

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

PROJEKTENTWICKLUNG Wir erleben den Auftakt einer harten Dekade

VERWALTUNG Kommt die normierte Jahresabrechnung nach DIN?

MATERIALWIRTSCHAFT Warum wir uns beim Bauen im Kreis drehen müssen



HAUFE.

„WIR HABEN LANGSAM NICHT MEHR VIELE IMMOBILIEN, DIE WIR ABGEBEN KÖNNEN.“



Dr. Christoph Krupp
Sprecher des Vorstands der Bundesanstalt
für Immobilienaufgaben BImA

L'Immo vom 09.05.2022

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.


L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN
Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



Vorbereitung auf den Herbst

„Der kommende Herbst könnte trübe werden – real und gefühlt. Die Immobilienbranche als Lichtbringer?“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

der Frühling war eher düster, mit finsternen Aussichten fürs Immobilienklima. Im Sommer können wir nun loslassen, wenn auch nur für ein kleines Zeitfenster. Der Respekt vor dem Herbst ist in diesem Jahr besonders hoch: Neben den Arbeitslosen werden auch die Pandemiezahlen wieder steigen. Die Spritsubventionen enden. Und das Neun-Euro-Ticket. Unendliches Heizen wird nicht mehr völlig selbstverständlich sein. Der Krieg schon. Das alles wird etwas mit uns machen.

Soeben haben Gerichte die Ausweitung der Förderung von Kies und Sand in NRW gestoppt. Bauen wird wetterbedingt zäher werden. Und materialengpassbedingt, bürokratiebedingt, fachkräftemangelbedingt, zinsanstiegsbedingt, förderungsbedingt. Laut einer aktuellen Studie des BBSR werden in Deutschland wohl tausende Bauunternehmen wegen Nachfolgeproblemen aufgeben müssen. Im Herbst bauen wir noch, aber mittelfristig?

Im Herbst wird es früh dunkel. Auf der Baustelle, aber nicht nur dort. Vertreter der Immobilienwirtschaft sagen, es sei nicht ihr Job, für Licht zu sorgen. Ich verstehe das einerseits. Vonovia kündigt Mieterhöhungen an. Vielleicht sollten sie damit aber dann doch bis zum Frühling warten. Und vielleicht geht doch noch was mit Licht ...

Ihr

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Dirk Labusch".

7-8.2022

AUS- UND WEITERBILDUNG

Neue Immobilienberufe: digital und nachhaltig

Innovative Berufsfelder wollen auch mit gut qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besetzt werden. Deshalb tut sich viel in der Aus- und Weiterbildungslandschaft. Das muss auch so sein: Denn die Wissens-Halbwertszeiten werden immer kürzer.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

AUS- UND WEITERBILDUNG

Hochschulen

Von Grundlagenkenntnissen und der Bereitschaft zu lebenslangem Lernen 10

Interview mit

Prof. Verena Rock, gif

Ziel: Ein neuer Leistungskatalog mit den wichtigsten Berufsbildern 16

Immobilienaktien

Noch vor der Talsohle 18

Projektentwicklung

Auftakt einer harten Dekade 21

Wohnungspolitik

Neuer Streit um das Vorkaufsrecht 24

Kindertagesstätten

Investoren-Spielplatz mit ESG-Potenzial 27

Kolumne Eike Becker

Energiewende 30

Podcast aktuell

Gebäudezutritt, ESG digital, lebenswerte Quartiere 32

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 36

Verwaltung

Kommt die normierte Jahresabrechnung nach DIN? 38

Zum Deutschen Immobilientag

Lindnert es beim IVD? 41

Achtung Provisionsanspruch

Nicht an Kleinigkeiten scheitern 42

Facility Services

Ohne FM kein ESG-Reporting 44

Maklerurteil

Wertende Betrachtung: Die ewige Frage nach der Kausalität 48

WEG- & Mietrecht

Urteile des Monats: Versicherung des Gebäudes – Sondereigentum; Mieterhöhung nachträglich reduzieren (und weitere Urteile) 49

DIGITALES & ENERGIE

Szene 54

Technische Gebäudeausrüstung

Digital die Krisenfolgen mildern 56

Elektromobilität

Warnung vor dem Ketchup-Effekt 60

Materialwirtschaft

Warum wir uns beim Bauen im Kreis drehen müssen 63

Interview mit CEO Harry Thomsen

Aareon: Kapital ist da und starkes Wachstum angestrebt 66

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 34; Deutscher Verband 35; Kolumne DigitaliSaat 70;
 Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



42 DEN PROVISIONSANSPRUCH IM BLICK
 Selbst bei allen Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertragsschluss können noch vermeintliche Kleinigkeiten den Provisionsanspruch gefährden.

56 DIGITAL DIE KRISEFOLGEN MILDERN
 Die Technische Gebäudeausrüstung dämpft in Krisenzeiten die Teuerung und stellt die Versorgung sicher. Doch das schafft sie nur in ihrer digitalisierten Form.

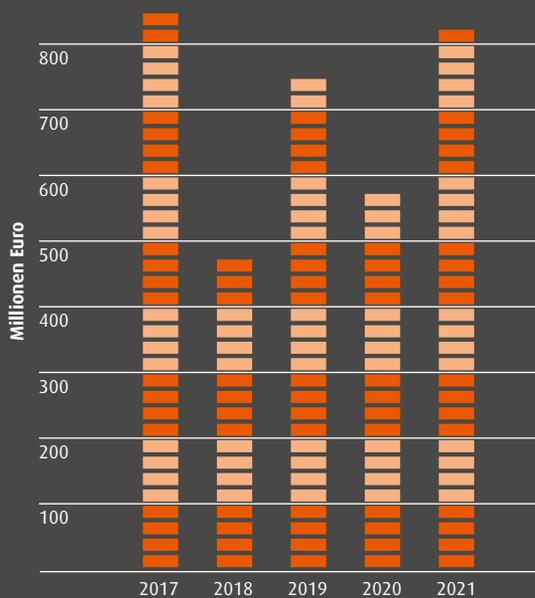
Politik & Wirtschaft

Life-Science-Immobilien*: Wo Spitzenrenditen locken

Immer mehr große und global agierende Investoren haben den Objekttyp auf dem Radar: Life-Science-Immobilien boomen, wie Studien zeigen. Mit Büroanteil lassen sich hier noch Spitzenrenditen von bis zu 4,5 Prozent erreichen.

Life-Science-Regionen in Deutschland

Deutschland ist neben dem Vereinigten Königreich, den Niederlanden und den skandinavischen Ländern einer der wichtigsten Life-Science-Standorte in Europa. Da die Akteure die Nähe zu öffentlichen und privaten Forschungseinrichtungen, Universitäten, Kliniken und spezialisierten Dienstleistern suchen, haben sich in Deutschland rund 30 Life-Science-Regionen gebildet. Zu den bedeutendsten Clustern zählen die Metropolregionen München, Berlin, Hamburg und das Rhein-Main-Gebiet. Aber auch Städte wie Heidelberg, Tübingen und Freiburg sind wichtige Standorte dieser Branche.



Transaktionsvolumen in Deutschland

Im Zeitraum von 2017 bis 2021 lag das deutschlandweite Transaktionsvolumen mit Life-Science-Immobilien bei durchschnittlich rund 700 Millionen Euro pro Jahr. Verglichen mit dem gesamten Bürotransaktionsvolumen in Deutschland entspricht das einem Transaktionsanteil von knapp 2,4 Prozent. Insgesamt summiert sich das Investitionsvolumen mit Life-Science-Immobilien in dem oben genannten Zeitraum auf 3,5 Milliarden Euro. In den Jahren 2017 und 2021 wurden mit jeweils über 800 Millionen Euro die bisher höchsten Umsatzergebnisse innerhalb dieser Nutzungsart erzielt.



***WAS IST EINE LIFE-SCIENCE-IMMOBILIE?** Das Produkt „Life-Science-Immobilie“ ist in Deutschland weniger stark verbreitet und etabliert als beispielsweise in den USA. Eine eindeutige und standardisierte Definition existiert hierzulande (noch) nicht. Generell ist darunter eine Immobilie zu verstehen, die aus Büro- und Laborflächen besteht und von einem Unternehmen oder einer Institution aus dem Bereich Life Science (interdisziplinäre Wissenschaft, die sich mit Prozessen und Strukturen von Lebewesen befasst) genutzt wird oder werden kann. Üblicherweise wird ein Gebäude dann als Life-Science-Immobilie angesehen, wenn der Anteil an Labor- und Forschungsflächen mindestens 30 Prozent ausmacht.

LÖHNE FÜR MITARBEITENDE IN DER GEBÄUDEREINIGUNG STEIGEN AB OKTOBER DEUTLICH

Die rund 700.000 Kräfte in der Gebäudereinigung in Deutschland verdienen bald deutlich mehr. Der Mindestlohn steigt ab Oktober von derzeit 11,55 Euro auf 13 Euro pro Stunde. Der Einstiegsverdienst verzeichnet damit zum 1.10.2022 ein Plus von 12,5 Prozent – und zum 1.1.2024 um weitere 50 Cent auf 13,50 Euro pro Stunde. Wer in der Glas- und Fassadenreinigung arbeitet, kommt der Gewerkschaft zufolge ab Oktober auf einen Stundenlohn von 16,20 Euro und auf 16,70 Euro ab Januar 2024. Den Arbeitgebern zufolge erhöhen sich auch die Ausbildungsvergütungen bis Laufzeitende des Tarifvertrags Ende 2024 je nach Lehrjahr auf 900, 1.035 und 1.200 Euro.

WOHNUNGSNEUBAU

Ziel für 2021 klar verfehlt

Jährlich 400.000 neue Wohnungen hat sich die Bundesregierung vorgenommen. Dieses Ziel wurde laut Statistischem Bundesamt (Destatis) im Jahr 2021 klar verfehlt: Nur 293.393 Wohnungen wurden fertiggestellt. Dabei ging der Trend seit 2011 stetig nach oben. Gegenüber dem Vorjahr (306.376 Einheiten) sank die Zahl der neuen Wohnungen um 4,2 Prozent: 2020 waren erstmals seit 2001 mehr als 300.000 neue Wohnungen in Deutschland gebaut worden. Von den insgesamt 293.393 fertiggestellten Wohnungen waren 256.352 Einheiten in Wohngebäuden (4,6 Prozent weniger als 2020). Der Rückgang bei den neuen Einfamilienhäusern (78.209 Einheiten) war mit einem Minus von 10,4 Prozent noch größer – in Zweifamilienhäusern sank die Zahl um 1,7 Prozent auf 20.118 Wohnungen. In Mehrfamilienhäusern wurden 147.925 (minus 3,6 Prozent) Einheiten gebaut. In Wohnheimen stieg die Zahl fertiggestellter Wohnungen um 32 Prozent auf 10.100. Die Zahl der Baugenehmigungen für Wohnungen stieg laut Destatis gegenüber dem Vorjahr um 3,3 Prozent auf 380.736 Einheiten und war damit weiter deutlich höher als die Zahl der Baufertigstellungen. Der Überhang von genehmigten, aber noch nicht fertiggestellten Wohnungen lag bei 846.467 Wohnungen – das



sind 67.035 Einheiten mehr als im Jahr 2020. Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV), der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und der Immobilienverband Deutschland (IVD) haben in einem „Wohnungsbau-Barometer“ Ziele und Realität abgeglichen und gemeinsam mit dem Hauptverband der Deutschen Bauindustrie (HDB) das Papier „Zehn Schritte für 400.000“ vorgelegt. Darin enthalten sind Vorschläge für Maßnahmen, die den Schub beim Wohnungsbau trotz angespannter Lage am Markt vorantreiben sollen. Die Forderungen reichen von deregulierten Planungsverfahren über steuerliche Anreize und ein vereinheitlichtes Bauordnungsrecht bis zu verlässlicheren Förderbedingungen.

Um **77,3%** ist der Preis für Konstruktionsvollholz gegenüber dem 2020er-Durchschnitt gestiegen. Dachlatten um 65,1 Prozent und Bauholz um 61,4 Prozent. Selbst die Preise für Spanplatten, für die in der Regel das Abfallprodukt Sägespäne genutzt wird, haben um 23 Prozent zugelegt. Betonstahl in Stäben war nach Angaben der Statistiker im Jahresdurchschnitt 2021 um 53,2 Prozent teurer, und Betonstahlmatten kosteten 52,8 Prozent mehr als 2020.

Fotos: gettyimages/ewg3D

MATERIALMANGEL

Vermeehrt stornierte Aufträge im Wohnungsbau

Die Bauwirtschaft bekommt die Lieferengpässe wegen des Krieges gegen die Ukraine deutlich zu spüren. Im Wohnungsbau werden zunehmend Aufträge storniert. Der Materialengpass im Hochbau ist laut Ifo Institut so schlimm wie seit Jahren nicht mehr. Der Anteil der Unternehmen, denen wichtige Baustoffe wie Stahl, Dämmstoffe und Ziegel fehlen, lag in der Mai-Umfrage bei 56,6 Prozent, wie die Münchner Wirtschaftsforscher im Juni mitteilten. Das ist der höchste Wert seit Beginn der Erhebung 1991 – im Tiefbau lag der Wert bei 44,8 Prozent. Besonders knapp ist derzeit Baustahl, der nach Angaben des Ifo Instituts oft aus Russland oder der Ukraine importiert worden ist. Auch beim Bitumen kommt es zu Problemen. Der Baustoff wird zur Abdichtung von Dächern, Gebäuden und Fundamenten gegen das Eindringen von Wasser eingesetzt. Konstruktionsvollholz hat sich demnach gegenüber dem 2020er-Durchschnitt um 77,3 Prozent verteuert, Dachlatten um 65,1 Prozent und Bauholz um 61,4 Prozent. Selbst die Preise für Spanplatten, für die in der Regel das Abfallprodukt Sägespäne genutzt wird, haben um 23 Prozent zugelegt. Betonstahl in Stäben war nach Angaben der Statistiker im Jahresdurchschnitt 2021 um 53,2 Prozent teurer, und Betonstahlmatten kosteten 52,8 Prozent mehr als 2020.

Politik & Wirtschaft

KOLUMNE

Der Wahn, alles richtig machen zu wollen

Frank Peter Unterreiner



Private Vermieterinnen und Vermieter haben es zunehmend schwer. Es ist eine überbordende Bürokratie, die ihnen zunehmend das Dasein als Immobilieneigentümer verleidet. Vor Kurzem waren es die Zensus-Fragebögen, die es auszufüllen galt. Jetzt kommen dicke Schreiben von den Finanzämtern wegen der Grundsteuerreform. Drohend am Horizont steht die Pflicht, die Mieter monatlich über ihren Heizkostenverbrauch zu informieren. Wie die Teilung beziehungsweise Abrechnung der CO₂-Steuer funktionieren soll, ist eine Blackbox, dies vor allem bei einem älteren Mehrfamilienhaus mit unterschiedlichen Heizformen, beispielsweise Gasetagenheizung, Gaseinzel- und Nachtspeicheröfen in einem Gebäude. Die Auflistung ließe sich fortsetzen. Nicht falsch verstehen: Dies zu stemmen ist auch für die gewerbliche Immobilienwirtschaft, für große Bestandshalter und Verwalter eine Herausforderung. Sie kostet Zeit, Geld und Nerven. Doch die gewerbliche Immobilienwirtschaft wird es stemmen. Weil sie die Herausforderung professionell angeht, weil sie Spezialisten in den eigenen Reihen hat und sich notfalls Expertise einkauft. Doch was ist mit den privaten Vermietern? Die sind höchstwahrscheinlich größtenteils überfordert, fachlich wie emotional. Vermutlich trifft dies auch schon auf die eine oder andere Genossenschaft, kleine und mittelgroße Verwalter zu.

In Deutschland ist der Wohnungsbestand breit gestreut. Es gibt neben wenigen Riesen sehr viel Mittelstand und eben auch Klein- und Kleinsteigentümer und ihre Dienstleister. Für den Markt sei das von Vorteil, ist allenthalben zu hören. Doch wenn das gut, richtig und gewollt ist, dann sollte es der Gesetzgeber mit der ständig zunehmenden Bürokratie auch mal gut sein lassen. Im Wahn, alles richtig zu machen, macht er zu viel schlecht. Vor allem, aber nicht nur, für private Vermieter.

IMMOBILIENMARKT

Fallen die Preise?

Jahrelang gab es bei den Preisen für Wohnimmobilien nur eine Richtung: steil nach oben. Damit könnte in Kürze Schluss sein. Experten gehen davon aus, dass der Boom bald endet. Ein Grund dafür sind die steigenden Zinsen. Die Zinsen für zehnjährige Standardkredite sind nach Angaben der Frankfurter FMH-Finanzberatung seit Dezember 2021 von 0,9 Prozent auf zuletzt rund 2,5 Prozent in die Höhe geschossen – der schnellste Anstieg seit 1980. Nach Berechnungen der Deutschen Bank läuft der Aufwärtszyklus am Wohnungsmarkt 2024 aus. Die Preisüberbewertungen nähmen zu, während in der Pandemie weniger Menschen nach Deutschland gezogen seien und gleichzeitig der Neubau dynamisch zugelegt habe.



KFW-NEUBAUFÖRDERUNG

Fließt schon wieder der letzte Tropfen?



Zwei Mal bereits musste Wirtschaftsminister Robert Habeck das staatliche KfW-Förderprogramm für energieeffiziente Neubauten stoppen. Inzwischen gibt es nur noch Zuschüsse für den verschärften Standard „EH40-Nachhaltigkeit“ – doch die Mittel könnten wieder knapp werden. Ende April startete Habeck das Förderprogramm „EH40-Nachhaltigkeit“ für Neubauten nach dem Standard EH40-Plus mit Qualitätssiegel für nachhaltiges Bauen (QNG). Diese so genannte Stufe zwei soll noch bis Ende des Jahres laufen. Habeck hatte zuvor angekündigt, die schrittweise Neuausrichtung der Neubauförderung Zug um Zug auf immer mehr Nachhaltigkeit und Effizienz auszurichten. Nach Angaben des Wirtschaftsministeriums stellten von Mitte April bis Ende Mai 366 private und gewerbliche Hausbauer Anträge auf Förderung aus dem KfW-Programm „EH40-Nachhaltigkeit“. Die Anträge haben ein Volumen von 165 Millionen Euro. Für das laufende Programm stehen nach vorläufiger Planung 300 Millionen Euro zur Verfügung. Wann die Summe ausgeschöpft sei, lasse sich nicht vorhersagen, betonte das Ministerium.

1997 2022

25 Jahre Immobilienwirtschaft,
Wegbereiter der Digitalisierung!

Einmalige
Jubiläums-
angebote

Wir feiern **25 Jahre Immobilienwirtschaft** mit Ihnen als
Mediapartner:in! Unsere haptisch hochwertige Jubiläumsausgabe
wird gespickt sein mit interessanten Sonderthemen:

- 25 Köpfe der Immobilienwirtschaft
- 25-jährige Student:innen – Job der Zukunft
- 25 kuriose Fakten und vieles mehr



Jubiläumsangebote für unsere treuen Mediapartner:innen

Werden Sie Teil der Jubiläumsausgabe und profitieren Sie
von unseren einmaligen Jubiläumsangeboten!

www.mediacenter.haufe.de

Kontakt

Klaus Sturm

Tel. 0931 2791-733

klaus.sturm@haufe.de

immobilien
wirtschaft



AUS- UND WEITERBILDUNG

Neue Immobilienberufe: digital und nachhaltig



Innovative Berufsfelder wollen auch mit gut qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern besetzt werden. Deshalb tut sich viel in der Aus- und Weiterbildungslandschaft. Das muss auch so sein: Denn die Wissens-Halbwertszeiten werden immer kürzer.

Für Sandra Niedergesäß, geschäftsführende Vorständin der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin, gleicht das Lernen inzwischen „einer Reise, teilweise durchaus im Hochgeschwindigkeitstempo. Wissen muss man daher nicht nur, welches Fahrzeug man braucht, sondern auch, wie es zu lenken ist“, sagt sie. Die Bildungsangebote müssten immer häufiger an aktuelle Bedarfe angepasst werden. Früher, so bestätigt Klaus Leuchtmann, Vorstand des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, habe man einen Lehrgang konzipiert und die Inhalte jahrelang nicht verändern müssen, inzwischen sei dies oft schon nach einem Durchgang nötig. „So schnell, wie sich die Studienschwerpunkte in den vergangenen zwei Jahren verändert haben, habe ich das noch nicht erlebt“, unterstreicht auch Verena Rock, Professorin für Immobilienmanagement an der TH Aschaffenburg.

Was neue Berufsbezeichnungen wie Innovationsmanager, Digital Real Estate Manager oder Real Estate Sustainability Manager beinhalten, ist nicht immer klar

Dabei gelte es zwischen aktuellen Trends und langfristig relevanten Themen zu unterscheiden, meint Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der IREBS International Real Estate Business School der Universität Regensburg sowie Wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie. Dazu arbeiten die Aus- und Weiterbildungsinstitute auch mit Unternehmen aus der Wirtschaft »



KOMMENTAR

Vom Feelgood-Manager und vom aufkommenden Thema „Glück“

Dieser Beruf hat es derzeit ja noch etwas schwer. Man schreibt ihm fälschlicherweise zu, allein für die Bespaßung der Belegschaft zuständig zu sein. Schon alleine die wörtliche Übersetzung „Wohlfühl-Management“ führt in die Irre. Man denkt dann gerne an einen Gute-Laune-Beauftragten. Dabei steckt in dem Tätigkeitsfeld der Feelgood-Managerinnen und -manager sehr viel mehr. So fungieren sie als interne Netzwerker und Vertrauenspersonen und können daher schnell herausfinden, wie die Stimmung in der Belegschaft ist, und entsprechend proaktiv handeln. Nicht zuletzt geht es hier auch um Themen wie Gesundheit. Angesichts der derzeitigen Herausforderungen, die die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft umtreiben, ist es durchaus nachvollziehbar, dass dieses Thema noch mit Anlaufschwierigkeiten zu kämpfen hat, wobei insgesamt immer mehr Unternehmen sich dafür interessieren. Das liegt nicht zuletzt am Fachkräftemangel. Mehrere Studien belegen mittlerweile, dass Teams mit zufriedenen und glücklichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern produktiver arbeiten und bessere Ergebnisse erzielen. Feelgood-Management – oder wie man dies auch immer nennen möchte – ist also mehr als ein „Nice to have“. Bei all den positiven Auswirkungen des Feelgood-Managements muss man jedoch auch aufpassen, dass nicht ungewollt Druck auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausgeübt wird im Sinne von: „Mir geht es hier so gut, deswegen gehe ich regelmäßig an meine Grenzen.“ Das kann nicht Sinn und Zweck sein. Hier geht es also vor allem auch um Fingerspitzengefühl. Insgesamt muss das Thema jedoch von der Unternehmensleitung getragen werden. Oftmals sind typische Tätigkeitsfelder des Feelgood-Managements daher auch auf der Führungsebene angedockt oder im Personalbereich. Wir halten dieses Thema für sehr wichtig und sind überzeugt, dass es künftig einen wesentlichen Faktor einer verantwortungsvollen Unternehmenskultur ausmacht. Auf unserer diesjährigen Tagung „Real Estate Führungsexzellenz im mittleren Management“ werden wir uns daher schwerpunktmäßig Führungsthemen rund um die Gestaltung eines guten Arbeitslebens widmen, ganz explizit wird bei dieser Veranstaltung auch das Thema „Glück“ in einem Slot eine Rolle spielen. Nicht nur weil wir merken, dass die Relevanz zunimmt, sondern vor allem auch, weil die Teilnehmenden es sich allesamt wünschten – im Übrigen alles Führungskräfte aus dem mittleren Management. Das ist auch irgendwie eine Botschaft.

Sandra Niedergesäß, geschäftsführende Vorständin der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin

zusammen, um zu erfahren, welche Kompetenzen in der Praxis fehlen. Megatrends, die in jedem Fall Einfluss auf die Bildungslandschaft haben, sind – da sind sich alle einig – Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Diese haben ganz neue Berufsbilder hervorgebracht: etwa den Innovationsmanager, den Digital Real Estate Manager, den Real Estate Data Manager oder den Real Estate Sustainability Manager. Diese Bezeichnungen tauchen in immer mehr Stellenanzeigen auf. Was genau sich dahinter verbirgt, ist jedoch nicht immer klar – weshalb die Kompetenzgruppe Human Resources der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) aktuell die von ihr erstellten Immobilienberufsbilder überarbeitet und an die neuen Gegebenheiten anpasst (siehe auch Interview auf Seite 16). Aber auch die Inhalte der „klassischen“ Berufe haben sich verändert. „Auch wenn wir im Moment ganz gezielt Weiterbildungen wie zum Beispiel die digitale Akte, Nachhaltigkeit im Wohnungsbau oder ESG auflegen, so sind wir doch überzeugt, dass Digitalisierung und Nachhaltigkeit irgendwann gelebte Normalität werden und sich letztlich in irgendeiner Form in jeder Schulung wiederfinden“, sagt Sandra Niedergesäß. „Bis es so weit ist, fahren wir zweigleisig.“

Wichtig sind Grundlagenkenntnisse, auf die dann Life-Long-Learning-Konzepte aufbauen. Denn es geht um thematische Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Neben den vielen Spezialthemen sei jedoch auch die solide Grundausbildung weiterhin wichtig, betont Hanspeter Gondring FRICS, geschäftsführender Gesellschafter und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Studiendekan des Studienzentrums Finanzwirtschaft sowie Leitung der Studienrichtungen BWL-Immobilienwirtschaft/BWL-Versi-

„Arbeitgeber bemängeln das Fehlen grundlegender Fachkenntnisse bei den Bewerbern. Wer sich allein auf die Schlüssellochfächer mit ihren kurzen Halbwertszeiten konzentriert, hat immer einen hohen Bedarf an Nachqualifizierung.“

Prof. Hanspeter Gondring FRICS, geschäftsführender Gesellschafter und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft

cherung/BWL-Finanzdienstleistung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart: „Immer mehr Arbeitgeber bemängeln, dass den Bewerbern grundlegende Grund- und Fachkenntnisse fehlen.“ Wer sich allein auf die „Schlüssellochfächer“ mit ihren kurzen Halbwertszeiten konzentriert, habe immer wieder einen hohen Bedarf an Nachqualifizierung, so Gondring. „Ziel muss es daher sein, die Studierenden in den vielfältigen Teilgebieten der Immobilienwirtschaft fundiert auszubilden, um ihnen auch die Flexibilität in ihrem späteren Berufsleben zu geben.“ Auch Tobias Just betont die Wichtigkeit von Grundlagenkenntnissen, auf die dann die Life-Long-Learning-Konzepte aufbauten. Thematische Flexibilität und Anpassungsfähigkeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wird mittlerweile auch von den Unternehmen der Branche gefordert, wie der EBZ-HR-Monitor 2022 (siehe Seite 14) gezeigt hat. Gleichzeitig fehlt es jedoch massiv an geeignetem Personal. Der Fachkräftemangel wird von mehr als der Hälfte der befragten Unternehmen mittlerweile »

UNIVERSITÄTEN

GEBÄUDEENERGIERECHT

Auch die Universitäten reagieren auf den veränderten Ausbildungsbedarf in der Immobilienwirtschaft. Erstmals gibt es etwa eine Vorlesung Gebäudeenergierecht an einer Rechtswissenschaftlichen Fakultät: Auf Initiative von Prof. Dr. Matthias Knauff, Geschäftsführender Direktor des Instituts für Energiewirtschaftsrecht, führte die Friedrich-Schiller-Universität Jena im Rahmen des Zertifikatsstudiums im Sommersemester als erste juristische Fakultät in Deutschland Vorlesungen zum Gebäudeenergierecht ein. Den Lehrauftrag übernahm RA Werner Dorß, Kanzlei ejur aus Bad Homburg.

Weitere Infos unter rewi.uni-jena.de



WEITERBILDUNG UND KARRIERE IM FOKUS

- **Klima-/ Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement**
September 2022, in Bochum und Online
- **Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (EBZ/IHK)**
September 2022, in Bochum und Online
- **Geprüfte/r Immobilientechner/in (EBZ)**
September 2022, in Bochum und Online
- **Immobilienkaufmann/-frau (EBZ/IHK) Distance Learning**
Oktober 2022, Blended-Learning



Das gesamte Bildungsprogramm finden Sie unter www.ebz-training.de.

Entdecken Sie auch unsere e-Learnings in der **EBZ4U-Lernapp** und dem Shop: www.ebz4u.de

Mit unseren Zertifikatslehrgängen, Seminaren und e-Learnings entscheiden Sie, wo, wann und in welcher Form Sie lernen. Ob als Einstieg in die Branche, für den nächsten Karriereschritt oder zur Erfüllung der Weiterbildungspflicht nach MaBV – wählen Sie aus unserem Bildungsprogramm Ihr passendes Angebot.

EBZ-HR-Monitor 2022: Vergesst auch die Best Ager nicht!

Fachkräftemangel ist in der Immobilienbranche nichts Neues – aber die Auswüchse werden immer drastischer, vor allem im Technikbereich. Im aktuellen EBZ-HR-Monitor 2022 berichten fast 90 Prozent der befragten Unternehmen von erheblichen Schwierigkeiten bei der Rekrutierung von technischen Fach- und Führungskräften. Der Fachkräftemangel wird von 55 Prozent der Unternehmen gar inzwischen als Investitionshemmnis angesehen – das ist bereits Platz zwei in dieser Kategorie hinter politischen Vorgaben (65 Prozent). Die EBZ Business School hat im Auftrag des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und in Zusammenarbeit mit dem InWIS-Institut zum achten Mal Unternehmen der Branche zur Personalsituation und insbesondere zur Aus-, Fort- und Weiterbildung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft befragt, 318 von 4.650 angeschriebenen Unternehmen haben geantwortet.

„Dass es an einigen Stellen eng wird und klemmt, ist seit Langem bekannt“, sagt EBZ-Vorstand Klaus Leuchtmann. „Aber dass die Unternehmen den Fachkräftemangel mittlerweile als so drastisches Investitionshemmnis sehen, das ist neu.“ Denn immerhin sei das Ende der Fahnenstange noch längst nicht erreicht: Aufgrund der demografischen Entwicklung wird der Mangel bis 2030 weiter zunehmen, die Baby-Boomer-Generation geht nach und nach in den Ruhestand. „Der Handlungsdruck ist hoch“, sagt Leuchtmann. Im Grunde gehe es sogar um die Zukunft der Branche, meint er, und auch gewisse gesellschaftliche Ziele seien ohne adäquates Personal kaum zu erreichen, etwa der Kampf gegen den Klimawandel. „Der droht im Gebäudesektor am fehlenden Personal zu scheitern“, so Leuchtmann.

In Zukunft werde es deshalb darum gehen, Wege zu finden, die es möglich machen, dass immer weniger Menschen das Gleiche schaffen – „oder sogar eher mehr, weil die fachlichen Anforderungen steigen“. Das sei nur durch ein höheres Qualifikationsniveau möglich, Aus- und Weiterbildungen spielten eine immer bedeutendere Rolle. Und zwar lebenslang, denn längst sind die Zeiten vorbei, wo eine einmal erworbene Ausbildung einen Arbeitnehmer durchs ganze Berufsleben trägt. Die Anforderungen im Berufsleben veränderten sich „quasi explosionsartig“, so Leuchtmann, ständig gebe es andere Techniken oder Richtlinien. Deshalb sei es besonders wichtig, dass Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter neben den fachlichen Komponenten eine „Methodenkompetenz“ erlernten, um sich selbstständig in andere inhaltliche Komplexe einarbeiten zu können. Entscheidend sei dies vor allem auch bei kleineren und mittleren Unternehmen, die nicht für jedes Thema einen Spezialisten vorhalten könnten. Womöglich könnten fachliche Defizite in mittelständischen Unternehmen auch zu weiteren Konzentrationsprozessen in der Branche führen, glaubt Leuchtmann.

Von Fach- und Führungskräften wird deshalb verstärkt auch Flexibilität verlangt, die Branche stellt bei der Suche inzwischen andere Anforderungen. Bei der Akquise von Führungskräften steht im EBZ-HR-Monitor zwar weiterhin das unternehmerische Denken auf Platz eins, aber Kompetenzen wie Veränderungsbereitschaft, Innovationsfreude und Kenntnisse in Digitalisierung und Nachhaltigkeit holen auf. Bei den „Soft Skills“ – also etwa Team- und Konfliktfähigkeit – sehen die Unternehmen ebenfalls Nachholbedarf. Erstmals werden auch interkulturelle Kompetenzen als wesentliche Voraussetzung genannt. Befragt worden

sind die Unternehmen zum ersten Mal auch zum Thema Frauen. Angesichts des gewaltigen Personalmangels könne es sich kein Unternehmen leisten, dauerhaft auf 50 Prozent der Fach- und Führungskräfte zu verzichten, heißt es im Report. Aktuell sieht es noch anders aus: Derzeit, das hat die Umfrage ergeben, ist nur knapp mehr als ein Drittel aller Führungspositionen in der Branche von Frauen besetzt, besonders auffällig ist der Unterschied in größeren Wohnungsgesellschaften und -genossenschaften.

Und noch eine Gruppe dürfe nicht dauerhaft hintangestellt werden, heißt es im Report: die „Best Ager“, also die Altersgruppe 55-plus. „Die Bereitschaft für umfangreiche Weiterbildungen nimmt bei älteren Beschäftigten massiv ab“, sagt Leuchtmann. „Und zwar sowohl von Seiten der Unternehmen als auch von Seiten der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer.“ Das sei fatal, meint er. Schließlich hätten diese bei einem Renteneintrittsalter von 67 Jahren auch noch mehr als zehn Arbeitsjahre vor sich. „Und bei den sich aktuell derart rasant verändernden Anforderungen lohnt es sich sogar noch, in jemanden zu investieren, der nur noch fünf Jahre im Unternehmen bleibt“, so Leuchtmann. An dieser Stelle sei deshalb dringend ein Umdenken von beiden Seiten notwendig. Weiterbildungsangebote, die sich speziell an ältere Arbeitnehmer richten, werden seiner Meinung nach jedoch nicht benötigt.



Die komplette Studie erhalten Sie kostenfrei nach Mailanfrage unter:

presse@e-b-z.de



„Die Aus- und Weiterbildungsinstitute arbeiten mit Branchenunternehmen zusammen, um zwischen aktuellen Trends und langfristig relevanten Themen zu unterscheiden.“

Prof. Tobias Just, Lehrstuhl für Immobilienwirtschaft, IREBS

sogar als wichtiges Innovationshemmnis angesehen. Mangel gibt es vor allem im Technikbereich. Gesucht würden aber auch – neben den Spezialistinnen und Spezialisten für Digitalisierung und Nachhaltigkeit – alle Berufsgruppen, die sich um die Bestandsimmobilie drehen, sagt Sandra Günther, Geschäftsführerin von Stoneset Partners, einem Personalberatungsunternehmen mit Schwerpunkt Immobilienwirtschaft.

Wo ausgebildete Fachkräfte fehlen, kommen auch Quereinsteiger ins Spiel. Diese würden häufig „vergessen“, meint Sandra Günther – dabei seien sie oftmals sehr engagiert und könnten erforderliche Qualifikationen nachholen. Gleiches gelte für die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Unternehmen. Es müsse nicht unbedingt der von extern eingestellte Spezialist sein, der neue Aufgaben übernehmen könne – auch bei den vorhandenen Angestellten gebe es Potenziale: „Da werden oftmals Chancen vertan.“ Im aktuellen Marktumfeld wichtiger würden auch ältere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Erfahrung, meint Verena Rock. Denn die junge Generation kenne nur den Boom-Immobilienmarkt. Zukünftig werde aber auch wieder mehr Krisenmanagement gefragt sein, was älteren Angestellten noch aus früheren Immobilienzyklen bekannt sei.

