www.haufe.de/immobilien

expo real

21 SEITEN ZUR EXPO REAL 2021

+

2 REGIONREPORTS HAMBURG und **FRANKFURT/M.**

10
2021

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER DER DIGITALISIERUNG

CROWDINVESTING Der Schwarm fliegt auf Immobilien

IMMOBILIENPORTALE Immoscout & Co. sind die großen Verlierer

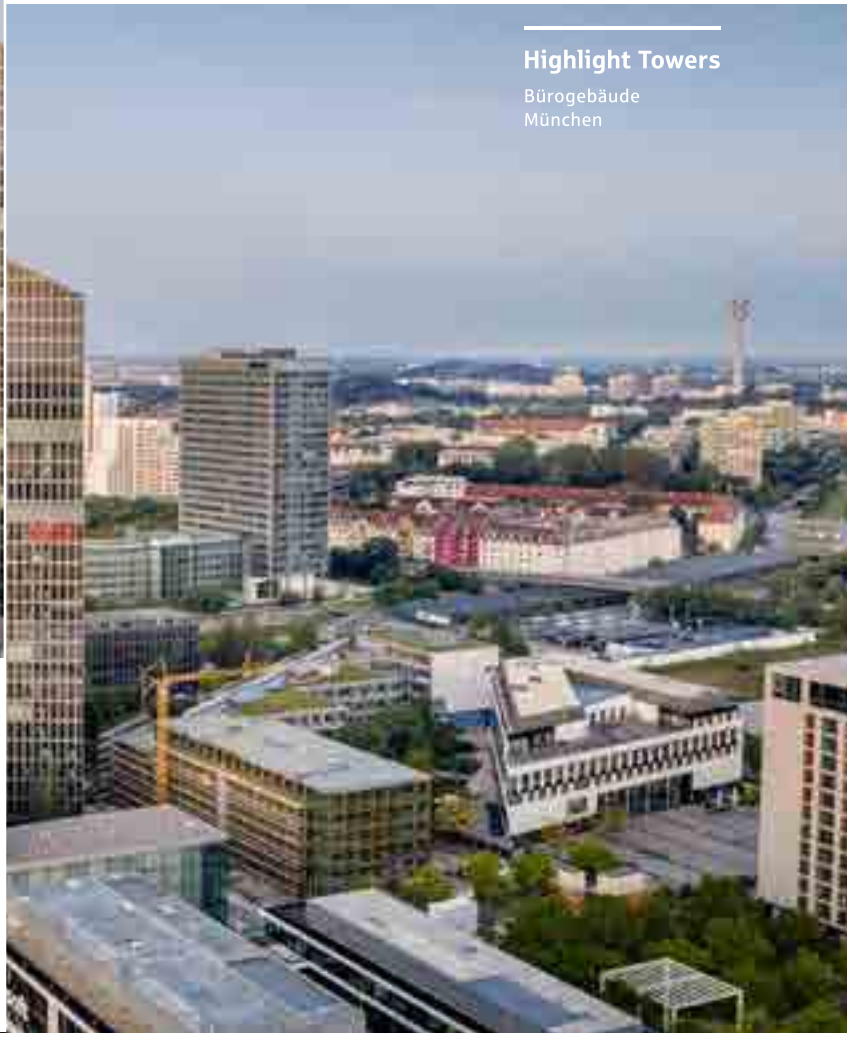
ENERGIEVERSORGUNG Grüner Wasserstoff ist vor allem eines – zu teuer

Der Schlüssel zu Net-Zero

WEGE ZUR CO_2-FREIHEIT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mat.-Nr. 06228-5244

HAUFE.



Highlight Towers
Bürogebäude
München

Helaba

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432

Cantata
Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA

BETC HQ
Bürogebäude
Pantin
Frankreich

ONE
Gemischt genutztes
Hochhaus
Frankfurt
Deutschland

Windmill Green
Bürogebäude
Manchester
Großbritannien

Glories
Portfolio
Barcelona
Spanien

Main Point Pankrac
Bürogebäude
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Dieser kaputte Markt

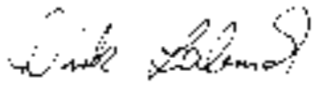
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

kaputt soll er sein, der Immobilienmarkt, so kann man zurzeit überall lesen. Makler akquirieren kaum noch Objekte, die Portale sind aus den bekannten Gründen gähnend leer. Die Branche ist im Wesentlichen unbeliebt und wird vom Fachkräftemangel aufgerieben. Auch Immobilien selber sollen im Regen stehen. Dauerniederschlag lasse, so unwidersprochene Meldungen, vermehrt Algen und Pilze sprießen.

Er ist heiß, dieser Markt, und inzwischen nur noch für Profis. Diese Situation hatten wir immer wieder, und sie ist bereinigend. Die Vorwärtsgewandten werden überleben. Und es vielleicht sogar zu Beliebtheit bringen, wie Thomas Meyer, Vorstand einer Wohnungsbaugenossenschaft, die auf den Dächern ihrer Gebäude „Bienenhotels" errichtet. Bezahlbare Wohnkonzepte und Bienen: Meyer steht für das Nachhaltige, Gute und sicher Unkaputte der Immobilienwirtschaft.

Böse Zungen sagen, für „das Gute" sei nicht allzu viel Platz in einem Markt, in dem man Geld verdienen will. Aber das stimmt nicht: Alle Geschäftsmodelle und Projekte werden sich nach den Wahlen hin zum Nachhaltigen ändern müssen, die Branche wird generell gut. Meyer würde sagen: Bienenhotels gehen auch auf Logistikhallen. Ich werde von der Expo aus über jenes Gute berichten. Lächeln Sie also, wenn Sie mich sehen. Thomas Meyer soll übrigens auch kommen ...

Ihr



„Alles wird gut!"

Dirk Labusch, Chefredakteur

10.2021

CO_2-FREIHEIT
Der Schlüssel zu Net-Zero

Was für Brennstoffe und Strom gilt, wird eines Tages auch für Baustoffe und Gebäude gelten: null CO_2 oder andere Treibhausgase. Net-Zero. Nachhaltige Baustrategien sind der Schlüssel dazu. Aber was im Neubau heute schon geht, wird im Bestand zum Problem. Doch es gibt Wege zur CO_2-Freiheit.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

CO_2-FREIHEIT

Ein Fahrplan zu Net-Zero
Was nun in der Branche getan werden kann – und muss! 10

Sebastian Metzger, co2online
„Net-Zero ist Risikovermeidung" 13

Kolumne Eike Becker
Einhundert Tage 38

Podcast aktuell
Europäische Wohnungsgenossenschaft; ESG; Hybrid-Arbeit; Marketing 42

EXPO REAL SPECIAL

Grußwort OB Dieter Reiter
Diskussionsbedarf 17

EU-Taxonomie
Oft fehlt es an der Datengrundlage 18

Crowdinvesting
Der Schwarm fliegt auf Immobilien 22

TechAlley
Für alte Hasen und junge Wilde 25

Büroimmobilien
Für Kommunikation und Teamplay 28

Handelsplätze der Zukunft
Schöne neue Shoppingwelt 30

Infografik Hamburg
Wohnraumpotenziale 32

Sonnenenergie
Ein föderaler Flickenteppich 34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 83

Portale
Vom ultralokalen Marktplatz zum Diktat der Immo-Giganten 85

Zertifizierter Verwalter
Die Verbände sind vom Verordnungsentwurf nicht überzeugt 90

Maklerrecht
Unzureichende Widerrufsbelehrung 92

WEG- und Mietrecht
Urteile des Monats: Störung des Sondereigentums; Grenzen der Rückforderung; und weitere Urteile 93

DIGITALES & ENERGIE

Szene 98

Energieversorgung
Grüner Wasserstoff ist vor allem eines – zu teuer 100

Data Ownership
Eigene digitale Prozesse kosten – sind aber lohnenswert 104

Fotos: gettyimages/Indysystem/leonard_c

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 40; **Deutscher Verband** 41; **Kolumne DigitaliSaat** 110; **Impressum** 111; **Termine** 112; **Vorschau, Humor** 113; **Mein liebster Urlaubsort** 114

10

22

CROWDINVESTING
Rund 352 Millionen Euro wurden 2020 in Deutschland über Crowdinvesting für Immobilienprojekte eingesammelt. Neues EU-Recht kann diese junge Form der Geldanlage beflügeln.

REGIONREPORT HAMBURG **43**

Editorial 45

Hamburg wächst als Stadt für alle
Doch mit ihrer Beliebtheit wachsen die Ansprüche an Wohnen, Klimaschutz und Infrastruktur **46**

Stabilität zwischen Pandemie und Zukunft
Wie arbeiten wir zukünftig und wo? Die konkreten Auswirkungen auf den Hamburger Büroimmobilienmarkt **48**

Interview – Procom Invest
Dennis Barth über Pläne für einen geschichtsträchtigen Ort am Wasser, Beteiligungsverfahren und neue Verkehrskonzepte für die City **50**

Infrastruktur
Die Hansestadt mausert sich zum First Mover bei städtischer Mobilität. Diese bestimmt zunehmend auch Immobilienentscheidungen **52**

Interview – Moringa/Drees & Sommer
In Hamburg entwickeln Vanja Schneider und Daniel Hof das erste Wohnhochhaus Deutschlands nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip **54**

Das Umfeld für Start-ups stimmt
Neue Technologien und digitaler Wandel verändern auch von Hamburg aus die Märkte. Ein PropTech-Spotlight **56**

REGIONREPORT FRANKFURT **59**

Editorial 61

Infografik Büroimmobilien
Flächenumsatz sinkt, Leerstand steigt **62**

Frankfurter Unternehmerrunde
Wohnen schlägt Gewerbe: Ein Banker, ein Wirtschaftsförderer und ein Journalist im Gespräch mit drei Investoren **64**

Hotel & Retail
Wer füllte vor Corona Läden und Hotels? Es gibt wenig Erbauliches zur aktuellen Lage auf beiden Teilmärkten **72**

Wohnungsbau
Auch hohe Bauintensität reicht nicht aus, um die wachsende Zahl suchender Haushalte zu versorgen **76**

Interview – Berlin Hyp
„Die Herausforderung bei der Nachhaltigkeit liegt im Bestand", meint Andreas Grießinger **78**

Arbeitswelt
Hochglanztürme und Großraumbüros: Auslaufmodelle? Frankfurts Büromarkt sucht seine Bedeutung **79**

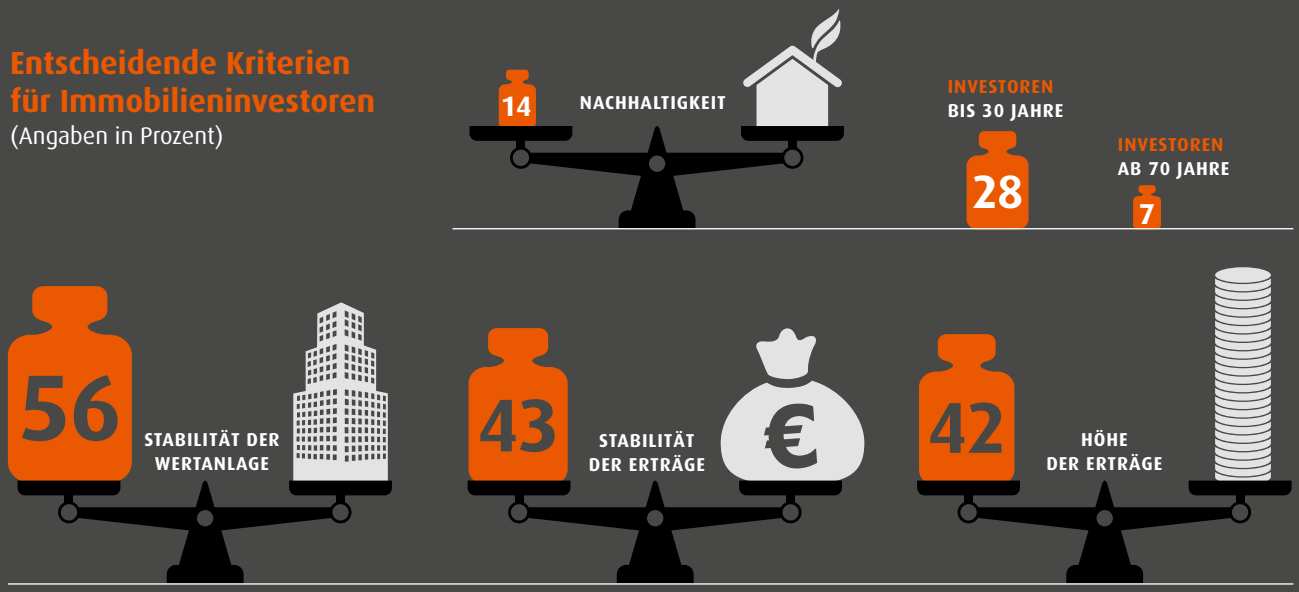
Interview - Strabag
Andreas Hülsken über Klimazertifizierungen **81**

Politik & Wirtschaft

Nachhaltigkeit noch kein entscheidendes Kriterium

Worauf legen Privatinvestorinnen und -investoren besonders großen Wert bei ihren Anlagen? Dieser Frage ist eine repräsentative YouGov-Umfrage im Auftrag von LINUS Digital Finance nachgegangen (Mehrfachantworten möglich). Für die deutliche Mehrheit der Befragten ist die Stabilität der Wertanlage am wichtigsten (56 %), gefolgt von der Stabilität der Erträge (43 %) und der Höhe der Erträge (42 %). Die Nachhaltigkeit ist weit abgeschlagen (14 %) und spielt bei Privatinvestoren eine noch untergeordnete Rolle. Erkennbar ist hier jedoch ein Unterschied zwischen den Generationen. Jüngere Investoren bis 30 Jahre legen mehr Wert auf Nachhaltigkeit (28 %) als ältere Investoren ab 70 Jahre (7 %).

