

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

WOHNUNGSUNTERNEHMEN Wege aus dem Image-Tief

PROPTECH-BOOSTER Wie das Geld die Start-ups findet – und umgekehrt

DIGITALE EIGENTÜMERVERSAMMLUNG Was technisch schon geht

Selbstablesung

EINE ÜBERGANGSLÖSUNG





Warsaw Spire
Bürogebäude
Warschau

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432



Q 19
Einkaufszentrum
Wien



Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Reiz des Banalen



„Überall bedeutungsschwere wohnungspolitische Debatte. In einem Projekt bewirtschaften Mieter Hühnerställe. Die banale Seite des Lebens ist schön – und nur scheinbar banal.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es ist alles so bedeutungsschwer. In vielen Gegenden geht es um Krieg und Frieden. In der Immobilienwirtschaft auch. Überall wohnungspolitische Debatte. Gefährden asiatische Investoren, die Wohnungen in Frankfurt leer stehen lassen, den sozialen Zusammenhalt? In einer Anlage in Hanau bewirtschaften Mieter seit Monaten Hühnerställe. Ein soziales Projekt. Kinder lernen Verantwortung. Nachbarliche Gespräche erblühen. Das ist die banale Seite des Lebens. Sie ist so schön.

Stadtführung in Hamburg durch die Neue Mitte Altona. Ein banales Detail: die Höhe der Bordsteine. Hoch genug, damit der Blinde sie mit seinem Stock erfühlt, niedrig und abgerundet genug, damit ein Rollstuhl drüberfahren kann. Das Ergebnis jahrelanger Diskussionen. Banales scheint oft nur so. Die einfache, intuitive tragfähige Lösung ist immer wieder das Ergebnis langen Denkens. Gilt übrigens auch für die Hühner. Auf diese scheinbar banale Lösung für Nachbarschaftskonflikte und Einsamkeit muss man erstmal kommen.

Ich denke in dem Zusammenhang an die Mietpreisbremse. Ein genial einfaches Bild! Schönheitsfehler: Die vorherige Prüfung (Passt die Lösung zum Problem?) hat gefehlt. Und viele Bundesländer waren bei der Umsetzung überfordert. Soeben kippte der BGH der Bremse hessische Tochter wegen unzureichender Begründung. Wurde eine einfache Lösung vorher nicht durchdacht, wirkt das Ergebnis oft populistisch.

Dann eine Immobilien-Veranstaltung. Wie sagt man der Welt da draußen, dass sie renditegetriebene Investoren braucht? Unter Hinweis auf die nun doch erwogene Teilbebauung des Tempelhofer Feldes fällt der Satz: „Die Zeit wird's richten.“ Welche Banalität! Aber so reizvoll ...

Ihr

09.2019

SELBSTABLESUNG ÜBERGANGSLÖSUNG – ODER MEHR?

Immer mehr Verwalter und Vermieter lesen Energieverbräuche selbst ab. Etablierte Messdienstleister unterstützen diesen Trend ebenso wie junge Start-ups. Letztere entwickeln oft gleich eine neue Technik dafür. Doch kann Selbstablesung eine langlebige Lösung sein? Was ist die Rolle des Gesetzgebers? Und: Wer macht dabei eigentlich den Gewinn? Eine Spurensuche.

60



POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene	06
Koalitionsausschuss Einigung zur Mietpreisbremse, Vergleichsmiete und Maklerprovision	07
Wohnungsunternehmen Es gibt sie: die Wege aus dem Image-Tief	08
Datenschutz im Smart Home Nicht alle in der Branche sind schlüssellos glücklich	12
Personalakquise & Verbände Die Kräfte vereinen könnte helfen	14

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 18; Deutscher Verband 19; DigitaliSaat 78; Impressum 79; Termine 80; Vorschau, Humor 81; Mein liebster Urlaubsort 82

FINANZIERUNG, INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene	20
Share Deals Scharfe Kritik an ihrer gründerwerbssteuerlichen Ausweitung	21
Warm-up Expo Real 2019 Wie lange hält das Konjunkturhoch noch an? Der Ausblick	22
PropTech-Booster Wie das Geld die Start-ups findet – und umgekehrt	28
Fokus Düsseldorf Die Wohnungsmieten steigen. Der Investmentmarkt brummt	32
Offene Immobilienfonds Ihre Gebäude kommen ins Seniorenalter	36
Kolumne Eike Becker Zauberlehrlinge	38

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene	40
Corporate Real Estate Management Effektives Management ermöglicht Büroflächen in zentralen Lagen	42
Digitale WEG-Versammlung Die Tools dafür sind vorhanden	46
Virtuelle Meetings Die Rechtsunsicherheit beseitigen!	48
Erfolgsfaktoren für Makler Vorsicht, Geldwäsche!	50
Maklerurteil Immer wieder: die Reservierungsgebühr	52
WEG- und Mietrecht Urteil des Monats. Unerlaubte Erhaltungsmaßnahme: Änderung der Rechtsprechung und weitere Urteile	53

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene	58
SELBSTABLESUNG	
Übergangslösung – oder mehr? Es gibt bereits die komplett digitale Fernablesung. Kann deshalb Selbstablesung langlebig sein?	60
Die Rolle des Gesetzgebers Das Messstellenbetriebsgesetz und die Smart Meter Gateways	63
E-Mobility & Wohnungswirtschaft Wann wächst zusammen, was zusammen gehört?	68
Digitalisierung & Community Einzelkämpfer haben ausgedient	72
Serie CDOs – Teil 12 „Coding Appetizer und Wissensfrüstückchen“ Arnulf Keese, Chief Digital Officer, Deutsche Kreditbank AG	75

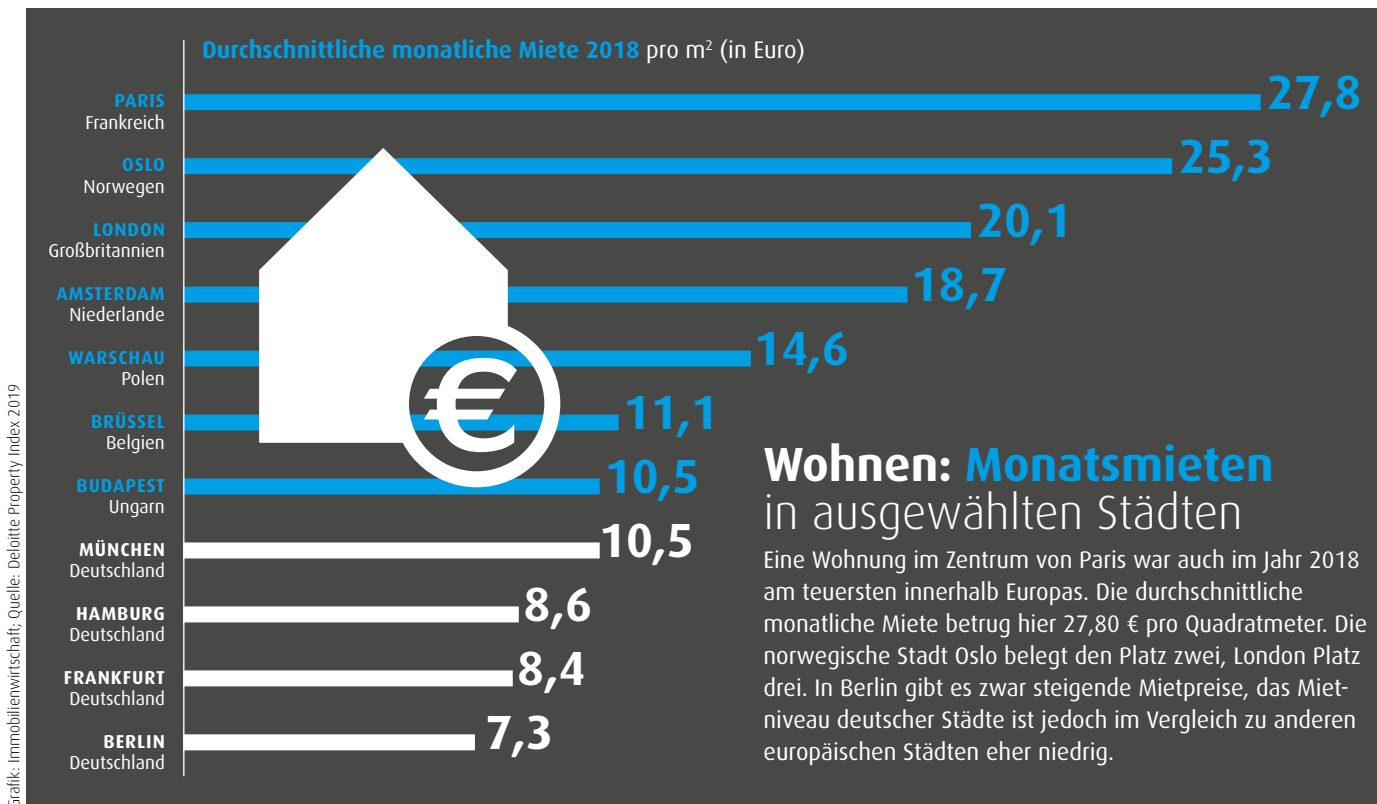


32 HOCH HINAUS
Trendige Bauwerke, neue Quartiere: Wo in Düsseldorf ein Fundament gegossen wird, wird an anderer Stelle schon ein neues Projekt wie „Cradle“ geplant.



50 NOVELLIERUNG DES GELDWÄSCHEGESETZES
Oft ist es für Makler schwer, Geldwäsche zu erkennen. Das soll nun einfacher werden. Die Bundesregierung hat den Entwurf der 5. EU-Geldwäscherichtlinie verabschiedet.

Politik, Wirtschaft & Personal



Wohnen: Monatsmieten in ausgewählten Städten

Eine Wohnung im Zentrum von Paris war auch im Jahr 2018 am teuersten innerhalb Europas. Die durchschnittliche monatliche Miete betrug hier 27,80 € pro Quadratmeter. Die norwegische Stadt Oslo belegt den Platz zwei, London Platz drei. In Berlin gibt es zwar steigende Mietpreise, das Mietniveau deutscher Städte ist jedoch im Vergleich zu anderen europäischen Städten eher niedrig.

KOLUMNE

Gummibärchen für schräge Immobilienprosa

Frank Peter Unterreiner



Die Überschrift ist so schräg, dass sie fast schon wieder gut ist: „Studentisches Wohnen für Senioren gewinnt an Bedeutung“. Wir haben sie zigfach gelesen, mit (Lach-)Tränen im Augenwinkel. Muss heiß gewesen sein die vergangenen Tage. Oder der Terrassenwein war einfach zu lecker. Wir schwanken beim Lesen vieler Pressemitteilungen oft genug zwischen Schmunzeln und Kopfschütteln. Meist dann, wenn mit Wortakrobatik versucht wird, Erfolge sprachlich zu überhöhen. Ein Klassiker ist die Formulierung „erfolgreich vermietet“. Hat ein Makler schon einmal erfolglos vermietet? Aus seiner Sicht vielleicht dann, wenn der Mietvertrag unterzeichnet, die Provision aber aus welchen Gründen auch immer nicht geflossen ist. Schön ist auch „noch erfolgreicher“. Eine neue Form des Superlativs, die zumindest der Duden noch nicht kennt. „Erfolgreich, erfolgreicher, am erfolgreichsten“, so haben wir es

gelernt. Ein ewiges Ärgernis ist auch das inflationär verwendete Wörtchen „bereits“. Von zwanzig Wohnungen sind bereits zehn verkauft. „Bereits“ suggeriert, dass dieser Vermarktungsstand etwas Besonderes ist.

Oft wimmelt es in Pressemitteilungen und Exposés auch bei Alltagswohnungen von „lichtdurchfluteten Räumen“, „durchdachten Grundrissen“, „intelligenten Energiekonzepten“, „großzügigen Fluren“ und „kreativem Sonstwas“. Etwas weniger Pathos und Schmalz, dafür mehr Nüchternheit und Fakten wäre schön. Warum ist das Energiekonzept intelligent? Die entsprechende Schlussfolgerung muss im Kopf des Lesers stattfinden, nicht in der Makler- und Bauträgerprosa. Und wenn schon sprachlich daneben, dann bitte richtig. „Studentisches Wohnen für Senioren“ zum Beispiel. Für die nächste Schlagzeile dieses Kalibers loben wir eine große Tüte Gummibärchen aus. Strengen Sie sich an!

Regierungskoalition krepelt Mietrecht um

Union und SPD haben sich im Koalitionsausschuss auf Änderungen im Mietrecht verständigt. Vorgesehen sind eine Verlängerung und Verschärfung der Mietpreisbremse, ein längerer Betrachtungszeitraum für die ortsübliche Vergleichsmiete und neue Regelungen zur Maklerprovision beim Immobilienkauf.

Was im Einzelnen geplant ist:

Ausweitung der Mietpreisbremse

Kern der Einigung im Koalitionsausschuss ist eine Verlängerung der Mietpreisbremse. Die Möglichkeit der Länder, durch Rechtsverordnung Gebiete zu bestimmen, in denen die Mietpreisbremse gelten soll, soll bis Ende 2025 verlängert werden. Nach derzeitiger Rechtslage können solche Verordnungen nur bis Ende 2020 erlassen werden. Zwischenzeitlich hat das Bundesverfassungsgericht in Karlsruhe eine Entscheidung veröffentlicht, der zufolge die gesetzlichen Regelungen zur Mietpreisbremse tatsächlich verfassungsgemäß sind, was längere Zeit strittig war.

Rückwirkende Rückforderung bei Verstößen

Bei einem Verstoß gegen die Mietpreisbremse sollen Mieter überzahlte Miete künftig auch rückwirkend zurückverlangen können – bis zu einem Zeitraum von 2,5 Jahren. Vorausgesetzt, sie haben den Verstoß innerhalb von 2,5 Jahren nach Beginn des Mietverhältnisses gerügt. Nach aktueller Rechtslage entfaltet eine Rüge erst für die Zukunft Wirkung, das heißt, eine rückwirkende Rückforderung von Miete ist derzeit ausgeschlossen. Auch nach der nun getroffenen Einigung soll die Rückwirkung einer Rüge in einigen Fällen ausgeschlossen bleiben, nämlich dann, wenn die Beanstandung erst später als 2,5 Jahre nach Beginn des Mietverhältnisses ausgesprochen wird oder das Mietverhältnis bereits beendet ist.

Längere Betrachtung der ortsüblichen Vergleichsmiete

Für die Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete soll künftig ein Betrachtungszeitraum von sechs Jahren gelten. Bislang fließen die Mieten in die Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete ein, die in den vergangenen vier Jahren vereinbart worden sind. Bis Jahresende soll ein Gesetzentwurf zur Reform des Mietspiegelrechts vorliegen.

Erschwerte Wohnungsumwandlung

Die Möglichkeiten, vermietete Wohnungen in Eigentumswohnungen umzuwandeln, sollen eingeschränkt werden. Einen entsprechenden Gesetzentwurf will die Bundesregierung bis zum Jahresende vorlegen.

Teilung der Maklerkosten beim Immobilienkauf

Auch die Regelungen zur Maklerprovision beim Kauf selbstgenutzter Immobilien sollen angepasst werden: Demnach soll beim Kauf einer Wohnung oder eines Einfamilienhauses künftig die Vertragspartei, die den Makler nicht beauftragt hat, maximal die Hälfte der Maklerprovision schulden, die der Auftraggeber mit dem Makler vereinbart hat. Dieser Anteil soll zudem erst dann fällig werden, wenn der Auftraggeber/Besteller des Maklers nachgewiesen hat, dass er seinen Anteil an der Maklerprovision gezahlt hat. (Redaktion)



Wege aus dem Image-Tief

Es sei nicht gut um das Image der Branche bestellt, bekannte der Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) Andreas Mattner zum Auftakt des jährlichen Spitzentreffens, dem „Tag der Immobilienwirtschaft“, und stellte in den Raum, ob man womöglich schwarze Schafe in den eigenen Reihen übersehen habe. Konkreter wurde der Cheflobbyist zwar nicht – dass jedoch neben Einzel-

ko Rosteck, spricht von einem „nicht gerade positiven Image“, mit dem speziell sein Unternehmen in Berlin konfrontiert sei. „Das ist bedauerlich, weil wir eine krasse Diskrepanz wahrnehmen zwischen dem, was wir tun, und wie wir gesehen werden.“

Analysten und Marktbeobachter bewerten dies freilich anders. „Allein die Tatsache, dass es Initiativen wie ‚Deutsche Wohnen enteignen‘ gibt, zeigt, dass man in

„Vielmehr stellt sich uns die Frage, ob die Geschäftsmodelle börsennotierter Wohnungsunternehmen künftig noch gesellschaftlich akzeptiert werden und damit auch langfristig erfolgreich umgesetzt werden können.“ Sie wehrt sich gegen Pauschalkritik an der Branche. Es bestünden durchaus regionale und sachliche Unterschiede in den Geschäftsmodellen der einzelnen Wohnungsunternehmen, erklärt Mann – wohl auch vor dem Hintergrund, dass die TAG verstärkt an Standorten aktiv ist, in denen Wohnungsknappheit und Mietenexplosion nicht unbedingt zu den drängendsten Problemen zählen. Mischka Lenz, Pressesprecher der LEG-Immobilien-Gruppe, plädiert dafür, sachlich und differenziert mit der Kritik umzugehen, denn: „Politik und Öffentlichkeit sind für uns wichtige Sparringspartner, mit denen wir uns konstruktiv auseinandersetzen wollen und können.“

An Konzernzentralen prallt die Kritik nicht mehr vollständig ab

Die Zeiten, in denen die Konzernpressestellen Vorwürfe an sich abprallen ließen oder unliebsame Anfragen ignorierten, scheinen tatsächlich vorbei zu sein. Deutsche-Wohnen-Sprecher Rosteck formuliert das neue Schlaglicht auf die Branche gleichsam als Chance, die Kommunikation neu zu denken; die LEG spricht von „ehrlichem Hinterfragen“ bei berechtigter Kritik. Potenzial ruht aus PR-Sicht darin sicher, hat doch bis vor zwei, drei Jahren kaum jemand überhaupt die Großen der Branche öffentlich wahrgenommen, geschweige denn mit einem Image verbunden, wie Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment bei Jones Lang LaSalle SE, bekräftigt (siehe auch Interview rechts). „Mieter werden zunehmend als Kunden wahrgenommen,



Was ist der richtige Weg, um Wohnungsunternehmen in ein besseres Licht zu stellen?

fällen von Grundstücks- und Bauspekulanten vor allem Wohnungsunternehmen mit ihrem Bild in der Öffentlichkeit kämpfen, ist ein offenes Geheimnis. Auch in den Konzernzentralen machen die Entscheider keinen Hehl daraus. „Die Wohnungsunternehmen und damit auch Vonovia werden teilweise kritisch gesehen“, erklärt etwa die Leiterin Konzernpresse bei Vonovia, Nina Henckel. „Zum Teil ist das ein Resultat der strategischen Ausrichtung großer Immobilienunternehmen in der Vergangenheit.“ Auch der Sprecher des Mitbewerbers Deutsche Wohnen SE, Mar-

der Kommunikation Fehler gemacht hat“, sagt der Analyst Stefan Scharff, Geschäftsführer der SRC Research GmbH. Stefan Kofner, Professor für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft an der Hochschule Zittau/Görlitz, ergänzt, gerade die Deutsche Wohnen habe lange eine Politik der Konfrontation betrieben, die sich jetzt räche – das Verhältnis zu den Stakeholdern sei zerrüttet.

Dominique Mann, Head of Investor & Public Relations bei der TAG Immobilien AG, bewertet die öffentliche Branchenkritik nicht nur als Thema der Imagebildung.

Der Ruf von Wohnungsunternehmen könnte besser sein, gestehen selbst Lobbyverbände. Die Branchengrößen reagieren nun darauf. Ihre Vorstöße erfreuen wohl die Mieter – doch an der Börse sorgen sie eher für Stirnrunzeln.

die Thematik Corporate Identity gewinnt an Bedeutung“, sagt Kortmann. Transparenz nennen fast alle befragten Konzerne als eine der Säulen der aktuellen Kommunikationspolitik. „Wir reden mehr über Compliance, Sicherheit und gute Unternehmensführung“, sagt Henckel von Vonovia. Rosteck berichtet von einer Intensivierung auch der internen Kommu-

nikation – die Mitarbeiter möchten die aktuelle Situation besser verstehen und sich weiterhin mit dem Unternehmen identifizieren können. Beide Konzerne nutzen soziale Medien, um etwa über die Arbeit von Quartiersmanagern zu berichten.

Auf die Frage nach Zielgruppen erwähnen die befragten Unternehmen durch die Bank (kaum verwunder- »



Konstantin Kortmann, Head of Residential Investment bei Jones Lang LaSalle SE

INTERVIEW MIT KONSTANTIN KORTMANN

„Die Börse nimmt auf jeden Fall wahr“

Herr Kortmann, welche Bedeutung haben Diskussionen um einen Mietendeckel oder einen Mietenstopp für Investoren?

Aus meiner Sicht ist die Messe bei der Diskussion um einen Mietendeckel noch nicht gelesen. Sicherlich würde man zu einem ganz anderen fairen Wert vor allem für die Aktie der Deutsche Wohnen AG und der ADO Properties kommen, wenn der aus Unternehmenssicht schlimmste Fall eintritt und der Mietendeckel vollständig wie angekündigt kommt. Sollten die politischen Vorhaben hingegen zumindest in Teilen für rechtswidrig erklärt werden, könnte der faire Wert vielleicht sogar noch steigen.

Die Börse beobachtet also und wartet ab?

Die Börse nimmt auf jeden Fall wahr. Von der Berliner Diskussion wäre zunächst der Deutsche-Wohnen-Konzern betroffen, allerdings denken inzwischen weitere Kommunen über ähnliche politische Pläne nach. Auch die Ankündigungen von Wohnungsunternehmen, verschiedene freiwillige Maßnahmen zum Abbremsen des Mietenanstiegs einzuführen, lassen Börse und Investoren aufhorchen – diese würden sich auf den Cashflow auswirken.

Wie kritisch bewerten Investoren und Anleger solche Vorstöße, die die Konzerne als konstruktiven Beitrag zur Mieten- und Wohnungsbaudebatte verstanden haben wollen?

Diese Ankündigungen stoßen nicht nur auf Ablehnung, sondern werden bisweilen für gut befunden. Wenn beispielsweise Vonovia ankündigt, ältere Mieter im Zweifel in ihren Wohnungen lassen zu wollen, birgt das zwei Aspekte: In der Regel dürfte es

sich um abgewohnte Bestände handeln, die ohnehin einen investiven Aufwand vor einer Neuvermietung bedeuten. Zudem signalisiert der Konzern damit, die demographische Herausforderung anzugehen – nicht nur mit einigen barrierefreien Wohnungen, sondern eher gesamtgesellschaftlich. Man könnte den angekündigten Schritt also als nachhaltig in zwei Dimensionen verstehen.

Im Zuge der Mietendeckel-Diskussion sind Anleger bereits von der Aktie der Deutsche Wohnen abgerückt, der Kurs ist deutlich gesunken. Wohin können sie ausweichen, wenn sie in der Branche bleiben wollen?

Das ist schwierig. ADO Properties S.A. steht vor der gleichen Problematik wie Deutsche Wohnen, auch sie sind stark auf Berlin fokussiert. TAG Immobilien hält Bestände in Regionen, die nicht unbedingt von Wohnungsmangel betroffen sind.

die Mietendeckel-Diskussion in Gang gesetzt ist.

Also werden die Anleger mittelfristig doch ihren Aktien treu bleiben?

Na ja, ein Teil geht sicher raus. Wir erleben auch, wenn wir in Europa unterwegs sind, viel Kopfschütteln über die Debatten in Deutschland: Es gibt eine Wohnungsnot, und anstatt Anreize zum Bauen zu setzen, beschneidet man Investoren. Der andere Teil schaut auf eine attraktive Dividende und

Anleger und Investoren beobachten die politischen Vorstöße in der Mietendebatte genau – ebenso wie die Vorschläge aus den Konzernen selbst. Manches wird dabei durchaus als nachhaltiger Beitrag zur langfristigen Wertentwicklung gesehen.

Hier geht es eher um die Wertentwicklung eines Bestands unter erschwerten demographischen Bedingungen. LEG als drittgrößtes Immobilienunternehmen steht irgendwie dazwischen, mit teils herausfordernden Situationen im Ruhrgebiet, bei denen aktuell wenig Wachstum vorstellbar ist, und Objekten in angespannten Märkten wie Düsseldorf, Köln und der Rheinschiene – wo wiederum

verspricht sich eine Anlageform, die eine langfristig stabile Rendite wegen der Mietzahlungen erwirtschaftet. Immerhin stehen hinter dem Produkt Wohnung hunderte-tausende Haushalte. Daneben finden sich übrigens inzwischen Opportunisten, die auf einen günstigen Einstieg bei der Aktie der Deutsche Wohnen warten und die Berliner Diskussionen eher unter diesem Blickwinkel betrachten.

Expertenstimmen

„Allein die Tatsache, dass es Initiativen wie ‚Deutsche Wohnen enteignen‘ gibt, zeigt, dass man in der Kommunikation Fehler gemacht hat.“

Analyst Stefan Scharff, Geschäftsführer der SRC Research GmbH

„Uns stellt sich die Frage, ob die Geschäftsmodelle börsennotierter Wohnungsunternehmen künftig noch gesellschaftlich akzeptiert werden und damit auch langfristig erfolgreich umgesetzt werden können.“

Dominique Mann, Head of Investor & Public Relations bei der TAG Immobilien AG

„Zum Teil ist die Kritik ein Resultat der strategischen Ausrichtung großer Immobilienunternehmen in der Vergangenheit.“

Nina Henckel, Leiterin Konzernpresse bei Vonovia

„Das nicht gerade positive Image ist bedauerlich, weil wir eine krasse Diskrepanz wahrnehmen zwischen dem, was wir tun, und wie wir gesehen werden.“

Marko Rosteck, Sprecher der Deutsche Wohnen SE

lich), sich zuvorderst Mietern verpflichtet zu fühlen. Schlagzeilen machten in diesem Zusammenhang zuletzt die Branchenriesen: Vonovia kündigte an, ältere Mieter im Zweifel nicht aus ihren Wohnungen vertreiben zu wollen. Außerdem hat das Unternehmen Beteiligungsformen entwickelt, bei denen Mieter in die Gestaltung ihres Umfelds einbezogen werden sollen. Die Deutsche Wohnen erklärte inmitten der erhitzten Debatte über einen Mietendeckel für Berlin, eine freiwillige Mietobergrenze für ihre Bestände einzuführen: Ab 1. Juli werden künftige Mieterhöhungen so begrenzt, dass ein Haushalt maximal 30 Prozent seines Nettoeinkommens für die Nettokaltmiete aufwenden muss. Ferner solle jede vierte neu zu vermietende Wohnung an Mieter mit Wohnberechtigungsschein vergeben werden.

Die Idee sei im Vorstand entstanden, sagt Sprecher Rosteck – und verdeutlicht damit die gestiegene Bedeutung von Kommunikationsprozessen für die Konzerne: Auch bei Vonovia ist es häufig Firmenchef Buch selbst, der in Interviews Projekte vorstellt oder Diskussionsbeiträge liefert. Die Geschäftsführung zeigt Gesicht, auch das war früher anders. Für Immobilienmarktexperte Kofner sind solche angekündigten Maßnahmen allerdings vor allem ein Zeichen dafür, dass den Unternehmen angesichts der angekündigten politischen Vorhaben und der öffentlichen Stimmung der Schreck in die Glieder gefahren ist.

Andere Branchenvertreter versuchen sich derweil abzugrenzen. Sie verweisen auf eigene Strategien, mit denen man kontinuierlich auf ein stabiles, gutes Verhältnis zu Mietern hinwirke. So plant die LEG einen Kundenbeirat, mit dem Mieter „proaktiv in Entscheidungsprozesse“ zu Quartiersentwicklung und Dienstleistungsangeboten eingebunden werden sollen. Je regionaler ein Unternehmen ausgerichtet ist, desto leichter ist freilich die direkte Kommunikation und die Möglichkeit, sich ein profiliertes Image zu geben. Nicht zuletzt werde man so als verlässlicher Partner für Kommunen und Städte vor Ort wahrgenommen, sagt TAG-

Sprecherin Mann. Vivawest hat vor zehn Jahren eine eigene Stiftung eingerichtet, mit der beispielsweise Jugendtreffs gefördert werden. Und von Grand City Properties heißt es, ein intensiver Dialog mit Mietern habe sich schon immer gelohnt.

Mieter und Anleger der Wohnungskonzerne haben unterschiedliche Interessen

Doch auch wenn die einzelnen Maßnahmen bei Mietern für gute Stimmung sorgen: Anleger börsennotierter Konzerne finden einen Renditeverzicht in der Regel weniger gut. Die Aktie der Deutsche Wohnen rutschte im Zuge der Mietendeckel-Diskussion in den Keller. Sprecher Rosteck wiegelt ab: Der aktuelle Kurs zeige zwar, dass die politische Diskussion für Unruhe sorgt. „Für unsere langfristig orientierten Investoren stehen aber die weiterhin starken Fundamentaldaten im Vordergrund.“ Auch Henckel erklärt: „Unsere größten Aktionäre verfolgen selbst eine nachhaltige Anlagepolitik und erwarten auch von Vonovia, dass unser Geschäftsmodell gesellschaftlich akzeptiert wird.“

Analyst Scharff pflichtet dem im Grundsatz bei. „Ein Wohnungsunternehmen mit mehreren zehntausend Einheiten hat eine gewisse gesellschaftliche Verantwortung, das sieht auch die Börse“, sagt er. Seiner Einschätzung nach sind vor allem ausländische Investoren abgesprungen, die die Situation in Deutschland nicht einschätzen können. „Sie versuchen es eher auf Märkten, auf denen weniger Widerspruch zu erwarten ist.“ Scharff erwartet langfristig eine Konsolidierung; wer sich mehr Rendite erhoffe, sollte indes eher auf kleinere Aktien schauen, und zwar auch im Projektentwicklerbereich. „Deren Aktien bieten in der andauernden Niedrigzinsphase auf jeden Fall ein höheres Upside-Potenzial.“

Kristina Pezzei, Berlin

**Wir fördern
das Gute in NRW.**



Wolfgang Overath zu seiner
Geschichte als Investor.
Jetzt Video anschauen!
www.nrwbank.de/overath

**Wolfgang Overath, verantwortungsvoller Investor,
nutzt die Wohnraumförderung der NRW.BANK.**

Machen Sie es wie Fußballweltmeister Wolfgang Overath und investieren Sie in sozialen Wohnraum.

Attraktiv für Investoren dank langer Laufzeiten und hoher Tilgungsnachlässe. Und ein gutes

Engagement für die Menschen in unserer Region. So bauen und wohnen wir in Nordrhein-

Westfalen: modern, flexibel und rentabel. Erfahren Sie mehr unter:

www.nrwbank.de/wohnen



NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Nicht alle sind schlüssellos glücklich

Sie heißen Kiwi, Beloxx, Dom, Darnalock oder Latch und haben eines gemeinsam: Schließsysteme sollen nach Vorstellungen der Hersteller nicht mehr mit einem Schlüssel funktionieren. Stattdessen kommen WLAN- und Bluetooth-Technologien zum Einsatz. Auf der Webseite eines der Hersteller eines elektronischen Schließsystems steht: „Schlüssel sind hochgradig unsicher, kopierbar, unpraktisch und ineffizient.“

So weit, so richtig – wenn es um Schließlösungen für externe Dienstleister geht, die Zugang zu Hofdurchfahrten, Eingangstoren, Müllboxen oder Posträumen erhalten sollen, und das Riesen-Schlüsselbund der Vergangenheit angehören soll.

Doch sind bei diesen Lösungen die Rechte der Bewohner, vor allem von Mietern und selbst nutzenden Eigentümern, betroffen? Eine Abwägung könnte zu dem Ergebnis kommen, dass hierbei die Rechte der betroffenen Personen eher nachrangig berührt sein werden. Einer Nachrüstung von Eingangstoren, Durchfahrten und Türen zu Nebenräumen dürfte damit der Datenschutz nicht im Weg stehen.

Wie ist es aber, wenn die Hauseingangstür für eine Wohnanlage nachträglich mit einem elektronischen Schließsystem ausgestattet werden soll und allen Bewohnern des Hauses – Mietern wie

selbst nutzenden Eigentümern im Fall einer WEG – nur noch ein Chip zur Öffnung der Eingangstür zur Verfügung gestellt wird?

In einer großen Wohnanlage in New York City haben die Hauseigentümer den gesamten Apartmentblock im Herbst 2018 mit einem elektronischen Schließsystem ausgestattet. Die Öffnung der Eingangstür, des Postraumes und die Bedienung des Fahrstuhls sollten mit dem Einbau nur noch durch das digital gesteuerte System erfolgen.

Mieter in New York City haben gegen eine moderne Schließanlage geklagt – sie wollten ihren Schlüssel zurück

Dagegen hat eine Gruppe von Mietern geklagt. Sie wollten ihren Schlüssel zurückbekommen und das elektronische System nicht nutzen. Verschiedene rechtliche Gründe sind dafür angeführt worden. Argument eins: Für die Steuerung sei ein Smartphone erforderlich. Das aber habe nicht jeder Mieter oder wolle ein solches nutzen. Weiterhin sei der Download und die Bedienung der App kompliziert, sodass die Nutzung nicht zumutbar sei. Und: Die Mieter fühlten sich unter Druck gesetzt, weil ihr Kommen und Gehen in dem Haus getrackt werde und ihre Bewegungen aufgezeichnet würden. Das gelte unabhängig davon, ob die Steuerung durch eine App oder über eine Schlüsselkarte erfolge. In beiden Fällen würden die Bewegungsdaten aufgezeichnet.

Die Schwierigkeit bei einer Nachrüstung besteht für Eigentümer dann, wenn ein neues Schließsystem zur ausschließlichen Nutzung eingebaut wird. Solange elektronisches Schloss und physischer Schlüssel nebeneinander funktionieren

und von den Nutzern eingesetzt werden können, ist die Investition der Eigentümer im Fall eines Widerspruchs von Mietern und anderen Bewohnern nicht kompliziert. Wenn aber elektronische Schließsysteme zur ausschließlichen Nutzung eingebaut werden, kann es für die Eigentümer in rechtlicher Hinsicht eng werden.

In dem Fall in New York City haben sich Mieter und Eigentümer im Lauf des gerichtlichen Verfahrens geeinigt, sodass die klagenden Mieter weiterhin die Möglichkeit der Nutzung eines physischen Schlüssels anstatt einer App oder einer Schlüsselkarte erhielten.

In Deutschland gibt es zu Smart Home bislang quasi keine Rechtsprechung. Dabei sind die zu klärenden Rechtsfragen vielfältig. Diese reichen von Fragen der Hausrat- und Wohngebäudeversicherung über den Datenschutz bis zu Fragen der rechtlichen Verankerung der Smart-Home-Anwendungen in Teilungserklärungen, Kauf- und Mietverträgen. So kann etwa die falsch eingestellte Schließanlage an der Wohnungstür, die per App gesteuert wird und sich zum falschen Zeitpunkt öffnen lässt, wenn gerade kein Bewohner zu Hause ist, den Versicherungsschutz bei Einbruchdiebstählen gefährden.

Im Jahr 2016 hat der damalige Minister für Justiz und Verbraucherschutz, Heiko Maas, auf einer Veranstaltung seines Ministeriums erklärt, dass man sich gerade mit den rechtlichen Fragen der Verwendung der in einem Smart Home von dessen Bewohnern gesammelten rechtlichen Daten befasse. Die an ihn gerichtete Frage, wie denn mit den Daten der Besucher dieser Bewohner umzugehen sei, konnte Maas nicht beantworten und verwies darauf, dass mit der Dynamik des Internets die Rechtssetzung nicht mithalten könne.

Viel weiter ist die Rechtslage in Deutschland drei Jahre später aber auch noch nicht gekommen. Eines ist klar: Die

Schwierig mit einer Nachrüstung wird es für Eigentümer dann, wenn es zum Schließsystem ohne Schlüssel keine Alternative gibt.

Smart Homes verlangen auch datenschutzrechtlich nach einwandfreien Lösungen. Bauträger, Projektentwickler und Eigentümer müssen bestimmte Anforderungen erfüllen, damit die digitalen Anwendungen nicht zum Eigentor werden.

Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) kann im Zweifel den Mietern das Recht zum Rückbau von Smart-Home-Anwendungen geben.

Hinter der Aussage des Ministers Maas geht es im Kern um die Frage des „Opt-in“. Ein Bewohner eines Smart Homes hat sich in der Regel mit den datenschutzrechtlichen Auswirkungen der verschiedenen Smart-Home-Anwendungen befasst und duldet diese oder versucht die Risiken, die sich daraus für ihn ergeben können, zu beherrschen. Besucher von Bewohnern eines Smart Homes haben diese Möglichkeit des aktiven „Opt-in“ aber häufig nicht. Für sie würde es bedeuten: „Besuche mich (und hinterlasse deine Daten) oder besuche mich nicht.“ Auch die Frage, wie die Besucher darüber informiert werden, dass in einem Smart Home Daten über sie gesammelt werden, ist dabei noch völlig offen.

Im Idealfall werden die Anwendungen des Smart Homes schon in die Teilungserklärung einer Immobilie aufgenommen

Wie also gehen Eigentümer, Bauträger und Projektentwickler richtig vor? Wenn sie Smart-Home-Anwendungen in Neubauprojekten einbauen, wollen sie gewährleistet wissen, dass es später keine Rückbaupflicht gibt. Deshalb ist für sie wichtig, dass die Smart-Home-Anwendungen rechtlich einwandfrei verankert werden, sodass Käufer, selbst nutzende Eigentümer und Mieter die fest eingebauten digitalen Anwendungen nicht verweigern können.

Dafür gibt es zwei Möglichkeiten: Es wird entweder ein aktives „Opt-out“ in dem Sinn vorgesehen, dass für die eingebauten Lösungen auch eine nicht-digitale Alternative zur Nutzung bereitsteht, oder



Smartphone statt Schlüssel: Elektronische Schließanlagen sind praktisch, aber datenschutzrechtlich sind bislang viele Fragen ungeklärt.

in allen Verträgen wird auf die Smart-Home-Anwendungen verwiesen und diese zum vertraglichen Bestandteil gemacht. In dem Fall können die Nutzer später keinen Rückbau verlangen. Aus datenschutzrechtlicher Sicht ist diese Lösung sicher zu präferieren. Bauliche Anforderungen sprechen jedoch oft eine andere Sprache.

Eigentümer müssen Mieter im Zusammenhang mit dem Abschluss des Mietvertrags nicht nur über die eingebauten Smart-Home-Anwendungen und die datenschutzrechtlichen Konsequenzen wie die Nutzung und Weitergabe der Daten informieren, sondern diese auch zum festen Bestandteil des Mietvertrags machen, damit Mieter nicht nachträglich aus den Smart-Home-Anwendungen aussteigen können.

Deshalb beeinflusst der Datenschutz schon die Phase der Planung der Smart-Home-Anwendungen in einem Neubau. Im Idealfall werden die Anwendungen bereits in die Teilungserklärung aufgenommen und zum festen Bestandteil der Immobilie und der späteren Wohnungseigentümergeinschaft gemacht.