„Was gebraucht wird, ist eine neue Art der Personalentwicklung, die mit flexiblen Angeboten Mitarbeitende bei ihrem indi-



„Früher hat man einen Lehrgang konzipiert und die Inhalte jahrelang nicht verändern müssen, inzwischen ist dies oft schon nach einem Durchgang nötig.“

Prof. Klaus Leuchtmann, Vorstand des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

viduellen Lernprozess unterstützt“, sagt Katrin Winkler von der Professional School of Business and Technology der Hochschule Kempten. „Lernen sollte als tagtäglicher Bestandteil der Arbeit angesehen werden“, meint sie. Es müsse gelingen, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter so zu motivieren, dass sie „sich zu Treibern des Wandels im Unternehmen entwickeln“. Um Mitarbeitende dabei zu unterstützen, brauche es „ein neues Mindset“, so Winkler, im Unternehmen, in den Personalabteilungen und vor allem bei den Führungskräften.

Kommunikation wird zur essenziellen Fähigkeit – und Schulungen für alle Hierarchieebenen und unabhängig von der Betriebszugehörigkeit relevant

Was ebenfalls in der Ausbildung zu kurz komme, seien die sozialen Kompetenzen, sagt Sandra Niedergesäß. „Das ist auch kein Wunder: Wo sollen solche Kompetenzen in den eng gestrickten Bachelorstudiengängen noch Platz finden?“ Unternehmen schickten deshalb oft ihre jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zur Nachschulung. „Nicht selten fangen wir bei den“



INTERVIEW MIT PROF. VERENA ROCK

Ziel: Ein neuer Leistungskatalog mit den wichtigsten Berufsprofilen

Die Kompetenzgruppe Human Resources der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) hat 2009 idealtypische Berufsbilder der Immobilienwirtschaft erarbeitet und sukzessive erweitert. Nun steht eine Neuordnung an. Denn viele Inhalte seien inzwischen von der Realität überholt.

Frau Prof. Rock, nach einem Digital Real Estate Manager oder einem Real Estate Data Manager hat wahrscheinlich vor gut zehn Jahren, als die gif erstmalig die Berufsbilder der Immobilienwirtschaft erarbeitet hat, noch kein Unternehmen gesucht. Tatsächlich tauchen solche Bezeichnungen inzwischen in immer mehr Stellenanzeigen auf. Zwar gibt es auch weiterhin die klassischen Berufsbilder, die die gif-Kompetenzgruppe Human Resources 2009 erstmalig beschrieben hat. Aber nun müssen wir diesen Kanon erweitern. Für dieses Jahr steht eine Überarbeitung an. Denn es sind völlig neue Tätigkeitsfelder hinzugekommen, vor allem im Bereich Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Dadurch sind ganz neue Berufe entstanden,

die es vor gut zehn Jahren noch gar nicht gab. Aber auch die bisherigen Berufsprofile haben sich gewandelt. Auch in den klassischen Berufsbildern spielen Trendthemen eine immer wichtigere Rolle. Die Nachhaltigkeit etwa ist aus allen Feldern nicht mehr wegzudenken und muss überall mit berücksichtigt werden.

Tun sich nicht auch die Unternehmen schwer, die Anforderungen an einen Bewerber exakt in der Stellenausschreibung wiederzugeben und die passende Bezeichnung zu finden? Tatsächlich lässt sich feststellen, dass verschiedene Unternehmen, die zum Beispiel nach einem Real Estate Sustainability Manager suchen, nicht unbedingt dasselbe meinen. Die Aufgabenbereiche, die in den Stellenausschreibungen beschrieben sind, sind teilweise sehr unterschiedlich. Klare Definitionen für die neuen Berufsfelder gibt es nicht. Das soll sich mit den gif-Berufsbildern ändern. Wir wollen die Unternehmen, aber auch die Bewerberinnen und Bewerber dabei unterstützen zu klären, welche Anforderungen es bei welchem Beruf gibt, um beiden Seiten

mehr Orientierung zu bieten. Mit Interviews aus der Praxis werden diese theoretischen Anforderungen noch untermauert, damit es so konkret wie möglich wird.

Bei der einen Hochschule wird mehr Wert auf Technik gelegt, bei einer anderen geht es schwerpunktmäßig um Wirtschaft oder Recht. Die Aus- und Weiterbildungen haben je nach Institut unterschiedliche Inhalte, obwohl sie zu ähnlichen Abschlüssen führen. Ist es deshalb so schwierig für die Unternehmen, die Qualifikation der Absolventen zu beurteilen?

Tatsächlich müssen sich auch die Unternehmen informieren, welche Qualifikationen die Bewerberinnen und Bewerber mitbringen und woher genau die Absolventen kommen. Ziel unseres Katalogs ist es, die wichtigsten Berufsprofile der Immobilienwirtschaft anhand eines allgemeingültigen strukturierten Leistungskatalogs als Richtlinie festzulegen. Um die Berufsbilder zu definieren und voneinander abzugrenzen, werden Aufgabenbereiche, fachliche Kenntnisse, Qualifikationen und persönliche Eigenschaften festgelegt.

Will die gif mit der Beschreibung der Berufsbilder auch helfen, den Fachkräftemangel der Branche zu verringern?

Ziel ist allgemein eine bessere Vernetzung. Über eine klassische Stellenanzeige allein ist es heutzutage sowieso schwierig, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden. Qualifiziertes Personal wird händeringend gesucht, viele Unternehmen haben vakante Stellen. Umso wichtiger ist der direkte Kontakt zwischen Unternehmen und Bewerberinnen und Bewerbern. Der potenzielle Mitarbeiter muss fürs Unternehmen begeistert werden und etwas vom Mindset der Firma mitbekommen. Das geht am besten über persönliche Kontakte.



Verena Rock, gif-Vizepräsidentin und Professorin für Immobilienmanagement an der TH Aschaffenburg

Grundlagen der Kommunikation an.“ Zudem erstreckten sich solche Seminare inzwischen auch nicht mehr nur auf die Führungsebene, so Niedergesäß. „Ein aktuelles Beispiel: Aufgrund der steigenden Energiepreise wird der Hauswart plötzlich zum Ansprechpartner in Energiefragen. Er benötigt also nicht nur technisches Wissen, sondern muss den Mietern auch komplexere Energiethemen niedrigschwellig erklären können, damit sie die passenden Energiesparmaßnahmen ergreifen.“

Wer trotz Fachkräftemangel Mitarbeitende mit passenden Ausbildungen findet, tut gut daran, „Jobhopping“ und permanente aufwändige Onboarding-Prozesse zu vermeiden, warnt Sandra Günther. Hier kommt auch der Feelgood-Manager ins Spiel. Dieser hält ebenfalls Einzug in die Immobilienbranche (Seite 12), und in Bezug auf Mitarbeiterbindung sei er, so meint Sandra Niedergesäß, weitaus mehr als bloß ein „Nice to have“. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

„Was gebraucht wird, ist eine neue Art der Personalentwicklung, die mit flexiblen Angeboten Mitarbeitende bei ihrem individuellen Lernprozess unterstützt. Lernen sollte als tagtäglicher Bestandteil der Arbeit angesehen werden.“

Katrin Winkler, Professional School of Business and Technology der Hochschule Kempten

IMMOBILIEN KANN MAN STUDIEREN

**VOLLZEIT ODER BERUFSBEGLEITEND IN BOCHUM,
IN HAMBURG ODER REIN ONLINE**

- BACHELOR REAL ESTATE
- BACHELOR NACHHALTIGES ENERGIE- & IMMOBILIENMANAGEMENT
- BACHELOR DIGITALISIERUNG UND IMMOBILIENMANAGEMENT*
(NEU WS 2022/23)

→ WEITERE STUDIENGÄNGE

JETZT
INFORMIEREN!



Die Talsohle scheint noch nicht erreicht



Seit Jahresbeginn haben sich die Zinssätze für Immobiliendarlehen fast verdreifacht: ein Grund, warum auch die Immobilienaktienkurse leiden.

Im Hochsommer 2021 war die Börsenwelt von Vonovia-Chef Rolf Buch noch intakt: Der Immobilienriese (Bestand: 565.000 Wohnungen) meisterte die Corona-Krise ganz passabel. Eine Aktie von Europas größtem Wohnungskonzern kostete über 50 Euro, sein Börsenwert betrug fast 45 Milliarden Euro. „Da herrschten ideale Rahmenbedingungen für Wohnungsbestandhalter, die von stabilen Ertragsströmen und niedrigen Zinsen profitieren“, resümiert Simon Stippig, Immobilienaktienanalyst von Warburg Research.

Aber der Wind begann sich bereits zu drehen. Auf breiter Front zogen – getrieben von Lieferengpässen infolge der Corona-Pandemie – die Preise an. „Bei Baumaterialien galoppierten sie“, so Stippig. Verschärft wird die Beschleunigung des Preisdrucks seit Ende Februar durch den Ukrainekrieg. In Deutschland hat sich binnen eines Jahres (Mai 2021 bis Mai 2022) die Inflationsrate – von 2,5 auf 7,9 Prozent

– mehr als verdreifacht. Den Notenbanken ist inzwischen klar, dass die hohe Inflation kein vorübergehendes Phänomen ist. Selbst die Europäische Zentralbank hat sich von ihrer Nullzinspolitik verabschiedet. Am Tag, an dem sie bekannt gab, ab Juli erstmals seit elf Jahren die Leitzinsen anzuheben, knickten die Kurse börsennotierter Wohnungskonzerne wieder mal ein. Seit August verlor die Vonovia-Aktie fast 45 Prozent (Börsenwert: 25 Milliarden Euro), die Titel von LEG Immobilien über 40 Prozent und TAG Immobilien mehr als 50 Prozent an Wert (Stand: 15. Juni 2022).

Ob die Talsohle erreicht ist, wird sich zeigen. Marktbeobachter wie Warburg-Analyst Stippig halten weit höhere Kurse für gerechtfertigt. Der Börsenwert großer börsennotierter Wohnimmobilienanbieter liege 35 bis 40 Prozent unter dem Net Asset Value (NAV) ihres Immobilienportfolios, findet Nicolas Scherf, Portfoliomanager des European Property Equity

Fund bei Janus Henderson Investors. Zudem locken Dividendenrenditen von über fünf Prozent. Zumindest theoretisch hätte das aktuelle Kursniveau Vonovia dazu verführen können, einen weiteren der verbliebenen börsennotierten Bestandhalter von Wohnimmobilien zu schlucken. Eigentlich würde die LEG Immobilien mit ihrem stark auf Nordrhein-Westfalen fokussierten Portfolio recht gut zu ihr passen. Dadurch entstünde ein Immobilien-gigant mit einem Wohnungsbestand von insgesamt rund 730.000 Einheiten.

Die Malaise der Projektentwickler spiegelt sich an der Börse wider

Doch Frank Kopfinger, Head of Investor Relations der LEG Immobilien, wiegelt ab: „Es ist in diesem Zusammenhang oft von Skaleneffekten die Rede. Aber das Immobilienportfolio von Vonovia ist völlig anders strukturiert als unseres, insofern wäre es schon sehr fraglich, ob da ein Zusammenschluss prinzipiell sinnvoll wäre“ (siehe Interview S. 20).

Die Zeit unmittelbar vor der drastischen Renditewende an den Kapitalmärkten hatte Vonovia genutzt, um fleißig Geld zu günstigen Konditionen bei Investoren loszueisen. „Da wird man künftig wohl zurückhaltender agieren“, sagt Stippig. Das verwundert nicht. Der Verschuldungsgrad oder Loan to Value (LTV) des Branchenprimus beträgt wie bei LEG Immobilien 43 Prozent, bei TAG Immobilien sogar 47 Prozent. „Auf den ersten Blick mag ein LTV um die 45 Prozent akzeptabel erscheinen“, so der Experte. Allerdings müssen Wohnungsvermieter ihre Gebäudebestände möglichst rasch klimaeffizient sanieren. „Das aus dem laufenden Cashflow zu stemmen, könnte bei anhaltend hoher Preisdynamik, etwa für Baumatere-

Wer auf die Aktienkurse großer Wohnungskonzerne blickt, hat wenig Grund zur Freude. Dabei gelten Immobilien als Substanzinvestments und Inflationsschutz, was sich auch in deren historisch hohen Preisen widerspiegelt. Wieso ticken Börse und Immobilienmärkte anders?

rialien, zu einem schwierigen Balanceakt werden“, findet der Branchenkenner. Da ist genügend finanzielle Power wichtig. Der Immobilienaktienanalyst rät daher Vonovia & Co., die Verschuldung schnell unter die 40-Prozent-Marke zu drücken.

„Diese Situation habe ich an den Immobilienmärkten noch nicht erlebt“, stellt Oliver Schweizer, Leiter des Immobiliensektors bei EY Deutschland, fest. Worauf er anspielt, ist, dass Energie- und Baukosten sowie Verbraucherpreise und Zinsen gleichzeitig steigen. Die Malaise, in der auch viele börsennotierte Projektentwickler stecken, spiegeln deren Aktienkurse wider. Binnen zehn Monaten (15. August 2021 bis 15. Juni 2022) gaben die Kurse von Instone knapp 60 Prozent, von Bonava fast 65 Prozent und von Consus um über 90 Prozent nach. Consus ist Teil der Adler Group, der das Wasser bis zum Hals steht. Das Geschäftsjahr 2021 schloss sie mit über einer Milliarde Euro Verlust ab. Um finanziell wieder auf die Beine zu kommen, verkaufte die Immobiliengruppe einen Großteil ihrer Immobilien.

Von über 50.000 Wohnungen, die sich Ende des vergangenen Jahres im Portfolio befanden, wurde über die Hälfte abgegeben. Davon sicherte sich die LEG Immobilien 15.400 Einheiten (Kaufpreis: 1,3 Milliarden Euro). „Das war ein kluger Schachzug“, lobt Stippig. Weit weniger clever agierte wohl Vonovia, die im Herbst letzten Jahres sogar mit einer Übernahme von Adler geliebäugelt hatte. Deren Topmanager Buch hat dieses Vorhaben aber aufgegeben. Momentan ist Vonovia nach Ausübung des Pfandrechts für einen Kredit von 250 Millionen Euro an einen Adler-Großaktionär mit 20,5 Prozent an der Adler Group beteiligt. Im Interview mit einer Tageszeitung verriet Buch kürzlich: Man wolle das Adler-Aktienpaket nicht aufstocken und sei perspektivisch bereit, sich von der Beteiligung womöglich zu trennen. Ferner prüft Vonovia wohl, die

Pflegeheimsparte abzugeben, die sie bei der Fusion mit der Deutschen Wohnen mit erworben hatte (Wert: rund 1,2 Milliarden Euro). Darüber hinaus soll künftig ein größerer Anteil der selbst gebauten Wohnungen verkauft werden.

Die Immobilienmärkte verharren in einer Art Zinsschockstarre

„In Deutschland wird unser Immobilienportfolio (Bestand: 88.000 Wohnungen) wegen des sehr hohen Preisniveaus nicht aufgestockt, sondern durch gezielte Verkäufe reduziert“, kündigt Martin Thiel, Finanzvorstand TAG Immobilien, an. Bei der LEG Immobilien etwa stehen bis zu 5.000 Wohnungen zum Verkauf, und statt 1.000 Wohnungen pro Jahr werden in diesem und im nächsten Jahr maximal 500 neue Einheiten fertiggestellt. Ob sich dafür Interessenten finden lassen?

„Die stark gestiegenen Fremdkapitalkosten erschweren Transaktionen“, sagt Sebastian Grimm, Leiter Immobilienbewertungen bei JLL Deutschland. Im ersten Quartal 2022 fiel der Investmentumsatz auf vier Milliarden Euro und lag damit um ein Drittel unter dem Fünfjahresschnitt.

Vom aktuellen Szenario dürfte profitieren, wer genügend Eigenkapital in der Hinterhand hat. „Die Fremdkapitalquote unserer Wohnimmobilienpublikumsfonds liegt unter zehn Prozent“, sagt etwa Thomas Meyer, Vorstandsvorsitzender der Wertgrund Immobilien AG. In drei Cash Calls wurden etwa 140 Millionen Euro bei Anlegern frisch eingesammelt.

„Da entwickelt sich ein interessantes brisantes Umfeld“, so Meyer. Machen sich am Markt Unsicherheit und Vorsicht breit, kann das Preisgefüge in Bewegung geraten, das in manchen Regionen Deutschlands ohnehin schwindelerregend ist. »

Expertenstimmen

„Da herrschten ideale Rahmenbedingungen für Wohnungsbestandhalter, die von stabilen Ertragsströmen und niedrigen Zinsen profitieren.“

Simon Stippig, Immobilienaktienanalyst von Warburg Research

„Der Börsenwert großer börsennotierter Wohnimmobilienanbieter liegt 35 bis 40 Prozent unter dem Net Asset Value (NAV) ihres Immobilienportfolios.“

Nicolas Scherf, Portfoliomanager des European Property Equity Fund bei Janus Henderson Investors

„Es ist oft von Skaleneffekten die Rede. Aber das Immobilienportfolio von Vonovia ist völlig anders strukturiert als unseres, insofern wäre es schon sehr fraglich, ob da ein Zusammenschluss prinzipiell sinnvoll wäre.“

Frank Kopfinger, Head of Investor Relations der LEG Immobilien

„Diese Situation habe ich an den Immobilienmärkten noch nicht erlebt.“

Oliver Schweizer, Leiter des Immobiliensektors bei EY



Frank Kopfinger,
Head of Investor Relation
der LEG Immobilien

INTERVIEW

„Die Klimaneutralität ist für private Wohnungseigentümer eine Mammutaufgabe“

Steigende Zinsen und Kosten machen Wohnungskonzernen zu schaffen. Was die Düsseldorf-er anscheinend besser machen als Vonovia und wie sie ihren Immobilienbestand klimaneutral bekommen wollen.

Herr Kopfinger, die Kurse von Aktien der Bestandhalter für Wohnimmobilien stehen stark unter Druck. Warum wurde die Aktie von LEG Immobilien so hart abgestraft? Die Börse reagiert schnell, manchmal sogar brutal. Aber zinssensitive Titel zählen bei steigenden Zinsen traditionell zu den Verlierern, da diese negativ auf kapitalintensives Geschäft wirken. Da werden dann leider alle Titel über einen Kamm geschert.

Inwiefern stehen Sie besser da als andere Wohnungskonzerne? Ihr LTV ist mit 43 Prozent genauso hoch wie der von Vonovia. Dennoch gibt es Unterschiede, die diese Kennzahl nicht ausdrückt. Aktuell ist es wichtig zu wissen, wie sehr stark steigende Zinsen die Geschäftstätigkeit negativ beeinflussen. Uns tangiert das kaum. Bis 2024 haben wir keinen Refinanzierungsbedarf. Die Laufzeit unserer Kredite und Anleihen beträgt im Schnitt über sieben Jahre. Fürs Fremdkapital zahlen wir im Schnitt etwas mehr als ein Prozent Zinsen.

Wieso hat Vonovia bislang nicht versucht, auch die LEG Immobilien zu übernehmen? Die Portfolien würden ganz gut

zusammenpassen. Da sind wir wohl der falsche Ansprechpartner. Es ist in diesem Zusammenhang oft von Skaleneffekten die Rede. Aber das Immobilienportfolio von Vonovia ist völlig anders strukturiert als unseres, insofern wäre es schon sehr fraglich, ob da ein Zusammenschluss prinzipiell sinnvoll wäre.

In der Diskussion um höhere Mieten ist auch die LEG Immobilien der Ansicht, dass sich ein höherer Kostendruck auf die Mieten niederschlagen wird ...

Der höhere Kostendruck durch die Inflation wirkt sich nicht allein auf die Unternehmen aus, sondern über Lohn- und Preisentwicklungen auch in den Mietspiegeln. Wir versuchen ihn, wie durch serielle Sanierungskonzepte in unserem neu gegründeten Joint Venture „Renowate“ mit der Firma Rhomberg Bau (Österreich) oder unserem Partner für modularen Neubau, der Firma Goldbeck, abzufedern. Aber ganz ohne Beteiligung der Mieterinnen und Mieter wird es nicht gehen. In diesem Jahr werden die Mieten bei uns wahrscheinlich im Schnitt um drei Prozent steigen.

Was wird getan, um die Klimaneutralität des Gebäudebestandes zu realisieren? Unser Portfolio muss bis 2045 klimaneutral sein: Energetische Sanierungen sollen hierzu 25 bis 30 Prozent beisteuern, elektrisch erzeugte Energie, etwa mit Wärmepumpen, 60 bis 65 Prozent und effizienteres Mieterverhalten den Rest.

In München (erstes Quartal 2022) muss für den Kauf von Wohnimmobilien laut einer Studie von Empirica fast die 50-fache Jahresmiete hingebblättert werden. Anderswo wird es kaum günstiger: In Hamburg und Stuttgart wird etwa die 45-fache, in Berlin die 40-fache Jahresmiete fällig.

Der Bestand muss schnell klimaeffizient werden

Die Situation mutet kurios an. „Gerade in Ballungsräumen ist Wohnraum knapp, aber wegen des hohen Kostendrucks werden Projektentwicklungen zurückgestellt oder verzögert“, weiß Schweizer. Andererseits verengt sich der Markt für sanierungsbedürftige Bestände, da institutionelle Anleger und Immobilienfonds oftmals ESG-konforme Objekte bevorzugen. Um die Werthaltigkeit ihres Immobilienbestandes zu sichern, sollten auch Wohnungskonzerne ihre Bestände schnell auf Klimaeffizienz trimmen. Hierfür will die TAG Immobilien – verteilt auf etwa 25 Jahre – voraussichtlich knapp 700 Millionen Euro investieren. Die Kostenbelastung werde sozialverträglich auf Vermieter und Mieter verteilt und durch staatliche Förderung flankiert, heißt es.

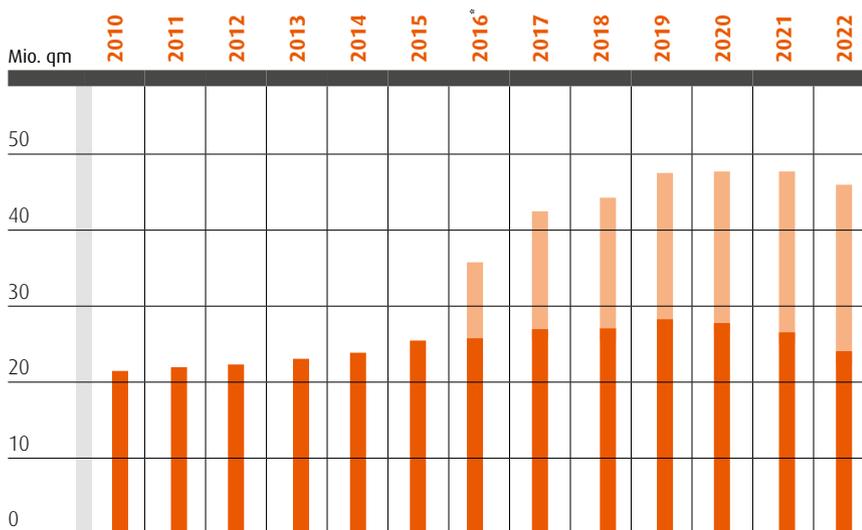
Das Thema „Mieten und Kostendruck“ dürfte allerdings die Gemüter in den kommenden Jahren weiter erhitzen. Als Vonovia-Vorstandschef Buch kürzlich darauf pochte, dass bei einer dauerhaft höheren Inflation die Mieten ebenfalls entsprechend steigen müssten, löste das viel öffentliche Entrüstung aus. „In Wohnimmobilien wird nur investiert, wenn das rentabel ist. Da tickt Vonovia nicht anders als andere Vermieter“, sagt Wertgrund-Vorstandschef Meyer. Dass das der Branchenprimus schafft, daran zweifelt Meyer nicht. Im Gegensatz zu anderen vor allem institutionellen Investoren hat er seine Vonovia-Aktien (noch) nicht verkauft. «

Auftakt einer harten Dekade

Lieferengpässe, steigende Baustoffpreise, höhere Zinsen und Inflation – willkommen im New Normal der Projektentwickler. Nach Jahren prosperierender Geschäfte, steigender Preise und komfortabler Margen könnte der Realitätsschock kaum größer ausfallen.

PROJEKTVOLUMEN IN A-STÄDTEN

Gesamtes Projektvolumen in den sieben A-Städten (Berlin, Hamburg, Köln, Düsseldorf, Frankfurt/M., Stuttgart, München), Analysejahre 2010 – 2022, in Mio. qm



Quelle: bulwiengesa Projektentwicklerstudie 2010 - 2021; Development-Monitor Stand 27.5.2022 *Die Erhebung 2016 erfasste aus erhebungstechnischen Gründen noch nicht das komplette Marktvolumen der Investor-Developments.

Investor-Development
Trading-Development

Jetzt nur noch

46,2

Mio. qm Projektvolumen gegenüber noch 47,9 Mio. qm im ersten Corona-Jahr 2020. Das entspricht einem Rückgang um

-3,6%

In den sieben deutschen A-Städten ging das Projektentwicklungsvolumen bulwiengesa zufolge zwischen den Analysejahren 2021 und 2022 um 3,6 Prozent zurück. Allein die Zahl der Entwicklungen mit Verkaufsabsicht sank demnach über alle Segmente vom Höchstwert von 28,5 Millionen Quadratmetern im Jahr 2019 auf nunmehr 24,4 Millionen Quadratmeter. Das entspricht einem Rückgang von über 14 Prozent.

Und das dürfte erst der Anfang sein. „Die steigenden Baupreise und schwer zu kalkulierenden Materialeinsätze bei Projektentwicklungen erschweren insbe-

sondere Forward Deals. Investoren sind aufgrund dieser Unsicherheiten weit aus zurückhaltender als noch vor einem Jahr“, beobachtet Dr. Marcel Crommen, Geschäftsführer des Maklerhauses NAI apollo. Für Projektentwickler ergebe sich daraus ein zusätzliches Finanzierungsrisiko, das das Marktumfeld weiter eintrüben könnte. Dabei deutet aktuell wenig auf eine Entspannung an der Preisfront hin. „Angesichts steigender Energiepreise, die sich unmittelbar auf die Materialpreise auswirken, und der Materialknappheit werden die Baupreise in den kommenden Jahren weiter steigen“, sagt Oliver

Roland Schweizer, Leiter des Immobiliensektors in Deutschland bei EY. Habe die Bauindustrie Ende 2021 noch eine Preissteigerung von vier Prozent in diesem Jahr erwartet, lauteten die Prognosen zur Jahresmitte bereits auf ein Plus von bis zu 15 Prozent bis Ende 2022. „Auch die rückläufige Nachfrage wird die steigenden Material- und Energiepreise vorerst nicht nennenswert dämpfen können. Erst 2023 ist mit einem verlangsamten Preisanstieg bis hin zu einer Plateau-Situation zu rechnen“, so Schweizer. Die Entwicklungen erwischen die Branche mehr oder weniger kalt. Dabei hatte die Immo- »

DIE GRÖSSTEN UMBAU-PROJEKTENTWICKLUNGEN IN DEN A-STÄDTEN 2021

Quelle: Objektdatenbank bulwiengesa 2022

UP! ehem. Galeria Kaufhof am Ostbahnhof (Signa) Berlin	THE METROPOLITAN PARK ehem. Fliegerhorst Staaken (Terraplan, Prinz von Preußen) Berlin	MEILLER-GÄRTEN (Rathgeber) München	WOHNPARK ST. MARIEN ehem. Vivantes Klinikum Neukölln (Avila) Berlin	NEUES KU'DAMM ECK (RFR/Centrum) Berlin
48.400 m²	48.300 m²	46.200 m²	45.500 m²	28.000 m²

Knapp **8%** aller Projektentwicklungen in den A-Städten sind Umnutzungen.



Berlin
ist wegen der absoluten Größe
als Projektentwicklungsmarkt
auch Zentrum für Umnutzungen
von Quartieren und
Gebäuden.

bilienbranche mit einem Rückenwind verleihenden Rekordtransaktionsvolumen durchaus Anlass, optimistisch ins Jahr 2022 zu starten. Doch schon zum Jahreswechsel sei absehbar gewesen, dass die eingeschränkte Verfügbarkeit und die steigenden Preise von Baumaterialien die Neubauaktivitäten hemmen würden, sagt Schweizer. Laut Trendbarometer Immobilien-Investmentmarkt Deutschland 2022 von EY Real Estate äußerten 83 Prozent

der befragten Marktteilnehmer diese Befürchtung. Aus der Ukraine sowie aus Russland und Belarus bleiben infolge von Krieg und Sanktionen laut Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen unter anderem rund 30 Prozent der Baustahlimporte, 40 Prozent Roheisen sowie 30 Prozent der hiesigen Bitumenversorgung aus.

Dadurch habe der Einkauf von Bauleistungen in den letzten Monaten enorm

an Bedeutung gewonnen, berichtet Wolfgang Falk, Leiter Projektentwicklung bei GSG Berlin, dem größten privaten Büro- und Gewerbeflächenvermieter in der Hauptstadt. Im Mittelpunkt stehe nicht mehr nur der Preis, sondern die Verfügbarkeit der Leistungen in der gewünschten Qualität. „Wartezeiten von sechs bis acht Wochen sind inzwischen eher die Regel als die Ausnahme. Bei Fensterelementen und weiteren Bauteilen sind es sogar bis zu drei

Monate.“ Wohl dem, der vorgesorgt hat – wie auch der Berliner Projektentwickler: „Wir hatten Baukostensteigerungen in der Projektkalkulation antizipiert, was uns im Nachhinein eine bessere Planbarkeit sichert.“ Durch verstärkte Lagerhaltung und gute Beziehungen zu Handwerksunternehmen bekäme man auch die Lieferkettenproblematik in den Griff.

Und doch: „Vor Projektentwicklern und der Immobilienwirtschaft im Allgemeinen liegt eine Dekade mit vielen alten und neuen Herausforderungen“, erwartet Dr. Philipp Feldmann, Geschäftsführer der Cilon GmbH, die sich der Transformation von Gewerbeimmobilien verschrieben hat. Viele Marktteilnehmer würden gezwungen, ihre Unternehmensstrategie anzupassen. „Eine strategische Option wird sein, sich mehr in Richtung Bestandsimmobilien zu orientieren. Denn aufgrund der bestehenden Bausubstanz ist der notwendige Materialeinsatz geringer, Lieferengpässe schlagen nicht so sehr zu Buche wie im Neubau.“

Nicht nur aus Kostensicht ist ein schonender Umgang mit Ressourcen angeraten, sondern auch unter dem Gesichtspunkt der Nachhaltigkeit. Darauf weist Dr.

Patrick Bergmann, Geschäftsführer bei Madaster Germany, hin. Das Unternehmen ist Anbieter eines plattformbasierten Katasters für Materialien. „Am zirkulären Einsatz von Produkten und Materialien in der Bauwirtschaft führt kein Weg vorbei. Baustoffe wiederzuverwenden, ist nicht nur ökologisch zwingend erforderlich, sondern mit Blick auf einen geringeren Bedarf an neu hergestelltem Material auch ökonomisch sinnvoll.“ Die Branche könne es sich schlichtweg nicht mehr erlauben, brauchbares Material als Sondermüll zu entsorgen, so sein Appell.

Es geht um konkretes Handeln jenseits von Lippenbekenntnissen

Überhaupt scheint die Zeit gekommen, mit Traditionen zu brechen und sich auf die neuen Rahmenbedingungen einzustellen, die sich aus einem komplexen Geflecht aus steigenden Baukosten, ESG-Bestrebungen, Fachkräftemangel, Zinsanstieg und Inflation ergeben. Für die Branche werde es insgesamt anstrengender,

und das umso mehr, da viele Akteure in der Branche noch keine echte Krise erlebt haben und sich mit der Immobilie im Detail und ihrer Nutzbarkeit für den Mieter gar nicht auseinandersetzen mussten, so Feldmann. „Wir müssen uns als Branche viel intensiver mit den Geschäftsmodellen unserer Mieter befassen und das optimale Produkt für den Mieter abliefern“, beschreibt er ein entscheidendes Erfolgskriterium.

„Die aktuelle Situation ist durch hohe Unsicherheit geprägt, die für die meisten Unternehmen (noch) schwieriger zu managen ist als die konkreten Preissteigerungen“, berichtet Schweizer. Doch es böten sich verschiedene Optionen – vom Aufbau von Kompetenzen etwa in Gestalt einer Stabsstelle Baucontrolling über langfristige Vereinbarungen zur Absicherung von Baupreisen oder die Optimierung von Verträgen und Vergabeverfahren bis hin zu einem zukunftsgeraderen Bauen sowie dem Auflösen starrer Investmentstrukturen und Risikoverteilungen. All das gelte es strategisch zu durchdenken und aktiv anzugehen. «

Cornelia Schmidt, Berlin

„Eine strategische Option wird sein, sich mehr in Richtung Bestandsimmobilien zu orientieren. Denn aufgrund der bestehenden Bausubstanz ist der notwendige Materialeinsatz geringer, Lieferengpässe schlagen nicht so sehr zu Buche wie im Neubau.“

Dr. Philipp Feldmann, Geschäftsführer Cilon GmbH, Frankfurt/M.

ANZEIGE

Finanzierung
Erschließung
360° RE
Bau
Nutzung
Management

Wir sind Immobilien.

360° Real Estate – für jede Aufgabe das richtige Team
Interessiert? bayernlb.de/immobilienkompetenz

Bayern LB DKB Real I.S. Bayern Immo BayernFM LB ImmoWert Bayern Grund

Bayern LB
Wir finanzieren Fortschritt.

Finanzgruppe

Weiter Streit ums Vorkaufsrecht

Im März 2021 war die Freude bei den Mietern des Mehrfamilienhauses am Mehringdamm 39 im Berliner Stadtteil Kreuzberg groß. Damals übte das Bezirksamt Friedrichshain-Kreuzberg das Vorkaufsrecht gemäß § 24 des Baugesetzbuchs aus, wodurch das Objekt im begehrten Bergmannkiez ins Eigentum der landeseigenen Wohnungsbaugesellschaft Gewobag überging. Verbunden damit war die Erwartung des Bezirks, auf diese Weise langfristig günstige Mieten zu sichern und der möglicherweise drohenden Verdrängung von Mietern entgegenzuwirken.

Doch seit letztem Herbst ist es den deutschen Kommunen nicht mehr möglich, das Vorkaufsrecht in dieser jahrelang geübten Form auszuüben. Denn in einem Urteil vom 9. November 2021 (Az. 4 C 1.20) erklärte das Bundesverwaltungsgericht (BVerG) die bisherige Praxis für nicht zulässig. Das zentrale Argument der Leipziger Richter: Das Vorkaufsrecht für ein Grundstück, das im Geltungsbereich einer Erhaltungssatzung liege, dürfe nicht auf Grundlage der Annahme ausgeübt werden, dass der Käufer in Zukunft

erhaltungswidrige Nutzungsabsichten verfolgen werde. Vielmehr sei laut dem Wortlaut des Gesetzestexts die Ausübung des Vorkaufsrechts ausgeschlossen, wenn das Grundstück entsprechend den Zielen der städtebaulichen Maßnahmen bebaut sei und genutzt werde.