Entscheidende Kriterien für Immobilieninvestoren
(Angaben in Prozent)

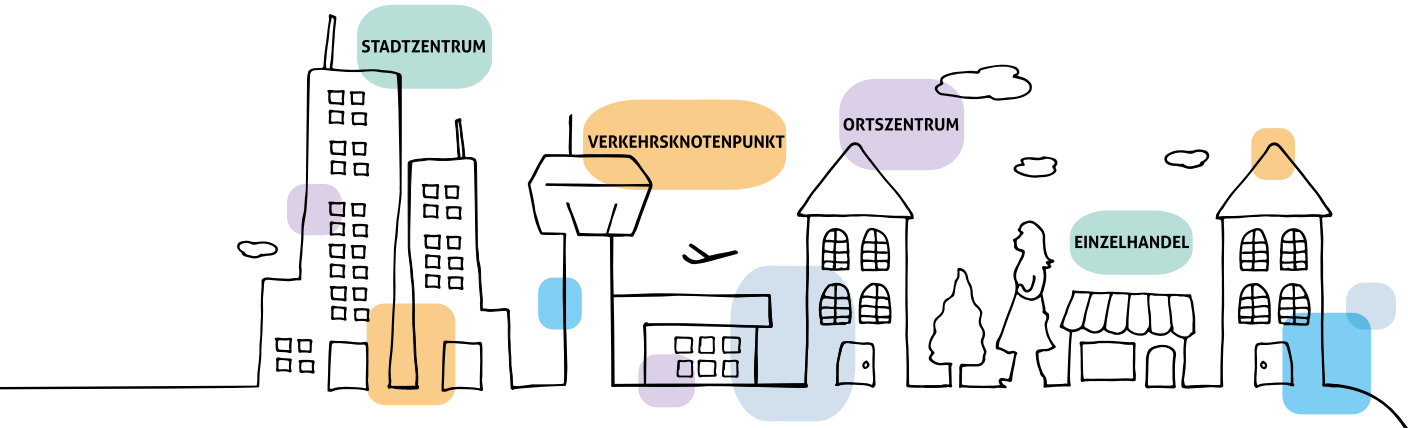


Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.linus-finance.com

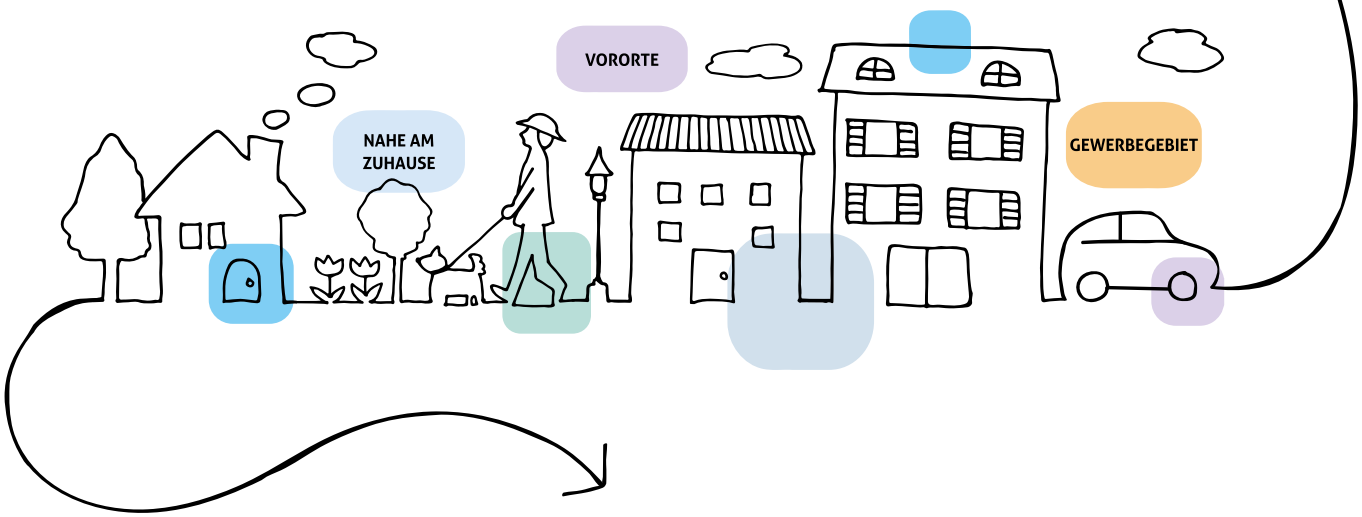
STUDIE

Politische Eingriffe haben Einfluss auf Wohnungsmarkt

Politische Eingriffe in den Wohnungsmarkt wie Mietendeckel, Mietpreisbremse, Milieuschutzverordnungen, Baulandmobilisierungsgesetz können auf dem Wohnungsmarkt wirken, jedoch mit Konsequenzen für Investoren und Eigentümer. Das hat die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) in der Studie „Mietendeckel & Co. – Wirtschaftliche Auswirkungen von Mietregulierungen auf den Immobilienmarkt“ am Beispiel von Berlin herausgearbeitet. Da sich mehr als die Hälfte (56,7 Prozent) der Geschosswohnungen in Deutschland im Eigentum von Privatpersonen befindet, sind die Auswirkungen auf Privatanlegerinnen und -anleger besonders groß. Laut PwC können die politischen Entscheidungen erhebliche Einschränkungen für wirtschaftliche Investitionsentscheidungen bedeuten. Das betrifft auch Modernisierungen und energieeffiziente Maßnahmen für den Klimaschutz im Gebäudebestand.



Wir erweitern unser Netzwerk



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

Kontaktieren Sie uns noch heute– damit wir zusammen von der steigenden Nachfrage profitieren können
Global.partner@iwgplc.com
iwgplc.com/PartnerWithUs/landlords

81%

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

PwC, The Future of Remote Working

IWG International Workplace Group

Regus · SPACES. · HQ · Signature · No18

Politik & Wirtschaft

KOLUMNE

Auch mit Inflation: Grundbuch schlägt Sparbuch

Frank Peter Unterreiner

Kehrt die Inflation zurück? Im Moment ist sie so hoch wie seit vielen Jahren nicht mehr, doch die entscheidende Frage ist, ob es sich um ein vorübergehendes Phänomen oder um eine Rückkehr zu dem handelt, was früher normal war. Also eine dauerhafte Geldentwertung von vielleicht zwei bis vier Prozent im Jahr und damit eine positive Verzinsung von Spareinlagen, Festgeldern und Anleihen. Den dazu tobenden Streit der Volkswirte wollen wir nicht bereichern, Gedanken über die Auswirkungen auf die Preise und die Nachfrage nach Immobilien hingegen machen wir uns schon.

Klar ist, wenn die Zinsen steigen, dann verteuern sich Darlehen. Andererseits steigen durch die Inflation auch die Mieten. Wer sich mittels Zinsbindung das heutige Niveau lange gesichert hat, könnte dann sogar profitieren. Wer hingegen ein günstiges Darlehen prolongieren muss, könnte Pech haben. Allerdings lag der Darlehenszinssatz vor zehn Jahren – die klassische Dauer einer Zinsbindung – bei etwa vier Prozent. Dieses Niveau sollte so schnell nicht erreicht werden.

Die Immobilienpreise sollten, anders als von vielen erwartet, nicht fallen. Dazu ist zu viel anlagewilliges Geld im Markt, die Beliebtheit von Immobilien als Anlagevehikel zu groß. Selbst wenn die Nachfrage sinkt, dürfte sie immer noch höher sein als die Zahl der vernünftigen Objekte an guten Standorten. Zudem werden hoffentlich immer mehr verstehen, dass mit Anlagen in Geld noch nie wirklich Geld zu verdienen war. Wenn es beispielsweise fünf Prozent Guthabenzinsen gab, dann dürfte die Inflation bei etwa drei Prozent gelegen haben. Zu versteuern waren allerdings fünf Prozent, sodass am Ende von den Zinsen real nichts übrig blieb. Die steigenden Zahlen im Sparbuch waren reine Augenwischerei. „Grundbuch schlägt Sparbuch" dürfte es also auch dann noch heißen, wenn die Inflation dauerhaft zurückkehrt – was längst noch nicht ausgemacht ist.

3,1 Milliarden Euro

Die ESG-Kriterien erleben unter Investoren einen Aufwind – mittlerweile auch in der Assetklasse Einzelhandelsimmobilien. Im Laufe der Pandemie rückten vor allem Nahversorger (Basic Retail) in den Fokus: Die an Supermärkte und Fachmarktzentren vermieteten Objekte erwiesen sich als krisenfest und lieferten stabile Renditen, wie der „GRR Basic Retail Report" zeigt. Die gesteigerte Nachfrage nach SB-Warenhäusern, Supermärkten und Discountern zeigte sich bereits 2020 spürbar im Transaktionsgeschehen: Mit mehr als 3,1 Milliarden Euro entfiel mehr als ein Viertel des Volumens auf sie – so viel wie nie.

PANDEMIE

Bau als Motor in der Krise – mehr Baubeschäftigte in der Pandemie

Im Pandemie-Jahr 2020 ist es mit dem Bau bergauf gegangen: Die Zahl der Baubeschäftigten lag am Jahresende bei nahezu 1,94 Millionen, davon knapp 16.300 Auszubildende. Das entspricht 2,4 Prozent mehr Mitarbeitenden im Baugewerbe. Das ist das Ergebnis einer Analyse der Industriegewerkschaft Bauen-Agrar-Umwelt (IG BAU) zur Beschäftigung in der Corona-Zeit. „Der Bau hat in der Pandemie für Stabilität gesorgt. Er hat der Krise die Stirn geboten wie kaum eine andere Branche. Vom Wohnungs- bis zum Straßenbau hat der Bau eine gute Job-Perspektive geboten", sagt Robert Feiger, Bundesvorsitzender der IG BAU.

EINIGUNG BEIM TARIFVERTRAG FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

In den Tarifverhandlungen zwischen dem Arbeitgeberverband der Deutschen Immobilienwirtschaft und den Gewerkschaften ver.di und IG BAU ist es zu einer Einigung gekommen: Bis 2023 werden die Löhne in zwei Stufen erhöht. Zum 1. November dieses Jahres werden die Gehälter um 2,9 Prozent steigen – vorbehaltlich der Zustimmung der großen Tarifkommissionen der Gewerkschaften und des Verbandsausschusses des Arbeitgeberverbandes. Auch die Ausbildungsvergütungen werden erhöht. Die Laufzeit des Tarifvertrags beträgt 26 Monate bis Ende 2023, um den Unternehmen mehr Planungssicherheit zu geben.

IMMOBILIENFINANZIERER

Optimistisch dank Neugeschäft

Die Immobilienfinanzierer sind vorerst „überm Berg" – zumindest wenn es nach dem BF.Quartalsbarometer geht. Der Wert steigt zum fünften Mal in Folge im dritten Quartal 2021 und liegt mit 1,61 Zählern erstmals seit 2018 wieder im positiven Bereich. Das Barometer beantwortet vierteljährlich die Frage, wie es um die Kreditvergabepraxis bei gewerblichen Immobilienfinanzierern bestellt ist. Der Anstieg folgt auf den massiven Einbruch aus dem letzten Jahr, bedingt durch die Corona-Krise (Q2/2020: -15,24). Im Sommer 2021 sorgt das ansteigende Neugeschäft bei gleichbleibenden Finanzierungsbedingungen für gute Stimmung bei den Kreditgebern.

PANDEMIE

Berufsschulzentrum gewinnt Bundespreis UMWELT & BAUEN 2021

Das Berufsschulzentrum in Mühldorf am Inn gewinnt den Bundespreis UMWELT & BAUEN 2021 für sein innovatives Energiekonzept. Das Gebäude erzeugt mehr Energie, als es verbraucht. Ein Wärmepumpen-Konzept mit Eisspeicher verbindet Heizung und Kühlung mit der Nutzung von Abwärme. Durch das ausgefeilte Lüftungssystem ist ein Präsenzunterricht auch unter Pandemiebedingungen möglich. Verliehen wurde der Preis am 7. September gemeinsam von Bundesumweltministerium und Umweltbundesamt. Mit dem 2020 ins Leben gerufenen Bundespreis UMWELT & BAUEN sollen Leuchtturmprojekte nachhaltigen Bauens ausgezeichnet werden.

LINUS
WILLKOMMEN
IN DER FAST LANE
DER FINANZIERUNG.

LINUS bietet Ihnen Immobilienfinanzierungen für jede Projektphase.
Whole Loan, Mezzanine- und Eigenkapital – einfach und flexibel.

LINUS-FINANCE.COM

MEHR
ERFAHREN

WEGE ZUR CO_2-FREIHEIT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Der Schlüssel für Net-Zero

Was für Brennstoffe und Strom gilt, wird eines Tages auch für Baustoffe und Gebäude gelten: null Treibhausgase, insbesondere null CO_2. Net-Zero. Nachhaltige Baustrategien sind das Erfolgsrzezept dazu. Aber was im Neubau heute schon in großen Teilen möglich ist, wird im Bestand zum Problem.

Der Bau von Gebäuden trägt in nicht unwesentlichem Maße zum Klimawandel bei. Allein die weltweite Zementherstellung sorgt für acht Prozent aller Treibhausgasemissionen (zum Vergleich: Haushalte tragen mit drei Prozent dazu bei, das viel gescholtene Klimaschutz-Sorgenkind Verkehr kommt auf 18 Prozent). Dabei drängt die Zeit. Bis zum Jahr 2045 soll der Gebäudebestand klimaneutral sein, so die Vorgaben des neuen Klimaschutzgesetzes von 2021. Klimaneutralität erfordert eine andere Strategie als die reine Verminderung von Primärenergie. Das europäische Klimaschutzgesetz vom 29. Juli 2021 fordert für das Jahr 2050 Netto-Null. Dann müssen auch geringe Restemissionen so eingebunden werden, dass sie nicht in die Atmosphäre gelangen.

Foto: gettyimages/leonard_c; Nuveen

Ohne Zement gibt es jedoch kein modernes Bauen, keine Tragwerke, keine Fahrstuhlschächte. Und auch die im Gewerbebau beliebten gläsernen Vorhangfassaden brauchen einen starken Hintergrund, der nun mal aus Stahlbeton und damit Zement besteht. Auch andere Baustoffe, ohne die heute energieeffizientes Bauen (ein weiterer Pfeiler der Nachhaltigkeit) nicht möglich ist, sind wenig nachhaltig, so Wärmedämmverbundsysteme oder Polystyrol, aber auch Leichtmetall-Tragwerke oder -Fassaden.

Zwar könnte man die Produktion dieser Baustoffe klimaneutral machen. Doch das geht nicht so schnell. Will man nachhaltig bauen und sich damit einem Net-Zero bei Treibhausgasemissionen zumindest annähern, helfen nur nachhaltig erzeugte Baumaterialien und Methoden, zu denen aber derzeit Zement noch nicht gehört. Für die gibt es drei Kriterien:

1. Aus der Natur gewinnbar und zu 100 Prozent recycelbar.
2. Behandlung, etwa mit Chemikalien, und Verbundstoffe dürfen das Recyceln nicht erschweren oder verhindern.
3. Das Material sollte zum Bauwerk einen regionalen Bezug haben und so kurze Transportwege ermöglichen.

Im Bestand ist dies nicht möglich. Zwar kann und sollte man bei umfangreichen Sanierungen auf diese drei Kriterien setzen. Doch ein ganzes Bauwerk lässt sich damit nicht klimatechnisch auf den Kopf stellen. Hier helfen nur Kompensationsmaßnahmen.

Die Deutsche Energie-Agentur (dena) setzt auf das so genannte Energiesprong-Konzept. „Ziel einer solchen Sanierung ist das Erreichen des Net-Zero-Standards, nach dem ein saniertes Haus im Jahresmittel so viel erneuerbare Energie erzeugt, wie für Heizung, Warmwasser und Strom benötigt wird“, so Christina Stahl, Expertin Kommunikation Energieeffiziente »

EXKURS

CO_2-freier Beton

Große Immobilien sind heute und in Zukunft nicht ohne Beton vorstellbar. Deswegen wird fieberhaft nach CO_2-freien Herstellungsmethoden gesucht. Anthony Hobley, Leiter der Mission Possible Partnership des Weltwirtschaftsforums, skizziert, wie Net-Zero-Beton in Zukunft hergestellt werden könnte. Die Treibhausgas-Emissionen (THG) stammen hauptsächlich aus der chemischen Reaktion, bei der Kalkstein zu Zement wird, aber auch aus der Energie zur Erzeugung der hohen Temperaturen im Herstellungsprozess.

Erste Anstöße zu einer Veränderung kamen von der Branche selbst. Seit dem Jahr 1990 hat sie die CO_2-Intensität um 20 Prozent reduziert. Bis 2050 soll nur noch klimaneutraler Beton geliefert werden. Darauf einigten sich 40 der im Verband GCCA zusammengeschlossenen weltweit führenden Zement- und Betonunternehmen, die rund 40 Prozent der weltweiten Produktion abdecken.

Lösungen in einer CO_2-neutralen Produktion liegen in der Beheizung der Öfen mit erneuerbarem elektrischem Strom, einer höheren Effizienz beim Materialeinsatz und dem kompletten Recycling, da Beton zu 100 Prozent wiederverwertbar ist.

Nuveen Real Estate führt bei allen Entwicklungsprojekten Net-Zero-Carbon-Bewertungen durch, wie hier beim Projekt Prinses Irenestraat 59 in Amsterdam.

Gebäude der dena. Grundlage sind der KfW-55-Standard und eine Volldach-Photovoltaik-Anlage, häufig kombiniert mit einer Wärmepumpe. Der ambitionierte Standard wird über eine lange Betriebsdauer gesichert.

Darüber hinaus kann man mit dem Konzept auch komplette Lebenszyklusanalysen und Ökobilanzierungen vornehmen. Das hilft wiederum beim seriellen Sanieren, was einen halbwegs effizienten und weniger kostenintensiven Ansatz ermöglicht. Es wird also einmal Bewährtes auf ähnliche Gebäudetypen für den Sanierungsfall übertragen und dort angewendet – inklusive schon vorgefertigter Komponenten.

„Grundsätzlich machen wir die Erfahrung, dass sowohl für Anbieter als auch für Bauherren bei der Umsetzung serieller Sanierungen die Nachhaltigkeit der Baustoffe eine hohe Relevanz hat", so Stahl. Bisherige Projekte wurden mit Holzständerkonstruktionen ausgeführt, verwendet wurden ökologische Dämmstoffe oder Mineral- und Glaswolle.