In den Fällen des Wohnungsneubaus außerhalb einer WEG werden Käufer verpflichtet, die Smart-Home-Anwendungen zum festen Bestandteil des Mietvertrags zu machen, damit später die sich ändernden Mieterwünsche nicht Auswirkungen auf die bauliche Gestaltung der Immobilie haben oder den Eigentümer Rückbaupflichten treffen. «

Sven R. Johns, Rechtsanwalt, Berlin

Mit vereinten Kräften um den Nachwuchs werben



Der Markt hat sich gedreht: Oft können Firmen mittlerweile schon froh sein, wenn sich überhaupt gute Bewerber auf eine freie Stelle melden.

Für die Immobilienwirtschaft ist fehlendes Personal eine neue Situation – aktiv um Mitarbeiter zu buhlen, war früher nicht nötig: „Noch bis vor ein paar Jahren gab es in der Branche keinen Mangel an Fachkräften, qualifiziertes Personal war immer zu bekommen“, sagt Sandra Lenzenhuber, Geschäftsführerin des Bundesverbandes der Immobilienverwalter (BVI). Für sie ist die um sich greifende Personalknappheit ein Stück weit hausgemacht: Die meisten Immobilienunternehmen hätten sich in der Vergangenheit nicht ausreichend engagiert, um neue Mitarbeiter und Auszubildende zu gewinnen und Angestellte zu halten, stellt Lenzenhuber fest (mehr im Interview auf Seite 16).

Das rächt sich jetzt. „Der Fachkräftemangel macht sich mehr und mehr be-

merkbar“, bestätigt Dr. Matthias Zabel, Referatsleiter Genossenschaftsrecht, Genossenschaftswesen, berufliche Bildung und Personalentwicklung beim Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW). Ähnlich äußern sich andere Verbände. Einig ist sich die Branche auch über die größten Sorgenkinder: Vor allem im technischen Bereich und in der Immobilienverwaltung gebe es zunehmend Probleme, geeignetes Personal zu finden.

Was also tun? Der Immobilienverband Deutschland (IVD) rät seinen Mitgliedern, es möglichst gar nicht erst zu einer Mangelsituation kommen zu lassen, sondern sich proaktiv um Mitarbeiter zu bemühen, erklärt Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth. Zum einen gelte es, selbst

für Nachwuchs zu sorgen – indem man ausbildet oder sich in dualen Studiengängen engagiert. Zum anderen sei es neben dem Recruiting von neuen Mitarbeitern aber auch wichtig, sich um die bestehende Belegschaft zu kümmern, um sie im Betrieb zu halten. Denn gut qualifizierte Kräfte bekommen in der aktuellen Situation viele alternative Jobangebote. Wer als Arbeitgeber nicht interessant sei, verliere seine Angestellten schnell an die Konkurrenz, mahnt Hegenbarth. Attraktivität ist das Zauberwort. Flexiblere Arbeitszeiten seien da zum Beispiel ein möglicher Ansatz, weil sie immer mehr Angestellten wichtig seien, meint Carolin Hegenbarth.

Um dem Fachkräftemangel zu begegnen, sei auch die Qualifizierung von Quereinsteigern eine wichtige Aufgabe der

Der Fachkräftemangel in der Immobilienbranche wird immer eklatanter. Das berichten die immobilienwirtschaftlichen Verbände unisono. Sie versuchen, ihre Mitglieder bestmöglich darin zu unterstützen, geeignetes Personal zu finden. Welche Wege beschritten werden.

betrieblichen Weiterbildung, sagt Martin Kaßler, Geschäftsführer des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV). Doch gerade kleinen und mittelgroßen Unternehmen fehle es da an Konzepten: „Hier gilt es, die Unternehmen verstärkt zu unterstützen.“

Um ihren Mitgliedsunternehmen bei der Personalakquise unter die Arme zu greifen, gehen die immobilienwirtschaftlichen Verbände neue Wege – etwa durch eigene Stellenmärkte auf ihren Webseiten. „Durch das Online-Portal ‚Gestalte unsere Zukunft‘ und die Kooperation mit zahlreichen Partnern aus der Branche haben unsere Mitglieder die Möglichkeit, ihre Stellenangebote in einem weiteren Kanal zu platzieren“, erklärt zum Beispiel Prof. Wolfgang Schäfers, Vorsitzender des Ausschusses Human Resources beim Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA). „Außerdem werden dort in Zusammenarbeit mit der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) die vielen verschiedenen Berufsbilder aus der Immobilienwirtschaft vorgestellt. So können wir jüngeren Menschen die Branche und ihre Karrieremöglichkeiten näherbringen.“

Verbände machen Ausbildungs- und Studiengänge bekannt

Auf eine Internetkampagne setzt auch der GdW: Er will damit jungen Menschen die Ausbildung zum Immobilienkaufmann schmackhaft machen. In einer Datenbank können interessierte Jugendliche zudem ausbildende Wohnungsunternehmen in Deutschland finden. Das Angebot wird dabei zielgruppengerecht auf die Nutzung über mobile Endgeräte ausgerichtet. Mit Erfolg, wie Referatsleiter Zabel berichtet: „Der GdW und seine Partner haben mit der Azubikampagne die Bekanntheit des

Ausbildungsberufs Immobilienkaufmann beziehungsweise Immobilienkauffrau um 200 Prozent gesteigert.“

Um den Nachwuchs positiv zu erreichen, fördern die Verbände zudem Stipendien. In Zusammenarbeit mit dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) vergibt der DDIV zum Beispiel pro Jahr zwei Stipendien für die Fernlehrgänge „Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in“ und „Geprüfte/r Immobilienverwalter/in“. Vom GdW gehen jährlich drei Stipendien für ein Bachelor-Studium im Bereich Real Estate an die bundesweit besten Immobilienkaufmann-Azubis. Darüber hinaus lobt der Verband jedes Jahr einen Preis für Nachwuchsführungskräfte in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft aus: Die besten Absolventen der Ausbildung zum Immobilien-Ökonom (GdW) werden ausgezeichnet und können kostenfrei an der „Sommerakademie der Wohnungswirtschaft für Nachwuchskräfte“ des GdW teilnehmen. Auch der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen engagiert sich: In den Landesverbänden Baden-Württemberg und Hessen/Rheinland-Pfalz/Saarland gibt es Kooperationen mit Universitäten, bei denen etwa ein Bauträger-Nachwuchspreis ausgeschrieben wird.

Auch für die Immobilienunternehmen hält ZIA-Ausschussvorsitzender Schäfers ein verstärktes Engagement an den Immobilienhochschulen für sinnvoll, um an Nachwuchskräfte zu kommen. So könne man etwa durch Teilnahme an Messen, Workshops und sonstigen Aktivitäten direkt auf dem Campus an Profil gewinnen.

Bei den Immobilienarbeitgebern selbst setzen die Verbände beim Thema Personalgewinnung auf Vorträge, Seminare und Kongresse, um ihre Mitgliedsunternehmen zu informieren und zu sensibilisieren. Das Interesse an solchen Veranstaltungen nehme stetig zu, »

„Wer als Arbeitgeber nicht interessant ist, verliert seine Angestellten schnell an die Konkurrenz.“

Carolin Hegenbarth,
Bundesgeschäftsführerin des IVD

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



**Bis 15.10.2019
Frühbucherrabatt sichern!**

**KONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIE**

**Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten**

Nächster Studienstart:
Berlin ab 6. Januar 2019
Frankfurt ab 13. Januar 2019

expo real
Stand:
B2.020

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

berichtet IVD-Bundesgeschäftsführerin Carolin Hegenbarth. Und die Verbände feilen an weiteren Angeboten. Der ZIA diskutiere insbesondere in seinen Ausschüssen Human Resources und Diversity, wie man die Mitglieder bei der Suche nach Fachkräften unterstützen könne, erklärt Wolfgang Schäfers. Denn es gehe für Unternehmen nicht nur darum, „die richtigen Kanäle zu bespielen“, betont er. Auch die Strukturen innerhalb von Firmen seien für Jobsuchende ein wichtiger Faktor, sich für das eine oder das andere Angebot zu entscheiden. „Die Attraktivi-

tät eines Arbeitgebers kann zum Beispiel dadurch gesteigert werden, dass man den Aspekt Diversity in das unternehmerische Handeln integriert. Das stärkt die Bindung der Mitarbeiter und spricht neue Arbeitskräfte an“, sagt er.

Für wichtig hält der ZIA auch eine internationale Ausrichtung der Fachkräftesuche. Diese sei „Chance und Notwendigkeit für die Branche zugleich“, meint Schäfers. „Es ist sicher kein Allheilmittel, aber zu einem gewissen Teil kann eine stärkere Internationalisierung Abhilfe schaffen.“ Schließlich sei die Immobilienbranche

schon lange geprägt von internationalem Kapital und Kapitalgebern aus dem Ausland. Auch die Unternehmensstrukturen und die Unternehmen der Branche selbst internationalisierten sich stetig. Ein Pfund, mit dem sich bei der Suche nach fähigen Köpfen wuchern lässt. Ein weiterer Pluspunkt sei, so Schäfers, dass die Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung „in den letzten Jahren einige Schritte nach vorne getan hat“. Auch das macht potenzielle Arbeitgeber attraktiv. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

INTERVIEW MIT SANDRA LENZENHUBER

„Bei der Mitarbeiterbindung wird ‚um die Ecke denken‘ wichtiger“

Frau Lenzenhuber, woher kommt der Fachkräftemangel? Bietet die Immobilienbranche Arbeitnehmern und Auszubildenden zu wenig an? In der

Vergangenheit haben sich die meisten Immobilienunternehmen nicht ausreichend engagiert, um ihre Angestellten zu halten oder neue Mitarbeiter und Auszubildende zu umwerben. Das war lange auch nicht notwendig: Bis vor ein paar Jahren gab es in der Branche keinen Fachkräftemangel, weil immer qualifiziertes Personal auf dem Arbeitsmarkt zur Verfügung stand. Zudem muss man sagen, dass der Beruf des Immobilienverwalters vielen jungen Leuten als nicht besonders attraktiv erschien – entsprechend wenig wurde ausgebildet. Die Lage hat sich inzwischen deutlich verändert. Die Not ist überall angekommen. Aber es sind schon viele Neuerungen zu erkennen. Das Berufsbild des Immobilienverwalters hat in den letzten Jahren deutlich an Attraktivität gewonnen.

Wo gibt es besonders Probleme? Im Grunde fehlt es überall in der Immobilienverwaltung an

Mitarbeitern: von der Abrechnung bis zur Objektbetreuung. Besonders mittelständische Unternehmen haben Probleme, Personal zu finden. Vielen jungen Arbeitnehmern ist eine ausgewogene Work-Life-Balance wichtig. Die ist schwierig umzusetzen, wenn zum Beispiel eine Eigentümersammlung spätabends stattfindet und das Büro am nächsten Tag wieder pünktlich besetzt sein muss. Da kollidieren moderne Vorstellungen mit den klassischen Strukturen einer mittelständischen Immobilienverwaltung. Große Unternehmen haben oft mehr Spielraum und finden deshalb noch leichter Personal.

Was muss sich ändern, damit das Rekrutieren neuer Mitarbeiter und das Halten von qualifiziertem Personal besser klappt? Früher hat sich kaum ein Unternehmen Gedanken darüber gemacht, wie es Mitarbeiter halten kann oder was neben dem Gehalt sonst noch wichtig ist. Das hat sich sehr verändert. Immer mehr Firmen bieten flexiblere Arbeitszeiten an oder die Möglichkeit, von zu Hause aus zu arbeiten.



Sandra Lenzenhuber, Geschäftsführerin des Bundesverbandes der Immobilienverwalter (BVI)

Inwiefern unterstützt der BVI seine Mitglieder, um dem Fachkräftemangel zu begegnen?

Ich denke, wir müssen besonders bei der Ausbildung ansetzen. Nur mit genügend Nachwuchs können wir langfristig etwas gegen den Fachkräftemangel tun. Deshalb unterstützt der BVI seine Mitglieder durch seine Ausbildungsinitiative. Darüber hinaus gilt es, das Berufsbild weiter zu stärken und in der Öffentlichkeit bekannter zu machen. Der BVI hat deshalb zum Beispiel mit der Hochschule für angewandtes Management (HAM) einen eigenen praxisorientierten Bachelor- und Masterstudiengang „Immobilienwirtschaft“ entwickelt, der im Frühjahr mit dem ersten Semester gestartet ist. Darüber hinaus unterhält der Verband Kooperationen zu weiteren Bildungszentren und bietet zudem zahlreiche Arbeitshilfen und Fortbildungen zu Personalrecruiting und -bindung.

Mittlerweile kann man sich durchaus vorstellen, dass WEG-Versammlungen nicht zwingend in den Abendstunden stattfinden müssen, sondern sich mit genug Vorlauf auch ein Termin zu Bürozeiten finden lässt. – Das würde die Mitarbeitersuche für solche Stellen enorm erleichtern. Es wird, meiner Meinung nach, immer wichtiger, nach innovativen Lösungen zu suchen und um die Ecke zu denken. Neben einer modernen Bürokultur sollte deshalb auch das Thema Gesundheitsvorsorge eine Aufgabe der Unternehmen sein. Und mit dem digitalen Ausbau hin zu modernen IT-Infrastrukturen kann ein zeitgemäßer Arbeitsplatz geboten werden.

GENOSSENSCHAFTSRECHT FÜR PRAKTIKER



480 Seiten | 59,95 €
Auch als eBook erhältlich

Das Recht der Wohnungsgenossenschaften – aufbereitet für alle Fragen von Praktikern bei der täglichen Arbeit. Der Band orientiert sich an der üblichen Mustersatzung und den Mustergeschäftsordnungen. Mit zahlreichen Beispielen, Praxistipps, Mustertexten und Checklisten werden häufig auftretende Fragen leicht verständlich beantwortet.

- + **Gründung einer Wohnungsgenossenschaft**
- + **Rechte und Pflichten von Mitgliedern, Vorstand und Aufsichtsrat**
- + **Generalversammlung und Vertreterversammlung**
- + **Finanzen, Rücklagen, Gewinnverteilung und Verlustdeckung**

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



Gemeinsame Sprache zur grünen Finanzierung von Immobilien

RICS Die Immobilienbranche ist aktuell noch weit vom Ziel der Netto-Null-Emissionen bis 2050 entfernt. Dem letzten Global Status Report der Global Alliance for Buildings and Construction zufolge hat der Anteil an Investitionen in Gebäudeenergieeffizienz gegenüber den Vorjahren deutlich abgenommen.

rics.org/de



Ursula Hartenberger, RICS Global Head of Sustainability, Mitglied der technischen Expertengruppe für nachhaltige Finanzierung der Europäischen Kommission

Bei der Ratifizierung des Pariser Klimaabkommens von 2015 wurden nicht nur Klimaziele gesetzt. Die unterzeichnenden Staaten haben sich darüber hinaus verpflichtet, Finanzflüsse in Einklang mit den Bemühungen um eine emissionsarme und klimaresiliente Entwicklung zu bringen. Allein für die Erreichung der Klimaziele der Europäischen Union bis zum Jahr 2030 besteht derzeit ein Investitionsdefizit von 180 Milliarden Euro.

Dem Finanzsektor kommt somit eine entscheidende Rolle bei der gezielten Lenkung von Investitionen in nachhaltige Technologien, Produkte, Unternehmen und Immobilien zu. Vor diesem Hintergrund hat die EU-Kommission 2018 ihren Aktionsplan für nachhaltige Finanzierung verabschiedet. Einer der Aktionspunkte sieht die Erarbeitung eines universellen Klassifizierungssystems vor, der so genannten Taxonomie. Damit verbindet sich der Leitgedanke, eine gemeinsame Sprache für Investoren zu schaffen, die definiert, was künftig als „grüne“ Investition gilt. Eine branchenübergreifende technische Expertengruppe (TEG) hat den Prozess federführend begleitet.

Die gemeinsame Sprache wird es fortan für folgende Immobilienbereiche geben:

- › für den Neubau von energie- und ressourceneffizienten Immobilien,
- › für die Renovierung im Bestand,
- › für den Erwerb von effizienten Immobilien und für solche mit Optimierungspotenzial, das innerhalb von drei Jahren nach Erwerb realisiert werden muss.

AUCH EINZELMASSNAHMEN SIND FÖRDERFÄHIG Darüber hinaus sind unterstützende Einzelmaßnahmen Taxonomie-förderfähig, zum Beispiel die Installation von effizienten Fenstern, Dämmung, erneuerbaren Energiequellen vor Ort oder technische und wissenschaftliche Experten- und Sachverständigendienstleistungen. Durch die Formulierung so genannter Stellvertreterkriterien werden auch Investitionen außerhalb der EU

ermöglicht. Um einen Lock-in-Effekt zu vermeiden, sind Immobilien oder Renovierungsmaßnahmen zum Zweck der Nutzung durch Unternehmen, deren Geschäftsmodell auf der Förderung, dem Transport oder der Herstellung von fossilen Energieträgern

Die Taxonomie stellt einen wichtigen Meilenstein für unsere Branche dar, die sich schon seit Jahren schwer damit tut, ein nachhaltiges Gebäude eindeutig zu definieren. Sie ist nicht nur ein wichtiger Schritt für Investoren und Banken, sondern für die gesamte Wertschöpfungskette.

beruht, nicht förderfähig. Das Mandat der TEG ist bis Ende des Jahres verlängert worden. Die RICS wird über den Vorsitz in der Arbeitsgruppe „Gebäude“ das Thema nachhaltige Finanzierung von Immobilien weiter aktiv vorantreiben und an der Entwicklung der gemeinsamen Sprache mitarbeiten. «

beruht, nicht förderfähig. Das Mandat der TEG ist bis Ende des Jahres verlängert worden. Die RICS wird über den Vorsitz in der Arbeitsgruppe „Gebäude“ das Thema nachhaltige Finanzierung von Immobilien weiter aktiv vorantreiben und an der Entwicklung der gemeinsamen Sprache mitarbeiten. «

Ursula Hartenberger RICS



Link zum Taxonomiebericht: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/business_economy_euro/banking_and_finance/documents/190618-sustainable-finance-teg-report-taxonomy_en.pdf



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

Das Quartier als Nukleus einer großen Klimaschutzperspektive

Klimapolitik Bis 2050 will Deutschland treibhausgasneutral sein – mit sektoralen Einzelmaßnahmen wird der Klimaschutz im Gebäudebereich allerdings nicht vorankommen. Vielmehr ist es wesentlich, Umwelt, Wirtschaft, Rechtsrahmen und individuelles Verhalten zusammenzudenken und die Fördersystematik zu verändern.

www.deutscher-verband.org



Die Fördersystematik sollte sich künftig an den unterschiedlichen Zielgruppen und deren Bedürfnissen ausrichten, meint Werner Spec.

Auch wenn den jungen Leuten von „Fridays for Future“ vielleicht nicht immer bewusst ist, was im Bereich Klimaschutz schon alles angestoßen wird und wie viele Hemmnisse es in der praktischen Umsetzung gibt – recht haben sie trotzdem: Wenn wir so weitermachen wie bisher, werden wir die Dekarbonisierung innerhalb der nächsten 30 Jahre nicht erreichen. Was den Gebäudebereich angeht, so wird hier die Sanierung im Bestand entscheidend sein – und die funktioniert nur auf der Ebene des Stadtviertels. Deshalb sollte das Quartier der Nukleus einer großen Klimaschutzperspektive werden. Denn dieses kann zum einen als „Real-Labor“ für innovative Modellprojekte dienen. Gleichzeitig lassen sich im Quartier mit Maßnahmen wie Sektorkopplung, Zwischenspeicherung und nachhaltigen Mobilitätslösungen energetische Modernisierungen optimal verbinden mit einer klimaneutralen Energieversorgung. Denn nicht das einzelne Gebäude sollte als Dämmobjekt ein Maximum an CO₂ einsparen müssen, sondern das komplette Viertel. Dabei ist eine Technologieoffenheit wichtig, die sich am Preis-Leistungs-Verhältnis orientiert.

CO₂-BEPREISUNG WÄRE SINNVOLLES INSTRUMENT Eine Möglichkeit, Kohlenstoffdioxid wirkungsvoll zu reduzieren, könnte eine CO₂-Bepreisung sein. Damit schaffte man auch wirtschaftliche Anreize für technologieoffene Maßnahmen. Als Basis für die energetische Gebäudebewertung sollten zudem der Endenergiebedarf und entsprechende CO₂-Emissionskennwerte dienen. Genauso wichtig sind die Zusammenarbeit aller beteiligten Akteure und eine integrierte Herangehensweise: Denn mit sektorialem Denken kommen wir beim Klimaschutz nicht weiter. Denn es ist wesentlich, Umwelt, Wirtschaft, Rechtsrahmen und individuelles Verhalten zusammenzudenken. Insbesondere den Kommunen kommt eine entscheidende Rolle zu: Es gilt, Prozesse zu moderieren und die unterschiedlichen Akteure und Interessenlagen im Quartier zu koordinieren. Gerade was private Kleinvermieter und Selbstnutzer angeht, die zusammen fast 80 Prozent des Wohnungsbestandes halten, sind ineinandergreifende Beratungsketten entscheidend, möchte man sie von einer energetischen Modernisierung überzeugen. Nur so lassen sich Verunsicherungen in Bezug auf Wirtschaftlichkeit und technische Probleme vermeiden.

Ein wichtiger Schritt wäre auch die Änderung der Fördersystematik: Diese sollte sich künftig an den unterschiedlichen Zielgruppen und deren Bedürfnissen ausrichten. Für private Kleinvermieter und Selbstnutzer sollten zum Beispiel die Förderanreize verbessert und die Förderprogramme vereinfacht werden. Wir brauchen zur Steigerung der energetischen Gebäudesanierung eine größere Breitenwirkung und weniger aufwändige Vollsanierungen. Da Bestandsgebäude baulich und technisch sehr unterschiedlich sein können und die Sanierung dadurch bei manchen Häusern viel teurer und aufwändiger ist als bei anderen, sollte zum Beispiel überprüft werden, ob deren Zustand nicht in die Bewertung einer Förderung mit einfließen müsste.

Ein im April 2019 veröffentlichtes Kursbuch der Arbeitsgruppe „Energie“ des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (DV) gibt konkrete Handlungsempfehlungen, wie der Klimaschutz im Gebäudebereich gelingen kann. Das Klimakabinett der Bundesregierung sollte diese anwendungsorientierte Hilfestellung berücksichtigen und die Kontakte nutzen, die der DV als neutrale Dialogplattform zu allen wichtigen Akteuren im Bereich Klimaschutz im Gebäudebestand hat. «

Werner Spec, ehemaliger Oberbürgermeister der Stadt Ludwigsburg und Leiter der Arbeitsgruppe „Energie, Immobilien und Stadtentwicklung“

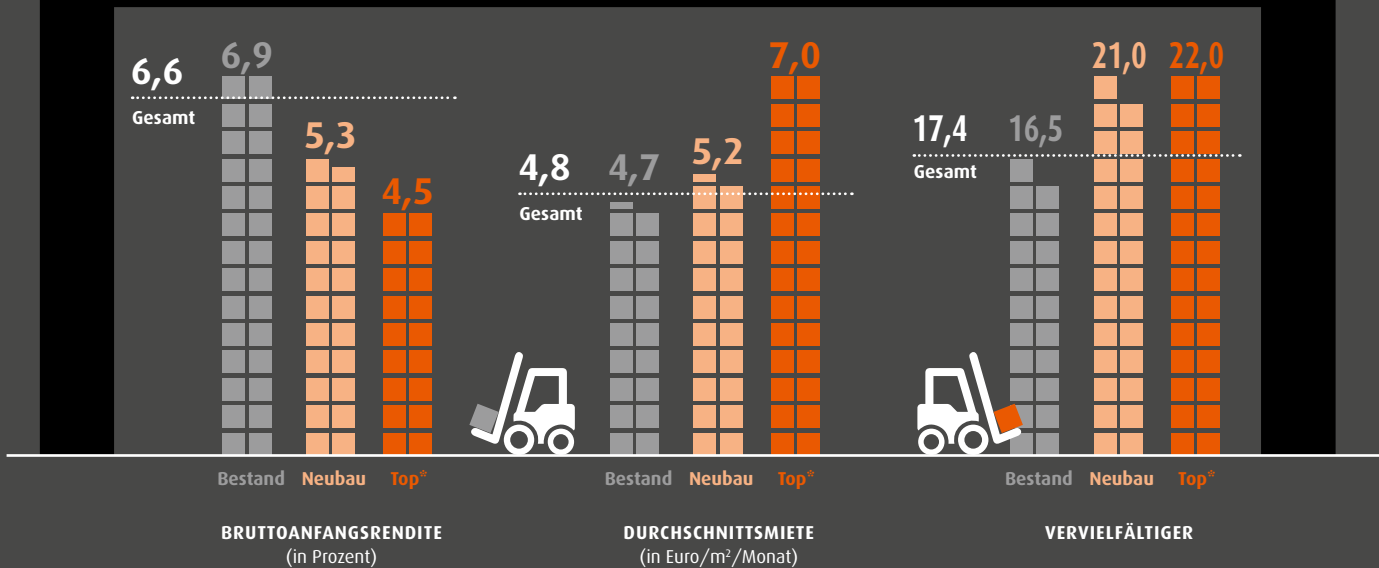
Finanzierung, Investment & Entwicklung

Logistikimmobilien: Zur etablierten Assetklasse gereift

Durch den E-Commerce-Boom haben Logistikimmobilien ihr Nischendasein hinter sich gelassen. Und die Entwicklung ist noch nicht zu Ende, erwartet die Augsburger L+P Immobilienbewertungen GmbH: Wegen des immer stärkeren Zusammenwachsens von Produktion, Distribution und Handel sowie verschärfter umweltpolitischer Auflagen stehe die Logistikbranche am Beginn eines tiefen strukturellen Wandels, der sich mittelfristig auch auf ihre Immobilien auswirken dürfte.

Aktuelle Kennzahlen zu Logistikimmobilien

Daten aus 2018/2019, n = 33, gerundete Durchschnittswerte; *Marktkennnisse



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: L + P Immobilienbewertungen-GmbH

49%

der Investoren würden in Deutschland inzwischen auch Gewerbeobjekte mit Leerstand kaufen. Ähnliche Immobilien in Frankreich wären für 42 Prozent interessant, britische nur für 13 Prozent. Union Investment hat dazu 150 institutionelle Immobilieninvestoren befragt.

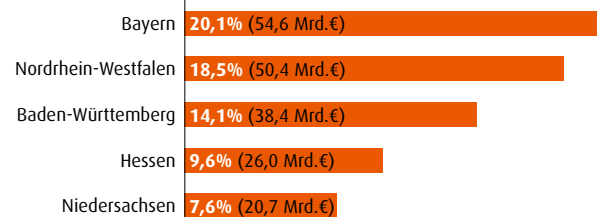
IMMOBILIENDEALS IN DEUTSCHLAND

Für 2020 Anstieg auf 300 Milliarden Euro erwartet

272 Milliarden Euro sind im vergangenen Jahr laut einer Hochrechnung^{*} des IVD in deutsche Immobilien aller Assetklassen geflossen, 7,1 Prozent mehr als 2017. Einen Trend zu einer abnehmenden Dynamik erkennt der Immobilienverband derzeit nicht. Spätestens für 2020 erwartet er Investitionen von 300 Milliarden Euro – vorausgesetzt die politischen Rahmenbedingungen ändern sich nicht.

Fünf Bundesländer zogen 2018 fast 70 Prozent aller Transaktionen auf sich.

*Berücksichtigt hat der IVD in seiner Hochrechnung private und gewerbliche Transaktionen auf Basis des vom Bundesministerium für Finanzen erhobenen Grunderwerbsteueraufkommens. Sie machen die Mehrzahl der Immobiliendeals aus. Share Deals sind nicht erfasst.



Share-Deals-Gesetzentwurf



Kommentar

Dr. Hans Volkert Volckens

Das Bundeskabinett hat die schon länger intensiv diskutierte grunderwerbsteuerliche Ausweitung bei Share Deals nun beschlossen. Trotz aller Kritik wurden die kontroversen Regelungen so in den Regierungsentwurf übernommen.

Dr. Hans Volkert Volckens,
Vorsitzender des ZIA-Ausschusses
Steuerrecht und Head of Real
Estate bei KPMG

„Unternehmen könnten, würde der Entwurf unverändert umgesetzt, existenzbedrohenden und unkontrollierbaren Steuerfolgen ausgesetzt werden.“

Unternehmen könnten, würde der Entwurf so umgesetzt, existenzbedrohenden und unkontrollierbaren Steuerfolgen ausgesetzt werden. Statt die Standortwettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, wird mit dieser Reform die Axt daran gelegt. Mit den Regelungen werden die Vorstellungen einer knappen Mehrheit der Länderfinanzminister umgesetzt, die vom Bundesfinanzministerium in das Gesetzgebungsverfahren eingebracht wurden. Zum einen ist vorgesehen, dass die Beteiligungsschwellen von 95 auf 90 Prozent herabgesetzt und die bisherigen Haltefristen von fünf auf zehn oder gar 15 Jahre verlängert werden sollen. Allein diese Regelungen sind aus steuersystematischen und praktischen Gründen nicht unproblematisch und erzeugen bei Steuerpflichtigen und Finanzverwaltung schon wegen der angedachten komplexen Übergangsregelungen erheblichen Aufwand. Zum anderen ist die Schaffung eines neuen Ergänzungstatbestandes für Kapitalgesellschaften vorgesehen. Dies schließt aber keine Steuerlücke – wie oft behauptet –, sondern verursacht gefährliche Besteuerungsfolgen. Man muss verstehen, dass mit dem neuen Absatz 2b auch der Erwerb eines Kleinstanteils einer Kapitalgesellschaft dazu führen kann, dass diese Grunderwerbsteuer zahlen muss – und zwar auf ihr gesamtes Immobilienvermögen. Dass der Erwerber keine relevante Beteiligungshöhe erlangt, soll hierbei keine Rolle spielen. Durch den neuen §1 Absatz 2b stünden die Unternehmen – und die Finanzverwaltung – vor dem Problem der Nachverfolgung der miterfassten mittelbaren Anteilsveränderungen insbesondere bei den oft weitreichenden Beteiligungsstrukturen. Bei allen grundbesitzenden Gesellschaften mit mehreren Beteiligungssträngen führt die faktisch nicht gegebene Sachverhaltskenntnis bei Beteiligungsübertragungen zu einem strukturellen Vollzugsdefizit. Mit Absatz 2b würde ein steuerlicher Tatbestand geschaffen, dessen Verwirklichung sich auch wegen rechtlich nicht gegebener Auskunftsansprüche vielfach nicht feststellen und ermitteln lässt. Ein Problem, das auch mit einer Börsenklausel nicht geheilt würde. Absatz 2b trägt somit die Verfassungswidrigkeit bereits auf der Stirn. Der Gesetzgeber sollte daher von seiner Einführung Abstand nehmen. Der Koalitionsvertrag sieht vor, eine effektive und rechtssichere Regelung zu schaffen, um missbräuchliche Steuergestaltungen bei der Grunderwerbsteuer mittels Share Deals zu beenden. Bereits im Fachgespräch des Bauausschusses des Bundestages wurde aber deutlich, dass Share Deals im Rechtssinne keine missbräuchliche Gestaltung sind. Ergo besteht keine Pflicht, die Regelungen umzusetzen. «

Wie lange hält die Hochkonjunktur?



Das Thema Innovation zieht ganz besonders auf der Münchener Messe. Das gilt für die Teilnehmer, etablierte Unternehmen wie auch für die Start-ups.

Mit 2.095 Ausstellern und mehr als 45.000 Teilnehmern stieß die Expo Real 2018 spürbar an ihre Grenzen. Behördliche Auflagen und Sicherheitsaspekte erforderten mehr Platz für alle Beteiligten. Wesentlich für die Entscheidung, in diesem Jahr vom 7. bis 9. Oktober in München eine weitere Halle zu installieren, war laut Messechef Klaus Dittrich auch der Wunsch von bestehenden Kunden nach mehr Fläche und die erhöhte Nachfrage von Neuausstellern. Vor allem viele PropTechs, die den ersten Hype überlebt haben, sind nun als Hauptaussteller dabei. Das Thema Innovation zieht ganz besonders auf der Münchener Messe. Das gilt für Teilnehmer, etablierte Unternehmen wie auch für die Start-ups.

Die gesamte Anlageklasse Immobilie hat noch immer Hochkonjunktur, seien es Büro-, Wohn- oder Logistikkimmobilien. Lediglich das Einzelhandelssegment ist aus Sicht der Immobilieninvestoren schwieriger geworden. Das Niedrigzinsumfeld und mangelnde Alternativen sorgen dafür, dass weiterhin mehr Nachfrage als Angebot besteht. „Dafür gehen sogar sehr risikoaverse Investoren wie Versicherer mittlerweile stärker ins Risiko“, weiß Christian Schulz-Wulkow, Ernst & Young.

Nach Deutschland sind Österreich, die Niederlande, die Schweiz, Großbritannien sowie Polen die weiteren Top 5 der Aussteller. Premiere feiern dieses Jahr in München Ägypten mit einem Gemeinschaftsstand des Wohnungsministeriums sowie Malta mit der Property Malta Foundation, einer Initiative der Regierung von Malta und der Malta Developers Association, erzählt Messechef Klaus Dittrich.

Investoren weichen in managementintensivere Nutzungsarten aus

Obwohl die Transaktionsvolumina seit November 2018 im Trend rückläufig waren, ist ein deutlicher Abschwung am deutschen Immobilieninvestmentmarkt auch im elften Jahr des Superzyklus nicht in Sicht, heißt es bei Savills. So dürfte das Gewerbetransaktionsvolumen bis zum Jahresende erneut auf mehr als 50 Milliarden Euro steigen. Es wäre das fünfte Jahr in Folge, in dem diese Marke überschritten wird. Viele gehen von einem spätzyklischen Marktumfeld aus, in dem Investoren immer weniger mit Wertsteige-

Die Expo Real startet in die nächste Runde des Superzyklus. Warnende Stimmen mehren sich. Zum harten Erfolgsfaktor werden Nachhaltigkeit und Innovationen.



rungen ihrer Immobilien rechnen können. Somit rücken Vermietungsstand sowie die Wiedervermietbarkeit der Objekte stärker in den Fokus der Investmententscheidung.

Aufgrund der historisch hohen Nachfrage etwa im Wohn- oder Bürosektor weichen zahlreiche Investoren in managementintensivere Nutzungsarten aus. Die gesamtgesellschaftliche Entwicklung befördert zahlreiche neue Immobilienarten. So führt etwa die älter werdende Gesellschaft zu einer steigenden Nachfrage nach Pflege- und Gesundheitsimmobilien. Dementsprechend gewinnen Wohnmodelle wie Serviced Apartments und Co-Living an Attraktivität, heißt es bei E&Y.

Auch hier gibt es warnende Stimmen. Iris Schöberl, Managing Director, BMO Real Estate Partners Germany: „Wir sehen bei der Preisentwicklung eine Stagnation auf hohem Niveau. Der momentane Hype um Nischenmärkte wie Light Industrial oder Co-Living ist daher mit Vorsicht zu genießen. Deren Märkte sind weniger liquide als ‚klassische‘ Assetklassen wie Einzelhandel, Wohnen oder Büro. Sie sind anfälliger für einen wirtschaftlichen Abschwung.“ Es sind Fragen zur EU und deren Fortbestand, zum Brexit und zu

Nischen und neuen Destinationen, die im Vordergrund stehen. Hinzu kommen Themen wie die Urbanisierung, der E-Commerce, die wachsende Mobilität und wie die Immobilienwirtschaft hier mitgestalten kann. Eine ganz wichtige Rolle wird auf der diesjährigen Messe vor allem der Nachhaltigkeitsgedanke und seine Umsetzung in gemischt genutzten Quartiersentwicklungen spielen. Dabei sind es gerade die Nordländer wie Bremen, die sich neu erfinden wollen. Die Metropole Hamburg unternimmt ebenfalls mutige Schritte.

Hamburg will eine Vorreiterrolle bei der Entwicklung der „Future Mobility“ übernehmen. Dazu bietet die Elbstadt in den nächsten Jahren ein Test- und Erprobungsumfeld, um gemeinsam mit Partnern aus Wirtschaft und Wissenschaft an dem Einsatz künftiger Technologien zu arbeiten. Die Akteure haben auch auf der diesjährigen Expo Real bereits ein ganz bestimmtes Datum im Auge, nämlich den 11. bis 15. Oktober 2021. Dann findet in Hamburg der ITS Weltkongress (ITS – „Intelligent Transport Systems“) statt.

Damit in München der Charakter der Arbeitsmesse erfüllt werden kann, ist der Bremer Stand als Doppelstock kon- »



DIE DACHMARKE FÜR DAS OPERATE & MANAGE SEGMENT DER NEMETSCHKE GROUP

CREM SOLUTIONS WIRD SPACEWELL GERMANY

DIE SPACEWELL PRODUKTMARKEN

Axxerion

@bundu

IX HAUS

MCS Software

O-Prognose

WEITERE INFORMATIONEN:
SPACEWELL-GERMANY.COM/MARKE



zipiert. In diesem Jahr werden mehrere Großprojekte an der Weser vorgestellt. Zugleich wird sich die neue Wirtschafts-senatorin Kristina Vogt (Linke) eine offizielle Begrüßung nicht nehmen lassen.

Am Standort Europahafen in der Bremer Überseestadt will der Immobilienunternehmer Kurt Zech in seiner Heimatstadt ein Zeichen setzen. Bis 2021 entstehen dort zwei Wohngebäude, ein Mobilitätshaus sowie die Unternehmenszentrale der international tätigen Zech Group (B2.214) mit 18.500 Quadratmetern. Die Investitionen werden auf etwa 300 Millionen Euro beziffert.

Die gesamte Wertschöpfungskette wird abgebildet

Jens Lütjen, Inhaber von R. C. Spies in Bremen und Hamburg, sieht die Themen Mikroapartments und die Sharing Community als Sinnbilder für zeitgemäßes Wohnen, das zu vernünftigen Preisen realisierbar ist. In Bremerhaven wird indes als „Green Economy“ das Lune Delta mit 150 Hektar in Hafennähe für nachhaltiges Wirtschaften vermarktet.

Allein beim Konferenzprogramm auf dem erweiterten Messegelände mit rund 100 Gesprächsrunden und über 500 Branchenexperten zu aktuellen Trends und Innovationen dürfte für jeden Branchenteilnehmer etwas dabei sein. Dittrich: „Da wir auf Ausstellerseite die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft abbilden, versuchen wir ein entsprechend breites Spektrum an Themen abzudecken.“ Größe und mehr Internationalität sind dabei nicht mehr die alleinigen Gradmesser. Der Charakter einer Arbeitsmesse solle doch bitte schön erhalten bleiben, fürchten manche Teilnehmer schon ein Ausfransen der Veranstaltung. Doch mit dem neuen TrustedTargeting könnten Messebesucher ihre Zielgruppe immer und überall online erreichen, auch wenn keine Expo Real stattfindet.