„Das Wohnen in der Stadt muss bezahlbar bleiben“

Was nach juristischen Feinheiten klingt, hat für zahlreiche deutsche Städte weitreichende Folgen. Denn nicht nur Berlin, sondern auch Hamburg, München und andere Kommunen griffen in den vergangenen Jahren gern zum Mittel des Vorkaufsrechts, wenn in einem Milieuschutzgebiet ein Mehrfamilienhaus den Eigentümer wechselte. „Das Wohnen in der Stadt muss bezahlbar bleiben“, begründet dies Dr. Peter Tschentscher (SPD), der Erste Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg. „Das Vorkaufsrecht ist ein wichtiges Instrument, um Mieterinnen und Mieter vor Spekulation und Verdrängung zu schützen.“

Besonders oft zu diesem Instrument griffen in der Vergangenheit die Berliner Bezirke. Im Jahr 2020 übten sie in 16 Fällen das Vorkaufsrecht aus, im Jahr 2021 in 13 Fällen. Deutlich öfter – im letzten Jahr 84 Mal – schlossen sie mit dem Käufer eine so genannte Abwendungsvereinbarung ab, in der sich der neue Eigentümer verpflichtet, auf Modernisierungsmaßnahmen und die Aufteilung in Eigentumswohnungen zu verzichten. In der jüngsten Vergangenheit sei es insbesondere in Berlin zu einer „inflationären Anwendung des Vorkaufsrechts“ gekommen, kritisiert in diesem Zusammenhang der Rechtsanwalt Uwe Bottermann von der Berliner Kanzlei Bottermann Khorrani.

„Es leuchtet nicht ein, warum Städte und Gemeinden mit begrenzten Mitteln sehr hohe Kaufpreise am überhitzten Markt zahlen für einzelne unsanierte Häuser.“

Dirk Salewski, Präsident des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW)



Aber auch die Stadt München musste ihre Praxis als Folge des Leipziger Urteils überarbeiten. Der Stadtrat beschloss Ende 2021, das Vorkaufsrecht künftig nur noch dann auszuüben, wenn ein Haus mindestens zur Hälfte leer steht oder das Gebäude stark sanierungsbedürftig ist. Gleichzeitig beauftragte er Oberbürgermeister Dieter Reiter (SPD), sich auf Bundesebene für die Überarbeitung von § 26 des Baugesetzbuches einzusetzen mit dem Ziel, das Vorkaufsrecht in der früheren Form wieder möglich zu machen.

Das ist nicht die einzige politische Aktivität, die das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts ausgelöst hat. So forderte der Bundesrat im April auf Basis eines gemeinsamen Entschließungsantrags von Berlin und Hamburg die Bundesregierung

Seit das BVerG das Vorkaufsrecht in Milieuschutzgebieten in der bisherigen Form für unzulässig erklärt hat, ist der Streit um dieses wohnungspolitische Instrument neu entbrannt. Alles deutet darauf hin, dass die Politik dieses Mittel zurückerobern will.



Besonders oft zum Instrument Vorkaufsrecht griffen in der Vergangenheit die Berliner Bezirke. Im Jahr 2021 übten sie in 13 Fällen das Vorkaufsrecht aus.

RECHTLICHE GRUNDLAGEN

Grundlage des Vorkaufsrechts ist § 24 Baugesetzbuch (BauGB).

Dort ist festgelegt, dass der Gemeinde ein Vorkaufsrecht beim Kauf von Grundstücken u.a. „im Geltungsbereich einer Satzung zur Sicherung von Durchführungsmaßnahmen des Stadtumbaus und einer Erhaltungssatzung“ möglich ist.

Laut § 26 ist die Ausübung des Vorkaufsrechts jedoch ausgeschlossen,

wenn „das Grundstück entsprechend den Festsetzungen des Bebauungsplans oder den Zielen und Zwecken der städtebaulichen Maßnahme bebaut ist und genutzt wird und eine auf ihm errichtete bauliche Anlage keine Missstände oder Mängel (...) aufweist“.

auf, schnellstmöglich einen Gesetzentwurf in den Bundestag einzubringen, der eine rechtssichere und wirksame Ausübung des gemeindlichen Vorkaufsrechts gewährleisten würde. Tatsächlich gab Bundesbauministerin Klara Geywitz (SPD) im April einen entsprechenden Entwurf in die Abstimmung mit weiteren Ministerien. Bis Redaktionsschluss lag der offizielle Gesetzentwurf der Bundesregierung jedoch noch nicht vor. Einen eigenen Gesetzentwurf legte die Fraktion der Linken im Bundestag vor.

Doch erfüllt das Vorkaufsrecht tatsächlich die Hoffnungen, die seine Anhänger in dieses Instrument setzen? Nein, heißt es bei Vertretern der Immobilienbranche. Der Gesetzentwurf zur Regelung des kommunalen Vorkaufsrechts sei ohne Nutzen, da die Mieter durch das weitreichende

Mietrecht ohnehin geschützt seien, heißt es beim Immobilienverband Deutschland (IVD). Die finanziellen Mittel, die für die Ausübung des kommunalen Vorkaufsrechts eingesetzt würden, sollten besser in den Wohnungsbau investiert werden.

BFW: „Kein verantwortungsvoller Umgang mit Steuergeldern“

„Es leuchtet nicht ein, warum Städte und Gemeinden mit begrenzten Mitteln sehr hohe Kaufpreise am überhitzten Markt zahlen für einzelne unsanierte Häuser“, sagt auch Dirk Salewski, der Präsident des Bundesverbands Freier »

In bestimmten Fällen kann das Vorkaufsrecht immer noch angewandt werden, sagt Dr. Mathias Hellriegel, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Verwaltungsrecht in Berlin. Er hat das Urteil des Bundesverwaltungsgerichts zum Vorkaufsrecht vom 9. November 2021 erstritten.



INTERVIEW MIT DR. MATHIAS HELLRIEGEL

„Das Vorkaufsrecht ist nicht tot“

Herr Dr. Hellriegel, ist das Vorkaufsrecht nach dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts tot?

Nein. Dass das Vorkaufsrecht tot sei, ist eine im politischen Raum weit verbreitete Mär ohne Grundlage. Auch nach dem Urteil besteht Anwendungsspielraum für das Vorkaufsrecht, und zwar in drei Fällen: wenn das Grundstück nicht bebaut ist, wenn das Grundstück fehlgenutzt ist (also zum Beispiel in einem Wohnhaus im Milieuschutzgebiet Büros, ein Hotel oder ein Bordell untergebracht sind) oder wenn das Gebäude sanierungsbedürftig ist. In der Vergangenheit wurde das Vorkaufsrecht aber regelmäßig angewandt in Fällen, in denen diese Bedingungen nicht zutrafen. Das ist jetzt in der Tat nicht mehr zulässig. Und es ist auch nicht notwendig, da die Mieter bei einem Verkauf keineswegs schutzlos sind. Denn es gelten die Vorschriften des Mieterschutzes, sodass die Mieter nicht reihenweise auf die Straße gesetzt werden.

Was passiert mit den Abwendungsvereinbarungen, die vor

dem Urteil des Bundesverwaltungsgerichts abgeschlossen wurden? Hierzu gibt es unterschiedliche Einschätzungen. Meiner Ansicht nach sind diese Abwendungsvereinbarungen nichtig, weil sie gegen das Koppelungsverbot verstoßen. Denn wenn Sie ein Mehrfamilienhaus kaufen, bei dem alles so ist, wie es sein soll, haben Sie einen Anspruch auf das Negativattest, und dann kann dessen Erteilung nicht von einer Gegenleistung, nämlich einer Abwendungsvereinbarung, abhängig gemacht werden. Ich vertrete deshalb die Ansicht, dass Abwendungsvereinbarungen nichtig oder zumindest kündbar sind. Das Land Berlin sieht das anders. Derzeit laufen dazu bereits zwei Prozesse – wir werden also sehen, welche Position die Gerichte einnehmen werden.

Welchen Zweck hatten die Abwendungsvereinbarungen überhaupt? Typischerweise hatten sie vier Punkte zum Inhalt: Sie verboten die Umwandlung in Eigentumswohnungen, den Anbau von Balkonen, den Einbau von

Fahrstühlen und die energetische Modernisierung. Alle diese vier Punkte sind nicht oder nicht mehr gerechtfertigt. Denn der Umwandlung in Eigentumswohnungen hat ohnehin das Baulandmobilisierungsgesetz den Riegel vorgeschoben – vorher war eine Aufteilung in Eigentumswohnungen prinzipiell zulässig, sofern die Wohnungen den Mietern zum Kauf angeboten wurden. Die anderen drei Maßnahmen prinzipiell für unzulässig zu erklären, halte ich dagegen nicht für richtig. Denn der Fahrstuhl-anbau dient der Barrierefreiheit, die energetische Sanierung dem Klimaschutz, und der Balkonanbau dient der Befriedigung von Wohnbedürfnissen, wie sich gerade in der Pandemie gezeigt hat.

Wie lässt sich das Spannungsverhältnis zwischen der – von der Politik ausdrücklich gewünschten – Bestandssanierung und dem Schutz vor Gentrifizierung ausgleichen? Dafür liegen Vorschläge auf dem Tisch. Möglich ist es zum Beispiel, auf die Grunderwerbsteuer zu

verzichten oder umfangreiche steuerliche Abschreibungsmöglichkeiten zu gewähren, wenn sich der Käufer verpflichtet, die Kosten für die Sanierungsmaßnahmen nicht auf die Mieter umzulegen. Dafür braucht es aber eine Entscheidung des parlamentarischen Gesetzgebers. Es geht nicht an, es dem Gutdünken eines Baustadtrats zu überlassen, was in einem Milieuschutzgebiet zulässig ist und was nicht.

Stellen Sie den Milieuschutz grundsätzlich infrage?

Nein. Diese Auffassung geht mir zu weit. Auch wenn seine Ausgestaltung im Einzelfall über das Ziel hinausschießt, hat der Milieuschutz doch seine Berechtigung und ist ein sinnvolles Instrument, um Mieter vor Verdrängung zu schützen. Sinnvoll wäre es jedoch, dass der Gesetzgeber genau das von Ihnen angesprochene Spannungsverhältnis aus Bestandssanierung und Mieterschutzinteressen angeht und auflöst – nicht über das Vorkaufsrecht, sondern über eine Neuausrichtung des Milieuschutzrechts.

„In der jüngsten Vergangenheit ist es insbesondere in Berlin zu einer inflationären Anwendung des Vorkaufsrechts gekommen.“

Uwe Bottermann, Rechtsanwalt der Kanzlei Bottermann Khorrami, Berlin

Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). „Das ist kein verantwortungsvoller Umgang mit Steuergeldern.“ Ähnlich argumentiert Jan-Marco Luczak, der baupolitische Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion. Er rechnet vor, dass Berlin für die Ausübung des Vorkaufsrechts pro Wohnung knapp 200.000 Euro und damit pro Mieter ungefähr 100.000 Euro ausgegeben hat. „Mit diesen Steuermitteln“, sagt Luczak, „hätten sehr viele soziale Belegungsrechte gekauft, Mietzuschüsse gezahlt oder neue Wohnungen gebaut werden können.“ Ganz anders rechnet Melanie Weber-Moritz, die Bundesdirektorin des Deutschen Mie-

terbundes. Der Preis von knapp 200.000 Euro pro Wohnung macht nach ihren Worten deutlich, dass das Argument der Steuerverschwendung nicht greift – „weder vor dem Hintergrund der aktuellen Verkaufspreise für Bestandswohnungen noch der vergleichbaren Baukosten im Neubau“. Die Ampelregierung, bekräftigt Mieterbund-Präsident Lukas Siebenkotten, sei jetzt am Zug, „den Ausverkauf der deutschen Städte und die Verdrängung von Mieterinnen und Mietern durch den Verkauf ihrer Mietshäuser an rein renditeorientierte Investoren zu stoppen.“

Christian Hunziker, Berlin

Investoren-Spielplatz mit ESG-Potenzial

Investoren entdecken ihre Liebe zur Assetklasse Sozial- und Bildungsimmobilien, besonders zu den Kindertagesstätten. Das liegt sowohl am hohen Bedarf als auch an den zuverlässigen Cash-flows. Außerdem decken diese die Faktoren Environmental und Social im ESG-Universum ab.

Krisen machen erfinderisch. Das zeigt sich nicht nur in der Covid-Pandemie, sondern auch im Wettkampf der Eltern um die begehrten Kita-Plätze. Angemeldet werden die Kinder inzwischen schon kurz nach ihrer Geburt bei allen Einrichtungen im Umkreis. Doch das allein reicht nicht. Viele Eltern legen sich Excel-Listen an und notieren, was bei welcher Einrichtung gewünscht ist, bringen Empfehlungsschreiben und werben mit ihren Handwerker- und Kochkünsten. Parkett verlegen im Eingang? Grillen auf dem Sommerfest? Aber gerne doch! Dabei ist seit 2013 alles gesetzlich geregelt. Jedes Kind in Deutschland ab dem vollendeten ersten Lebensjahr hat einen Rechtsanspruch auf einen Betreuungsplatz. Das unterstreicht auch die Bundesregierung immer wieder. „Eine gute Kinderbetreuung und frühe Förderung für alle Kinder gehören zu den wichtigsten Zukunftsaufgaben in Deutschland“, steht in dicken Lettern auf der Website. Doch die Realität sieht anders aus.

Kita-Situation spitzt sich seit Pandemie und dem Krieg gegen die Ukraine dramatisch zu

In Deutschland fehlen mehrere hunderttausend Kita- und Kindergarten-Plätze, zudem herrscht ein dramatischer Mangel an Erzieherinnen und Erziehern. In absoluten Zahlen ausgedrückt heißt das: Es fehlen bereits mehr als 340.000 Plätze und bis 2030 zudem 230.000 Fachkräfte, so die Bertelsmann-Stiftung. Zeitlich noch

Investieren in die Zukunft:
Es besteht ein hoher Bedarf an Kita-Plätzen. Für Investoren ist die Assetklasse im Rahmen der EU-Taxonomie interessant.



früher sieht das Wirtschaftsforschungsinstitut Prognos die Personallücke bei Kita- und Grundschulkindern, sie sei bereits 2024 mit bis zu 190.000 fehlenden Erziehern eklatant hoch. Experten sehen daher den Kita-Kollaps durch fehlendes Personal und dessen hohe psychische Belastung schon vorprogrammiert. „Schätzungsweise 9.000 Kitas haben in Deutschland im zurückliegenden Jahr in über der Hälfte der Zeit in aufsichtspflichtrelevanter Personalunterdeckung gearbeitet. Das sind mehr als doppelt so viele Kitas wie ein Jahr zuvor“, warnt Udo Beckmann, Bundesvorsitzender des Verbandes Bil-

dung und Erziehung (VBE). Eine weitere Herausforderung seien auch die Kinder, die aus der Ukraine nach Deutschland flüchteten, so Beckmann weiter. Diesen besonders zugewandungsbedürftigen Kindern müsse alles gegeben werden, was nötig sei. Das gebeutelte System kann dies aber kaum auffangen und brauche nun dringender denn je die nötigen Mittel.

Neben der Ressource Personal bedarf es in Deutschland im Bereich der Kinderbetreuung vor allem der Ressource Immobilien: Neue Räumlichkeiten und Gebäude müssen gebaut, besser instandgehalten und saniert werden. Und auch an der »

KITA-FONDS

WAS MACHT SIE INTERESSANT?

Die Idee ist einfach: Investoren bündeln Geld, Initiatoren entwerfen die Verpackung in Form eines geschlossenen AIFs oder eines institutionellen Spezialfonds und bauen oder revitalisieren dafür Kindertagesstätten. Ähnlich wie Pflegeimmobilien oder Studentenheime haben Kitas durch die Vermietung an staatliche oder kirchliche Träger meist über viele Jahre eine relativ hohe Einnahmesicherheit. Investoren und Fonds sehen sie daher als stabiles und sicheres Investment, vor allem weil in anderen Assetklassen die Vertragslaufzeiten immer kürzer und flexibler werden. Große Immobilien-Publikumsfonds dagegen bleiben lieber bei den klassischen Assetklassen Büro, Wohnen und selektiv auch Einzelhandel.

digitalen Infrastruktur hapert es an allen Ecken und Enden. Die Investitionssummen, die benötigt werden, um die Kita- und Schulinfrastruktur in den nächsten Jahren deutlich zu verbessern, dürften Bund und Länder angesichts der hohen Ausgaben durch die Pandemie und den Ukraine-Russland-Krieg kaum allein aufbringen können.

Klamme öffentliche Kassen: Chancen für private Investoren

Hier kommen die Investoren aus der Privatwirtschaft, allen voran die institutionellen Investoren, wie Versicherungen und Pensionskassen, ins Spiel. Sie haben das Kapital, das Know-how und den Renditehunger, um die Assetklasse der Bildungsimmobilien aus dem Nischendasein zu katapultieren. Neben den klassischen

Nutzungsarten wie Wohnen und Büro, die als Betongold auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten als Anlageobjekte beliebt sind, haben in den vergangenen Jahren zunehmend auch Sozial- und Bildungsimmobilien Eingang in die Fondsprospekte gefunden, denn lukrativ ist das Segment. Wie immer, wenn es auf einem Markt eine Knappheit gibt, lässt sich mit dem Mangel viel Geld verdienen. So ist es auch bei Kindertagesstätten. Dennoch gibt es einen Wandel. Waren es bislang vor allem die Bedarfslücke und die langfristigen Einnahmesicherheiten aufgrund der langen Mietverträge mit Kommunen, so tritt nun die gute Eignung im Hinblick auf die ESG-Kriterien zunehmend in den Blickpunkt der Investoren. Für viele von ihnen spielen ESG-Kriterien bei Immobilienportfolien eine wichtige Rolle. Kitas passen da gut ins Bild. Sie sind die logische Fortsetzung der Kette von Immobilienprodukten, die an den Lebenszyklus des Menschen anknüpfen. Umweltfreundliche Kitaobjekte sowie der Fokus auf die Erziehung und Bildung von Kindern sind eine gute Grundlage für nachhaltige Immobilieninvestitionen. Die Auswahl ist nicht immer einfach: Für Spezialimmobilien braucht es neben dem richtigen Standort vor allem auch die Erfahrung beim Betreiber. Neben Qualität und Lage eines Objekts seien Professionalität und Vermarktungskonzept des Betreibers ein wichtiger Gütefaktor, ist sich Jan Linsin, Head of Research Germany bei CBRE, sicher.

Die Erste am Markt war die Luxemburger Fondsgesellschaft AviaRent Capital Management. Mit „Kinderwelten I“ legte sie 2011 einen Spezialfonds auf, der so gut ankam, dass sie selbst über den Erfolg erstaunt war. Das Startobjekt war ein Bestandsgebäude in Essen. 21 weitere kamen hinzu. Das Volumen des Immobilienfonds wuchs auf 54 Millionen Euro an, bevor er 2017 verkauft wurde. Danach ging es langsam, aber stetig nach oben. Der Entdeckungsprozess der Investoren für die Assetklasse Kita verlief nach klassischem Muster: Zunächst zeigten nur wenige Investoren als First Mover, wie beispiels-

weise Habona, Interesse. Inzwischen aber, seit auch andere Marktteilnehmer die Chancen und Risiken der Assetklasse einschätzen können, steigt die Nachfrage und damit auch die Preise. Das hat zur Folge, dass die Renditen geringer werden oder auf neue Investmentformen oder -modelle ausgewichen wird.

Kita-Vorteil für Investoren: Cashflow lange im Voraus prognostizierbar

Derzeit ist der Markt in Bewegung. Die CR Investment Management trat 2020 in den Kita-Markt. Sie setzt dabei verstärkt auf Kooperationen. Zusammen mit KinderHut, einem auf Bau und Betrieb von Kitas spezialisierten Unternehmen aus Nordrhein-Westfalen, gründete sie ein Joint Venture, das auf nationaler Ebene Kitas errichtet. Geplant sind laut Geschäftsführer Claudius Meyer zunächst rund vier neue Standorte pro Jahr in urbanen Stadträumen. Als Zielgruppe im Blickfeld stehen dabei vor allem sozial engagierte institutionelle Investoren, da für sie neben der Rendite vor allem der „Social Impact“ eine wichtige Rolle spielt. Anbieter Warburg-HIH Invest ist mit seinem offenen Spezialfonds „Zukunft Invest“ am Markt. Dieser hat ein geplantes Zielvolumen von 100 Millionen Euro und soll in rund 20 Immobilien investieren. Als Rendite werden vier bis fünf Prozent angepeilt. Auch Horst Lieder, Geschäftsführender Gesellschafter von Audere Equity, setzt auf die zunehmende Bedeutung von Nachhaltigkeitsaspekten bei Immobilieninvestments. Für eine bessere Vereinbarkeit von Familie und Beruf sei die bedarfsgerechte Bereitstellung von Betreuungsplätzen essenziell. Den Vorteil für Investoren sieht er deutlich. Kitas ließen sich durchaus effizient und nutzerorientiert entwickeln. Es entstehe eine Win-win-Situation, denn so könne einerseits der Bedarf von Trägern und Familien schnell und qualitativ gedeckt werden. Gleichzeitig aber zeige

dies, dass Investitionen in ESG-konforme Assetklassen auch für anspruchsvolle Investoren profitabel und nachhaltig sein können. First Mover AviaRent blieb dem Segment ebenfalls weiter treu. Er will institutionellen Investoren ein sicheres Investment auch in Corona-Zeiten bei gleichzeitig gesellschaftlich wertvollem Einsatz geben, so die Werbung, und trifft damit wieder den Nerv der Zeit. Auf die häufig nicht optimal aufgesetzten Portfolien der institutionellen Investoren in Bezug auf Nachhaltigkeitsaspekte setzt der Daycare Invest von Values Real Estate. Im Startportfolio mit 15 Kitas stecken 40 Millionen Eigenkapital von Sparkassen, das Zielfondsvolumen wird bei 150 Millionen Euro angesetzt. Anlageprodukte der sozialen Infrastruktur seien die Antwort auf die ESG-Regulierung der EU, so Dr. Carsten Fischer, geschäftsführender Gesellschafter

und Mitgründer der Values Real Estate. Und auch internationale Pensionsfonds investieren in Kindertagesstätten, wie der dritte allgemeine schwedische Pensionsfonds über seine Tochter Helmsö – vor allem wegen der guten Prognostizierbarkeit der Erträge.

Die Welt der Kinderbetreuung könnte durch das steigende Investoreninteresse gebäudeseitig durchaus in eine neue Ära eintauchen, gäbe es nicht die kritischen Geister in den Kommunen, die sich angesichts der privaten Finanzierungen oft noch zurückhaltend zeigen. Sie sehen in den Kita-Fonds oft eine weitere Privatisierung öffentlicher Aufgaben, die nicht immer zum Wohle der Gemeinde und der Kinder seien. Die Zurückhaltung der Kommunen liege aber nicht nur an schlechten Erfahrungen, heißt es gleichzeitig aus der Immobilienbranche, son-

dern häufig auch an der personellen Aufstellung der Ämter, die vieles verzögern würde. Allerdings lohnt sich ein Blick auf die Kostenseite. Für Kommunen und Betreiber können Fondslösungen durchaus ins Geld gehen, denn Investoren und Anbieter wollen beide etwas daran verdienen. Diese weichen Kosten schlagen dann bei der Miete zu Buche. Angesichts des Mangels und des Zustandes vieler öffentlicher Gebäude sollten Privatinvestoren aber dennoch mit in die Überlegungen einbezogen werden. Darauf arbeitet die Initiative „Immobilien der öffentlichen Infrastruktur“ hin. Sie will Transparenz in diesem Markt schaffen, die Kooperation aller Beteiligten fördern und die Assetklasse noch weiter voranbringen. Eltern und Kinder würde es freuen. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

KINDERBETREUUNG

Fehlende Kitas schwächen die Wirtschaft

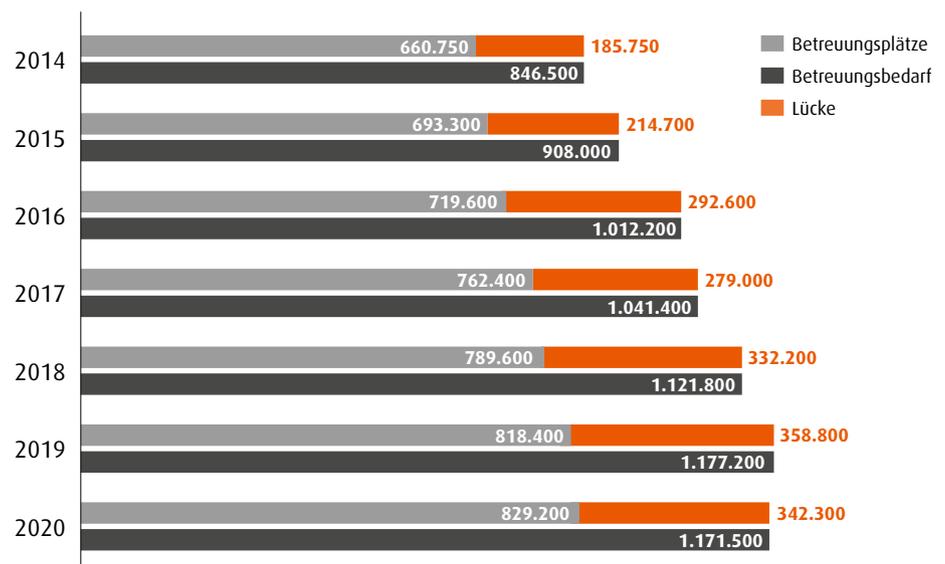
Der Mangel an Plätzen für die Kinderbetreuung hat enorme volkswirtschaftliche Auswirkungen, weil das Potenzial der Volkswirtschaft auf diese Weise nicht ausgeschöpft wird. „Eltern können sich ihre Erwerbswünsche nicht erfüllen, Karrieren unterbleiben, und speziell Frauen droht auch noch Altersarmut“, sagt Mathias Huebener, Wissenschaftler am DIW.

Betreuungsbedarf 2020: erstes Halbjahr, berechnet auf Basis von Daten des Jahres 2019

Quellen:
Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend; Statistisches Bundesamt; Institut der deutschen Wirtschaft
© 2020 IW Medien/iwd

Kinderbetreuung: Es fehlen fast 350.000 Plätze

Unter Dreijährige in öffentlich geförderter Betreuung in Deutschland





Energiewende

Es war ein milder Frühlingsabend in der Schiffbauergasse in Potsdam, an dem Hans Joachim Schellnhuber vor dem versammelten Konvent der Baukultur seine mit bewundernder Neugier erwartete Rede hielt. Er sieht im Holz den Baustoff der Zukunft und die einzige Möglichkeit, Kohlenstoff in großen Mengen aus der Luft zu filtern, zu binden und in den Neubauten über Zeiträume von 100 bis 200 Jahren einzulagern. Auf diese Weise wird die Baustoffproduktion zur Kohlenstoffsenke und die Städte zu Kohlenstofflagern. Eine betörend einfache Argumentation, die gerade im Vergleich zu der energieaufwändigen und Unmengen von CO₂ erzeugenden Stahl- und Zementproduktion zielführend erscheint. Der Applaus war riesig, und die Sympathien für den vielfach ausgezeichneten Klimaforscher und weltweit nachgefragten Berater füllten den Saal bis unters Dach. Nur Werner Sobek, die Lichtgestalt unter den Weltingenieuren, schüttelte verschiedentlich den Kopf, griff anschließend zum Mikrofon, erklärte sich nicht mit allen Punkten seines geschätzten Vorredners einverstanden und kündigte seinen eigenen Vortrag an.

Die Neugier des Publikums konnte kaum größer sein, als er am darauffolgenden Vormittag die Bühne betrat. Er rechnete vor, dass von einem im Wald gefällten Baum lediglich 30 Prozent Verwendung finden. Der Rest, wie beispielsweise das

Wurzelwerk, die Äste und die Blätter, die Rinde und die beim Sägen abfallenden Reste werden durch Bakterien oder durch Verbrennung wieder vernichtet und der Kohlenstoff gelangt in Form von CO₂ erneut in die Atmosphäre. „Lasst die Bäume im Wald!“, ruft er ins Publikum und: „Hört auf zu bauen!“ Was folgt aus diesen so widersprüchlichen Positionen der beiden kenntnisreichen Forscher? Heißt das, wir müssen unverzüglich mit dem Neubau aufhören? Stellen alle Aktivitäten ein und arrangieren uns mit dem Status quo? Das scheint mir angesichts der Millionen von Altbauten mit Ölbrennern und ungedämmten Außenwänden keine Alternative. Auch die fehlenden Wohnungen in urbanen Lagen können nicht in den vorhandenen Altbauten geschaffen werden. Und was sollten die jungen Menschen in Afrika oder Asien sagen, deren Millionenstädte in den nächsten Jahrzehnten erst noch gebaut werden? Kunibert Lennerts und Norbert Fisch haben sich in ihrer Studie „Verantwortung übernehmen“ mit dem „Weg zur Klimaneutralität im Gebäudebereich“ beschäftigt. Das fängt schon bei der Definition des Betrachtungsfensters für den Immobiliensektor an. Nicht das Quellprinzip der Bundesregierung (16 Prozent der deutschen Treibhausgasemissionen), sondern das Verursacherprinzip (40 Prozent) sollte dem Gebäudesektor zugerechnet werden. Das sind demnach pro Jahr nicht nur die

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.

120 Millionen Tonnen Vor-Ort-Emissionen der Öl- und Gaskessel, sondern auch die 122 Millionen Tonnen aus Strom und Fernwärme sowie die 54 Millionen Tonnen graue Emissionen für Materialien und Bauprozesse.

Klingt erstmal logisch, verantwortlich und im größeren Zusammenhang gedacht. Aber nach dieser Rechnung könnte der Gebäudesektor ohne eine Dekarbonisierung des Energiesektors mit den Bilanzanteilen Strom und Fernwärme sowie des Industriesektors mit der Zement- und Stahlherstellung seine so erweiterten Ziele nicht erreichen. Anders formuliert, wenn der Energiesektor keinen grünen Strom liefert, geht im Immobiliensektor nur sehr wenig.

Der Strombedarf wird in den nächsten Jahren weiter exponentiell steigen, bis 2045 von heute 190 GWe auf fast 500 GWe! Deshalb ist die Dekarbonisierung der Stromerzeugung der entscheidende Faktor für die Erreichung aller Klimaschutzziele. Und für die ist ja im Wesentlichen die Energiewirtschaft zuständig.

Eine derartige Reduzierung der Treibhausgasemissionen ist durch den erforderlichen massiven Ausbau der erneuerbaren Energien schneller und wirksamer zu erreichen, so die Argumentation von Lennerts und Fisch. Dann gibt es genug grünen Strom, mit dem wir ohne schlechtes Gewissen in Stahl und Beton weiterbauen können. Das leuchtet mir erstmal ein. Die 16 Hochöfen und 53 Zementwerke, die es in der Bundesrepublik gibt, müssten doch zeitnah mit grünem Strom versorgt werden können. Aber zurück zum Gebäudesektor. Was tut der jetzt für die Dekarbonisierung? Solange die Materialien und Bauprodukte wie Beton, Stahl, Aluminiumprofile, Glas, PV-Module und technische Anlagen bei ihrer Herstellung durch die Verwendung fossiler Brennstoffe hohe CO₂-Emissionen verursachen, ist der Neubau für über 20 Prozent der nationalen gebäudebezogenen Treibhausgasemissionen verantwortlich. Das sind rund 62 Millionen Tonnen pro Jahr.

Dadurch werden die möglichen Einsparungen durch Betriebsoptimierungen, den Ausbau erneuerbarer Energien oder die Reduzierung des Verbrauchs fast vollständig wieder aufgefressen. Mit den fossil hergestellten Baumaterialien und ohne eine gut organisierte Kreislaufwirtschaft kann der Neubau, selbst als Holzbau, nicht zu einer Reduktion der Emissionen im Gebäudesektor beitragen. Denn auch der innovativste Holzbau setzt Emissionen frei. Eine bittere Wahrheit.

„Unglaublich, nach Jahrzehnten der Diskussion und Auseinandersetzung kommt die Immobilienwirtschaft immer noch mit leeren Händen an den Verhandlungstisch.“

Eine Halbierung der CO₂-Emissionen bis 2030 ist nur erreichbar, wenn man sich auf kurzfristig umsetzbare Maßnahmen in der Bestandssanierung fokussiert. So könnte gegebenenfalls die negative Bilanz des Neubaus wieder ausgeglichen und die vorhandenen Potenziale gehoben werden. Auf dem schnellen Weg zur klimaneutralen Wärmeversorgung des Gebäudebestands müssen die fossilen Energieträger (5,4 Millionen Öl- und 13,9 Millionen Gasheizungen) durch strombasierte Wärmeerzeuger ersetzt werden. Das sind etwa im Gebäudemaßstab Photovoltaik auf Dächern zur Stromproduktion und elektrische Wärmepumpen. Auf der Quartiers- und Stadtteilebene geht es um den Ausbau und die Dekarbonisierung der Fern- oder Nahwärmenetze. Die ökologisch sinnvollen Möglichkeiten zur weiteren Verbesserung der Gebäudehüllen sind ausgereizt. Noch mehr Dämmung führt nur noch zu geringen Einsparungen der Heiz-

wärme, verbraucht Ressourcen und erhöht damit die Emissionen. In Deutschland sind zirka 90 Prozent der Bestandsgebäude nur schlecht gedämmt. Deshalb bleiben noch Millionen energetisch unsanierte Altbauten, auch die mit den glatten Fassaden aus den 1950er bis 1980er Jahren.

In den letzten Jahren wurde noch nicht einmal ein Prozent des Gebäudebestandes energetisch saniert. Lennerts und Fisch rechnen vor, dass eine kurzfristige Verdopplung auf zwei Prozent aufgrund der personellen und materiellen Ressourcenknappheit in Deutschland nicht umsetzbar ist. Weist man den energetischen Sanierungsmaßnahmen anteilig Beschäftigte

aus dem Baugewerbe zu, dann sind für diese Tätigkeiten zirka 350.000 Beschäftigte notwendig. Eine Verdopplung der einprozentigen Sanierungsrate bedingt somit ein zusätzliches Investitionsvolumen von mindestens 62 Milliarden Euro und weitere rund 350.000 Beschäftigte. Aber wo sollen die herkommen? Und damit bricht die ganze schöne Rechnung in sich zusammen. An dieser Stelle sagt die Immobilienwirtschaft bereits heute, dass sie die Halbierung der Treibhausgasemissionen für den Gebäudesektor aus sich heraus bis 2030 nicht erreichen kann. Unglaublich, nach Jahrzehnten der Diskussion und Auseinandersetzung kommt die Immobilienwirtschaft immer noch mit leeren Händen an den Verhandlungstisch: Schade, wir würden ja gerne Verantwortung übernehmen, aber angesichts des aktuellen Personalmangels und der fehlenden Materialien geht nicht mehr. Doch den Betrieb der bereits vorhandenen Anlagen können wir sparsamer umsetzen. Das kostet nichts. «

Gebäudezugang, Stranded Assets & lebenswerte Quartiere

KARSTEN NÖLLING

(Vorsitzender der Geschäftsführung von KIWI.KI)

Der Zutritt zum Gebäude muss fließen wie Strom

Elektronische Zutrittssysteme werden immer beliebter. Ein Grund für Jörg Seifert, den Vorsitzenden der Geschäftsführung von KIWI.KI, Karsten Nölling, zum L'Immo-Podcast einzuladen. Das 2012 gegründete PropTech möchte weg von Türen, Schranken und Garagentoren und hin zum schlüssellosen Zugangssystem. In der letzten Finanzierungsrunde kurz vor Corona hat KIWI.KI weitere zehn Millionen Euro akquiriert. Das Start-up hat deutschlandweit knapp 50 Mitarbeitende. Bereits mehr als 200.000 Wohneinheiten sind mit KIWI.KI-Zugängen ausgerüstet. Hören Sie, warum Investoren in ein PropTech der Wohnungswirtschaft einen langen Atem haben sollten, warum die Sicherheit eines physischen Schlüssels eher geringer ist und welche Geschäftsmodelle im Bereich Zugangssysteme heute möglich sind.