In Hameln (Niedersachsen) ist so das erste Mehrfamilienhaus in Deutschland mit vorgefertigten Elementen auf den Net-Zero-Standard durch den Bauherren Arsago Real Estate Management saniert worden. Die drei Häuser aus den 1930er Jahren im Quartier Kuckuck standen seit fünf Jahren leer. Saniert wurden sie mit vorgefertigten Dach- und Fassadenelementen. Hinzu kamen Wärmepumpen und eine PV-Anlage zur Stromerzeugung. Die Sanierung benötigte ein reichliches Jahr, inzwischen sind alle zwölf Wohnungen auf 612 Quadratmetern vermietet. Die Fassadenteile bestehen aus Lärchenholz und einer Dämmung aus Recycling-Glaswolle sowie den Fenstern und dezentralen Lüftungselementen mit Wärmerückgewinnung. Die Kellerdecke wurde 20 Zentimeter dick gedämmt. Gesteuert und gemessen wird digital. Speziell für solche Lösungen bietet dena Energiesprong-Coachings an, die Interessenten an Net-Zero bei der Umsetzung eines ersten Piloten unterstützen und zeigen, wie diese Erfahrungen auf andere Projekte übertragen werden können.

Links:
Serielles Sanieren ist ein Weg, um die angestrebte Klimaneutralität im Bestand auch wirtschaftlich zu erreichen.

Unten:
Das Pilotprojekt in Hameln – vorher und nachher.

Nuveen will CO_2-neutrales Portfolio um Klimarisiken zu mindern und Investitionen zukunftssicher zu machen

Der Immobilien-Asset-Manager Nuveen Real Estate – nach eigenen Angaben mit einem Anlagevermögen von 139 Milliarden US-Dollar einer der weltweit größten der Branche – will bis zum Jahr 2040 sein Immobilienportfolio CO_2-neutral haben. Das hat durchaus einen wirtschaftlichen Hintergrund. „Das trägt dazu bei, das Klimarisiko in unseren Immobilienstrategien zu mindern und unsere Investitionen zukunftssicher zu machen", so Michael Sales, CEO von Nuveen Real Estate und Real Assets.

Dafür wurde ein Leitfaden erstellt, mit dem die Verwalter und Mieter den Übergang zu einer CO_2-freien Immobiliennutzung schaffen sollen und der auf eine Einsparung von 50 bis 80 Prozent abzielt. Der Fokus auf Energieeinsparungen ist dabei am wichtigsten. Damit ist es Nuveen schon 2020 gelungen, die eigene Zehn-Jahres-Verpflichtung zur Reduzierung des Energieverbrauchs seines 30 Millionen Quadratmeter großen US-Immobilienportfolios um mindestens zwei Prozent pro Jahr zu übertreffen.

„Bereits jetzt sehen wir Anzeichen dafür, dass sich die Markterwartungen ändern, weil Umweltthemen auf der politischen Agenda nach oben rücken", so Richard Hamilton Grey, Head of Sustainability, Europe & APAC, Nuveen Real Estate. Und: „Auf der ganzen Welt sehen wir, dass der Klimawandel an Dynamik zunimmt. Deshalb führen wir mittlerweile bei all unseren Entwicklungsprojekten Net-Zero-Carbon-Bewertungen durch." Hinzu kämen Audits für das bestehende Portfolio und für Akquisitionen. Diese bestimmten mitunter den technischen und kommerziellen Weg zur Erreichung eines Netto-Null-Emissionsziels und flössen in die abschließende Beurteilung ein.

Erste Projekte wurden von Nuveen schon umgesetzt, so die Renovierung eines Gebäudes aus den 1970er Jahren in Zuidas, Amsterdam. Hier wurden die Betonfundamente erhalten. Dennoch wünscht sich Hamilton Grey ein unabhängiges Zertifizierungssystem. Solange es das nicht gibt, orientiert sich Nuveen an einem eigenen Standard, der fünf Punkte enthält: »

Fotos: ecoworks; co2online

Sebastian Metzger, Leiter Projektentwicklung, Kooperationen und Research sowie Mitglied der Geschäftsleitung bei co2online

INTERVIEW MIT SEBASTIAN METZGER

„Net-Zero ist Risikovermeidung“

Herr Metzger, wie sehen Sie derzeit die Entwicklung bei der Net-Zero-Stellung von Bauprojekten mit Hilfe zertifizierter Klimaschutzprojekte? Bei der Net-Zero-Strategie wird zunächst ermittelt, welche CO_2-Emissionen ich habe und wo ich die reduzieren kann, etwa mit erneuerbaren Energien oder einer höheren Energieeffizienz. Nur der verbleibende Rest sollte mittels Klimaschutzprojekten zertifiziert werden. Ich würde deshalb auch immer davor warnen, eine Immobilie komplett mit Zertifikaten klimaneutral zu stellen. Denn dann hätte ich eine Immobilie, welche erhebliche Risiken birgt. Den Kohleausstieg lassen wir uns 40 Milliarden Euro kosten, die Schäden durch die Flutkatastrophe im Ahrtal werden auf 30 Milliarden Euro geschätzt. Das wird sich auch auf Immobilienportfolios auswirken. In die risikoreichen gehen Investoren nicht mehr rein. Net-Zero ist also nicht nur ein gesellschaftliches Engagement, sondern Risikovermeidung.

Was sollten Bauherren und Verwalter beachten, wenn sie ein Gebäude klimaneutral oder klimagerecht stellen wollen? Wenn die Verwalter und Mieter bei einem Projekt früh mit ins Boot geholt werden, könnte man sie für Net-Zero sensibilisieren. Idealerweise kann man schon im Vorfeld einen guten Standard des Gebäudes erreichen. Was aber heute schon auch für Verwalter interessant wird, gerade wenn sie vor der Sanierung von Immobilien stehen, ist das serielle Sanieren. Das wird zum einen stark gefördert, zum anderen erlaubt es bisher nicht gekannte Effizienzvorteile, da durch diese Methode sowohl die Investitionen als auch die späteren Betriebskosten deutlich gesenkt werden können. Eine weitere Möglichkeit wäre das Energieeinspar-Contracting. Hier müsste sich der Verwalter einen passenden Anbieter suchen. Erfahrungen der BEA in Berlin zeigen, dass man so 23 Prozent Energie im Schnitt spart, die Laufzeit solcher Projekte liegt bei sieben bis zwölf Jahren. Bisher wird das aber primär im gewerblichen und industriellen Bereich angewandt.

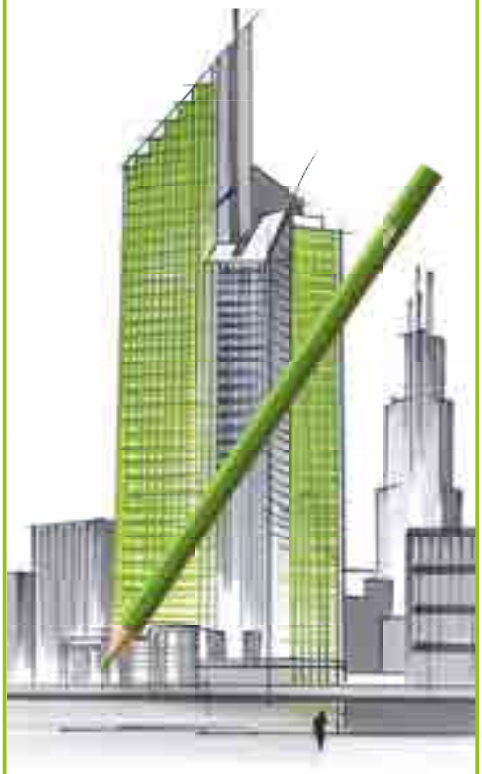
Welche baulichen Maßnahmen sind dabei auf jeden Fall zu empfehlen? Durch die Klimaerwärmung sollte man auf jeden Fall Wetterextreme wie Hitzewellen bei der Planung berücksichtigen. Also beispielsweise gut gedämmte und begrünte Dächer, eine natürliche Kühlung und eine Verschattung mitplanen. Denn Nutzer werden sich immer an den Verwalter wenden, wenn sich ein Gebäude aufheizt und das Wohnen zur Belastung wird. Eine dezentrale Klimaanlage würde zwar helfen, ist aber ein Stromfresser.

pbb
DEUTSCHE PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?

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

www.pfandbriefbank.com



„Bereits jetzt sehen wir Anzeichen dafür, dass sich die Markterwartungen ändern, weil Umweltthemen auf der politischen Agenda nach oben rücken."

Richard Hamilton Grey, Head of Sustainability, Europe & APAC, Nuveen Real Estate

„Viele Immobilienunternehmen bilanzieren zwar mittlerweile schon die von ihren Gebäuden ausgehenden Treibhausgasemissionen, es fehlt aber noch immer an Vergleichsmöglichkeiten und Referenzpunkten."

Sven Grönwoldt, Team Leader Sustainability & ESG Consulting JLL Germany

„Vor der Haustür, also in Deutschland, sind keine Klimaschutzprojekte möglich, die eine CO_2-Kompensation und damit Klimaneutralität erlauben. Hier muss man derzeit andere Wege gehen."

Michael Sahm, Director Climate Strategy Forliance

1. Erfüllung regional definierter Standards für die Energieintensität
2. Nutzung von 100 Prozent erneuerbarer Energien aus internen und externen Quellen
3. Umfasst sowohl vom Vermieter als auch vom Mieter beschaffte Energieträger
4. Kein Einsatz von fossilen Brennstoffen am Standort und Ausgleich der Restemissionen
5. Reduzierung von fossilem Kohlenstoff bei der Entwicklung auf ein Minimum und Ausgleich der Restemissionen

Die so erstellten Gebäude werden mittels BREEAM oder LEED zertifiziert.

JLL Germany: Bedeutung von grauen Emissionen bei Bau- und Renovierungsprojekten wird zunehmen

Einer der weltweit größten Immobiliendienstleister, Jones Lang LaSalle (JLL), schaut für seine Kunden ebenso auf Net-Zero. „Neben der Bilanzierung von CO_2-Emissionen bei Bestandsgebäuden wird die Frage nach gebundenem CO_2, auch graue Emissionen oder Embodied Carbon genannt, im Rahmen von Bau- und Renovierungsprojekten an Bedeutung zunehmen", so Sven Grönwoldt, Team Leader Sustainability & ESG Consulting JLL Germany. Es gelte also in erster Linie CO_2 zu vermeiden. Erst im zweiten Schritt sollte erwogen werden, CO_2 etwa über zertifizierte Klimaschutzprojekte zu kompensieren.

Investitionen in Hightech-Lösungen würden zur Erreichung solcher Ziele beitragen. Oft seien es aber auch die einfachen Lösungen, beispielsweise die Nutzung von recycelten Materialien oder das systematische Verschließen großer Werkstore zur Senkung der Heizenergieverbräuche etwa bei Logistikimmobilien.

Auf der anderen Seite sind für Grönwoldt viele bisherige Maßnahmen nicht mehr akzeptabel und zukunftsfähig: „Vor wenigen Jahren etwa wurden hierzulande noch eifrig Dämmstoffe zur Energieeinsparung an Häuser geklebt. Heute müssen deren Emissionen mit eingerechnet werden. Und in jedem Fall sollte die Inflation unpräziser Begriffe und nicht belastbarer Aussagen, beispielsweise zur Klimaneutralität, vermieden werden. Wir werden Netto-CO_2-Bilanzen erstellen – und dafür müssen die Stifte gespitzt werden."

Bei der Errichtung und Sanierung von Gebäuden könnte heute nahezu jeder Nagel, Ziegel oder Türgriff in CO_2 umgerechnet werden. Es gebe für alle Baustoffe und Materialien mittlerweile verlässliche Emissionsumrechnungsfaktoren. Das ermögliche ein ganzheitliches Kalkulieren. Beim Bestand hingegen gehe es in erster Linie um die Kalkulation von Emissionen, die beim Betrieb des Gebäudes entstehen.

„Viele Immobilienunternehmen bilanzieren zwar mittlerweile schon die von ihren Gebäuden ausgehenden Treibhausgasemissionen, es fehlt aber noch immer an Vergleichsmöglichkeiten und Referenzpunkten“, so Grönwoldt weiter. Immerhin böten einige mittlerweile erprobte Instrumente sinnvolle Hilfe, beispielsweise das von der Europäischen Union geförderte und von Immobilieninvestoren sowie Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern entwickelte CRREM-Projekt (Carbon Risk Real Estate Monitor).

Kompensationen sind ein Mittel, um nicht vermeidbare Emissionen zu neutralisieren

Dabei ist die bauliche Komponente nur ein Stein auf dem Weg zu Net-Zero. Letztlich muss das ganze Unternehmen emissionsfrei werden, also auch die gesamte Immobilienwirtschaft. Doch was bedeutet das? Emilien Hoet, Head of United Kingdom des Nachhaltigkeits-Zertifizierers ClimatePartner, nennt folgende Voraussetzungen: Zunächst sei das die Klimaneutralität (was letztlich den Nachhaltigkeitskriterien entspricht), dabei die Betrachtung der direkten und der indirekten Emissionen eines Unternehmens und von Lieferketten. Daraus folgt die Festlegung eines Mindestziels für die CO_2-Reduzierung, etwa mittels schrittweiser Weiterentwicklung von Klimaschutzprojekten, die CO_2-Emissionen ausgleichen, hin zu Projekten, die CO_2 vermeiden oder entfernen, dem sogenannten Carbon Removal. »

ZIELSTANDARDS NET-ZERO

Anzusetzende Bilanzanteile für den Endenergieverbrauch

Heizwärme
Für die Bereitstellung von 21 °C durchschnittlicher Raumtemperatur in der Heizperiode

Warmwasser
1 l/(m² Wfl.*Tag)
(bei 45 °C Zapftemperatur)

Lüftungsstrom
3 kWh/(m² Wfl.*a)

Haushaltsstrom

- **1.100 kWh/WE + 10 kWh**/(m² Wfl.*a)
  Bei Umsetzung keiner zusätzlichen Stromsparmaßnahme für die Mieter
- **1.000 kWh/WE + 9 kWh**/(m² Wfl.*a)
  Bei Umsetzung einer großen Stromsparmaßnahme für die Mieter*
- **850 kWh/WE + 8,5 kWh**/(m² Wfl.*a)
  Bei Umsetzung von drei großen Stromsparmaßnahmen für die Mieter*

*große Stromsparmaßnahme = Maßnahmen, die Stromeinsparungen je Haushalt von mind. 100 kWh/a bringen, z.B. Einbau von LED-Beleuchtung, Austausch von Wasch- oder Spülmaschine etc.

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein - für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.

GETEC

WWW.GETEC-ENERGYSERVICES.COM

Nachhaltig errichtete Gebäude können auch modern aussehen, wie dieses Gebäude in der Prinses Irenestraat in Amsterdam.

Die CO_2-Vermeidung zeichne heute die große Mehrheit der Klimaschutzprojekte aus. Die CO_2-Speicherung sei noch relativ neu. Derzeit beschränke sie sich darauf, die Wirkungsweise natürlicher Prozesse zu nutzen, also etwa Wälder und Mangrovengebiete wieder aufzubauen und Ökosysteme zu renaturieren. Das Einfangen von CO_2 (Carbon Capturing) und dessen unterirdische Einspeicherung (CCS) ist in Deutschland hingegen verboten, steht also als Methode nicht zur Verfügung.

Von Kritikern wird dies gern als Greenwashing bezeichnet. Nach Hoets Ansicht ist es aber nicht so einfach. Die Kritiker verglichen die Kompensationen mit dem Bezahlen für ein reines Gewissen. Doch die CO_2-Emissionen auf null zu reduzieren, und zwar in kurzer Zeit, sei für die meisten Unternehmen nahezu unmöglich. Und das treffe auch auf die Immobilienwirtschaft zu. Deswegen bleibe der Ausgleich ein Teil der Lösung.

„Genau deshalb kann man schon heute beginnen, Verantwortung für unsere Klimawirkung zu übernehmen und nutzbare Lösungen zum Einsatz zu bringen", so Michael Sahm von Forliance. Sein Unternehmen bietet Wiederaufforstungsprojekte vor allem in Afrika, Lateinamerika oder Asien an, mit denen die Restemissionen, aber eben nicht nur die, klimatechnisch kompensiert werden könnten. Das ermögliche oft überhaupt erst Entwicklungsprojekte, ökonomische und soziale Modernisierung in diesen Ländern. Überwacht wird dies von international etablierten Qualitätsstandards – auch dass es nicht nur bei der Pflanzung bleibe, sondern die wieder aufgebauten Wälder jahrzehntelang erhalten und nachhaltig gemanagt würden.