Dass Deutschland weiter die Rolle des stabilen Ankers für Immobilieninvestoren aus aller Welt haben wird, daran scheint aktuell laut Dittrich kein Zweifel zu bestehen. Doch die Hausaufgaben werden mehr. „Wir müssen Städte und Kommunen entwickeln, die bezahlbar, modern und nachhaltig sind, und das Bedürfnis der Menschen nach ihrer persönlichen Mobilität befriedigen“, sagt etwa Dr. Andreas Mattner, Präsident des ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss. Zugleich mahnt er eine stärkere Nutzung der erneuerbaren Energien im Gebäudesektor an.

Urban leben mit kurzen Wegen ist landauf, landab das Credo. Weil die Immobilienbranche zu den größten CO₂-Produzenten gehört, ist es demnach wichtig, Anreize zur Ressourcenschonung sowie zur nachhaltigen und umweltbewussten Bauweise zu schaffen. „Wir setzen hier mit unseren Green Bonds und Green Loans an. Das Umdenken der Branche muss nun auch konsequent weitergeführt werden“, meint Vorstandsmitglied Sabine Barthauer von der Deutschen Hypo (B1.344).

Das Immobilienjahr 2019 wird, rückblickend betrachtet, in die Geschichte eingehen als der Zeitpunkt, in welchem Value-add-Investmentstrategien strukturell die traditionellen Core-Investmentstile abgelöst haben, erklärt Prof. Thomas Beyerle. Hier kämen regionale Standorte

Servicepakete, wie eigens entwickelte 3D-, VR- und AR-Pakete, sollen die virtuelle Produktpräsentation als Ergänzung zum realen Messestand unterstützen.



„Wir sehen Nachhaltigkeit beim Bauen vor allem in Verbindung mit neuen digitalen Lösungen als einen echten Zukunftsmotor.“

Steffen Seidl,
Vorstand der Drees & Sommer SE



wie Hannover, Oldenburg oder Bremen ins Spiel, so der Chefresearcher bei Catella. Im Rahmen von Quartiersentwicklungen zähle Nachhaltigkeit bei Immobilien dabei zur Grund-DNA. Der Markt für nachhaltige Immobilienfonds weise weiterhin ein großes ungenutztes Potenzial auf.

Insbesondere das Intelligent Urbanization Forum befasst sich nach Aussage des Messechefs mit visionären und nachhaltigen Stadtentwicklungsprojekten, die dazu beitragen sollen, wirtschaftlich erfolgreiche, aber auch lebenswerte und gesunde Städte zu realisieren. Dazu gehört, als weiterer Messeschwerpunkt, natürlich auch die Diskussion um bezahlbares Wohnen. »

100

Das Konferenzprogramm bietet rund 100 Gesprächsrunden mit über 500 Branchenexperten, die über aktuelle Trends und Innovationen berichten.

ANZEIGE

„Where Innovation meets Real Estate“: NOVA 3, das Real Estate Innovation Forum und die Tech Alley in der neuen Halle A3 auf der EXPO REAL

Die fortschreitende Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ermöglicht neue Produkte und Dienstleistungen. Das verändert Markt und Prozesse – und erhöht den Innovationsdruck. Die EXPO REAL fördert nun im dritten Jahr gezielt den Austausch zwischen Technologie-Start-ups, Immobilienunternehmen, Branchenexperten und Investoren: im Real Estate Innovation Forum und der Tech Alley. Dieser zentrale Innovationsbereich auf Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen heißt jetzt NOVA3 – denn er ist in der neuen Halle A3 angesiedelt. Auf der Tech Alley präsentieren 75 Proptech-Start-ups ihre Produkte und Lösungen. Das Real Estate Innovation Forum beeindruckt zudem mit einem Top-Konferenzprogramm zu Innovationsthemen.

„Start-ups und etablierte Unternehmen im intensiven Austausch, die Qualität der digitalen Produkte und Services ist beeindruckend: Wir haben mit dem Real Estate Innovation Forum unser Ziel erreicht“, erklärt Claudia Boymanns, Projektleiterin der EXPO REAL und des Real Estate Innovation Network (REIN). Gemeinsam mit diesem wurde das Forum gegründet und organisiert. Die Kooperationspartner EXPO REAL und REIN, jetzt Built World Innovation, präsentieren digitale Innovationen entlang der gesamten Wertschöpfungskette

im Real Estate. Die 75 Start-ups in der Tech Alley stellen digitale Produkte und Ideen vor zu: Plan & Build, Manage & Operate, Research & Valuate, Invest & Finance, Market und Next City Solutions. „Alle bieten für die Immobilienbranche relevante Lösungen“, betont Boymanns. Mit dabei: Die 25 Finalisten des Built World Innovation Contest 2019, von einer Fachjury aus rund 600 Bewerbungen ausgewählt. Built World Innovation veranstaltet diesen größten Proptech-Start-up-Wettbewerb im Vorfeld der Messe. Die Finalisten kämpfen im Real Estate Innovation Forum um den Spitzenplatz in ihrer Kategorie.

Das wichtigste Netzwerk der europäischen Immobilienwirtschaft

Orientierung, Information und Networking – ein Erfolgsrezept der EXPO REAL. Hier präsentieren sich Immobilienunternehmen, Städte und Regionen aus ganz Europa, den USA und der Russischen Föderation. Zahlreiche Länder sind mit eigenen Pavillons vertreten. Neben den klassischen Anlageobjekten Büro, Einzelhandel und Wohnen ein weiterer integraler Messebestandteil: die Assetklassen Hotel, Logistik und Gesundheitsimmobilien. Sowie das umfangreiche Konferenzprogramm mit rund 500 Experten.



Treffen Sie 75 Start-ups in der Tech Alley.

Das führende Netzwerk der Immobilienwirtschaft in Europa

Die EXPO REAL findet jährlich in München, Deutschland, statt. 2018 zählte sie 2.095 Aussteller aus 41 Ländern sowie 45.058 Teilnehmer aus 72 Ländern. Informationen und Besuchertickets für die Messe vom 7. bis 9. Oktober 2019: exporeal.net. Lesenswert: der EXPO REAL Blog unter blog.exporeal.net.

**expo
real**



Paul Johannes Fietz von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) macht ein Angebot: „Wir haben in unserem Portfolio etwa 1.000 Flächen identifiziert. Diese werden wir den Kommunen im Direktverkauf anbieten, damit diese darauf Wohnraum schaffen.“ Um das attraktiv zu gestalten, gewähre die BImA deutliche Preisnachlässe von 25.000 Euro für jede neue Sozialwohnung. Auf etwa 180 Grundstücken will die BImA selber bauen, unter anderem in Form von Nachverdichtung, Aufstockung und Anbauten.

Alle dürfen mutige Ideen denken und Innovationen liefern

Nicht wenige Aussteller nutzen die Immobilienmesse auch für die Rekrutierung neuer Mitarbeiter. So verspricht sich Rainer M. Schäfer, Geschäftsführer der STRABAG Real Estate GmbH, von der Präsenz auf der Expo Real, „junge Talente, aber auch Bau- und Immobilienprofessionelle für unser Unternehmen begeistern zu können“. Dittrich: „Wir schaffen vor allem mit dem CareerDay am dritten Messetag die Möglichkeit, dass sich junge Menschen und etablierte Unternehmen kennenlernen. Dazu kommt ein eigenes Konferenzprogramm zu den Perspektiven in der Immobilienwirtschaft und Hilfestellung bei Bewerbungen. Hierzu bieten wir einen professionellen Bewerbungsmappen-Check an. Die CareerDay-Tickets für Auszubildende und Studenten gelten für alle drei Messetage.“

Nachhaltiges Entwickeln ist also das Gebot der Stunde. Die Messeverantwortlichen haben ein marktnahes Fachprogramm gestrickt. In den aktuellen gesellschaftlichen Umbrüchen sind von der Branche Innovationen und mutige Ideen gefordert. Das Schlaglicht fällt dabei vor allem auf das Schürfen nach Daten als dem neuen Gold. «

Hans Jörg Werth, Scheeßel

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung, Messe München GmbH



INTERVIEW MIT KLAUS DITTRICH

Wohin driftet Europa?

Herr Dittrich, der Wachstumstrend am Immobilienmarkt scheint ungebrochen, 2019 wird es eine neue siebte Halle auf der Expo Real geben. Innovation ist der Treiber. Was ist genau geplant?

In der Tat gewinnt das Thema digitale Innovation auf der Expo Real weiter an Gewicht. Mit NOVA³ öffnen wir eine weitere Halle und schaffen so eine zentrale Anlaufstelle für alle, die sich mit Innovationen in ihrem jeweiligen Geschäftsfeld befassen. Gleichzeitig können wir so der generellen Nachfrage nach mehr Ausstellungsfläche gerecht werden. Die neue Halle nimmt das Expo Real Innovation Forum sowie die Tech Alley mit 75 Start-ups auf, und mit dem NOVA Forum richten wir eine weitere Diskussionsplattform für innovative Themen ein. Darüber hinaus stellen mehrere bisherige Start-ups aus der Tech Alley und dem PropTech-Netzwerk als Hauptaussteller aus. Ebenso vertreten sind etablierte, innovationsaffine Unternehmen wie beispielsweise Drees & Sommer oder Immobilien Scout.

Welche Bedeutung haben für Sie die „Grown-ups“? Welche Unternehmen sind das?

Wir freuen uns natürlich, wenn Start-ups, die bisher Teil unserer Tech Alley waren, zu Grown-ups heranreifen und sich mit eigenen Standkonzepten präsentieren. Zu diesen Grown-ups mit eigener Fläche gehören unter anderem 21st Real Estate, Cloudscraper Europe, Disruptive Technologies Research, FairFleet, PlanRadar und Sensorberg.

Städte und Regionen sind ein Anker der Messe. Was gibt es hier Neues?

Städte und Regionen sind einerseits Standorte für Immobilienprojekte und -investitionen, sie brauchen aber ihrerseits auch Projektentwickler und Investoren. Nur so können sie ihre Entwicklung vorantreiben und Wohnraum sowie Arbeitsplätze schaffen. Die Messe bietet für beide Seiten die ideale Plattform, um sich zu informieren und – besser noch – über konkrete Projekte ins Gespräch zu kommen. Bei uns präsentieren sich Städte und Regionen aus Deutschland und ganz Europa, beispielsweise

se auch viele polnische Standorte außerhalb Warschau und selbst aus Rumänien inzwischen Städte wie Constanta, Iasi oder die Region Alba Iulia.

Was sind für Sie die inhaltlichen Highlights 2019? Neben der digitalen Innovation ist die zunehmende Urbanisierung ein Schwerpunkt. Dazu versammeln wir „Kluge Köpfe“, unter anderem Peter Glus, Senior Vice President, Director des Arcadis New Mobility Teams von Arcadis U.S., um über die Auswirkungen von Urbanisierung, E-Commerce und wachsender Mobilität zu diskutieren – und wie die Immobilienwirtschaft hier mitgestalten kann.

Eine Frage, die alle bewegt, ist auch, wie es mit Europa und der EU weitergeht. Davon hängt zumindest teilweise die weitere wirtschaftliche Entwicklung in Europa ab. Es ist keineswegs nur der nach wie vor ungeklärte Brexit, der die EU verändert hat, sondern auch die nach der Wahl veränderten Mehrheitsverhältnisse im EU-Parlament sowie die divergierenden Entwicklungen der einzelnen Mitgliedsländer. Dr. Ulrich Kater, Chefvolkswirt der Deka-Bank, wird in seiner Keynote die wirtschaftlichen Implikationen darstellen, die dann in einer Diskussion vertieft werden.

Wo liegt der Schwerpunkt beim „Investment Locations Forum“?

Im Investment Locations Forum blicken wir vor allem auf die internationalen Märkte. Ein Schwerpunkt liegt auf dem asiatisch-pazifischen Raum. Hier geht es sowohl um die Kapitalströme von Europa auf die dortigen Märkte, aber auch umgekehrt um das verstärkte Engagement der Investoren aus dem asiatisch-pazifischen Raum in Europa. Ebenso stehen die USA und Kanada auf dem Programm. Gerade im Hinblick auf die Unsicherheiten rund um den Brexit ist eine Runde auch dem britischen Immobilienmarkt gewidmet. Wir lenken den Blick außerdem auf Destinationen, die vielleicht nicht jedermann geläufig sind, zum Beispiel auf die „Middle East & North Africa“ (MENA)-Region – und hier insbesondere auf Ägypten und Malta.

Digitalisieren Sie Ihr Real Estate Management mit den neuen Cloud-Lösungen von immopac®

In Zeiten sinkender Renditen, verschärften Wettbewerbs und zunehmenden Kostendrucks ist die Steigerung der Effizienz bei gleichzeitiger Senkung der Kosten für alle an betrieblichen Abläufen beteiligten Parteien erforderlich. Die Cloud-Lösungen von immopac® liefern hier Antworten.

Die neu entwickelten, auf modernster Technologie basierenden Cloud-Lösungen von immopac® stellen für die relevanten Geschäftsprozesse der verschiedenen Fachbereiche institutioneller Immobilieninvestoren und ihrer Dienstleistungspartner eine hochleistungsfähige Infrastruktur für die Digitalisierung der Prozesse des Real Estate Managements bereit.

Die folgenden neuen Cloud-Lösungen von immopac® sind ab dem 4. Quartal 2019 verfügbar:



immopac® red ist die integrierte Cloud Plattform für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen sowie die Immobilienbewertung. Es unterstützt Sie im Immobilien Portfolio- und Assetmanagement, im Beteiligungs- und Fondsmanagement, in Finance & Administration, im Construction Management, in der Bewertung und im Risikomanagement von Immobilien und Portfolios, im Transaktionsmanagement, im Datenmanagement und im Management betrieblich genutzter Liegenschaften (CREM). Durch die direkte Integration mit der Kollaborationsplattform myimmopac.com entsteht eine einzigartige Gesamtlösung.



Dr. Thomas Höhener,
Geschäftsführer immopac
international GmbH

Kontakt:
www.immopac.de
info@immopac.de
Tel. +49 69 1201 85020

myimmopac.com

more than your dataroom | collaboration cloud for the real estate industry

myimmopac.com ist die cloudbasierte Plattform, die Ihnen und Ihren Partnern einen digitalen Arbeitsplatz für das Content Management, den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit mit Ihren externen Partnern zur Verfügung stellt.

Alle immopac® Cloud-Lösungen werden auf unserer Data Center Infrastruktur in der Schweiz betrieben und können ohne Installation weiterer Software über das Internet genutzt werden. Dies hat den Vorteil, dass keine kostspielige IT-Infrastruktur beschafft und betrieben werden muss. Darüber hinaus sind alle unsere cloudbasierten Produkte über die Unternehmensgrenzen hinaus verfügbar und die Nutzung kann entsprechend den jeweiligen Bedürfnissen sehr gut skaliert werden.

Lernen Sie die neuen immopac® Cloud-Lösungen kennen und vereinbaren Sie einen Demonstrationstermin oder besuchen Sie uns an der Expo Real 2019 in München (Stand A3.220).

In der heutigen, von Digitalisierung geprägten Geschäftswelt sind agile Plattformen gefragt, die nebst der Unterstützung der fachlichen Aufgaben, eine Optimierung von zwischenbetrieblichen Prozessketten ermöglichen. Die Firma immopac treibt die Innovation in der Entwicklung von Softwarelösungen für das Real Estate Management und die Immobilienbewertung konsequent voran. Inzwischen arbeiten über 3.000 Immobilienprofis weltweit mit den immopac-Lösungen und optimieren Immobilienwerte von über 350 Milliarden Euro. Auf dieser soliden Basis bauen wir unsere internationale Marktstellung kontinuierlich aus, um auch in Zukunft Mehrwerte und Innovationen für uns und unsere Kunden schaffen zu können.

Wie das Geld die Start-ups findet – und umgekehrt

In seinem „Yearbook 2018“ weist der Accelerator blackprint PropTech Booster in der Region Deutschland, Österreich und Schweiz 527 PropTechs aus. Nur die wenigsten von ihnen schaffen es, das eigene Unternehmen ausschließlich durch Selbstfinanzierung aufzubauen. Neben öffentlichen Fördermitteln, Gründerstipendien und Crowdfunding setzen daher viele von ihnen auf die Unterstützung durch Business Angels oder Venture Capital. Hilfestellung bieten auch Accelerator-Programme und Inkubatoren. Im Gegensatz zu öffentlichen Fördermitteln

und Gründerstipendien, für die Gründer persönlich haften und die meist zurückgezahlt werden müssen, tragen Business Angel und Venture Capitalist das Risiko ihrer Investitionen. Im Gegenzug fordern sie eine Beteiligung am Unternehmen und profitieren so von steigenden Umsätzen und einem profitablen Exit. Kapitalgeber plagt dabei die Qual der Wahl, müssen sie doch treffsicher entscheiden, welche der vielen Finanzierungsanfragen von Start-ups am erfolgversprechendsten sind. Insbesondere in der Seed-Phase und in der Start-up-Phase drohen hohe Risiken. Das musste auch das 2007 in Berlin gegründete Beteiligungsunternehmen Rocket Internet erfahren. Sein Makler-Start-up Vendomo, das im Juni 2015 startete und als Ersatz des traditionellen Maklers von der Exposé-Erstellung bis zur Schlüsselübergabe alles übernehmen wollte, wurde Ende 2015 schon wieder vom Markt genommen.

Um in den Early Stages erfolgreich Kapital einzuwerben, benötigen PropTechs häufig Unterstützung von markterfahrenen Experten. Business Angels unterstützen angehende Entrepreneurinnen mit finanziellen Mitteln, bringen aber

auch ihre Praxiserfahrungen und Investoren-Netzwerke ein. Als Gegenleistung erwarten sie eine risikoadäquate Rendite und eine Beteiligung am Start-up. Die Investitionssummen bewegen sich meist zwischen mehreren zehntausend bis zu wenigen hunderttausend Euro. Venture Capitalists steigen häufig erst zu einem späteren Zeitpunkt ein, bieten eine weniger intensive Beratung, aber auch mehr Kapital. Da ein zentrales Business-Angel-Register fehlt, lässt sich nicht genau sagen, wie viele Business Angels es in Deutschland gibt. Das „Business Angels Netzwerk Deutschland“ weist rund 70 Business-Angels-Netzwerke aus, die als Marktplätze für informelles Beteiligungskapital fungieren. Zu ihnen gehört auch die Beteiligungsgesellschaft blackprintpartners. Seit Mai 2013 stellt das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) für Wagniskapital einen Investitionszuschuss zur Verfügung. Hierdurch sollen Business Angels zu einer Beteiligung an Start-ups motiviert werden, da sie 20 Prozent der Beteiligungssumme direkt zurückerhalten, sofern sie sich mit mindestens 10.000 Euro Wagniskapital beteiligen.

Nach der ersten erfolgreichen Finanzierungsrunde wird es für Start-ups erst richtig schwer

„In der Frühphase besteht die größte Herausforderung für die jungen Unternehmen darin, die richtige Kombination der Gesellschafter zu finden. Kombinierten Gründer unerfahrene Investoren oder achten sie nicht auf eine handhabbare Gesellschafterstruktur, verspielen sie schnell ihre ‚Venture Capital Readiness‘. Das kann das Wachstum zu einem späteren Zeitpunkt stark behindern“, erläutert Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und CEO

Gründer benötigen vor allem eines zum Wachsen: Kapital. Business Angels bieten Geld gegen Beteiligung – und steuern Know-how bei.



Der Weg zum erfolgreichen Unternehmen ist für PropTechs häufig steinig. Neben einer innovativen, marktfähigen Idee, einem fundierten Businessplan und einem gut durchdachten Pitch Deck benötigen Gründer vor allem eines: Kapital.

des blackprint Boosters. Sehr schwierig werde die Finanzierung für die meisten PropTechs in der Regel erst nach einer ersten erfolgreichen VC-Runde. Dann müssten sie häufig mehr ausländische Investoren kontaktieren und überzeugen.

PropTechs können nur mit ausreichender Finanzierung langfristig am Markt existieren. Deutschlandweit stieg laut „Start-up Barometer Deutschland“ von EY die Zahl der Finanzierungsrunden für Start-ups im ersten Halbjahr 2019 gegenüber der Vorjahresperiode um 19 Prozent auf 332. PropTechs vereinigten dabei lediglich 16 Finanzierungsrunden auf sich. Der Gesamtwert aller Investitionen stieg gegenüber der Vorjahresperiode um gut 13 Prozent auf rund 2,8 Milliarden Euro. Das meiste Geld wurde mit 704 Millionen Euro in den Bereich FinTech/InsurTech investiert, während in PropTechs nur 79 Millionen Euro flossen.

Auch große, europäische Immobilienurgesteine sind mittlerweile als Prop-Tech-Finanzierer unterwegs

Venture Capital, eine Unterform des Private Equity, beteiligt sich meist in Form eines Venture Capital Fonds an Unternehmen. Bisher gibt es in Deutschland nur wenige Venture Capital Fonds, die sich auf PropTechs spezialisiert haben. „Die Zahl der Fonds, die sich auf PropTechs fokussieren, steigt auch in Deutschland. Die entscheidende Frage ist die nach der optimalen Betriebsgröße. Wenn sich ein Venture Capital Fonds ausschließlich auf PropTechs und unter diesem Oberbegriff auch auf Unternehmen aus dem Bereich Construction Tech konzentriert, wird er zumindest einen europäischen



„Achten Gründer nicht auf eine handhabbare Gesellschafterstruktur, verspielen sie schnell ihre ‚Venture Capital Readiness‘.“

Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und CEO des blackprint Boosters



„Als VC-Investor sucht man, vereinfacht gesagt, in jedem Projekt das Potenzial, das Investment etwa zu verzehnfachen.“

Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures

Investitionsfokus haben, wenn nicht sogar darüber hinaus. Um dies mit eigenem Team flächendeckend darzustellen, sind mindestens vier bis fünf Personen erforderlich und bei den üblichen Fondsgewinnen eine Fondsgröße von rund 50 Millionen Euro. Auch wenn bekannte PropTech-Fonds, etwa von BitStone Capital oder PropTech1 Ventures, derzeit mit Hochdruck Kapital einwerben – diese Schwelle wurde in Deutschland bisher noch nicht erreicht“, erläutert Ubach-Utermöhl.

Auch einige der großen Immobilienkonzerne sind mittlerweile unter die PropTech-Finanzierer gegangen. So engagieren sich im 2016 initiierten blackprint PropTech Booster unter anderem Vono-

via, Commerz Real, Aareon, NAI Apollo Group und Goldbeck als strategische Partner. Er soll als europäischer Digitalisierungs-Hub die digitale Transformation über den gesamten Immobilienzyklus vorantreiben. „Über unseren Booster-Fonds beteiligen wir uns mittlerweile mit bis zu 120.000 Euro an ausgewählten talentierten PropTech-Unternehmen und coachen sie im Rahmen unseres Programms jeweils sechs Monate lang intensiv. Gemeinsam mit den Gründern und unseren Industriepartnern entwickeln wir in dieser Zeit die Geschäftsmodelle weiter, sodass die PropTechs danach ‚VC-ready‘ sind, also für Anschlussfinanzierungen attraktiv und bereit“, berichtet Ubach-Utermöhl. Seit dem Start habe sich um das Accelera- »



„Wir haben einen klaren Fokus auf Tech-Start-ups im B2B-Bereich, die Mehrwerte insbesondere für Bestandsimmobilien anbieten.“

Dr. Claudia Nagel,
CEO der High Rise Ventures



„Je älter das Unternehmen, desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit und dementsprechend niedriger die erwartete Rendite.“

Hanno Heintzenberg, Gründer und
Geschäftsführer von McMakler

tor-Programm herum ein europaweit bekanntes Ökosystem aus PropTechs, etablierten Unternehmen und Wagniskapitalgebern entwickelt – der blackprint Booster I Tech Hub. Auch europäische PropTech-Unternehmen wollten unabhängig von ihrer Wachstumsphase Teil davon werden, da die meisten europäischen Märkte im Gegensatz zum deutschen Markt nicht groß genug für ein umfassendes Wachstum der PropTechs seien. „Positiv wäre, wenn durch die zentrale Anlaufstelle mehr PropTech-Unternehmen entstehen oder sichtbar werden. Denn je interessanter die jungen Tech-Unternehmen sind, umso eher wächst das Angebot an Finanzierungen“, so Ubach-Utermöhl.

Der Venture Capital Fonds PropTech1 Ventures wurde im März 2018 von Marius Marschall von Bieberstein und der Cooperativa Venture Group mit eigenem

Kapital initiiert. Inzwischen hat sich der Gesellschafterkreis, zu dem auch die Aareal Bank und die Berlin Hyp gehört, mehr als verdoppelt. Investiert wurde beispielsweise in Wunderflats, Architrave und Archilyse. „Wir haben uns bis heute gut 300 PropTech-Start-ups aus Europa und dem DACH-Raum genauer angeschaut und dabei eine Auswertung unter anderem nach Herkunft, Sektor, Reifegrad und Firmenbewertung vorgenommen“, berichtet Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures. Alle Investments des Fonds seien Venture-Capital-typisch analysiert worden. „Zunächst einmal überzeugen wir uns von einer ausreichenden Marktgröße für das jeweilige Geschäftsmodell, analysieren die Wettbewerbsdichte und schauen entsprechend, ob es aus Perspektive der Wachstumsaussichten überhaupt für ein VC-Investment in Frage

kommt. Als Nächstes schauen wir uns die bislang erzielte Traktion, das Produkt, den Vertrieb und natürlich das Gründerteam an. Denn mit dem steht und fällt alles“, so Samios. „Wir steigen bei den Start-ups je nach Reifegrad mit einem Erstinvestment in Höhe von typischerweise 150.000 bis drei Millionen Euro ein. Als VC-Investor sucht man vereinfacht in jedem Projekt das Potenzial, das Investment etwa zu verzehnfachen. Teil unseres Konzeptes ist es darüber hinaus, auch bei ausgesuchten Folgefinanzierungsrunden weiteres Kapital zu investieren, wenn wir von der Entwicklung eines Start-ups überzeugt sind“, berichtet Samios. Innerhalb der Laufzeit des Fonds, in der Regel acht bis zehn Jahre, wolle der Fonds einen „Exit“, zumindest für seine Anteile, erzielen.

Das könne durch den mehrheitlichen Verkauf eines Start-ups, etwa an einen Immobilienkonzern, durch einen Börsengang oder durch den Verkauf der Anteile an einen anderen Investor geschehen. „Eine konkrete Prognose für die Rendite auszugeben, wäre unseriös, jedoch lässt sich generell sagen, dass die Renditen von guten VC-Fonds auch in Europa zehn Prozent pro Jahr überschreiten und Fonds-Investoren neben einer wirtschaftlichen Rendite auch verschiedene Mehrwerte erhalten können, beispielsweise zur Förderung von eigenen Direktinvestments oder späterer Übernahmen von innovativen Unternehmen“, so Samios.

Invest in PropTechs, die die Bewirtschaftung von Immobilien verbessern und effizienter machen

High Rise Ventures, ein Company Builder mit Sitz in Berlin, wurde im Februar 2018 von KIWI-Gründerin Claudia Nagel ins Leben gerufen. Das Unternehmen hilft Tech-Start-ups in der Früh- und Seed-Phase, passende neue Geschäftsmodelle für ihre Technologien zu entwickeln und diese in der Immo-

bilienbranche einzubringen. Investiert wurde bisher beispielsweise in Rysta, Go Living und Solutiance. „Hinsichtlich Renditeerwartungen und Zeitrahmen unserer Investments unterscheiden wir uns nicht wesentlich von anderen Venture-Capital-Gebern. Wir haben jedoch einen klaren, sehr spitzen Fokus auf Tech-Start-ups im B2B-Bereich, die Mehrwerte für die Immobilienwirtschaft, insbesondere für Bestandsimmobilien, anbieten. Unser Ziel ist es, jedes Jahr ein Unternehmen selbst zu bauen und in drei bis vier weitere Start-ups zu investieren“, führt Claudia Nagel, CEO von High Rise Ventures, aus.

Investiert werde in PropTechs, die die Bewirtschaftung von Immobilien mithilfe innovativer digitaler Lösungen verbessern. „Dabei wählen wir Unternehmen, die zwischen zwei und fünf Jahre alt sind, ein starkes Gründerteam haben und im Hardware- oder IoT-Bereich angesiedelt sind. In der Regel bieten diese Unternehmen bereits eine digitale Lösung an, konnten diese aber noch nicht in die Fläche bringen. Neben dem finanziellen Investment im niedrigen bis zu sechsstelligen Bereich unterstützen wir sie mit unserer

Expertise dabei, den Product-Market Fit im B2B-Segment der Immobilienwirtschaft nachzuweisen“, so Nagel.

Eigenkapital-Investoren erwarten eine Vervielfachung des von ihnen eingesetzten Kapitals

Das Mitte 2015 gegründete PropTech McMakler kombiniert digitale Analyse-, Vermarktungs- und Kommunikationstechnologien mit der persönlichen Betreuung der Kunden durch eigene Makler vor Ort. Mitte Juni 2019 sicherte sich das PropTech in seiner Series-C-Finanzierungsrunde ein Investment in Höhe von über 50 Millionen Euro. Als Leadinvestoren fungierten Target Global und Israel Growth Partners (IGP). Ergänzt wurde die Eigenkapitalfinanzierung durch eine umfangreiche Fremdkapitallinie im zweistelligen Millionenbereich. „Ganz am Anfang war es die größte Herausforderung, Leute zu finden, die von den anstehenden Chancen und Veränderungen überzeugt

sind und die wir mit unserer Geschäftsidee begeistern können. Dafür haben wir jeden Tag bis tief in die Nacht gearbeitet, wobei wir das operative Geschäft nicht aus den Augen verlieren durften. Bei späteren Finanzierungsprozessen kam hinzu, dass Runden dieser Größenordnung nicht von heute auf morgen realisierbar sind. Der ganze Prozess kostet viel Zeit und natürlich auch Ablenkung vom Operativen, was mit den zu erreichenden Zielen balanciert werden muss“, erläutert Hanno Heintzenberg, Gründer und Geschäftsführer von McMakler, im Rückblick.

Eigenkapital-Investoren wie Venture Capital Fonds oder Business Angels erwarteten eine Vervielfachung des eingesetzten Kapitals. Für die am Ende realisierte Rendite zähle natürlich die Höhe des Eigenkapitalanteils, welche durch das Investment erworben werde, und der finale Unternehmenswert. „Je älter das Unternehmen, desto höher die Erfolgswahrscheinlichkeit und dementsprechend niedriger die erwartete Rendite“, so Heintzenberg. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

HAUFE.

MIT IMMOBILIEN GELD VERDIENEN



ISBN 978-3-648-07981-2
Buch: 49,95 € [D] | eBook: 44,99 € [D]

INVESTIEREN SIE IN IMMOBILIEN, DIE SICH LOHNEN!

Gerade in Zeiten niedriger Zinsen versprechen Immobilien eine lohnende Rendite. Der Immobilien-Experte Jörg R. Winterlich zeigt Ihnen, auf welche Punkte Sie achten müssen.

Ob Standortanalyse, optimale Finanzierung oder effizientes Mieter- und Objektmanagement – treffen Sie die richtige Entscheidung!

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch

Hoch hinaus



Jetzt ist es raus, Düsseldorf hat einen Hochhausbeirat. Er soll als unabhängiges Sachverständigenrat Politik und Verwaltung in Fragen der Architektur, der umfassenden Stadtplanung und des Stadtbildes unterstützen. „Es wird in Düsseldorf mehr Hochhäuser geben. Wir sind sicher, dass der Beirat und seine Mitglieder einen positiven Einfluss auf das Bewusstsein für gute Architektur und Stadtgestalt haben werden“, zeigt sich Düsseldorfs Baudezernentin Cornelia Zuschke zufrieden. Der Beirat kommt zur rechten Zeit, denn der Wettbewerb um die wenigen noch verfügbaren Grundstücke ist groß und der Wunsch der Entwickler, hoch zu bauen, ebenfalls. Ein Hochhauskonzept, das festlegt, ob neue Hochbauten in der ganzen Stadt verteilt entstehen können oder an wenigen Standorten konzentriert werden sollen, wird zwar diskutiert,

ist aber längst nicht beschlossene Sache. Den Wirklichkeiten rennt es ohnedies hinterher. Denn die bisherigen Höchstpunkte verteilen sich über die gesamte Stadt. Das Wilhelm-Marx-Haus galt Jahrzehnte zuvor als Düsseldorfs höchstes Gebäude, hat aber längst himmelstürmende Mitstreiter: Heute prägt nicht nur die Architekturikone Dreischeidenhaus Düsseldorfs Hochhauslandschaft. Auch das ARAG-Hochhaus, das LVA-Hauptgebäude und das Victoria-Haus mit Sitz der Ergo-Versicherung sind zu Landmarken geworden, die jedem Taxifahrer ein Begriff sind. In diese Prominentenreihe gehört auch das Sky Office am Kennedydamm, das in diesem Jahr seinen zehnten Geburtstag feiert und mit 89 Metern und 23 Etagen derzeit auf Platz sechs der lokalen Hochhausliste steht. „Architekt Christof Ingenhoven ist es 2009 gelungen, ein Gebäude zu schaf-

fen, das keiner Mode folgt und damit zeitloses Design verkörpert. Das ist gerade für internationale Firmen attraktiv“, sagt Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor & Regional Manager Düsseldorf bei Jones Lang LaSalle SE.

Gleich mehrere neue Bürotürme an prominenten Stellen

Das Angebot für ein solches Klientel wird sich rund um das Sky Office weiter erhöhen. Denn am Kennedydamm, der mit dem „Horizon“ von L’Oreal erst 2017 ein nicht extrem hohes, aber städtebaulich prägnantes Eingangstor bekommen hat, stehen zwei weitere Hochbauten in den Startlöchern. Nachbar des Hilton

Trendige Bauwerke, neue Quartiere: Kaum ist in Düsseldorf irgendwo ein Fundament trocken, wird an anderer Stelle schon ein neues Projekt ausgehoben. Eine Flaute ist bei keiner Assetklasse zu spüren. Im Gegenteil: Die Wohnungsmieten steigen. Auch der Investmentmarkt brummt.

Links: Schon bevor es fertiggestellt ist, macht Düsseldorfs erstes Holzhybridhaus „The Cradle“ von sich reden.

Unten: Carsten Boell und Thomas Götzten entwickeln für Interboden #behomie – ein digital unterstütztes Business-Apartment-Konzept für Pendler.



Hotels wird das zirka 27.000 Quadratmeter Fläche umfassende „Eclipse“. Bei der Realisierung des 16-Geschossers arbeitet der Investor die developer gemeinsam mit den Düsseldorfer HPP Architekten sowie UNStudio aus Amsterdam. Gläsern, mit dreieckigem Grundriss und allerhand Wohlfühlzonen, soll das Gebäude ein Ort der modernen Arbeitskultur werden. Investitionsvolumen: 200 Millionen Euro. Partner von die-developer-Chef Stefan Mühling ist ein Staatsfonds aus dem Nahen Osten, der das Grundstück gleich mitbringt. Noch näher an die Wolken gebaut wird das „Gateway“ von Development Partner, ein markanter, 92 Meter hoher Büroturm nach Plänen der Londoner Architekten KPF Kohn Pedersen Fox Architekten. 42.900 Quadratmeter neue Bürofläche kommen mit dem Neubau en bloc an den Kennedydamm. Ralf Nigge-

mann, CEO von Development Partner, freut sich über die jüngste Akquisition seines Unternehmens. „Die Neuentwicklung einer echten Landmarke an dieser prominenten Stelle ist für die Stadt Düsseldorf eine ebenso gute Nachricht wie für unser Unternehmen selbst. Wir werden in enger Abstimmung mit den Behörden der Stadt Düsseldorf dafür Sorge tragen, dass das Projekt ‚Gateway‘ hinsichtlich seiner Wertigkeit städtebaulich und architektonisch Mehrwerte für die Landeshauptstadt kreiert“, kommentiert der Entwickler.

Der Markt kann einen Schub Neubaufächen offenbar verkraften. Die Büromarktkennziffern von Savills Research zeigen, dass die Düsseldorfer Spitzenmiete im zweiten Quartal bei 28 Euro pro Quadratmeter liegt. Gegenüber dem ersten Quartal ist dies ein Anstieg um 1,8 Prozent. Damit liegen die Mietpreise Düssel-

dorfs über denen von Köln und Stuttgart. Auch der Leerstand ging zurück und liegt nur noch bei 6,5 Prozent. Kurz: Bei Unternehmen ist die Landeshauptstadt nach wie vor extrem beliebt. Die Bauentwicklungen der letzten Jahre zeigen, dass die Nachfrage steigt und der Investmentmarkt boomt.

Eine Stadt mit sehr Investoren-freundlicher Verwaltung

Laut BNP Paribas lag das Investmentvolumen bereits im ersten Halbjahr 2019 bei 1,2 Milliarden Euro. Davon machten Einzeldeals mit einer Milliarde Euro erstmals den größten Anteil der Investitionen aus. Es ist das zweitbeste Ergebnis, das je in Düsseldorf erzielt wurde – nur 2018 lag es noch darüber. Marktkenner wundert der Rekordumsatz nicht. „Düsseldorf verfügt über eine Top-Infrastruktur und strahlt als etablierte Messestadt ein hohes Maß an Attraktivität gerade auch für ausländische Investoren aus. Neben guten Bürolagen für jegliche Nutzerbedürfnisse über das gesamte Stadtgebiet hinweg spricht eine sehr Investoren-freundliche Verwaltung für die nordrhein-westfälische Landeshauptstadt“, sagt Fritz Müller, Leiter Real Estate Finance Nordwest bei der Helaba.

Und auch Petra Wassner, Geschäftsführerin bei der NRW.INVEST GmbH, ist voll des Lobes für die Landeshauptstadt. „Nordrhein-Westfalen gilt seit Jahren als einer der beliebtesten Standorte für ausländische Unternehmen in Europa – mittlerweile haben sich mehr als 20.000 bei uns angesiedelt. Die Landeshauptstadt ist dabei ein großer Anziehungspunkt. Allein 2018 verbuchte die Region Düsseldorf 180 ausländische Investitionsprojekte und steht damit an der Spitze aller NRW-Regionen. Die Unternehmen profitie- »

Insider



„Architekt Christof Ingenhoven ist es mit dem Sky Office gelungen, ein Gebäude zu schaffen, das zeitloses Design verkörpert. Das ist gerade für internationale Firmen attraktiv.“

Marcel Abel, Geschäftsführender Direktor, Jones Lang LaSalle SE



„Die Nachfrage nach Häusern und Wohnungen ist in Düsseldorf ungebrochen. Es fehlen Angebote für die gesellschaftliche Mitte.“

Thomas Schüttken, Geschäftsführer, Böcker Wohnimmobilien

ren am Standort natürlich besonders von einem großen Absatzmarkt, der hohen Industrie- und Forschungsdichte sowie von der hervorragenden Verkehrsinfrastruktur. Zudem finden sie hier einen großen Talentpool an bestens ausgebildeten Fachkräften sowie eine breite internationale Business Community“, hebt sie hervor.