BENJAMIN GÜNTHER

(Mitgründer der Alasco GmbH)

Stellschrauben für ESG: Scoreanalyse, Budget-Planung, Instandsetzungen

„Wann strandet eigentlich mein Asset? Und was kann ich dagegen tun?“ Diese allgegenwärtige Branchenaufgabe nimmt L'Immo-Gastgeber Jörg Seifert mit Benjamin Günther, dem Mitgründer der Alasco GmbH, unter die Lupe. Benjamin Günther ist ein so genannter Business Angel. Seine erste Firma „Stylight“, eine weltweite Modesuchmaschine, verkaufte er 2016 für 80 Millionen Euro an ProSiebenSat1. Seitdem investierte er in mehrere Start-ups. Sein jetziger Alasco-Ansatz, mit intuitiver Software die Finanz- und ESG-Prozesse in Immobilienprojekten besser zu managen, überzeugt offensichtlich auch internationale Investoren. Denn diese haben Anfang 2022 nochmal 35 Millionen Euro investiert.

Alasco hat mittlerweile auch ein Büro in London eröffnet. In diesem Jahr will das Unternehmen zu den 140 aktuellen noch etwa 100 neue Mitarbeitende einstellen. Das über Alasco budgetierte Projektvolumen liegt derzeit bei über 25 Milliarden Euro. Kunden des Start-ups sind etwa Hines, Garbe, Soravia und Taurecon. Alasco bietet ein Cloud-basiertes Realtime-Controlling auch und insbesondere in Bezug auf die ESG-Anforderungen an die Branche.

Der vergangene Monat stand ganz im Zeichen innovativer Technologien und Strategien. Wie Zutrittssysteme funktionieren, welche ESG-Tools im Immobiliensektor helfen und dass bloße Technik keinen einzigen Stadtteil lebenswert macht, **hören Sie in den neuesten L'Immo-Folgen unter podcast.haufe.de/immobilien.**

SABINE GEORGI

(Executive Director Urban Land Institut ULI)

Solaranlagen allein machen ein Quartier nicht lebenswert

Der Wohnungsmangel setzt die Branche unter Druck – vor diesem Hintergrund entsteht der Wahrnehmung, dass es beim Neubau von Wohnungen in den meisten Fällen mehr um Quantität geht als um Qualität, mehr um das Fertigstellen überhaupt als um das Ergebnis. Sabine Georgi vom Urban Land Institut ULI meint, es reiche eben nicht aus, wenn es bei der Planung von Quartieren im Wesentlichen um Technik gehe, zum Beispiel um Solaranlagen auf den Dächern, und nicht darum, ob sich Menschen auch wohlfühlen. Stadtplaner planen die Quartiere, die nachhaltig und lebenswert sind. Hier gibt es spannende Erkenntnisse: Je diverser die Ämter besetzt sind, desto besser oft die Ergebnisse in den Lebensräumen. Hören Sie rein in die spannende Diskussion mit Gastgeber Dirk Labusch.



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



HINTERGRÜNDIG, PERSÖNLICH, JOURNALISTISCH ... UND IMMER AKTUELL

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

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

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



Es ist Zeit, das Richtige zu tun

Nachhaltigkeit Die Zukunft wird eine Verpflichtung zu einem transparenten und nachhaltigkeitskonformen Berichtswesen bringen.

rics.org/de



Die Bau- und Immobilienwirtschaft besitzt die schöpferische Kraft, die Nachhaltigkeitsanforderungen zu meistern, ist Jens Böhnlein überzeugt.

Es fällt zugegebenermaßen schwer, im Dickicht der derzeitigen Nachhaltigkeitsregulierung noch den Überblick zu behalten. Eines aber hat diese erreicht: Das Thema Nachhaltigkeit wurde unweigerlich in die Entscheidungsfindung eines jeden Unternehmens in der Immobilienbranche katapultiert. Eine solche Dynamik der Veränderung war in dieser Geschwindigkeit und Dominanz selten zu beobachten. Doch die Taxonomie und ihr Beiwerk stellten nur die erste Welle dar. Am Horizont zeichnet sich bereits die zweite Welle ab, die sich vor allem durch die Verpflichtung zu einem transparenten und nachhaltigkeitskonformen Berichtswesen auszeichnet.

DRINGEND DEN BESTAND EVALUIEREN Das übliche Spiel des Markts, dass die Mieter langfristige Veränderungen erzwingen, wurde durch die Taxonomie vorübergehend ausgehebelt. Doch nicht für lange: Stellen Sie sich selbst einmal die Frage, was passiert, wenn Ihre Mieter plötzlich nach einer ESG-konformen Immobilie fragen und Sie vertraglich dazu verpflichtet, all diese Informationen zur Verfügung zu stellen. Wären Sie in der Lage zu liefern? Vielleicht werden Sie aber auch „nur“ dazu verpflichtet, mit Ihrer Immobilie den 1,5-Grad-Korridor einzuhalten, und zwar über die gesamte mietvertragliche Laufzeit. Und auch die Option zur Verlängerung ist natürlich an diese Bedingung geknüpft. Doch auch wenn Sie nicht an dieses Szenario glauben und davon ausgehen, dass attraktive Flächen immer ihre Mieter finden – Nachhaltigkeit hin oder her –, empfiehlt es sich dringend, den Bestand diesbezüglich zu evaluieren. Und zwar sowohl im Kontext der CO₂-Emissionen als auch hinsichtlich der Auswirkungen auf den Klimapfad. Denn würden Sie noch eine Immobilie erwerben, von der Sie wissen, dass diese in weniger als zehn Jahren den vorgenannten Weg verlässt?

Mein Appell ist daher: Beschäftigen Sie sich mit diesem Thema noch heute, nicht erst morgen. Die Auswirkungen werden gravierend sein, sei es durch den Mieter, die Bewertung oder die gesetzliche Einordnung Ihres Bestands. In den Niederlanden und in Großbritannien gibt es bereits die ersten gesetzlichen Einschränkungen bei der Einwertung von Immobilienbeständen aufgrund schlechter Energie- und Dämmeigenschaften. Bei der RICS befassen wir uns europaweit intensiv mit diesen Themen.

DAS ARGUMENT DER KOSTEN ZÄHLT NICHT Ich bin überzeugt, dass die Bau- und Immobilienwirtschaft die schöpferische Kraft besitzt, diese Herausforderung zu meistern. Seien wir ehrlich: Die Deklaration eines Fonds nach Artikel 8 oder 9 ist doch nicht wirklich relevant, um zu wissen, was richtig ist und wie wir selbst Gutes tun können. Auch das Argument der Kosten zählt aus meiner Sicht nicht. Denn wenn wir nicht sofort eine fundamentale Kehrtwende einleiten, sind die Kosten zur Rettung der Erde – um nichts weniger geht es hier – sowieso in Geld nicht mehr zu messen.

Die Psychologie des Menschen macht es uns leider schwer, heute die richtigen Entscheidungen zu treffen, die sich erst in Jahrzehnten auswirken. Lassen Sie uns gemeinsam den Weg in eine bessere und nachhaltigere Zukunft beschreiten, indem wir das meinen, was wir sagen, und dabei ehrlich im Umgang und in der Umsetzung sind. Es geht eben nicht darum, einen Fonds möglichst effizient in ein Artikel-8- oder -9-Produkt zu transformieren, sondern durch unser Handeln eine nachhaltige Lebenswelt für das Morgen unserer Kinder und Kindeskinde zu gestalten. «

Jens Böhnlein, Global Head of Asset Management and Sustainability, Commerz Real, sowie Vorstand im „German Advisory Board“ und Mitglied im „EMEA Advisory Board“ der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS)



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

Sofortprogramm Klimaschutz: Mehr Flexibilität für die Wärmewende

Klimaschutz Das Bundeswirtschaftsministerium möchte mit dem Klimaschutz-Sofortprogramm die Dekarbonisierung des Gebäudebestands voranbringen. Dafür sollen verschiedene Gesetze in großem Umfang novelliert werden.

www.deutscher-verband.org

Nach dem „Osterpaket“ des Klimaschutz-Sofortprogramms wartet die Fachwelt mit Spannung auf das angekündigte „Sommerpaket“. Ein unveröffentlichter Entwurf zeigt mit vielen guten Ansätzen die breite Weiterentwicklung des bisherigen Rechts- und Förderrahmens, um die enorme Herausforderung zu schaffen: Bis 2030 muss im Gebäudesektor so viel CO₂ zusätzlich eingespart werden wie seit 1990. Allerdings basiert der Gesetzentwurf noch zu sehr auf Top-down-Modellstudien, die viele faktische Hemmnisse außer Acht lassen. Neben den vorrangig vorgesehenen einzelgebäudebezogenen Anstrengungen braucht es vor allem flexible und sektorübergreifende Quartierslösungen. Letztlich müssen die Klimaziele vor Ort wirksam und so sozialverträglich und wirtschaftlich tragfähig wie möglich erreicht werden können. Insofern ist es nicht nachvollziehbar, weshalb die Tatsache ausgeblendet wird, dass nicht jedes Bestandsgebäude aus Gründen der Baukultur, unvertretbar hoher Grenzkosten, aber auch begrenzter Personalkapazitäten und Baumaterialien optimal energetisch saniert werden kann. Zumal durch die Folgen des von Russland angezettelten Kriegs mit der Ukraine die Bau- und Sanierungskosten rasant weiter ansteigen. Dagegen werden die Kosten für erneuerbare Energien aufgrund von Skalierungseffekten tendenziell günstiger werden.

TRANSFORMATION DER WÄRMEVERSORGUNG Unbestritten ist, dass Wärmepumpen für Einzelgebäude eine bevorzugte Zukunftslösung sein werden. In verdichteten urbanen Räumen und überall dort, wo aufgrund der Wahrung des baukulturellen Erbes oder anderer wichtiger Hemmnisse keine optimalen energetischen Sanierungen möglich sind, werden zunehmend klimaneutrale Wärmenetze der entscheidende Hebel sein. Jetzt kommt es darauf an, dass die Kommunen in enger Zusammenarbeit mit den Energieversorgern und breiter Beteiligung der Eigentümer den notwendigen Ausbau der Wärmenetze und den Transformationspfad für bestehende Netze zielstrebig und verlässlich planen, um den Orientierungsrahmen für Investitionen zu schaffen. Wir begrüßen deshalb die vorgesehene gesetzliche Verpflichtung der Kommunen für eine verbindliche Wärme- und Energieplanung. Natürlich müssen die Kommunen dafür mit den notwendigen finanziellen Ressourcen durch Bund-Länder-Vereinbarungen ausgestattet werden.

Für die klimaneutrale Wärmeerzeugung braucht es aber auch einen flexiblen und verlässlichen Rechts- und Förderrahmen. Dieser betrachtet die verschiedenen Sektoren bislang noch zu sehr getrennt voneinander und ist viel zu einengend. Dies zeigt sich an den komplizierten Mieterstromregelungen, die verhindern, große Potenziale vorhandener Dachflächen umfassend zu nutzen. Ebenso dürfen die sinnvollen und nachhaltigen Biomassepotenziale sowie die Produktion und Nutzung von grünem Wasserstoff nicht zu sehr eingengt werden. Beim grünen Wasserstoff werden wir zwar absehbar nicht ohne umfassende Importe auskommen. Dennoch sollten wir dessen Markthochlauf im Inland stärker als bislang durch große, aber auch viele dezentrale kleinere und mittlere Elektrolyseanlagen in den Städten oder am Stadtrand beschleunigen. Integrierte Quartierskonzepte ermöglichen dann die Nutzung für Wasserstofftankstellen ebenso wie die Einspeisung ins Gasnetz als Speicher und die Hebung des Abfallprodukts der Prozesswärme für klimaneutrale Wärmenetze. Derzeit behindern die Nutzungsvorgaben erneuerbaren Stroms für die unverzichtbare Erzeugung von grünem Wasserstoff den Markthochlauf im bisherigen Rechtsrahmen, anstelle diesen voranzubringen und damit auch die schnellere Unabhängigkeit von russischem Erdgas zu beschleunigen. «



Für eine gelingende Wärmewende brauchen wir eine flächendeckende, verpflichtende kommunale Wärmeplanung, meint Werner Spec.

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

Verwaltung & Vermarktung

Facility Management: Personal- und Innovationskonzepte gefragt

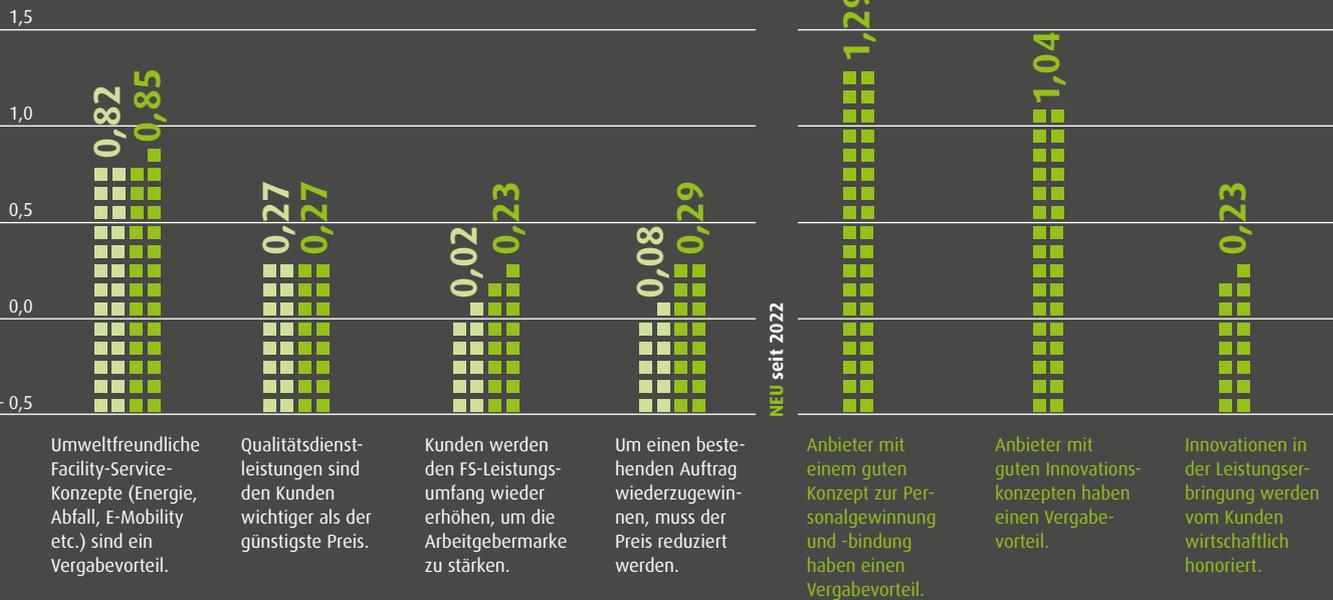
Laut der Lünendonk-Liste Facility Services 2022 führen die angestiegene Inflation und die unsichere Wirtschaftslage angesichts des Krieges in der Ukraine zu einer eher abwartenden Haltung im Markt (siehe auch Seite 44 ff.). Der akute Personal-mangel insbesondere bei Fachkräften ist ein wesentliches Wachstumshindernis. Deshalb haben Anbieter mit einem guten Konzept zur Personalgewinnung und -bindung einen Vergabevorteil. Diesen haben auch Dienstleister mit guten Innovationskonzepten, so die Einschätzung der teilnehmenden Marktakteure. Interessant ist allerdings auch die Annahme, dass diese Innovationen in der Leistungserbringung vom Kunden nur mäßig honoriert werden.

Einschätzung der allgemeinen Marktsituation hinsichtlich der Auftragslage

alle Unternehmen; Mittelwerte; n = 48;
Skala von -2 = „Trifft gar nicht zu“ bis +2 = „Trifft voll zu“

■ 2020
■ 2021

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Lünendonk-Liste 2022 Facility Service



UMFRAGE

Welche Gehälter und Bedingungen bieten Immobilienverwaltungen?

Gehälter, Arbeitszeitmodelle und Zusatzleistungen für Mitarbeitende von Immobilienverwaltungen: Zu diesen Themen hat der Verband der Immobilienverwalter Deutschlands (VDIV) eine Umfrage gestartet, um belastbare Zahlen zu Gehältern, Arbeitszeitmodellen, Sondervergütungen et cetera bei Immobilienverwaltungen zu ermitteln. Die Ergebnisse des „Gehaltsbenchmark 2022“ sollen Verwaltungsunternehmen zuverlässige Vergleichsgrößen für das künftige Personal- und Gehaltsmanagement bieten. Die Ergebnisse werden den Teilnehmenden kostenlos zur Verfügung gestellt. Der Link zur Umfrage ist bis 6.7.2022 geschaltet: <https://vdiv.limesurvey.net/219848?lang=de>

280 Millionen

Laut ihrer Bilanzpressekonferenz in München hat die Dr. Sasse Gruppe mit einem konsolidierten Umsatz von rund 250 Millionen Euro 2021 trotz widriger Marktbedingungen ihren Inlandsumsatz im Vergleich zum Vorjahr leicht erhöht. Der gleiche Trend ist beim Gruppenumsatz zu verzeichnen, der 280 Millionen Euro erreichte.

STIPENDIEN FÜR FORTBILDUNG

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschlands (VDIV) hat ein Stipendienprogramm aufgelegt. Es wird je ein Stipendium für die Fernlehrgänge Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ) sowie Geprüfte/r Immobilienverwalter/in (IHK) vergeben. Personen mit einem Abschluss als Immobilienfachwirt/in sind einem Zertifizierten Verwalter gleichgestellt, sodass sie gemäß § 7 Satz 1 Nr. 3 ZertVerwV von der Prüfungspflicht befreit sind. Um ein Stipendium bewerben können sich Mitarbeitende aus der Immobilienwirtschaft wie auch Quereinsteigerinnen und Quereinsteiger mit besonderem Interesse an der Immobilienverwaltung. **Bewerbungen sind bis zum 31.7.2022 unter vdiv.de möglich.**

POSTBANK WOHNATLAS

Kaufpreise hängen von Mieten ab: Wertsteigerung ist trotzdem drin

Die Immobilienpreise laufen den Mieten davon – und zwar rasanter als in den Vorjahren und besonders in den deutschen Großstädten und Ferienregionen. Trotzdem gibt es laut „Postbank Wohnatlas 2022“ hier und da noch gute Investitionschancen und deutlich positive Wertzuwächse.

In 98 Prozent der 401 deutschen Landkreise und kreisfreien Städte sind die Preise für bestehende Eigentumswohnungen gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen, heißt es im „Postbank Wohnatlas 2022“. Die Mieten können bei dieser Entwicklung schon lange nicht mehr mithalten. Lohnt sich eine Investition dann überhaupt noch? Der Report zeigt, wo noch Wertzuwächse zu erwarten sind. Eine Investition lohnt sich, wenn die erwarteten Preissteigerungen bis 2035 hoch ausfallen, schreiben die Studienautoren vom Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI). Dies sei in vielen Großstädten, dem Hamburger und Berliner Umland sowie im Weser-Ems-Gebiet der Fall.

Während sich die Nettokaltmieten 2021 im Vergleich zum Vorjahr im Schnitt über alle untersuchten Landkreise und kreisfreien Städte um nominal 4,95 Prozent verteuert haben, legten die Kaufpreise für Eigentumswohnungen im Bestand im Mittel um 17,22 Prozent zu. Der „Vervielfältiger“, der abbildet, wie viele Jahresnettokaltmieten für eine gleich große Eigentumswohnung durchschnittlich zu zahlen wären, stieg innerhalb Jahresfrist im Durchschnitt um 2,7 auf 28,5. Besonders hoch ist er in den deutschen Küstengebieten, in Großstädten und weiten Teilen Bayerns. Vervielfältiger unter 22,5 sind nur noch in ländlichen Gebieten des östlichen Mitteldeutschlands sowie im Saarland zu finden.

Der Landkreis Nordfriesland weist mit 82,3 den höchsten Vervielfältiger – also

den größten Unterschied zwischen Nettokaltmiete und Kaufpreis – aus. In den Top Ten liegen auch Städte und Kreise an der Ostsee, wie Rostock, Vorpommern-Rügen und Nordwestmecklenburg, sowie an der niedersächsischen Nordseeküste, wie Aurich, Wittmund und Leer mit den ostfriesischen Inseln. Ähnlich sieht es in den bayerischen Landkreisen Miesbach (Vervielfältiger 51,7) und Garmisch-Partenkirchen (45,1) aus.



Die Kaufpreise enteilen den Mieten: besonders an der Küste (Stralsund) und in Bayern.

EY-PARTHENON-PROGNOSE

MASSGEBLICHE TREIBER IM HOCHBAU

Der Krieg in der Ukraine, die Folgen der Pandemie, Rohstoff- und Fachkräftemangel: Trotz geopolitischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten rechnet EY-Parthenon im „Hochbauprognose 2022“-Report für die Branche mit weiterem moderatem Wachstum in Deutschland. Maßgeblicher Treiber sei in vielen Städten vor allem die energetische Sanierung im Zuge des Klimaschutzes. Im Jahr 2021 beobachtete EY-Parthenon ein reales Wachstum im Hochausegment um 1,1 Prozent – das ist ein Rückgang um einen Prozentpunkt gegenüber 2019/2020. Dass sich der Hochbau damit immer noch als relativ stabil erweise, liege vor allem an energiewendebedingten Projekten. Auch Nachholeffekte spielen eine zentrale Rolle, da in der Pandemie viele Vorhaben aufgeschoben wurden.

„Da Inflations- und Zinsentwicklung im kurz- und mittelfristigen Zusammenspiel derzeit nur schwer vorhergesagt werden können, handelt es sich bei der Prognose um eine Momentaufnahme mit hoher Unsicherheit im Hinblick auf die tatsächlich eintretende Entwicklung – zumal auch die Kreditzinsen 2021 zuletzt kräftig gestiegen sind“, heißt es in der Studie.

„Derzeit sind die Auftragsbücher prall gefüllt, die Baufirmen stoßen an ihre Grenzen: Die Reichweite abzuarbeitender Aufträge liegt zurzeit bei bis zu fünf Monaten. Die Auftragseingänge stiegen 2021 gegenüber dem Vorjahr um 5,5 Prozent – befeuert auch von Großaufträgen im Wirtschaftsbau“, erklärt Björn Reineke, Partner von EY-Parthenon.

Kommt die Jahresabrechnung nach DIN?

Im Jahr 2018 hatte Dieter Bachmann, der Vorsitzende des Landesverbands NRW beim Verband Immobilienverwalter Deutschland VDIV, eine Idee: Er stellte einen Antrag beim Deutschen Institut für Normung (folgend DIN) mit dem Ziel, ein Normungsverfahren für die Wohnungseigentums-Jahresabrechnungen in Gang zu bringen. Was war passiert?

Er hatte verschiedentlich schlechte Erfahrungen gemacht mit Jahresabrechnungen von Kollegen. Es seien ihm viele Unzulänglichkeiten aufgefallen. Er berichtet von unzutreffenden Ermittlungen der Abrechnungsspitze, unrichtiger Erfassung

von Ausgaben- und Einnahmepositionen, mangelnder Beachtung des Geldflussprinzips, der Ausweisung unerklärlicher Abgrenzungspositionen und von vielem mehr. Selten habe er in Jahresabrechnungen einen Finanz- oder Vermögensstatus vorgefunden. Überhaupt gestalte jeder Verwalter und jede Verwalterin ihr Abrechnungswerk individuell mit den Inhalten, die sie für erforderlich halten.

Sowohl die immobilienwirtschaftlichen Verbände als auch die Softwareindustrie wurden aufmerksam, denn eine Jahresabrechnung nach DIN hätte für sie weitreichende Konsequenzen, zumindest dann, wenn es einen Druck auf die Verwalter gäbe, diese auch zu verwenden.

Inzwischen trat das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz WEMoG in Kraft. Der Gesetzgeber beließ es in puncto Abrechnung bei einer eher allgemeinen Formulierung (§ 28 Abs. 2 WEG). Die Verbände mutmaßten, dass Dieter Bachmann seinen Antrag möglicherweise zurückziehen würde. Aber weit gefehlt.

Umfragen und Studien führen zu gegensätzlichen Ergebnissen

Der Antrag blieb bestehen. Und das DIN reagierte. Es lud Vertreter verschiedener Verbände und IT-Anbieter zur konstituierenden Sitzung ein. Die fand online statt, die vorerst letzte am 1. Juni 2022. Auf Seiten der Antragsteller war außer Bachmann nur noch der Verbraucherschutzverband der Wohnungseigentümer „Wohnen im Eigentum“ (WIE) vertreten durch seine Vorständin Gabriele Heinrich. Die anderen Verbände blieben der letzten Sitzung fern. Warum? Sie machten verschiedene Gründe geltend (siehe Kasten).

Inzwischen hatte das Institut für Verbraucherpolitik ConPolicy für den DIN-

Verbraucherrat eine Studie erstellt, die vor allem Schwierigkeiten bei der Verständlichkeit der Jahresabrechnungen monierte. Die Studie kam zum Ergebnis, dass ein Normungsvorhaben, das Struktur und Aufbau, Verständlichkeit, Vollständigkeit und Plausibilitätsprüfung von Jahresabrechnungen beschreibt und definiert, all-gemeingültige Standards etablieren und so dem Informationsbedarf der Eigentümer Rechnung tragen könne.

Die Verbände wollen eine DIN-Norm nicht anerkennen

Auch „Wohnen im Eigentum“ hatte eine Umfrage unter mehr als 1.600 Wohnungseigentümern erstellen lassen. Unter anderem mit folgenden Ergebnissen:

- Für nur etwa 50 Prozent der Befragten sei die Jahresabrechnung verständlich und nachvollziehbar gegliedert.
- Über 40 Prozent erhielten keine vollständige oder transparente Jahresabrechnung.
- 56 Prozent geben an, ihnen fehlten textliche Erläuterungen sowie Begriffsbestimmungen.

86 Prozent der Befragten hielten danach eine DIN-Norm für Jahresabrechnungen für unbedingt erforderlich oder zumindest für vorteilhaft. Diese Umfrage konterte der Immobilienverband Deutschland IVD mit einer weiteren Umfrage unter Verwaltern. Nur 14 Prozent von ihnen räumten ein, dass es im Zusammenhang mit der Jahresabrechnung häufigen Diskussionsbedarf bei den Eigentümern gebe. Eines haben übrigens sämtliche Umfragen gemein: Repräsentativ ist keine von ihnen.

Das wahrscheinlichste Szenario, über das die Verbände sprechen, ist folgendes: Der Ausschuss kommt nach drei bis fünf Jahren tatsächlich zu einem normungs-



„Es gibt einen babylonischen Sprachgebrauch der Begrifflichkeiten. Ziel ist es, eine allgemein verbindliche Abrechnungsnorm zu schaffen.“

Dieter Bachmann, Vorsitzender des Landesverbands NRW beim VDIV

Aufruhr hinter den Kulissen: Der NRW-Landesverbandsvorsitzende des VDIV streitet zusammen mit einem Verbraucherverband für eine normierte Jahresabrechnung. Gegenwind gibt es von fast allen Seiten – und vom eigenen Bundesverband. Warum? Der Versuch einer Einordnung.

SITZUNGEN DES DIN

WARUM SICH DIE VERBÄNDE NICHT BETEILIGEN WOLLEN

Vor der Gründung eines Ausschusses müsse stets eine Relevanzprüfung sowie eine Aufwand-Nutzen-Analyse durchgeführt werden. Beides sei offenbar nicht erfolgt.

Der Ausschuss sei nicht erforderlich, er konterkarriere den Willen des Gesetzgebers, die Jahresabrechnung zwar transparent, aber möglichst individuell gestalten zu können. Nur so könne sich die WEG-Jahresabrechnung durch Praxis und Rechtsprechung einzelfallbezogen weiterentwickeln. Auch seien die Kosten des Vorhabens ungeklärt. Die durch eine DIN-Norm resultierenden Lizenz- und Nutzungsgebühren könnten die Kosten für Verwalter und Wohnungseigentümer erhöhen.

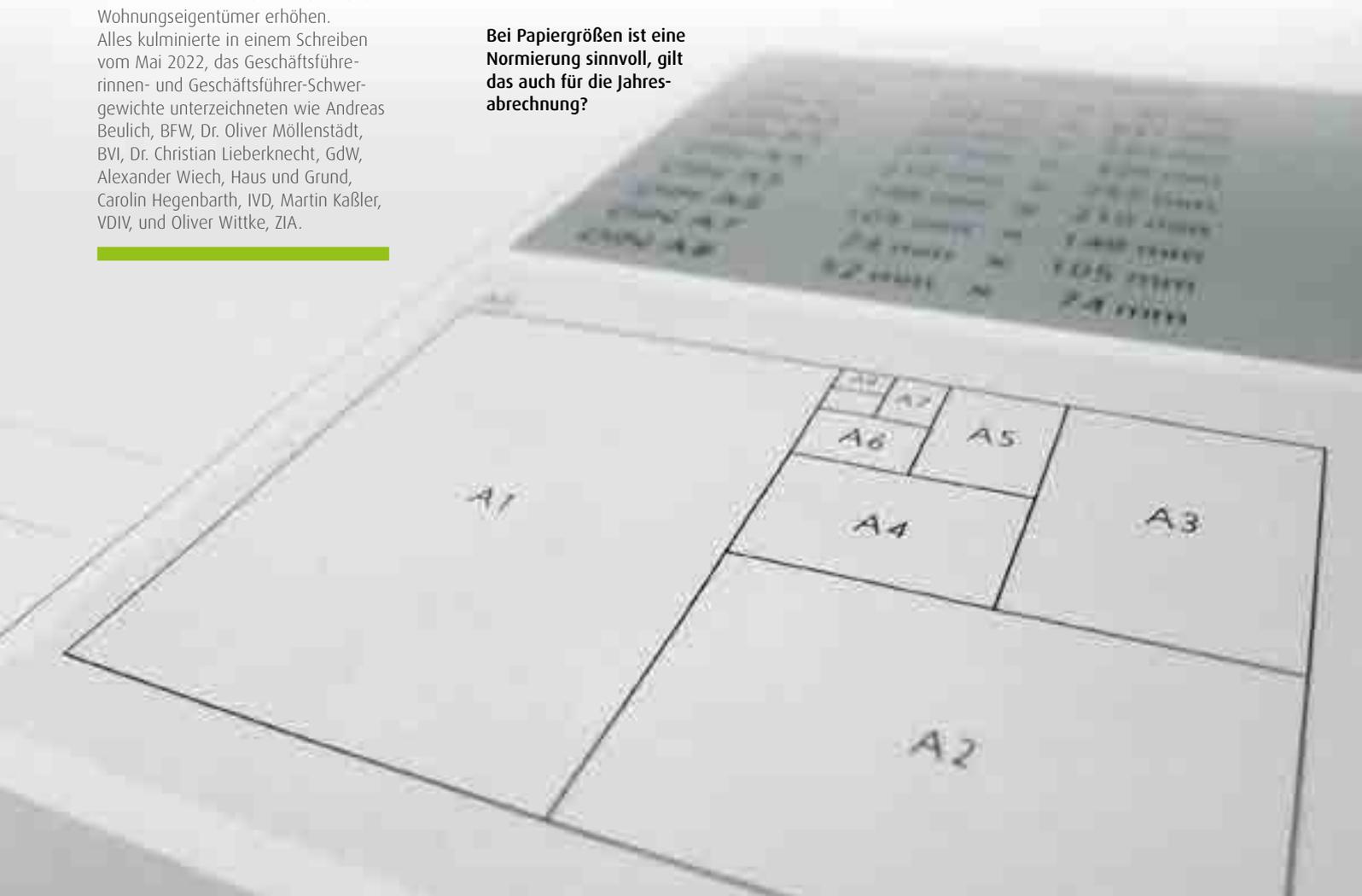
Alles kulminierte in einem Schreiben vom Mai 2022, das Geschäftsführerinnen- und Geschäftsführer-Schwergewichte unterzeichneten wie Andreas Beulich, BFW, Dr. Oliver Möllenstädt, BVI, Dr. Christian Lieberknecht, GdW, Alexander Wiech, Haus und Grund, Carolin Hegenbarth, IVD, Martin Kaßler, VDIV, und Oliver Wittke, ZIA.

fähigen Ergebnis. Verbände und Softwareindustrie würden aber, so die bislang wohl einhellige Meinung, auf deren Anwendung verzichten. Möglich ist das, eine DIN-Norm muss von den Beteiligten akzeptiert werden.

Werfen wir einen Blick auf zwei wichtige Stimmen der Branche: Alexander Blankenstein, Rechtsanwalt und Autor des Standardwerks zum neuen WEMoG, bezweifelt, dass ein Bedarf an der Schaffung einer solchen Norm bestehe. Denn ein Fehler in der Jahresabrechnung könnte eine Anfechtungsklage nur noch begründen, wenn dieser sich auf die Abrechnungsspitze ausgewirkt habe.

Oliver Elzer, Richter am Berliner Kammergericht und Autor eines Standardwerks zum Wohnungseigentumsrecht, moniert die Studie des DIN-Verbraucherrats. Die stamme nicht von renommierten Experten. Die Ergebnisse seien überraschend. Er sehe in einer DIN keinen Mehrwert. Sie werde nur zu mehr Streit führen. Hauptargument ist jedoch, die Wohnungseigentümer hätten es selbst in der Hand, sich eine Verwaltung auszusuchen, deren Abrechnungen sie verstehen. Es sei bei der Abrechnung zwar Reformbedarf erkennbar aber das Thema solle der Staat angehen – nicht das privatwirtschaftliche DIN. »

Bei Papiergrößen ist eine Normierung sinnvoll, gilt das auch für die Jahresabrechnung?



86%

der Befragten hielten laut einer Umfrage von „Wohnen im Eigentum“ unter mehr als 1.600 Wohnungseigentümern eine DIN-Norm für Jahresabrechnungen zumindest für vorteilhaft.

Ralf Pietsch, Rechtsanwalt aus Hildesheim, hat sich in der Vergangenheit viel mit dem Thema DIN befasst. Er meint, es werde zu neuen Prozessen kommen, etwa wenn DIN-Normen zu schleppend angepasst würden und eine Partei meine, die Norm müsse verwendet werden.

Schaut man sich das Verhalten der immobilienwirtschaftlichen Verbände so an, könnte man auf den ersten Blick von einer gewissen Arroganz gegenüber dem Antragsteller Bachmann sprechen. So behauptet WIE, die Verbände hätten versucht, das Verfahren zu blockieren.

Man kann zu den Umfragen stehen, wie man will, man braucht sie fast nicht, um Reformbedarf bei der Jahresabrechnung zu erkennen. Selbst Oliver Elzer bezweifelt das nicht. Ich selber – Wohnungseigentümer – kann dem aus eigener Erfahrung nur zustimmen.

Elzer meint, eine Regelung der Abrechnung sei gegebenenfalls Sache des Gesetzgebers. Sollte man also auf diesen warten? Dass der die Ausgestaltung der Jahresabrechnung per Verwaltungsanweisung regelt, ist nun wirklich nicht zu erwarten. Also doch das DIN als Retter in

der Not? Die Tatsache, dass man an das Institut gegebenenfalls Lizenzgebühren bezahlen müsste, taugt meines Erachtens kaum als Argument dafür, dass eine rechtssichere, transparente Abrechnungsregelung des Teufels wäre. Und macht es sich Elzer nicht leicht, wenn er sinngemäß sagt, Gemeinschaften könnten Verwalter zum Teufel jagen, wenn diese unverständliche Jahresabrechnungen präsentierten? Das funktioniert so einfach nicht mehr in strukturschwachen Gebieten oder bei kleinen Gemeinschaften, die oft Mühe haben, überhaupt noch Verwalter zu finden.

Die Verbraucherschützer haben nachvollziehbar dargestellt, dass individuelle Abrechnungen nicht alle nachvollziehbar sind. Die Verbände haben nachvollziehbar dargestellt, dass es das Recht und die lange gut geübte Verwalterpraxis war, individuelle Abrechnungen zu erstellen.

