 99 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

24.06.2021

Zutritt und Besichtigung von Grundstücken, Wohnungen und anderen Objekten
9.30-16.00 Uhr, 270* / 335** Euro, vhw, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

24.06.2021

Betriebskostenrecht (-abrechnung)
9.00-13.00 Uhr, 165 Euro* / 248 Euro**, vdw Sachsen Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 0351 4917721
www.vdw-sachsen.de

25.06.2021

Die WEG-Reform 2020
10.00-16.30 Uhr, 248 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

28.-29.06.2021

Die ImmoWertV 2021: Aktueller Stand und geplante Änderungen
9.30-15.30/9.30-13.00 Uhr, 410* / 510** Euro, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

29.06.2021

Die digitale Wohnungsübergabe: Neue Wege der Verwaltertätigkeit
10.00-11.30 Uhr, 69 Euro* / 99 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

01.07.2021

Grundlagen des Facility Managements
9.15-16.45 Uhr, 223 Euro, Deutsche Immobilien Akademie (DIA), Telefon 0761 207550
www.dia.de

06.07.2021

Spezialfragen der Gewerbemietereinsolvenz
9.00-12.00 Uhr, 201 Euro* / 252 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

06.-07.07.2021

Grundlagen marktkonformer Immobilienbewertung
9.30-17.00; 8.30-16.00 Uhr, 613 Euro, Sprengnetter Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

08.07.2021

Die Mietpreisbremse
10.00-11.30 Uhr, 98 Euro, Haufe Group, Telefon 0800 7234254
<https://onlinetraining.haufe.de>

12.-13.07.2021

Grundlagen Mietrecht
9.00-17.00; 9.00-16.30 Uhr, 1.060 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

Vorschau

Juli/Aug. 2021

Erscheinungstermin: 02.07.2021
Anzeigenschluss: 11.06.2021

PARKHÄUSER

Der Wind der Veränderung

Das Mobilitätsverhalten im Lande ändert sich. Corona ist ein Ausblick auf die zukünftige Notwendigkeit der Vorhaltung von Parkraum. Daraus ergeben sich wichtige aktuelle Aufgaben in der Parkhausbewirtschaftung in Besitz, Betriebsführung, Verwaltung und Entwicklung. Und was sagen die Investoren?

WEITERE THEMEN:

- › Haufe Summit Real Estate 2021: Stadtentwicklung, E-Mobility, Mieterkommunikation
- › Facility Management. Marktverschiebungen und neue Tätigkeitsfelder
- › Nahwärmenetze. Ihr Stellenwert für die Energieversorgung von Immobilien



September 2021

Erscheinungstermin: 03.09.2021
Anzeigenschluss: 13.08.2021

FOKUS NRW

Viele Menschen, viele Immobilien

Immer nur Umwandlung von Industriebrachen? Oder was entwickelt die Immobilienwirtschaft sonst für Besonderheiten im bevölkerungsreichsten Bundesland? Eine Bestandsaufnahme des Marktes quer durch ausgewählte Assetklassen – auch die üblichen.

Foto: etyimages/Dukai photographer



SCHLIMME GESCHICHTE



Pläßmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Pläßmann

37°03'N, 25°11'O

Paros (Kykladen)