Düsseldorf gilt als Sammelplatz einer dynamischen Zielgruppe

Zu den beliebtesten Hotspots für diese Talente gehört der Medienhafen, der momentan eine zweite Neubauwelle erlebt. Vier neue Hochhäuser sind hier in der Entwicklung, davon zwei reine Wohnobjekte. Doch nicht alle besonderen Immobilien in Uferlage konkurrieren zugleich um die markantesten Plätze am Stadthimmel. Mit dem an Eisschollen erinnernden Gebäudeensemble „Float“ hat sich Stararchitekt Renzo Piano im Auftrag der österreichischen Immofinanz am Nordufer verewigt. In dem 200 Meter langen Gebäude aus sechs zusammenhängenden Baukörpern hat Uniper in diesem Jahr die neue Zentrale eingerichtet. Nur wenige Flächen sind noch frei. Schon ehe der erste Stein verbaut ist, macht „The Cradle“ von sich reden, nur wenige Meter vom „Float“ entfernt. Düsseldorfs erstes Holzhybridhaus hat bereits mehrere Awards abgeräumt, dabei wird es „erst“ 2020 fertiggestellt sein. Das Gebäude nach Entwürfen von HPP Architekten wird nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip erstellt: Ein Großteil der Bauelemente kann nach Gebrauch wiederverwertet werden. Der erste Nutzer hat auch schon unterschrieben: Der international vertretene Coworking-Space-Anbieter „Spaces“ hat sich 3.400 der insgesamt 5.200 Quadratmeter Bürofläche im „Cradle“ gesichert.

Im Rohbau fertig ist bereits eine weitere Immobilienperle aus der Interboden-Schmiede, das H27 in der Hammerstraße 27, ein Mixed-Use-Projekt mit Büros,

Business Apartments und Gastronomie. Das Besondere: Der Vertriebsstart für die 45 Wohneinheiten markierte zugleich die Premiere für das von Interboden entwickelte und geschützte Wohnkonzept #behomie. Die eingetragene Marke steht für ein modernes, digital unterstütztes Business-Apartment-Konzept, das sich vor allem an Projektmitarbeiter und Pendler richtet, die ein möbliertes und komfortables Zuhause für eine Dauer ab sechs Monaten suchen.

„Mit #behomie bringen wir eine ganz neue Wohnwelt an den Start. Als dynamischer und junger Standort mit klarem Business-Fokus stellt der Medienhafen Düsseldorf einen optimalen Standort für unsere ersten Apartments dar“, sagte Carsten Boell, Leiter Kaufmännische Projektentwicklung bei Interboden Innovative Gewerbewelten GmbH & Co. KG. Die Zielgruppe von #behomie setzt sich aus Dauerpendlern, Personen mit persönlicher und beruflicher Neuorientierung sowie Unternehmen, die ihren Mitarbeitern qualitativen Zugriff auf hochwertigen Wohnraum anbieten wollen, zusammen. „Gerade Düsseldorf, die Stadt mit der bundesweit höchsten Pendlerquote, gilt als Sammelplatz der dynamischen Zielgruppe“, so Boell weiter.

In den Diskussionen um die weiter steigenden Mieten sehen einige Lokalmedien in den kleinen, möblierten Angeboten oft einen Wettbewerb zum klassischen Wohnungsangebot. Unternehmen dagegen begrüßen diese Konzepte, schließlich mieten sie oft selbst direkt Apartments an, um sie neuen Kolleginnen und Kollegen zur Verfügung zu stellen. Im Mietspiegel hinterlässt der Vormarsch der Mikros jedenfalls schon Spuren: 14,40 Euro pro Quadratmeter verlangen Düsseldorfs Vermieter im Schnitt für eine 30 Quadratmeter große Wohnung, 11,20 Euro sind es für 60 Quadratmeter. Seit Jahren wachsen die Mieten pro Jahr um fast vier Prozent. „Es muss jetzt vor allem darum gehen, dass der Leerstand nicht unter 0,5 Prozent rutscht“, sagt JLL-Marktextperte Marcel Abel. Und ergänzt: „Man kann diesen Effekt bereits

Mit dem Gebäudeensemble „Float“ (li.) hat sich Stararchitekt Renzo Piano am Medienhafen verewigt.



14,40

Euro pro Quadratmeter verlangen Düsseldorfs Vermieter laut aktuellem Mietspiegel im Schnitt für eine 30 Quadratmeter große Wohnung, 11,20 Euro sind es für 60 Quadratmeter.

deutlich in München sehen, und Düsseldorf wird denselben Weg gehen, wenn nicht mit mehr Fertigstellungen gegensteuert wird.“ Lösungsansätze, wie das Handlungskonzept für den Düsseldorfer Wohnungsmarkt ZUKUNFT WOHNEN. DÜSSELDORF, existieren bereits. Trotzdem klafft zwischen tatsächlichen Fertigstellungen und Baugenehmigungen eine große Lücke, tatsächlich war die Schere zwischen den beiden Positionen aufgrund hoher Baukosten nie so groß wie momentan. Betuchte Stadtteile wie Oberkassel, das Zooviertel oder Kaiserswerth sind für Normalverdiener kaum noch erschwinglich.

Und natürlich ist geförderter Wohnraum gefragt wie nie. Trotzdem nimmt die Anzahl öffentlich geförderter Wohnungen in der Stadt Düsseldorf seit Jahren kontinuierlich ab und betrug Ende 2017 nur noch 15.878 Wohnungen, 10.424 Wohnungen weniger, als es noch 2008 der Fall war. „Die Nachfrage nach Häusern und Wohnungen ist in Düsseldorf ungebrochen, aber es fehlen Angebote für die gesellschaftliche Mitte“, sagt Thomas Schüttken, Geschäftsführer bei Böcker Wohnimmobilien. So seien Neubauimmobilien jenseits der 6.500-Euro-pro-Quadratmeter-Marke nicht mehr so rasch zu vermarkten wie noch vor ein paar Jahren. „Erfolg haben vor allem Objekte im mittleren Segment, zwischen 4.500 und 6.000 Euro“, sagt er. Dass es in Düsseldorf inzwischen zu viele leere Luxuswohnungen gibt, vermuten

viele Marktteilnehmer. Öffentlich beständigen möchte das aber niemand.

Entwickler scheuen sich jedenfalls davor, Bauvorhaben zu unattraktiven Bedingungen umzusetzen. So wechseln auch unbebaute Grundstücke weiter den Besitzer. Eine Entwicklung, über die sich außer den beteiligten Händlern niemand freut. Aber auch Kräne drehen sich. So etwa am Hauptbahnhof, wo Catella mit dem Quartier Grand Central über 1.000 Wohnungen und rund 1.000 Parkplätze entwickelt. Investitionsvolumen: 500 Millionen Euro. Auch mit dem Upper Nord Tower der CG Gruppe kommt Nachschub an den Markt. Das „vertikale Dorf“ stapelt 400 Apartments über 36 Geschosse und wird flankiert durch einen Coworking-Space sowie eine Skybar auf der 36. Etage. Zwei Etagen sind als Boarding-House geplant. Im Erdgeschoss will CG-Chef Christoph Gröner Gastronomiebetriebe ansiedeln.

Die Hotellandschaft wächst trotz geringer Auslastung

Derweil wächst die Düsseldorfer Hotellandschaft unaufhörlich, in fast allen zentralen Bezirken sprießen Hotelbauten aus dem Boden. Ein Großteil der Hotelöffnungen konzentriert sich hierbei auf das Mid- und Upscale-Segment mit drei und vier Sternen. Mehrere tausend

Betten sind derzeit in Planung oder im Bau, und der Hotelboom wird auch in den kommenden Jahren nicht abklingen: Trotz variierender Zahlen kann davon ausgegangen werden, dass bis 2024 die Zimmer-Kapazitäten um voraussichtlich 40 Prozent steigen werden. Was verwundert, denn trotz eines leichten Anstiegs in 2017 zählt Düsseldorf zu den Hotelstandorten mit der historisch geringsten Auslastung.

Die vielen neuen Hotelprojekte werden diesen Trend in den nächsten Jahren weiter aufrechterhalten. Neben der Auslastung sinken in Düsseldorf auch die Erlöse pro Hotelbett, heißt es im Hotelmarkt-Bericht von Dr. Lübke & Kelber. Mit lediglich 70,30 Euro sank der Durchschnittserlös pro Zimmer von 2018 auf 2019 um ganze 14,70 Euro. Veränderungen in den Erlöshöhen sind am Messestandort Düsseldorf vor allem mit Schwankungen der Messezyklen zu erklären. Eine Erklärung für die geringe Bettenauslastung findet sich in der Abhängigkeit des Düsseldorfer Hotelmarkts von Business-Gästen. Diese markiert einen klaren Unterschied zu anderen deutschen Großstädten mit höheren Touristenzahlen. Die bestehenden Betriebe schockt das nicht, im Gegenteil. Viele Häuser – darunter das Intercontinental an der Königsallee – investieren in die Modernisierung der Zimmer und in attraktivere Gastronomie. «

Bestände altern vor sich hin

Offene Immobilienfonds stehen bei Anlegern nach wie vor hoch im Kurs. „Allein den Offenen Immobilienpublikumsfonds sind im ersten Halbjahr 2019 netto fast fünf Milliarden Euro zugeflossen“, weiß Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis. Das ist deutlich mehr als im gleichen Vorjahreszeitraum – und das obwohl sich die Immobilienkonjunktur bereits in einem äußerst reifen Stadium befindet.

Objekte sind rar. „Die Nachfrage nach Immobilien aller Nutzungsklassen übersteigt das Angebot bei Weitem, die Verkäufer diktieren das Marktgeschehen“, stellt Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property Valuation, fest. Daran dürfte sich, trotz eingetriebener Konjunkturprognosen, so schnell nichts ändern. Zumal die amerikanische Notenbank und die Europäische Zentralbank (EZB) bereits angekündigt haben, hierauf zu reagieren. Obwohl in den USA die

Wirtschaft wächst, hat die Federal Reserve begonnen, die Leitzinsen zu senken. Und in der EZB wird schon darüber nachgedacht, den Ankauf von Staatsanleihen wieder auszuweiten, sogar am Aktienmarkt könnte sie sich engagieren.

Starke Nachfrage nach Objekten erschwert die Verjüngung der Fonds

Für den Immobilienmarkt heißt das: Die Party dürfte erst mal weitergehen. Welche Auswirkungen die geldpolitischen Entscheidungen auf die Renditen in den einzelnen Marktsegmenten haben, bleibe abzuwarten, so Beyerle. Doch selbst wenn sie auf neue Rekordtiefs fallen, wird die Nachfrage nach Immobilien hoch bleiben. Daher sind Fondsmanager noch mehr gefordert, die Struktur ihrer Portfolios auf mögliche Risiken zu hinterfragen.

Das zum allergrößten Teil aus Gewerbeimmobilien bestehende Vermögen der Offenen Immobilienpublikumsfonds summierte sich Ende 2018 auf über 90 Milliarden Euro. Kürzlich nahm Scope die Portfolien von 15 Fonds dieses Sektors unter die Lupe und stellte fest: Die erworbenen Immobilien werden immer größer und älter.

Was die Objektgröße betrifft, verweist Immobilienanalytikerin Knorr darauf, dass bei großvolumigen Einheiten die Konkurrenz beim Ankauf geringer sei: „Sobald der Kaufpreis 200 Millionen Euro übersteigt, reduziert sich die Zahl der Mitbewerber deutlich.“ Es ist kein Geheimnis, dass sich große Offene Immobilienfonds gern in diesem Preissegment tummeln.

Bei Fonds mit einem Immobilienvermögen von mehr als acht Milliarden Euro beträgt der Durchschnittswert je Objekt durchwegs über 100 Millionen Euro. An der Spitze rangiert Scope zufolge

15 OFFENE IMMOBILIENFONDS IM ALTERS- UND GRÖSSENCHECK

Name des Fonds	Immobilienbestand (in Mrd. Euro)	Durchschnittswert pro Objekt (in Mio. Euro)	Durchschnittsalter des Bestandes (in Jahren)
Unilmmo: Europa	11,9	175,1	13,8
hausInvest	11,9	164,9	13,1
Deka-ImmobilienGlobal	4,9	158,0	14,4
Unilmmo: Deutschland	9,9	133,3	14,6
Deka-ImmobilienEuropa	15,1	119,4	13,6
grundbesitz europa	6,6	108,6	12,7
Unilmmo: Global	3,6	103,1	13,2
WestInvest ImmoValue	3,2	101,0	14,0
WestInvest InterSelect	7,5	90,5	14,3
grundbesitz global	3,1	85,7	15,9
Uninstitutional European RE	3,1	57,0	11,8
Deka-ImmobilienNordamerika	0,3	43,8	13,8
Uninstitutional German RE	0,5	32,6	12,4
grundbesitz Fokus D	0,3	18,7	11,7
Leading Cities Invest	0,3	14,7	10,8

Quelle: Scope Analysis (Stand: 31.12.2018)



Der Run auf Immobilien hält an. Davon profitieren Offene Immobilienfonds, die von Anlegern mit Geld überschüttet werden. Doch für die Fonds wird es immer schwieriger, lukrative Objekte zu finden. Das wirkt sich auch auf die Altersstruktur ihrer Portfolios aus.

der UniImmo: Europa mit 175 Millionen Euro, der Deko-ImmobilienEuropa bringt es dagegen nur auf vergleichsweise knapp 120 Millionen Euro pro Objekt.

„Großvolumige Ankäufe sind prinzipiell ein geeignetes Instrument, um starke Mittelzuflüsse und hohe Liquiditätsquoten schnell in Investments zu verwandeln“, erklärt Knorr. Allerdings hat die Strategie auch einen Haken: Wenn man verkaufen will, kann es durchaus schwieriger sein, für die Immobilie Interessenten zu finden.

Ferner ergab die Untersuchung, dass in den vergangenen fünf Jahren das durchschnittliche Alter der Fondsimmobilien der von Scope begutachteten Portfolios

Neben Büros haben insbesondere Shopping-Center und in die Jahre gekommene Fachmarktzentren einen wachsenden Anpassungsbedarf.



von zwölf auf 14 Jahre gestiegen ist. „Auf den ersten Blick scheint das nicht allzu dramatisch zu sein“, so die Branchenexpertin. Doch auffällig ist, dass sich der Anteil der relativ behafteten Objekte mit einem Alter von 15 bis 20 Jahren von elf auf 22 Prozent verdoppelte, während sich der Anteil derer, die zehn Jahre oder jünger sind, von 45 auf 28 Prozent verringerte.

„Ein Grund hierfür ist sicher das knappe Objektangebot“, erklärt Dietmar Fischer, Partner beim Beratungsunternehmen EY im Bereich Real Estate. Das erschwert die Portfoliobereinigung. „Nicht nur Ankäufe ziehen sich in die Länge, der Exit dauert ebenfalls länger“, fügt Fischer hinzu. Darauf müssen sich die Fondsgesellschaften einstellen, auch weil sich Nutzungsgewohnheiten schneller ändern.

Lebenszyklusplanung für den gesamten Bestand ist sinnvoll

Gerry Dietel, Head of Product Management & Fund Manager des hausInvest bei der Commerz Real, führt Büroimmobilien als Beispiel an: „Die Modernisierungszyklen von Bürogebäuden verkürzen sich zunehmend, da sich die Anforderungen der Mieter immer rascher wandeln.“

Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate, unterstreicht, dass das formale Alter eines Objektes nicht entscheidend sei und führt den Emporio-Komplex in Hamburg als Beispiel an: Dieser sei zwar 1963 errichtet, aber im Jahr 2012 vollkommen neu gestaltet worden. „Immobilienwirtschaftlich ist er erst sieben Jahre alt“, argumentiert er. Auch in der Scope-Studie ist das Alter der Immobilien auf dieser Basis fixiert.

„Ein komplett saniertes, energetisch optimiertes älteres Gebäude am richtigen Standort lässt sich bestens vermieten“, so

Knorr. Viele Fonds investierten in Projektentwicklungen und in die Revitalisierung von Objekten, das werde sich positiv auf die Altersstruktur auswirken. „Professionelle Investoren sollten in allen Nutzungsklassen das Altern ihrer Immobilien aktiv mitverfolgen“, fordert Jürgen Overath, Vorstandsmitglied von TLG Immobilien.

Neben Büros sieht er insbesondere bei Shopping-Centern und bei in die Jahre gekommenen Fachmarktzentren einen wachsenden Anpassungsbedarf. „So wird die wachsende E-Mobilität dazu führen, dass Mieter und Nutzer das Vorhandensein einer modernen Ladeinfrastruktur in Gebäuden erwarten.“ Um sich frühzeitig auf Entwicklungen einzustellen, sei eine Lebenszyklusplanung für den Immobilienbestand empfehlenswert, rät er.

Ähnlich denkt Ulrich Steinmetz, Leiter Retail-Immobilienfonds und Asset Management Deutschland bei der DWS: „Wir schauen uns jede Immobilie mindestens einmal jährlich genauer an“, sagt er. Das Alter der Immobilie spiele eine Rolle, aber es gebe keine festen Obergrenzen. Objekte würden kontinuierlich weiterentwickelt, etwa in puncto Energieeffizienz. Den stetigen Verbesserungsprozess hat auch die Konkurrenz längst verinnerlicht. So lässt die Union Investment Real Estate derzeit drei Hotels modernisieren – Investitionsvolumen: jeweils ein dreistelliger Millionenbetrag. „Mieterwechsel bei Bürogebäuden, die auf einen Mieter zugeschnitten waren, erhöhen die Nachvermietungskosten“, sagt er. Daher seien flexibel konfigurierte Gebäude attraktiver.

Bei der Deko Immobilien weist man darauf hin, dass die Bedeutung des Alters in anderen Ländern viel entspannter beurteilt werde. So sei der Deko-Immobilien Global regelmäßig das statistisch älteste Portfolio, habe aber gleichzeitig die höchste Vermietungsquote. «

Zauberlehrlinge



Während einer Radtour stand ich vor dem Goethe-Gartenhaus im idyllischen Ilmpark in Weimar. Mir fiel eine Schulstunde ein, an der ich als Vater meines Sohnes teilnehmen durfte, bevor er aufs Gymnasium wechselte. Im Unterricht wurde die Ballade „Der Zauberlehrling“ von J. W. von Goethe besprochen. Allein gelassen probiert der Zauberlehrling seine Künste an einem Besen aus, den er in einen Wasser schleppenden Knecht verwandelt. Ein lustiges Spielchen. Nach anfänglichem Stolz auf seine Kräfte merkt der Lehrling aber, wie er der Situation nicht mehr gewachsen ist.

Ein gutes Bild für den Zustand derjenigen, die gerade mit der Produktion von Stadt beschäftigt sind. Aus der Perspektive der vorrangig privaten Immobilienwirtschaft ist viel zu tun und ganz viel zu verdienen. Die Wassereimer fliegen nur so heran und könnten immer noch mehr in die eigenen Kassen spülen. Riesige Geldmengen drängen wie von Zauberhand in den Immobilienbereich, die Preise und Kosten folgen blind den Marktgesetzen und steigen, Mieterhöhung folgt auf Mieterhöhung, ein grandioses Fest für die besitzenden Akteure. Probleme sind in der Regel die Probleme der anderen.

„Seht, er läuft zum Ufer nieder,
Wahrlich! ist schon an dem Flusse,
und mit Blitzesschnelle wieder
ist er hier mit raschem Gusse.
Schon zum zweiten Male!
Wie das Becken schwillt!
Wie sich jede Schale
voll mit Wasser füllt!“

Aber die Dynamik der wundersamen Geldvermehrung für wenige gerät für viele andere außer Rand und Band. Fast alle Städte stehen unter Druck. Besonders in der Mieterstadt Berlin steigen die Mieten rasant. Die Gesellschaft scheint es fast auseinanderzureißen. Nun hat der Berliner Senat ein Eckpunkt Papier beschlossen, das schon im Oktober, als Gesetz verabschiedet, die Wohnungsmieten für die nächsten fünf Jahre einfrieren soll.

Der Satz „Die ich rief, die Geister, werd' ich nun nicht los“ beschreibt sehr anschaulich auch das Dilemma einer Politik, die den Zuzug herbeigesehnt hat – und als er dann kam, kaum mehr getan hat, als verwundert zu staunen. Jetzt weiß sich der Senat nicht anders zu helfen, als auf die dramatischen Veränderungen mit Zaubersprüchen zu reagieren. Das Zauberwort heißt: „Mietendeckel“.

Und hier endet die Parallele zur Ballade auch schon. Städtebau ist beharrliche, langfristige, vorausschauende Planung. Und harte, verständige, zumeist langweilige Arbeit. Mit Stadtplanung kann man im politischen Kontext selten punkten. Beschlüsse für neue Verkehrsstrassen oder Neubauviertel führen selten zu Applaus, eher zu Protesten aufgebracht Anwohner. Zu spät sind die Früchte der eigenen Anstrengungen sichtbar. Selbst wenn nach Jahren die neuen Quartiere fertig gebaut sind, sehen die mit den kleinen Bäumchen und leeren Erdgeschoss mickriger und kahler aus als die schönen alten. Dann gibt's viel Kritik und wenig Lob. So oder so sind die Politiker, die sie beschlossen haben, in der Mehrheit bereits wieder abgewählt.

Und jetzt sollen die Mieten in Berlin politisch festgesetzt werden, soll die marktwirtschaftliche Preisbildung nicht nur

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.

runtergekühlt, sondern gefrostet werden. Im Wesentlichen zur Beruhigung der Mieter. Denn die sind Wähler. Und 85 Prozent der Wohnungen in Berlin sind Mietwohnungen. Es geht um den medial vervielfältigten Eindruck: Die da oben tun was für uns da unten. Die greifen durch. Setzen sich für uns ein.

Einige Wohnungsbaugesellschaften reagieren sogleich und kündigen an, ihre Mieten nicht zu erhöhen. Da jubelt der Zaublerlehrling und wöhnt sich gleich am Ziel.

Aber der Trick funktioniert nicht. Das erkennt auch der Wähler, der in einer Schlange von 100 Bewerbern für eine Wohnungsbesichtigung steht. Auch wenn die Miete feststeht, wird sich der eine bestqualifizierte, sprich bonitätsstärkste über die Wohnung freuen, die anderen 99 gehen leer aus. Vielleicht lassen sich einige auch eine hohe Abstandszahlung einfallen oder den Vermietungsaufwand bezahlen oder die Möbel abkaufen. So oder so nutzt die Mietpreisbremse nur kurzfristig denen, die eine Wohnung haben. Aber auch die werden schnell erkennen, dass die erforderlichen Instandsetzungen nicht erfolgen. Denn die eingefrorenen Mieten werden mit den gestiegenen Handwerker-, Gartenpflege-, Hausmeister- oder Baurechnungen nicht mithalten und Vermieter werden sich mit Investitionen zurückhalten.

Westberlin hat sogar schon mal bis in die späten 80er Jahre einen Mietendeckel gehabt. Zahlreiche Wohnungen hatten deshalb noch Ofenheizungen und Außenklo. Dann hob der damalige Berliner Senat den Mietendeckel auf, um für den heruntergekommenen Wohnungsbestand Modernisierungen zu ermöglichen.

Vermieter verhalten sich vorrangig profitorientiert. Wer kann, erhöht so bald als möglich die Miete. Deshalb ist das Verhältnis von Mieter und Vermieter in Deutschland stark reguliert. Mieter werden in wesentlichen Teilbereichen geschützt. Aber auch das hat bisher nicht die radikalen, für die Stadtgesellschaft katastrophalen Entwicklungen verhindern können. Geeignete Werkzeuge für eine Anpassung des Mietrechts wären etwa das Erschweren der Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen, ein Kündigungsschutz für Senioren, mehr Schutz vor Luxusmodernisierungen und höhere Hürden für Eigenbedarfskündigungen. Aber auch da ist schon viel zu Gunsten der Mieter geregelt.

Eurostat rechnet damit, dass 2030 in Deutschland drei Millionen Menschen mehr leben als heute. Die allermeisten davon in den Städten. Die Lösungen liegen also im Baurecht und in der Mobilität. Die einzige nachhaltige Lösung für die Schaffung von bezahlbaren Wohnungen ist der Neubau von gut erschlossenen bezahlbaren Wohnungen.

Deshalb müssen die Städte unbedingt dichter werden. Die neu geschaffenen urbanen Gebiete sind ein erster Anfang. Aber bei Weitem zu zaghaft. Ich spreche nicht von einer GFZ von 3, sondern von über 5, wenn die ÖPNV-Erschließung angemessen gesichert ist. Mit der entsprechenden Infrastruktur und einem öffentlichen Raumkonzept, das den stark veränderten Bedürfnissen entspricht. Erst dann kann die Art von städtischer Struktur aus kompaktem Bauvolumen und öffentlichen Räumen entstehen, die die kreative, offene Stadtgesellschaft braucht.

Mit einem ausgebauten, enger getakteten ÖPNV lassen sich im Zusammenwirken mit privaten Sharing-Anbietern weite Gebiete über die Stadtgrenzen hinaus attraktiver machen. Die Potenziale sind riesig.

Aber die Ausweisung von Baugebieten, die Schaffung von Bebauungsplänen und die Genehmigung von Bauanträgen dauert viel, viel zu lange. Die personell abgebauten Behörden kommen nicht hinterher und gewinnen im Wettbewerb um die Talente keine neuen Kolleginnen.

Und schließlich: Der politische Meinungsbildungsprozess dauert in den mit Laien besetzten Parlamenten unfassbar lange. Hier regiert die Furcht, Fehler zu machen. Und so bleiben Bewahren, Schützen, Deckeln, Einfrieren ganz oben auf der Agenda.

Wie heißt es noch im „Zauberlehrling“:

„O du Ausgeburt der Hölle!
Soll das ganze Haus ersaufen?
Seh ich über jede Schwelle
doch schon Wasserströme laufen.
Ein verruchter Besen,
der nicht hören will!
Stock, der du gewesen,
steh doch wieder still!“

«

Städte müssen unbedingt dichter werden. Dichte Städte sind ökologischer, ökonomischer, sozialer und kreativer. Sie bieten die Möglichkeiten für ein selbstbestimmtes und entwicklungsfähiges Dasein.

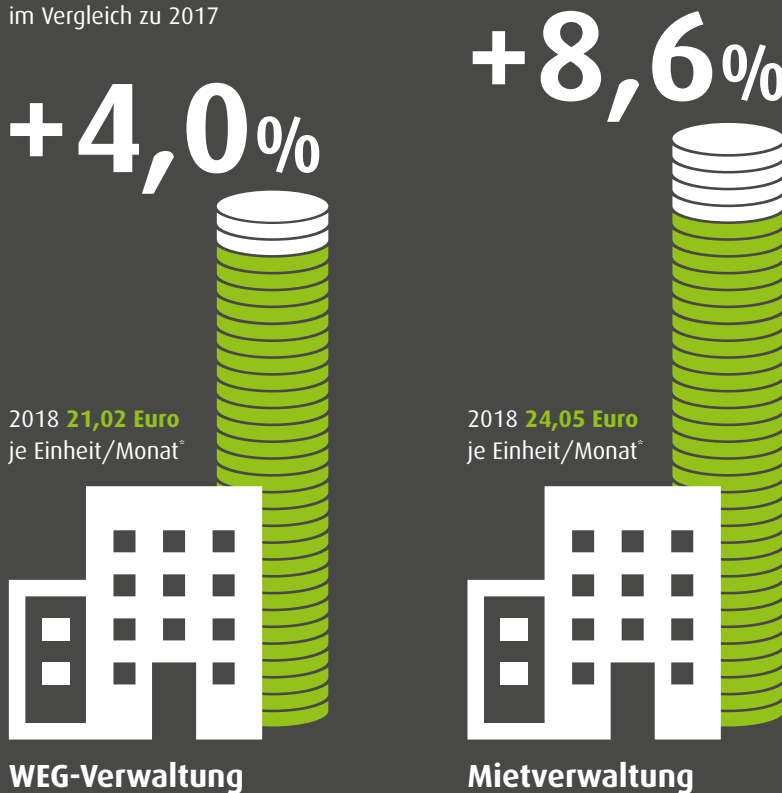
Vermarktung & Management

Vergütung für die Mietverwaltung steigt stärker als für die WEG-Verwaltung

Laut dem 7. Branchenbarometer des DDIV erhöhten sich die durchschnittlichen Regelsätze in der WEG-Verwaltung 2018 auf 21,02 Euro je Einheit und Monat. Dies entspricht einem Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 4,0 Prozent. Die Sätze in der Mietverwaltung wuchsen zum Vorjahr um 8,6 Prozent auf 24,05 Euro je Einheit und Monat. Vergleicht man diese Werte mit denen von 2010, zeigt sich, dass in der Mietverwaltung die Vergütung inflationsbereinigt nur um 1,7 Prozent pro Jahr und in der WEG-Verwaltung um 1,1 Prozent gestiegen ist.

Vergütungssteigerung 2018

im Vergleich zu 2017



2018 **21,02 Euro**
je Einheit/Monat*

2018 **24,05 Euro**
je Einheit/Monat*

WEG-Verwaltung

Mietverwaltung

*durchschnittliche Regelsätze deutschlandweit

TECHNISCHES FM

RGM erweitert Filialmanagement durch Auftrag von MARC O'POLO

Die RGM Facility Management GmbH, eine hundertprozentige Tochter der RGM Holding GmbH, die wiederum seit Januar 2016 mehrheitlich zur Unternehmensgruppe Gegenbauer gehört, ist durch MARC O'POLO mit der Betreuung bundesweiter sowie europäischer Filialen beauftragt worden.

Das Facility-Services-Unternehmen erbringt seine Dienstleistungen nun in über 100 Filialen der Premium Modern Casual Brand. Auf einer bewirtschafteten Gesamtfläche von fast 30.000 Quadratmetern ist der Dienstleister vor allem für das technische Gebäudemanagement sowie Instandhaltungs- und Wartungsarbeiten zuständig.

Neben 72 Gewerbeimmobilien in Deutschland werden auch Filialen in Polen, Tschechien, Belgien, Italien und den Niederlanden betreut.

Westbridge bündelt Strom- und Gaslieferverträge für GEG

Der Frankfurter Betriebskostenoptimierer Westbridge Advisory GmbH hat die Strom- und Gaslieferverträge von sieben Objekten des ebenfalls in Frankfurt ansässigen Investment- und Asset Managers GEG German Estate Group optimiert. Zu den Immobilien gehören der Gebäudekomplex IBC mit allein rund 84.000 Quadratmeter Mietfläche, das Luxushotel Rocco Forte Villa Kennedy und der Garden Tower. Die Objekte befinden sich hauptsächlich in der Mainmetropole, in Nordrhein-Westfalen sowie in München und besitzen eine Gesamtmietfläche von insgesamt rund 240.000 Quadratmetern.

GETEC UND GWG-GRUPPE SCHLIESSEN KOOPERATION

GETEC übernimmt als Energieeffizienzspezialist sukzessive für bundesweit rund 16.000 Wohn- und Gewerbeeinheiten in der Bewirtschaftung der GWG die energetische Betriebsführung, die Energiebeschaffung und den Service der Energieerzeugungsanlagen. Ziel der Kooperation ist es, die Energiebeschaffung zu optimieren, den Betrieb aller Energieerzeugungsanlagen im bundesweiten GWG-Portfolio nachhaltig und wirtschaftlich zu organisieren und gleichzeitig mehr Transparenz in den GWG-eigenen Prozessen und gegenüber den Mietern zu schaffen. Durch die Optimierung und mittels gezielter Effizienzverbesserungsmaßnahmen sollen Kosten und CO₂-Ausstoß im Portfolio der GWG substantiell reduziert werden.



ÜBERNAHME

Vonovia baut Kompetenz im Bereich Aufzüge aus

Mit rund 3.500 Aufzügen im eigenen Bestand ist Vonovia der größte Betreiber von Aufzügen in Deutschland. Das Unternehmen ist nach eigenen Angaben immer auf der Suche nach innovativen Lösungen, um das Management der Anlagen so effizient und für Mieterinnen und Mieter so stressfrei wie möglich zu gestalten.

In diesem Zuge hat Vonovia das Münchner Start-up Dynamic Components übernommen. Das komplette Gründerteam bestehend aus den IoT(Internet of Things)-

Experten Dr. Michael Geisinger, André Leimbrock, Dr. Hauke Stähle und Benjamin Wiesmüller arbeitet nun direkt im Vonovia-Konzern. Die Idee des Start-ups passt sehr gut zu den Herausforderungen bei Vonovia: Über eine digitale Sensorik-Box werden Daten am Aufzug erfasst, in Echtzeit in eine Cloud übertragen und ausgewertet. So ist es möglich, Stillstandszeiten und den technischen Zustand direkt zu überwachen. Wartungsbedarfe lassen sich so künftig besser feststellen.

Über eine digitale Sensorik-Box werden Aufzugsdaten erfasst, in Echtzeit in eine Cloud übertragen und ausgewertet.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.52

52 Reservierungsgebühr: Zur Unwirksamkeit der Vereinbarung bei der Anrechnung auf die Maklercourtage

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.53

53 Urteil des Monats: Unerlaubte Erhaltungsmaßnahme – Änderung der Rechtsprechung **Flächen und Flure:** Eingeschränktes Sondernutzungsrecht möglich

54 Eigentumserwerb: Guter Glaube und Sondernutzungsrecht **Sondernutzungsrecht:** Regelung des Erlaubten durch Beschluss **Aufwendungssatz:** Einholung eines Gutachtens

55 Verwalterwahl:

Mehrere Bewerber für das Amt **Teileigentum:** Bürgerladen als Restaurant

Gerichtsverfahren: Wann der Verwalter Berufung einlegen darf (und weitere Urteile)

MIETRECHT

S.56

56 Urteil des Monats: Grundsatzentscheidung des BGH zur Anwendung der Sozialklausel **Ortsübliche Vergleichsmiete:** Breite Streuung der Miethöhe

57 Mietvertrag über Ladenlokal: Sortimentsbindung bei ausgeschlossenen Konkurrenzschutz **Gewerbemiete:** Räumungsverfügung gegen Wohnungsnutzer (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

GEMAS® GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

Experten fürs genaue Hinschauen



Unternehmensimmobilien in Core-Lagen bieten oft ein gutes Umfeld und eine Vielzahl an Möglichkeiten.

Auch wenn die aktuellen Themen in der Immobilienwirtschaft neue sind oder zumindest neu erscheinen: Betriebsbedingte Immobilien werden für Corporates immer einen Wertbeitrag leisten können – sofern ein gut funktionierendes Corporate Real Estate Management (CREM) es schafft, die Strategien aus dem Kerngeschäft zu antizipieren und in der Portfolio- und Betreiberstrategie zu berücksichtigen.

Die Eigentumsfrage ist hier nicht zentral. Ebenso nicht die Frage der Nutzungsarten – ob Büro, Betrieb oder andere. Denn auch in einem Mietverhältnis – wie beispielsweise einer Sale-and-lease-back-Lösung – ist die Steuerung und laufende Anpassung des betriebsbedingten Portfolios möglich und notwendig. Diese dynamische Nachführung des Immobilienbestandes ist das zentrale Thema und ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die größten Herausforderungen hierbei sind eine

sehr gute interne und externe Datenbasis, entsprechende Systeme zur Steuerung (CREM Management Information Systems) sowie das In-Einklang-Bringen der unterschiedlichen Dynamiken respektive Lebenszyklen des Kerngeschäfts und der Immobilienwirtschaft.

CREM findet auch Antworten auf problematische Trends

Vor diesem Hintergrund können auch höhere Immobilienkosten sinnvoll sein, wenn dadurch beispielsweise die Flexibilität für das Kerngeschäft erhöht wird. CREM bedeutet demnach nicht nur eindimensionales Kostenmanagement, sondern heißt, ein Verständnis für die Zukunft sowie die Entwicklung des Kerngeschäftes zu entwickeln und den Immobilienbestand optimal und laufend

daran auszurichten. Ein Beispiel dazu: Büroflächen in zentralen, kostenintensiven Lagen zu mieten kann durchaus auch kerngeschäftsunterstützend sein. Warum?

1. In guten Bürolagen arbeiten die heutzutage hochmobilen Mitarbeiter gerne vor Ort und verzichten eher darauf, externe Hot-Desks wie Coworking-Flächen oder das Home-Office zu nutzen. Zu viel externes Arbeiten birgt für ein Unternehmen die Gefahr, „kollektives Know-how“ zu verlieren. Die Mitarbeitenden entfremden sich vom Betrieb, spontane Begegnungen nehmen ab und Teams können schlimmstenfalls auseinanderbrechen.

2. In guten Lagen lassen sich Überkapazitäten durch Ver- oder Untervermietung leichter absorbieren. Core-Lagen bieten zudem oft ein gutes Umfeld und eine Vielzahl an Angeboten für beispielsweise Sport oder zum Einkaufen. So können Mitarbeiter von diesen Angeboten profitieren – die Bindung wird stärker.

Die Anforderungen an Betriebsimmobilien wandeln sich stetig. Ein gut gemachtes Corporate Real Estate Management antizipiert wirtschaftliche Entwicklungen. Es checkt individuell, welche Lösungen wirklich Sinn machen. Das schafft Mehrwerte fürs Unternehmen.

Die Frage der Eigentumsverhältnisse, ob also „Mieten oder Besitzen“, kann nicht generell mit „besser oder schlechter“ beantwortet werden. Die jeweiligen Vor- und Nachteile sind vielfältig und oft auch von der jeweiligen Industrie abhängig. Ist das Kerngeschäft sehr kapitalintensiv? Sind Spezialimmobilien gefordert, die der Mietmarkt nicht anbieten kann? Sind Objekte drittverwendbar oder bieten sie eine langfristige Entwicklungsreserve? Und nicht weniger relevant: Ist Expertenwissen im Management von Spezialimmobilien gefragt, das die Bewirtschaftungsbranche

oder Dritt-Eigentümer/Vermieter nicht bieten können und wodurch die unternehmerische Freiheit und das Erschließen von Potenzialen eingeschränkt würde?

Wichtig scheint dabei, keinem Herdentrieb zu folgen, sondern die CREM-Kompetenzen auszubauen, den Bereich zu professionalisieren und eine unternehmensspezifische Portfolio- und Betreiberstrategie zu entwickeln. Und besonders wichtig und anspruchsvoll, den Mut und die Ausdauer zu haben, daran festzuhalten, auch wenn der Markt wie eine Schar Lemminge in eine andere Richtung rennt.

Noch zwei Worte zu den Themen Digitalisierung und Internet of Things (IoT). Die Digitalisierung im Immobilienebereich kann durchaus einen Mehrwert für Corporates schaffen. Sie ist aber nur ein Werkzeug, das einem innovativen Gedanken Leben einhaucht. Ohne dieses innovative Gedankengut von CREM-Organisationen, um beispielsweise Prozesse im Immobilienmanagement neu zu denken, ist die Digitalisierung bloß Anwendung von mehr oder weniger einfacher Technik. Auch dazu ein Beispiel: Was bringen Auslastungsstudien über Sensoren »

MEHR ALS NUR VERMIETER



Treffen Sie uns auf der
EXPO REAL
Halle C1 | Stand 224

Wir verstehen uns als echter Partner unserer Mieter: von der Kreativ- und Digitalwirtschaft über Lager/Logistik bis hin zu Produktionsbetrieben, Werkstätten oder Forschung + Entwicklung. Gemeinsam besprechen wir flexible Flächenanpassungen oder individuelle Vertragsinhalte. Und gemeinsam finden wir auch die passende Lösung.