Niemand wird das DIN daran hindern können, den eingeschlagenen Weg weiterzugehen. Und er geht weiter. Kurz vor Veröffentlichung dieses Beitrags veröffentlichte WIE eine Stellungnahme, wonach Initiator Bachmann seinen Antrag zurückgezogen habe. Man beschrieb schon die Strategie, wie man jetzt weitermachen wollte. Das war aber voreilig. Auf Nachfrage erläuterte Bachmann, der Antrag, den er seinerzeit im Namen seines Hausgrund-Instituts gestellt habe, werde aufrechterhalten. Es werde nur geprüft, ob er dafür möglicherweise auch die Zustimmung einzelner Landesverbände des VDIV erhalte. Hier liefen gerade Umfragen. Im Moment ruhe das Verfahren.

Mögliche DIN-Normen später einfach nicht zu nutzen, wäre natürlich ein Weg. Aber die Verbändelandschaft und die Verwalter sollten nicht verkennen, dass die Gemeinschaft sie letztendlich zur Nutzung der Normen zwingen kann. Sollten sie vor diesem Hintergrund nicht lieber doch an deren Ausgestaltung mitarbeiten?

Ich meine, nein! Die gesetzlichen Regelungen des WEG werden durch die Rechtsprechung laufend konkretisiert. Schwer vorstellbar, dass ein Normungsausschuss in der Lage sein kann, auf ein derart

lebendiges System adäquat zu reagieren. Es spricht viel dafür, eine Anpassung der Abrechnungsformulare Verwaltern und deren Dienstleistern zu überlassen.

Mein Fazit: Eine normierte Jahresabrechnung wäre kontraproduktiv

Wohnungseigentümer haben schon jetzt ein Recht auf eine transparente Abrechnung. Eine neue DIN-Norm ohne gesetzlichen Auftrag zu schaffen, würde vor allem Verwirrung erzeugen: beim Verwalter, ob er sich daran halten muss, und beim Wohnungseigentümer, ob er eine solche Norm-Abrechnung verlangen kann.

Selbst wenn die Norm das Nonplus-ultra wäre, rechtssicher, verständlich und wenn sie minütlich an geänderte Rechtsprechung angepasst würde, könnten Verwaltungen rechtlich nicht dazu gezwungen werden, sie auch zu verwenden. Einen wirtschaftlichen Zwang ausüben könnten nur die Eigentümer, sie könnten Verwaltungen, die sich weigern, nach der DIN-Norm zu arbeiten, vor die Tür setzen. Das würde die Spaltung der Gemeinschaften in solche, die sich das leisten können, und andere, die das nicht können, verstärken.

Letztendlich muss abgewogen werden zwischen den Verbraucherinteressen und denen der Verwender. Ich meine nicht, dass die Not bei den Wohnungseigentümern so groß ist, dass es einer neuen Norm bedarf. Verbände stellen ihren Mitgliedern Musterabrechnungen zur Verfügung. Das von Casser/Schultheis entwickelte Muster hat schon Kultstatus erreicht, auch WIE hätte es als Grundlage für eine Musterabrechnung verwendet. Rechtsschutz besteht für die Eigentümerinnen und Eigentümer zur Genüge. Beiträge sind fleißig. Zeit ist kostbar. Also no. Und dass eine neue Norm allgemeine Verbindlichkeit kraft allgemeiner Nutzung erreicht, halte ich für einen Traum. «

Lindnert es beim IVD?



Kommentar Dirk Labusch

Das Image der Makler ändert sich gerade. Das liegt vielleicht auch am neuen Selbstverständnis. Lösungsorientiert, pragmatisch, nachhaltig. Die starke Fokussierung auf Präsident Schick wurde auf dem Deutschen Immobilitätstag des IVD deutlich. Er ist FDP-Mitglied. War da nicht was?

Dirk Labusch,
Chefredakteur

Die Botschaften, die der IVD auf dem deutschen Immobilitätstag aussandte, waren nur teilweise neu. Der Vorschlag, die Grundsteuer müsse auf Bundesebene geregelt werden, war ein – vielleicht zu ambitioniertes – Highlight.

Mehr und mehr sehen Maklerinnen und Makler sich als Mittler zwischen den verschiedenen Parteien. Das waren sie natürlich immer schon, aber der Berufsstand ist lösungsorientierter geworden, pragmatischer. Das Thema Geldwäsche treibt sie um. Muss es ja auch, denn die Bußgelder werden immer mehr verhängt. Und überhaupt: Wenn etwa 30 Prozent schmutzigen Geldes hierzulande in Immobilien investiert wird, kann ihnen das schaden. Hatte sich der Verband in einer ausweichenden Stellungnahme zur NDR-Sendung zu nachträglichen (und damit verbotenen) Tippgeberprovisionen im Februar 2022 nicht gerade mit Ruhm bekleckert, so wurde in der diesjährigen Mitgliederversammlung ein Satzungsantrag verabschiedet, der es dem IVD ermöglicht, Makler, die sich dieses verbotenen Mittels bedienen, auszuschließen. Dass diese nun zunehmend ihre Verantwortung der Gesellschaft gegenüber entdecken, liegt mit an Verbandspräsident Michael Schick, der dort selbst gut ankommt. Er ist inzwischen unverzichtbar geworden für den IVD. Mit seinem Charisma und seiner Rhetorik verkörpert er ihn gar. Schick hat den IVD moderner und ein Stück weit pragmatischer gemacht. Ob eine zu große Fokussierung auf den Vorsitzenden möglicherweise schlecht ist für den Verband, sei dahingestellt. Der Vergleich mit Christian Lindner drängt sich jedenfalls auf.

Die Botschaften, die der IVD aussendet, sind nicht neu: Es müsse mehr, schneller und günstiger gebaut werden. Schick sprach sich für ein Primat der Innenentwicklung aus, es müsse mehr verdichtet, aufgestockt und „redeveloped“ werden. Schick fordert ein Regulierungsmoratorium. Auch der IVD hat das Thema ESG erkannt. Maklerinnen und Makler vermitteln ja nicht nur, sie beraten in Zukunft vielleicht auch über Möglichkeiten, eine Immobilie energetisch aufzuhübschen. Es wurde deutlich: Der IVD ist nach seinem Selbstverständnis nicht mehr nur der Verband der Makler.

Ein bisschen abenteuerlich war Schicks Vorschlag, die Grunderwerbsteuer müsse auf Bundesebene geregelt werden. Aber hin und wieder braucht man vielleicht revolutionäres Denken für Veränderungen. Er wendete sich gegen ein zentrales Transparenzregister. Aus seiner Sicht folgerichtig: Wer die überbordende Bürokratie anprangert, kann so was nicht lieben. So weit ist der IVD dann doch noch nicht.

Schick regte ein anderes Register an, das Baulandregister, in das Kommunen bebauungsreife Grundstücke eintragen sollten. Hier ist ihm die Zustimmung der ganzen Branche sicher.

So sichern Makler ihre Provisionsansprüche

Es bedarf keiner vertiefenden Diskussion darüber, dass Maklerinnen und Makler nur dann einen Provisionsanspruch haben, wenn mit dem Auftraggeber ein Vertrag besteht, daraufhin die Maklertätigkeit entfaltet wurde, es zum Abschluss des Hauptvertrags kommt und die Maklertätigkeit gerade kausal war für den Abschluss des Hauptvertrags. Aber selbst wenn diese Voraussetzungen alle erfüllt sind, können es aus Maklersicht zunächst Kleinigkeiten sein, die den Provisionsanspruch zu Fall bringen können.

Der Widerruf des Maklervertrags ist ärgerlich. Aber Kunden sind auf ihr Recht hinzuweisen

Besonders ärgerlich kann es dann werden, wenn die Maklertätigkeit vollständig erbracht war und zum Abschluss eines Hauptvertrags geführt hat, der Auftraggeber des Maklers als Verbraucher aber sodann von seinem Widerrufsrecht des § 355 BGB Gebrauch macht.

Kardinalspflicht des Maklers ist die vollständige Aufklärung des Auftraggebers über dieses ihm nach § 312g Abs. 1 BGB zustehende Recht. Ein derartiges Widerrufsrecht hat der oder die Auftraggeberin als Verbraucher dann, wenn der Maklervertrag außerhalb der Geschäftsräume des Maklers oder im Wege des Fernabsatzes abgeschlossen wird. Wird also der Maklervertrag etwa im zu verändernden Objekt oder über Internet bzw. per Mail abgeschlossen, ist über das Widerrufsrecht aufzuklären.

Hiermit aber nicht genug: Der Auftraggeber ist nicht nur über sein Widerrufsrecht aufzuklären. Wird ein Maklervertrag außerhalb der Geschäftsräume des Maklers abgeschlossen, ist ihm zur Ausübung seines Widerrufs laut BGH auch

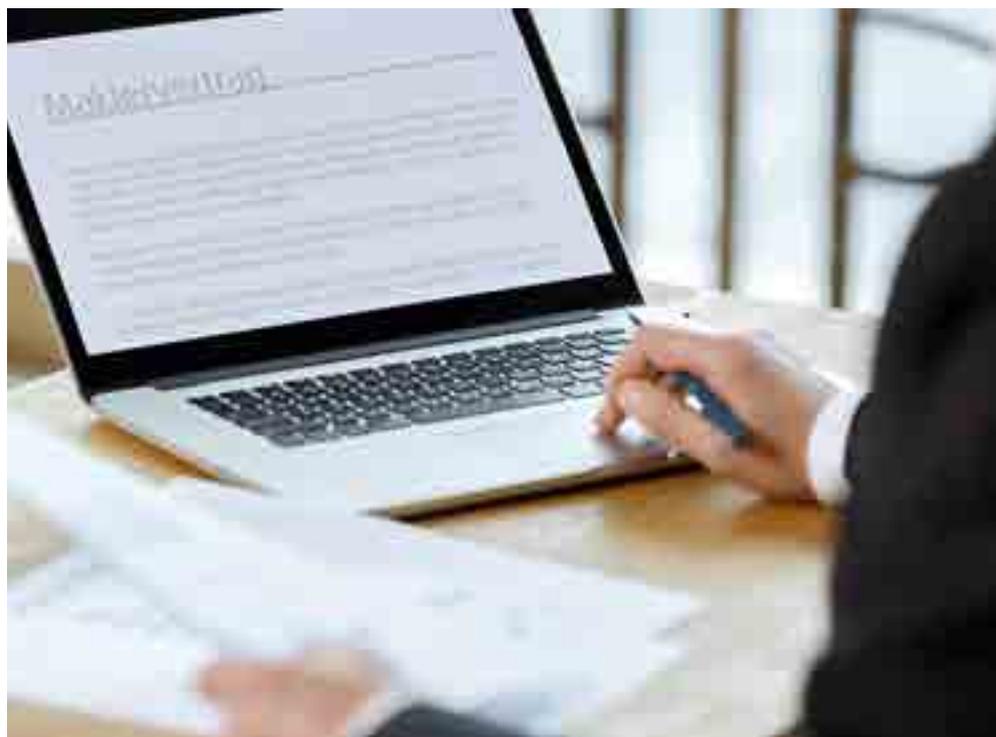
ein Muster-Widerrufsformular auszuhändigen, das den Anforderungen des Art. 246 a § 1 Abs. 2 S. 1 Nr. 1 EGBGB über das Muster-Widerrufsformular in der Anlage 2 entspricht. Wird zwar vollständig aufgeklärt, allerdings vergessen, das Muster-Widerrufsformular dem Auftraggeber zu überreichen, kann dieser innerhalb einer Frist von einem Jahr und 14 Tagen den Maklervertrag mit der Konsequenz widerrufen, dass der Anspruch des Maklers auf Provision untergeht.

Im Fall des Maklervertragsabschlusses im Wege des Fernabsatzes genügt es allerdings, wenn der Verbraucher nach Download des Exposés eine automatische E-Mail über die Kundensoftware des Maklers erhält, in deren Anhang sich die Widerrufsbelehrung und das Muster-Widerrufsformular befinden.

Der Provisionsanspruch kann selbst noch nach Abschluss des Hauptvertrags untergehen. Bekanntlich verwirkt der Makler nach § 654 BGB seinen Provisionsanspruch nicht nur bei einer treuwidrigen Doppeltätigkeit, sondern auch bei

sonstigen schwerwiegenden Treuepflichtverletzungen, aufgrund deren der Makler eines Lohnes unwürdig erscheint. Eine schwerwiegende Treuepflichtverletzung wurde angenommen, wenn der Makler die Auszahlung von Geldern, die er vom Verkäufer erhalten hat, und die Übergabe des Grundstücks von der Zahlung der vereinbarten Provision abhängig macht. Ein derartiges „Einbehaltungsrecht“ oder Zurückbehaltungsrecht hat der Makler nicht.

Handelt es sich beim Käufer um einen Verbraucher und ist Gegenstand der Maklertätigkeit eine Wohnung oder ein Einfamilienhaus, heißt es seit dem 23.12.2020 aufgepasst im Fall der Doppeltätigkeit. Nach den zu diesem Zeitpunkt in Kraft getretenen Neuregelungen der §§ 656a bis 656d BGB gilt der Halbteilungsgrundsatz: Der Makler kann vom Käufer keine höhere Provision verlangen als vom Verkäufer. Wird er für den Verkäufer unentgeltlich tätig, kann er auch vom Käufer keine Provision verlangen. Weicht der Makler von diesem Grundsatz ab, führt dies zur Nichtigkeit beider Maklerverträge mit der



Selbst wenn alle Voraussetzungen für einen erfolgreichen Vertragsschluss vorhanden sind, können immer noch vermeintliche Kleinigkeiten den Provisionsanspruch von Maklern zu Fall bringen. Das sind die Fallstricke.

BUCHTIPP



PRAXISWISSEN FÜR IMMOBILIENMAKLER Rechtsgrundlagen, Provisions- sicherung, Vertragsgestaltung

Das Praxishandbuch informiert über die aktuelle Rechtsprechung sowie die gesetzlichen Änderungen des Maklerrechts – von den Änderungen zum Bestellerprinzip mit der neuen Provisionsregelung für Makler bis zu den Pflichtangaben in Immobilieninseraten zum Energieausweis. Rechtssichere und verständliche Erklärungen helfen dabei, die neuen Anforderungen umzusetzen.

Alexander C. Blankenstein,
Haufe Verlag, 5. aktualisierte
Auflage 2022, 399 Seiten,
ISBN 978-3-648-15822-7,
49,95 Euro

Wird der Maklervertrag etwa im zu veräußernden Objekt oder über Internet oder per Mail abgeschlossen, ist über das Widerrufsrecht aufzuklären.

Folge, dass gegenüber beiden Auftraggebern der Provisionsanspruch untergeht. Auch im Kaufvertrag kann der Käufer nicht mehr exklusiv mit der Maklerprovision belastet werden. Bei den entsprechenden Maklerklauseln gilt ebenso der Halbteilungsgrundsatz. Der Käufer ist erst dann zur Zahlung des auf ihn entfallenden Provisionsanteils verpflichtet, wenn der Verkäufer seiner Zahlungspflicht nachgekommen und dies auch nachgewiesen ist. Der Käufer kann hier durchaus die Vorlage des entsprechenden Kontoauszugs oder Überweisungsbelegs verlangen.

Makler sollten vor Vertragsschluss nicht zu auskunftsfreudig sein

Freilich sollte der Makler nicht von vornherein seine Provision durch eine aufgedrängte Maklerleistung aufs Spiel setzen. Teilt er seinem Auftraggeber vor Abschluss des Maklervertrags bereits Objektadresse sowie Kontaktdaten des Verkäufers oder potenziellen Käufers mit, entsteht ebenso kein Provisionsanspruch wie im Fall der bloßen Übersendung eines Exposés an einen Kaufinteressenten, da dies nur der Werbung für die Immobilie dient und noch keine provisionsauslösende Vermittlungsleistung darstellt.

Im Rahmen der Nachweistätigkeit ist nicht nur die Objektadresse mitzuteilen, sondern auch Name und Anschrift des Eigentümers, wobei es auch ausreicht, die E-Mail-Adresse zu benennen. Bezüglich der Angabe der Kontakt- bzw. Adress-Daten hatte der BGH auch die Angabe einer Telefonnummer neben der namentlichen Benennung des potenziellen Hauptvertragspartners genügen lassen. Will sich der Makler im Übrigen auch eine Provision für die Benennung einer Ersteigerungsmöglichkeit sichern, kann dies nicht

formularvertraglich erfolgen, sondern erfordert eine entsprechende Individualvereinbarung mit dem Auftraggeber.

Gängiger Einwand des Maklerkunden gegen seine Provisionszahlungspflicht ist die behauptete Vorkenntnis. Besteht ein enger zeitlicher Zusammenhang zwischen Nachweis und Abschluss des Hauptvertrags, lässt dies nach Auffassung des BGH den Schluss zu, dass Angebot bzw. Nachweis ursächlich für den Abschluss des Hauptvertrags war. Als angemessen gilt ein Jahr zwischen Maklertätigkeit und Abschluss des Hauptvertrags. Kann ein zeitlicher Zusammenhang noch behauptet werden, trägt der Maklerkunde die Beweislast für seine angebliche Vorkenntnis. Gelingt dem Auftraggeber der Beweis seiner Vorkenntnis, kann der Makler seine Provision noch insoweit retten, als er ggf. seinem Kunden weitere Informationen verschafft hat, die mitursächlich für den Abschluss des Hauptvertrags waren. Dies muss allerdings der Makler beweisen.

Schließlich ist Ehrlichkeit für die Provisionsicherung wichtig. So ist der Provisionsanspruch dann verwirkt, wenn der Makler seinem Auftraggeber im Rahmen eines Alleinauftrags die Bereitschaft anderer Interessenten zur Zahlung eines höheren Kaufpreises verschweigt, sodass das Immobilienobjekt an eine ihm nahestehende Person veräußert wird.

Der Makler darf weder ein ihm bekanntes Mängelgutachten noch einen ihm anderweitig bekannten Sanierungsbedarf verschweigen. Eine Pflichtverletzung kann dem Makler hingegen nicht zum Vorwurf gemacht werden, wenn er über eine 1920 errichtete Immobilie schreibt, dass sie „mit wenigen Handgriffen bereit sei, neue Besitzer zu beherbergen“, im Exposé von „renovierungsbedürftig“ die Rede ist und entsprechender Sanierungsbedarf auch aus dem Exposé deutlich wird. «

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

Ohne Facility Management kein ESG-Reporting



Ohne die Expertise des Facility Managements und der Dienstleister ist ein CO₂-neutraler oder -reduzierter Immobilienbetrieb nicht erreichbar.

Nachhaltigkeit im Immobilienbetrieb steht derzeit so stark im Mittelpunkt der Fachdebatte wie wahrscheinlich noch nie. Abseits der Neubauten, die heute meist in der Konzeption auf ESG-Konformität ausgerichtet sind, rückt das „Manage to Green“ in den Mittelpunkt. Das Zusammenspiel von Asset, Property und Facility Management gewinnt enorm an Bedeutung. Lünendonk & Hossfelder beobachtet seit 2003 den Markt für Facility Management und veröffentlicht einmal jährlich eine umfassende Marktstudie, die auf der Analyse von mehr als 60 führenden und mittelständischen Facility-Service-Unternehmen basiert. Darüber hinaus spricht Lünendonk regelmäßig mit den betriebsrelevanten Funktionen auf Nutzerseite: sei es mit dem technischen Asset Management bei Investoren mit

aktivem Portfoliomanagement oder mit dem Corporate Real Estate Management. Enger Kontakt besteht auch zum Facility Management, zum Einkauf und zu den beratenden Häusern.

Warum ist die Entwicklung des Facility-Service-Markts für die Immobilienwirtschaft relevant?

Das Facility Management setzt in enger Zusammenarbeit mit den ausführenden Service-Unternehmen konkrete Maßnahmen zur Aufrechterhaltung und Optimierung des Immobilienbetriebs um. Die Marktentwicklung und -struktur sind dabei ausschlaggebend, welche Betriebs-

konzepte aktuell und in Zukunft möglich sind. Möchten Auftraggeber- und Dienstleisterseite eine Partnerschaft anstreben, brauchen sie ein gegenseitiges Verständnis der Möglichkeiten und Herausforderungen. Diese Informationen lassen sich aus der Analyse der Marktentwicklung ableiten. Das gilt besonders auch im Zuge der Transformation der Immobilien hin zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele. Auf den Punkt gebracht bedeutet das: Ohne die Expertise des Facility Managements und der Dienstleister ist ein CO₂-neutraler oder -reduzierter Immobilienbetrieb nicht erreichbar.

Die Marktentwicklung seit dem Jahr 2003 ist durch hohe Stabilität und Resilienz gegenüber konjunktureller Volatilität gekennzeichnet: Weder in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit und geringen Wachstums

Nachhaltigkeit im Immobilienbetrieb steht wahrscheinlich derzeit so stark im Mittelpunkt der Fachdebatte wie noch nie. Abseits der Neubauten, die heute meist in der Konzeption auf ESG-Konformität ausgerichtet sind, rückt das „Manage to Green“ in den Mittelpunkt.

Mitte der „Nullerjahre“ noch in der Finanz- und Wirtschafts- oder der Eurokrise verzeichneten die führenden Dienstleister einen Umsatzrückgang. Die Entwicklung lag meist zwischen drei und fünf Prozent Wachstum pro Jahr. Lediglich 2020 bildete eine Ausnahme: Der durchschnittliche Umsatzrückgang von 2,2 Prozent ist auf kurzfristig weggefallene Sonderleistungen sowie eine hohe Kulanz der Dienstleister gegenüber den Auftraggebern zurückzuführen. Diese hohe Flexibilität in einem Markt, der überwiegend mit mehrjährigen Verträgen arbeitet, sorgte für große Wertschätzung der Dienstleister und ihrer Mitarbeitenden durch die Auftraggeber. 2021 ist der Markt auf den bisher üblichen Wachstumskurs mit einem Plus der Top 25 von drei Prozent zurückgekehrt.

Dämpfend wirken sich die nachhaltige Schwäche der Betriebsgastronomie und der seit 2019 nochmals gewachsene Personalmangel aus. Der Zentralwert der Entwicklung der Top 25 liegt bei +4,9 Prozent. Nimmt man die Werte zusammen, zeigt sich, dass Unternehmen mit einem hohen Catering-Anteil und entsprechend hohen Umsatzrückgängen die Marktentwicklung 2021 wesentlich beeinflusst haben. Wachstumstreiber sind hingegen der große Handlungsdruck bei der Optimierung der technischen Betriebsführung inklusive des Austauschs von Gebäudetechnik, die Digitalisierung unter anderem des Verbrauchsreportings sowie die Lohnsteigerung und Material- und Medienkosten im Zuge der deutlich angestiegenen Inflation.

Der Markt befindet sich derzeit in einer grundlegenden Restrukturierung. Das vergangene Jahrzehnt war geprägt durch die Anbieter- und Nachfragestruktur, die sich im Zuge der großen Outsourcings in den Jahren bis 2008/2009 und des Eintritts von internationalen Akteuren in den deutschen Markt herausgebildet hat. In diese Zeit fallen etwa das Outsourcing

der Gebäudeservices der Lufthansa, von Siemens und der Deutschen Telekom. Letzteres führte zum Markteintritt der Strabag PFS. Aber auch Unternehmen wie Engie, Spie oder CBRE spielen seither eine wesentliche Rolle im vormals vor allem von deutschstämmigen Unternehmen geprägten Markt.

Nach Jahren des Outsourcings befindet sich der Markt jetzt in einer großen Restrukturierung

Die anhaltend geringere Nachfrage nach Catering Services, die steigende Nachfrage nach Beratungs- und Dienstleistungen im Zuge der ESG-Transparenz- und -Optimierungsziele sowie die durch Übernahmen und Zukäufe begleitete Entwicklung zu Multidienstleistern mit hoher Eigenleistungstiefe verändern die Marktstruktur und das Anbieterfeld nachhaltig. Die Summe der Veränderungen ist ausreichend groß, um von einem Übergang in eine neue Marktphase zu sprechen. Dies würde sich auch in die allgemeine Wirtschaftsentwicklung eingliedern, die oftmals im Zuge von größeren Krisen von einem begleitenden grundlegenden Wandel geprägt ist. Ein Stichwort hierzu wäre beispielsweise „Corona als Entwicklungsbeschleuniger“.

Die überwiegend im Februar stattgefundene Prognoseabgabe fiel mit rund sechs Prozent optimistisch aus, ist aber auch durch anorganische Effekte wie die (Tarif-)Lohnentwicklung geprägt, die im Zuge der Heraufsetzung des allgemeinen Mindestlohns auf zwölf Euro auch zu einer Erhöhung der bereits jetzt darüber liegenden Branchenmindestlöhne führen wird. Dies betrifft zum Beispiel die mitarbeiterintensiven Gewerke wie Sicherheit und Reinigung. Diese Kosten werden »



„Der integrierte FM-Dienstleister ist für drängende Themen der erste Ansprechpartner, der Transparenz erzeugt und entsprechende Portfolio-Strategien mitentwickelt, plant und dann auch umsetzt.“

Dr. Jochen Keysberg
FRICS, CEO Apleona



„Die letzten beiden Jahre waren von der Corona-Pandemie geprägt – heute sehen wir uns mit dem Ukraine-Krieg und dessen Folgen für Beschaffungsmärkte und Lieferketten konfrontiert.“

Arnulf Piepenbrock, geschäftsführender Gesellschafter der Piepenbrock Unternehmensgruppe

LÜNENDONK®-LISTE 2022

Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Aufnahmekriterien für diese Liste: Mindestens 50 % des Umsatzes werden mit Facility Services erwirtschaftet, mindestens 66 % des Umsatzes resultieren aus externen Aufträgen, mindestens 66 % des Facility-Service-Umsatzes bestehen aus infrastrukturellem und technischem Gebäudemanagement. Alternativ werden mindestens 66 % des Umsatzes im Wettbewerb erwirtschaftet und der Umsatz mit externen Aufträgen übersteigt 100,0 Mio. Euro. Bereinigt um Umsätze mit Servicegesellschaften und Organschaften.

Die detaillierte Marktstudie ist über www.luenendonk.de erhältlich. Dort stehen zudem Analysen zum österreichischen und Schweizer Markt bereit.

Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. €		Gesamtumsatz in Mio. €		Mitarbeitende in Deutschland	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020
1 Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH, Ratingen ¹⁾	1.860,0	1.730,0	2.150,0	1.960,0	12.850	12.250
2 Apleona GmbH, Neu-Isenburg	1.751,9	1.696,9	2.368,0	2.263,0	13.117	13.050
3 Wisag Facility Service Holding GmbH, Frankfurt a. M.	1.223,3	1.176,9	1.223,3	1.176,9	31.008	31.275
4 Engie Deutschland GmbH, Köln ²⁾	896,0	838,0	896,0	838,0	3.713	3.520
5 Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin	814,8	765,1	840,0	787,5	17.097	17.405
6 ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	734,9	685,6	734,9	685,6	11.364	12.099
7 Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG, Osnabrück	707,5	633,7	707,5	633,7	26.800	27.100
8 Dussmann Group, Berlin ³⁾	652,0	619,0	1.865,0	1.698,0	16.700	17.565
9 Kötter Unternehmensgruppe, Essen	589,0	571,0	589,0	571,0	16.500	17.600
10 Klüh Service Management GmbH, Düsseldorf ⁴⁾	531,4	531,5	813,9	807,1	18.739	19.707
11 Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt a. M.	516,0	491,0	582,0	549,0	7.050	7.100
12 Sodexo Services GmbH, Rüsselsheim ⁵⁾	460,0	510,0	530,0	580,0	7.200	8.400
13 CBRE Gruppe, Essen ⁶⁾	407,0	388,0	407,0	388,0	1.964	1.900
14 Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	355,6	326,0	361,0	331,0	14.190	13.600
15 Plural Servicepool GmbH, Laatzen ⁷⁾	341,0	470,0	341,0	470,0	10.200	13.800
16 Vinci Energies Deutschland Building Solutions GmbH, Frankfurt a. M.	269,3	240,8	309,3	280,5	1.385	1.423
17 Sauter FM GmbH, Augsburg ⁸⁾	258,1	264,7	539,0	491,0	1.405	1.403
18 Götz-Management-Holding AG, Regensburg ⁹⁾	249,0	254,0	324,0	307,0	14.545	14.590
19 Geiger FM Holding GmbH & Co. KG, Dietmannsried ¹⁰⁾	211,3	201,5	333,7	317,6	7.501	7.455
20 Dr. Sasse AG, München	195,0	188,0	260,0	250,0	4.500	4.500
21 Caverion Deutschland GmbH, München ¹¹⁾	193,8	187,6	193,8	187,6	1.260	1.259
22 Dorfner Gruppe, Nürnberg ¹²⁾	176,1	174,0	275,5	268,5	7.390	7.315
23 ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG, Lüdenscheid	155,0	139,0	155,0	139,0	6.374	6.126
24 Hectas Facility Services B.V. & Co. KG, Wuppertal ¹³⁾	153,3	149,4	199,5	198,1	6.000	6.300
25 Lieblang Dienstleistungsgruppe, Mannheim	128,9	88,3	138,3	97,3	7.315	5.520

1) Inkl. der in 2021 übernommenen Wiegell Gebäudetechnik, Wir lieben Kabel, KEM, Dürr Group und Energotest.

2) Ohne Umsätze aus Energiehandel.

3) Exklusive Kulturkaufhaus und Kursana. Gesamtumsatz der Dussmann Gruppe 2021: 2.311 Mio. Euro.

4) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften in 2021: 619,9 Mio. Euro.

5) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften 2021: 530,0 Millionen Euro.

6) Inkl. der CBRE GWS IFM Industrie GmbH, CBRE GWS Industrial Services GmbH und CBRE GmbH.

7) Inkl. der Umsätze der Compass Group Deutschland.

8) Inkl. der Service-Umsätze aus der Sauter Gebäudeautomation.

9) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften in 2021: 287,0 Mio. Euro.

10) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften in 2021: 333,7 Mio. Euro.

11) Nur Umsätze mit Facility Services in Deutschland.

12) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften in 2021: 262,5 Mio. Euro.

13) Seit 2022 Teil der Vebeago-Gruppe.

Die Rangfolge der Übersicht basiert auf kontrollierten Selbstauskünften der Unternehmen und Schätzungen der Lünenonk & Hossenfelder GmbH über in Deutschland bilanzierte/erwirtschaftete Umsätze.

Quelle: Lünenonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2022 - Stand 31.05.2022 (keine Gewähr für Firmenangaben)

^{*)} Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt
^{**)} mehrheitlich captiv tätig

an die Kunden weitergegeben. Der Ukraine-Krieg und die damit verbundenen Unsicherheiten für den Wirtschaftsstandort Deutschland haben jedoch die Aufbruchsstimmung vor allem im Zuge der abschwächenden Corona-Auswirkungen hin zu einem vorsichtigen Abwarten verändert.

Der Facility-Service-Markt arbeitet zunehmend vernetzter im DACH-Raum

Aus der Entwicklung nicht nur der führenden, sondern auch der weiteren Unternehmen lassen sich wesentliche Muster ableiten: Die Vergabe von integrierten Facility-Service-Verträgen hält weiter an. Hierbei bündelt der Auftraggeber unterschiedliche Gewerke bei einem oder wenigen Dienstleistern und überträgt dem Anbieter taktische Aufgaben wie das operative Service Management. Dies geht oftmals einher mit ergebnisorientierten Verträgen oder Vertragsbestandteilen und hilft dem Auftraggeber, sich auf das Vorgeben der Strategie zu konzentrieren. Verbunden mit konkreten Umsetzungszielen führt dies zur optimalen Nutzung der jeweiligen Expertise.

Eine zentrale Herausforderung im Markt ist die Gewinnung und Bindung von Personal. Der Fachkräftemangel hat sich inzwischen zu einem flächendeckenden Personalmangel ausgeweitet. Digitalisierung und Automatisierung können den Personalbedarf nur geringfügig abmildern. Berufsbilder durch eine entsprechende Lohnentwicklung attraktiver zu gestalten, gehört ebenso zu dem von den Dienstleistern vorgestellten Maßnahmenpaket wie der Übergang zur Tagesreinigung und die damit verbundene Umwandlung von Mini-Jobs in sozialversicherungspflichtige Tätigkeiten und die Zusammenarbeit von Reinigungsrobotern und Service-Kräften. Diese Maßnahmen erfordern jedoch eine Akzeptanz durch

die Auftraggeber und eine Bereitschaft zur Refinanzierung der Technikkosten. Lünendonk erwartet, dass diese wesentlichen Veränderungen der Service-Erbringung zunehmend akzeptiert werden. Die Alternative wird ein Anbieter-Markt sein, in dem nicht mehr ausschließlich die wirtschaftlichsten Angebote vergabeentscheidend sind, sondern die Leistungsfähigkeit der Dienstleister, die wesentlich durch das begrenzte Personal entschieden wird.

Eine weitere wichtige Entwicklung im Facility-Service-Markt ist die zunehmende Vernetzung der Märkte Deutschland, Österreich und Schweiz. Lünendonk beobachtet die Schweiz und Österreich seit 2015. Allein im Jahr 2022 hat Apleona mit der Übernahme der Siemens Gebäudemanagement und Service die Positionierung in Österreich ausgebaut. Auch in der Schweiz ist das Unternehmen seit vielen Jahren unter den führenden Unternehmen positioniert. Die bisher in Deutschland und Österreich tätige Wisag hat die Schweizer Reasco übernommen und ist nun ebenfalls in der Lage, Kunden in allen drei Märkten zu betreuen. Die Vebege, bisher unter anderem mit der Servico in Deutschland tätig, ist mit der Übernahme der Hectas ab 2023 ebenfalls im Lünendonk-Ranking der führenden Dienstleister in Deutschland vertreten. Viele weitere Unternehmen sind bereits in allen drei Märkten präsent, darunter CBRE und Dussmann.

Die Facility-Service-Unternehmen haben das Corona-Jahr 2020 schnell überwunden und gelten für die Auftraggeber als wichtige Partner bei der Bewältigung von Anforderungen wie ESG und der neuen flexibleren Arbeitswelten. Das Facility Management als Disziplin wird auch unter Asset Managern zunehmend als wichtiger Partner wahrgenommen. Zusammen mit der stärkeren Integration der DACH-Märkte und dem weiterhin steigenden Bedarf an integrierten Multidienstleistern bewegt sich die Marktstruktur weg von der Vor-Corona-Zeit. «

Thomas Ball, Partner bei Lünendonk & Hossenfelder



„Unsere Branche befindet sich in einem umfassenden Wandel, der von uns vor allem eines verlangt: Flexibilität. Dies wissen unsere Kunden zu schätzen, sodass aus klassischen Lieferantenbeziehungen zunehmend strategische Partnerschaften erwachsen. Das ist eine positive Entwicklung.“

Michael Moritz,
Geschäftsführer der Wisag Facility Service Holding GmbH



„Für die Zukunft sehen wir uns als integrierter Dienstleister mit technischem Background und digitaler Service-Plattform gut vorbereitet für den Wettlauf um die klimaneutrale Immobilie.“

Dr. Marion Henschel, Co-CEO bei STRABAG Property and Facility Services Unternehmensgruppe

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Wertende Betrachtung: Die ewige Frage nach der Kausalität

Teilt der Interessent eines Objekts dem Makler mit, er sei an dem Objekt nicht interessiert, erwirbt er dieses danach aber doch, ist hinsichtlich der Kausalität der Maklerleistung eine wertende Betrachtung nötig.

LG Darmstadt, Urteil v. 11.2.2021, Az. 29 O 326/19

SACHVERHALT: Die Eigentümer beauftragten den Makler und Kläger zum Verkauf eines Wohnhauses. Der Kaufpreis sollte mindestens 634.900 Euro betragen. Der Maklervertrag lief bis Ende Januar 2019. Der Makler sollte dabei die Maklercourtage in Höhe von 5,95 Prozent des Kaufpreises vom Käufer erhalten. Anfang Januar meldeten sich Interessenten für das Objekt, die dieses gemeinsam mit dem Makler besichtigten und sich weitere Unterlagen zusenden ließen.