Forliance betreut mehr als 1.500 B2B-Kunden, jedoch bislang nur wenige aus der Immobilienbranche. „Da drückt der Schuh offenbar noch nicht so sehr", so Sahm. Anders sehe es mit anderen Branchen aus, die durchaus darauf achtgäben, dass ihr gesamtes Unternehmen und damit auch ihre Immobilien CO_2-neutral liefen, etwa der klassische deutsche Mittelstand, aber auch börsennotierte Großunternehmen. Immobilienunternehmen hingegen fingen eher mit Nischen-Themen an, etwa mit Mitarbeiterveranstaltungen oder kleineren Projekten, um zu testen, wie eine Net-Zero-Stellung abläuft.

Bei der CO_2-Kompensation sieht er zwei große Vorteile. Bei Effizienz- und Sanierungsmaßnahmen könnte man zwar die Zitrone auspressen, bis nichts mehr käme, dies sei jedoch kurzfristig oft kaum möglich und aus betriebswirtschaftlicher Sicht meist nicht sinnvoll. Mit der CO_2-Kompensation könne man hingegen jederzeit und sofort starten.

Die CO_2-Bilanzen, den Ist-Zustand und anschließende Interventionsstrategien, das heißt, wo und wie eingespart werden kann, erarbeiten die Forliance-Berater; manchmal werden die CO_2-Bilanzen von den Kunden erstellt und würden dann auf Wunsch überprüft. Anschließend werde mit dem Kunden gemeinsam entschieden, welches Klimaschutzprojekt passend sei. Nur eines gehe bislang noch nicht: „Vor der Haustür, also in Deutschland, sind keine Klimaschutzprojekte möglich, die eine CO_2-Kompensation und damit Klimaneutralität erlauben", so Sahm. Hier müsse man derzeit andere Wege gehen und zum Beispiel den Aufbau natürlicher Kohlenstoffsenken in der Land- und Forstwirtschaft fördern.

Auch den Vorwurf des Ablasshandels weist er in diesem Zusammenhang zurück. „Der CO_2-Markt hat sich qualitativ deutlich weiterentwickelt. Zwar gibt es immer wie überall schwarze Schafe, seriöse Anbieter haben aber nur hochwertige Projekte in ihrem Portfolio. Wer zweifelhafte Projekte anbietet, dem kommen heutzutage Watchdogs, Medien und Kunden recht schnell auf die Schliche", so Sahm. «

Frank Urbansky, Leipzig

Foto: Nuveen

Diskussionsbedarf

Liebe Leserinnen und Leser der Immobilienwirtschaft,

nachdem im vergangenen Jahr leider auch die Expo Real wegen Corona pausieren musste, ist es nun endlich wieder so weit: Europas größte B2B-Fachmesse der Immobilienbranche findet vom 11. bis 13. Oktober 2021 in München statt.
Nach der pandemiebedingten Unterbrechung ist das Bedürfnis nach Austausch in der Branche besonders groß – und auch dringend notwendig. Selten zuvor gab es Diskussionsbedarf zu einer derartigen Fülle von Themen und Herausforderungen: Wie verändert Corona die Nutzungsarten, insbesondere auch in der Innenstadt? Wie viele Büroflächen werden angesichts immer flexibler werdender Arbeitsmodelle noch benötigt? Wie kann klimaverträglicher gebaut werden? Welche Innovationen gibt es bei Planung, Entwicklung und beim Bau von Immobilien? Wie kann anhaltendes Wachstum einer Stadt bei gleichbleibendem oder sogar sinkendem Flächenangebot möglichst nachhaltig gestaltet werden?
Städte sind Stätten steten Wandels. Angesichts knapper werdender Ressourcen müssen wir uns gut überlegen, wie unsere Stadt morgen aussehen soll. Mit den aktuellen Planungen schaffen wir dafür die Grundlage. Gemeinsam arbeiten wir an einer für alle Bürgerinnen und Bürger lebenswerten Stadtentwicklung, in der Wohnen, Gewerbe und Freiflächen ihren Platz haben.
Auch der Immobilienstandort München ist in diesem Jahr mit 26 Partnerunternehmen auf der Messe vertreten. Am Gemeinschaftsstand treffen Sie kompetente Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartner für einen anregenden Austausch zu allen Themen, die die Immobilienwelt derzeit bewegen.

Für die Expo Real 2021 wünsche ich Ihnen interessante Diskussionen, erfolgreiche Gespräche und einen angenehmen Aufenthalt in München.

Ihr

„Selten zuvor gab es Diskussionsbedarf zu einer derartigen Fülle von Themen und Herausforderungen."

Dieter Reiter,
Oberbürgermeister München

CHANGING NORMALS
SINCE 1970:
DREES & SOMMER

#FUTURE PROOFED

**OLD NORMAL?
NEW NORMAL?**
Mit Sicherheit an Ihrer Seite, wenn es um erfolgreichen Wandel geht.
Auch 2021 – unter anderem auf der **EXPO REAL, 11. – 13. Oktober, an Stand B2.120.**

DREES & SOMMER

EU-Regelung: Oft fehlt es an der nötigen Datengrundlage

Mit der EU-Taxonomie soll eingeordnet werden, welche Finanzprodukte und Investitionen einen wesentlichen Beitrag zu Umweltzielen wie dem Klimaschutz oder der Klimaanpassung erreichen.

LINK-TIPP | ZUM THEMA

www.dgnb.de/publikationen
Auf der Website der DGNB ist der englischsprachige Report zur Taxonomie-Studie kostenlos verfügbar.

Mit der Einführung eines einheitlichen Klassifizierungssystems für nachhaltige Finanzprodukte (Sustainable Finance), der so genannten EU-Taxonomie, hat die Europäische Union (EU) neue Anforderungen an Finanzprodukte definiert – auch für Immobilien. Anhand dieser Kriterien soll eingeordnet werden, welche Finanzprodukte und Investitionen einen wesentlichen Beitrag zu Umweltzielen wie dem Klimaschutz oder der Klimaanpassung erreichen und sich als „nachhaltig" im ökologischen Sinne deklarieren dürfen.

Taxonomie-Check: Nur ein Projekt über alle Kriterien hinweg konform

Im Immobilienbereich geht es um die Anwendung von Kriterien bei Neubauten, Sanierungen sowie dem Erwerb und Eigentum von Gebäuden. Aber sind die ersten Entwürfe dieser Kriterien überhaupt erreichbar für Gebäude? Wo liegen die größten Hürden? Wie hoch ist der zusätzliche Dokumentationsaufwand? Und welchen Einfluss spielen Zertifizierungen?

Die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) hat gemeinsam mit dem Green Building Council España (GBCe), der Österreichischen Gesellschaft für Nachhaltige Immobilienwirtschaft (ÖGNI) und dem Green Building Council Denmark (DK-GBC) eine Studie zur Bewertung der Marktfähigkeit und Anwendbarkeit der Taxonomie vorgestellt. An 62 realen Gebäuden aus elf europäischen Ländern wurde untersucht, welchen Einfluss die Anwendung der neuen EU-Kriterien auf den Bewertungsprozess von Finanzinstitutionen, Bestandshaltern und Investoren hat.

Geprüft wurde, wie gut Organisationen der Immobilien- und Finanzwirtschaft auf das Thema vorbereitet sind und inwieweit sie Kapazitäten aufbauen müssen, um die Bearbeitung der Taxonomie-Kriterien in ihre Prozesse zu integrieren. Auch erste realitätsnahe Erfahrungen zu Aufwand, Kosten und Vorteilen hinsichtlich der Implementierung der notwendigen Prozesse zur Datenerfassung wurden gesammelt. Untersucht wurde auch, welche Mehrwerte bestehende Zertifizierungen zum Erreichen der Anforderungen und zur einfacheren Dokumentation haben.

Zertifizierte Gebäude können Konformität besser nachweisen

Als Grundlage der Studie wurden im Herbst 2020 projektindividuelle Taxonomie-Checks durchgeführt. Unter den teilnehmenden Gebäuden waren 36 Projekte dem Bereich „Erwerb und Eigentum" zugeordnet, 22 Neubauten und vier Sanierungen. Die Projekte verteilten sich auf 23 unterschiedliche Unternehmen. Hierzu zählten unter anderem sieben Projektentwickler, sechs Pensionskassen sowie sechs Investment- und Asset Manager. Zum Teil

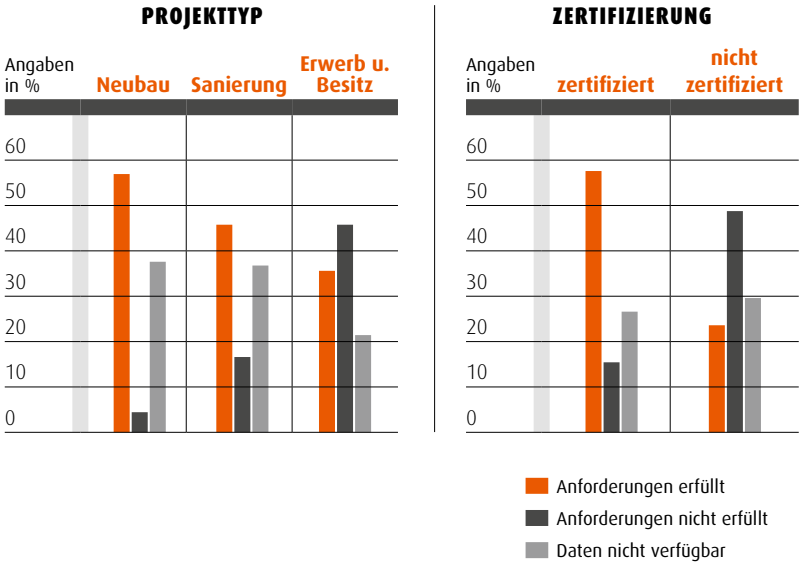
Foto: gettyimages/alexsl

Wie nachhaltig ein Investment ist, macht die EU mit ihren Taxonomie-Kriterien messbar. Was das für die Immobilienwirtschaft heißt, zeigt eine Studie von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) und Partnern.

hatten die Teilnehmer bereits detailliertes Vorwissen zur Taxonomie, für andere war es ein komplett neues Themenfeld. 26 der untersuchten Projekte verfügten über eine Zertifizierung.

Die Studie ergab, dass nur eines der Projekte über alle Kriterien hinweg eine vollständige Taxonomie-Konformität nachweisen konnte. Das lag zum einen an den Schwierigkeiten, die in den Kriterien geforderten Anforderungen zu erfüllen. Oftmals fehlte allerdings die notwendige Datengrundlage für eine Nachweisführung. Dabei gab es große Unterschiede zwischen den teilnehmenden Projekten. Während mehr als 50 Prozent der Neubauten die Anforderungen zum überwiegenden Teil erfüllen konnten, lag die Quote im Bereich „Erwerb und Eigentum" bei weniger als 15 Prozent. Hier besteht großer Nachholbedarf bei der Informationsbeschaffung im Bereich der Ankaufsprozesse und des Asset Managements. »

ERFÜLLBARKEIT DER EU-ANFORDERUNGEN



Quelle: Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen – DGNB e.V.

Die bei fast allen Projekten vorhandenen Datenlücken waren bei Wohngebäuden und größeren Immobilien besonders deutlich, wohingegen Gewerbeimmobilien und kleinere Gebäude bessere Grundlagen hatten. Eine große Varianz gab es bei den Aufwänden zur Bearbeitung des Assessments. Während einige Projekte lediglich zwei Stunden benötigten, war es bei anderen mehr als das Zwölffache an Zeit. Auffällig war, dass zertifizierte Gebäude die Konformität häufiger nachweisen konnten – also besser auf die Anforderungen der Taxonomie vorbereitet sind. Auch bei der Bearbeitungszeit hatten Projekte mit Zertifizierung Vorteile gegenüber nicht zertifizierten. Sie verfügen somit auch prozessual über eine bessere Grundlage zur Dokumentation.

Die Studie hat auch gezeigt, dass die aktuellen Taxonomie-Kriterien eine gute Grundlage bieten, es aber noch einiges zu tun gibt, um die Anwendbarkeit und Marktfähigkeit sicherzustellen. Wenn selbst motivierte Teilnehmer mit Projekten, die bereits umfangreiche Anforderungen an Nachhaltigkeit berücksichtigt haben, Schwierigkeiten bei der Bearbeitung und Nachweisführung haben, belegt das den Optimierungsbedarf bei einigen Kriterien. Die EU hat hier eine außerordentliche Verantwortung, klare Leitlinien zu formulieren. Die grundsätzliche Machbarkeit muss sichergestellt sein, und das Ganze sollte möglichst handhabbar gestaltet sein. Etablierte Zertifizierungssysteme sollten von der EU als Nachweisinstrumente anerkannt werden, um Synergieeffekte zu nutzen und unnötige Bearbeitungsaufwände zu vermeiden.

Das Transformationspotenzial ist noch nicht ausgeschöpft

Die Studie zeigt, dass die Marktteilnehmer vielfach noch nicht hinreichend auf die EU-Taxonomie vorbereitet sind. Einige Gebäude erreichen die notwendige Qualität nicht, aber auch das Thema Informationsbereitstellung steht im Fokus. Ohne eine dezidierte Auseinandersetzung mit den Anforderungen wird es schwierig. Denn um die Aufwände möglichst gering zu halten, müssen die Themen sinnvoll in bestehende Prozesse integriert werden. Eine Empfehlung: Unternehmen sollten zentrale Daten-Repositories aufbauen und standardmäßig nutzen. Gerade für eine Skalierung auf ganze Portfolios ist dies ein wichtiger Schritt.

Die Taxonomie-Kriterien in der aktuellen Fassung können eigentlich nur von Projekten vollständig erreicht werden, die bereits über eine außerordentliche Nachhaltigkeitsqualität verfügen. Bei der Dringlichkeit der Themen ist es richtig, ambitionierte Anforderungen zu formulieren. Sind diese aber zu ambitioniert, vergibt die EU-Kommission die große Chance, mit der Taxonomie das Transformationspotenzial in der Immobilienwirtschaft auszuschöpfen.

Und wenn der Eindruck entsteht, dass sich die Anforderungen ohnehin nicht erfüllen lassen, fehlt die Motivation, sich überhaupt auf den Weg zu machen. Wenn es stattdessen gelänge, ein breiteres Spektrum an Projekten mitzunehmen, wäre auch das Potenzial, über diesen Weg eine weitreichende Veränderung anzustoßen, ungleich größer. «

Dr. Christine Lemaitre, DGNB, Stuttgart

„Die Studie hat gezeigt, dass die aktuellen Taxonomie-Kriterien eine gute Grundlage bieten, es aber noch einiges zu tun gibt, um die Anwendbarkeit und Marktfähigkeit sicherzustellen."

Dr. Christine Lemaitre, Geschäftsführende Vorständin Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen DGNB

ESG-VERIFIKATION

Neue Konformitäts-Prüfung zur EU-Taxonomie für den Immobiliensektor

Finanzmarktteilnehmer, Projektentwickler und Bestandshalter können ab sofort die Konformität ihrer Immobilien mit den Anforderungen der EU-Taxonomie durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) prüfen lassen. Die neue ESG-Verifikation, die gemeinschaftlich von den Partnern der Climate Positive Europe Alliance (CPEA) angeboten wird, ist für Unternehmen mit einzelnen Gebäuden und ganzen Portfolios in den Bereichen Neubau, Sanierung sowie Erwerb und Eigentum nutzbar. Die Prüfung kann sowohl begleitend als auch unabhängig zur DGNB-Zertifizierung erfolgen. Perspektivisch werden die Kriterien der EU-Taxonomie in jeder Weiterentwicklung der verschiedenen Varianten des DGNB-Systems als integrale Bestandteile mit aufgenommen. Die ESG-Verifikation wird bei künftigen Erweiterungen der Taxonomie-Kriterien durch die EU, insbesondere in den Bereichen „Social" und „Governance", jeweils zeitnah angeglichen.

Mehr Informationen unter
www.dgnb.de

Wir machen
NRW
NACHHALTIGER

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

Fördern, was NRW bewegt.