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



Büroimmobilien in zentraler City-Lage kosten viel. Oft sind sie trotzdem auch wirtschaftlich sinnvoll.

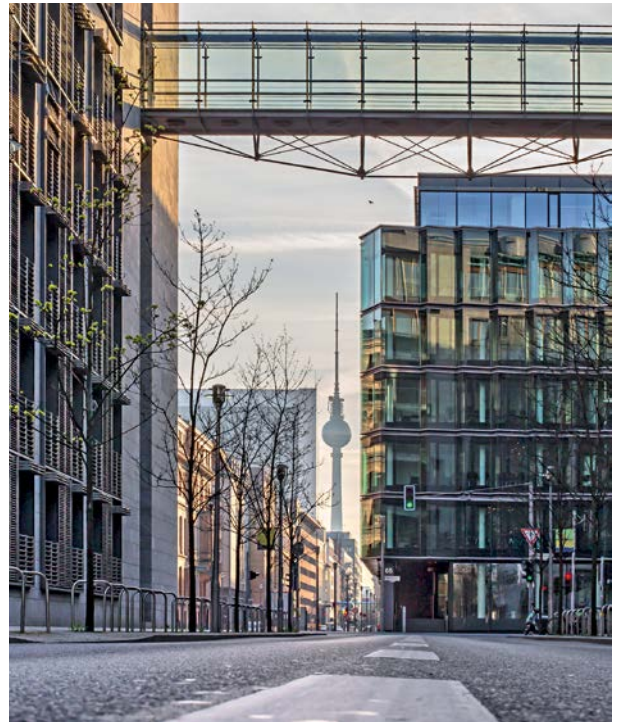
DAS CORE-PHÄNOMEN

Wie Büroflächen in zentralen Lagen das Kerngeschäft stützen

1. Aufgrund guter Lagen sinkt die Gefahr, dass hochmobile Mitarbeitende nicht mehr im Office arbeiten, sondern externe Hot-Desks wie Coworking-Flächen nutzen oder Home-Office praktizieren. Das Unternehmen verliert dadurch eine Art „kollektives Know-how“, die Mitarbeitenden entfremden sich vom Unternehmen, spontane Begegnungen nehmen ab und Teams können schlimmstenfalls auseinanderbrechen.

2. Durch gute Lagen steigt die Wahrscheinlichkeit, durch Ver- oder Untervermietung Überkapazitäten absorbieren zu können.

Core-Lagen bieten zudem oft ein gutes Umfeld und eine Vielzahl an Angeboten für beispielsweise Sport oder zum Einkaufen. So können Mitarbeiter von diesen Angeboten profitieren – die Bindung wird stärker.



in Office-Gebäuden? Eigentlich sind die Auslastungen den CREM-Organisationen längst bekannt oder sollten es zumindest sein. Ein Chart mit der aktuellen Auslastung eines Gebäudes zu zeigen ist zwar nett. Es mag das eine oder andere Management beeindrucken. Die unvermeidbare Frage, die dann jedoch zu beantworten ist, ist allerdings: „Und wie wird die Auslastung nun erhöht?“

Hier kann Sensorik beispielsweise durch dynamische Signaletik mit Informationen und Empfehlungen die Nutzer darin unterstützen, in Echtzeit anzuzeigen, wo aktuell welche Form von Arbeitsplätzen zur Verfügung steht oder welche Menschen sich zurzeit im Gebäude befinden, die man zum Austausch treffen könnte. Kurz: Die Digitalisierung muss primär den Arbeitsalltag der Nutzer effizienter gestalten und nicht ein Instrument sein, um Dinge zu beweisen, die man bereits weiß.

Eine ähnliche Herausforderung stellt sich beim Thema Digit-FM. Ja, im FM kann die Produktivität durch die Nutzung des IoT oder der Digitalisierung erhöht werden. Aber zu wessen Gunsten? Zugunsten besserer Margen für die FM-Provider oder höherer Kosten für die Auftraggeber? Und wer trägt in diesem Fall die Infra-

struktur- bzw. IT-Kosten? Diese Frage wird noch interessanter, wenn der Auftraggeber Mieter ist und der FM-Vertrag eine Laufzeit von nur fünf oder weniger Jahren hat! Digit-FM kann dann erfolgreich sein, wenn diese Fragen zu Beginn einer Initiative gemeinsam – Eigentümer, Auftraggeber/Mieter und Service-Provider – diskutiert und in einem Agreement festgehalten werden.

CREM ist ein immer noch junges Segment – aber gerade deswegen hochspannend

Heute sind bereits verschiedene Lösungen etabliert, die einen Mehrwert bieten. Sensoren, die reservierte und nicht genutzte Sitzungszimmer automatisch freigeben, oder solche, die den Füllstand von Verbrauchsmaterial anzeigen und dann über Fernabfragen ausgelesen werden können, sind heute bereits Standard. Die ganz großen Würfe bedürfen noch etwas Zeit und vor allem kreativer Ideen auf der Seite der CREM-Organisationen. Ansonsten droht, was viele CRE-Manager bereits im Zeitalter der hochtrabenden

Gebäudeleittechnik erlebt haben: Alles, was technisch machbar ist, wird realisiert – unabhängig davon, ob es nachhaltig Mehrwerte schafft.

Ob Office oder Betriebsobjekt, CREM ist eine immer noch junge, aber dennoch hochspannende Disziplin der Immobilienwirtschaft. Sie schafft durch Nähe und ein sehr gutes Verständnis des spezifischen Kerngeschäfts Mehrwerte. Doch diese werden nur geprägt durch Kreativität und eigene Ideen, die für das jeweilige Unternehmen entwickelt und etabliert werden. Das Schöne an dieser Disziplin ist, dass die Lösungen vielfältig, individuell und daher nur begrenzt kopierbar sind. «

Jöri Engel, Bern

AUTOR



Jöri Engel, Präsident Core-Net Global in Central Europe und Head Corporate Real Estate Management von Swisscom

FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Effekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als Immobilienverwalter und Bestandshalter erleben Sie einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Freiräumen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen mit Beratung, Weiterbildung, Know-how sowie Prozess- und Fachwissen. So gerüstet, können Sie sich um die wesentlichen Aufgaben kümmern. Für zufriedene Mieter und Eigentümer.

Längst mehr als Zukunftsmusik

Im Alltag des Immobilienverwalters gestaltet sich die Terminierung von WEG-Versammlungen zunehmend schwierig: Wohnungseigentümer sind oft quer durch Deutschland oder sogar über die ganze Welt verstreut. Und auch wer vor Ort lebt, hat einen vollen Terminkalender. Versuche, dieser Problematik mit möglichst langen Ladezeiten entgegenzuwirken, schlagen häufig fehl – im Zweifel finden Eigentümerversammlungen vor leeren Reihen statt. Was also läge im Zeitalter der Digitalisierung näher, als versamlungsunwillige Eigentümer stattdessen zur virtuellen Konferenz zu laden? Das würde Zeit und Geld sparen. Und auch der Immobilienverwalter ist flexibler, muss nicht mehr zwingend all seine Abende bei Eigentümerversammlungen verbringen. Das könnte die Berufsgruppe auch wieder beliebter machen: In Zeiten des Fachkräftemangels fehlt gerade in WEG-Verwaltungen zunehmend der Nachwuchs.

„Virtuelle Eigentümerversammlungen hätten riesengroße Vorteile“, sagt Bernd Schneider, Geschäftsführer der StadtArt Hausverwaltungs GmbH aus Berlin und stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Verbands der Immobilienverwalter (VDIV) Berlin-Brandenburg. Zunehmend, so berichtet er aus seiner Praxis, fragten auch die Wohnungseigentümer nach solchen Möglichkeiten – etwa, weil sie gerade im Urlaub sind, wenn die WEG-Versammlung stattfindet. „Das ist im Zeitalter der Digitalisierung einfach zeitgemäß“, meint Bernd Schneider.

Doch das Wohnungseigentümergebiet sieht virtuelle Versammlungen nicht vor – auch weil es aus dem Jahr 1951 stammt, als eine solche Form noch völlig undenkbar schien. Das Gesetz spricht von „erschiedenen stimmberechtigten Eigentümern“, was gemeinhin als „körperlich anwesend“ übersetzt wird. Auch Telefonkonferenzen hat der Gesetzgeber in früheren Zeiten ab-

gelehnt (mehr dazu auf Seite 48). Inzwischen gibt es jedoch ganz neue technische Möglichkeiten: Neben herkömmlichen Videokonferenzen gibt es auch moderne Web-Meetings, bei denen sich die Teilnehmer in virtuellen Räumen treffen, in denen auch digitale Dokumente gezeigt und über Chatfunktionen in Echtzeit bearbeitet werden können. Anstelle der realen Personen bewegen sich dabei so genannte Avatare (siehe Glossar) im virtuellen Raum.

Der Verwalter hat die Möglichkeit, den virtuellen Konferenzraum individuell für die entsprechende WEG vorzubereiten. Er lädt Präsentationen hoch, bereitet Whiteboards und Abstimmungstools vor. Zum verabredeten Zeitpunkt treffen sich dann Verwalter und Eigentümer zur virtuellen WEG-Versammlung. Dazu muss der Verwalter eine Einladung mit entsprechenden Zugangslinks an die Teilnehmer schicken. Alle Eigentümer sind mit einem Headset

VORTEILE

Virtuelle WEG-Versammlung

- › Jeder Eigentümer kann von jedem Ort aus teilnehmen
- › Erspart auswärtigen Eigentümern lange Anreisen
- › Macht Verwalter flexibler
- › Das teure Anmieten von Räumen und das Catering entfallen

NACHTEILE

- › Rechtlich zurzeit noch nicht erlaubt
- › Jeder Teilnehmer benötigt die technischen Voraussetzungen
- › Der persönliche Kontakt fehlt

Klassische Präsenzversammlung

- › Direkte Kommunikation und nonverbale Signale; geringere Gefahr von Missverständnissen, gerade bei kritischen/sensiblen Themen
- › Verwalter kann persönlich die von ihm geleistete Arbeit darstellen
- › Schwierige Terminfindung, vor allem bei großen WEGs
- › Oft nur geringe Teilnehmerzahlen, was Auswirkungen auf die Beschlussfähigkeit haben kann



In einer virtuellen Eigentümerversammlung wird jeder Teilnehmer optisch durch einen Avatar repräsentiert.

WEG-Versammlungen lassen sich mittlerweile virtuell via Internet abhalten. Die technischen Lösungen dafür stehen parat. Für Immobilienverwalter hätte ihr Einsatz viele Vorteile.

ausgestattet und können damit aktiv an Diskussionen und Unterhaltungen teilnehmen. Mithilfe von Abstimmungstools sind geheime oder öffentliche Abstimmungen möglich. Notizen oder Anregungen können – wie bei einem realen Workshop – direkt an einem virtuellen Whiteboard oder an Pinnwänden wie mit Post-its festgehalten werden. Und auch für den informellen Teil jenseits der offiziellen WEG-Versammlung ist in der virtuellen Welt gesorgt: Nach dem Treffen können sich die Eigentümer noch zu einem privaten Austausch virtuell zusammensetzen.

Die Gesetzeslage steht den Wünschen vieler Kunden entgegen

Die Haufe Group, die Softwarelösungen für die Immobilienbranche entwickelt, nutzt solche Tools bereits intern und in individuellen Kundenprojekten – zum Beispiel für Konferenzen – und arbeitet dazu mit ihrem Kooperationspartner TriCat zusammen, erklärt Pia Westerwalbesloh, Produktmanagerin bei der Haufe Group. Auch speziellere Tools für virtuelle Eigentümerversammlungen könnten jederzeit entwickelt werden: „Der Wunsch von Kundenseite ist da, die technische Umsetzung ist überhaupt kein Problem – nur der Gesetzgeber müsste hier endlich Steine aus dem Weg räumen.“

Aber fehlt bei einer solchen technischen Lösung nicht die zwischenmenschliche Komponente? Das sei tatsächlich der große Nachteil von virtuellen Treffen, meint Verwalter Schneider. Schließlich gehe es in den Eigentümerversammlungen immer wieder um heikle Punkte und um Entscheidungen, die in den Alltag der Bewohner eingreifen und teils mit hohen Investitionen verbunden sind. Ein persönliches Gespräch, bei dem nicht

nur der faktische Sachverhalt übertragen wird, sondern auch Körpersprache, Gestik und Mimik, könne Missverständnisse und Konflikte reduzieren. Nicht zuletzt sei die jährliche Eigentümerversammlung auch für den Verwalter eine Gelegenheit, sich selbst und seine Leistung und Ergebnisse zu präsentieren – auch das funktioniert auf persönlicher Ebene besser.

Dennoch überwiegen für Schneider die Vorteile der virtuellen Eigentümerversammlung. Er hofft auf eine Gesetzesänderung – und hat auch schon mit einer Zwischenlösung gearbeitet (siehe Glossar). Als Ende 2018 eine seiner WEGs wegen eines wichtigen Beschlusses kurzfristig eine Versammlung abhalten musste, rief Bernd Schneider die Eigentümer via Internet zusammen. In die Einladung fügte er einen Hinweis auf mögliche Anfechtungsrisiken ein. Zur Sicherheit ließ er sich noch vorab Stimmrechtsvollmachten geben, um die Stimmabgabe formal richtig gestalten zu können. „Die Abstimmung erfolgte einheitlich“, berichtet Schneider. „Und alle Eigentümer waren froh, das Thema auf diese Weise so schnell erledigt zu haben – übrigens ohne eine einzige Anfechtung, und sogar mit deutlicher Bereitschaft, sich für kurze Versammlungen zukünftig wieder online einzufinden.“ «

Susanne Vieker, Freiburg

AUTORIN



Susanne Vieker ist Geschäftsleiterin und Prokuristin der Haufe-Lexware Real Estate AG in Freiburg.

WAS IST ...

... ein Avatar:

Bei der modernen Form der Web-Meetings wird mit Avataren gearbeitet. Ein Avatar ist die grafische Darstellung eines Teilnehmers, stellvertretend für die reale Person. Anders als bei Videokonferenzen sind die Teilnehmer nicht real auf dem Monitor zu sehen.

... eine virtuelle WEG-Versammlung:

Dabei treffen sich die Teilnehmer online in virtuellen Räumen. Sie können verbal miteinander kommunizieren, und der Verwalter kann bei solchen Web-Meetings – anders als bei Telefonkonferenzen – digitale Dokumente zeigen. Je nach verwendeter Technik sind diese zudem in Echtzeit von allen Teilnehmern bearbeitbar. Technisch ist es möglich, dass weit mehr als hundert Personen bei einer virtuellen Eigentümerversammlung mitmachen.

... eine Kombi aus realer und virtueller Eigentümerversammlung:

Bei dieser Zwischenlösung findet die WEG-Versammlung herkömmlich als Präsenzveranstaltung statt. Mitglieder, die sich an anderen Orten aufhalten, lassen sich aber per Bild- und Tonübertragung zuschalten. Alternativ können sich auch alle Eigentümer inklusive des Verwalters digital treffen, die Abstimmung der einzelnen Tagesordnungspunkte erfolgt jedoch über eine Stimmrechtsvollmacht.

VERANSTALTUNGSTIPP

Eine virtuelle WEG-Versammlung live als Demo erleben

- › Am **12./13. September**
- › Auf dem **Deutschen Verwaltertag** in Berlin
- › In der **Innovationslounge** der Haufe Group und des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV), zu finden in der Convention Hall I
- › Zudem am 13. September: Vortrag von Rechtsanwalt Dr. Jan Hendrik Schmidt über die rechtlichen Gegebenheiten und Podiumsdiskussion zum Thema

Die Rechtsunsicherheit beseitigen

Nach heutigem Stand können sich problemlos weit über 100 Personen gleichzeitig interaktiv „versammeln“. Das Maß an virtueller Präsenz und Interaktion nimmt ständig zu. Es heißt jedoch immer wieder, virtuelle Versammlungen seien per se keine „Versammlungen“ im Sinne des Wohnungseigentumsrechts. Dort produzierte Beschlüsse seien nichtig, da § 23 Abs. 1 des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) unter einer Versammlung eine physische Zusammenkunft verstehe.

PRAXISTIPP

ZWISCHENLÖSUNG FÜR VIRTUELLE VERSAMMLUNGEN

Eine Variante der virtuellen Treffen wird von manchen technikaffinen Wohnungseigentumsverwaltern schon jetzt praktiziert: Das Meeting wird als Präsenzversammlung einberufen, eröffnet und durchgeführt. Schon in der Einladung wird jedoch auf die Möglichkeit der Onlineteilnahme hingewiesen, was freilich voraussetzt, dass der Wohnungseigentümer, der dieses Angebot nutzen will, die erforderliche technische Infrastruktur hat. Ferner finden sich in der Einladung der Hinweis auf die bestehenden rechtlichen Risiken und die Empfehlung, einer Person, die zur Versammlung gehen wird, eine Stimmrechtsvollmacht zu erteilen. Mögliche rechtliche Bedenken an der gleichzeitigen Anwesenheit von Vollmachtgeber und Vertreter werden von Unterstützern dieser Zwischenlösung zurückgestellt. Eine praktikable Lösung könnte darin bestehen, dass die erteilte Vollmacht ruht, solange der Vollmachtgeber online teilnimmt, der sodann zur Abstimmung „abschaltet“, sodass der Vollmachtnehmer die Stimme schließlich abgibt.

Mich überzeugt das nicht. Zugegeben: Wer als Verwalter Versammlungen leitet und keine nichtigen Beschlüsse in die Welt setzen will, befolgt verständlicherweise die herrschende Meinung und nicht die hier vertretene Außenseiteransicht. Dennoch gibt es schon jetzt Wege, die technischen Vorteile zu nutzen (siehe Kasten links).

Virtuelle Versammlungen sind dem Gesellschaftsrecht keineswegs fremd. Im Aktienrecht, aber auch im Vereins- und GmbH-Recht, ist anerkannt und teils seit Jahren gesetzlich verankert, dass sich Mitglieder einer rechtsfähigen Personenvereinigung zwecks Ausübung ihrer Mitgliedschaftsrechte online in eine Präsenzversammlung zuschalten dürfen.

Dass eine „Versammlung“ im Sinne des § 25 Abs. 3 WEG lediglich die physische Zusammenkunft mehrerer Eigentümer an einem realen Ort sein könne und nur körperlich anwesende Menschen im Sinne dieser Vorschrift „erscheinen“ können, überzeugt nicht. Diese Sicht der Dinge ist im Hinblick auf Art. 8 des Grundgesetzes (Versammlungsfreiheit) möglicherweise sogar verfassungsrechtlich bedenklich.

Für wirksame Beschlüsse muss an sich jetzt schon kein Eigentümer vor Ort sein

Im Gegensatz zum Fernsehempfang oder Streaming geht es bei der Onlineteilnahme an einer Versammlung um Interaktion in Echtzeit. Teilnehmer empfangen nicht nur, sondern nehmen aktiv teil. Wichtig ist auch das gesetzessystematische Argument, das der Blick in das geltende Aktienrecht aufzeigt: Der Begründung im Gesetzentwurf zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie ist zu entnehmen, dass der online zugeschaltete Aktionär in der Hauptversammlung ebenso „erschie-

nen“ ist wie physisch-reale Teilnehmer (BT-Drs. 16/11642, S. 27).

Es ist naheliegend, Entsprechendes für online an der Versammlung teilnehmende Wohnungseigentümer anzunehmen, zumal das wohnungseigentumsrechtliche Beschlussrecht von der höchstrichterlichen Rechtsprechung ohnehin stark an das aktienrechtliche angelehnt ist.

Das zweite Postulat der herrschenden Meinung – mehrere Eigentümer müssen erscheinen – ist leicht widerlegt: Unzweifelhaft liegt eine Versammlung im Sinne des WEG auch dann vor, wenn nur der Verwalter körperlich zugegen ist und über eine ausreichende Anzahl von Vollmachten verfügt. Es muss kein einziges Mitglied erschienen sein, um wirksame Eigentümerbeschlüsse herbeizuführen.



Virtuelle WEG-Versammlungen sind technisch längst möglich. Software-Hersteller arbeiten bereits an entsprechenden Tools (siehe Seite 46). Rechtlich indes wird die Technologie ausgebremst. Wohnungseigentümer und Verwalter agieren mit Notlösungen. Das muss sich ändern.



Nach alledem ist anzunehmen, dass das WEG keinen Versammlungsbegriff definiert, sondern dieser vielmehr aus den Funktionen der Mitgliederversammlung und dem Kernbereich der Mitgliedschaftsrechte abzuleiten ist.

Zum mitgliedschaftlichen Kernbereich der Eigentümerversammlung gehört es, dass Wohnungseigentümer eingeladen werden, sich rechtzeitig informieren und vorbereiten können, in der Versammlung aktiv teilnehmen können, etwa durch Ausübung des Rede-, Antrags- und – vor allem – des Stimmrechts. Unterzieht man die diversen Erscheinungsformen der Beschlussfassung einem qualitativen Vergleich, zeigt sich, dass die Onlineteilnahme an der Eigentümerversammlung den Funktionen der Präsenzversammlung

Virtuelle Konferenzen sind in allen Lebensbereichen an der Tagesordnung. Bei der Eigentümerversammlung gibt es noch rechtliche Vorbehalte.

deutlich näher ist als die Beschlussfassung im schriftlichen Verfahren.

Die Präsenzversammlung lebt von folgenden Eigenschaften:

- › freie Zugänglichkeit für jeden Wohnungseigentümer unter Schutz der Nichtöffentlichkeit,
- › freier Austausch der Meinungen,
- › freie Rede, Abstimmung über einen Beschlussantrag mit Feststellung des Abstimmungs- und Verkündung des Beschlussergebnisses durch den Versammlungsleiter,
- › jederzeitige Prüfbarkeit von Beschlussfähigkeit und Mehrheitserfordernissen.

Die Erfüllung dieser Eigenschaften und Funktionen muss auch bei einer Onlineteilnahme gewährleistet sein. Ein Verwalter, der sich entsprechende Software anschafft und die erforderliche Moderationstechnik beherrscht, kann Versammlungen real und virtuell stattfinden lassen.

Wo eine Eigentümerversammlung stattfindet, unterliegt dem Einladungsersuchen des Verwalters. Ermessensgrenzen ergeben sich aus der Funktion der Versammlung als dem Ort der gemeinsamen Willensbildung. Nach ganz h.M. muss der Ort daher verkehrsüblich und zumutbar sein. Diese Aussage muss entsprechend auf eine virtuelle Versammlung bzw. virtuelle Teilnahme übertragen werden: Wer als Wohnungseigentümer bereit ist, sich die technische Ausrüstung anzuschaffen oder bei einem Miteigentümer oder beim Verwalter in Anspruch zu nehmen, wird in seinen Mitgliedschaftsrechten nicht beeinträchtigt.

Rechtspolitisch spricht einiges für die Zulassung virtueller Eigentümerversammlungen: Sie können ein Mittel sein, um die Beschlussfähigkeit der Wohnungseigentümer und den damit verbundenen nachgewiesenen Sanierungsstau deutscher Eigentümergemeinschaften im Vergleich mit anderen Immobilieneigentümern abzubauen.

Bereits wegen der Rechtsunsicherheit muss der Gesetzgeber handeln

Auch das Berufsbild des gewerblichen Verwalters könnte durch sie gestärkt werden, da Eigentümerversammlungen während der üblichen Geschäftszeiten stattfinden könnten. Beschlussanträge und sonstige Informationen können problemlos in der Versammlung online angezeigt und zur Abstimmung gestellt werden.

Die Rechtsunsicherheit und das Haftungsrisiko für den Verwalter bei der Herbeiführung formell mangelhafter oder sogar nichtiger Beschlüsse (§ 49 Abs. 2 WEG) machen jedoch ein gesetzgeberisches Handeln erforderlich. «

Dr. Jan-Hendrik Schmidt, Hamburg

AUTOR



Dr. Jan-Hendrik Schmidt, W.I.R.
Breiholdt Nierhaus
Schmidt Rechtsanwälte PartG mbB,
www.wir-breiholdt.de

Gegen dubiose Geschäfte

DOKUMENT RISIKOANALYSE

In die Risikoanalyse kann vorsorglich etwa folgender Absatz aufgenommen werden:

RISIKO IM BEREICH MIETE UND PACT

Mietverträge mit einer Monatsmiete von mehr als 10.000 Euro wurden bisher nicht vermittelt. Aufgrund der Kundenstruktur ist auch nicht damit zu rechnen, dass dies künftig der Fall ist. Sollte sich Gegenteiliges ankündigen, werden die entsprechenden Maßnahmen ergriffen.

Immobilienmakler sind schon seit vielen Jahren so genannte Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz (GwG), das per Umsetzung der Änderungsrichtlinie zur Vierten EU-Geldwäscherichtlinie novelliert werden soll. Die Financial Intelligence Unit (FIU) mit Sitz in Bonn hatte nämlich in ihrem Jahresbericht 2018 eine „extreme Anfälligkeit“ des Immobilienmarktes für dubiose Geschäfte beklagt, denn nur wenige Fälle werden aus dieser Branche überhaupt gemeldet.

30 Milliarden Euro wurden 2017 mit deutschen Immobilien „reingewaschen“

Im Jahr 2018 kamen von 77.252 Verdachtsmeldungen auf Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung gerade mal 31 von Immobilienmaklern. Die meldestärkste Gruppe mit 84 Prozent der Meldungen sind laut FIU-Bericht die Kreditinstitute.



Das Bild führt in die Irre: Für Makler ist es meist schwer, Geldwäsche zu erkennen.

Laut einer Studie von Transparency International sind alleine im Jahr 2017 etwa 30 Milliarden Euro mit deutschen Immobilien „reingewaschen“ worden, darunter enorme Summen der Mafia etwa aus dem Kokainhandel. In Berlin und Brandenburg wurden zuletzt 77 Immobilien im Wert von rund neun Millionen Euro beschlagnahmt, die mutmaßlich mit kriminell erworbenem Geld gekauft worden waren.

Dass der deutsche Immobilienmarkt immer mehr maföse Gruppen vor allem aus Russland und Italien anlockt, weiß auch die Bundesregierung: Von den erfassten 563 Verfahren zur organisierten Kriminalität etwa im Jahr 2016 waren sieben Prozent „Geldwäscheaktivitäten mittels Investitionen in Immobilien“, gab die Regierung im Juni 2018 bekannt. Zugleich wurde eine hohe Dunkelziffer eingeräumt. Für 2016 werden laut Regierung die Geldumsätze im Immobiliensektor auf 237,5 Milliarden Euro beziffert. 2016 seien wegen verdächtiger Aktivitäten im Immobilienbereich Vermögenswerte in Höhe von 61

Millionen Euro durch den Staat vorläufig gesichert worden. Dass es Kontrolldefizite des Staates gebe, räumte die Bundesregierung im Juni 2018 ebenfalls ein.

Der Financial Intelligence Unit (FIU) zufolge waren Verdachtsmeldungen bei Immobiliengeschäften häufig mit Barzahlungen begründet: Herkunft oder Verwendung der Mittel konnten nicht oder nur mit erheblichem Aufwand nachvollzogen werden. Einen weiteren Risikofaktor für Geldwäsche stellte wohl die Über- beziehungsweise Unterbewertung von Immobilien dar. Hier schilderten die Verpflichteten Vorgänge, bei denen unerklärliche Wertveränderungen derselben Immobilie festgestellt wurden, oft im Zusammenhang mit einem schnellen Weiterverkauf oder Konstellationen, bei denen Käufer und Verkäufer miteinander in Verbindung standen.

Anders als es in vielen Medien zu lesen ist, sind die Immobilienmakler von den Neuregelungen jedoch nur partiell betroffen. Neu ist beispielsweise, dass in Zukunft auch Miet- und Pachtmakler

Die Bundesregierung hat den Entwurf der 5. EU-Geldwäscherichtlinie beschlossen. Die Auswirkungen auf Makler sind überschaubar – müssen jedoch beachtet werden.



wieder bestimmte Pflichten erfüllen müssen. Nach dem Regierungsentwurf gilt die Erweiterung aber nur für solche Makler, die Miet- oder Pachtverträge von jeweils mehr als monatlich 10.000 Euro (Nettokaltmiete) vermitteln. Ist dies der Fall, so ist ein entsprechendes Risikomanagement vorzuhalten, was in der Praxis nur bedeutet, dass in die Arbeitsanweisungen für Mitarbeiter und in die Risikoanalyse Hinweise zum Umgang und zum individuellen Risiko aufzunehmen sind. Aber auch wenn es in der Regel keine Vermietungen in dieser Größenordnung gibt, sollten Immobilienmakler diese Dokumente anpassen (siehe Kasten links oben).

Vermietungsmakler in bestimmten Fällen wieder in der Pflicht

Zudem sollen Miet- und Pachtmakler bei Erreichen der Wertgrenze von 10.000 Euro verpflichtet sein, Vermieter/Verpächter und Mieter/Pächter zu identifizie-

ren. Unabhängig von dieser Wertgrenze soll eine Identifizierung bereits dann erfolgen, wenn Tatsachen auf eine Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung hindeuten.

Meldungen von Unstimmigkeiten an Transparenzregister

Etwas höheren Verwaltungsaufwand werden Immobilienmakler damit haben, wenn sie feststellen, dass die Angaben zum wirtschaftlich Berechtigten nicht mit denen übereinstimmen, die sich aus dem so genannten Transparenzregister ergeben. Das Register soll verhindern, dass sich die wirklichen Eigentümer von Unternehmen hinter Strohmännern verstecken können.

Unstimmigkeiten müssen zukünftig an dieses Transparenzregister gemeldet werden. Damit wälzt der Staat seine eigene Überwachungsaufgabe auf die Immobilienmakler ab. Gutheißen kann man dies nicht, zumal eine Nichtmeldung als Ordnungswidrigkeit geahndet wird.

Positiv ist jedoch, dass die zunächst geplante Absenkung der Haftungsschwelle offenbar vom Tisch ist, nach der auch einfache Fahrlässigkeit ausreichen sollte, um im Fall eines Verstoßes gegen das Geldwäschegesetz bestraft zu werden.

Letztlich bleibt jedoch festzuhalten, dass es für Immobilienmakler sehr schwer ist, Geldwäsche zu erkennen, weil sie nicht direkt an der Finanztransaktion bei Immobilienveräußerungen oder -vermietungen beteiligt sind. Sie wissen in der Regel nach Abschluss des Kaufvertrages nicht, ob bezahlt wird oder woher das Geld tatsächlich kommt. Formal endet die Tätigkeit mit der Beurkundung bzw. mit Abschluss des Miet- oder Pachtvertrages. Danach sind in der Regel die Banken am Zug, die ihrerseits Verpflichtete nach dem Geldwäschegesetz sind.

Bevor die geplanten Neuregelungen Gesetz werden, müssen noch Bundestag und Bundesrat das Gesetz beraten. Die Richtlinie ist bis zum 10. Januar 2020 in nationales Recht umzusetzen. Mit einem Inkrafttreten ist bis Ende des Jahres zu rechnen.

Die Immobilienbranche ist im Bereich der Geldwäscheprävention selber bereits tätig geworden. So hat der Berufsverband RICS gemeinsam mit Branchenakteuren weltweit gültige Anti-Korruptionsrichtlinien erarbeitet. Sie sind zum 1. September in Kraft getreten.

Mit der neuen Geldwäscherichtlinie erhält die FIU neue Befugnisse. Bei automatisiertem Datenabgleich mit der gemeinsamen Datenbank der Polizeien (INPOL Bund) erhält sie Kenntnis auch von Treffern im Bereich besonders geschützter Daten. Zudem sollen geldwäscherechtliche Pflichten künftig auch für Versteigerungen durch die öffentliche Hand gelten, insbesondere für Gerichte im Zwangsversteigerungsverfahren. Die Öffentlichkeit soll auf das Transparenzregister zugreifen dürfen, das die tatsächlich wirtschaftlich Berechtigten von Unternehmen auflistet. «

Dr. Christian Osthus, IVD/Haufe Online-Redaktion

31

Im Jahr 2018 kamen von 77.252 Verdachtsmeldungen auf Geldwäsche oder Terrorismusfinanzierung gerade einmal 31 von Immobilienmaklern.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Und immer wieder die Reservierungsgebühr

Zur Unwirksamkeit einer Vereinbarung einer Reservierungsgebühr in AGB des Maklers gem. § 307 BGB. Die Kenntnis der Nichtschuld gem. § 814 BGB ist nicht gegeben, wenn der Leistende trotz Zweifel an der Wirksamkeit der vereinbarten Reservierungsgebühr davon ausgeht, die gezahlte Reservierungsgebühr ohnehin zu schulden, weil diese nach der Vereinbarung der Parteien bei Zustandekommen des Immobilienkaufvertrags auf die Maklercourtage angerechnet werden soll.

LG Bremen, Urteil vom 02.10.2017 – Az. 1 O 1683/16



Der Makler kann entgeltpflichtige Reservierungen vornehmen, muss dabei jedoch einiges beachten.

Maklerkunde, trotz geäußelter rechtlicher Bedenken, 5.400 Euro an den Makler. Die Verkaufsverhandlungen zogen sich hin, sodass das Objekt auch zwischenzeitlich auf Wunsch des Verkäufers wieder online zum Verkauf aktiviert wurde. Der Kunde sagte den für Ende August vorgesehenen Notartermin ab und forderte im Nachgang die Reservierungsgebühr zurück.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Kunde erhielt seine Reservierungsgebühr zurück. Bei der vom Makler verwendeten Regelung handelte es sich, trotz handschriftlicher Zusätze, um Allgemeine Geschäftsbedingungen i. S. d. § 305 Abs. 1 BGB.

Die getroffene Vereinbarung, wonach dem Beklagten für die verbindliche Reservierung des Grundstücks ein Betrag von 5.400 Euro zusteht, den er nur dann zurückzahlen muss, wenn der Kaufvertrag aus Gründen, die beim Verkäufer liegen, nicht zustande kommt, benachteiligt den Kläger unangemessen und ist deshalb gemäß § 307 BGB unwirksam. Die Pflicht zur Zahlung der Reservierungsgebühr be-

vorteilt allein den Makler und bringt für den Kunden keinen Mehrwert. Durch die Reservierungsvereinbarung sichert sich allein der Makler eine erfolgsunabhängige Vergütung, ohne dass gewährleistet ist, dass sich aus dieser Vereinbarung für den Kunden nennenswerte Vorteile ergeben.

Die Dauer der zugesagten Reservierung betrug hier lediglich einen Monat, sodass keinesfalls die Gefahr bestand, das Objekt nicht mehr anderweitig zu dem ins Auge gefassten Kaufpreis veräußern zu können.

FAZIT: Für den Fall einer Reservierungsvereinbarung durch einen Makler wäre Folgendes wichtig:

- › eine möglichst individuelle Vereinbarung; keine Vorlage eines Formulars
- › Es muss deutlich werden, dass der Makler die Verkaufsentscheidung des Verkäufers auch beeinflussen kann, sodass tatsächlich kein Verkauf an Dritte zu befürchten ist.
- › eine mehr als einen Monat andauernde Laufzeit

Wichtig ist die Regelung, dass im Fall, in dem der potenzielle Käufer das Nichtzustandekommen des Kaufvertrages nicht zu vertreten hat, die Gebühr nicht verloren, sondern zurückzuerstatten ist. Dem Kunden ist durch einen Vorbehalt des Nachweises offenzuhalten, dass der Makler nur einen geringeren Aufwand hatte. Bis zur endgültigen Entscheidung dürfte es daher schwierig sein, eine „wirksame“ Vereinbarung mit dem Kunden abzuschließen. «

SACHVERHALT: Der Maklerkunde zahlte an den Makler eine Reservierungsgebühr in Höhe von 5.400 Euro, die dieser trotz Zahlungsaufforderung nicht zurückzahlte.

Der beklagte Makler hatte im Sommer 2016 ein bebauten Grundstück zum Verkauf angeboten. Der klagende Kunde besichtigte das Objekt und unterzeichnete später die ihm vom Makler zur Verfügung gestellten Formulare „Notar-Beauftragung und Reservierungsauftrag für den Abschluss eines Immobilienkaufvertrags“ sowie einen „Reservierungsauftrag/Vereinbarung Maklercourtage“.

Zugleich schlossen die Parteien mit gesondertem Schriftstück eine Maklercourtage-Vereinbarung, wonach dem Beklagten aufgrund der Vermittlungsleistungen eine Courtage in Höhe von insgesamt 20.400 Euro inkl. Mehrwertsteuer zusteht. Die Parteien vereinbarten folgende Zahlungsbedingungen:

- › 5.400 Euro fällig und zahlbar sofort mit Reservierung als Nachweis-Courtage; wenn der Kaufvertrag aus Gründen, die beim Verkäufer liegen, nicht zustande kommt, wird der Betrag innerhalb von 14 Tagen zurückgezahlt. Reservierung läuft ab sofort bis zum Kaufabschluss ca. 20.08.2016.
- › 15.000 Euro fällig mit Abschluss des Kaufvertrags als Vermittlungs-Courtage und zahlbar innerhalb von drei Tagen nach Kaufvertragsabschluss.

Die Vereinbarung enthielt auch handschriftliche Einfügungen durch den Makler. Am 27.07.2016 zahlte der klagende

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Unerlaubte Erhaltungsmaßnahme: Änderung der Rechtsprechung

Einem Eigentümer, der eigenmächtig Instandsetzungs- und Instandhaltungsarbeiten am gemeinschaftlichen Eigentum durchführt, steht kein Ersatzanspruch aus Geschäftsführung ohne Auftrag oder Bereicherungsrecht zu. Das gilt auch dann, wenn die von dem Eigentümer durchgeführte Maßnahme ohnehin hätte vorgenommen werden müssen.

BGH, Urteil v. 14.06.2019, V ZR 254/17

FAKTEN: Eigentümer K lässt einfach verglaste Holzfenster durch Kunststofffenster ersetzen. Ähnlich waren vorher viele Eigentümer in der Eigentumsanlage vorgefahren. Sie stützten sich dabei auf die Gemeinschaftsordnung, in der es heißt, dass jeder Eigentümer zur ordnungsgemäßen Instandhaltung und Instandsetzung seiner Wohnung verpflichtet sei und diese Verpflichtung insbesondere die Fenster umfasse. K klagt nun gegen die Gemeinschaft auf Wertersatz. Ohne Erfolg!

ENTSCHEIDUNG: Die Fenster nebst Rahmen stünden gemäß § 5 Abs. 2 WEG zwingend im gemeinschaftlichen Eigentum. Die Eigentümer hätten zwar die Möglichkeit, etwas anderes zu vereinbaren, eine solche

Regelung enthalte die Gemeinschaftsordnung jedoch nicht. K könne von der Gemeinschaft keine Erstattung der Kosten verlangen. Nach der bisherigen Rechtsprechung des BGH komme ein Bereicherungsausgleich in Betracht, wenn die Maßnahme ohnehin würde durchgeführt werden müssen. Diese Ausnahme hält das Gericht jedoch nicht weiter aufrecht. Auch der Irrtum sämtlicher Eigentümer der Eigentumsanlage, die Erneuerung der Fenster sei Aufgabe der jeweiligen Sondereigentümer, ändere an der Auffassung nichts.