Mit Nachricht vom 19. Februar 2019 teilten die Beklagten dem Makler mit, dass sie „wohlwissend, dass uns jemand anderes zuvorkommen kann“, keine weitere Besichtigung des Objekts wünschten, da ihnen dies zeitlich aktuell nicht möglich sei. Der Verkaufsauftrag der Verkäufer mit dem Makler lief zum 31. Januar 2019 aus. Der Kläger übersandte den Verkäufern daraufhin eine Liste mit potenziellen Interessenten, auf der auch die Namen der Interessenten standen. Die Verkäufer beauftragten ab dem 1. Februar 2019 eine andere Maklerfirma. Im Nachhinein wurde bekannt, dass die Interessenten das Objekt zu einem Preis von 535.000 Euro erworben haben. Der Makler verlangt durch die Klage die Provision von den damaligen Interessenten.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Klage des Maklers hat keinen Erfolg. Die Interessenten wenden ein, dass keine Kausalität und keine wirtschaftliche Gleichwertigkeit (Kaufpreis 634.900 Euro versus 535.000

Euro) vorliege. Das Gericht negiert die erforderliche Kausalität zwischen Maklernachweis und abgeschlossenem Vertrag. Der Provisionsanspruch des Maklers setzt voraus, dass der Hauptvertrag „infolge“ des Nachweises oder der Vermittlung zustande gekommen ist, das heißt dass



Dass der erzielte Kaufpreis stark unter dem zunächst angebotenen lag, war mitentscheidend für das Urteil.

die von ihm entfaltete Tätigkeit für den Abschluss des Hauptvertrags kausal geworden ist. Dies bedeutet zwar nicht, dass das Handeln des Maklers allein ursächlich gewesen sein muss oder auch nur die Hauptursache gebildet hat; vielmehr reicht es aus, wenn das Verhalten des Maklers zumindest mitursächlich geworden ist. Hierbei genügt es allerdings nicht, dass die Maklertätigkeit auf anderem Weg adäquat kausal den Abschluss bewirkt hat; vielmehr muss der Hauptvertrag bei wertender Betrachtung sich zumindest auch als Ergebnis einer dafür wesentlichen

Maklerleistung darstellen (BGH, Urteil vom 5.3.2020, Az. I ZR 69/19).

Maßgebende Voraussetzung für die Entstehung der Provisionspflicht des Maklerkunden ist, dass sein Vertragsschluss sich als Verwirklichung einer Gelegenheit darstellt, die bei wertender Betrachtung unter

Berücksichtigung der Verkehrsauffassung als identisch mit der vom Makler nachgewiesenen Gelegenheit zum Vertragsschluss anzusehen ist (BGH, Urteil vom 18.1.1996, Az. III ZR 71/95). Denn der Makler wird nicht für den Erfolg schlechthin belohnt, sondern für einen Arbeitserfolg (BGH, Urteil vom 18.1.1996, Az. III ZR 71/95). Auch wenn der Zeitraum zwischen der Besichtigung und dem Kauf des Objekts unter einem Jahr lag, so hatten die Interessenten am 19. Februar 2019 ihre Kaufabsicht aufgegeben. Dies war für den Makler klar erkennbar. Insofern war es den Interessenten gelungen nachzuweisen, dass der

Zweitmakler den Nachweis zum erfolgreichen Kauf des Objekts erbracht hat.

PRAXISHINWEIS: Grundsätzlich ist die Unterbrechung der Kausalität nur die Ausnahme und der Kunde trägt die Beweislast für die Nichtursächlichkeit der Maklertätigkeit. Wenn aber der Kunde gegenüber dem Makler seine Kaufabsicht eindeutig aufgibt und sodann auch noch ein erheblicher Preisabschlag zu verzeichnen ist, so ist es schwierig für den Makler, noch eine Kausalität seiner Maklerleistung darzustellen. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Versicherung des Gebäudes – Was gilt für das Sondereigentum?

Ein Wohnungseigentümer kann allein gegen die Versicherung vorgehen, mit der die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer einen Vertrag geschlossen hat, wenn diese ihn für die Geltendmachung ihrer Ansprüche bevollmächtigt hat.

LG Potsdam, Urteil v. 2.2.2022, 2 O 291/19

FAKTEN: Die Gemeinschaft X schließt mit der B-AG einen Gebäudeversicherungsvertrag. Nach einem Brand verlangt Eigentümer K von der B-AG für die Dauer von 36 Monaten den Ersatz der ihm entgangenen Miete. Der Verwalter hatte der B-AG insoweit mitgeteilt, K sei ermächtigt, den Mietausfall direkt bei ihr geltend zu machen. Die B-AG wendet ein, die Gemeinschaft sei die Versicherungsnehmerin. Die Ermächtigung des Verwalters gelte nicht für den Mietausfall. K klagt.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! K sei berechtigt, gegen die B-AG vorzugehen. Dies ergebe sich bereits aus dem Schreiben des Verwalters. Dieser habe ausdrücklich mitgeteilt, K sei ermächtigt, die hier

geltend gemachten Forderungen direkt bei der B-AG geltend zu machen. Dass K die Wiederbenutzung seiner Wohnung schuldhaft verzögert habe, sei nicht ersichtlich.

FAZIT: Die Gemeinschaft wird in der Regel jedenfalls eine angemessene Versicherung des gemeinschaftlichen Eigentums zum Neuwert sowie eine Versicherung der Eigentümerinnen und Eigentümer wegen der Haus- und Grundbesitzerhaftpflicht abschließen. Die Versicherung bezieht sich zwar auch auf das Sondereigentum. Will ein Eigentümer gegen die Versicherung wegen des Sondereigentums vorgehen, muss er sich grundsätzlich selbst um (mit-)versicherte Schäden im Sonder-

eigentum kümmern. Er bedarf zur Durchsetzung seiner Ansprüche zunächst der Vertragsdaten des Versicherungsvertrags. Diese Daten hat ihm der Verwalter namens der Gemeinschaft mitzuteilen. Ferner bedarf der Eigentümer einer Zustimmung der Gemeinschaft, gegen den Versicherer vorzugehen. Diese Zustimmung muss der Verwalter nach § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG erteilen. Kann der Verwalter nicht handeln, müssen die anderen Eigentümer für die Gemeinschaft die Zustimmung erteilen. Schäden am Sondereigentum muss die Gemeinschaft dem Versicherer nur anzeigen. Zur eigentlichen Schadenabwicklung ist sie aber nicht berufen – es sei denn, sie hat mit dem betroffenen Eigentümer individuell etwas anderes vereinbart.

Aktuelle Urteile

ZWEITBESCHLUSS

Aussetzung bei Verwalterbestellung?

Die Aussetzung eines Beschlusses über eine Verwalterbestellung im Wege einer einstweiligen Verfügung kann zur Folge haben, dass ein früherer Beschluss seine Wirksamkeit wieder entfaltet.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 28.12.2021, 2-13 S 96/21

FAKTEN: AG und LG erklären einen Beschluss vom 7.12.2019, mit dem V bis zum 31.12.2022 zum Verwalter bestellt worden war, für ungültig. Die Gemeinschaft führt dagegen die Nichtzulassungsbeschwerde zum BGH. V wird später erneut zum Verwalter bestellt. Eigentümer K beantragt per einstweiliger Verfügung, diesen Beschluss einstweilig auszusetzen. Ohne Erfolg! Selbst im Fall einer einstweiligen Aussetzung würde V im Amt bleiben, da der Beschluss vom 7.12.2019 noch nicht rechtskräftig für ungültig erklärt worden sei und daher noch Bestand habe. Der Rechtsschutz des K laufe dadurch nicht leer. Wenn der Gemeinschaft die Amtsführung nicht zuzumuten sei, bestehe ein Anspruch auf Abberufung, der auch durch einstweilige Verfügung flankiert werden könne.

FAZIT: Das LG meint, man könne einen Verwalter im Wege der einstweiligen Verfügung abberufen. Das überzeugt nicht. Nicht zuletzt, weil die Wohnungseigentumsanlage sonst verwalterlos werden könnte. Wenn es zu einer Abwahl per einstweiliger Verfügung kommt, so sollte sie einen weiteren Antrag haben, mit dem eine andere Person zum Verwalter bestellt wird. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

WOHNUNGSEIGENTÜMER- GEMEINSCHAFT

Keine Kompetenzschutzklage eines Eigentümers

Die Gemeinschaft ist befugt, Ansprüche wegen eines unrechtmäßigen Verwaltungshandelns gegen Eigentümer, Verwalter oder den Beiratsvorsitzenden durchzusetzen. Einem einzelnen Eigentümer ist dies verwehrt.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 24.2.2022,
2-13 T 85/21

FAKTEN: In einer Wohnungseigentumsanlage gibt es keinen Verwalter. Deshalb lädt ein Eigentümer zu einer Versammlung ein. Eigentümer K beantragt per einstweiliger Verfügung, den anderen die Durchführung der Eigentümerversammlung zu untersagen. Später erklären die Eigentümer den Rechtsstreit für erledigt. Die Kosten erlegt das AG dem K auf. K legt Beschwerde ein. Ohne Erfolg! Klage ein Eigentümer auf Unterlassung einer Versammlung, müsse er die Gemeinschaft verklagen. Sonst liefe es darauf hinaus, dass die Organe der Gemeinschaft über interne Rechte stritten. Ein derartiger Innerorganstreit sei in gesellschaftsrechtlichen Streitigkeiten unzulässig. Dies sei in das Wohnungseigentumsrecht zu übertragen.

FAZIT: Das LG meint, nur die Gemeinschaft könne gegen Pflichtwidrigkeiten einschreiten. Das erscheint zweifelhaft. Es kommt hinzu, dass es hier wohl nicht um eine Kompetenzschutzklage geht. Ein Eigentümer will nur nicht, dass sich andere Eigentümer versammeln und in der Versammlung Beschlüsse fassen. Hierin ist schwerlich eine Kompetenzschutzklage zu sehen und ein Streit zwischen der Gemeinschaft und ihren Organen.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Vermietung einer Terrasse

Ein Wohnungseigentümer ist berechtigt, die einem Sondernutzungsrecht unterliegende Fläche (hier: Terrasse) zu vermieten.

AG Hamburg, Urteil v. 17.9.2021, 40b C 42/21

FAKTEN: Mieter K und Vermieter B streiten über den Umfang der Mietsache. Eine im Mietvertrag nicht genannte Terrasse nutzt K seit seinem Einzug, was B bekannt ist. Der Bodenbelag ist inzwischen beschädigt. K meint, die Terrasse sei Bestandteil der Mietsache und B ihm gegenüber zur Instandsetzung verpflichtet. Zu Recht. Die Terrasse sei nach dem Verhalten des B in der Vergangenheit Teil der Mietsache.

FAZIT: Der Fall weist mehrere wohnungseigentumsrechtliche Probleme auf. Hat ein Eigentümer, auf dessen Eigentum ein Sondernutzungsrecht zugewiesen ist, das Recht, es zu vermieten? Das ist der Fall. Der Berechtigte kann die seinem Sondernutzungsrecht unterliegenden Flächen und Räume daher insbesondere – auch isoliert – vermieten, verpachten oder in sonstiger Weise nutzen. Die Eigentümer können aber etwas anderes vereinbaren. Nach einer Sondernutzungsrechtsvereinbarung kann ein Eigentümer, dessen Sondereigentum ein Sondernutzungsrecht zugewiesen ist, muss aber nicht verpflichtet sein, die entsprechende Fläche zu erhalten. Was insoweit gelten soll, muss vereinbart werden, da es sich um gemeinschaftliches Eigentum handelt.

TIEFGARAGE

Kein Verbot von Standheizungen

Die im Rahmen des Bestimmungszwecks „Abstellen von Fahrzeugen“ eröffnete individuelle Handlungsfreiheit darf durch eine Gebrauchsregelung nur so weit eingeschränkt werden, wie dies zur Erreichung des geordneten und störungsfreien Zusammenlebens erforderlich ist.

AG Hamburg-Altona, Urteil v. 9.11.2021, 303a C 7/21

FAKTEN: Die beschlossene Erweiterung der Hausordnung verbietet die Nutzung von Standheizungen in der Tiefgarage. Hintergrund sind etwa Erwägungen zum Brandschutz. Gegen den Beschluss geht Eigentümerin K vor. Mit Erfolg! Der Beschluss enthalte eine zu weitgehende Einschränkung des durch die Gemeinschaftsordnung eingeräumten Gebrauchs. Die individuelle Handlungsfreiheit dürfe aber durch eine Gebrauchsregelung nur so weit eingeschränkt werden, wie dies zur Erreichung des geordneten Zusammenlebens erforderlich sei. Das „Schlechthin-Verbot“ von Standheizungen sei zu weitgehend.

FAZIT: Soweit die Benutzung des gemeinschaftlichen Eigentums und des Sondereigentums nicht durch ein Gesetz oder durch Vereinbarung der Eigentümer geregelt ist, können diese über eine ordnungsmäßige Benutzung beschließen. Hier ist nicht zu erkennen, dass das Sondernutzungsrecht seinem Inhalt nach „ausgehöhlt“ wird. Es besteht mithin Beschlusskompetenz. Die AG-Erwägungen tragen zwar. Es setzt aber sein Ermessen an die Stelle des Ermessens der Mehrheit der Wohnungseigentümer. So geht es aber nicht.



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



GEMEINSCHAFTSORDNUNG

Was ist ein „Haustier“?

Der Begriff „Haustier“ in einer Gemeinschaftsordnung ist zu unbestimmt. Ein vereinbartes generelles Haustierverbot verstößt gegen den Kernbereich der Rechte eines Wohnungseigentümers bzw. gegen §§ 134, 138, 242 BGB.

AG Konstanz, Urteil v. 10.2.2022, 4 C 397/21 WEG

FAKTEN: Nach der Gemeinschaftsordnung ist die Haustierhaltung, soweit gesetzlich zulässig, verboten. Ungeachtet dessen erwerben die Wohnungseigentümer B1 und B2 als Welpen eine „Flat-Coated Retriever-Hündin“. Der Verwalter fordert sie vergeblich auf, den Hund zu entfernen. Nun klagt die Gemeinschaft K. K behauptet, der Hund verursache Lärm durch Bellen, verursache Dreck und führe zu Geruchsbelästigungen, insbesondere wenn das Tier nass sei. Auch seien die allergenen Hundehaare nicht hinzunehmen.

ENTSCHEIDUNG: Die Klage hat keinen Erfolg! Da K keine Verhaltensweisen des Hundes behauptete, die über ein „normales Hundeverhalten“ hinausgingen, könne sie seine Entfernung und eine Unterlassung künftiger Hundehaltung nur aus der Gemeinschaftsordnung i. V. m. § 1004 Abs. 1 BGB herleiten. Die einschlägige Regelung der Gemeinschaftsordnung sei unwirksam. Es sei vom Sprachgebrauch naheliegend, dass alle Tiere, die jemand bewusst in seiner Wohnung aufgenommen habe, Haustiere seien. Ein generelles Haustierverbot verstoße gegen den Kernbereich der Rechte eines Wohnungseigentümers bzw. gegen §§ 134, 138, 242 BGB.

FAZIT: Die Haltung eines Hundes, der nicht stört, ist unzulässig, wenn die Wohnungseigentümer das so bestimmt haben. Dazu stehen ihnen zwei Wege offen: ein Beschluss und eine Vereinbarung. Im Fall geht es um eine Vereinbarung. Das AG meint, man könne die Vereinbarung, die Haustiere verbietet, nicht einschränkend auslegen. Die Idee passt: Ist eine Vereinbarung nach einer Auslegung unklar, ist sie unwirksam – und zwar auch dann, wenn es Bereiche gäbe, in der sie wirksam wäre.

BESCHLUSSKLAGE

Ein falscher Beklagter

Bezeichnet der klagende Wohnungseigentümer in der Klage (datiert nach dem 1.12.2020) die übrigen Wohnungseigentümer der Wohnungseigentumsanlage WEG als Beklagte und wird diese Klage dem Verwalter zugestellt, so ist die Gemeinschaft nicht die Beklagte. Unter Beibehaltung der Parteiidentität ist eine vorgezogene Parteiberichtigung nicht möglich. Es ist auch nicht möglich, die Klage auszulegen. Dies ist schon nach der alten Rechtslage vom BGH auf der Passivseite abgelehnt worden. Hier scheidet eine Berichtigung aus. Es bedarf eines Parteiwechsels.

AG Suhl, Beschluss v. 25.6.2021, 1 C 348/20

ANFECHTUNGSKLAGE GEGEN NACHSCHUSS

Gebührenstreitwert?

Greift ein Wohnungseigentümer den Beschluss nach § 28 Abs. 2 Satz 1 WEG an, ist sein Interesse nicht anhand des Nachschusses, sondern anhand der Kosten zu ermitteln, die er für das Gesamtjahr tragen soll. Die Beschränkung auf den Nachschuss (im Fall: 8,80 Euro) würde zu unangemessen niedrigen Gerichts- und Anwaltsgebühren führen. Außerdem würde das „Interesse“ der Gemeinschaft bzw. des Anfechtungsklägers i. S. d. § 49 GKG zu eng gefasst werden. Auch nach neuem Recht ist inzident die Richtigkeit der beschlossenen Zahlungsverpflichtungen zu prüfen.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 8.3.2022, 2-09 S 45/21

WEG-STREITIGKEIT

Vollzug eines Teilungsvertrags

Die Klage auf Vollzug eines Teilungsvertrags kann eine WEG-Streitigkeit sein. Zu den Wohnungseigentums-sachen gehören gem. § 43 Abs. 2 Nr. 1 WEG u. a. Streitigkeiten über die sich aus der Gemeinschaft ergebenden Rechte und Pflichten der Wohnungseigentümer untereinander. Diese Bestimmung ist weit auszulegen. Ausschlaggebend für die Zuständigkeit ist der Umstand, ob das von einem Eigentümer in Anspruch genommene Recht oder eine Pflicht in einem inneren Zusammenhang mit einer Angelegenheit steht, die aus dem Gemeinschaftsverhältnis erwachsen ist.

LG Potsdam, Beschluss v. 26.11.2021, 10 175/21

Mietrecht

Urteil des Monats: Vermieter kann Mieterhöhung nachträglich reduzieren

Ein Vermieter kann ein formell ordnungsgemäßes Mieterhöhungsverlangen nachträglich reduzieren, etwa mit Erhebung der Zustimmungsklage. Er muss kein neues Verlangen stellen, um eine geringere Mieterhöhung zu fordern.

BGH, Urteil v. 6.4.2022, VIII ZR 219/20

FAKTEN: Im Oktober 2018 forderte die Vermieterin die Mieter auf, einer Mieterhöhung zum 1.1.2019 um 66 Euro auf 556 Euro monatlich zuzustimmen. Zur Begründung bezog sie sich auf den örtlichen Mietspiegel. Bei der Berechnung der verlangten Mieterhöhung bezog die Vermieterin bestimmte positive Wohnwertmerkmale ein. Die Mieter stimmten der Mieterhöhung nicht zu. Daraufhin erhob die Vermieterin Klage auf Zustimmung zu einer Mieterhöhung, allerdings nur um 46 Euro auf 536 Euro. Die Mieter sind der Ansicht, die Vermieterin hätte das ursprüngliche Erhöhungsverlangen in der Klage nicht einseitig ermäßigen dürfen.

ENTSCHEIDUNG: Der Bundesgerichtshof gibt der Vermieterin Recht. Und

zwar aus folgenden Erwägungen: Mit der Zustimmung des Mieters komme eine vertragliche Vereinbarung über die Erhöhung der Wohnungsmiete zustande. Aus dem Erhöhungsverlangen müssten die Tatsachen hervorgehen, aus denen der Vermieter die Berechtigung der geforderten Mieterhöhung herleitet. Diesen Anforderungen werde das hier vorliegende Erhöhungsverlangen gerecht. Es fehle nicht deshalb an einem wirksamen Erhöhungsverlangen, weil die Vermieterin mit der Klage eine um 20 Euro monatlich geringere Mieterhöhung verlangt. Der Vermieter könne das Erhöhungsverlangen auch nach dem Zugang beim Mieter vollständig oder teilweise zurücknehmen. Dafür sei eine erneute Erklärung und Begründung des

Verlangens nach § 558a BGB nicht erforderlich.

FAZIT: Der Mieter kann dem Verlangen nur teilweise zustimmen. Dann käme eine Mieterhöhung nur über den akzeptierten Teilbetrag zustande und der Vermieter kann hinsichtlich des überschüssigen Betrages auf Zustimmung des Mieters klagen. Ebenso kann das Gericht einem Erhöhungsverlangen nur teilweise stattgeben. Spiegelbildlich kann der Vermieter sein Erhöhungsverlangen abweichend von § 145 BGB nachträglich ermäßigen, ohne dass dies als neues Erhöhungsverlangen anzusehen wäre, das seinerseits den Anforderungen von § 558a BGB entsprechen müsste und den Lauf der Zustimmungsfristen erneut auslöste.

Aktuelle Urteile

RÜCKGABEPROTOKOLL

Beweiskraft erstreckt sich nur auf Zustand bei Rückgabe

Ein Anerkenntnis dafür, dass Mängel bei Vertragsbeginn nicht vorlagen, lässt sich nicht daraus herleiten, dass der Mieter eine Mängelauflistung im Rückgabeprotokoll unterzeichnet hat.

LG Stuttgart, Beschluss v. 13.12.2021, 4 S 150/21

FAKTEN: Der Mieter begehrt vom Vermieter die Rückzahlung eines Kautionsguthabens. Es liegt ein Protokoll vor, in dem die bei der Rückgabe vorhandenen Mängel aufgelistet worden waren. Der Vermieter meint, diese Angaben könnten als Anerkenntnis dahingehend gedeutet werden, dass die Schäden während der Mietzeit entstanden seien. Die Vorinstanz kam zu dem Schluss, dass der Vermieter das beweisen müsse, zumal der Zustand der Mietsache bei der Überlassung an den Mieter in der Sphäre des Vermieters liege. Diese Auffassung hat das Berufungsgericht bestätigt. Da der Mietvertrag hier keine näheren Ausführungen dazu enthält, wie die Mietsache bei Überlassung beschaffen sein sollte (mit oder ohne Küchentür, mit oder ohne Türgriffe etc.) stehe das Fehlen dieser Bestandteile bei Überlassung der Mietsache einer Übernahme als im Wesentlichen vertragsgemäß nicht entgegen.

FAZIT: Nach den gesetzlichen Darlegungs- und Beweislastregeln obliegt dem Vermieter auch die Darlegungslast. Er hat substantiiert den eventuellen Darlegungen des Mieters zu widersprechen. Das erfolgte hier nicht.

Aktuelle Urteile

FREIBERUFLICHE NUTZUNG EINER WOHNUNG

Unzulässige Vorratskündigung des Vermieters

Der Vermieter braucht eine Zweckentfremdungsgenehmigung, wenn er eine ordentliche Kündigung mit dem Wunsch begründet, die Wohnung künftig für eine freiberufliche Tätigkeit nutzen zu wollen.

AG Stuttgart, Urteil v. 18.11.2021, 34 C 1880/21

FAKTEN: K ist Mieter einer Dreizimmerwohnung. Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis ordentlich. Er wolle die Wohnung als Büro nutzen. Eine Zweckentfremdungsgenehmigung hat er nicht eingeholt. Die Zweckentfremdungssatzung, die es gibt, sei in diesem Zusammenhang irrelevant, da die Stadt sie in der Vergangenheit nicht angewandt habe. Das Gericht sieht das anders. Die beabsichtigte Verwendungsart, Wohnraum zu beruflichen Zwecken zu nutzen, müsse tatsächlich und rechtlich überhaupt möglich sein. Sie sei aber unmöglich, wenn die erforderliche Zweckentfremdungsgenehmigung fehle.

FAZIT: Die Kündigung stellt wegen des Fehlens einer Zweckentfremdungsgenehmigung eine Vorratskündigung dar. Weitere Voraussetzung für eine ordnungsgemäße Kündigung ist, dass der Vermieter einen Nachteil von einigem Gewicht durch die Fortführung des Mietverhältnisses erleiden würde. Es ist hier eine Nähe zum Tatbestand einer Verwerfungskündigung gegeben (§ 573 Abs. 1 i.V.m. § 573 Abs. 2 Nr.3 BGB). Ob hier ein „Nachteil von einigem Gewicht“ vorliegt, kann aber dahinstehen, da mangels Zweckentfremdungsgenehmigung die Kündigung materiell unwirksam ist.

PFLICHTVERLETZUNG BEI KÜNDIGUNG

Zum Zugang einer Abmahnung

Bestreitet der Mieter den Zugang der Abmahnung, ist bei fortgesetzt pflichtwidrigem Verhalten des Mieters kündigungspflichtig nur von fahrlässigem Zuwiderhandeln gegen die Abmahnung auszugehen. Etwas anderes gilt, wenn der Vermieter die positive Kenntnisnahme der Abmahnung durch den Mieter beweist.

LG Berlin, Beschluss v. 28.9.2021, 67 S 139/21

FAKTEN: Der Mieter zahlte die Miete zunehmend unpünktlich. Daraufhin mahnte der Vermieter ihn ab. Streitig ist, ob die Abmahnung zugeht. Der Vermieter konnte dies nicht beweisen. Damit fiel dem Mieter allenfalls ein fahrlässiges Zuwiderhandeln gegen die vom Vermieter ausgesprochene Abmahnung zur Last. Diese wiege, so die Richter, jedoch erheblich weniger schwer als eine vorsätzliche. Natürlich seien unpünktliche Mietzahlungen grundsätzlich geeignet, eine Kündigung des Mietverhältnisses zu rechtfertigen. Allerdings sei stets ein hinreichendes Gewicht der Pflichtverletzung für die Kündigung erforderlich. Zugunsten des Mieters fiel hier in die Waagschale, dass das Mietverhältnis bereits 14 Jahre bestand und die Mietzahlungen erst in letzter Zeit unpünktlicher wurden.

FAZIT: Zwingend erforderlich, um gegebenenfalls den Zugang beweisen zu können, ist eine Zustellung per Einschreiben mit Rückschein. Eine ebenso sichere Möglichkeit, den Zugang der Abmahnung zu belegen, ist, sie durch einen Zeugen, der natürlich auch den Inhalt des Schreibens kennen muss, in den Hausbriefkasten des Mieters einwerfen zu lassen.

KÜNDIGUNG DES MIETVERHÄLTNISSES

Unbefugte Gebrauchsüberlassung an ein Familienmitglied

Die Familienmitglieder des Mieters sind wegen ihrer engen persönlichen Beziehung nicht „Dritte“ im Sinne des § 540 BGB.

AG Mitte, Urteil v. 7.7.2021, 123 C 5105/19

FAKTEN: Im Mietvertrag heißt es, Gebrauchsüberlassung an Dritte dürfe nur mit schriftlicher Einwilligung des Vermieters erfolgen. Später wurde ein Sohn geboren. Die Mieter mieteten darauf eine weitere Wohnung an, die ebenfalls im Eigentum des Vermieters stand. Sie nahmen in der ersten Wohnung ihre ältere Tochter auf, die die Wohnung auch bewohnte. Ihr Klingelschild war an der Tür. Die Eltern bewohnten fortan beide Wohnungen. Der Vermieter kündigte den Mietern die erste Wohnung, da unbefugt „Dritte“ dort gewohnt hätten. Zu Unrecht, so das Gericht. Dafür habe es keiner Erlaubnis bedurft, denn Dritte i. S. d. § 540 BGB sei nicht die Familie des Mieters. Das ergebe sich schon aus dem ausdrücklichen Schutz der Verfassung (Art. 6 GG). Das Urteil ist rechtskräftig.

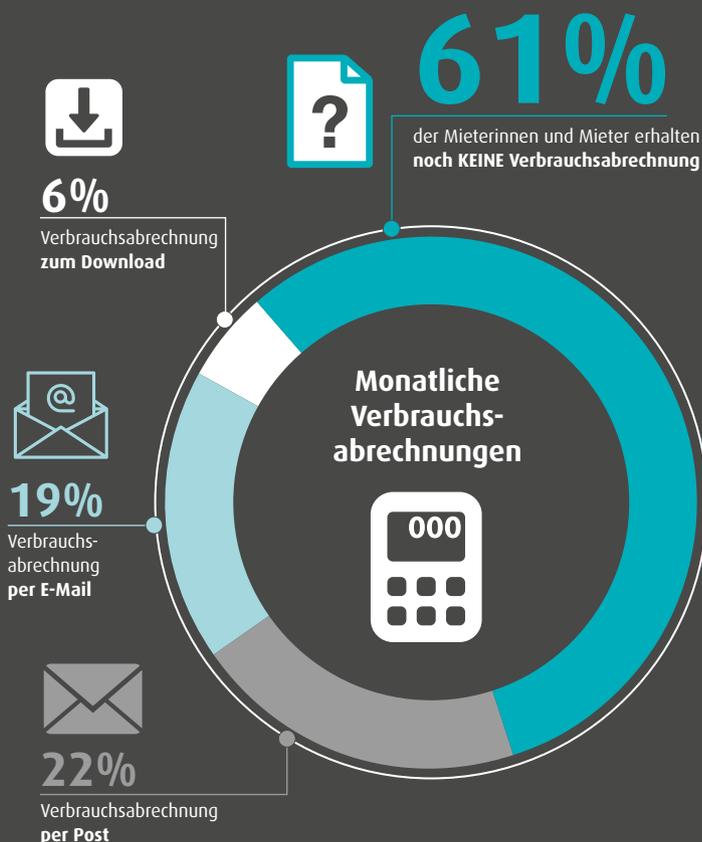
FAZIT: Zwar muss der Mieter den Mietgebrauch grundsätzlich in eigener Person ausüben. Der Vermieter muss sich nicht gegen seinen Willen einen anderen Mieter aufdrängen lassen. Eine Beeinträchtigung seiner Belange kommt aber erst dann in Betracht, wenn der Mieter den Gewahrsam über die Wohnung vollständig aufgegeben hat. «

Digitales & Energie

Monatliche Verbrauchsabrechnungen –

Mehr als 60 Prozent der Mieter noch ohne

Seit Januar 2022 sind Vermieter gemäß Heizkostenverordnung dazu verpflichtet, ihren Mieterinnen und Mietern jeden Monat Informationen über deren Energieverbrauch für Warmwasser und Heizung zukommen zu lassen – sofern es in den Wohnungen fernauslesbare Zähler gibt. Die meisten Mieterinnen und Mieter erhalten diese Informationen aber noch nicht. Das ergab der „Servicemonitor Wohnen 2022“ des Beratungsunternehmens Analyse & Konzepte immo.consult. 2022 wurden die Daten im April erhoben. Zu diesem Zeitpunkt gaben 61 Prozent der Mieterinnen und Mieter an, dass sie noch keine monatlichen Verbrauchsabrechnungen erhalten hätten. 22 Prozent der Befragten sagten, dass sie die Informationen per Post bekommen, 19 Prozent per E-Mail und 6 Prozent zum Download.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: „Servicemonitor Wohnen 2022“, Analyse & Konzepte immo.consult

WISAG – 10. NACHHALTIGKEITSRADAR

ESG TROTZT CORONA

Die Corona-Pandemie hat die Nachhaltigkeitsaktivitäten der Immobilienbranche nicht ausgebremst. Ganz im Gegenteil: Das Nachhaltigkeitsengagement wird ausgebaut, dafür vorgesehene Budgets wurden nicht gekürzt. Die Branche nutzt vor allem digitale Technologien, alternative Energiequellen und grüne Mobilität, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Für eine ökologischere Bewirtschaftung der Immobilien nehmen Unternehmen in erster Linie das Beleuchtungskonzept, den Energieverbrauch und das Entsorgungsmanagement ins Visier. Das sind wesentliche Erkenntnisse des 10. Nachhaltigkeitsradars, dessen Ergebnisse die WISAG Facility Service Holding GmbH veröffentlicht hat.

Alle Infos: www.nachhaltigkeitsradar.de

KONGRESS

Immobilien- und Facility-Management mit SAP

Wie haben Nachhaltigkeit und digitaler Wandel die Immobilienwirtschaft transformiert? Eine neue Sichtweise eröffnet sich – Immobilien sind mehr als nur Gebäude und haben als Datenlieferanten in Sachen Transparenz ein enormes Potenzial. So ermöglicht der Einsatz neuer Technologien intelligentere und nachhaltigere Prozesse – sei es bei Planung, Bau oder Bewirtschaftung. Unter dem Motto „Cloudbasierte Datenplattformen für eine nachhaltige Zukunft“ werden die wichtigsten Trends auf dem Jahreskongress Immobilien- und Facility Management mit SAP vom 28. bis 29. September 2022 in Potsdam vorgestellt. Spannende Berichte von Anwendern sowie SAP-Experten beschäftigen sich mit relevanten Fragestellungen zu einem zukunftsfähigen Immobilienmanagement. Treffen Sie Unternehmen und Organisationen wie ABG Frankfurt Holding, MEAG Munich Ergo Asset Management, DB System, KSG Hannover, Aroundtown SA, Phoenix Contact Electronics, TÜV Süd Advimo, BSH Hausgeräte. Teilnehmer erfahren, welche Möglichkeiten das umfassende Lösungsportfolio der SAP bietet.

Alle Details unter: <https://bit.ly/3wQsCSY>

BSI STÖSST SMART METER ROLLOUT WIEDER AN

Die Einbaupflicht digitaler Messsysteme lag auf Eis, nachdem das Oberverwaltungsgericht NRW die Allgemeinverfügung als „voraussichtlich rechtswidrig“ bezeichnet hatte. Nun nimmt das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) diese zurück – und der Smart Meter Rollout läuft weiter. Mit einer Allgemeinverfügung des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) startete Anfang 2020 der Smart Meter Rollout offiziell – bis das Oberverwaltungsgericht NRW in Münster die Pflicht zum Smart-Meter-Einbau im März 2021 stoppte. Die so genannte Markterklärung sei „voraussichtlich rechtswidrig“ entschied das Gericht. Damit lag die Einbaupflicht intelligenter Messsysteme vorläufig auf Eis. Das sorgte für rechtliche Unsicherheit.

NEUE BAUORDNUNG IN SACHSEN

Typengenehmigung und Rauchmelderpflicht

Der sächsische Landtag hat eine neue Bauordnung verabschiedet. Serielles Bauen wird mit Typengenehmigung leichter, die Bauverwaltung digitaler, der Ausbau von E-Mobilität einheitlicher geregelt – und Holz darf bis zum Hochhausbau eingesetzt werden. Zudem werden Rauchmelder auch im Bestand Pflicht.

„Sachsens moderne Bauordnung trägt zu einem weitgehend einheitlichen Bauordnungsrecht in Deutschland bei“, sagte Staatsminister Thomas Schmidt (CDU) nach der Verabschiedung der novellierten Sächsischen Bauordnung (SächsBO). Das Kabinett aus CDU, SPD und Grünen hatte den zugrun-



de liegenden Gesetzentwurf in der Sitzung vom 18.1.2022 beschlossen.

Erleichtert werden unter anderem das Bauen mit Holz und der Ausbau von Photovoltaik- oder Solarthermieanlagen.

Für den Bau von Ladesäulen für Elektroautos soll die Verwaltung entbürokratisiert werden: So können etwa kleinere Bauvorhaben auch von Handwerkern ohne Architekt oder Ingenieur geplant werden. Außerdem kommt auch für Bestandsgebäude die Rauchmelderpflicht.

Geregelt ist auch der Abstand von Windrädern zu Wohngebäuden. Die sächsische Bauordnung setzt damit Beschlüsse der Bauministerkonferenz um.



DW-ZUKUNFTSPREIS 2022

DIE SIEGERPROJEKTE STEHEN FEST!