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

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

Der Schwarm fliegt auf Immobilien

Wenn Investitionsvorhaben der Hausbank zu waghalsig, Risikofinanzierern zu mickrig und Freunden zu groß sind, um als Geldgeber einspringen zu können, kommen Crowdinvestings ins Spiel. Dann sind Kleinanlegerinnen und -anleger gefragt. Es müssen möglichst viele sein, damit das nötige Kapital zusammenkommt. Deshalb wird das Konstrukt auch „Schwarmfinanzierung“ genannt.

Mehr als die Hälfte (rund 50 Prozent) des im Jahr 2017 eingesammelten Anlagekapitals stammte aus Einzahlungen zwischen 1.000 und 5.000 Euro, 23 Prozent aus Einzahlungen von 10.000 Euro und höheren Beträgen. Aber auch kleinere Beträge wurden beigesteuert: Einzahlungen bis 250 Euro hatten immerhin einen Anteil von sieben Prozent. Bei in Aussicht gestellten Renditen von bis zu neun Prozent scheint es dabei für die Kleinanleger fast nebensächlich zu sein, ob die Erträge mit Grillkohle aus Maisabfällen, Solardächern in Afrika oder mit vitalisierender Biokost erwirtschaftet werden.

Laut einem Forschungsbericht des ifo Instituts verzeichnete der Crowdinvesting-Markt zwischen 2011 und 2017 insgesamt jährliche Zuwachsraten von durchschnittlich 197 Prozent. Allein im Jahr 2020 betrug das Volumen mehr als 456 Millionen Euro. Davon entfielen 352 Millionen Euro auf Immobilien. Diese waren und sind die Wachstumstreiber. Das Geld fließt in Neubauten (zirka 60 Prozent) in Sanierungen und Revitalisierungen (zirka 32 Prozent) oder in Grundstücksfinanzierungen, zumeist in Verbindung mit einer Sanierung oder einem Neubau.

Das Hauptrisiko dieser Anlageform ist die zweitrangige Sicherheit

Im Gesamtmarkt ist Crowdinvesting aber bisher nicht mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Für Wohn- und Wirtschaftsimmobilien haben deutsche Finanzierungsinstitute allein im Jahr 2019 Darlehen in Höhe von rund 320 Milliarden Euro vergeben. Zwischen Crowd-Finanzierungen und Bankkrediten besteht allerdings eine Abhängigkeit, die nicht allen Anlegern bewusst ist. Beim Crowd-

Foto: gettyimages/Indysystem

Rund 456 Millionen Euro wurden 2020 in Deutschland über Crowdinvesting eingesammelt – 352 Millionen für Immobilienprojekte. Neues EU-Recht soll diese junge Form der Geldanlage beflügeln und mehr Sicherheit für Anleger schaffen.

investing handelt es sich um eine sehr „spezielle" Konstruktion.

In der gängigen Praxis des Crowdinvestings handelt es sich nicht um Unternehmensbeteiligungen, sondern ebenfalls um Kredite, die an das zu unterstützende Unternehmen vergeben werden. Allerdings sind das in der Regel zwischenfinanzierende Nachrangdarlehen – und das ist der Knackpunkt. Banken lassen sich Engagements grundsätzlich erstrangig besichern. Geht im Fall einer Schwarmfinanzierung etwa ein Bauträger in Insolvenz, werden die Ansprüche also nachrangig behandelt.

Das heißt konkret: Erst einmal erhalten Banken oder Lieferanten ihr Geld und der Crowdinvestor bekommt das, was übrig bleibt. Wie schnell eine nachrangige Investition verloren gehen kann, zeigt folgendes Rechenbeispiel: Für ein Projektvolumen von zehn Millionen Euro bringt der Bauträger selbst eine halbe Million Euro bei, die Bank gibt acht Millionen Euro, eineinhalb Millionen Euro kommen aus der Crowd. Werden am Ende zwölf Millionen Euro verteilt, machen alle drei Gewinn: Der Bauträger hat seinen Einsatz verdoppelt, Bank und Privatanleger erhalten ihr Geld plus der versprochenen Zinsen zurück. Gibt es aber nur neun Millionen Euro, kommt die Bank auf ihren Einsatz plus Zinsen. Der Bauträger hat nichts verdient, aber die Anleger müssen rund zwei Drittel ihres Einsatzes abschreiben. Das „kleine" Minus hebelt viel Kapital ins Aus.

„Ein Vorteil ist zwar, dass Investierende auch Kleinstbeträge anlegen können und damit ein gut diversifiziertes Portfolio in Immobilien und Start-ups auf- »

bauen können. Ein Nachteil ist, dass die Zwischenfinanzierung gerade bei Immobilien, aber auch bei Start-ups, häufig sehr risikoreich ist", sagt Prof. Dr. Lars Hornuf, Inhaber des Lehrstuhls für Betriebswirtschaftslehre und Finanztechnologie an der Universität Bremen, Affiliated Research Fellow am Max-Planck-Institut für Innovation und Wettbewerb sowie Mitglied des globalen CESifo Forschungsnetzwerks. Ob in dieser Anlageklasse überhaupt eine positive risikoadjustierte Rendite erwirtschaftet werden kann, sei bislang allerdings fraglich, so Hornuf.

Kleinanleger sind inzwischen von der Prospektpflicht befreit

Ursprünglich waren beim Crowdinvesting stille Beteiligungen das Mittel der Wahl. Die Engagements stießen aber immer häufiger an die Grenze von 100.000 Euro – ab dieser Grenze musste nach dem Vermögensanlagegesetz (VermAnlG) ein Verkaufsprospekt aufgelegt werden. Beteiligungsdarlehen wurden bis zum Jahr 2015 vom VermAnlG dagegen nicht erfasst.

Durch eine Bestimmung im Kleinanlegerschutzgesetz sind Schwarmfinanzierungen inzwischen von der Prospektpflicht befreit, wenn der Verkaufspreis aller vom Anbieter angebotenen Vermögensanlagen desselben Emittenten zweieinhalb Millionen Euro nicht übersteigt und der Vertrieb über eine Dienstleistungsplattform erfolgt. Stattdessen muss ab einem Emissionsvolumen von 10.000 Euro ein Vermögensanlagen-Informationsblatt erstellt und für dessen Veröffentlichung eine Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht eingeholt werden. Auch aus diesem Grund haben sich Schwarmfinanzierungen immer häufiger zur Darlehenskonstruktion entwickelt. Nach Angaben des ifo Instituts wurden etwa im Jahr 2017 rund 90 Prozent des Emissionsvolumens über Nachrangdarlehen realisiert. Auch Finanzierungsverträge beim Immobilien-Crowdinvesting sahen in den wenigsten Fällen eine erstrangige Besicherung vor. Ein ausdrücklicher Verweis auf eine erstrangige Besicherung sei damals in nur fünf Prozent der Unterlagen zu finden gewesen, heißt es.

„Ein Nachteil von Crowdinvesting ist, dass die Zwischenfinanzierung gerade bei Immobilien, aber auch bei Start-ups, häufig sehr risikoreich ist."

Prof. Dr. Lars Hornuf, Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre und Finanztechnologie an der Universität Bremen

Zwischen dem 1.8.2011 und dem 31.3.2018 kam es demnach bei insgesamt 73 von 743 Investments zu Ausfällen. Bei Immobilienfinanzierungen gab es nur eine Insolvenz. Aber Vorsicht: Das „Überleben" eines Kreditnehmers bedeutet nicht, dass sich auch die Renditeerwartungen erfüllen. Das eingesetzte Kapital kann teilweise oder ganz verloren gehen. Schon die relativ kurzen Laufzeiten deuteten darauf hin, dass es sich um einen vergleichsweise risikoreichen Eigenkapitalersatz zur Zwischenfinanzierung handele, so die ifo-Experten. Bei Immobilien liegt die durchschnittliche Mindestlaufzeit bei 20 Monaten, bei Unternehmensfinanzierungen sind es 56 Monate.

Crowdfunding-Plattformen sollen künftig einheitlich reguliert werden

Das Thema Crowdinvesting beschäftigt zurzeit auch den Bundestag. Die neue EU-Verordnung „Regulation on European Crowdfunding Service Providers" (ECSP-VO) soll bis November 2021 in nationales Recht umgesetzt werden. Crowdfunding-Plattformen, die in mehr als einem EU-Land tätig sind, sollen künftig durch einheitliche Vorschriften reguliert werden. Die Branche hatte wiederholt die bestehende Rechtsunsicherheit bei grenzüberschreitenden Investments kritisiert. Investoren sollen damit einen besseren Zugang zu Start-ups, Innovatoren und kleinen Unternehmen erhalten, zugleich aber auch besser geschützt werden.

Crowdfunding-Dienstleister müssen den Kunden künftig klarere Informationen über die potenziellen finanziellen Risiken der Projekte zur Verfügung stellen. Die neuen Vorschriften gelten für Schwarmfinanzierungen von bis zu fünf Millionen Euro mit Laufzeiten bis zu zwölf Monaten. Die ganze Wahrheit geht aber auch hier aus dem Kleingedruckten hervor. Die ECSP-VO erfasst grundsätzlich nur die Vermittlung von Krediten oder die Platzierung von übertragbaren Wertpapieren und Finanzinstrumenten. Welche Bedeutung dies für die allermeisten Konstrukte hat, wird sich bei den Beratungen erweisen. Derzeit wird in Deutschland davon ausgegangen, dass die Emission von qualifiziert-nachrangigen Darlehen nicht der ECSP-VO unterliegen soll. «

Manfred Godek, Monheim

Foto: Matej Meza

Beim Real Estate Innovations Forum stehen unter anderem die Corona-Pandemie und die Folgen für die Stadtentwicklung, aber auch die Auswirkungen des Klimawandels auf die Immobilienwirtschaft auf dem Programm (Archivbild).

Alte Hasen und junge Wilde

Die Expo Real ist nach wie vor auch ein Treffpunkt der Macher der digital Innovativen und all jener, die sich über neueste Entwicklungen informieren wollen. Ein Spaziergang durch die TechAlley und das Programm des Real Estate Innovation Forums.

Erinnern Sie sich noch an NovA3, die Halle, die auf der Expo Real 2019 weitgehend den 60 PropTechs der TechAlley und Unternehmen, die in vielfältiger Weise innovativ die digitalen Möglichkeiten nutzen, vorbehalten war? Nun, in diesem Jahr gibt es statt sieben nur fünf Hallen auf der Expo Real und die „Techies" sind zurück in die Halle A2 gezogen. Außerdem hat sich ihre Zahl verringert – statt 60 Plätze, wie 2019, stehen auf der TechAlley nur noch 30 zur Verfügung, 27 junge Unternehmen haben sich bereits registriert – und es sind nicht nur Unternehmen aus Deutschland, sondern auch aus Österreich (insgesamt fünf), aus der Schweiz und den Niederlanden (jeweils zwei).

Die Mehrzahl der Teilnehmer widmet sich dem Thema „Betreiben und Wirtschaften"

Beibehalten wurde die Unterscheidung in die fünf Kategorien „Planen und Bauen" (6), „Betreiben und Wirtschaften" (12), „Investition und Finanzierung" (3), „Vermarktung" (4) sowie „Immobilienbewertung und Marktforschung" (2). Dass die Mehrzahl sich mit dem Thema „Betreiben und Wirtschaften" befasst, verwundert nicht, wobei das Spektrum von Zugangs- und Sicherungssystemen, dem Management von Parkraum über Betriebskostenkontrolle und -optimierung bis zur Bonitätsprüfung von potenziellen »

Foto: Thomas Plettenberg, Messe München

Mieterinnen und Mietern reicht. Letzteres wird von FinCredible repräsentiert, einem jungen Unternehmen aus Österreich, das 2017 als akademisches Spin-off von Wissenschaftlern der Wirtschaftsuniversität Wien, der IMC FH Krems und der Modul Universität Wien, einer internationalen Privatuniversität, gegründet wurde. Es ist nach eigenen Angaben der erste Kontoinformationsdienst in Österreich, spezialisiert auf digitale Bonitäts- und ID-Lösungen, und bietet Vermietern, Maklern und Hausverwaltungen an, „Mieterbonität inklusive Mietbelastungsquote mit nur einem Klick zu prüfen".

60 PropTechs präsentierten sich 2019 auf der TechAlley, dieses Jahr sind es nur noch halb so viele.

FinCredible ist kein Newcomer, sondern war bereits 2019 auf der TechAlley mit dabei und hat gute Erfahrungen gemacht. „Der Andrang war für uns sogar überraschend groß, die Anfragen gingen dabei auch weit über den von uns präsentierten Anwendungsfall (Miet-Check, Bonitätsprüfung der Mieter von Immobilien auf Basis von Bankdaten) hinaus. So gab es auch die Nachfrage nach weiteren Produkten von uns, beispielsweise für Immobilienfinanzierungen oder die Überprüfung von Förderkriterien von Personen mit geförderten Mietimmobilien. Diese Anfragen konnten wir damals in dieser Breite noch gar nicht abdecken. 2021 ist jetzt der richtige Zeitpunkt dafür, und wir bieten diese Produkte bereits an", berichtet Dr. Christian Ochs, Mitbegründer und Geschäftsführer von FinCredible.

Dass diese Möglichkeit Vermieter begeistert, ist nachvollziehbar. Aber wie reagieren potenzielle Mieter darauf? „Ein Schlüssel liegt sicher in der vollständigen Transparenz. Es gibt bei uns kein Datensammeln beziehungsweise keine Bonitätsprüfung im Hintergrund, wir haben nichts zu verstecken. Wir erklären den Mietern schon im Vorfeld ganz genau, welche Informationen von uns für die Bonitätsprüfung einmalig verarbeitet werden, und zeigen den Mietern auch das Ergebnis der Bonitätsprüfung. Und der Vermieter erfährt auch nur, ob man sich die Wohnung leisten kann oder eben nicht – keine persönlichen oder finanziellen Details", erläutert Dr. Christian Ochs.

Ein noch junges Unternehmen ist Joyce Real Estate Systems aus Berlin. Das Startup wurde im Jahr 2019 gegründet und bietet im Bereich Vermietung und Vermarktung für Wohnungsbauunternehmen etwas an, was über Einzellösungen hinausgeht und alle Bereiche abdeckt. Das beginnt damit, einem Interessenten Ausstattungsvarianten vorzustellen, ihn über den Verkaufsprozess zu informieren, Termine zu buchen und zu verwalten sowie den Zugriff auf einen zentrales Dokumentenregister. Geboten wird alles, was Abläufe für den Endkunden transparent macht und verwendet dafür eine modulare Plattform, in die sich auch bereits bestehende Strukturen integrieren lassen. „Das ist kein System, das dem Kunden aufgepfropft wird, vielmehr fragen wir zunächst, wie der Datenfluss sein soll", erläutert Marc Petzold, Geschäftsführer von Joyce Real Estate. Er kommt selbst aus einem größeren Wohnbauunternehmen und weiß daher, wovon er spricht. So jung das Unternehmen ist, hat es doch schon erste Kunden in der DACH-Region überzeugt.

Ein „alter Hase" ist dagegen DagobertInvest, ein 2015 in Österreich gegründetes Crowdfunding-Unternehmen, das seit 2018 auch in Deutschland aktiv ist und „den gesamten DACH-Raum als seinen Kernmarkt sieht", wie Andreas Zederbauer, Co-Founder und CEO des Unternehmens, ausführt. „Für uns ist die Expo Real eine gute Möglichkeit, Immobilienentwickler persönlich zu treffen. Ein weiterer Grund ist der Austausch über digitale Innovationen im Bereich Baufinanzierung." Warum sie sich auf der TechAlley präsentieren? „Wir sehen uns als junges, dynamisches Team, das noch immer rasant wächst – zumindest den Start-up-Spirit haben wir nicht aufgegeben. Da Crowdinvesting auch noch als junges Finanzierungsinstrument gilt, fühlen wir uns auf der TechAlley am besten platziert."