FAZIT: Der BGH ändert in kurzer Zeit seine Auffassung. Er erteilt sämtlichen Aufwendungsersatzansprüchen eine Absage, so-

weit ein entsprechender Eigentümer nicht als Notgeschäftsführer gehandelt hat. Diese strenge Sichtweise hat eine vertretbare Grundlage (§ 21 Abs. 4 WEG). Anders dürfte es, nach der hier vertretenen Auffassung, bei einem irrtümlichen Handeln sein. Fraglich ist auch, was gilt, wenn ein Eigentümer den Verwalter auf eine Erhaltungsmaßnahme anspricht, die regelmäßige Versammlung aber erst im nächsten Jahr stattfinden wird. Hat ein Eigentümer in diesem Fall oder dann, wenn er eine bauliche Veränderung anstrebt, zu der er die Zustimmung der anderen Eigentümer benötigt, ein Recht darauf, dass der Verwalter eine außerordentliche Versammlung einberuft? Nach der hier vertretenen Auffassung ist ein solches Recht zu bejahen.

Aktuelle Urteile

FLÄCHEN UND FLURE

Eingeschränktes Sondernutzungsrecht möglich

An Flächen oder Fluren, die Zugang zu Räumen ermöglichen, die im gemeinschaftlichen Eigentum stehen, kann wenigstens ein eingeschränktes Sondernutzungsrecht eingeräumt werden.

OLG München, Beschluss v. 10.04.2019, 34 Wx 92/18

FAKTEN: In der Gemeinschaftsordnung sind Eigentümern beschränkte Sondernutzungsrechte eingeräumt, unter anderem auch für die Zugangsräume zu Heizungs-, Zähler- und Tankraum. Das Grundbuchamt meint, die Regelung könne nicht eingetragen werden, da diese Räume zwingend im gemeinschaftlichen Eigentum stünden. Zu Unrecht. Der Einräumung eines Sondernutzungsrechts stehe die Vorschrift des § 5 Abs. 2 WEG nicht entgegen. Denn hier sei das Sondernutzungsrecht ausdrücklich beschränkt eingeräumt worden, sodass der Zugang der weiteren Eigentümer zur Heizung und zum Tankraum schon deswegen gewährleistet sei.

FAZIT: Um einem Eigentümer die Möglichkeit zu geben, einen dem gemeinschaftlichen Gebrauch der Eigentümer dienenden Raum im Wesentlichen allein zu gebrauchen, kann man überlegen, an ihm ein Sondernutzungsrecht zu begründen. Dieses muss allerdings ein Mitgebrauchsrecht der anderen Eigentümer vorsehen, was wohl ausdrücklich angeordnet werden muss. Ein dauerhafter Mitgebrauch kann jedenfalls nicht aus § 242 BGB hergeleitet werden. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTUMSERWERB

Guter Glaube und Sondernutzungsrecht

Der Schutz des guten Glaubens beim Erwerb eines Eigentums erstreckt sich auch auf Bestand und Umfang eines im Grundbuch eingetragenen Sondernutzungsrechts.

LG München I, Urteil v. 19.12.2018, 1 S 391/18 WEG

FAKTEN: B kauft vom Bauträger Z in einem zu Eigentum umgewandelten Haus eine Wohnung. Der Bauträger verspricht, unterhalb des Sondereigentums des B zwei Räume auszuschachten und dem B daran Sondernutzungsrechte einzuräumen. Der Bauträger sieht sich zu diesem Tun aufgrund von Vollmachten berechtigt. Die Gemeinschaft verlangt später von B, es zu dulden, dass die Räume beseitigt werden. Denn die Räume fänden sich weder in der Teilungserklärung noch im Aufteilungsplan. Die Klage hat keinen Erfolg! Denn B hat, so das Gericht, an den Räumen gutgläubig ein Sondernutzungsrecht erworben, da sie im Grundbuch als Sondernutzungsrecht eingetragen gewesen seien. Dieses habe das Recht auf Herstellung dieser Räume „beinhaltet“. Auf die Frage, ob Z aufgrund der Vollmachten berechtigt war, das Sondernutzungsrecht einzuräumen und den Raum herzustellen, komme es nicht an.

FAZIT: Sind allerdings Teilungsvertrag oder Teilungserklärung und Aufteilungsplan, was die Zugehörigkeit eines Raums zum Sondereigentum betrifft, widersprüchlich, so entsteht kein Sondereigentum an diesem Raum.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Regelung des Erlaubten durch Beschluss

Die Eigentümer können zum Gebrauch einer Fläche, die einem Sondernutzungsrecht unterliegt, Beschlüsse fassen.

LG Itzehoe, Urteil v. 21.12.2018, 11 S 85/16

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, dass die Stellplätze ab sofort nur für das Abstellen für Autos mit einem Gewicht von maximal 2 t genutzt werden dürfen. Wohnwagen und Wohnmobile dürfen auf den Stellplätzen nicht mehr geparkt werden. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Mit Erfolg. Zwar bestehe eine Beschlusskompetenz, die Ausübung eines Sondernutzungsrechts an Parkplätzen durch Beschluss zu regeln. Die mit dem Beschluss getroffene Regelung führe auch nicht zu einer unzulässigen Aushöhlung des Sondernutzungsrechts. Der Beschluss sei aber ungültig, da er willkürlich sei: So sei unklar, ob die Abmessung oder das Gesamtgewicht von 2 t entscheidend sei.

FAZIT: Trotz eines Sondernutzungsrechts können die Eigentümer den allgemeinen Gebrauch per Beschluss regeln. Sie können z. B. über die Bepflanzung einer einem Sondernutzungsrecht unterliegenden Fläche Gebrauchsbestimmungen treffen. Etwas anderes gilt, wenn eine solche ein Sondernutzungsrecht seinem Inhalt nach „aushöhlt“. Dies ist etwa der Fall, wenn für eine Gartensondernutzungsfläche ein „Ziergarten“ vorgeschrieben wird.

AUFWENDUNGSERSATZ

Einholung eines Gutachtens

Holt ein Eigentümer wegen des Zustandes des gemeinschaftlichen Eigentums eigenmächtig ein Gutachten ein, können die Eigentümer bei der Entscheidung der Gemeinschaft über Aufwendungsersatz grundsätzlich widersprechen.

LG Hamburg, Beschluss v. 16.11.2018, 318 S 44/18

FAKTEN: Eigentümer K holt wegen „Lärms“ der Heizung ein Gutachten ein. Er zahlt dafür 1.500 Euro. In der Versammlung beantragt er, dass ihm die Gemeinschaft die Kosten dafür erstattet. Dies lehnen die Eigentümer ab. Gegen diesen Negativbeschluss geht K vor. Ohne Erfolg. Richtet sich eine Anfechtungsklage gegen einen Negativbeschluss, mit dem der Antrag eines Eigentümers, seine Aufwendungen zu erstatten, abgelehnt worden sei, sei zu prüfen, ob im Zeitpunkt der Beschlussfassung alleine (!) die freiwillige Erfüllung des Anspruchs ordnungsmäßiger Verwaltung entsprochen hätte. Diese Voraussetzung sei im Fall nicht erfüllt gewesen. Denn die Einholung des TÜV-Gutachtens habe nicht dem wirklichen oder mutmaßlichen Willen der Gemeinschaft entsprochen.

FAZIT: Eine Klage auf einen konkreten Beschluss hat nur dann Erfolg, wenn sich das Entschließungs- und das Auswahlermessens der Eigentümer auf „null“ reduziert hat. Dies ist eigentlich nie der Fall. Besser ist es daher, auf Grundlage eines reduzierten Entschließungsmessens auf eine Ermessensentscheidung des Gerichts zu klagen.

VERWALTERWAHL**Mehrere Kandidaten für das Amt**

Stellen sich mehrere Personen für das Amt des Verwalters zur Wahl, muss über jede Person abgestimmt werden, sofern nicht ein Bewerber bereits die absolute Mehrheit erreicht und die Eigentümer nur eine Ja-Stimme abgeben können.

BGH, Urteil v. 18.01.2019, V ZR 324/17

FAKTEN: In einer Versammlung steht die Bestellung des Verwalters an. Neben dem Amtsinhaber gibt es drei weitere Bewerber. Bei der Abstimmung über den ersten Bewerber entfallen 463,40/1.000 Miteigentumsanteile auf die Ja-Stimmen, 382,25/1.000 auf die Nein-Stimmen sowie 89,70/1.000 auf Enthaltungen. Der Versammlungsleiter stellt fest, damit sei der bisherige Amtsinhaber wiedergewählt worden. Weiterer Abstimmungen bedürfe es nicht. Es wird der Abschluss eines Verwaltervertrages mit dem Altverwalter beschlossen. Eigentümer K geht gegen beide Beschlüsse vor. Die Klage hat Erfolg!

ENTSCHEIDUNG: Der Beschluss über die Verwalterbestellung war nicht ordnungsmäßig zustande gekommen. Denn der Verwalter habe die Abstimmung zu Unrecht bereits nach dem ersten Wahlgang abgebrochen. Stellten sich mehrere Bewerber für das Amt des Verwalters zur Wahl, müsse über jeden Kandidaten abgestimmt werden, sofern nicht ein Bewerber die absolute Mehrheit erreicht habe und die Eigentümer nur eine Ja-Stimme abgeben könnten.

FAZIT: Bei einer Abstimmung über einen Beschluss sind Enthaltungen grundsätzlich nicht mitzuzählen. Wer sich der Stimme enthält, will weder ein zustimmendes noch ein ablehnendes Votum. Der Versammlungsleiter kann nach pflichtgemäßem Ermessen den Abstimmungsmodus und das Wahlverfahren festlegen. In Betracht kommt insoweit etwa, dass jeder Eigentümer bei einer nacheinander erfolgenden Abstimmung über die einzelnen Bewerber insgesamt nur eine Ja-Stimme vergeben kann. Möglich ist allerdings auch, dass die Eigentümer von ihrem Stimmrecht in jedem Wahlgang unabhängig von ihrem vorangegangenen Stimmverhalten Gebrauch machen können.

GERICHTSVERFAHREN**Verwalter darf Berufung einlegen**

Der Verwalter darf nicht nur einen Anwalt beauftragen, sondern ihm auch Prozessvollmacht erteilen. Die umfasst nach § 81 ZPO sämtliche Prozesshandlungen in allen Instanzen, also auch eine Berufungseinlegung für die beklagten Eigentümer einer Anfechtungsklage. Angesichts der knappen Frist dürfte es ihm zumeist unmöglich sein, gerade bei größeren Eigentumsanlagen oder in der Ferienzeit eine Versammlung durchzuführen, um vor der fristgerechten Berufungseinlegung ein Meinungsbild der Eigentümer mit einer entsprechenden Weisung zu erreichen.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 02.05.2019, 2-13 S 127/17

TEILEIGENTUM**Burgerladen als Restaurant**

Eine Gebrauchsvereinbarung „Restaurant“ legt fest, dass das einem Teileigentum zugeordnete Sonder Eigentum als Betrieb eines Gastwerbes genutzt werden darf, das in erster Linie Speisen und Getränke zum Verzehr anbietet und hieraus seine wesentlichen Umsätze generiert. Die Möglichkeit, Speisen zum späteren Verzehr mitzunehmen, steht nicht im Vordergrund. Im Unterschied zu einer Imbissbude hat ein Schnellrestaurant Sitzplätze und zumindest rudimentäres Gedeck. Ein Schnellrestaurant stellt somit eine Unterform des Restaurants dar.

LG Stuttgart, Beschluss v. 12.03.2019, 19 S 31/18

EINZAHLUNG DES GERICHTSKOSTENVORSCHUSSES**Wann eine Verzögerung hinzunehmen ist**

Der Partei ist meist eine Erledigungsfrist von einer Woche zur Einzahlung des angeforderten Gerichtskostenvorschusses zuzugestehen. Der Zeitraum kann sich, je nach Einzelfall, verlängern. Für die Berechnung der noch hinnehmbaren Verzögerung von 14 Tagen ist darauf abzustellen, um wie viele Tage sich der für die Zustellung der Klage ohnehin erforderliche Zeitraum infolge der Nachlässigkeit des Klägers verzögert hat, nicht aber auf die Zeitspanne zwischen der Aufforderung zur Einzahlung der Gerichtskosten und deren Eingang bei der Gerichtskasse.

BGH, Urteil v. 17.05.2019, V ZR 34/18

Mietrecht

Urteil des Monats: Grundsatzentscheidung des BGH zur Anwendung der Sozialklausel

Hohes Alter eines Mieters und/oder lange Mietdauer alleine stellen ohne weitere Feststellungen noch keine Härte im Sinne des § 574 Abs. 1 Satz 1 BGB dar. Kommen noch Erkrankungen hinzu, aufgrund deren beim Mieter eine Verschlechterung seines gesundheitlichen Zustands zu erwarten ist, kann dies in der Gesamtschau zu einer Härte führen.

BGH, Urteil v. 22.05.2019, VIII ZR 180/18

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft ein Mietverhältnis über eine 73 Quadratmeter große Drei-Zimmer-Wohnung in Berlin zu einer Monatsmiete von 482 Euro. Das Mietverhältnis wurde im Jahre 1937 begründet. Die Mieterin ist mittlerweile 79 Jahre alt. Die Wohnung wurde im August 2015 veräußert. Der Erwerber hat das Mietverhältnis wegen Eigenbedarfs gekündigt. Die Mieterin hat der Kündigung widersprochen. Das Landgericht hat das Mietverhältnis auf Grund des Kündigungswiderspruchs auf unbestimmte Zeit fortgesetzt. Auf die Revision des Vermieters hat der BGH das Urteil aufgehoben.

ENTSCHEIDUNG: Nach § 574 Abs.1 Satz 1 BGB kann der Mieter der Kündigung des

Vermieters widersprechen und von ihm die Fortsetzung des Mietverhältnisses verlangen, wenn die Beendigung des Mietverhältnisses für ihn, seine Familie oder einen Angehörigen seines Haushalts eine nicht zu rechtfertigende Härte bedeuten würde. Vorliegend kamen als Härtegründe in Betracht: das hohe Lebensalter der Mieterin, die lange Wohndauer, eine altersbedingte Erkrankung (Demenz), das in Berlin bestehende unzureichende Wohnungsangebot. Alle Gründe sind am Einzelfall auszurichten. Eine Erkrankung des Mieters kann in Verbindung mit dessen hohem Lebensalter und langer Wohnzeit in der Gesamtschau zu einer Härte führen, wenn im Falle eines Wohnungswechsels die ernsthafte Gefahr einer erheblichen

Verschlechterung der gesundheitlichen Situation des erkrankten Mieters besteht. Bei der Bewertung und Gewichtung der widerstreitenden Interessen haben die Richter jedoch auch den Belangen des Vermieters, der die Mietwohnung zum Zwecke der Selbstnutzung erworben hat, eine angemessene Bedeutung zuzumessen. Daran hat es hier gefehlt.

FAZIT: Der Mieter hat ein fachärztliches Attest vorzulegen. Das Gericht hat ggf. von Amts wegen ein Sachverständigen-gutachten zu Art, Umfang und den konkreten Auswirkungen der beschriebenen Erkrankung auf die Lebensführung des betroffenen Mieters und den Verlust der vertrauten Umgebung einzuholen.

Aktuelle Urteile

ORTSÜBLICHE VERGLEICHSMIETE

Breite Streuung der Miethöhe stellt ein Sachverständiger im Mieterhöhungsprozess eine breite Streuung der Miethöhe von Vergleichswohnungen fest, darf das Gericht nicht ohne Weiteres den höchsten Wert als ortsübliche Vergleichsmiete ansetzen.

BGH, Urteil v. 24.04.2019, VIII ZR 82/18

FAKTEN: Die Vermieterin einer Wohnung verlangt vom Mieter die Zustimmung zu einer Mieterhöhung. Sie meint, sie könne die Zustimmung zu einer Mieterhöhung bis zur oberen Grenze der ortsüblichen Vergleichsmiete beanspruchen. Der BGH verneint dieses Recht. Gelangt ein Sachverständiger zu einer großen Streubreite der gezahlten Mieten, könne nicht ohne Weiteres der obere Wert als ortsübliche Vergleichsmiete zugrunde gelegt werden. Stets müssten qualitative Unterschiede der Vergleichswohnungen zu der zu beurteilenden Wohnung berücksichtigt werden, etwa durch Zu- und Abschläge oder ein Punktesystem. Soweit sich danach eine breite Marktstreuung ergibt, dürfe die ortsübliche Vergleichsmiete nicht mit dem oberen Wert der Streubreite gleichgesetzt werden.

FAZIT: Es kann grundsätzlich gerechtfertigt sein, den arithmetischen Durchschnittswert anzusetzen. Kommt es jedoch zu einer auffälligen Häufung der Vergleichsmieten um einen kleinen Wert herum, kann die dadurch repräsentierte kleine Bandbreite die ortsübliche Vergleichsmiete darstellen, sodass der Vermieter die Zustimmung zu einer Mieterhöhung bis zum höchsten Wert dieser kleinen Bandbreite verlangen kann.

Aktuelle Urteile

MIETVERTRAG ÜBER LADENLOKAL

Sortimentsbindung bei ausgeschlossenen Konkurrenzschutz

Der formularmäßige Ausschluss von Konkurrenz-, Sortiments- und Branchenschutz in einem Einkaufszentrum stellt trotz Betriebspflicht und Sortimentsbindung keine unangemessene Benachteiligung im Sinne von § 307 Abs.1 BGB dar.

KG, Urteil v. 11.04.2019, 8 U 147/17

FAKTEN: In einem Formularymietvertrag über Ladenflächen in einem Einkaufszentrum ist als Vertragszweck der Betrieb eines Fastfood-Restaurants vereinbart. Ansprüche des Mieters auf Konkurrenzschutz sind vertraglich ausgeschlossen. Der Mieter erachtet den Ausschluss von Konkurrenzschutz für unwirksam und hat deshalb das Mietverhältnis fristlos gekündigt. Der Vermieter klagt auf Feststellung, dass der Mietvertrag fortbesteht. Mit Erfolg. Nach herrschender Meinung ist eine Klausel über eine Sortimentsbindung wirksam, auch wenn dem Mieter zugleich Konkurrenzschutz versagt wird. Durch den Ausschluss von Konkurrenzschutz sollen Streitigkeiten über Überschneidungen in den jeweiligen Sortimenten vermieden werden.

FAZIT: Da die Frage der Wirksamkeit von kombinierten Klauseln zum Ausschluss von Konkurrenz-, Sortiments- und Branchenschutz bei gleichzeitiger Auferlegung einer Betriebspflicht und Sortimentsbindung in der obergerichtlichen Rechtsprechung unterschiedlich beurteilt wird, hat das Gericht die Revision zugelassen. Diese ist beim BGH unter dem Aktenzeichen XI ZR 51/19 rechthängig.

GEWERBEMIETE

Räumungsverfügung gegen Wohnungsnutzer

Eine Räumungsverfügung ist unter Berücksichtigung der gesetzgeberischen Wertung der Vorschriften der §§ 940, 940a ZPO auch für gewerblich genutzte Räume zulässig.

KG Berlin, Beschluss v. 09.05.2019, 8 W 28/19

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein Mietverhältnis über gewerblich genutzte Räume. Das Mietverhältnis ist beendet. Der Vermieter betreibt die Zwangsvollstreckung. Hierbei stellt sich heraus, dass der Mieter die Räumlichkeiten einem Untermieter zu Wohnzwecken überlassen hat. Der Eigentümer der Räume macht geltend, dass er hiervon nichts gewusst habe. Er beantragt, die Wohnungsnutzerin im Wege der einstweiligen Verfügung zur Räumung zu verpflichten. Zu Recht. Nach § 940 ZPO sind einstweilige Verfügungen auch zum Zwecke der Regelung eines Zustandes zulässig, sofern diese zur Abwendung wesentlicher Nachteile nötig erscheint. Die Anwendung in diesem Fall ist zwar streitig, das Gericht meint jedoch, der Vermieter von Gewerberäumen bedürfe in diesem Fall eines besonderen Schutzes.

FAZIT: Die Voraussetzungen des § 940a ZPO sind vom Vermieter glaubhaft zu machen. Zusätzliche Anforderungen an das Vorliegen eines Verfügungsgrundes, etwa eine Interessenabwägung, sind bei Vorliegen der Voraussetzungen des § 940a Abs. 2 ZPO nicht zu stellen.

REINIGUNGSPFLICHT

Fensterflächen, die nur von außen zu reinigen sind

Die Reinigung gemieteter Räume obliegt nach allgemeiner Ansicht dem Mieter. Dies gilt auch für die Reinigung von Fenstern, deren Außenflächen nicht von der Wohnung aus zu reinigen sind.

BGH, Beschluss vom 21.08.2018 – VIII ZR 188/16

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Mietverhältnis über eine im 1. OG eines ehemaligen Fabrikgebäudes gelegene Wohnung. Die Räume werden über eine großflächige Fensterfront belichtet. Die Fenster können konstruktionsbedingt nur zu einem geringen Teil geöffnet werden. Zur Reinigung dieser Fenster muss ein professionelles Reinigungsunternehmen beauftragt werden. Zwischen den Parteien ist streitig, ob der Auftrag hierzu vom Vermieter oder vom Mieter zu erteilen ist und wer von den Parteien hierfür die Kosten zu tragen hat. Der Mieter, meint der BGH. Er sei auf Grund seiner Obhutspflicht gehalten, die Mieträume zu reinigen. Dies gilt grundsätzlich auch für die Außenflächen der Wohnungsfenster einschließlich der Fensterrahmen.

FAZIT: Fraglich kann sein, ob etwas anderes gilt, wenn die Belichtung der Mieträume über eine Glasfront erfolgt, deren Außenflächen nicht von der Wohnung aus zu reinigen sind. Hier wäre in Erwägung zu ziehen, dass die Glasfront Teil der Fassade ist, für deren Reinigung der Vermieter zuständig ist. Der BGH befasst sich mit dieser Frage jedoch nicht.

Technologie, IT & Energie



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Union Investment, Immobilieninvestitionsstudie I/2019

AUS EIGENEM HAUSE

Kooperation neu ausgerichtet

Haufe und FIO Systems werden die webbasierte ERP-Lösung Haufe-FIO axera jeweils eigenständig weiterentwickeln und unter verschiedenen Namen am Markt anbieten. Haufe erwirbt hierfür von FIO den axera-Quellcode. Ausgehend von unterschiedlichen Marktstrategien beider Häuser wird die webbasierte ERP-Lösung Haufe-FIO axera zukünftig in zwei unterschiedliche Richtungen weiterentwickelt: Haufe wird das bisherige Produkt unter dem Namen Haufe axera anbieten, Dr. Klein und FIO unter dem Namen WOWIport. Den Marktteilnehmern wird durch die Neuausrichtung der Kooperation künftig ein breiteres und differenzierteres Angebot webbasierter Softwaresysteme für die Immobilienbewirtschaftung und -verwaltung zur Verfügung gestellt werden.

ZUKUNFT BAU

BMI und BBSR suchen Projektideen für Förderrunde 2019

Das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI) und das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) haben die Förderrunde 2019 des Innovationsprogramms „Zukunft Bau“ gestartet. Forschungs- und Entwicklungsprojekte können bis zum 15. Oktober eingereicht werden. Schwerpunkte der Förderung sind der Gebäudebestand, die Senkung von Bau- und Lebenszykluskosten, Mehrwerte von Architektur und baukultureller Praxis, die Entwicklung der Prozess- und Wertschöpfungsketten und vieles mehr. Anträge unter: www.zukunftbau.de/forschungsfoerderung

SMART BUILDING CONVENTION

Am 16. und 17. Oktober 2019 veranstaltet AACHEN BUILDING EXPERTS zum zweiten Mal die „Smart Building Convention – Innovative Gebäudetechnik planen, bauen und betreiben“. Vorträge und Workshops behandeln praxisnah die aktuellen Themen der Technischen Gebäudeausrüstung und digitaler Gebäude. Die Fachkonferenz richtet sich an Entscheider, Fach- und Führungskräfte sowie Interessierte aus der freien Wirtschaft, der öffentlichen Verwaltung und Hochschulen. Im Eurogress Aachen ist sie Austauschforum zur ganzheitlichen Planung, Digitalisierung der Gebäude-, Mess- und Regelungstechnik oder Energieeffizienz durch intelligente TGA-Lösungen. Programm und Anmeldung unter www.smart-building-convention.de

WECHSELSEITIGE INTEGRATION

EverReal und casavi starten Kooperation



EverReal und casavi kooperieren ab sofort. Sie wollen zusammen ein umfassend digitalisiertes Immobilienmanagement ermöglichen. Dabei werden die beiden Plattformen wechselseitig integriert, sodass sie für die Beteiligten als eine Einheit nutzbar sind. EverReal und casavi ergänzen sich, indem sie jeweils unterschiedliche Phasen bei der Nutzung einer

Immobilie abdecken: Vermietung und Verkauf von Wohnungen und Gewerbeflächen hat EverReal nahezu vollständig digitalisiert und automatisiert.

Die Weiterführung des Prozesses übernimmt casavi und bietet eine Plattform, die Eigentümer, Mieter, Hausverwalter und Dienstleister rund um die Immobilie in der Cloud vernetzt und somit eine nachhaltige Prozessorientierung bei gleichzeitig verbesserter Kundenorientierung ermöglicht. Bei Kündigung der Flächen beziehungsweise Auszug übernimmt EverReal dann wieder die Vermarktung bis zur erneuten Vermietung.

VERANSTALTUNG

IMMOBILIENBEWERTUNG IM DIGITALEN WANDEL

Die von der gif in Kooperation mit dem BIIIS veröffentlichte Richtlinie zum Immobilien-Daten-Austausch (gif-IDA, V2.0) definiert die Lieferung von Bewertungsgrunddaten an den Gutachter und die Rücklieferung von Wertgutachten des Wertgutachters an den Auftraggeber. Somit lässt sich die Immobilienbewertung an der Schnittstelle zwischen Gutachter und Auftraggeber nahezu komplett digital und ohne Medienbrüche abbilden. Die gif-Fachtagung zeigt anhand verschiedener Praxisprojekte, welche Synergien mit der Einführung des gif-Standards gehoben werden und welchen Herausforderungen sich Gutachter und Auftraggeber stellen müssen. Die Veranstaltung richtet sich an Gutachter, Asset Manager, Mitarbeiter von Kapitalverwaltungsgesellschaften. **11. September 2019, 13.30 – 18.00 Uhr**, 60322 Frankfurt/Main, www.gif-ev.de

IMMOBILIENPLATTFORM FÜR ALLE

ISTA UND FACILIOO PROBIEREN ETWAS NEUES

Der Energiedienstleister ista ist seit Jahren ein Big Player am Immobilienmarkt. Das Start-up Facilioo betreibt seit 2016 eine Digitalplattform für Hausverwaltungen, Mieter, Handwerker und Eigentümer. Gemeinsam starten die Unternehmen nun eine branchenübergreifende offene Immobilienplattform. Mit der Immobilienplattform, die nach Angaben der Kooperationspartner ausdrücklich weiteren Dienstleistern und Services offensteht, sollen alle Prozesse rund um die Bewirtschaftung einer Immobilie abgebildet und vereinfacht werden. Das teilt ista mit. Mit einem standardisierten und skalierbaren Prozess- und Service-Angebot werde eine Lücke im Immobilienbereich geschlossen: Bisher fehle ein einheitlicher Anlaufpunkt für alle Anbieter und Services.

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

„ALTANSCHLIESSER“

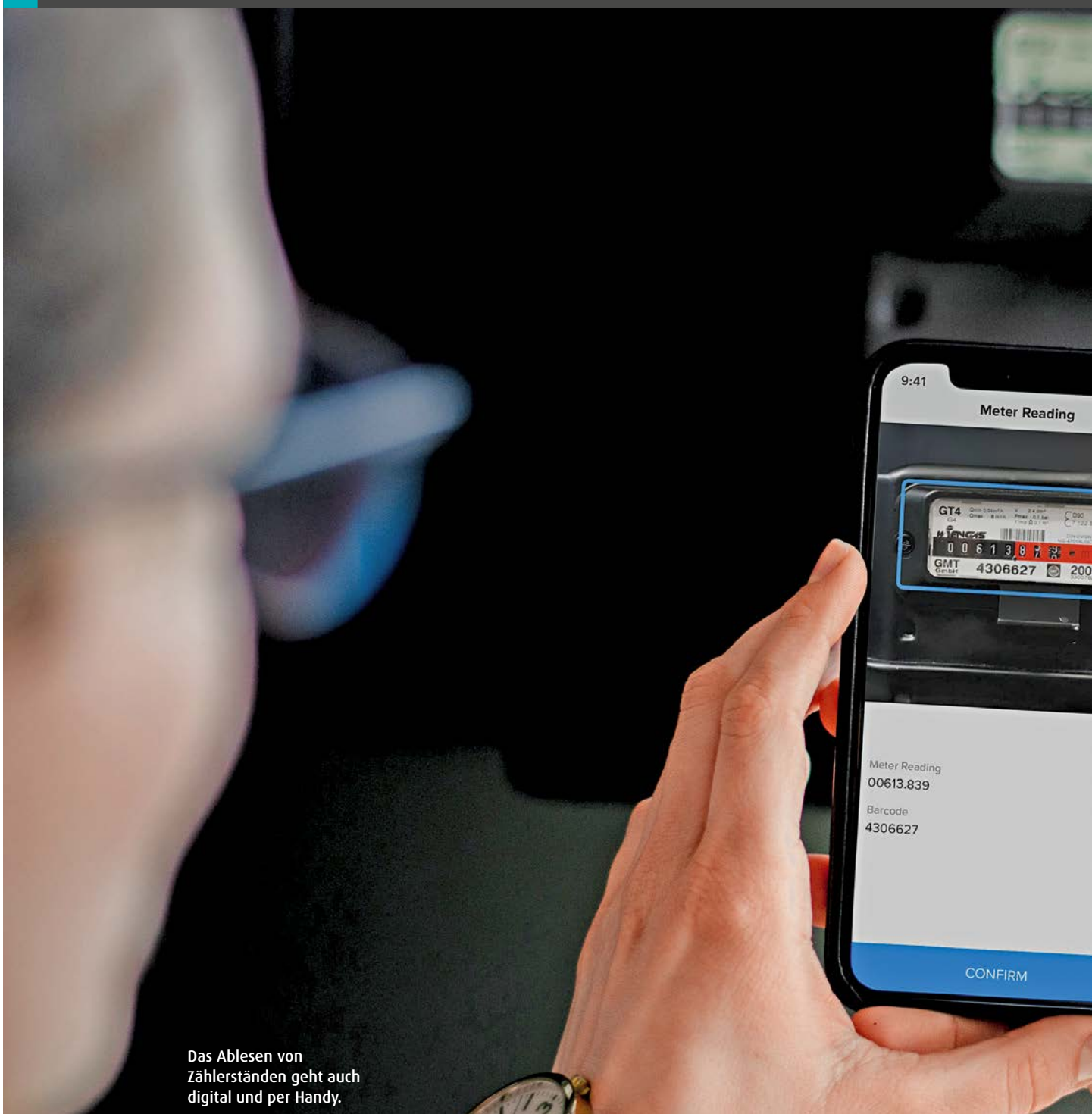
Verjährung von Beitragsforderungen

BGH, Urteil v. 27.06.2019 – Az. III ZR 93/18; § 8 VII

Im Streit stand die Frage, ab welchem Zeitpunkt und unter welchen Voraussetzungen Forderungen eines Wasser- und Abwasserzweckverbandes gegenüber Grundstückseigentümern verjährt sind.

Geklagt hatten die Eigentümer eines Grundstücks in Brandenburg gegen den örtlichen Zweckverband, nachdem ihre Liegenschaft bereits vor dem 01.01.2000 an das kommunale Trinkwassernetz angeschlossen wurde und der entsprechende Beitragsbescheid erst am 15.11.2011 – somit mehr als zehn Jahre später – auf der Grundlage einer Beitragsatzung aus dem Jahr 2009 erlassen wurde. Sie verfolgten ihre Rechtsposition im Rahmen einer Schadensersatzklage.

Der Bundesgerichtshof entschied, dass die Beitragsforderung in diesem konkreten Fall noch nicht verjährt war. Das Urteil hat grundsätzliche Bedeutung und Auswirkungen auf eine Vielzahl ähnlich gelagerter Fälle im Bundesland Brandenburg. Vorliegend ist nach Sicht des BGH die Beitragspflicht nach wirksamem Erlass der Rechtsgrundlage erst im Jahre 2009 – und somit viele Jahre nach dem tatsächlichen Anschluss – rückwirkend entstanden. Ein Verschulden der Amtsträger vor Ort liege nicht vor. Die Fragestellung in diesem konkreten Einzelfall betrifft über das Bundesland Brandenburg hinaus auch viele Grundstückseigentümer bundesweit.



Das Ablesen von Zählerständen geht auch digital und per Handy.

SELBSTABLESUNG

Win-win-Situation oder nur Zwischenlösung?



700.000

Selbstableser sind im letzten Jahr zu co.met hinzugekommen – mit 7,5 Millionen selbst abzulesenden Zählerstellen Marktführer in Deutschland.

Foto: anyline

Immer mehr Verwalter und Vermieter lesen Energieverbräuche selbst ab. Etablierte Messdienstleister unterstützen diesen Trend ebenso wie junge Start-ups. Letztere entwickeln oft gleich eine neue Technik dafür. Doch mittlerweile gibt es auch digitale Fernauslesung komplett ohne menschliches Zutun. Kann deshalb Selbstablesung eine langlebige Lösung sein? Welche potenziellen Probleme birgt sie? Was ist die Rolle des Gesetzgebers? Und: Wer macht dabei eigentlich den Gewinn? Eine Spurensuche.

Zunächst einmal: Der Markt für Selbstablesungen wächst. „Im nordamerikanischen Raum, in Kanada und den USA, haben wir einen stabilen Footprint für Selbstablesung. Auch im EU-Raum sind die Märkte für Selbstablesung wachsend, trotz der Smart Meter Rollouts“, schätzt Bernhard Reiterer, Utility-Spezialist bei Selbstablesungs-Software-Entwickler Anyline, der mit Anyline 11 eine auf Javascript basierende Lösung am Markt hat. „Bei uns sind allein im letzten Jahr 700.000 Selbstableser dazugekommen“, freut sich Peter Backes, Geschäftsführer von co.met, mit 7,5 Millionen selbst abzulesenden Zählerstellen hiesiger Marktführer.

Kein Wunder. Die neue Ablesewelt ist bequem. Und sie kommt den Ablesern entgegen, zumindest, wenn sie handy-affin sind. Doch das sollte ja auf fast alle Mitbürger zutreffen. Bei co.met erfolgen inzwischen 45 Prozent aller Selbstablesungen auf digitalen Wegen.

In Saarbrücken etwa entwickelte co.met, eine Tochter der dort ansässigen Stadtwerke, einfach einen Messaging-Dienst, der auf WhatsApp oder SMS basiert. Nach einer Aufforderung über WhatsApp muss der Mieter nur die Zählerstände in eine Karte eintragen, diese abfotografieren und zurücksenden. »



„Auch im EU-Raum sind die Märkte für Selbstablesung wachsend, trotz der Smart Meter Rollouts.“

Bernhard Reiterer, Utility-Spezialist, Anyline



„Wir konzentrieren uns auf die digitale Erfassung und Fernauslesung von Messdaten.“

Torben Pfau, Head Media Relations & Corporate Brand, ista

Beim SMS-Verfahren wird mit der Aufforderung ein Link zu einem Portal gesendet, in dem die Zählerstände händisch eingegeben werden. Die Auswertung beider Systeme erfolgt komplett digitalisiert und automatisiert. 400 Unternehmen nutzen diesen Service bereits für ihre Endkunden.

Es geht sogar noch einfacher. Mithilfe der vom Kölner Start-up pixolus entwickelten Technologie können die Zählerstände per App direkt und ohne händische Eingabe erfasst und übermittelt werden. Die Zähler werden anhand der Zählernummern identifiziert und die Medien, egal ob Gas, Fernwärme oder Wasser, automatisch zugeordnet. Auch diese Technologie wird schon eifrig genutzt. Der Vorteil: Die Fehlerquote geht deutlich zurück. Die Technologie OCR (für Optical Character Recognition oder optische Zeichenerkennung) wird auch von staatlichen Behörden genutzt, etwa zur Erkennung von Autonummernschildern.

Durch Digitalisierung sinken die Kosten über die gesamte Kette des Messprozesses

Der große Vorteil: Sinkende Kosten über die gesamte Messkette. Bei Anyline reicht dafür eine einfache Website ohne App. „Unsere Technologie war immer das billigste Element, Kunden brauchen keine teuren und wartungsintensiven mobilen Apps mehr“, so Reiterer.

Doch das ist noch nicht das Ende der Fahnenstange. „Dies mag alles auf den ersten Blick nach Digitalisierung klingen, ist aber die Optimierung eines im Grunde falschen und altertümlichen Prozesses“, meint Hans-Lothar Schäfer, Geschäftsführer von Qivalo. Nach wie vor müsse der Mieter ablesen. Das würde nicht immer funktionieren, da weiterhin Fehler- und Manipulationsmöglichkeiten gegeben seien.

Auch künftige Anforderungen nach Verbrauchstransparenz würden nicht erfüllt. Und weitergedacht: Das ständige Monitoring aller Messgeräte inklusive der Rauchwarnmelder sei ebenso wenig möglich wie die Einbindung der Gebäudetechnik zur Heizungsüberwachung und deren Optimierung. Das Mannheimer Unternehmen, das sich als Alternative zu etablierten Messdienstleistern versteht, setzt deswegen auf eine Verbindung zu einem Smart Meter Gateway. Damit, so Schäfer, wird gleich das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende erfüllt. „Bisher überlässt der Vermieter das Thema Smart Metering den Versorgern. Das führt zu mehreren Lösungen im Haus, mit Problemen bei Mieterwechsel und in der Zählerinstallation“, so Schäfer.

Zudem sehen nicht alle Marktteilnehmer den Trend zum Selbstablesen. „Bei unseren Kunden können wir das nicht feststellen. Wir machen eher die Erfahrung, dass Komplexität und Aufwand oftmals unterschätzt werden. Daher entscheiden sich manche Kunden, nachdem sie die Selbstablesung ausprobiert ha-

ben, durchaus wieder für einen professionellen Dienstleister“, so Torben Pfau, Head of Media Relations & Corporate Brand beim Messdienstleister ista.

Messstellenbetriebsgesetz bietet viele neue Geschäftsmöglichkeiten für Vermieter und Verwalter

Auch das Messstellenbetriebsgesetz könnte das Selbstablesen überflüssig machen. Denn damit bietet der Gesetzgeber mit Beginn des Jahres 2021 dem Vermieter bewusst die Möglichkeit, durch Bündelung mit Submetering die Hoheit über den Prozess zu übernehmen. Deswegen sollten die Messeinrichtungen bereits auf eine gemanagte Gesamtlösung mit Smart Meter Gateways im Vorfeld umgerüstet werden, um dann direkt vom Messstellenbetriebsgesetz zu profitieren.