Der DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft 2022 wurde im Rahmen des Aareon-Kongresses vergeben. Unter dem Motto „Immobilien, Quartiere und Städte nach der Pandemie“ wurden drei Sieger-Projekte gekürt sowie ein Sonderpreis vergeben.

- › **Treffpunkt Vielfalt – PikoPark (WILA Bonn e.V., GBS Speyer eG, WBG Erfurt eG, VEBOWAG, Vonovia SE & GEWAG)**
- › **Symbiose aus Wohnen und Arbeiten (GESOBAU AG)**
- › **Städtebauliche Entwicklung am Wiesendamm (Sprinkenhof AG)**
- › **Sonderpreis: degewo-Bewegungschallenge (degewo AG)**

Neugierig geworden?

www.dw-zukunftspreis.de

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



PREISE FÜR FERNWÄRME

Fernwärmeversorgungsunternehmen dürfen und müssen ggfs. Preisänderungsklauseln auch während der Vertragslaufzeit einseitig anpassen.

BGH, Urteil vom 26.1.2022 – Az. VIII ZR 175/19, § 315 BGB, §§ 4 I, II, 24 IV AVBFernwärmeV a.F.

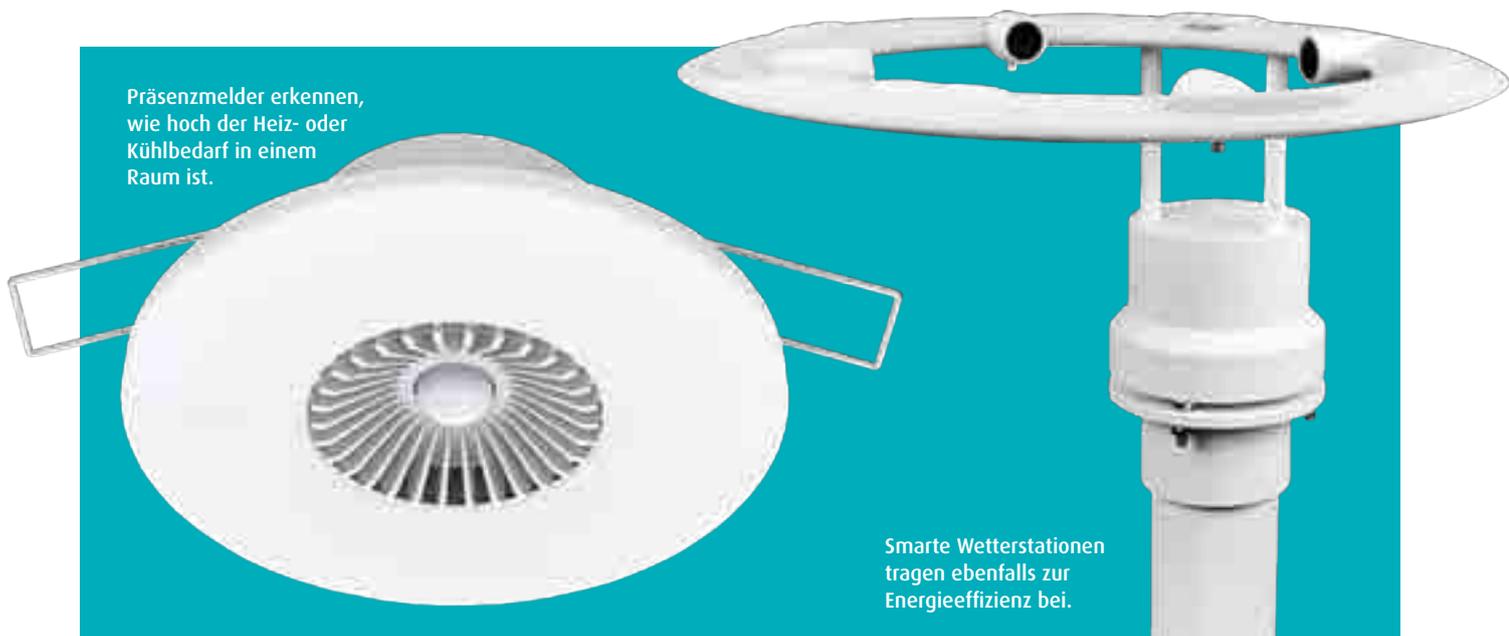
Im Streit stand – wieder einmal – die Frage, ob und ggf. unter welchen Bedingungen

Fernwärmepreise durch das Versorgungsunternehmen in laufenden Verträgen einseitig angepasst werden dürfen und wie der Kunde hierüber zu informieren ist. In der Praxis werden in Deutschland Fernwärmeverträge zur Wärmeversorgung von Immobilien (Raumheizung und ggf. Trinkwassererwärmung) im Regelfall mit einer Erstvertragslaufzeit von zehn Jahren abgeschlossen und verlängern sich dann um jeweils fünf weitere Jahre, wenn nicht eine Vertragspartei rechtzeitig kündigt. Die Zahl der gerichtlichen Auseinandersetzungen zu dieser Thematik hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen und führte zum Teil wiederholt zu Konflikten von grundsätzlicher Bedeutung. Nach 40 Jahren reformierte der Verordnungsgeber die AVBFernwärmeV im vergangenen Oktober und ermöglichte in diesem Rahmen auch die Anpassung von Gebäudeanschlusswerten in laufenden Verträgen. Der vorliegende Rechtsstreit

über die einseitige Anpassung von Preisänderungsklauseln betraf die Abrechnungszeiträume aus den Jahren 2014 und 2015, und daher wendete der BGH die reformierte AVBFernwärmeV auf diesen Fall nicht an.

PRAXIS: Die Fernwärmeversorgung – insbesondere auch der Einsatz von Nahwärme in neuen Quartierskonzepten – wird im Rahmen der Wärmewende unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten des Klimaschutzes zeitnah an Bedeutung gewinnen. Die zur Wärmeerzeugung eingesetzten Brennstoffe bzw. Energieträger werden sich künftig auch in laufenden Verträgen ändern. Die Versorgungsunternehmen benötigen hierbei Planungs- und Investitionssicherheit und die Nutzer von Immobilien erwarten diejenige Energieträger preisbestimmend sein, die tatsächlich und nachgewiesen zur konkreten Wärmeerzeugung vor Ort eingesetzt werden.

Krisenfolgen mildern



Die eigenen Immobilien auf einen Top-TGA-Standard zu bringen, hat aktuell ganz handfeste Gründe. „Im Vergleich zum Vorjahresmonat sind die Preise für Energieprodukte im Durchschnitt um 39,5 Prozent gestiegen. Dieser sprunghafte Anstieg dürfte vor allem die im Gewerberaummietrecht häufig vereinbarten Indexmieten zusätzlich in die Höhe treiben, und mancher vor einem Jahr noch auskömmlich vereinbarte Schwellenwert könnte schneller erreicht werden als geplant“, erklärt der Immobilienrechtsspezialist Patrick Gocht, Senior Associate bei Luther in Leipzig. Das setze gewerbliche Mieter und deren Geschäftsmodelle vermehrt unter Druck. Vermieter und Mieter steuerten auf eine Abrechnung von Kosten und eine Neuberechnung von Mieten zu, die zusammen Ausfallrisiken begründen können.

Eine Maßnahme dagegen wäre eine deutlich höhere Energieeffizienz der Immobilie. Doch ein Umstieg auf ein neues Heizsystem ist derzeit kaum und schon gar nicht schnell möglich – und eine

energetische Gebäudesanierung dauert schlichtweg zu lange. Eine digitalisierte und im besten Fall selbstlernende TGA könnte helfen, die Verbräuche deutlich zu drosseln.

Sensoren für das Messen aller wesentlichen Indikatoren einer Immobilie

Doch Sensoren und Aktoren, heutzutage Standard, können mehr als das. Sie messen in den Gebäuden nicht nur Verbrauchswerte, sondern alles, was einem guten Raumklima, der Sicherheit und dem effizienten Betrieb dient. „Eine Neuplanung oder Sanierung von Gebäuden ohne smarte Technik ist heute nicht mehr vorstellbar“, erklärt etwa Rita Buse von Sensor-Spezialist Elsner Elektronik. Denn neue rechtliche Grundlagen verlangen eben auch mehr Energieeffizienz. Dabei helfen Sensoren und Aktoren. Ohne die geht kaum mehr was.

Sensoren übernehmen den Part des Messens aller wesentlichen Daten in einer Immobilie. Die gewonnenen Daten werden zu einem elektrischen (seltener zu einem optischen) Signal umgewandelt und zur Überwachung an eine Datenzentrale geleitet. Für ihre Zulassung gelten in Deutschland mehrere Verfahren, so ATEX, das ECE-Prüfzeichen E1 oder als Teil der Elektroinstallationsnormen wie der DIN EN 60669.

Hinsichtlich der Funktionsweise, die sich nach ihrem Zweck richtet, werden virtuelle, digitale oder molekulare Sensoren unterschieden. Eine weitere Einteilung erfolgt nach aktiven Sensoren wie Thermo- oder Lichtsensoren und passiven Sensoren wie Widerstandsmessern oder Dehnungstreifen. Weitere Unterscheidungen sind nach dem schaltenden Ausgangssignal oder dem physikalischen Wirkungsprinzip möglich (siehe auch Tabelle 1 Sensoren für physikalische Größen in der TGA).

In die TGA erfolgt die Einbindung klassisch mit Schnittstellen. Gebräuchlich

Der Technischen Gebäudeausrüstung (TGA) kommt in Zeiten von Klimakrise, Lieferengpässen und horrend steigenden Energiepreisen noch größere Bedeutung zu. Sie dämpft die Teuerung und stellt die Versorgung sicher. Doch das macht sie am besten in ihrer digitalisierten Form.

sind heute vor allem digitale Signale von Synchron-seriellen Schnittstellen (SSI) oder Bus-Schnittstellen.

Aktoren setzen elektrische Signale von einem Sensor oder einem anderen Steuerungselement in mechanische Bewegung um. Damit sollen Zustände im Gebäude verändert werden. Die Umwandlung kann magnetisch, induktiv oder elektrostatisch erfolgen (siehe auch Tabelle 2 Energie-wandlungsprinzipien und darauf beruhende Aktoren in der TGA).

Ihre Einbindung kann, wie auch die der Sensoren, in eine vorhandene TGA erfolgen, etwa ein KNX, aber auch via Datenschnittstellen, etwa RS485 oder Modbus. Einige Aktoren können zudem per Touch-Oberfläche und anhand der dort erkennbaren Sensoren gesteuert werden.

Aktoren regeln dank Sensoren und TGA das Gebäude weitgehend automatisiert

In so ausgerüsteten Gebäuden erhöht sich die Energieeffizienz, verglichen mit einer „normalen“ TGA, um bis zu 30 Prozent. Denn das Metering via Sensoren erfasst alle Verbräuche und leitet sie einer automatisierten und optimierten Steuerung zu. Dabei werden alle Daten im Gebäude mit einbezogen, etwa die Personenanzahl im jeweiligen Raum, die Lufttemperatur, die erwartete und tatsächliche Sonneneinstrahlung durch Fenster dank der Einbeziehung von Wetterdaten und der Bedarf an elektrischer Energie durch vorhandene und eingeschaltete Geräte. In der derzeit vorstellbaren höchsten Stufe einer solchen Steuerung sorgt Künstliche Intelligenz (KI) für eine Weitergabe der Daten aus dem Metering, das sich auf die Sensoren beziehen kann, direkt an Aktoren – komplett ohne menschlichen Einfluss »



Oben: Alle Verbrauchsdaten können heute digital erfasst werden.

Rechts: Sensoren ermitteln physikalische Daten. Dadurch lässt sich eine Immobilie optimal steuern.

TABELLE 1 SENSOREN FÜR PHYSIKALISCHE GRÖSSEN IN DER TGA

Messungsobjekt	Art der Messung	Beispiel TGA
Mechanische Größen an Flüssigkeiten	Dichte, Druck, Durchfluss, Füllstand, Strömungsgeschwindigkeit, Viskosität, Volumen	Wassersensoren, etwa zur Vermeidung von Leckagen
Thermische Größen	Temperatur, Wärmeleitung, Wärmestrahlung	Feuerwarnmelder, smarte Thermostate
Optische Strahlung	Farbe, Intensität, Polarisation, Reflexion, Wellenlänge	Rauchmelder, Bewegungsmelder
Akustische Größen	Absorption, Intensität, Schalldruck, Schallfrequenz, Schallgeschwindigkeit	Geräuschmesser
Magnetische und elektrische Größen	Elektrizitätskonstante, Frequenz, Induktivität, Kapazität, Leistung, Phase, Strom, Spannung, Widerstand	Tür- und Fenstersensoren

Quelle: Werner Roddeck, Handbuch Maschinenbau, Springer Fachmedien Wiesbaden, 2021, Seite 643; eigene Recherche

TABELLE 2 ENERGIEWANDLUNGSPRINZIPIEN UND DARAUF BERUHENDE AKTOREN

Energieart	Genutzte Energieform	Übertragung	Beispiel TGA
Elektrische Energie	Äußere elektrische und magnetische Feldkräfte	Elektromotor	Rolläden, Fensterläden, Fenster
Strömungsenergie	Hydraulisch erzeugte Druckkräfte	direkt	Thermostat
Thermische Energie	Wärmedehnung	Thermo-Bimetall	Sprinkler-Anlagen

Quelle: Werner Roddeck, Handbuch Maschinenbau, Springer Fachmedien Wiesbaden, 2021, Seite 658; eigene Recherche

und dadurch mögliche Fehlerquellen. Damit können überhaupt erstmals alle und nicht nur die energierelevanten Daten von Gebäuden gebündelt werden. Verwalter können aus dieser geordneten Datenflut neue Geschäftsmodelle entwickeln. Dazu gehören Abrechnungsdienstleistungen, die zu einem besseren Nutzerservice führen. So kann beispielsweise Energie dann bezogen werden, wenn sie günstig ist (etwa nachts als Speicherstrom), und zur Verfügung gestellt werden, wenn in der Immobilie die höchsten Lasten anfallen (und der Energiebezug meist am teuersten ist).

Bei der Wärme sind Modelle vorstellbar, die Liefergarantien enthalten,

aber auch Einsparungsziele, die letztlich dem Nutzer und Mieter zugutekommen. Beschleunigt wird dieser Prozess sowie so durch die Energieeffizienz-Richtlinie (EED). Gebäudeeigentümer oder Verwaltungen müssen demnach schon jetzt ihren gewerblichen Mietern und Nutzern Verbrauchsinformationen unterjährig zur Verfügung stellen. Neben diesen eher finanziellen Modellen wird der Komfort in digital gesteuerten Gebäuden steigen. Das wiederum erspart dem Personal Zeit für Kontrollen.

Neben der Energieeffizienz eines Gebäudes steigt auch die Sicherheit. Das gilt nicht nur für einen automatisiert überwachten Zugang zum Gebäude, sondern



INTERVIEW MIT CLEMENS SCHICKEL

Interoperabel sein und große Reichweite gewährleisten

Herr Schickel, welche übergreifenden Trends sehen Sie derzeit in der TGA? Die wichtigste

Entwicklung auf dem Weg zu mehr Energieeffizienz liegt im Wandel der Energiebereitstellung hin zur bedarfsorientierten Erzeugung von Wärme oder Elektrizität. Sie erfordert es, dass die Verbrauchsstätten – zum Beispiel einzelne Büroräume – zunehmend mit Sensoren ausgestattet werden, die die Anwesenheit von Personen und deren individuelle Bedürfnisse erfassen. Der Nutzer oder die Nutzerin selbst kann mittels App über das eigene Smartphone Einfluss auf die Raumkonditionen nehmen, etwa auf Temperatur, Belüftung oder Beleuchtung. Dabei werden die Daten zukünftig nicht mehr im eigenen Gebäude verarbeitet. Vielmehr zeichnet sich ab, dass sie in einer Cloud gesammelt und von dort zentral verarbeitet werden. Die Intelligenz der Gebäudeautomation wird in die übergreifenden Datennetze verlegt.

Welche Standards und Normen müssen hierbei unbedingt beachtet werden? Zunächst müssen selbstverständlich die gesetzlichen Regelungen beachtet werden. Sie geben den Rahmen vor, innerhalb dessen technische Lösungen gestaltet werden können. Für den Gebäudebereich sind das beispielsweise das Gebäudeenergiegesetz (GEG) oder das Gebäude-Elektromobilitäts-Infrastrukturgesetz (GEIG). Für das Planen, Errichten und den Betrieb sind die umfassenden einschlägigen Regeln der Technik zu beachten, die ständig angepasst und weiterentwickelt werden. Beispielsweise ist bei Gebäudeautomations-Lösungen die Richtlinienreihe VDI 3814 maßgebend.

Wie sieht die Konnektivität aus? Die zunehmende Vernetzung der einzelnen Gewerke in einem gemeinsamen System der Gebäudeautomation und die erforderliche Kommunikation der Smart

Buildings mit den Smart Grids erfordern einen übergreifenden Informationsaustausch. Zunehmend werden Internet-of-Things-Technologien (IoT-Technologien) eingesetzt, um den Problemen der Interoperabilität und der begrenzten Reichweite von Geräten verschiedener Hersteller für Smart Home und Smart Buildings zu begegnen. Für die Kommunikation zwischen den IoT-Geräten ist beispielsweise der neue Standard Long Range Wide Area Network (LoRaWAN) gut geeignet. Neben dem einfachen Ankoppeln herstellernunabhängiger Endgeräte an LoRaWAN bietet dieser Standard auch eine große Reichweite zwischen Endgeräten und Gateway.

Welche Komponenten sollten bei einer umfassenden Bestandssanierung unbedingt erneuert oder intelligent ausgerüstet und mit der kompletten TGA verbunden werden? An erster Stelle ist

die Bereitstellung von Energie zu Heiz- und Kühlzwecken zu nennen. Die politisch gewollte Energiewende fordert auch für die Gebäudeklimatisierung vermehrt den Einsatz erneuerbarer Energien und das Vermeiden fossiler Brennstoffe. In den Bestandsgebäuden geht damit zwangsläufig der Austausch der Wärmeerzeuger einher. Zusätzlich sind die Wärmeübergabesysteme kritisch zu betrachten: Die Systemtemperaturen wurden früher zumeist auf ein Temperaturniveau von 70 °C im Vorlauf und von 55 °C im Rücklauf ausgelegt. Für den Einsatz erneuerbarer Energien sind sie daher nur bedingt geeignet, meist ist ein Austausch der Übergabesysteme nötig. Auch bei einer umfassenden Bestandssanierung gilt: Die Steuerung der Energieerzeugung sollte bedarfsorientiert und „on demand“ erfolgen, um eine größtmögliche Energieeffizienz der Anlagen zu erreichen.



CO₂-Sensoren messen im Chemieraum des Johannes-Kepler-Gymnasiums in Garbsen die Luftqualität.

auch für das Aufspüren von Leckagen oder Kabelbrüchen. Durch die Einbeziehung der Wetterdaten lassen sich zudem vorausschauend Schäden vermeiden, etwa beim Hochlassen der Außenjalousien bei drohender Sturmgefahr.

Sensoren und Aktoren erhöhen Sicherheit und Luftqualität in Immobilien

Sensoren haben durch die Corona-Pandemie eine neue Bedeutung erlangt. Sie können die Luftqualität in Räumen zuverlässig messen und Lüftungsintervalle

vorschlagen oder auch gezielt Aktoren ansteuern, die Fenster öffnen. Thüringen hat beschlossen, fünf Millionen Euro zur Corona-Prävention in Schulen vorrangig für solche Systeme zu investieren.

Die Stadtwerke Garbsen beispielsweise haben bereits zwei Schulen und eine Kindertagesstätte mit insgesamt 54 CO₂-Sensoren ausgestattet. Die Geräte messen den Kohlendioxidgehalt in der Raumluft und senden über die neue Funktechnologie Mioty die Werte an einen zentralen Server. Bei einem zu hohen CO₂-Gehalt schlagen die Sensoren Alarm. Dann muss gelüftet werden. «

Frank Urbansky, Leipzig



„Die Intelligenz der Gebäudeautomation wird in die übergreifenden Datennetze verlegt.“

Clemens Schickel, Geschäftsführer Technik des BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung

Wie kann moderne TGA helfen, Synergien in einer Immobilie zu nutzen?

In einer größeren Immobilie kann durch den Einsatz von Mehrleiter-Rohrsystemen und intelligenter Anlagensteuerung die Wärmeenergie der Südseite aufgenommen und zur Nordseite geleitet werden. Dadurch wird eine effiziente Nutzung der im Gebäude vorhandenen Energie gewährleistet. Auch kann das anfallende Abwasser als Energiequelle genutzt werden: Beim Baden, Duschen und Reinigen von Schmutzwäsche wird Abwasser mit einem hohen Temperaturniveau abgeleitet. Die darin enthaltene Wärmeenergie kann zurückgewonnen und für die Beheizung des Gebäudes eingesetzt werden. Neue und sanierte Gebäude mit einer luftdichten Gebäudehülle werden mit raumluftechnischen Anlagen belüftet. Diese sind mit effizienten Systemen zur Wärmerückgewinnung ausgestattet, die es erlauben, den thermischen Energieaufwand für

den Luftaustausch sehr gering zu halten – im Gegensatz zur Fensterlüftung.

Wie bekommt der BTGA die vielen Ideen und Lösungen seiner Mitglieder zu den Planern und den Kunden?

Der BTGA informiert unter anderem in seinem Almanach anschaulich und praxisorientiert über die Innovationskraft der TGA-Branche und die Schlüsselposition, die sie für das Ausschöpfen von Energieeinsparpotenzialen einnimmt. In dem Jahrbuch stellen Mitgliedsunternehmen der BTGA-Organisation ihre vielen Ideen und Lösungen vor – neben Fachkundigen aus Wissenschaft und Forschung, aus dem Anlagenbau und der Industrie, aus den Landesverbänden und aus der Geschäftsstelle des BTGA. Außerdem fördert der BTGA den Dialog und damit auch den Wissenstransfer aller am Bau beteiligten Akteure durch sein alle zwei Jahre stattfindendes mehrtägiges TGA-Wirtschaftsforum.

Warnung vor dem Ketchup-Effekt

Die Nachfrage steigt: Das Thema Elektromobilität, bei dem sich die Wohnungs- und Immobilienbranche bislang eher zurückhaltend gezeigt hat, nimmt Fahrt auf. Die Praxis zeigt aber auch: Einfache Lösungen gibt es bei der Installation von Ladesäulen nicht.



Bei vielen Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) besteht ein riesiger Nachholbedarf beim Thema Elektromobilität und Ladeinfrastruktur.

Steigende Spritpreise und knapper werdende fossile Brennstoffe durch den Ukraine-Krieg: In den zurückliegenden Wochen werden sich viele Autofahrerinnen und Autofahrer Gedanken gemacht haben, ob es nicht sinnvoller ist, auf ein Elektroauto umzusteigen. Aber auch zuvor ist die Zahl der elektrisch betriebenen Fahrzeuge auf Deutschlands Straßen kontinuierlich gestiegen. Und es sollen noch mehr werden: Die Ampel-Koalition will bis zum Jahr 2030 rund 15 Millionen E-Autos in den Verkehr bringen.

Was bei der angestrebten Verkehrswende aber nach wie vor hinterherhinkt, ist der Ausbau der Infrastruktur. Doch inzwischen hat der Druck zugenommen, auch auf die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Mieter und Eigentümer for-

dern vermehrt, dass sie auch zu Hause ihr Elektroauto aufladen können. Nicht nur für umweltbewusste Menschen gehört die Wallbox in der Tiefgarage inzwischen zur Grundausstattung einer modernen Immobilie. Hinzu kommen neue gesetzliche Vorgaben, die die Branche erfüllen muss: Im Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) und im Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WeMoG) sind Ladestationen für Elektroautos zukünftig fester Bestandteil der Gebäudeinfrastruktur (siehe Seite 61).

Was letztlich der Hauptfaktor der Entwicklung sei, könne er nicht sagen, erklärt Fermin Bustamante, Chef des E-Mobility-Geschäfts von Vattenfall Deutschland: „Aber das Thema nimmt gerade ziemlich Fahrt auf.“ Die Stimmung habe sich „ganz

massiv gedreht“: Seit Ende vergangenen Jahres verzeichne der Energieversorger eine „wahnsinnig gestiegene Nachfrage“ aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft nach Ladeinfrastruktur-Lösungen. Das berichten auch andere Energieversorger: „Die Nachfrage von Wohnungswirtschaftsunternehmen hat stark zugenommen“, sagt Eon-Pressesprecher Christian Drepper. Und Susanne Baumgartner, Leiterin des Bereichs E-Mobilität bei Badenova – einem regional tätigen Energieversorger im Bereich Freiburg/Südbaden –, berichtet ebenfalls von einer „erheblichen Anfragezunahme“ aus der Wohnungswirtschaft. Viele Hausverwaltungen seien damit konfrontiert, passende und faire Lösungen für ihre Eigentümer und Mieter zu finden, sagt sie. Auch im Neubau habe das Thema deutlich zugelegt: „Wer heute schon beim Bau die Voraussetzungen für die E-Mobilität schafft, erspart sich teure Nachrüstungen zu einem späteren Zeitpunkt.“

Energieversorger berichten von steigender Nachfrage der Branche

Im März hat der Bundesverband Deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GDW) gemeinsam mit dem Verband der Elektro- und Digitalindustrie (ZVEI), dem Zentralverband der Deutschen Elektro- und Informationstechnischen Handwerke (ZVEH) und dem Verband der Automobilindustrie (VDA) einen Leitfaden veröffentlicht, der die Wohnungswirtschaft und die »



Make
**BETTER
DECISIONS**

KLIMANEUTRALITÄT IM BESTAND 2045

**Exklusives Insiderwissen für Führungskräfte
aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
sowie für Immobilienverwaltungen**

#EFFIZIENT

Effiziente Bauweisen und
Technologien sowie aktuelle
Fördermöglichkeiten

#BEST PRACTICE

Zukunftsfähige Modellprojekte,
energetisch nutzwertige
Materialien und Praxisbeispiele

#RECHTSSICHER

Aktuelle Rechtsprechung
und Rahmenbedingungen
– kompakt und verständlich



Alle
**14 TAGE
NEU**

**Jetzt 3 kostenfreie Ausgaben
des Fachbriefings sichern**

www.green-estate.de



Hier geht's zur
**Themen-Vorschau
2022**



Verwalter dabei unterstützen soll, Ladeinfrastruktur in ihren Liegenschaften einzurichten. Und Fabian Viehrig, Leiter Bauen und Technik beim GDW, berichtet genau wie die Energieversorger von einer steigenden Nachfrage der Branche. Ganz oben auf der Prioritätenliste der Wohnungswirtschaft sieht er das Thema allerdings noch nicht. Aktuell gebe es viele Aufgaben, die Wohnungsunternehmen bewerkstelligen müssten, etwa energetische Sanierungen oder eine bessere Barrierefreiheit. „Und gleichzeitig sollen die Mieten nicht steigen.“ Mit den Ladesäulen komme ein weiterer Kostenfaktor hinzu: „Das muss sich für die Unternehmen auch refinanzieren lassen.“ Gerade in mittleren und niedrigeren Einkommensschichten sei Elektromobilität zudem noch weit weniger verbreitet als bei Besserverdienenden, so Viehrig. Er fordert bessere Förderungen für Wohnungsunternehmen. Die beiden neuen Gesetze hält er für wenig sinnvoll: „Da wird versucht, eine Idee von

GESETZLICHE VORGABEN

Zur Ladeinfrastruktur von Elektroautos gibt es zwei neue Gesetze:

Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) ist Ende 2020 in Kraft getreten und regelt erstmalig den Anspruch von Eigentümern und Mietern auf den Einbau von Ladeinfrastruktur für Elektroautos.

Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG), das seit März 2021 gilt, verpflichtet ab 2025 bei Neubau und bei größeren Renovierungen von Wohngebäuden mit mindestens zehn Stellplätzen dazu, die Parkflächen mit Leitungsinfrastruktur auszustatten. Bei Nichtwohngebäuden kommt zusätzlich zu der Ausstattung mit Leitungsinfrastruktur die Pflicht zur Errichtung eines Ladepunkts hinzu – bei Neubauten ab sieben Stellplätzen, bei Renovierungen ab elf Stellplätzen. Im Bestand müssen Nicht-Wohngebäude mit 20 oder mehr Stellplätzen ab 2025 einen Ladepunkt vorweisen.

oben durchzudrücken, die von unten, also vom Markt, gelöst werden muss. Nur so wäre das auch refinanzierbar.“

Bei Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) sieht Martin Kaßler, Geschäftsführer des Verbands der Immobilienverwalter (VDIV), „einen Riesennachholbedarf“ beim Thema Elektromobilität. Pandemiebedingt hätten viele Eigentümersammlungen nicht stattgefunden und entsprechend auch keine Beschlüsse gefasst werden können. Sehr ärgerlich sei zudem, dass die staatliche Förderung für private Wallboxen Wohnungseigentümer nicht erfasst habe. Und noch einen Nachteil gebe es: Wenn eine WEG Strom vom eigenen Dach für das Laden der E-Autos nutzen wolle, werde die Gemeinschaft wie ein Gewerbebetrieb behandelt, was umfangreiche Melde- und Steuerpflichten nach sich ziehe.

Ein wichtiges Thema ist die Dimensionierung der Anschlussleistung

Wer eine Wallbox kaufen will, guckt nicht selten in die Röhre: Zwar gibt es genügend Anbieter, aber monatelange Lieferzeiten – und der Ukraine-Krieg hat die Situation weiter verschärft. Auch Handwerker zum Installieren der Technik fehlen. Fermin Bustamante von Vattenfall warnt zudem noch vor einem Ketchup-Effekt: Erst kommt zu wenig aus der Flasche, dann zu viel. Die Ladeinfrastruktur halte mit dem Absatz der Elektroautos nicht mit. Dann erhöhe sich der Modernisierungsdruck, und plötzlich müssten innerhalb kürzester Zeit außergewöhnlich viele Ladesäulen installiert werden, wofür die Kapazitäten dann nicht mehr ausreichen.

Allein eine Wallbox an die Wand zu schrauben, reicht nicht aus. „Generell zu beobachten ist, dass das Thema sehr beratungsintensiv ist, da oftmals viele verschiedene Parteien zusammengebracht werden müssen und sich die Ausgangssituation in jedem Gebäude anders gestaltet“, sagt Su-



„Wenn eine WEG Strom vom eigenen Dach für das Laden der E-Autos nutzen will, wird die Gemeinschaft wie ein Gewerbebetrieb behandelt, was umfangreiche Melde- und Steuerpflichten sowie aufwändige Mess- und Regeltechnik nach sich zieht.“

Martin Kaßler,
Geschäftsführer des Verbands der
Immobilienverwalter (VDIV)

sanne Baumgartner. Ein wichtiges Thema ist die Dimensionierung der Anschlussleistung. Diese reicht häufig nicht aus, um alle E-Autos einer Wohnanlage gleichzeitig aufzuladen – die Lösung ist intelligentes Lastmanagement. Auch die Stromabrechnung muss geklärt sein. „Es gibt keine One-fits-all-Lösung“, meint Viehrig. Jede Liegenschaft sei anders – und im Übrigen gebe es auch nicht überall Tiefgaragen oder wohnungseigene Stellplätze. Hierfür seien Quartierslösungen denkbar. Sowiwo glaubt er, dass nicht jeder E-Auto-Besitzer unbedingt eine eigene Wallbox benötigt. Viele könnten zum Beispiel auch beim Arbeitgeber Strom tanken oder an der öffentlichen Ladesäule. «

Beim Bauen müssen wir uns im Kreis drehen

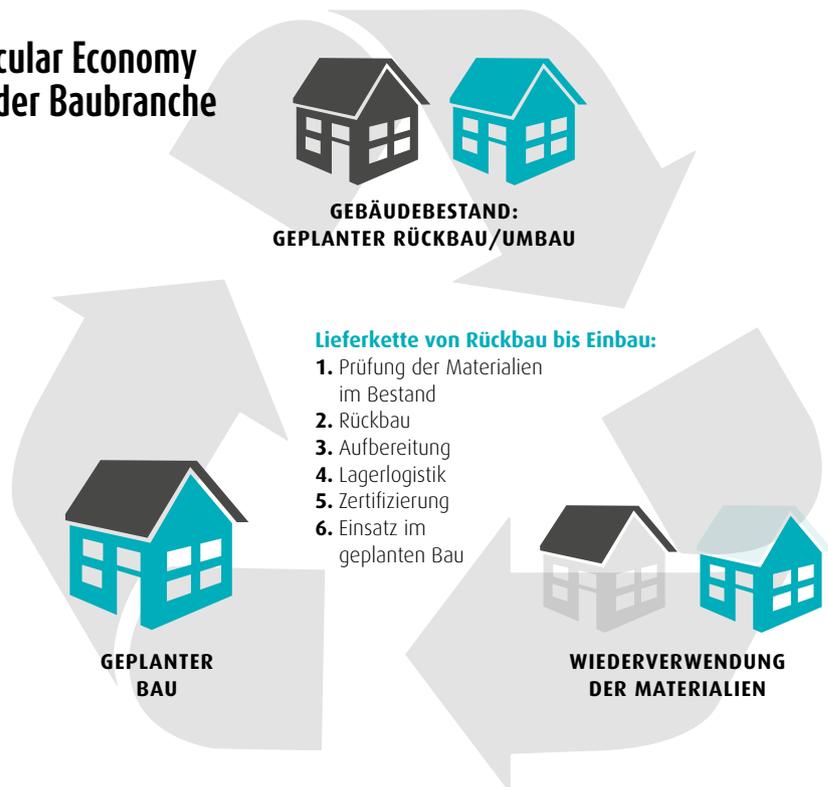
Steigende Preise, Klimakrise und die EU-Taxonomie sorgen dafür, dass die Diskussion um Materialrecycling in der Bauwirtschaft endlich an Fahrt aufnimmt. Abriss und Neubau sollten die letzte Lösung sein. Die Zukunft gehört dem zirkulären Bauen.

Die Baubranche hat mit dem anhaltenden Wachstum des Hoch- und Tiefbaus der letzten Jahrzehnte neue Dimensionen des Ressourcenverbrauchs erreicht. Nach dem so genannten „Take-make-waste“-Prinzip wird seit Beginn der Industrialisierung in der Bauindustrie Primärenergie emissionsreich und ineffizient verbraucht. Ohne eine langfristige und holistische Strategie für die Nutzung von Baustoffen und Gebäuden hat sich der Sektor zum größten Umweltverschmutzer der Welt entwickelt. 60 Prozent des gesamten Abfallaufkommens und 40 Prozent des CO₂-Ausstoßes können der Baubranche zugewiesen werden. Davon entfällt die Hälfte der Emissionen auf die Herstellung der Baumaterialien, die so genannte „graue Energie“.

Wir brauchen ein neues zirkuläres System für Baustoffe statt reinen Neubaus

Aufgrund der neuen Zielsetzung, dass wir bis spätestens 2050 Klimaneutralität erreicht haben müssen, reicht es heute nicht mehr nur aus, neue Gebäude nachhaltiger zu bauen. Vielmehr zeigt der Weg in Richtung einer neuen Zielsetzung für das Bauen: Der Neubau muss zur Ausnahme werden. Die Immobilienwirtschaft muss mehr mit dem Bestand arbeiten. Sollten Gebäude zurückgebaut werden müssen, können Bauteile und Materialien wieder verwendet werden. Durch eine höhere Ressourceneffizienz kann der Einsatz von grauer Energie stark gesenkt werden.

Circular Economy in der Baubranche



Ein Wandel hin zu einer ressourceneffizienteren und nachhaltigen gebauten Umwelt ist unumgänglich. Dieser schafft aber auch neue Wirtschaftsmodelle.