Die zunehmenden Möglichkeiten, im Homeoffice zu arbeiten, verändern Büromärkte

In Halle A2 befindet sich auch das Real Estate Innovation Forum (A2.450), das – wie der Name schon sagt – vor allem innovativen Entwicklungen gewidmet ist. Auch hier steht das Thema Corona-Pandemie auf der Agenda, vor allem die Frage „Wie nachhaltig wirkt Corona?", und zwar sowohl auf das Verhalten der Menschen als auch auf die künftige Stadtentwicklung und auf einzelne Immobilien (Montag, 11. Oktober 2021, 10-11:30 Uhr). Doch nicht nur die zunehmenden Möglichkeiten, im Homeoffice zu arbeiten, verändern die Büromärkte, auch die Ansprüche der jungen, digital-affinen Generationen an ihren Arbeitsplatz und an das Leben ändern sich („Flexibel, vernetzt, partizipativ: Future of Work – Future of Office", Montag, 11. Oktober 2021, 12-13 Uhr). Corona hatte nachhaltigen Einfluss auch auf das Hotelgewerbe, nicht nur durch die Lockdowns. Auch in diesem Segment beschleunigte

Fotos: Thomas Plettenberg, Messe München; Felicitas Matern

„Wir sehen uns als junges, dynamisches Team, das noch immer rasant wächst. Da Crowdinvesting auch noch als junges Finanzierungsinstrument gilt, fühlen wir uns auf der Expo Real auf der TechAlley am besten platziert."

Andreas Zederbauer, Co-Founder und CEO von DagobertInvest

sich die Digitalisierung auf vielen Ebenen gleichzeitig: bei der Gästebetreuung, der Personalplanung sowie beim Bau oder Umbau der jeweiligen Immobilie („Assetklasse Hotel: Covid-19 macht innovativ", Dienstag, 12. Oktober 2021, 16-17 Uhr).

Der Nachmittag des ersten Messetages (11. Oktober 2021) ist den Start-ups gewidmet, der Frage, wie sie das notwendige Startkapital finden (13-14:30 Uhr), wer die neuen Treiber von Innovationen sind (15-16 Uhr) und vor welchen Herausforderungen Start-ups stehen, die bereits die ersten Schritte in Richtung Markt gegangen sind und weiterwachsen wollen (16:30-17:30 Uhr).

Vor allem die Wohnungswirtschaft ist in Anbetracht des Klimawandels gefragt, Bestandsbauten anzupassen: „Aus Alt mach Smart für gutes Klima" (Dienstag, 12. Oktober 2021, 11:30-12:30 Uhr) befasst sich mit der Frage, warum die Sanierungsquote nach wie vor zu niedrig ist und wie sie sich erhöhen lässt. Aber nicht nur Bestandsbauten stehen im Fokus, auch beim Neubau ist Umdenken angesagt, um Ressourcen zu schonen und damit am Ende des Lebenszyklus eines Gebäudes nicht enorme Kosten für die Entsorgung entstehen. Das Konzept heißt „Cradle2-Cradle" und geht davon aus, dass man auch „Am Rückbau verdienen" kann (Dienstag, 12. Oktober 2021, 13-14 Uhr).

Betrachtet man die Start-ups der TechAlley, aber auch viele digitale Lösungen für die Immobilienwirtschaft, so fällt auf, dass sehr häufig die Wohnungswirtschaft im Fokus steht. Da ist die Rede von neuen Services und Ertragsmöglichkeiten, doch ob immer Flagge Ladung deckt, ist eine offene Frage. „Digitalisierung der Wohnungswirtschaft – was bringt es wem?" dürfte daher eine recht spannende Diskussion werden (Dienstag, 12. Oktober 2021, 14:30-15:30 Uhr). Hinzu kommt, dass oftmals Einzellösungen für einen bestimmten Bereich nicht mit den digitalen Lösungen in anderen Bereichen „harmonieren". Hier besteht noch Handlungsbedarf, um „Von Silolösungen zu Ökosystemen" zu kommen (Mittwoch, 13. Oktober 2021, 10-11 Uhr). «

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

Der Arbeitsplatz der Zukunft dient Kommunikation und Teamplay

Eine Vermietungsleistung von knapp drei Millionen Quadratmetern wurde im Jahr 2013 noch bejubelt, nachdem die Märkte sich mühsam aus der Finanzkrise gekämpft hatten. So schlecht sind die Zeiten aus Sicht der Immobilienwirtschaft also gar nicht. Zumal auch das Leerstandsniveau aktuell weit unterhalb der Werte nach der Finanzkrise liegt. Allerdings ist ein neuer Faktor ins Spiel gekommen. Mit der Pandemie wurde quasi über Nacht das Homeoffice zwangsweise zur gelebten Realität. Technisch mittlerweile lösbar, wurde es nun auch kulturell akzeptiert. Das Homeoffice führte zu einer Unsicherheit am Markt, die bis heute anhält. Obwohl Konjunkturbarometer wie der ifo-Geschäftsklimaindex seit Monaten von Optimismus geprägt sind, zögern viele Unternehmen immer noch bei der Suche nach neuen Büroflächen. „Wie viel Büro brauche ich noch?“, ist die meistgehörte Frage der letzten Monate.

Die Spreizung der Optionen ist groß. Twitter will nur noch „remote“ arbeiten. SAP bietet maximale Flexibilität für die Mitarbeitenden – sie entscheiden selbst, ob und wie oft sie im Büro arbeiten. Selbst deutsche Traditionsunternehmen wie die Allianz oder die Helaba wollen 40 Prozent beziehungsweise 50 Prozent der Arbeit ins Homeoffice verlegen. Auf der anderen Seite zeigen Beispiele wie Netflix, Goldman Sachs oder Amazon, dass es auch Unternehmen gibt, die das Homeoffice nur als Ausnahme akzeptieren wollen.

Die Unternehmenskultur spielt eine entscheidende Rolle

Was lässt sich aus der deutschen Marktrealität für die Zukunft des tradierten Büros gegenüber dem Homeoffice ableiten? Schauen wir zunächst auf die Branchenzugehörigkeit. Es gibt Wirtschaftszweige, die mit strukturellen Problemen und mit einem massiven Kostendruck kämpfen. Die Automobilindustrie gehört ebenso dazu wie die Versicherungen. Da kommt das Homeoffice gerade recht, lassen sich doch auf diese Weise Flächenkosten einsparen. Ob die Rechnung aufgeht, wird sich noch zeigen, denn in diesen Branchen ist damit zu rechnen, dass die Gewerkschaften oder gar die Regierung in ihrem Regulierungsdrang eine Kostenbeteiligung durchsetzen werden, und zwar sowohl für die Nutzung der privaten Flächen als auch für deren Ausstattung. Spätestens dann, wenn auch daheim alle Arbeitsschutzrichtlinien eingehalten werden müssen, wird das Homeoffice teurer sein als ein Büroarbeitsplatz.

Auf der anderen Seite gibt es die Wachstumsbranchen. Technologieunternehmen gehören dazu, ebenso Life Science. Wer sehr viele Menschen einstellt, tut sich leichter, wenn nicht für jeden gleich ein Büro zur Verfügung stehen muss. Aber das Mitarbeiterwachstum ist bei diesen Unternehmen größer als der Flächeneinspareffekt pro Person. Im Ergebnis und in absoluten Zahlen wachsen die Büroflächen dieser Unternehmen.

Ein weiteres Muster leitet sich aus der Art der Tätigkeit ab. Programmiererinnen oder Versicherungssachbearbeiter arbeiten überwiegend allein. Bei guter Internetverbindung ist ein hoher Homeoffice-Anteil problemlos umsetzbar. Wer innovativ sein will, denkt anders. „Wir machen hier Teamsport“ hat etwa Adidas-Chef Kasper Rorsted zu Protokoll gegeben. Kreativität und Innovation entstehen am besten in der persönlichen Interaktion. Dafür ist ein gut gestaltetes Büro ein guter Ort.

Die Unternehmenskultur spielt eine entscheidende Rolle. Wer seine Mitarbeitenden unter Kontrolle haben möchte, hat sie gern in Sichtweite. Unternehmen, die wie Netflix großen Wert auf Teamplay und häufiges Feedback der Mitarbeitenden legen, zieht es ebenso ins Büro. Böse Zungen behaupten in dem Zusammenhang, dass ausgeprägte Feedback-Kultur der Mitarbeitenden untereinander auch eine Form der sozialen Kontrolle ist und deshalb Homeoffice-Lösungen häufig abgelehnt werden.

Nicht zuletzt spielen die Präferenzen der Mitarbeitenden eine Rolle. Der Kampf um Talente wird sich verstärken. Somit werden sich die Unternehmen viel stärker als in der Vergangenheit an den Interessen

SAP bietet maximale Flexibilität für die Mitarbeitenden – sie entscheiden selbst, ob und wie oft sie im Büro arbeiten.

2021 wird kein gutes Jahr für die Bürovermietung in Deutschland. Wie schon 2020 werden in den sieben Immobilienhochburgen wohl weniger als drei Millionen Quadratmeter neu vermietet. Ein Blick auf die deutsche Marktrealität.

ihrer Beschäftigten orientieren. Weil sie es müssen, um attraktiv zu sein, aber auch, weil sich wohlfühlen bei der Arbeit die Menschen zufriedener und produktiver macht. Erstaunlicherweise sind es nicht die Jungen der Generationen Y und Z, die voll flexibel von überall auf der Welt arbeiten möchten, zumindest nicht durchgängig. Wer jung ist, lebt eher allein und städtisch beengt, hat es nicht weit zum Büro und freut sich über soziale Kontakte am Arbeitsplatz. Die Generation X hingegen, also die Ü40er, macht es sich gern bei der Familie im Eigenheim am Stadtrand bequem und freut sich über die eingesparte Pendelzeit. Insofern hat auch die Altersstruktur der Mitarbeitenden einen Einfluss auf die zu erwartenden Homeoffice-Regelungen.

Trotz mancher Extrempositionen definiert der weitaus größte Teil der Unternehmen einen, zwei oder drei Tage Homeoffice als richtig. Doch in dieser Umsetzung liegt eine große Herausforderung. Denn aktuell besteht noch mehr als die Hälfte des deutschen Bürobestands aus privaten Einzel- und abgeschlossenen Gruppenbüros, also aus Büroformen, die konzentrierte Einzelarbeit fördern. Diese wird aber vermehrt zu Hause stattfinden. Das Büro muss in Zukunft viel mehr Flächen für Kommunikation und Zusammenarbeit bereithalten. Auch Identität und Zugehörigkeit entsteht in vielen traditionellen Büros nicht. Die Büros müssen sich verändern. Denn wenn ich nicht mehr ins Büro kommen muss, wie kann es dann so attraktiv werden, dass ich hingehen will? Ich persönlich kenne einige Büros, in die ich nicht zurückkehren möchte. «

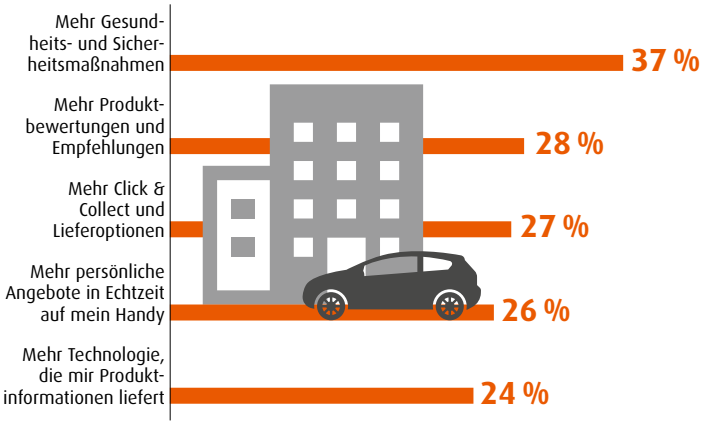
Stephan Leimbach, Jones Lang LaSalle, Frankfurt/M.

Die schöne neue Welt des Einkaufens

Wer wissen will, was der Handel in den nächsten Jahren treiben wird, sollte neben den USA seinen Blick vor allem nach Asien wenden. In China, Hongkong, Japan und Singapur hat die neue Welt des Shoppings schon längst Einzug gehalten. Extrem beliebt und effizient ist in Asien das dichte Netz der so genannten Convenience-Stores (C-Stores), wie beispielsweise von 7-Eleven. Diese lokalen „Retailment"-Center sind überall zu finden und dienen als Treffpunkt, Bank, Abholcenter für Post und Online-Bestellungen. Ein Mini-Supermarkt und warme Snacks ergänzen das Angebot. Inzwischen hat sich 7-Eleven auch mit E-Commerce-Unternehmen wie Zalora und Lazada verbunden. Zalora ist „Asia's Online Fashion Destination" und deckt als Plattform für Mode, Lifestyle und Sport mit über 1.000 Marken und rund 100.000 Artikeln pro Land ein breites Angebot ab, agiert aber im Einkauf, Marketing und beim Kundenservice sehr lokal. So sind sie nah an den Kundinnen und Kunden und die Distribution funktioniert schnell.

Top-Gründe für **Online-Shopping**

Die Top-5-Optionen, die sich Konsumenten beim **Einkaufen vor Ort** wünschen



Quelle: „Future of Commerce"-Studie, OMD/OCG

Auch in den stationären asiatischen Supermärkten zeigt sich die Zukunft immer klarer: Die japanische Einzelhandelskette H2O plant gerade die Einführung von Smart Carts der neuseeländischen Firma Imagr in ihren 152 Filialen. Diese autonomen Einkaufswagen werden Kunden, basierend auf ihren bisherigen Nutzerdaten, durch das Geschäft leiten. Mit „Eli" entwickelte die südkoreanische Discounterkette e-mart ihren eigenen autonomen Einkaufswagen, und Alibaba-Konkurrent DJ.com bietet Smart Carts an, die den Kunden folgen und Zahlungen in seinen 7Fresh-Geschäften automatisch registrieren. Kassen mit Personal werden seltener, Self-Check-out und Take & Go beliebter.

Neues Nutzerverhalten: Snacks, Sofortlieferung, ausgefallene Stores

Vorreiter hierbei ist die Hangzhou Wahaha Group. Sie setzt auf Deep Learning, maschinelles Sehen und biometrische Identifizierung. Verlässt der Kunde das Geschäft, wird der zu zahlende Betrag von seinem Konto bei Alipay abgebucht. Ebenfalls sehr erfolgreich in diesem Bereich sind BingoBox und Alibaba. In den USA testet Amazon in den Amazon-fresh-Märkten dieses Prinzip. Beim Thema Lieferservice hat China ebenfalls die Nase vorn. Während Amazon sich als Ziel für die Zukunft die 15-Minuten-Lieferung ab Bestellung vorgenommen hat, liefert Hema, Alibabas automatisierte Einzelhandelskette, im Umkreis von knapp drei Kilometern innerhalb von 30 Minuten dank seines engmaschigen Filialnetzes.

Auch im Westen hat sich das Nutzerverhalten geändert. Peter Lammers, Experte für Ernährung und Agrar bei der Unternehmensberatung FTI-Andersch, sieht folgende Punkte als zentral an:

Um im digitalen Zeitalter zu überleben, müssen sich stationäre Geschäfte und Shopping-Center neu erfinden. Künstliche Intelligenz wird alle Dimensionen des Handels, von der Produktion bis zur Schnittstelle zum Kunden, verändern. Eine kurze Zeitreise in die neue Welt des Shoppings.

- **Snackification:** Das Prinzip Frühstück-Mittagessen-Abendessen löst sich immer mehr auf, wir essen zukünftig häufiger und dafür kleinere Portionen.
- **Ghost Kitchen:** Statt selbst zu kochen, bestellen wir Essen. In den USA haben viele Gastronomen bereits „Dark Kitchens" oder „Cloud Kitchens" eingerichtet, also Küchen, die sich ausschließlich auf das Liefern oder Mitnehmen von Gerichten spezialisiert haben.
- **Regionale Identifikation:** Wir interessieren uns mehr für das, was wir essen und wo es herkommt.
- **One-Stop-Shops:** Shop-in-Shop-Konzepte, ausgefallene Stores, Geschäfte, die Erlebnisse bieten, nehmen zu.
- **Sofortlieferung:** Obwohl die Lebensmittelgeschäfte seit Covid Fortschritte machten, läuft es noch nicht rund. Start-ups wie „Flaschenpost" oder „Gorillas" dagegen liefern innerhalb weniger Stunden oder sogar Minuten.