Co.met hat eben dafür eine Plattform entwickelt, in der alle möglichen Arten digitaler Selbstablesung mithilfe von 600.000 Smart Meter Gateways vereint werden können. Dazu zählen Kanäle wie E-Mail, SMS, WhatsApp, aber auch vollständig digitalisierte Kanäle wie die für Funkzähler oder eben solche, bei denen schon digitale Messfühler digitalisiert sind. Derzeit getestet werden auch Chatbots. Aktuell zählen über 500 Stadt- und Gemeindewerke zu den Kunden. Die Chatbots brauchen keine eigene Software, so Backes, sondern es werde nur ein Mandant eingerichtet.

„Das war einfach nötig“, so Backes. „Durch die Papierkarten wurden wir zum größten Kunden der Deutschen Post mit eigener Postleitzahl. Das war kaum mehr zu handeln.“ Seine co.met sieht er als flexibelste Messwertbeschaffungsplattform in Deutschland, da sie alle oben genannten Kanäle vereinen kann.

Kunden warten nicht mehr auf Ableser – ein Job, den kaum noch jemand machen will

Hinzu kommt gerade auch in der Wohnungswirtschaft ein verändertes Kundenverhalten. „Die Mieter sind einfach nicht mehr bereit, auf einen Ableser zu warten“, so Backes. Auf der anderen Seite gebe es auch kaum noch Studenten, die den Ablesejob machen wollten. Da der Smart Meter Rollout, der aber nur die elektrischen Verbräuche betreffe, noch auf sich warten lasse, würden die Kunden die derzeit praktikabelste Lösung suchen. Und das seien zum einen Funkzähler oder eben die Kundenselbstablesung. Damit die Daten problemlos übermittelt werden können, hat co.met ein eigenes Kommunikationsnetz nach dem Standard Long Range Wide Area Network (LoRaWAN) »



„Durch den Smart Meter Rollout werden auch im Bereich des Submetering künftig immer weniger manuelle Ablesungen erfolgen.“

Andreas Göppel, Geschäftsführer Segment Dienstleistungen, noventic group



„Selbstablesung ist ein im Grunde falscher und altertümlicher Prozess.“

Hans-Lothar Schäfer, Geschäftsführer, Qivalo

aufgebaut. Ein Vorteil für den Kunden bei solchen Lösungen ist die niedrige Investitionsschwelle. Denn letztlich werden nur Messfühler ausgetauscht, die sowieso von Zeit zu Zeit gewechselt werden müssen. Hinzu kommt die Verbindung zum Gateway. Qivalo arbeitet hier mit einem pauschalen Tarif. Alle Daten sind in einer Cloud verfügbar. Der Kunde kann daraus Rechnungen, ein Energiemonitoring oder aber auch Energieausweise erstellen. „Das Smart Metering muss man heute schon mitdenken. Denn Gebäude haben eine Betriebsdauer von zehn Jahren. Da wäre es falsch, zwei Infrastrukturen, eine für das Smart Metering und eine für das normale Metering, zu installieren“, so Schäfer.

Smart Meter Rollout wird anfangs nur zehn Prozent der Wohnungen erfassen

Im Zuge des Smart Meter Rollouts, der zuerst nur etwa zehn Prozent aller Wohnungen, nämlich jene mit mehr als 6.000 kWh Jahresverbrauch, betrifft, rücken auch Lösungen in den Vordergrund, die auf die dafür nötigen Smart Meter Gateways setzen. Denn diese können die Messdaten erkennen und übermitteln.

„Der Smart Meter Rollout und die damit einhergehende Fernübertragung von Verbrauchsdaten trägt dazu bei, dass neben dem Smart Metering – insbesondere beim Strom – auch im Bereich des Submetering künftig immer weniger manuelle Ablesungen erfolgen werden“, meint Andreas Göppel, Geschäftsführer der noventic group für das Segment Dienstleistungen.

Ein Beispiel, wie das klappen könnte, ist in Wien zu bewundern. Hier wurden 1,6 Millionen Stromzähler ersetzt. Die App von Anyline sorgte für das Erfassen der alten Zählerstände. Die Nachbearbeitungskosten wurden um 80 Prozent gesenkt. Hauptgrund dafür war die größere Exaktheit der Daten.

War in Wien noch der dortige Versorger Auftraggeber, so könnten das im Zuge des Smart Meter Rollouts aber auch Immobilienunternehmen selbst sein. Im Gewerbebereich ist das digitale Selbstauslesen der Daten und deren Weiterverarbeitung bis zur Rechnungslegung schon weit verbreitet. Anyline sieht sich auch anhand des Wiener Beispiels als Partner der klassischen Messdienstleister.

Vermieter können von einem gut gemanagten Messgeschäft profitieren

Die Vermieter jedoch, bisher beim Messgeschäft außen vor, könnten vom Smart Meter Rollout profitieren. „Der Bedarf am Markt nach mehr Unabhängigkeit und eigener Wertschöpfung in der Messdienstleistung wächst“, so Schäfer. Und das betrifft alle Teile der Prozesskette vom Gerätemanagement über die Ablesung und Datenbereitstellung bis hin zur Abrechnung. Wichtig ist der Einsatz einer gut gemanagten Gesamtlösung, die Unabhängigkeit

durch offene Technologien wie OMS-Funk sicherstellt. Nur das ermöglicht eigene Wertschöpfung mit hoher Automatisierung und ist zukunftsfähig. „Wir erleben eine steigende Nachfrage nach einer solchen gemanagten Gesamtlösung und der Selbstabrechnung“, so Schäfer.

Dabei sieht Qivalo den Gewerbebereich als Vorreiter beim Bedarf nach der Bündelung sämtlicher Medien vom Haupt- bis zu allen Unterzählern. Hier spielen die Transparenz der Verbrauchswerte, aber auch die automatisierte Abrechnung eine große Rolle. Den Fokus im wohnungswirtschaftlichen Bereich sieht Qivalo stattdessen in der Prozesseffizienz und beim Wegfall der Abstimmung mit einem Abrechnungsdienstleister. Zusätzlich gibt es für Verwalter die Möglichkeit der Wertschöpfung. Mit dem Einbau der Smart Meter Gateways in den Gebäuden wird auch hier die medienübergreifende Lösung mehr in den Blickpunkt rücken.

Die gemanagte Infrastruktur mit automatisierter Ablesung und integrierter Abrechnung lohnt sich aber für jeden Kunden. Nur bei sehr großen wohnungswirtschaftlichen Kunden mag das Insourcing der gesamten Messdienstleistung eine Option sein. Aufgrund der Komplexität, der nötigen Investitionen und fehlender Skalierung lohnt sich der Vergleich mit einem spezialisierten Anbieter aber auch hier.

Wärmeablesung kann schon heute komplett digital erfolgen

Was für die Stromverbräuche möglich ist, geht auch für Wärme und Wasser – nur eben leider ohne staatliche Unterstützung durch den Smart Meter Rollout. Auch hier würde eine Win-win-Situation herrschen, allerdings nicht für die etablierten Messdienstleister. Der Marktwächter Energie, eine Einrichtung des Bundesverbandes Verbraucherzentralen, prüfte erst in diesem Sommer 1.696 Heizkostenabrechnungen in Bezug auf die Kosten der Ablesedienste.

Ergebnis: „Mehr als die Hälfte der Verbraucher bezahlen im Verhältnis zu ihren Heizkosten zehn Prozent und mehr für die Ablesedienstleistung. Fast jeder vierte Mieter zahlt sogar 15 Prozent und mehr. Das ist möglich, weil es dem Ablesedienstmarkt in Deutschland mit seinen oligopolistischen Tendenzen an Wettbewerb mangelt. Dem Kunden wird durch eine Reihe von Strukturmerkmalen ein Anbieterwechsel erschwert“, so Svenja Gesemann, Projektleiterin beim Marktwächter Energie. Und: „Aus Verbrauchersicht stellt sich aber die Frage, ob die damit verbundenen Kosten wirtschaftlich sind.“

Lösungen wie die von Qivalo oder co.met zielen deswegen auch auf diese Zähler ab. Ab 2020 erhalten sie zudem staatliche Unterstützung. Denn mit der Novellierung der Energieeffizienzrichtlinie (EED) wird Funkmesstechnik in der Wohnungswirtschaft Pflicht, und das voraussichtlich ab dem 25. Oktober 2020. „Werden in einer Liegenschaft Zähler und Heizkostenverteiler

neu installiert, müssen diese fernauslesbar sein – unter der Voraussetzung, dass dies technisch machbar, kosteneffizient und im Hinblick auf Energieeinsparungen verhältnismäßig ist“, so Andreas Göppel.

Bereits installierte Zähler oder Heizkostenverteiler, die nicht fernauslesbar seien, müssten bis spätestens 2027 nachgerüstet oder ersetzt werden. Eine weitere Herausforderung für die Immobilienwirtschaft komme noch hinzu: Ab 2022 müssen den Mietern auch unterjährig Informationen über ihre Energie- und Wasserverbräuche an die Hand gegeben werden, sofern bereits fernauslesbare Messtechnik im Einsatz sei.

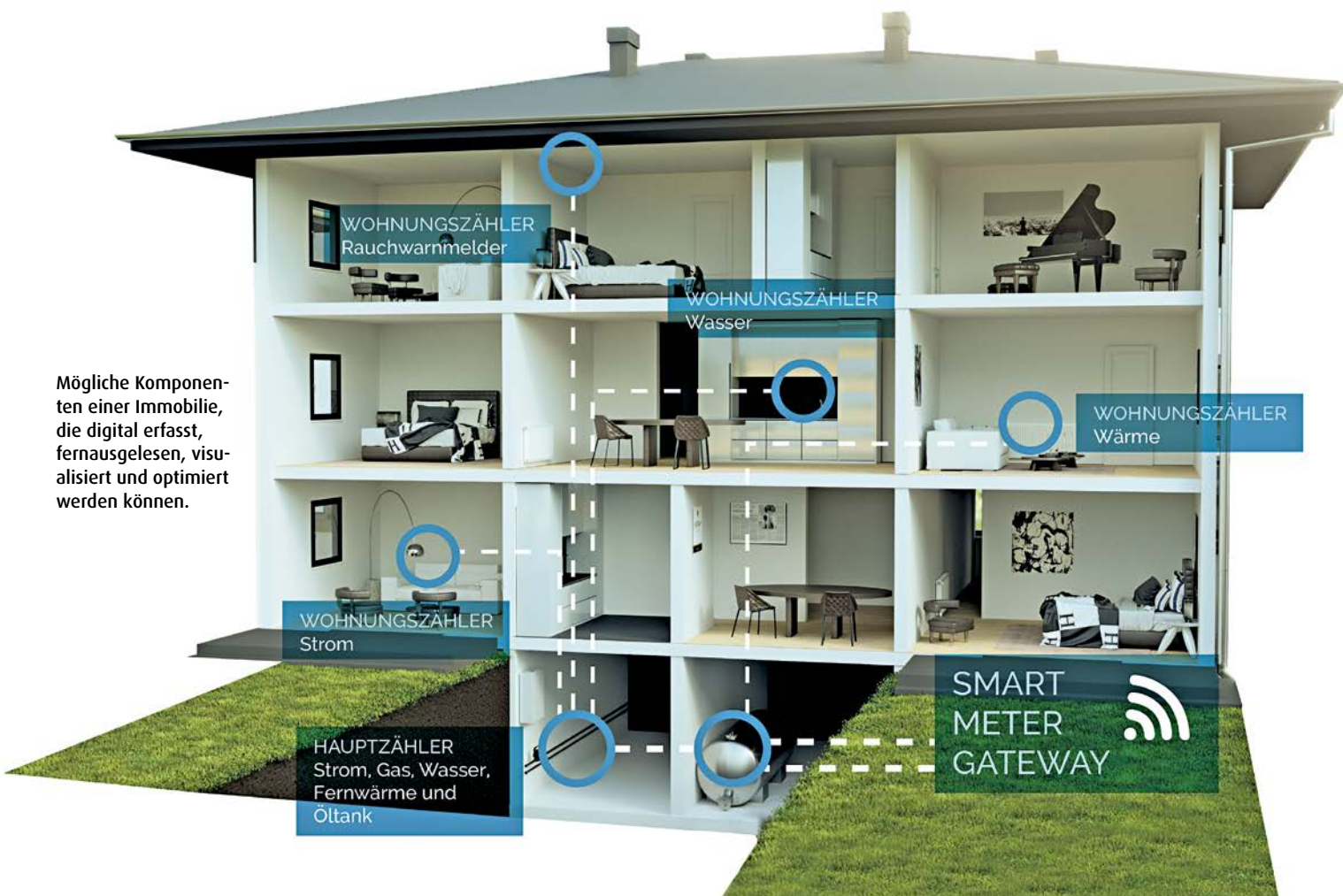
„Damit spielt die Digitalisierung auch in der Wohnungswirtschaft eine immer wichtigere Rolle. Denn nur über eine digitalisierte Gebäudeinfrastruktur können die Anforderungen der Richtlinie erfüllt werden“, so Göppel. Herkömmliche Ables- und Abrechnungssysteme könnten dies nicht mehr leisten. Eine Umstellung auf eine funkbasierte Fernablesung und Abrechnung von Verbräuchen komme also über kurz oder lang auf jeden Bestandhalter zu. „Um neue Geräte nicht vor ihrer Zeit austauschen zu müssen, sollte bei einem anstehenden Zählertausch jetzt schon auf Funktechnik gesetzt werden – denn die Lebensdauer von Heizkostenverteilern beträgt in der Regel zehn Jahre“, rät Göppel.

Aufgrund dieser Entwicklung ist die manuelle oder auch digitalisierte Selbstablesung durch den Mieter im Bereich Submetering nach Ansicht von noventic eine Brückenlösung – und dank der umfassenden Digitalisierung von Gebäuden schon bald obsolet. Denn das Enddatum der manuellen Ablesung steht mit Ablauf des Jahres 2026 bereits fest.

Selbstablesung im Bereich Submetering wenig attraktiv

Bemühungen zur kurzfristigen Etablierung eines Selbstablesungs-Modells schätzt noventic daher als wenig lohnenswert ein. Die Erfahrungen zeigten: Bei der Selbstablesung genüge sowohl die notwendige Datenqualität, etwa durch falsche Ablesewerte, als auch die -quantität, durch Nichterreichung der Mindestrückmeldequote, den Anforderungen an eine ordentliche und rechtssichere Heizkostenabrechnung nicht. Vielmehr gelte es, die Entwicklungen im Bereich Smart Metering aufzugreifen und die digitale Fernablesung sowohl im Bereich Metering als auch im Submetering über das Smart Meter Gateway als zentrale Kommunikationseinheit in der Immobilie zu bündeln. Damit kann »

Mögliche Komponenten einer Immobilie, die digital erfasst, fernausgelesen, visualisiert und optimiert werden können.



Drei Stufen der Selbstauslesung im Metering

1 HÄNDISCH

Die Daten werden händisch erfasst, entweder vom Ableser oder vom Mieter selbst, und händisch weiterverarbeitet. Kosten und Fehlerquellen sind hoch.

2 HALBAUTOMATISCH

Die Daten werden optoelektronisch oder per digitaler Eingabemaske erfasst und digital weitergegeben. Beim Dienstleister erfolgt ebenfalls eine digitale Auswertung der Daten. Die Kosten sinken, durch die teils händische Selbsteingabe sind aber nach wie vor Fehlerquellen vorhanden.

3 VOLLAUTOMATISCH

Die Daten werden direkt am Verbrauchsort digital erfasst und weitergemeldet. Es sind nicht nur jahresweise, sondern geringere Takte bis hin zu 15-minütiger Erfassung möglich. Die Übermittlung erfolgt per Gateway komplett digital, ebenso die Auswertung. Die Kosten sind je nach Modell niedrig, die Fehlerquote geht gegen null.



Kann digital Wärmemengen erfassen: QUNDIS AMR Heizkostenverteiler

sowohl eine höhere Datenqualität als auch eine sichere und effiziente Datenübertragung gewährleistet werden. Zusammen mit seinen Schwesterunternehmen der noventic group hat KALO diesen Ansatz nach eigenen Angaben als erster Messdienstleister erfolgreich in der Praxis umgesetzt.

Dem stimmt Reiterer zu: „Die geringere Anzahl von Lese-Fehlern und bessere Datenintegrität ist der große Nutzentreiber. Die Beschleunigung des Mess- und Abrechnungsprozesses um den Faktor 20 bringt zwar auch viel, ist aber nie so nutzenstiftend wie die Vermeidung von Folgekosten durch Datenfehler.“

Zudem sind bei der Selbstablesung Manipulationen möglich. Co.met fällt das etwa immer dann auf, wenn der Wasserpreis erhöht werde und die Kunden zuvor plötzlich mehr Wasser verbrauchten

als üblich. „Da kann man gut ablesen, wie sich die Kunden Gedanken machen“, schmunzelt Backes. Deswegen habe seine Firma Prüfalgorithmen entwickelt, die aus Zählerstand und Zählernummer eine Prüfzahl kreieren, die der Kunde mit aufschreiben muss. Nur wenn das mathematisch korrekt korreliert, wird der gemeldete Zählerstand verarbeitet.

Doch die kaum mehr mögliche Manipulation ist nur ein positiver Aspekt. Ein deutlich größerer Vorteil bei den Wärmemengenzählern sei die höhere Energieeffizienz. Durch moderne Sensorik, funkbasierte Fernauslesung und die spartenübergreifende Vernetzung von Gebäudedaten über ein Smart Meter Gateway mit Cloud-Plattformen und intelligenten Anwendungen bekommen Gebäudeverbrauchsdaten eine neue Bedeutung: Die auf Plattformen aggregierten Gebäudedaten können mit externen Daten wie dem Wetter verknüpft werden, sodass sich Energieversorgung noch effizienter regeln lässt.

Bereits jetzt könnten dank fernauslesbarer Erfassungstechnik und moderner Funk-Infrastruktur dem Wohnungsnutzer Verbräuche per App direkt verfügbar gemacht und verständlich visualisiert werden. Die in der noventic group entwickelte App „Cards“ ermögliche ein promptes Auslesen der Verbrauchsdaten. So könne der Mieter jederzeit sehen, wie hoch der eigene Verbrauch ist und wie dieser bei vergleichbaren Wohnungen im Quartier aussieht.

„Die Zukunft gehört dabei ganz klar der Fernauslesung, weil sie eindeutige Vorteile für die Bewohner mit sich bringt. Für die Ablesung muss niemand mehr die Wohnung betreten, Ablesetermine und Wartezeiten entfallen. Wir setzen daher konsequent auf Fernauslesung“, bestätigt dies Pfau. Immer wichtiger sei die unterjährige zeitnahe Visualisierung von Verbräuchen, die auch durch die neue Energieeffizienzrichtlinie der Europäischen Union gefordert wird. Damit könnten zudem zehn Prozent des Verbrauchs und der Kosten für Heizenergie pro Haushalt eingespart werden. Solche Anwendungen haben durch die digitale

Verknüpfung noch weitere Vorteile. So können über intelligente Algorithmen Warnungen vor Schimmel oder einer Leckage ausgesprochen und die Bausubstanz nachhaltig geschützt werden.

Wirtschaftliche Vorteile sieht Pfau hingegen nur bedingt: „In unserem Fall bleibt der Aufwand aus unternehmerischer Sicht in etwa gleich. Durch die Digitalisierung sparen wir perspektivisch beim Aufwand für die Ablesung vor Ort ein, investieren aber zugleich massiv in die technische Entwicklung unserer Infrastruktur und bauen dafür an anderen Stellen im Unternehmen Mitarbeiter auf.“

Diese neuen Konstellationen rufen auch neue Player auf den Markt. Neben Datenkonzernen, deren Grundgeschäft sowieso das Erheben, Analysieren und Vermarkten von Daten ist, könnten das auch andere, innovative Start-ups sein, die entsprechende Technologien entwickeln. Doch die Etablierten, sprich die Messdienstleister, sind auf der Hut. Auf den ersten Blick erscheint die Digitalisierung neue erleichterte Einstiegsmöglichkeiten für branchenfremde Unternehmen zu schaffen, die auf Digitalisierung herkömmlicher Geschäftsmodelle setzen.

Die notwendigen Kompetenzen, die für die rechtssichere Erstellung einer Heizkostenabrechnung benötigt würden, sind jedoch nicht zu unterschätzen. Die etablierten Unternehmen begreifen die Digitalisierung als Chance, um das Produkt- und Dienstleistungsportfolio noch besser den heutigen Kundenanforderungen anzupassen. In ihrem Know-how sieht etwa KALO einen deutlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber neuen Anbietern.

Von finanziellen Vorteilen der Selbstablesung sollten auch die Kunden profitieren

Alles nur Vorteile, sollte man meinen. Denn die Versorger haben einen automatisierten Weg mit wenigen Fehlerquellen, um die Daten zu erfassen und auszuwerten. Die Mieter oder Nutzer sparen, weil sie einen Teil der Dienstleistungen selbst erbringen. Also alles nur Gewinner?

Dass das nicht unbedingt der Fall ist, konnte man vor anderthalb Jahren in Bremen erleben. Hier kam es durch ein Tarifwarrarr dazu, dass auch Selbstableser die Ablesungspauschale des Energieversorgers SWB zahlen mussten – eigentlich ein schlechter Witz, da der Versorger durch diese Variante ja an sich schon sehr viele, auch finanzielle Vorteile hat. Betroffen waren rund 2.000 Sondervertragskunden mit stichtaggenauer Ablesung. Das Argument des Versorgers hier: Für die bisher händisch ausgefüllten Ablesekarten müsste ein Dienstleister eingesetzt und bezahlt werden. Dabei sind gerade Energiedienstleister wie die SWB die großen Nutznießer des Selbstablesens. «



Minol Drive - powered by GP JOULE CONNECT:
Der Einstieg in die Elektromobilität war für die Wohnungswirtschaft noch nie so einfach.

Echte Mehrwerte für Verwalter, Vermieter und Bewohner:

- Modulares Baukastensystem rund um alle Leistungen der modernen Mobilität.
- Skalierbar von der einfachen Ladesäule bis zur Quartierslösung.
- Sharing-Lösungen für E-Bikes & E-Autos.

Wächst zusammen, was zusammen gehört?

Neben der meistens als ungenügend empfundenen Reichweite ist die Infrastruktur eines der grundlegenden Probleme: Ohne flächendeckendes Netz an Ladesäulen werden Kunden nicht auf die E-Mobilität umsteigen. Also muss ein Ladesäulennetz her. Derzeit sind es in Deutschland rund 17.400 Ladesäulen, an denen rund 40.000 E-Mobile tanken können. Zwölf Prozent sind Schnellladesäulen. Das Gros, mehr als 75 Prozent, wird von Energieversorgern betrieben.

Zum Vergleich: Es gibt rund 14.300 herkömmliche Tankstellen, jede davon gleich mit mehreren Zapfsäulen. Während die Verweildauer beim Tanken flüssiger oder gasförmiger Kraftstoffe auf nur wenige Minuten begrenzt ist, dauert das Laden von Strom je nach Leistung der Batterie und Art der Ladesäule im Minimum eine halbe Stunde (Schnellladesäule) oder aber bis zu vier Stunden (Normalladesäule). Es werden also deutlich mehr Ladesäulen benötigt. Das hat auch die Bundesregierung begriffen und stellt dafür 300 Millionen Euro zur Verfügung. Doch verglichen mit den zu erwartenden Investitionen ist das nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Gerade einmal 8.000 Schnell-

ladesäulen und 13.300 Normalladesäulen könnte man davon errichten. Zusammen mit den schon vorhandenen Ladesäulen könnte man damit eine Million E-Mobile versorgen. Mehr aber auch nicht.

„Um das Klimaziel 2030 im Verkehrssektor zu erfüllen, müssten sieben bis zehn Millionen E-Autos auf die Straße gebracht werden. Dafür brauchen wir an allen Stellen mehr Tempo“, fordert Stefan Kapferer, Vorsitzender der Hauptgeschäftsführung des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW).

Neue Ladeinfrastruktur ist teuer. Doch Konzepte, die Kosten wieder einzuspielen, gibt es

Das ist nicht der einzige Mangel. Eine Ladesäule braucht Strom. Gerade in innerstädtischen Wohnquartieren kann man nicht einfach ein paar Ladesäulen vor die Wohngebäude der Mieter stellen. Das Netz würde schnell zusammenbrechen.

Als Faustregel kann gelten, dass eine „normale“ Stromleitung rund fünf Lade-

säulen versorgen kann. Ein Wohnblock mit 20 Mietparteien wäre also noch zu versorgen, wenn nur fünf Parteien ein E-Mobil hätten. Bei größeren Einheiten bedarf es neuer Stromleitungen mit den entsprechenden Absicherungen.

Doch das kostet. Der so genannte Niederspannungshauptanschluss (NSHV) kann bei einer Neuinstallation rund 100.000 Euro verschlingen – eine Summe, die über die Ladeinfrastruktur wieder eingespielt werden müsste. Und die Ladesäulen selbst sind auch finanziell zu bewerten: Ladesäule ist nicht gleich Ladesäule.

Die einfachen, an der Hauswand anzubringenden Wallboxen arbeiten mit Haushaltsstrom und sind eigentlich eine Lösung für Eigenheime, sie können unter bestimmten Bedingungen aber auch bei kleineren Wohnblocks in Frage kommen. Dann gibt es die erwähnten Normalladesäulen, wie sie häufig in der Stadt anzutreffen sind, und die Schnellladesäulen, wie sie etwa an Autobahnen von E-MobilitätsHersteller Tesla installiert werden.

„Der Benefit muss auch bei Ladesäulenprojekten für Immobilien die Kosten übersteigen“, so Andreas Langer, Power & Utilities bei Deloitte. Diese Ladesäulen



Mieterstrommodelle, wie hier in Berlin, eignen sich auch zum Laden für E-Mobile.



In Leipzig ist es heute schon möglich, sein E-Auto an einer Straßenlaterne zu „betanken“.

Die E-Mobilität hat gegenüber Lösungen mit flüssigen oder gasförmigen Treibstoffen einen Nachteil: Für sie muss erst eine komplett neue Infrastruktur geschaffen werden: die Ladesäulen. Die Wohnungswirtschaft ist gut beraten, sich daran zu beteiligen.

ÜBERSICHT ARTEN VON LADESÄULEN

	Smarte Ladebox	Normal-ladesäule	Schnell-ladesäule
Spannungstyp	AC	AC	DC
Ladeleistung	> 3,7 kW	11 oder 22 kW	50 kW
Ladedauer	8 bis 14 Stunden bei Haushaltssteckdose; 2 bis 6 Stunden bei Wallbox	2 bis 4 Stunden	0,5 bis 1 Stunde
Hardware	700 Euro	2.500 Euro	15.000 Euro
Netzanschlusskosten	1.000 Euro	2.000 Euro	5.000 Euro
Genehmigung/Planung/Standortbestimmung	500 Euro	1.000 Euro	1.500 Euro
Baukosten	500 Euro	2.000 Euro	3.500 Euro
Investitionskosten (CAPEX)	2.700 Euro	7.500 Euro	25.000 Euro
Investitionsausgaben pro Jahr (OPEX)	500 Euro	750 Euro	1.500 Euro

Quelle: Deloitte, E-Mobility – Ladeinfrastruktur als Geschäftsfeld, Seite 5 Stand 3/2018 sowie zu den Ladezeiten autoscout24, Stand 04/2019

len unterscheiden sich zudem noch nach Wechselstrom (AC), der meist für kleinere Leistungen genutzt wird, und Gleichstrom (DC), wie er für die Schnellladesäulen verwendet wird. Auch beim Steckertyp finden sich Unterschiede. Während etwa in Asien der CHAdeMO-Standard genutzt wird (der sich mitunter auch an deutschen E-Tankstellen für Fahrzeuge aus Japan und Südkorea findet), ist es hierzulande ein Stecker vom so genannten Typ 2, nach dem Hersteller auch Mennekes-Stecker genannt. Hinzu kommen die Schnellladesysteme, die wiederum eigene Stecker-systeme haben.

Für innerstädtische Quartiere gibt es noch eine weitere öffentliche Lösung. Forscher der Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) in Leipzig entwickelten ein Ladesystem, das den Strom von Straßenlaternen nutzt, diesen

mittels Generator „aufwertet“ und über Touchpad, RFID-Card, SMS-TAN oder per App bedient werden kann. Das System ist patentfrei und kann bundesweit auch von Städten oder Wohnungsunternehmen genutzt werden, wenn sich diese mit der Stadt absprechen.

Langsam, aber sicher halten E-Autos und -Bikes immer mehr Einzug in den Alltag der Menschen. Auch und insbesondere im Wohnumfeld ist es daher wichtig, entsprechende Angebote zu schaffen. Die Wohnungswirtschaft setzt hier an und gestaltet ganze Quartiere unter Einbezug intelligenter Mobilitätskonzepte.

Gerade in den Städten wird sich die E-Mobilität schneller durchsetzen, als viele sich das vorstellen können. Die Abgasdiskussion – erst im April wurden die Dieselfahrverbote in Stuttgart ausgeweitet – sowie für Cityrouten komfortable Reich-

weiten sorgen ebenso dafür wie ständig sinkende Preise für die E-Autos.

Die Wohnungswirtschaft wäre also gerade in Ballungszentren mit hochverdichtetem Wohnraum gut beraten, diese Chance zu nutzen. Dabei geht es jedoch nicht um einen reinen Umstieg von Verbrenner auf E-Motor, sondern um neue intelligente Mobilitätskonzepte, in denen das E-Auto eine Komponente von vielen ist und die idealerweise von der Wohnungswirtschaft für ihre Kunden, Mieter und Bewohner entwickelt werden. Denn wer kennt die Mieter und Nutzer von Mobilitätsangeboten besser als die Wohnungsunternehmen?

E-Mobilität muss in allen Facetten durchdacht werden

Wie so etwas funktionieren kann, zeigt in Augsburg die Kooperation des Projektentwicklers Aurelis beim neuen Viertel „Alte Ladehöfe“ mit den Stadtwerken Augsburg für eine effiziente und nachhaltige Mobilität der Bewohner. In Darmstadt arbeitet bei der Lincoln-Siedlung, in der die Nassauische Heimstätte/Wohnstadt baut, die BVD New Living GmbH & Co. KG, eine Tochter der Bauverein AG, mit den Energiedienstleistern HEAG und Entega zusammen. Und der Neckarpark in Stuttgart bietet den Bewohnern durchdachte E-Mobilität, die von der Stuttgarter Wohnungs- und Städtebaugesellschaft (SWSG), der DIBAG sowie den Energiediensten der Landeshauptstadt Stuttgart GmbH (EDS), einer Stadtwerke-Tochter, konzipiert und umgesetzt wurde.

Die Volkswagen Immobilien GmbH entwickelt am Stammsitz des Konzerns in Wolfsburg gerade mit den Steimker Gärten ein ähnliches Modell. Eingebunden werden hier auch autonomes Fahren »

und intelligente Leitsysteme. Im Kölner Quartier Stellwerk 60 hingegen verzichtet man komplett auf Autostellplätze. Wer einen benötigt, muss es auf Stellplätzen außerhalb des Quartiers versuchen. Im Quartier selbst können hingegen E-Bikes oder Lastenräder gemietet werden.

Das Projekt „Wohnen leitet Mobilität“ des VCD Nord widmet sich solchen Lösungen und fördert in fünf Modellregionen in ganz Deutschland Vorhaben, in denen E-Mobilität, ÖPNV, Fahrrad und Wohnquartier von Anfang an bedacht werden.

Es geht also um verschiedene Puzzle-teile, die das eigene Mobilitätskonzept für das übergeordnete eines Verkehrsverbundes passend anlegen. So kann etwa auf eine eigene Fahrrad- oder E-Bike-Flotte verzichtet werden, wenn das schon im Mobilitätsbereich angeboten wird. Das Gleiche gilt für Carsharing-Angebote mit E-Autos oder Mitfahrdienste wie „CleverShuttle“ oder „Moia“, die ausschließlich auf Elektromobilität setzen. Auch inkludierte Tickets für die öffentlichen Verkehrsverbände sind wünschenswert. Hier sind Kooperationen gefragt, nicht der Aufbau einer zweiten, eventuell überflüssigen und sich dadurch nicht rechnenden Infrastruktur.

„E-Mobilität ist als integraler Baustein und neues Geschäftsmodell für das Wohnen von morgen zu verstehen, nicht nur als Kostentreiber“, so Steffen Braun, Leiter des Forschungsbereichs „Urban Systems“

5

Ladesäulen kann eine „normale“ Stromleitung versorgen. Derzeit dürften in einem Wohnblock also nur fünf Parteien ein E-Mobil besitzen.

am Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation IAO in Stuttgart.

Wichtig ist auch, dass die Mehrheit der Bewohner das Angebot akzeptiert. Deswegen sollten Interessenten von vornherein über die Mobilitätsstrategie aufgeklärt werden. Damit diese Akzeptanz erreicht werden kann, muss jeder Bewohner eines solchen Quartiers auch über die Mobilitätslösung verfügen können, die er benötigt. Bei der Fahrt zur nächsten S-Bahn-Haltestelle kann das das Fahrrad sein, bei der Fahrt zum Baumarkt vielleicht ein Kombi oder ein elektrisch getriebenes Lastenfahrrad.

Unterirdisch gut! Oberhalb der Erde ist nur Spaziergehen und Radfahren erlaubt

In Neubaugebieten ist diese Akzeptanz vermutlich leichter zu erreichen. Hier können die zukünftigen Bewohner von Anfang an in die Planung der Konzepte einbezogen werden, etwa durch Befragungen oder bei Foren, auf denen Fragen gestellt und Vorstellungen geäußert werden können.

Wünschenswert wäre auch ein nennenswerter Anteil an nachhaltig und eigenerzeugtem Strom im Quartier. Denn nur so kann die Nutzung des Strommixes, bei dem der Umweltvorteil der E-Mobilität stark schrumpft, vermieden oder minimiert werden. Geeignet hierfür sind vor allem Blockheizkraftwerke, die etwa mit Bioerdgas oder Biomasse betrieben werden, oder Photovoltaik-Anlagen.

Schließlich sind da noch die Kosten für die Nutzung der E-Mobilitätsangebote. Im Idealfall übersteigen sie nicht die Kosten für den eigenen Pkw. Sie müssen detailliert und über den reinen Spritverbrauch hinaus dargestellt werden, inklusive Stellplatz und tatsächlichen Betriebs- und Versicherungskosten. Dies kann nur gewährleistet werden, wenn von vornherein klar ist, wie die Stromerzeugung erfolgen soll,

wie viele Mobile benötigt werden und wie viele Mieter diese nutzen müssten, um das Modell wirtschaftlich sinnvoll zu machen.

Ein großer Hebel bei der Planung (nahezu) autofreier Viertel ist etwa der von der Kommune für solche Quartiere heruntergesetzte Stellplatzschlüssel. Der beträgt in solchen Fällen nicht mehr einen Stellplatz oder mehr je Wohneinheit, sondern deutlich weniger. Das schafft Platz für gestalterische Möglichkeiten und für eine lebenswertere, attraktivere und besser vermarktete Umwelt. Oder aber auch mehr Platz für Wohn- und Geschäftsräume und damit für eine höhere Rendite.

Ein Beispiel für die Entwicklung eines solchen Projekts ist derzeit in Düsseldorf zu sehen. In der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt baut Catella das Viertel Grand Central direkt zwischen Hauptbahnhof und der weltberühmten Einkaufsstraße „Kö“. Hier wird auf 140.000 Quadratmetern alles angesiedelt, was ein lebendiges Quartier ausmacht: 1.062 Wohnungen, ein Hotel mit Gastronomie, KITAS, Arbeitsplätze, Kultur- und Freizeitanlagen sowie Shopping-Gelegenheiten. Gesamtinvestition: eine halbe Milliarde Euro.

Autos sind in dem Viertel – zumindest oberirdisch – Fehlangelegenheit. Möglich macht das ein Mobilitätskonzept, das unterirdische Wege vorsieht. Oberhalb, im grünen Viertel, ist nur Spaziergehen, Fahrrad- und Rollerfahren erlaubt. Fahrstühle sorgen für eine schnelle Verbindung nach unten, wo die Autos der Bewohner oder Mitarbeiter stehen. Logistisch ist das eine Herausforderung: Fast täglich muss Müll entsorgt werden oder Paketdienste wollen Fracht zustellen.

Für die Bewohner gibt es verschiedene Möglichkeiten, sich fortzubewegen. Dazu gehören E-Autos, Roller, Fahr- und Lastenräder, aber auch elektrische Rollstühle. Für die E-Mobile stehen zwei Schnellladesäulen mit 110 kW zur Verfügung. Damit können etwa E-Autos des Herstellers Tesla geladen werden. Jeder fünfte der 1.034 Stellplätze wird vorverkabelt, sodass hier normale Ladesäulen von sieben bis elf kW installiert werden können. Das reicht



Investor Catella geht beim neuen Stadtquartier Grand Central in Düsseldorf neue Wege: oberirdisch autofrei und E-Mobilitätsangebote für alle Anwohner.

INTERVIEW ZUM GRAND-CENTRAL-MOBILITÄTSKONZEPT

Erfolgsfaktor Stellplätze

Herr Franken, wie starten Sie mit Ihrem Mobilitätskonzept?

Es werden zunächst an vier Stellen Räume dafür vorgehalten: An drei Stationen sind Sharingangebote für Autos, Roller und Fahrräder vorgesehen – einsehbar und zugänglich vom öffentlichen Straßenraum – und eine Station vor dem Supermarkt zusätzlich mit Lastenfahrrädern. Die genaue Fahrzeuganzahl ist noch nicht festgelegt, aber eines ist heute schon sicher: Eine Prognose zur erforderlichen Anzahl wäre garantiert falsch. Die Änderung des Mobilitätsverhaltens ist sehr dynamisch und wir gehen davon aus, dass mit der Schaffung alternativer Mobilitätsangebote die Nachfrage weiter steigen wird. In welchem Ausmaß und wie schnell ist allerdings nicht wirklich abschätzbar. Deshalb haben wir neben den am Straßenrand sichtbaren Mobilitätsstationen die Option, zusätzliche Fahrzeuge im Rahmen der etwa 1.000 Stellplätze in Parkhaus und Tiefgarage später zu ergänzen.

Wie informieren Sie Mietinteressenten über dieses Konzept?

Das Mobilitätskonzept ist rein angebotsbasiert. Man kann es nutzen, muss aber nicht. Die 1.000 Stellplätze reichen absehbar für die klassische Nachfrage von Nutzern

mit dem eigenen Pkw. Allerdings gehen wir davon aus, dass der private Pkw, in jedem Fall aber der Zweitwagen, in Zukunft eine immer geringere Rolle spielen wird, weshalb wir die Grenze zwischen den privaten und nur den Bewohnern zugänglichen sowie den öffentlichen Parkbereichen flexibel ausgestalten. Verändert sich die Verteilung, können wir entsprechend reagieren. Vorbehalte gegen die modernen Mobilitätsangebote haben wir bislang nicht erfahren. Wie gesagt, es wird ja nichts verboten – es kommen nur Angebote dazu. Vorbehalte bezüglich E-Mobilität werden oft wegen der Verfügbarkeit von Lademöglichkeiten geäußert. Durch die Vorrüstung der Stellplätze können wir jedoch eine flächendeckende Versorgung anbieten.