„Take-make-waste“ ist linearwirtschaftlich geprägt. Die Baubranche verschwendet auf diese Weise die endlichen Ressourcen. Nur ein Prozent der Baumaterialien wird heute wiederverwendet. Das heißt, ein Großteil der Ressourcen landet auf Deponien. Der Klimawandel, die sinkende Verfügbarkeit von Material sowie die aktuellen Preissteigerungen verlangen einen Umbruch in der Baubranche. Wir müssen uns zu einem nachhaltigen System hinentwickeln, das synergetisch statt destruktiv mit seiner Umwelt umgeht. Es

darf nicht linear sein, sondern muss einen Kreislauf bilden. Die Antwort ist zirkuläres Bauen. Dabei sind die Erfassung und Bewertung von Materialien und Bauteilen in neuen Gebäuden sowie im Bestand zentrale Säulen des kreislauffähigen Systems, welches durch den Einsatz digitaler Tools und Software unterstützt wird. Dies kann alle Akteurinnen und Akteure der Baubranche dabei unterstützen, Materialien und Produkte so oft wie möglich wiederzuverwenden, anstatt fortlaufend neues Material zu beschaffen. Die neue Formel lautet: „Take-make-reuse“. In diesem Prozess können negative Auswirkungen auf die Umwelt reduziert und wirtschaftliche Vorteile erhöht werden. »

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGS- WIRTSCHAFT?



Auf Basis digitalisierter Ressourcen und Materialien kann der Materialpass in der App erstellt werden.

Für eine nachhaltige Bauweise ist ein effizienter Umgang mit Ressourcen nicht mehr ausreichend. Vielmehr müssen Anreize geschaffen werden, damit der Rückbau und die Rückführung der Ressourcen in den Materialkreislauf bereits bei der Planung und Errichtung eines Gebäudes sowie bei der Herstellung von Bauteilen berücksichtigt werden. Die Politik muss Instrumente entwickeln, um die Kreislauffähigkeit von Bauteilen und Baustoffen zu fördern. Darüber hinaus kann eine Rückbauplanung als Voraussetzung für Baugenehmigungen die Wiederverwendung in Zukunft garantieren.

Der Materialpass hilft langfristig, Ressourcen zu sparen. Er bietet vielfältige Anreize

Eines der Instrumente der Regierung ist der Gebäuderessourcenpass. Um den Verbrauch von Energie und die CO₂-Emissionen einzudämmen, wurde im Koalitionsvertrag vereinbart, verbaute Ressourcen zu erfassen, um somit die in den Materialien gespeicherte graue Energie und die Lebenszykluskosten von Gebäuden zu erfassen.

Die Grundlage zur Bewertung der

Kreislauffähigkeit von Baustoffen im Bestandsbau ist eine umfassende Datenerfassung vor Ort. Alle Materialien müssen vermessen, gezählt, nach allen augenscheinlichen Eigenschaften beschrieben, fotografiert und mittels Produkt- und Herstellerangaben katalogisiert werden. So kann ein Gebäuderessourcenpass erstellt werden. Dafür wurde eine Software entwickelt, die aus den gesammelten Daten digitale Materialpässe und ein Materialinventar ermöglicht. In Kooperation mit Instituten, Prüfanstalten und Zertifizierungsbetrieben werden die Materialien untersucht und zertifiziert, um eine ordnungsgemäße Wiederverwendung zu gewährleisten. Diese Wertschöpfungskette leitet sich von Erfahrungswerten, dem Alter des Bauteils sowie ihren materialspezifischen Anforderungen ab und gestaltet sich anhand der verschiedenen Bauteilgruppen jeweils verschieden. Lose Bauteile, beispielsweise Leuchten, Bürotrennwände oder Doppelbodenplatten, können relativ einfach an den aktuellen technischen Stand angepasst sowie geprüft, zertifiziert und wieder eingebracht werden. Materialien mit Anforderungen an die Statik beziehungsweise Sicherheit müssen pro Einzelfall einen Prüfprozess durchlaufen.

Durch diese Praxis wird in Zukunft die Nutzung von Materialien optimiert, sodass eine Neuproduktion weitestgehend

MOBIL, VERNETZT, AUTOMATISIERT.



vermieden werden kann. Es ist essenziell, dass die genauen Produkteigenschaften umfassend und nachvollziehbar integriert werden, damit eine exakte Substitution von Bauteilen und Materialien schon beim Einbau gewährleistet werden kann. Der Materialpass kann die notwendigen Informationen liefern und auf Planunterlagen verweisen.

Nicht bloß die technischen Herausforderungen – auch die rechtlichen Rahmenbedingungen sind kompliziert. Der Neubau oder der Neueinsatz von Materialien ist nach aktueller Rechtslage noch immer leichter umzusetzen, als bestehende Ressourcen wiederzuverwenden. Fachvorgaben und Richtlinien stellen die Praxis der Wiederverwendung aktuell vor große Schwierigkeiten. Der Einsatz von Bauteilen mit besonderen Anforderungen wird anhand von Standards und Normen über das Haftungsrecht geklärt. Hier ist die Bauproduktenverordnung maßgeblich für geregelte Bauprodukte verantwortlich. Da man bei der Zweitverwendung automatisch von nicht geregelten Bauprodukten spricht, ist durch Zertifizierung oder Prüfung wieder der Status eines geregeltes Bauteils zu erlangen. So müssen Ziegelsteine im Prozess des Wiedereinbringens eine Zulassung im Einzelfall (ZiE) durchlaufen, Leuchten hingegen eine erneute CE- oder VDE-Prüfung erfahren, um

Sicherheitsanforderungen, Schutzklassen und Standards zu genügen. Das heißt, eine Zweitnutzung erfordert die erneute Prüfung nach aktuellen Vorschriften. Die Betrachtung, die noch immer Bauteil und ersten Einbauort verknüpft, muss in Zukunft neu gedacht werden. Nur so kann der Materialkreislauf von Bauteilen in freiskalierbarer Weise funktionieren.

Auch angesichts der CO₂-Bepreisung punktet Baustoff-Recycling

Neben dem Umweltaspekt haben Bauherren auch finanzielle Anreize, Materialien in Sekundärnutzung zu verwenden: die Kosteneinsparung durch die Vermeidung der Entsorgungskosten und bessere Finanzierungsoptionen durch die EU-Taxonomie. Zudem werden nachhaltige Bauprojekte oftmals gefördert. So ist zum Beispiel die Ressourceneffizienz als neues Kriterium für die Überarbeitung der KfW-Förderung angedacht. Angesichts der steigenden Preise für Materialien und der CO₂-Bepreisung bietet das Recycling bestehender Baustoffe ebenfalls Vorteile.

Concular hat kürzlich ein Projekt in der Mercedes-Benz Arena, Stuttgart umgesetzt. In ihm musste etwa die Haupttribüne für die Europameisterschaft 2024 umgebaut werden. Hier wurden viele Baustoffe abgebrochen, die als Sekundärbaustoffe an Ort und Stelle oder in anderen Projekten wieder eingesetzt werden können. Durch die Vermittlung der freigebliebenen Materialien konnten zirka 137 Tonnen Treibhausgase im Vergleich zur Neuproduktion eingespart werden. Die Investitionen für die Bestandsaufnahme und Datenerfassung im Stadion wurden um den Faktor 8,5 durch Materialverkäufe amortisiert. Dies zeigt, dass die Kreislaufwirtschaft finanziell und umweltpolitisch der einzig sinnvolle Weg in eine zukunftsfähige Bauwirtschaft ist. «

Dominik Campanella und Jakob Grellck, Stuttgart

AUTOREN



Dominik Campanella,
Geschäftsführer & Gründer
von Concular,
Stuttgart



Jakob Grellck,
Circular Consultant
bei Concular

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

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

HAUFE AXERA

Kapital ist da und starkes Wachstum angestrebt

Herr Thomsen, Advent und Centerbridge ist ja nun im zweiten Anlauf die Übernahme der Aareal Bank gelungen. Welche Auswirkungen haben diese Entwicklungen bei Ihrem Mutterkonzern auf Aareon? Unsere Wachstumsstrategie, die in die Strategie unseres Mehrheitsanteilseigners Aareal Bank eingebettet ist, werden wir weiter verfolgen. Bei der Realisierung unterstützen uns unsere Shareholder mit ihrer Expertise, aber auch finanziell. So können wir unsere angebotenen Lösungen zukunftsorientiert weiterentwickeln und um neue Lösungen ergänzen. Man denke dabei nur an das bedeutende Themenfeld ESG. Davon profitieren auch unsere Kunden, für die wir ein starker, zukunftsorientierter Partner bleiben.

Seitens Ihrer Konzernmutter wurde eine nochmalige Beschleunigung des Aareon-Wachstums insbesondere durch weitere, von der Aareal Bank im Rahmen der Hunting-Line mitfinanzierte Akquisitionen angekündigt. Stimmt. Im vergangenen Geschäftsjahr 2021 haben wir sechs Unternehmen erfolgreich akquiriert. Damit weiten wir unser Angebotsportfolio aus.

ZUR PERSON

Harry Thomsen ist seit dem 1. April 2022 Vorstandsvorsitzender der Aareon AG. Zuletzt war er länger als zehn Jahre bei SAP tätig, seit Juni 2018 als Leiter der Region Mittel- und Osteuropa. Als Experte für digitale Transformation, Technologien und Markteinführungen von Produkten und Lösungen hat er erheblich zum vertrieblischen Erfolg von SAP beigetragen. Vor seinem Eintritt bei SAP bekleidete er Führungspositionen bei IBM, Oracle und Siemens Nixdorf.

Zur fortgesetzten Wachstumsstrategie soll Aareon einen signifikanten Teil beisteuern. Wie groß ist dieser? Wie auf der Jahrespressekonferenz der Aareal Bank im Februar kommuniziert, wurde die bisherige Ergebnisprognose für das Adjusted EBITDA von Aareon bis 2025 auf rund 155 Millionen Euro angehoben. Der Ergebnisbeitrag aus den bereits getätigten Akquisitionen ist darin enthalten.

Wie wollen Sie diese Prognose erfüllen? Wir wollen wachsen – sowohl organisch als auch anorganisch durch Akquisitionen, national sowie international. Organische Wachstumspotenziale werden wir durch neue innovative Produkte und das Cross-Selling unserer Lösungen heben. Organisch wachsen wird auch der weitere Ausbau der digitalen Ökosysteme unserer Kunden sowie unsere weitere Marktdurchdringung. Zur Realisierung anorganischer Wachstumspotenziale führen wir umfassende Auswertungen über mögliche Akquisitionen durch. In Deutschland haben wir im vergangenen Jahr beispielsweise die GAP-Group und wohnungshelden übernommen.

Woher kommen die Mittel dafür? Es gibt Eigen- wie auch Fremdmittel, auf die wir zurückgreifen können. Unter anderem steht uns eine Kreditlinie der Aareal Bank in Höhe von 350 Millionen Euro zur Verfügung. Opportunitäten, die wir hier identifizieren, verfolgen wir nach und nach systematisch weiter.

Nach vier Prozent Wachstum im letzten Jahr stehen Sie nun bei 269 Millionen Euro Jahresumsatz. Wie soll sich dieser weiter entwickeln? Unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2022 geht von einem starken Anstieg des Konzernumsatzes auf 305 bis 325 Millionen Euro aus. Dies soll durch den Ausbau

des operativen Geschäfts realisiert werden und durch den Beitrag der im Jahr 2021 übernommenen Unternehmen.

Bei Amtsantritt haben Sie eine ganze Landschaft von ERP-Systemen vorgefunden. Streben Sie unter diesen Konsolidierungen an? Aareon verfolgt eine ERP-Mehrproduktstrategie. Mit den verschiedenen ERP-Systemen kann Aareon die unterschiedlichen Anforderungen des Marktes umfassend abdecken.

Sie selbst kommen ja von SAP. Hegen Sie deshalb eine besondere Vorliebe für den SAP-gestützten Blue Eagle? Das Kerngeschäft von Aareon sind und bleiben Lösungen, die das operative und betriebswirtschaftlich effiziente Management von Wohneinheiten und Liegenschaften unterstützen. In diesem Kernbereich wird Aareon weiterhin die gesamte Bandbreite verschiedener Basistechnologien anbieten, von Wodis über SAP®, Aareon RELion und ImmoTion®. Zusätzlich zu den ERP-Systemen bieten wir digitale Lösungen mit zusätzlichen Funktionen an. Mit dieser Customization adressieren wir die unterschiedlichen Bedürfnisse unserer Kunden.

Wie kann ein IT-System etwa zur CO₂-Reduktion im Unternehmen beitragen? Was geht diesbezüglich bei Aareon? Die CO₂-Reduktion sowie insgesamt das Thema ESG sind gesellschaftlich und wirtschaftlich von hoher Relevanz. Die intelligente Nutzung von Daten spielt hier eine große Rolle. Ein Beispiel ist die energieeffiziente Sanierung von Bestandsgebäuden. Mit der digitalen Energie- und CO₂-Analyse der Software AiBATROS® unserer Tochtergesellschaft CalCon können Bestandsimmobilien durch einen automatisierten energetischen Sanierungsprozess zukunftsorientiert entwickelt werden. Aber auch

Die Aareon AG will auch anorganisch durch Akquisitionen, national und international weiter wachsen. Organisch setzt ihr neuer Vorstandsvorsitzender **Harry Thomsen** auf eine innovative Mehrproduktstrategie, Cross-Selling und den Ausbau der digitalen Ökosysteme seiner Kunden.

das Verbraucherverhalten, also das der Immobiliennutzer, spielt eine zentrale Rolle. Die digitale EED-konforme Lösung im Zuge der Heizkostenverordnung ist hier ein erster Schritt zur Sensibilisierung der Verbraucher. Aber insgesamt werden wir rund um das Thema ESG weitere Lösungen für unsere Kunden entwickeln und die integrierte Bereitstellung auf unserer Plattform vorantreiben.

Die Aareon Smart World ist smart, nicht aber offen. Wer kann da mitmachen und wie kommt man da rein? Aareon arbeitet heute bereits mit Partnern zusammen, aber wir wollen dies weiter ausbauen. Daher soll sich das Angebot von Aareon als Betriebssystem der Immobilien- und Wohnungswirtschaft in eine Plattform weiterentwickeln. Wir wollen nicht nur eigene, sondern auch Leistungen von externen Partnern darüber zur Verfügung stellen. Dabei geht der Trend immer mehr zu einer cloudbasierten Plattformökonomie mit datengetriebenen Ende-zu-Ende-Prozessen.

Welchen Einfluss haben Service-Portale, Apps, CRM-Lösungen, diverse Services sowie die neuen PropTechs auf das IT-Ökosystem? Gerade in den letzten Jahren hat das Angebot durch Start-up-Unternehmen zugenommen. Das hat sicher zusätzliche Bewegung in die Branche gebracht, aber für die Immobilienunternehmen die Komplexität erhöht. Letztlich ist die Technologie nie ein Selbstzweck, sondern sie muss den Menschen nutzen.

Wie unterscheiden Sie die guten von den weniger relevanten Neuentwicklungen? Es werden sich solche Lösungen am Markt durchsetzen, die relevante Mehrwerte liefern und die Wertschöpfung erhöhen. Von Vorteil ist auch

„Zur Realisierung anorganischer Wachstumspotenziale steht uns unter anderem eine Kreditlinie der Aareal Bank in Höhe von 350 Millionen Euro zur Verfügung.“



Nutzerorientierung und eine einfache Bedienoberfläche. Nicht zuletzt sind diejenigen erfolgreich, die in das gesamte digitale Ökosystem des jeweiligen Unternehmens integriert werden können.

Weist Ihr in diesem Zusammenhang seit 2018 unterhaltenes Start-up-Labor Ampolon in Frankfurt am Main bereits nennenswerte Erfolge auf? Über Ampolon sind wir mit der PropTech-Szene vernetzt. Dieser Ecosystem Builder führt Start-ups und etablierte Akteure der Immobilienbranche zusammen. Erst im April 2022 haben wir zwei wichtige Challenges veranstaltet – die Building Automation und die Tenant Experience Challenge.

Dort kürten Sie neun Partner. Was bewirken diese nun im Aareon-Ökosystem? Es war das Ziel, so genannte

bevorzugte Partner zu finden. Aareon prüft nun mit diesen Partnern eine Zusammenarbeit. Wir wollen unsere Datenquellen um Echtzeit-Gebäudedaten – wie IoT-Sensordaten oder Gerätedaten – erweitern. Die Expertise der Partner steckt in der Hardware der Gebäude. Diese kombinieren wir mit den vorhandenen Aareon-Daten. So gewinnen wir die besten Erkenntnisse für unsere Kunden.

Welche Botschaft an die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist Ihnen wichtig? Wichtig ist insbesondere, dass an der digitalen Transformation kein Weg vorbeiführt! Nur so werden wir die großen Herausforderungen der Branche meistern. Dabei geht der Trend klar zu Software as a Service aus der Cloud. «

Jörg Seifert, Freiburg

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



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

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Technische Geschäftsführung (m/w/d)

Neusser Bauverein GmbH, Neuss

[Job-ID 029863479](#)

Bautechniker/ Klimamanager (w/m/d) in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Gemeinnützige Wohnungsgenossen-
schaft eG, Bonn

[Job-ID 029783414](#)

Immobilienkauffrau/-mann (m/w/d)

Baugenossenschaft Odenwaldring eG,
Offenbach am Main

[Job-ID 029739210](#)

Technischer Vorstand (w/m/d)

Wohnungsbaugenossenschaft
Volkswerft Stralsund eG, Stralsund

[Job-ID 029410743](#)

Vorstandsmitglied Wirtschaftsprü- fung / Prüfungsdirektor (m/w/d)

Verband Thüringer Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft e.V., Erfurt

[Job-ID 029580627](#)

Wohnungsmanager (m/w/d)

Baugenossenschaft
>Wiederaufbau< eG, Braunschweig

[Job-ID 029652017](#)

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Gemeinnützige Wohnungsbaugenos-
senschaft Schwerte eG, Schwerte

[Job-ID 029410613](#)

Vorstandsvorsitz (m/w/d)

Wohnungswirtschaft
über Pawlik Recruiters GmbH, Karlsruhe

[Job-ID 029121941](#)

Nachhaltigkeitsmanager (m/w/d)

Volkswohnung GmbH, Karlsruhe

[Job-ID 029738991](#)

Immobilienkaufmann (m/w/d) für unser Team Vermietung

Siedlungsgesellschaft Witten mbH,
Witten

[Job-ID 029857218](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Curatys International, Erfurt

[Job-ID 029863873](#)

Junior Projektleiter/in im Hochbau (m/w/d)

Dipl.-Ing./Master/Bachelor

Wohn + Stadtbau Wohnungsunterneh-
men der Stadt Münster GmbH, Münster

[Job-ID 029718345](#)

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

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

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter

www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Bitte Spur halten beim Energiesparen

„Um den Energieverbrauch in Gebäuden schnellstmöglich zu reduzieren, müssen sofort wirkende Maßnahmen implementiert werden. Dazu bedarf es innovativer Wertschöpfungs- und Klimaschutzpartnerschaften!“



Marcus Tenhagen ist Head of PropTech bei tado°, dem europäischen Marktführer für intelligentes Raumklima-Management. Seit 20 Jahren etabliert er geringinvestive Ende-zu-Ende-Lösungen zur Steigerung von Energie- und Prozess-Effizienz in der Wohnungswirtschaft. Zur einfachen Einsparung von Energie und zur Erhöhung des Wohnkomforts bringt er nun smarte Thermostate in das Mehrfamilienhaus.

Die deutschen Klimaschutzstrategien für den Gebäudesektor fokussierten sich bislang sehr auf die Erneuerung der Gebäudehülle und der Anlagentechnik. Doch historisch hohe Baustoffpreise, die begrenzte Verfügbarkeit von Komponenten, Kapital und Fachkräften sowie bürokratische Genehmigungsverfahren werden eine schnelle Umsetzung verhindern. Folglich wird sich die angestrebte Klimaneutralität damit nicht (alleinig) umsetzen lassen.

Ein tagelang geöffnetes Wohnzimmerfenster dokumentiert plastisch, dass einfache und vor allem schnell wirkende Klimaschutz- und Wertschöpfungspartnerschaften etabliert werden müssen: Der Faktor Mensch ist für den Erfolg des Klimaschutzes deutlich wichtiger als in den bisherigen Strategieansätzen berücksichtigt. Das bestätigt eine Mieterbefragung durch Prof. Dr. Pfnür der TU Darmstadt aus dem vergangenen Jahr: Zwei Drittel der Mieterinnen und Mieter halten eine Reduzierung des Energieverbrauchs ohne ihre Mitwirkung für unmöglich. Weil also nicht allein die Technik und bauliche Voraussetzungen über den Erfolg entscheiden, muss der Betrieb – und damit auch die Mieterschaft – schnellstmöglich im wohnungswirtschaftlichen Klimaschutz Berücksichtigung finden. Steigende Betriebskosten fordern Aufmerksamkeit – und aktives Management.

In Zeiten, in denen die Energiepreise Höchststände erreichen und die Mieterschaft die steigenden Verbrauchskosten stemmen muss, können wir uns ein „Weiter so“ nicht mehr leisten. Der Gesetzgeber hat das eindrucksvoll unterstrichen: Zur Erreichung der Klimaziele haben wir uns daran gewöhnt,

dass alle Experten vor kritischen Schwellenwerten und unumkehrbaren Kippunkten warnen. Solch ein Kippunkt ist für den wohnungswirtschaftlichen Klimaschutz sicherlich die eingeführte Steuer auf CO₂-Emissionen, weshalb die steigenden Klimakosten nicht mehr vollumfänglich auf Mieterinnen und Mieter umgelegt werden dürfen. Überdies wählte das Bundeskabinett beim Stufenmodell zur Verteilung der CO₂-Kosten zwischen Mieter und Bestandhalter als Anknüpfungspunkt nicht den Zustand des Gebäudes, sondern den tatsächlichen Energieverbrauch laut Heizkostenabrechnung. Der Fokus der Klimaschutzstrategien verschiebt sich damit eindeutig auf die Reduzierung des Energieverbrauchs im Betrieb. Und weil steigende Preise für Energie und Betriebskosten das Ausfallrisiko beim Bewohner erhöhen, liefert der Klimaschutz gleichzeitig einen Lösungsbeitrag, langfristig Wohnraum bezahlbar zu halten und Renditen abzusichern.

Kippunkte vermeiden, Partnerschaften etablieren für nachhaltige Lösungen

Die Neugestaltung der CO₂-Kostenumlage ist aber nur ein weiterer Indikator für sich grundsätzlich verändernde Marktmechanismen: Im Koalitionsvertrag wurde die Teilwarmmiete adressiert, um Vermietern einen attraktiveren Rahmen für energetische Optimierungen zu ermöglichen. Ebenso ist die kontinuierliche Steigerung des CO₂-Preises über 2025 hinaus mehr als wahrscheinlich. Beides erfordert kreative Ansätze und



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

vor allem schnell wirkende Lösungen, bei denen alle Beteiligten – vom Eigentümer über die Bewohnerinnen und Bewohner bis zu den Dienstleistern – gemeinsam innovative Wertschöpfungspartnerschaften etablieren.

Alle großen Automobilhersteller arbeiten mit fortschrittlichen Sensoren und einer smarten Steuerung, um das Fahren sicherer und komfortabler zu machen. Dies verändert die Erwartungen hinsichtlich digitaler Assistenzsysteme, sodass sich viele Menschen ein Fahren ohne Tempomat, Rückfahrkamera oder Spurhalteassistent nicht mehr vorstellen können. Wenn man das auf die Immobilienwirtschaft überträgt, ist es eigentlich unvorstellbar, dass trotz fortschreitender Digitalisierung und Automatisierung die energieintensive Heizungsinfrastruktur – von der Zentralheizung bis hin zu den Thermostaten am Heizkörper – mehrheitlich noch per Hand reguliert werden.

Jede Liegenschaft als Ökosystem verstehen: assistierte Steuerung der Heizung

Die digitale Assistenz gilt es schnellstmöglich für die Wohnungswirtschaft zu operationalisieren, um jedes Quartier zu einem energetischen Ökosystem zu entwickeln. Dabei müssen Stärke, Innovationskraft und Kompetenz zusammengeführt werden. Um die Klimaschutzziele im Gebäudesektor nicht zu verfehlen und soziale Konflikte angesichts rapide steigender Wärmekosten zu vermeiden, ist der primäre Anwendungsfall gesetzt. Deshalb darf die Nutzereinbindung auch nicht mit dem Einbau fernauslesbarer Messgeräte und dem „Messen, Visualisieren und Abrechnen“ auf halber Strecke Halt machen. Vielmehr muss (ganz wie beim autonomen Autofahren) die Komponente des aktiven und assistierten Steuerns Teil einer ganzheitlichen Strategie auch für Mehrparteienhäuser werden. Digitale Assistenz kombiniert mit intuitiver Bedienbarkeit sind die bislang fehlenden Bausteine für mehr Energieeffizienz beim Bewohner, um die dringend notwendigen Einsparziele schnell zu erreichen. Mit einer komfortsteigernden Einzelraumsteuerung durch smarte Thermostate wird – über die Verbrauchsinformation (UVI) hinaus – Energiesparen durch zielgerichtete Handlung und digitale Assistenzangebote unterstützt. Wenn dann noch Echtzeit-Informationen auf Raum- und Liegenschaftsebene durch externe Daten, zum Beispiel Wetterprognosen, ergänzt werden, können Steuerungsalgorithmen den Energieverbrauch am zentralen Kessel reduzieren. So kann jedes liegenschaftsspezifische Ökosystem schnell und mit bestehender Technik Energieeinsparungen realisieren – ohne baulichen Aufwand und ohne Verlust von Wohnkomfort. «

IMPRESSUM

Verlag

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

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Beatrix Boutonnet, Christian Hunziker,
Norbert Jumpertz,
Frank Peter Unterreiner,
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/ma_rish

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck
Senefelder Misset,
Doetinchem



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

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

27.-28.07.2022

Forum Kommunale Wohnungsunternehmen
Hohenkammer, keine Angabe,
VDW Bayern
www.vdwbayern.de

15.-19.08.2022

4. VDIV-Sommerakademie
Göhren-Lebbin,
1.150 Euro*/1.350 Euro**,
VDIV Management GmbH
www.vdiv.de

16.-17.08.2022

Innovationsforum Wohnungswirtschaft
Bochum, 75 Euro, EBZ Akademie
www.ebz-training.de

25.-26.08.2022

Zielgruppentagung: Leiter/in Bestand
Sommerfeld, 936 Euro*/
1.170 Euro**, BBA – Akademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
www.bba-campus.de

30.08.2022

Future Workplace & Office 2022
Düsseldorf, 2.050 Euro (Frühbucherpreis), 2.250 Euro, Handelsblatt
<https://live.handelsblatt.com/konferenzen>

12.-13.09.2022

Fachkonferenz Digitales Facility Management 2022
Düsseldorf, 895 Euro,
Management Forum Starnberg
<https://www.managementforum.de/konferenzen-seminare>

16.-20.09.2022

BIM-Tage Deutschland 2022
Berlin/online, 49 Euro online/
490 Euro Besucherticket BIM
Jahres-Kongress/ 390 Euro BIM-
Gala, BIM Events GmbH
<https://bimtagdeutschland.de>

20.09.2022

Tag der Logistikimmobilie
Berlin/online, keine Angabe,
ZIA Deutschland
<https://zia-deutschland.de>

27.09.2022

Fachtagung Digitalisierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft
Frankfurt am Main/online,
400 Euro online/490 Euro Präsenz,
Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
www.sfa-immo.de

Seminare

21.07.2022

Mieterhöhung: Von der Indexmiete über die Staffelmiete bis Mieterhöhungen zur Vergleichsmiete
Online, 98 Euro, Haufe Group SE
<https://onlinetraining.haufe.de>

26.07.2022

Digitale Überwachung in Mietshäusern
Online, 285 Euro*/320 Euro**
(umsatzsteuerbefreit),
AWI + vbw Verband baden-württembergischer Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V.
www.awi-vbw.de

28.07.2022

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

08.08.2022

Immobilienwertermittlung für Wohn- und gemischt genutzte Immobilien
Online, 710 Euro,
gtw Weiterbildung
www.gtw.de

06.09.2022

Mietrecht aktuell 2022
Hamburg, 280 Euro*/320 Euro**,
VNW Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V.
<https://bildung.vnw.de>

13.-15.09.2022

Fachseminar „Due Diligence bei Immobilientransaktionen“
Düsseldorf, 1.780 Euro,
IREBS Immobilienakademie
www.irebs-immobilienakademie.de

14.09.2022

Betriebskosten im Wohn- und Gebäudemietrecht
Freiburg/online, 237 Euro, DIA
Deutsche Immobilien-Akademie
www.dia.de

19.-20.09.2022

Property Management für Gewerbeimmobilien
Hamburg/online, 1.090 Euro,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

20.09.2022

Bundesförderung für energieeffiziente Gebäude nach Gebäudeenergiegesetz
Online, 149 Euro,
Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
www.sfa-immo.de

20.09.2022

Einfach Bauen: Wohnqualität und Energieeffizienz schaffen
Online, 150 Euro*/195 Euro**,
DGNB Akademie
www.dgnb-akademie.de

Vorschau

September 2022

Erscheinungstermin: 02.09.2022
Anzeigenschluss: 12.08.2022

DATENSCHUTZ

Die neue Regulatorik wirkt nun

Geldwäsche, Datenschutz & Co. – die bundesdeutschen und die Behörden der Europäischen Union stellen sich neu auf. Jetzt muss auch die Immobilienbranche darauf reagieren. Sonst drohen etwa Maklern heftige Bußgelder. Was von nun an dringend zu beachten ist.



WEITERE THEMEN:

- › Well Building. Vom Trend zum Standard – nicht nur in der Büroimmobilie
- › Finanzierung. Verbindliche ESG-Kriterien fehlen – doch der Markt bietet schon Fonds
- › Building Information Modeling. Die schwere Geburt der Digital Twins

Oktober 2022

Erscheinungstermin: 04.10.2022
Anzeigenschluss: 12.09.2022

EXPO REAL EXTRA

Geschäfte werden persönlich gemacht

Der große Expo-Real-Sonderteil für das alljährliche Stelldichein der Branche in München. Warum wir in diesem Jahr auf die Messe gehen. Die Expertenstimmen der Aussteller, Besucherinnen und Besucher im Spiegel des Bärenmarkts. Sinkt auch die Immobilienrendite? Oder unter welchen Bedingungen hat das Betongold Bestand?

Foto: Gettyimages/bsd555



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

38°42'N, 09°08'W

Lissabon

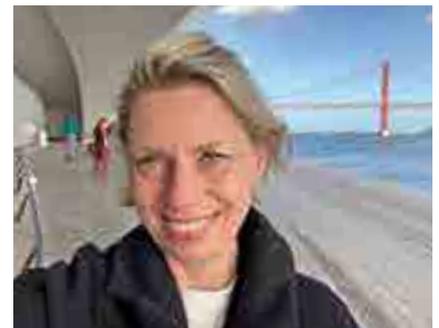


Miriam Beul

Mein liebster Urlaubsort ist Lissabon. In diese Stadt habe ich mich erst auf den zweiten Blick richtig verliebt. Über 20 Jahre nach meinem ersten Besuch! Die portugiesische Metropole wird mit dem Alter schöner. Der Charme des Unfertigen ist geblieben, cooler Vibe kommt heute eben drauf. **Wann waren Sie dort?** Im vergangenen November haben wir Innenstadt, Kirchen, Museen, Cafés und Hafen erobert – bei strahlend schönem Wetter. **Wie lange waren Sie vor Ort?** Wir hatten vier Tage lang Zeit, um zuerst immer der Nase nach und danach gezielt spannende Locations zu entdecken. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Aufgrund der begrenzten Zeit sollte es ein kurzer Flug sein. Dazu eine historisch interessante Stadt am Meer und wärmer als Deutschland. **Was hat Sie angezogen?** Wenn man nur auf die Gebäude schaut, stellt man mit Bedauern und Erleichterung fest: Die Stadt ist längst nicht durchgentrifiziert. Sie hat Nischen und bietet viel zu entdecken. Dazu eine hohe Lebensqualität: ein mildes Klima, viele junge und weltoffene Menschen, eine moderate Preislandschaft in der Gastronomie. Die Wohnungsmieten sollen aber wie überall in Europa in den vergangenen Jahren kräftig gestiegen sein. **Mit wem waren Sie dort?** Mit dem besten Reisebegleiter der Welt. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Vor allem Laufen und Straßenbahnfahren! **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Sommerliches Flair im Spätherbst, Pasteis und Kaffee frühmorgens im Straßencafé. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Der Besuch des MAAT – Museu de Arte, Arquitetura e Tecnologia (siehe Foto). Dieser Bau mit seiner einmaligen Architektur direkt am Fluss Tejo ist das Zuhause für zeitgenössische Kunst, Architektur und Technologie. Mega! **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Sie könnten – wie in vielen südeuropäischen Metropolen – erleben, dass die Abwesenheit von Bauvorschriften nicht nur Wildwuchs, sondern auch besondere Formen von Schönheit entstehen lässt. Die Bauaktivitäten der jüngeren Zeit zeigen umgekehrt, dass junges, schnelles Geld eine Gefahr sein kann. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Unbedingt und gerne wieder im Herbst! **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Leider nein. Ich bliebe gern mal länger. Doch bis ich es einrichten könnte, Monate am Stück dort zu verbringen, ist sicher alles viel teurer geworden. Vor allem, wenn man in Lesestücken wie diesen anderen auch noch bereitwillig davon erzählt.

„Die Stadt an der Tejomündung ist wie eine ältere Dame und eine Teenagerin in einem. Würdevoll reif und aufmüpfig jung.“

„Meine Marotte ist, dass ich an solch schönen Orten gerne einen Platz hätte, den ich immer aufsuchen kann. Auch wenn das wirtschaftlich gesehen natürlich totaler Unsinn ist.“



STECKBRIEF

Miriam Beul

ist Journalistin, Moderatorin und Lehrbeauftragte sowie Gründerin und Inhaberin der Miriam Beul – Netzwerkagentur für urbane Kommunikation in Düsseldorf. www.miriambeul.de

ALLE INFORMATIONEN ZUR GRUNDSTEUER-REFORM

DIE AUTOR:INNEN:

Claudia Finsterlin ist Fachanwältin für Steuerrecht und Beraterin bei Haus + Grund München. Rudolf Stürzer ist Rechtsanwalt und Vorsitzender von Haus + Grund München



ISBN 978-3-648-16634-5 | Bestell-Nr. E16092
200 Seiten | Buch: **39,95 €** [D]

VERPFLICHTEND: ABGABE FESTSTELLUNGSERKLÄRUNG BIS 31.10.2022

Im Zuge der Grundsteuer-Reform 2025 müssen rund 36 Millionen Wohnimmobilien neu bewertet werden. Bereits bis 31. Oktober 2022 sind Immobilieneigentümer:innen gehalten, eine Feststellungserklärung beim Finanzamt einzureichen. Dieses Buch bietet einen rechtssicheren Überblick. Es zeigt, welche Daten Sie für die Feststellungserklärung benötigen, was Sie an das Finanzamt übermitteln müssen und was bei Verzug passiert. Mit allen Infos zu den verschiedenen Berechnungsmodellen in den einzelnen Bundesländern (Bundesmodell nebst Ländermodelle).

- + Einführung in die Grundsteuerreform
- + Bewertung des Grundvermögens
- + Erklärungs- und Anzeigepflichten
- + Feststellungsverfahren für die Grundstückswerte
- + Allgemeines Verfahrensrecht, Steuerentstehung, Steuerschuldner

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

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

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



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

© Inter IKEA Systems B.V. 2022

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



Deine Vertragspartnerin ist die IKEA Deutschland GmbH & Co. KG,
Am Wandersmann 2-4, 65719 Hofheim-Wallau.