Der Siegeszug der Shopping-Center begann in den USA. Inzwischen befinden sich die fünf größten Einkaufszentren in Asien. Die größte Mall ist die New South China Mall in Dongguan mit 2,9 Millionen Quadratmetern. Auch hier haben Big Data, KI und Co. längst Einzug gehalten. Themen wie Omnichanneling, Bots und dynamische Preisgestaltung sind dort Alltag. In den USA und Europa dagegen befinden sich die Center an einem Wendepunkt, konstatiert das Beratungsunternehmen McKinsey. Megatrends, wie der demografische Wandel, die zunehmende Urbanisierung, die immer kleineren Wohnungen in den Städten und der Wunsch nach Leben-Arbeiten-Wohnen und Einkaufen in fußläufiger Nähe, führen dazu, dass es den Besuchern nicht mehr in erster Linie ums Einkaufen geht: Sie möchten Erlebnisse, die weit über das traditionelle Einkaufen hinausgehen, und Orte, wo sich Konsum, Genuss und Erlebnis verbinden.

Innenstädte gleichen sich von Antwerpen bis Wien. Filialisten dominieren das Bild. Das könnte sich durch die sinkenden Mieten nun ändern. Bislang konnten sich kleine Betreiber und Anbieter alternativer Konzepte die Innenstadt nicht leisten. Pop-up-Stores, individuelle Geschäfte, Kitas, betreute Indoorspielplätze, Makerspaces oder kleine Themen-Cafés und Bars, die zugleich Atelier oder Kreativfläche sind, könnten anstelle der x-ten Filiale einer Kette einziehen. „Als Herzstück der Stadt hat die Innenstadt sowohl einen wirtschaftlichen als auch einen soziokulturellen Wert, der über die Jahre zu oft außer Acht gelassen wurde", sagt Stefan Schillinger, Managing Partner des Münchner Immobilienentwicklers und Asset Managers Accumulata Real Estate Group.

Mixed-Use-Gebäude als Chance zur kreativen Umnutzung

Der Bekleidungseinzelhandel ist stark umkämpft. Hier können kreative Umnutzungen Chancen bieten, wie das neue Peek-&-Cloppenburg-Gebäude in Mannheim beweist. Ursprünglich als Retail-Gebäude geplant, wurde die Immobilie nun als Mixed-Use-Gebäude entwickelt. Auf 6.200 Quadratmetern entstehen bis Ende 2022 zusätzlich zu den Shoppingflächen von Peek & Cloppenburg innovative Workspaces in den Etagen zwei bis vier, die das Trio-Gebäude zu einem Ort des Handels und einem Forum für Kreativität werden lassen. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

casavi | Vernetzt arbeiten. Einfach verwalten.

Hybride Versammlungen mit **casavi**

- ✓ Von der **Planung** bis zum **Protokoll** – einfach integriert in das casavi **Vorgangsmanagement**
- ✓ Beliebige Teilnehmerzahl, Beschlussniederschriften, automatische Auszählungen und Vertretungsmanagement
- ✓ **Zuverlässig** und **rechtssicher** mit den Experten für hybride Versammlungen entwickelt

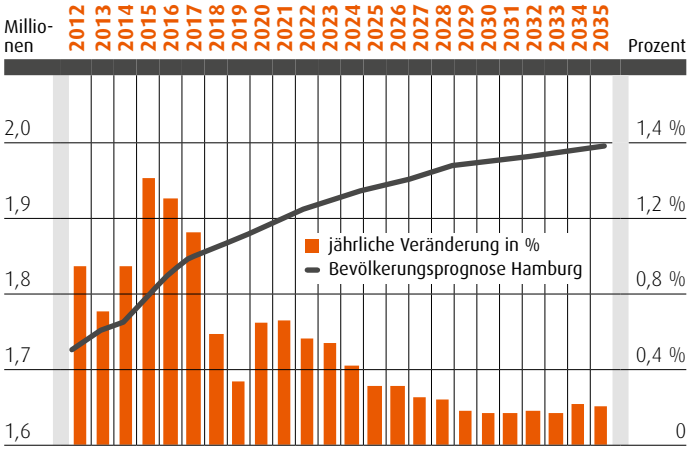
Alle Infos auf casavi.de/meet

casavi.de | In Kollaboration mit VULCAVO

Hamburg – Wohnen in der Hansestadt

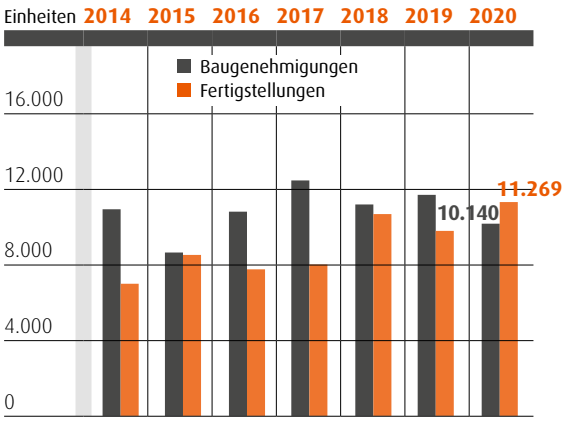
Bevölkerungszahlen

Im Zeitraum der letzten zehn Jahre konnte in Hamburg ein Bevölkerungszuwachs von 8,9 Prozent verzeichnet werden. Dabei sind in der Hansestadt sowohl die Zuzüge als auch die natürliche Bevölkerungsentwicklung positiv. Zukünftig scheint sich das prozentuale jährliche Wachstum jedoch abzuflachen (2021-2035).



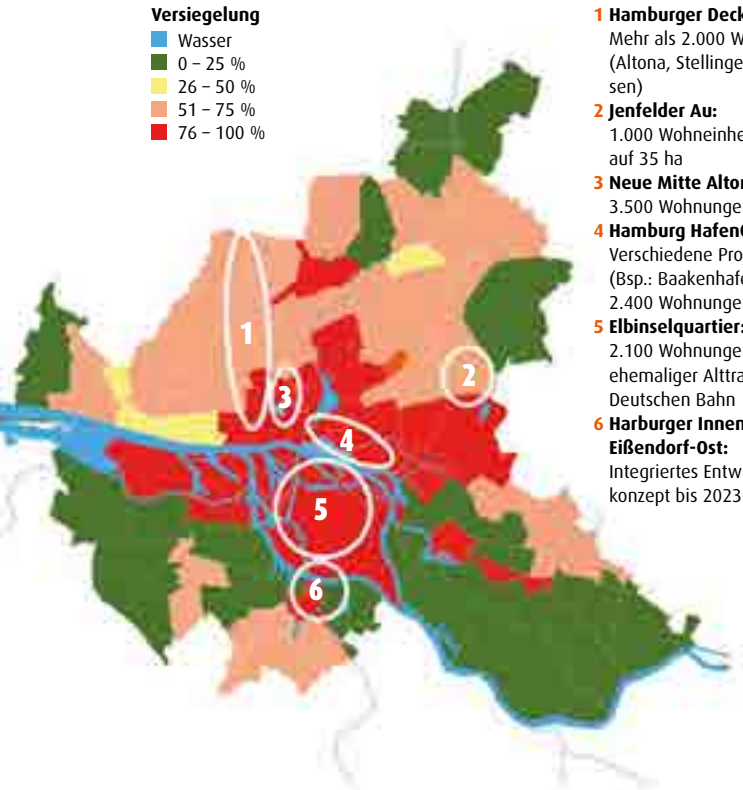
Bautätigkeit

Die Stadt Hamburg versucht durch verschiedene Initiativen, wie zum Beispiel den „Vertrag für Hamburg", der hohen Nachfrage gerecht zu werden. Infolgedessen konnte im Jahr 2020 auch erstmals die Anzahl der Fertigstellungen die der Baugenehmigungen überschreiten.



Wohnraumpotenziale in Hamburg – zwischen Eigenheimwunsch und Bodenversiegelung

Der hohe Bedarf an Wohnflächen in der Hansestadt zeigt sich ebenfalls an den zahlreichen Bauprojekten und Quartiersentwicklungen. Die neuen Entwicklungen, gekoppelt mit der anhaltend hohen Bauintensität, spiegeln sich deutlich in einem erhöhten Anteil der versiegelten Fläche innerhalb der Stadtstrukturen wider. Nichtsdestotrotz liegt Hamburg im Ranking des Versiegelungsgrades im Vergleich mit anderen deutschen Städten lediglich auf Rang 15 (Platz 1: München), und die neuen Projekte, wie der Hamburger Deckel, planen ausreichend Grün- und Ausgleichsflächen ein.

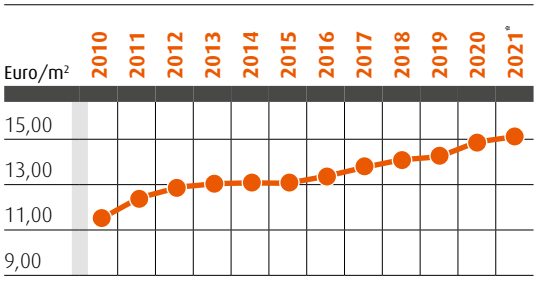


1 **Hamburger Deckel:** Mehr als 2.000 Wohnungen (Altona, Stellingen, Schnelsen)
2 **Jenfelder Au:** 1.000 Wohneinheiten auf 35 ha
3 **Neue Mitte Altona:** 3.500 Wohnungen auf 75 ha
4 **Hamburg HafenCity:** Verschiedene Projekte (Bsp.: Baakenhafen mit 2.400 Wohnungen)
5 **Elbinselquartier:** 2.100 Wohnungen auf 47 ha ehemaliger Alttrassen der Deutschen Bahn
6 **Harburger Innenstadt/ Eißendorf-Ost:** Integriertes Entwicklungskonzept bis 2023

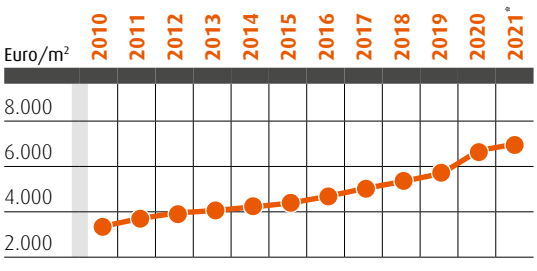
Mieten und Kaufpreise

Der hohe Bevölkerungszuwachs und steigende Haushaltszahlen führen zu einer hohen Nachfrage nach urbanem Wohnraum. Auf dem Vermietungsmarkt ist hingegen eine moderatere Entwicklung des Preisniveaus zu erkennen. Der Anstieg der Spitzenmiete betrug in den letzten fünf Jahren knapp 14 Prozent. Im Vergleich dazu stiegen die Spitzenkaufpreise für Neubau-Eigentumswohnungen im gleichen Zeitraum um 65 Prozent an. Dabei scheint der Wohnimmobilienmarkt nicht durch die Covid-19-Pandemie ausgebremst worden zu sein. Die Spitzenkaufpreise für ETW im Neubau in den letzten Jahren stiegen rasant auf 16.500 Euro/m² an.

MIETEN (Erstbezug Durchschnitt)



KAUFPREISE EIGENTUMSWOHNUNGEN (Erstbezug Durchschnitt)



* 1. Halbjahr

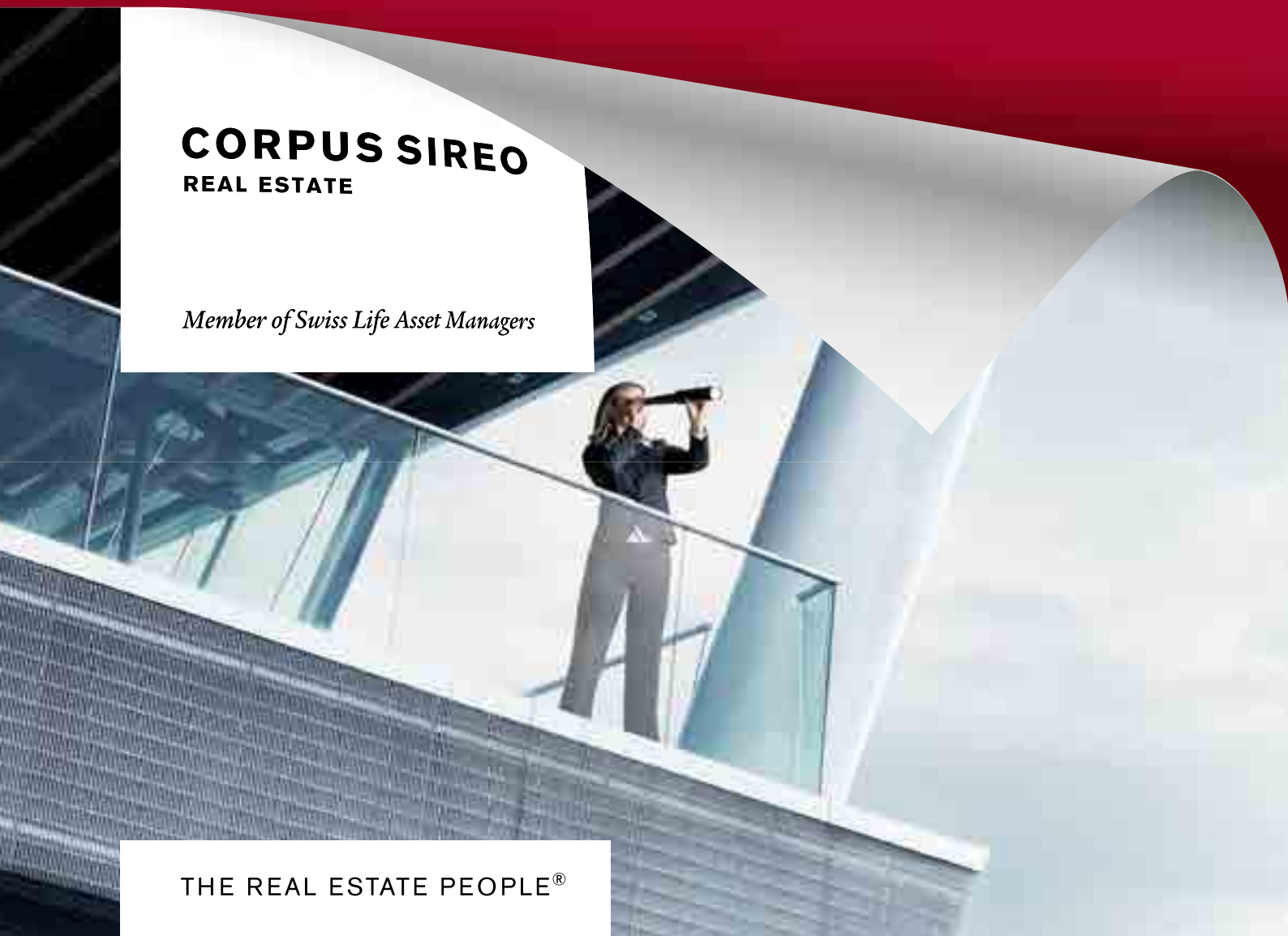
Quellen: Catella Research, Geoportal Metropolregion Hamburg, Umwelt Bundesamt, GDV:, , RIWIS, Oxford Economics, Statistisches Bundesamt, © greens87. Stock.adobe.com

SwissLife
Asset Managers

Aus Corpus Sireo wird Swiss Life Asset Managers

Gleiche Ansprechpartner – und noch viel mehr!

Wir bieten Ihnen einen einzigartigen Zugang zum europäischen Immobilienmarkt und profundes Wissen aus mehr als 160 Jahren Erfahrung. Profitieren Sie von europäischen Investment- und Management-Lösungen zu Ihrem Vorteil. Mit verwalteten Immobilien im Wert von über 100 Mrd. EUR ist Swiss Life Asset Managers aktuell einer der größten institutionellen Immobilieninvestoren Europas. Für unsere Kunden agieren wir transparent, smart, effizient und verlässlich. Machen auch Sie sich diese Stärken zu Nutze, wenn es um Ihre Immobilien-Entscheidungen geht.



Mit der Kraft der Sonne: ein föderaler Flickenteppich

Auch wenn wir es nach dem Sommer 2021 nicht glauben: Deutschland ist ein Sonnenland, gebietsweise scheint die Sonne mehr als 1.000 Stunden im Jahr vom Himmel. Diese Energie in Wärme und Strom umzuwandeln, wäre ein Baustein, um die Klimaziele der Bundesregierung voranzubringen. Denn aktuell sind viele Potenziale ungenutzt: Laut einer Studie des Stromanbieters Lichtblick wäre auf deutschen Dächern Platz für fünf Mal mehr Solarstromerzeugung. Deshalb gibt es immer häufiger Forderungen nach einer allgemeinen Solaranlagenpflicht. Nachdem einige Bundesländer bereits erste Schritte in Richtung Installationspflicht von Photovoltaikanlagen auf Dächern gegangen sind, gibt es nun einen Vorstoß auf Bundesebene.