Anke Tsitouras

Mein liebster Urlaubsort ist die griechische Insel Paros, inmitten der Kykladen. Hier waren wir schon mehrmals im Urlaub, sowohl im Hotel wie auch in privater Unterkunft, und haben beide Arten des Urlaubmachens hier sehr genossen. **Wann waren Sie dort?** Das erste Mal haben mein Mann und ich die Insel im Spätsommer 2017 erkundet. Dies war zugleich der erste Urlaub zu dritt mit unserer Tochter. Das hat es natürlich schon an sich besonders gemacht. **Wie lange waren Sie dort?** Wir haben eine Woche auf der Insel verbracht im Anschluss an einen Städtetrip nach Athen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Auf unserer Suche nach einer gut erreichbaren Insel fernab vom Massentourismus sind wir auf Paros gestoßen. **Was hat Sie angezogen?** Die Mischung aus traditionellen weißen Fischerdörfern, schöner griechischer Architektur und tollem Essen sowie das mediterrane Klima lassen die Alltagshektik schnell in den Hintergrund treten. Als Familie waren für uns die große Gastfreundlichkeit und der lockere Umgang mit den kleinen Urlaubern ein großes Plus und ein Grund, warum wir gerne wiederkommen. **Mit wem waren Sie dort und was waren Ihre Aktivitäten?** Sowohl mit meiner Familie als später auch mit Freunden und deren Kindern. Wir haben vor allem die gemeinsame Zeit genossen und ausgiebig regionale Spezialitäten verkostet. Tagsüber haben wir viel Zeit am Strand verbracht und am liebsten abends die diversen kleinen Dörfer erkundet. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Ein besonderes Highlight war unser Bootsausflug – vom Boot aus ins Wasser springen, schnorcheln und das türkise Meer genießen ist einfach klasse. Auf jeden Fall auch nicht fehlen darf ein Ausflug in die Altstadt Naoussa, die Atmosphäre ist wunderschön durch die Lage am Meer und die vielen kleinen Handwerksläden. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Ein windiger und ungemütlich kalter Märztag, an dem wir nach langer Suche endlich die perfekte Unterkunft für unsere Hochzeit gefunden haben. Bestochen hat die Location durch ihre Familienfreundlichkeit und die Möglichkeit, alle an einem Ort zusammenzubringen. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Neue Eindrücke, einmal den Kopf frei kriegen und sich vom besonderen Flair der griechischen Insel inspirieren lassen. Da kann auch mal eine Idee für künftige Projekte entspringen – und das mit Sonne garantiert. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, wir würden gerne unsere durch Corona verschobene Hochzeitsfeier mit der Familie und den engsten Freunden nachholen – sobald dies sicher möglich ist.

„Nicht fehlen darf ein Ausflug in die Altstadt Naoussa: wunderschöne Atmosphäre, direkt am Meer und viele kleine Handwerksbetriebe.“

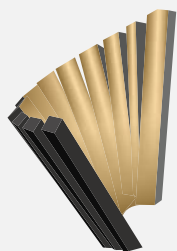
„In Griechenland ist es üblich, die Sommermonate auf einer Insel zu verbringen. Da mein Mann griechische Wurzeln hat, jedoch in England aufgewachsen ist, war es uns wichtig, dieser Familientradition nachzukommen.“



STECKBRIEF

Anke Tsitouras ist Vorstand der Landmarken AG und Co-Founder von POHA House. Sie ist Expertin in den Bereichen Immobilienfinanzierung, Entwicklung und Investments. Landmarken steht für verantwortungsvolle und nachhaltige Projektentwicklung, die Städte attraktiver, lebenswerter und zukunftsfähiger macht.

NUR NOCH BIS 30. JUNI!



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt



Letzte Chance für Ihre Bewerbung

Verpassen Sie nicht Ihre Chance, für die Leistung Ihres Unternehmens den Deutschen Immobilienpreis 2021 zu gewinnen und von vielen attraktiven Benefits zu profitieren.

Bewerben Sie sich in wenigen Schritten in einer oder mehreren Kategorien **bis zum 30. Juni 2021.**

Viel Erfolg!

Jetzt bewerben unter
deutscher-immobilienpreis.de

MEDIENPARTNER

immowelt

IMMOBILIEN ZEITUNG
FACHZEITUNG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

immobilien
wirtschaft
WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

HAUFE.

„DIE RADIKALPOLITISCHEN ANSÄTZE, DIE AUF
MIETENSTOPP ODER VERGESELLSCHAFTUNG
ABZIELEN, SIND DER FALSCHER WEG.“



Alexander Rychter
Vorstand und Verbandsdirektor
Verband der Wohnungs- und Immobilien-
wirtschaft Rheinland Westfalen
[L'Immo vom 17.05.2021](#)

Foto: vdW / Roland Baege

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