Wie werden die Wünsche der Bewohner erfüllt? Die Quartiers-App soll das Angebot einfach und schnell aufzeigen. Ein Blick morgens auf das Smartphone soll zeigen, welche Optionen ich habe – je nach verfügbarem Verkehrsträger werden Fahrzeit und Kosten angezeigt. Wenn die Wettervorhersage ankündigt, dass es nachmittags regnen wird, sollte man lieber die Bahn für die Fahrt zur Arbeit anstelle des Fahrrades nehmen.



Autos Fehlanzeige? Ja, wenn unterirdische Kapazitäten genutzt werden.

aus, um potenziell alle Stellplätze mit Ladeeinrichtungen zu versorgen. Klar, dass eine solche Innovation nicht nur auf die Mobilität beschränkt ist. Alle Gebäude und Wohnungen erfüllen die neuesten Standards der Energieeinsparung, etwa durch das Nutzen von Sonnenenergie bei der Einstrahlung über großflächige Fenster oder sparsame Fußbodenheizungen. Bezugsfertig sind die Wohnungen ab dem Jahr 2020.

Dann können die Bewohner auch das innovative Verkehrskonzept nutzen. Dafür entwickelte der Projektentwickler eine Quartiers-App, die neben einem Sharingkonzept für Autos und Fahrräder auch Lösungen für Post und Pakete sowie Vermietungsstrategien für die gewerblichen Flächen abbildet. «



„Vorbehalte gegen die modernen Mobilitätsangebote haben wir bislang nicht erfahren. Es wird ja nichts verboten – es kommen nur Angebote hinzu.“

Klaus Franken, CEO Catella

Gemeinsam statt einsam

Wissensvorsprung bringt in vielen Bereichen erhebliche Marktvorteile – beispielsweise, wenn ein Unternehmen die Rezeptur für eine bestimmte Arznei oder eine schützenswerte Erfindung besitzt. Der Schutz dieses Wissens ist in diesen Fällen von größter Bedeutung, denn es ist ein wichtiger Wettbewerbsvorteil oder ein Unique Selling Point (USP). Dies gilt in vielerlei Hinsicht sicherlich auch für individuelle Softwarelösungen, die Firmen häufig mit sehr großem Aufwand entwickeln lassen und selbst prozessual steuern.

In vielen Branchen und Bereichen zählen digitale Lösungen allerdings keinesfalls zu den USPs einzelner Unternehmen, sondern sind schlichtweg notwendig, um die Vielzahl vorhandener Daten richtig zu managen und für unternehmerische Entscheidungen und Berichte jederzeit an jedem Ort verfügbar zu halten. Aus diesem Grund hat sich der Gedanke der Sharing Economy entwickelt, in der geteiltes Wissen mehr wert ist als die

Konzentration von Know-how bei jedem Marktplayer allein. Gerade beim Thema Weiterentwicklung und bei Anpassung und Umsetzung neuer Ideen setzen viele Unternehmen mittlerweile auf das Wissen und den Beitrag ihrer Kunden oder ihrer User-Community. Bekannte Beispiele sind die Online-Enzyklopädie Wikipedia oder das freie Office-Paket Open Office. Die einzelnen User korrigieren sich gegenseitig und verbessern so die Qualität der Artikel oder der Software immer weiter.

Diese Idee lässt sich hervorragend auf die Digitalisierung im Immobilienbereich übertragen, wie die Praxis zeigt. Ein Beispiel dafür sind IT-Lösungen für Immobilien-Asset-Manager, die – analog zu Wikipedia – nach dem Community-Ansatz entwickelt und gemanagt werden. Was muss eine IT-Lösung im Real Asset Investment Management können? Sie muss den gesamten Lebenszyklus der Assets abbilden und sollte aus etablierten und miteinander gut kombinierbaren Software-Lösungen bestehen. Wichtig ist

die Konfiguration und Ausprägung mit Blick auf die Anforderungen des Asset und Fondsmanagements. SAP, bison.box oder auch iX-Haus liefern zum Beispiel solche Lösungen. Je nach Bedarf sollten auch Produkte aus dem PropTech-Umfeld berücksichtigt werden.

Ein User entwickelt die Software weiter, alle anderen Nutzer können davon profitieren

Die IT-Lösungen können auf unterschiedliche Weise gemanagt werden. Eine mögliche Lösung ist das Community-Prinzip – auch Shared-Lösung genannt. Die Community ist die Gemeinschaft der User, die die IT-Lösung täglich nutzen. Entwickelt ein Anwender die Lösung an einer bestimmten Stelle weiter, können auch alle übrigen Kunden die Verbesserung sofort verwenden. Auf diese Weise werden aus Neuerungen und Verbesserungen Standards für alle Nutzer. Jeder Anwender hat die Möglichkeit, Ideen einzubringen. Unterm Strich wird so die Standardisierung im Management von Real Assets vorangetrieben und damit die Grundlage für effiziente digitale Geschäftsprozesse gelegt.

Was sind die Alternativen zum Community-Ansatz? Die erste Variante wäre das „Make“. Dabei entwickelt ein Immobilien-Asset-Manager seine digitale Infrastruktur in Eigenregie mit eigener Programmierung, eigener IT und eigener Software-Lösung. Der Vorteil: Der Manager kann seine individuellen Vorstellungen verwirklichen. Der große Nachteil dagegen ist, dass der Aufwand und die Kosten für ein einzelnes Unternehmen sehr hoch sind.

Eine weitere alternative Möglichkeit ist der „Buy-Ansatz“, also der Kauf einer



Geteiltem Wissen gehört die Zukunft: Wer nur alleine vor sich hin arbeitet, kommt seltener auf innovative Ideen.

In der analogen Wirtschaft schirmten Unternehmen ihr Wissen streng nach außen ab. In der digitalen Welt funktioniert dies nicht mehr, Community-Ansätze liefern die besseren Lösungen. Wie können solche Konzepte in der Immobilienbranche aussehen und wo liegen die Vorteile?

fertigen Software-Lösung. Diese muss dann durch die nutzende Firma individuell angepasst (Customizing) und an die eigenen Ansprüche adaptiert werden.

Trotz der Alternativen sind die Vorteile des Community-Modells überzeugend: Der erste große Vorteil ist, dass es erfahrungsgemäß fachlich bessere Lösungen generiert. Der Grund: Da verschiedene Nutzer mit unterschiedlichen Perspektiven an der Lösung einer Frage arbeiten, wird in der Regel bereits im Vorfeld einer Investition eine tragbare und allseits ak-

zeptierte Lösung gefunden. Anders ausgedrückt: Eine Gruppe von Nutzern ist klüger als ein einzelner.

Der zweite große Vorteil des Community-Modells ist, dass es günstiger und effizienter ist. Dies zeigt sich insbesondere bei neuen regulatorischen Vorgaben. Diese müssen durch die Community nur einmal umgesetzt werden. Sobald dies geschehen ist, können alle Nutzer die neue regulatorische Vorgabe erfüllen und müssen nicht jeweils aufwändig eine eigene Lösung implementieren. »

AUTOR



Marko Broschinski
ist seit Juni
Director Sales
der Easol GmbH
in Hamburg.

HAUFE.

NEUE TRENDS IM GEBÄUDEMANAGEMENT



ISBN 978-3-648-12511-3
Buch: 59,- € [D]

Der Markt für Gebäudemanagement wächst stetig und private Investoren steigen ein. So gewinnen Facility Services immer mehr an Bedeutung und verzahnen sich immer mehr mit den Prozessen ihrer Kunden.

In diesem Buch werden Zukunftsthemen wie z. B. Smart Building, Energiemanagement, Digitalisierung und Elektromobilität sowie klassische Themen wie Vergabe und Steuerung, Betreiberverantwortung und Personalmangel behandelt.

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

Die Kostenvorteile zeigen sich ebenfalls beim Thema Beschaffung: Die Community bildet eine Einkaufsgemeinschaft, die Software-Lizenzen und Dienstleistungen von den Anbietern in großer Menge erwirbt. Es liegt auf der Hand, dass sich hierbei Größenvorteile beim Preis erzielen lassen.

Der dritte Vorteil der Community ist, dass diese sich fachlich zunehmend breit aufstellt. Das bedeutet, dass die IT-Lösung immer größere Bereiche abdeckt als die, die ein einzelner User selbst gegenwärtig nutzt. Dazu ein Beispiel: Auch wenn ein Asset Manager gegenwärtig nur Büroimmobilien im Bestand hat, ist eine Community-basierte IT-Lösung dennoch

in der Lage, Wohn- oder Handelsimmobilien abzubilden. Wenn der Büroimmobilien-Manager in eine neue Nutzungsart einsteigen möchte, ist IT-seitig bereits alles vorhanden. Änderungen oder Neuausrichtungen von Strategien werden auf diese Weise durch die IT nicht mehr verlangsamt.

Effiziente Lösungen können nur begrenzt individuell sein

Neben diesen Vorteilen haben IT-Lösungen, die nach dem Community-Gedanken gemanagt werden, auch einige

Nachteile. Am häufigsten wird kritisiert, dass individuelle Lösungen für einzelne Nutzer nicht mehr – oder nur eingeschränkt – möglich sind. Für Unternehmen und User ist es daher wichtig, ihre Haltung kritisch zu überprüfen und den verbreiteten Wunsch nach größtmöglicher Individualität zugunsten zukunftsfähiger, effizienter Lösungen aufzugeben.

Teilweise nimmt jedoch auch die Geschwindigkeit bei Anpassungen ab. Dies liegt naturgemäß daran, dass Abstimmungsprozesse – in Abhängigkeit von der Größe der Community – generell länger dauern können. «

Marko Broschinski, Hamburg

ANSÄTZE AUS DER PRAXIS

Vier Beispiele, die veranschaulichen, wie Verbesserungen durch die Community konkret aussehen können und wie alle User von den Neuerungen profitieren:

WISSEN TEILEN

Ein erstes Beispiel kommt aus dem Bereich Nischenimmobilien: Ein Nutzer hat Pflegeimmobilien im Bestand. Für die Bewertung dieser Immobilien sind spezielle Parameter notwendig – beispielsweise die Zahl der Betten und andere Kennzahlen, die im Gesundheitssystem eine wichtige Rolle spielen (so genannte DRG-(Diagnosis Related Groups) Kennzahlen). Der User bringt das Problem in die Community ein, diese entwickelt die bestehenden Software-Produkte dahingehend weiter, dass die Zahlen abgebildet werden können. Künftig können alle User der IT-Lösung, selbst wenn sie noch nicht in ein Pflegeheim investieren, diese Weiterentwicklung nutzen und müssen die Datenfelder nicht mehr selbst implementieren.

FLEXIBEL BLEIBEN

Ein Vorteil des Community-Ansatzes ist, dass infolge unterschiedlicher Anforderungen verschiedene Buchungssystematiken entwickelt und nebeneinander nutzbar sind. So können zum Beispiel sowohl die Buchhaltung nach Handelsgesetzbuch (HGB) als auch die Fondsbuchhaltung abgebildet werden. Die Verfahren unterscheiden sich erheblich. Immobilienunternehmen, die keine Fonds sind oder auflegen, bilanzieren nach HGB, Immobilienfonds müssen dagegen eine Fondsbuchhaltung durchführen. Wenn ein Unternehmen, das nach HGB bilanziert, sich später entscheidet, doch Fonds aufzulegen, dann sind die gesamten Buchhaltungssysteme der IT-Lösung bereits dafür ausgelegt. Die Nutzer gewinnen dadurch erheblich an Flexibilität, wenn sie – je nach Bedarf – die passende Bilanzierungssystematik nutzen können.

BESTEHENDES MITNUTZEN

Ein mögliches Einsatzgebiet sind die üblichen Datenlieferungen an verschiedene Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVGs) mit unterschiedlichen Anforderungen an die Datenimporte. In einer Nicht-Community-Welt muss jeder Akteur, wenn er an eine neue (Service-)KVG andockt, sich mit dem jeweiligen Input-Format auseinandersetzen und in mühsamer Kleinarbeit neue Schnittstellen kostenintensiv implementieren. In einer Community-Welt wird es immer ein Mitglied geben, das die Schnittstelle zu einer KVG bereits etabliert hat. Dockt nun ein anderer User an dieselbe KVG an, kann er die im System vorhandenen Schnittstellen einfach mitnutzen und spart sich dadurch viel Implementierungsarbeit.

ZEIT SPAREN

Ein weiterer Vorteil des Community-Ansatzes ist die Zeitersparnis bei Änderungen von externen Vorgaben wie beispielsweise vonseiten des Regulators oder von Verbänden. So hat die Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung gif jüngst die Templates zur standardisierten Belieferung der Bewerter (VALXML) weiterentwickelt. Auch diese Neuerung wird in der Community einmal umgesetzt und getestet und ist dann für alle nutzbar.

Coding Appetizer und Wissensfrühstücke



Herr Keese, warum ist die Position eines CDOs notwendig? Bei Privat- und bei Geschäftskunden wird der Wertschöpfungsprozess von der Immobilienbesichtigung bis zum Kauf immer mehr automatisiert und virtualisiert. Die DKB ist in der Immobilienwirtschaft aktiv und einer der größten kommunalen Wohnungsbaufinanzierer. Es braucht im Unternehmen jemanden, der über alle Kundengruppen hinweg Innovationen kanalisiert und diese mit den IT-Teams in sinnvolle digitale Prozesse überträgt. Der CDO wird deshalb auch als Coach, Challenger, Innovator und Team-Builder gebraucht.

Welche Ziele verfolgen Sie? Wir möchten uns zu einem Technologieunternehmen mit Banklizenz entwickeln. Die TechBank wird all unsere Kunden mit plattformbasierten Technologien und Mehrwertservices überzeugen. Wir wollen weiter wachsen und zu den Gewinnern der digitalen Transformation im Bankenmarkt gehören.

Die Führungskräfte beklagen oft fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft. Was tun Sie, um diese Lücke zu schließen? Wir sind selbst offen für Innovation und Perspektivwechsel. Wir klagen nicht, sondern schaffen gute Voraussetzungen zum Erwerb fehlender Kompetenzen. Wir haben dafür verschiedene Formate entwickelt, die einfach Lust auf Digitalisierung machen. Beim „Coding Appetizer“ können Mitarbeiter im Kleinen ausprobieren, wie Programmieren funktioniert. Darüber hinaus sind wir auch eng mit der Berliner Tech-Szene vernetzt. Wir bieten Weiterbildungen, Wissensfrühstücke oder Design Thinking Workshops. Mitarbeiter können auch für bestimmte Zeit an Digitalprojekten aktiv mitarbeiten.

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

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? In der Branche sind natürlich KI, Voice-Banking, Mobile Payment oder Plattformtechnologien die Buzzwords schlechthin. Wir müssen dabei nicht immer First Mover sein. Gerade erproben wir unterschiedliche Technologien und leiten daraus zentrale Erkenntnisse zur Akzeptanz und zum Nutzungsgrad ab. Unser im Sommer 2018 gegründetes IT-Start-up – die DKB Code Factory – ist ein wichtiger Faktor bei der kreativen Entwicklung neuer Software. In Zukunft werden wir unsere Leistungen erweitern und eine Plattform für unterschiedlichste finanznahe Dienstleistungen anbieten. Der Kunde stellt sich sein Portfolio wie in einem Lego-Baukasten selbst zusammen.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Als größte Bank in der Hauptstadt verstehen wir uns als Teil der Berliner Digitalwirtschaft. Seit vielen Jahren arbeiten wir mit jungen, innovativen Start-ups zusammen.

Wie werden Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Sie verändern sich ja bereits jetzt. Der Anteil der Digital- und IT-Experten nimmt deutlich zu. Der klassische Bankberuf wird immer weniger administrativ, sondern mehr gestaltend – und das im Einklang mit neuen Technologien. Die Kompetenzprofile erweitern sich deutlich. Wichtig ist, dass man alle Mitarbeiter auf diesem Weg begleitet. Denn im Digital Business können sich Geschäftsmodelle über Nacht ändern und neue Anforderungen mit sich bringen. Aus dem Berufsbild wird eher eine Berufsmatrix, die unterschiedlichste Fähigkeiten je nach Bedarf vereint und abrufen. Dies trifft auch auf die Berufe in der Immobilienbranche zu. «

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 deutschen Immobilienwirtschaft? Wie ist ihr Rollenverständnis? Und auf welche Technologien setzen sie? Das verrät unsere Serie.

TEIL 12 ARNULF KEESE,

CDO der Deutschen Kreditbank AG



ZUR PERSON

Arnulf Keese

ist seit 2018 Chief Digital Officer der Deutschen Kreditbank AG. Der studierte Physiker war Mitglied der Geschäftsführung der AOL Deutschland GmbH, Mitbegründer und Geschäftsführer des Bezahlverfahrens giropay, Geschäftsführer für die DACH-Region des Online-Bezahldienstes PayPal und General Partner bei der internationalen Investoren-Gruppe eVentures.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **16. September 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Produktmanager (w/m/d) Digitalisierung Bauwesen

Dataport, verschiedene Einsatzorte
[Job-ID 011019972](#)

Leiter (m/w/d) Strategie und Operation

experteer GmbH, Hamburg
[Job-ID 011017623](#)

Senior Consultant im Bereich Projektentwicklung Logistik- immobilien (m/w/d)

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm
[Job-ID 011023207](#)

Rechtsanwaltsfachangestellter im Bereich Immobilien (m/w/d)

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm
[Job-ID 010833236](#)

Business Analyst Immobilien International (m/w/d)

LIDL Stiftung & Co. KG, Neckarsulm
[Job-ID 011018190](#)

Bautechniker (m/w/d)

Landesbetrieb Mobilität
Rheinland-Pfalz, Koblenz
[Job-ID 011018029](#)

Gruppenleiter Baudurchführung (m/w/d)

Bezirksamt Mitte von Berlin, Berlin
[Job-ID 010910856](#)

Ingenieur / Ingenieurin (w/m/d) (Bachelor/FH) der Fachrichtung Bauingenieurwesen, Infrastruktur- management oder vergleichbar

Regierungspräsidium Stuttgart,
Stuttgart
[Job-ID 010924245](#)

Bautechniker/Bautechnikerin (w/m/d)

Regierungspräsidium Stuttgart
[Job-ID 010925611](#)

Projektkoordinator in (Technischer Sachbearbeiterin)

Stadtverwaltung Wolfsburg, Wolfsburg
[Job-ID 010924242](#)

Abteilungsleiter (w/m/d) für das Baumanagement

Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW,
Düsseldorf
[Job-ID 010918991](#)

Diplom-Ingenieur (m/w/d)/ Bachelor of Engineering Fach- richtung Gebäude-/Versorgungs- technik oder Maschinenbau

Staatliches Bauamt München 1,
München
[Job-ID 011018932](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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



Sie möchten gemeinsam mit uns Projekte auf den Weg bringen und zum Erfolg führen? Dann sind Sie bei der GBI genau richtig!

Für unser Team am Standort **Frankfurt am Main** suchen wir Sie **zum nächstmöglichen Zeitpunkt** als

Projektentwickler (m/w/d) Immobilien

Ihre Aufgaben:

- Projektakquisition inklusive Projektvorbereitung (wirtschaftliche, rechtliche und technische Ankaufsprüfung)
- Ausarbeitung von Markt- und Standortanalysen sowie von Wirtschaftlichkeitsberechnungen

Ihr Know-how:

- Abgeschlossenes Studium im Bereich Immobilienwirtschaft oder Wirtschaftsgeographie bzw. kaufmännisches Studium mit Zusatzqualifikation im Bereich Immobilienwirtschaft
- Erste Berufserfahrung in der Projektentwicklung / im Projektmanagement von Bauprojekten

Was wir bieten:

- Einen unbefristeten Arbeitsvertrag sowie einen modernen Arbeitsplatz
- Individuelle Entwicklung durch Feedbackgespräche und vielfältige Weiterbildungsangebote

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung über gbi.ag/karriere/. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Sandra Müller unter +49 9131 533 82-57.



**MANCHE
VERLIEREN DEN
ÜBERBLICK.
DU WEISST
WAS LÄUFT.**

Du suchst eine neue Herausforderung? Du möchtest nicht jeden Tag das Gleiche tun? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Wir suchen Dich **ab sofort** zur Verstärkung unseres Teams in **Neckarsulm** und **Umgebung** als

Teamleiter Gebäudemanagement (w/m/d)

Das erwartet Dich:

- Verantwortung für die operative Umsetzung des technischen und infrastrukturellen Gebäudemanagements für alle Verwaltungsstandorte bei Neckarsulm/Heilbronn

Das erwarten wir:

- Abgeschlossenes Studium in der Immobilienwirtschaft, im Facility Management oder vergleichbare Qualifikation
- Mehrjährige (Führungs-) Erfahrung im Gebäudemanagement

Das bieten wir:

- Neutraler Firmenwagen – auch zur privaten Nutzung
- Flexible Arbeitszeiten und gute Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Eine umfassende und systematische Einarbeitung

Neugierig? Wir auch!

Bewirb Dich gleich online über www.jobs.schwarz oder sende Deine Bewerbungsunterlagen an recruiting@mail.schwarz.

HAUFE.Stellenmarkt

**WIR SCHAFFEN
PERSPEKTIVEN –
FÜR IHREN ERFOLG**



**DER HAUFE STELLENMARKT
FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE**

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de



Du suchst eine abwechslungsreiche Beschäftigung im Bereich der digitalen Beratung? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Zur Verstärkung suchen wir **Dich bundesweit** als

Projekt-Consultant (w/m/d) Immobilienwirtschaft

Das erwartet Dich:

- Beratung unserer Kunden aus der Wohnungswirtschaft
- Unterstützung bei der Softwareeinführung

Das erwarten wir:

- Abgeschlossene Berufsausbildung als Immobilienkaufmann/-frau
- Berufserfahrung im wohnungswirtschaftlichen Umfeld

Das bieten wir:

- 30 Urlaubstage sowie dienstfrei an Heiligabend und Silvester
- Flexible Arbeitszeiten und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten an einer langfristigen Zusammenarbeit

Neugierig? Wir auch!

Bewirb Dich gleich online über unsere Homepage aareon.de/karriere und sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Frau Katharina Büttenbender.

Die Immobilienbranche lockt und schockt



„Pilotprojekte sind ein gutes Mittel, um sich über die Anforderungen der Unternehmen und die Vorteile der Digitalisierung auszutauschen. Das bringt aber nur etwas, wenn das PropTech seine Hausaufgaben wirklich gemacht hat.“



Martin Staudacher (li.) und **Daniel Vallés Valls** haben wohnungshelden gegründet. Ihr Unternehmen mit Sitz in München ist auf die digitale Vermittlung von Immobilien spezialisiert. Mit ihrer Softwarelösung können Wohnungsunternehmen den gesamten Vermittlungsprozess digitalisieren – von der Vermarktung bis zum Vertragsabschluss. Die Anwendung wird dabei flexibel und individuell auf die jeweiligen Anforderungen der Kunden angepasst.

Für ein junges technologieorientiertes Unternehmen ist die Immobilienwirtschaft ungemein attraktiv: Sie ist einer der größten und ältesten Wirtschaftszweige Deutschlands – und sie hat über die letzten Jahre wenig innovative Konzepte hervorgebracht. FDP-Chef Christian Lindner sah die Branche in Sachen Innovation mal auf einer Stufe mit der Jagd und der Fischerei. Das birgt viel Potenzial.

Doch so einfach lässt es sich nicht heben. Denn die Zusammenhänge in der Immobilienwirtschaft sind ungemein komplex, die Teilbereiche breit gefächert und oft nicht klar voneinander abzugrenzen. Um dieses Geflecht zu durchdringen, muss man viele Prozesse durchleuchten und die unterschiedlichen Akteure und ihre Beziehungen zueinander verstehen. Die aufstrebenden PropTechs versuchen dieser Komplexität Herr zu werden, indem sie sich einzelne Teilprozesse vorknöpfen. Für diese wird dann eine generische Lösung entwickelt und sukzessive erweitert. Der Haken: Soll solch eine Lösung auch in einer breiteren Masse zum Einsatz kommen, müssen alle denkbaren Anforderungen aller potenziellen Kunden einkalkuliert werden. Und es dürfen dabei keine neuen Probleme geschaffen werden.

Zu verquickt für schnellen Wandel

Vor allem wenn es um Kernprozesse geht, ist das eine echte Herausforderung, denn im Laufe der Zeit haben sich dort komplexe Abläufe etabliert. In der Vermietung zum Beispiel

kommen komplett unterschiedliche Arbeitsweisen zum Einsatz, je nachdem, ob ein Unternehmen in nachfragestarken oder in nachfrageschwachen Märkten agiert, ob es Neubauten oder Bestandsimmobilien vermietet oder ob ihm von der Kommune komplexe Anforderungen in Sachen Transparenz und Fairness auferlegt werden. All diese unterschiedlichen Ansätze muss eine neue Digitalisierungslösung berücksichtigen können. Zudem muss sie sich in die bestehende Gesamtlandschaft einbetten, da die neuen Vorteile sonst durch manuelles Nacharbeiten gleich wieder zunichtegemacht und die Stammdaten im zentralen ERP-System darunter leiden würden. Niemand möchte einen Einbruch in der Vermietungsleistung riskieren. Dies alles sind Einflüsse, die die Komplexität der Prozesse und der dafür nötigen Digitalisierungslösungen erhöhen. Schnelle Veränderungen sind deshalb kaum möglich.

Was die Sache zusätzlich verkompliziert: In den Jahren 2015, 2016 gab es ein deutliches Überangebot an PropTechs. Das führte bei den Immobilienunternehmen zeitweise zu einer Zurückhaltung und manchmal sogar zur Abneigung gegenüber digitalen Lösungen.

PropTechs in der Pflicht

Als PropTech in der Immobilienwirtschaft ist deswegen etwas Geduld und viel Fleiß gefragt, bis die ersten Erfolge erzielt werden können. Zentrale Bausteine sind dabei die uneingeschränkte Neugier, Prozesse im Kern verstehen zu wollen,



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

sowie der Mut, bestehende Strukturen zu hinterfragen. Mit der gewonnenen Expertise können PropTechs dann auf Augenhöhe mit den Immobilienunternehmen diskutieren, wie alte analoge Prozesse neu gedacht werden können.

Pilotprojekte sind ein gutes Mittel, um das Gespräch anzufachen und um sich über die Anforderungen der Unternehmen und die Vorteile der Digitalisierung auszutauschen. Dabei wird oft gefordert, dass sich die Immobilienwirtschaft mehr auf PropTechs einlassen und so viele Pilotprojekte wie möglich durchführen sollte. Das bringt aber nur etwas, wenn das PropTech seine Hausaufgaben wirklich gemacht hat und der Kunde verstanden wird. Andernfalls kann der Pilotbetrieb zur reinen Beschäftigungsmaßnahme für Mitarbeiter verkommen. Im schlechtesten Falle nimmt das Unternehmen sogar Abstand von weiteren PropTechs. Daran kann niemand ein Interesse haben.

Hausaufgaben auch für die Immobilienunternehmen

Doch wie werden nun aus Testballons echte Digitalisierungsprojekte, die ein Unternehmen nachhaltig verändern und voranbringen? Die Antwort liegt fernab von PropTechs oder der Digitalisierung: Weitaus wichtiger ist es, Veränderungsprozesse in der Unternehmenskultur zu verankern. Führungskräfte müssen ihre Mitarbeiter aktiv in den Veränderungsprozess einbinden und mit ihnen auf Augenhöhe kommunizieren. Denn dadurch werden Wissen und Information in der Organisation aufgebaut und Sorgen oder Ängste vor Veränderung abgebaut. Das Auseinandersetzen mit den Prozessen trägt darüber hinaus dazu bei, dass man verschiedene Anbieter am Markt einfacher bewerten und konstruktiv mit ihnen über Lösungsansätze und Best Practices diskutieren kann.

Anschließend sollte ein Immobilienunternehmen die Veränderung Hand in Hand mit dem Anbieter gestalten. Besonders hilfreich ist dabei eine durchgängig agile Herangehensweise. In kürzester Zeit können erste Ergebnisse erzielt werden, und es findet eine kontinuierliche Optimierung statt. Projektrisiken werden so drastisch reduziert, für die einzelnen Mitarbeiter sind die Vorteile der Digitalisierung direkt erlebbar und sie werden in die Organisation hineingetragen. <<

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte
Hackenjos, Dominik Hartmann,
Markus Reithwiesner, Joachim
Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Ulrike Heitze (uh)
E-Mail: ulrike.heitze@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Miriam Beul
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Hans Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@
immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

gettyimages.de/Hero Images

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2019)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Michael Reischke
Tel.: 0931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@
haufe-lexware.com

Klaus Sturm

Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@
haufe-lexware.com

Heike Tiedemann

Tel.: 040-211165-41; Fax: -33 41
heike.tiedemann@
haufe-lexware.com

Stellenmarkt

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 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 in ihr 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, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

19.-20.09.2019
Stuttgarter Verwaltertage 2019
 137 Euro*/ 198 Euro**,
 Stuttgart, BVI Bundesfachverband
 der Immobilienverwalter e.V.,
 Telefon 030 30872919
www.bvi-verwalter.de

19.-21.09.2019
RenExpo 2019, 20. Internationale Fachmesse für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz
 199 Euro (Tagesticket)/249 Euro,
 Augsburg, Messe Augsburg ASMV
 GmbH, Telefon 0821 2572-0
www.renexpo.de

24.-25.09.2019
22. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft: Immobilie, Mensch und Prozess – intelligent vernetzt
 s. Homepage, Berlin, T.A. Cook &
 Partner Consultants,
 Telefon 030 8843070
www.tacevents.com

25.09.2019
4. Fachtagung bfb barrierefrei bauen
 219 Euro, Köln, bfb barrierefrei
 bauen, Telefon 0221 5497110
www.bfb-barrierefrei.de

26.09.2019
26. Mitteldeutscher Immobilienstag 2019
 s. Homepage, Leipzig, BFW
 Landesverband Mitteldeutschland,
 Telefon 0351 56387436
www.mitteldeutscher-immobilientag.de

26.09.2019
5. Kölner Wertermittlertag
 369 Euro, Köln, Bundesanzeiger
 Verlag in Kooperation mit TÜV
 Rheinland Akademie,
 Telefon 0800 13535576
www.bundesanzeiger-verlag.de

07.-09.10.2019
Expo Real 2019
 ab 535 Euro, München, Messe
 München, Telefon 089 94911628
www.exporeal.net

10.-11.10.2019
Stadt der Zukunft – Zukunft der Stadt: Die Stadt im Umbruch
 1.295 Euro, Stuttgart, Süddeutscher
 Verlag Veranstaltungen GmbH,
 Telefon 08191 125-136
www.die-stadt-der-zukunft.de

Seminare

19.09.2019
Rechtsgrundlagen Betreiberverantwortung im FM – Grundlagenseminar für Facility Manager
 320 Euro, Berlin, Bauakademie
 Berlin, Tel. 030 54997510
www.bauakademie.de

19.-20.09.2019
Digitales Facility Management
 1.040 Euro, Stuttgart, Haufe Akademie,
 Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

25.09.2019
WEG-Verwaltung bei Neubuanlagen – von der Abnahme zur Abrechnung
 310 Euro*/ 375 Euro**, Mainz,
 vhw – Bundesverband für Wohnen
 und Stadtentwicklung e.V.,
 Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

25.-26.09.2019
Baden-Badener Tage der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
 s. Homepage, Baden-Baden,
 AWI Akademie der Wohnungs-
 und Immobilienwirtschaft,
 0711 16345601
www.awi-vbw.de

26.09.2019
Rechtssichere Gestaltung des Mietvertrages
 89 Euro*/ 119 Euro**, Berlin,
 DDIVservice GmbH,
 Telefon 030 30096790
www.ddiv.de/seminare

27.09.2019
Intensivseminar Immobilienfinanzierung
 765 Euro, Frankfurt am Main,
 ADI Akademie der Immobilienwirt-
 schaft, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

30.09.-01.10.2019
Praxiswissen Bautechnik
 1.040 Euro, Berlin, Haufe Akade-
 mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.10.2019
Die Beendigung von Mietverhältnissen – Kündigung und Räumungsfragen
 295 Euro*/ 355 Euro**, Karlsruhe,
 vhw – Bundesverband für Wohnen
 und Stadtentwicklung e.V.,
 Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

14.-15.10.2019
Property Management für Gewerbeimmobilien
 1.090 Euro, Hamburg, Haufe Aka-
 demie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

15.10.2019
Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum
 640 Euro, Berlin, Haufe Akademie,
 Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

17.10.2019
Besondere objektspezifische Grundstücksmerkmale markt-konform bewerten!
 519 Euro, Bad Neuenahr-Ahrweiler,
 Sprengnetter Akademie,
 Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

17.10.2019
Aktuelle Rechtsprechung im Mietrecht
 89 Euro*/ 119 Euro**, Rostock-
 Warnemünde, DDIVservice GmbH,
 Tel. 030 30096790
www.ddiv.de/seminare

21.10.2019
Sachkundeseminar für Wohnungswalter
 790 Euro, München, gtw Weiterbil-
 dung für die Immobilienwirtschaft,
 Telefon 089 45234560
www.gtw.de

21.-23.10.2019
Gebäudeenergierecht – Grundlagen und Überblick
 450 Euro*/ 650 Euro**,
 Berlin, ZIA Akademie,
 Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

23.-25.10.2019
45. Fachgespräch zum WEG
 595 Euro, Fischen,
 eid Evangelischer Immobilien-
 verband Deutschland,
 Telefon 030 54711252
www.der-eid.de

Vorschau

Oktober 2019

Erscheinungstermin: 04.10.2019
Anzeigenschluss: 12.09.2019

EXPO REAL SPECIAL

Vor der Abkühlung

Die Branche muss sich wärmer anziehen. Die Anzeichen einer konjunkturellen Veränderung mehren sich. Europa steht vor dem möglicherweise unregulierten Brexit. Wie geht die Immobilienwirtschaft mit der Situation um? Von der Bauwirtschaft bis zum Wertrechtesgesetz: Der große thematische Wegweiser zu dem Branchentreff 2019.

WEITERE THEMEN:

- › Investment. Kein ruhig Blut und weiter so. Neue Strategien sind gefragt
- › Büroimmobilien. Nicht nur die Flächen, auch die Nutzer werden flexibler
- › Energieversorgung. Fossil oder erneuerbar – der richtige Mix



Foto: Messe München GmbH

November 2019

Erscheinungstermin: 04.11.2019
Anzeigenschluss: 11.10.2019

IMMOBILIENBANKEN

Der Markt über dem Zenit

Die Europäische Zentralbank will die Leitzinsen weiter senken. Immobilien werden gefragt bleiben. Insbesondere im Wohnungsbereich scheint jedoch der Markt, was die Mieten betrifft, sogar schon über dem Zenit zu sein. Was bedeutet das für die Immobilienbanken? Wie reagieren sie in ihrer Geschäftspolitik nicht zuletzt auf eine Regulierung, die immer höhere Kosten verursacht?



Pfäßmanns
Baustelle

43°03'N, 10°53'O

Massa Marittima (Toskana)

Oliver Geer

Mein liebster Urlaubsort ist Massa Marittima in der südlichen Toskana. Die Weingüter und Bauernhöfe in der Umgebung bieten traumhafte Unterkünfte. Das Meer ist nicht zu weit. Und der Hauptplatz vor dem Dom ist am Abend fast zu typisch italienisch, um ihn für echt zu halten. **Wann waren Sie dort?** Vor über 20 Jahren war ich das erste Mal dort. Seitdem komme ich nicht jedes Jahr, aber doch als Wiederholungstäter. **Wie lange waren Sie dort?** Ich bleibe meist eine Woche. Gerne kombiniere ich An- und Abreise mit mehreren Zwischenübernachtungen an unbekanntenen Zielen. Die Erholung fängt für mich immer mit dem Beginn einer Reise an. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Zufall. Die großen Toskana-Städte waren mir zu überlaufen. Ich habe Alternativen gesucht. **Was hat Sie angezogen?** Genuss und Geschichte liegen wohl an keinem Ort der Welt so nah beieinander wie in Italien und vor allem in der Toskana. **Mit wem waren Sie dort?** Früher mit meiner Familie. Inzwischen reisen unsere erwachsenen Söhne alleine. Sie kommen aber immer gerne auf einen Kurzbesuch vorbei, wenn wir dort sind. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Genießen: Essen, Wein, Lesen. Auch Sport: Schwimmen und Radfahren. Sowie Malen: die vielen wunderbaren Motive der Umgebung. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Dass sich der Ort inzwischen auch zu einem Lieblingsziel unserer Kinder entwickelt hat. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Mit dem Rad durch den Wald zehn Kilometer steil bergauf in den Ort – und dann ein kaltes Eis! **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Auch wegen des etwa eine Stunde entfernten Tarotgartens von Niki de Saint Phalle. Die begehbaren Skulpturen und Fantasihäuser sind erfrischende Beispiele phantastischer Architektur. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ganz sicher, auch wenn es noch keine Pläne gibt.

„Genuss und Geschichte liegen wohl an keinem Ort der Welt so nah beieinander wie in Italien und vor allem in der Toskana.“

Der Hauptplatz von Massa Marittima vor dem Dom ist am Abend fast zu typisch italienisch, um ihn für echt zu halten.



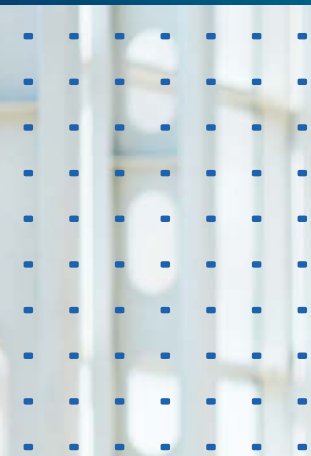
STECKBRIEF

Oliver Geer

ist Geschäftsführer bei Brunata-Metrona Hürth. Er verantwortet Vertrieb, Technik, Service & Montage. Seit 1994 ist er in verschiedenen Leitungsfunktionen tätig.



MEDIAPAKETE ZUR EXPO REAL 2019



PRÄSENTIEREN SIE SICH BEI DEN TOP-ENTSCHEIDERN DER BRANCHE

Die Immobilienwirtschaft veröffentlicht in ihrer Oktober-Ausgabe 2019 ein nutzwertiges und unterhaltsames Expo Real-Special. Zusätzlich findet eine Online-Berichterstattung statt und die Immobilienwirtschaft versendet an jedem Messetag einen Sondernewsletter. Seien Sie dabei!



Mediainformationen unter:
**[www.mediacenter.haufe.de/
exporeal](http://www.mediacenter.haufe.de/exporeal)**

mipim[®]
ASIA SUMMIT

26-27 NOV. 2019
GRAND HYATT
HONG KONG
mipimasia.com

THE PROPERTY LEADERS' SUMMIT IN ASIA PACIFIC!

55 conference
sessions
230 investors
950 participants
36 countries

Why attend MIPIM Asia Summit?

- Differentiate from your competitors
- Conquer new frontiers
- Reinforce your leadership
- Enlarge your business

- Expert-led panels and keynotes
- Networking events
- Prestigious Awards Gala dinner

Contacts

CHINA, EMEA, AMERICA

Yue Lian

Email: yue.lian@reedmidem.com

Tel: +33 (0)1 79 71 99 68

ASIA PACIFIC

Christine Lam

Email: christine.lam@reedmidem.com

Tel: +852 2893 0208