Schon im Juli hatte Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier (CDU) eine Bundespflicht zur Installation von Solaranlagen auf öffentlichen und privaten Gebäuden angeregt, nun will die Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen mit einem neuen Gesetz Tatsachen schaffen. „Die durch den Klimawandel verursachten Naturkatastrophen in Deutschland und der Welt führen die Dringlichkeit von Maßnahmen gegen die Klimakrise deutlich vor Augen“, leitet die Fraktion Bündnis 90/Die Grünen ihren Gesetzentwurf zur Beschleunigung des Ausbaus von Solaranlagen zur Stromerzeugung auf Gebäuden ein. Sie will, dass Eigentümerinnen und Eigentümer von Neubauten ab Mitte nächsten Jahres verpflichtet werden, auf Dachflächen Solaranlagen zur Stromerzeugung zu installieren und zu betreiben. Diese Regelung soll auch für Bestandsbauten gelten, bei denen das Dach saniert wird.

Die Immobilienbranche sieht derartige Forderungen skeptisch. ZIA-Präsident Andreas Mattner verweist zum Beispiel darauf, dass eine Solaranlagenpflicht das Bauen und auch die Modernisierung des Gebäudebestands verteuert, sollte die Pflicht auch bei Altbauten gelten. Laut dem Eigentümerverband „Haus & Grund“ Baden-Württemberg verursacht eine Solaranlage Mehrkosten von 13.000 bis 15.000 Euro beim Bau eines Einfamilienhauses. Diese amortisierten sich erst nach 15 bis 20 Jahren – und damit womöglich zu einem Zeitpunkt, wenn die Anlage gar nicht mehr funktionstüchtig sei, meint der Verband. Ein weiterer Kritikpunkt ist der bezahlbare Wohnraum: Mieter müssten durch die Solaranlagenpflicht teilweise mit höheren Wohnnebenkosten rechnen. Dabei kommt es darauf an, ob der Strom aus der Photovoltaikanlage in einem Mietshaus den Mietern zugutekommt oder nicht. Ist dies der Fall, können Gebäudeeigentümer die Installationskosten als Modernisierung anrechnen und auch die Betriebskosten der PV-Anlage auf die Mieter umlegen. Wird der Strom komplett ins Netz eingespeist, geht das nicht.

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Damit Deutschland bis 2050 klimaneutral wird, machen immer mehr Bundesländer Solaranlagen zum Standard. Auch bundesweit sind solche Regelungen im Gespräch. Die Grünen haben einen Gesetzentwurf dazu im Bundestag eingebracht.

Ungenutztes Potenzial: Laut einer Studie des Stromanbieters Lichtblick wäre auf deutschen Dächern Platz für fünf Mal mehr Solarstromerzeugung.

BADEN-WÜRTTEMBERG

Das Land ist Vorreiter im Klimaschutz

In einigen Bundesländern ist das, über was aktuell bundesweit diskutiert wird, bereits Realität. Vorreiter in Sachen Klimaschutz ist aktuell Baden-Württemberg. Das Bundesland möchte bereits bis 2040 klimaneutral sein und hat deshalb als erstes Flächenland eine Pflicht zur PV-Nutzung auf Hausdächern erlassen. Ab dem 1. Januar nächsten Jahres muss jedes Nicht-Wohngebäude mit Solarpaneelen bestückt sein, ab 1. Mai 2022 soll die Pflicht für jeden Neubau gelten. Und ab dem 1. Januar 2023 gilt die Regelung auch bei einer „grundlegenden" Dachsanierung von Bestandsgebäuden.

Außerdem muss auf neu gebauten Parkplatzanlagen mit mehr als 75 Stellplätzen Solarstrom erzeugt werden. Alternativ sieht das baden-württembergische Klimaschutzgesetz vor, dass die Dächer an Dritte verpachtet werden können, damit diese dort eine PV-Anlage installieren können. Das baden-württembergische Umweltministerium schätzt die Kosten für eine durchschnittliche Solaranlage auf 10.000 Euro – und hält diese Investition für verhältnismäßig, da die Eigentümer den Strom selbst nutzen oder gegen eine Vergütung ins Netz einspeisen können.

Neben der breit angelegten Solaranlagenpflicht sollen in Baden-Württemberg auch Gründächer einen wesentlichen Beitrag zu mehr Umwelt- und Klimaschutz leisten. Die neue grün-schwarze Landesregierung will außer Stadtgrün, Parks und Grünanlagen auch Gebäude und ihre Dächer naturnäher gestalten und die Flächen dadurch resilienter gegen den Klimawandel machen. Tiere und Pflanzen sollen mehr Lebensraum bekommen und die Biodiversität gefördert werden. Begrünte Dächer sorgen zudem für ein besseres Mikroklima. Und ganz wichtig in Zeiten von vermehrten Starkregenereignissen: Sie fangen Wasser auf, bilden einen natürlichen Puffer und verhindern oder verzögern damit eine Überlastung des öffentlichen Kanalnetzes. Vorschriften zu Gründächern sind allerdings nichts Neues: Viele Städte haben bereits ihre Bauvorschriften für Flachdachbauten so angepasst, dass bei Dächern mit einer Neigung bis maximal 15 Grad eine Dachbegrünung zwingend erforderlich ist. »

Berlin Hyp

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL Stand B2.314

Nachhaltig gehen wir in unsere Zukunft.

Wir tragen Verantwortung für die Menschen, die mit und für uns arbeiten, unsere Projekte und unsere Ziele. Wir möchten unsere Zukunft achtsam gestalten, dabei schonen wir die Ressourcen unserer Umwelt. Das ist unser Versprechen.

www.berlinhyp.de

Finanzgruppe

NIEDERSACHSEN

Einiges geplant, noch nichts entschieden

Niedersachsen will erneuerbare Energien ebenfalls weiter voranbringen. Dafür will das Land die Bauordnung ändern, entschieden ist aber noch nichts. Laut dem Gesetzesentwurf müssten Dächer von Gewerbeimmobilien zukünftig mindestens zur Hälfte mit Photovoltaikanlagen bestückt werden. Gelten würde die Regelung für Neubauten ab 75 Quadratmeter Dachfläche.

Außerdem sollen Bauherren bei der Planung neuer Wohngebäude künftig sicherstellen, dass sich Solaranlagen auf dem Dach zumindest nachrüsten lassen. Nur in Ausnahmefällen könne die Pflicht entfallen.

BERLIN

Solarpflicht für Dächer mit mehr als 50 m²

Ein „Solargesetz“ gibt es zukünftig in der Hauptstadt: Der Berliner Senat hat im Juni eine PV-Pflicht beschlossen. Diese greift für alle Neubauten und nach wesentlichen Umbauten von Dächern im Gebäudebestand, die eine Nutzfläche von mehr als 50 Quadratmetern haben. Die Regelung gilt ab 2023 und kann auch durch Dritte erfüllt werden. Die Photovoltaikanlagen müssen dabei mindestens 30 Prozent der Nettodachfläche bedecken.

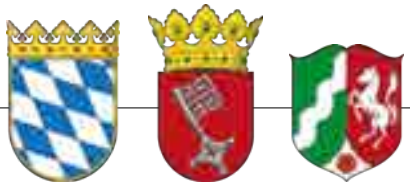
Alternativ gibt es für Wohngebäude verschiedene Mindestanforderungen: Bei maximal zwei Wohnungen müssen Photovoltaikanlagen mit zwei Kilowatt installiert werden, drei Kilowatt sind es bei Wohngebäuden mit drei bis fünf Wohnungen und sechs Kilowatt bei sechs bis zehn Wohnungen. Außerdem können die Sonnenkollektoren auch an der Gebäudefassade installiert werden. Und anstatt einer PV-Anlage zur Stromerzeugung umfasst die Regelung auch Solarthermieanlagen, mit deren Energie Wärme erzeugt werden kann, um etwa Wasser zum Duschen zu erwärmen.

STADTSTAAT HAMBURG

Erste Großstadt mit Gründachstrategie

Als erstes Bundesland hat der Stadtstaat Hamburg eine Solaranlagenpflicht beschlossen: Der Senat der Hansestadt hat Ende 2020 eine Rechtsverordnung zum Klimaschutzgesetz auf den Weg gebracht. Ab 2023 müssen demnach alle Dächer im Neubau mit einer PV-Anlage ausgestattet sein. Für Bestandsgebäude, bei denen das Dach erneuert wird, greift die Regelung ab 2025. Eine Mindestgröße für die Solaranlagen gibt es nicht. Und die Verordnung sieht auch Ausnahmen vor: Falls sich die Investition in den Ökostrom nicht nach 20 Jahren amortisieren sollte, entfällt die Solarpflicht. Gleiches gilt, wenn die Installation der Solaranlage technisch nicht realisierbar ist.

Auch bei Gründächern ist Hamburg Vorreiter: Als erste Großstadt hat die Hansestadt eine umfassende Gründachstrategie ins Leben gerufen. Das Ziel ist, mindestens 70 Prozent der Neubauten und Flachdächer von Bestandsgebäuden zu begrünen – insgesamt sollen so 100 Hektar grüne Dachflächen entstehen. Bis 2024 unterstützt die Behörde für Umwelt, Klima, Energie und Agrarwirtschaft das Projekt mit drei Millionen Euro.



BAYERN, BREMEN, NRW

Hier wird noch diskutiert

Auch viele weitere Bundesländer diskutieren derzeit darüber, ob und inwiefern sie Solaranlagen oder auch andere Maßnahmen zum Klimaschutz im Gebäudebereich verbindlich festlegen. In mehreren Ländern sind die Überlegungen schon relativ konkret. Bayern wollte eigentlich bereits eine solche Verordnung erlassen haben. Ministerpräsident Markus Söder (CSU) hatte im Sommer vergangenen Jahres angekündigt, dass eine Photovoltaik-Pflicht ab 2022 kommen werde. Aber die Landesregierung arbeitet aktuell noch an Details der geplanten Regelungen.

Auch Bremen ist noch nicht so weit: Im Stadtstaat gibt es ebenfalls das Ziel, Solaranlagen zunächst für Neubauten und später auch bei Dachsanierungen zur Pflicht zu machen. Aber in Bremen fehlt es ebenfalls noch an konkreten Plänen und an der Umsetzung. Beschlossen hat der Senat indes eine Dachbegrünung: Bei Neubauten mit Flachdächern ab einer Größe von 100 Quadratmetern ist ein grünes Dach Pflicht.

In Nordrhein-Westfalen hat Bauministerin Ina Scharrenbach (CDU) Ende 2020 zwar keine Pflicht für Solaranlagen auf Gebäudedächern angekündigt, aber Photovoltaik soll zukünftig auf Parkplätzen mit mehr als 25 Stellflächen rechtlich vorgeschrieben werden.

FÖRDERMÖGLICHKEITEN

AUCH HIER EIN FÖDERALER FLICKENTEPPICH

Genauso wie bei den rechtlichen Bestimmungen zu Solaranlagen oder Gründächern ergibt sich auch bei den Fördermöglichkeiten der einzelnen Maßnahmen derzeit ein uneinheitliches Bild in den Bundesländern. Grundsätzlich steht es jedem Bundesland frei, die Nutzung von Photovoltaik finanziell zu unterstützen – die meisten Länder haben entsprechende Regelungen. Diese beziehen sich auf die Solaranlagen an sich, aber auch zum Beispiel auf Speichernachrüstungen. Berlin hat etwa gemeinsam mit seinem „Solargesetz" zusätzliche Förderprogramme für den Ausbau der Photovoltaik durch die Investitionsbank Berlin beschlossen. Insgesamt fallen die Fördermöglichkeiten in den einzelnen Bundesländern sehr unterschiedlich aus – es hilft nur ein Blick auf die entsprechenden Internetseiten der Länder. Hinzu kommt, dass es neben der Unterstützung durch die Bundesländer Förderprogramme vom Bund gibt. Und auch viele Städte, Landkreise oder Kommunen geben einen finanziellen Zuschuss bei der Installation von Solaranlage oder Gründach. «

SCHLESWIG-HOLSTEIN

Potenzial für sieben bis neun Gigawatt

Das Kabinett von Schleswig-Holstein hat im Juni die von Umweltminister Jan Philipp Albrecht vorgelegte Novellierung des Energiewende- und Klimaschutzgesetzes Schleswig-Holstein abgesegnet. Demnach soll die Gesamtsumme der Treibhausgasemissionen bis 2030 um mindestens 55 Prozent und bis zum Jahr 2040 um mindestens 70 Prozent im Vergleich zum Referenzjahr 1990 reduziert werden. Bei Photovoltaik sieht das Land noch viel Luft nach oben: Das Potenzial von PV auf Gebäuden liege in Schleswig-Holstein bei sieben bis neun Gigawatt, derzeit installiert seien lediglich 1,1 Gigawatt. Deshalb will auch Schleswig-Holstein eine PV-Pflicht einführen, zunächst nur für Nicht-Wohngebäude: Zukünftig müssen geeignete Dachflächen von gewerblich genutzten Objekten zu mehr als zehn Prozent mit Solarpaneelen bestückt werden. Die Regelung gilt bei Neubau und nach einer Sanierung. Landeseigene Objekte sollen bei Modernisierungen und Neubau grundsätzlich mit Photovoltaik ausgestattet werden. Und die Solaranlagenpflicht gilt auch für neue Parkplatzanlagen mit mehr als 100 Stellflächen. Das neue Gesetz soll bis zum Herbst 2021 beschlossen werden und noch in dieser Legislatur in Kraft treten.

Einhundert Tage

Mittlerweile sind zwei unserer Kinder zu Erstwählern herangereift. So sitzen beim Abendessen zurzeit YouTuber, Werbespots und Fernsehauftritte der Kandidatinnen und Kandidaten mit am Tisch. „Was würdest du machen, wenn du Bundeskanzlerin wärst?“, ist bei uns zu einer spannenden Frage geworden. Leider haben Wahlkampf-Runden im Fernsehen so gar nichts Persönliches. Auch auf beharrlich bohrende Fragen folgen Antworten, die im Ungefähren bleiben. Mietendeckel, bezahlbare Wohnungen, „Bauen, bauen, bauen“, Zuständigkeitswirrwarr, „Elektroautos ohne Jobverluste“ bilden die Eckpfeiler der Diskussionen.

Politiker haben es im Kreise ihrer Parteien und Marketing-Abteilungen nicht einfach. Ich bewundere ihre Nehmer-Qualitäten und möchte nicht tauschen. Aber in der vergangenen Legislaturperiode ging im Bauen nicht besonders viel voran. Die Klimaziele wurden verpasst, die Bodenpreise und Mieten sind in den Städten durch die Decke gegangen und Genehmigungen brauchen länger als der Bau selbst. Deshalb entstanden die erforderlichen Wohnungen nicht. Auch die menschengerechte Mobilität steckt im Stau. Der soziale Frieden ist in Gefahr.

Da kam das Ettersburger Gespräch für mich zum rechten Zeitpunkt. Mit dem Ziel, Bauen neu zu denken, versammelte die Bundesstiftung Baukultur, diesjährig zum 13. Mal, 50 Erfahrene aus Politik, Verwaltung, Planung und Wirtschaft. Meinem kurzen Vortrag habe ich die hypothetische Vorstellung zugrunde gelegt, ich sei in einer neu gewählten Regierung als Bauminister für die gebaute Umwelt zuständig. Und beantworte die Frage, welche Maßnahmen ich in den ersten 100 Tagen nach der Wahl durchsetze.

Ich werde die Klimakrise und die soziale Schieflage ähnlich einer Art Pandemie als eine Bedrohung für alle sehen, die unverzüglich und entschieden abgewendet werden muss. Klingt vermessen? Möglicherweise, aber für beide Themen müssen in der kommenden Legislaturperiode die Entscheidungen umgesetzt werden, die die Wege zu Lösungen vorgeben.

Also, das sind meine Maßnahmen für eine bessere Welt in 100 Tagen: Als Erstes muss ein eigenständiges Bauministerium her, das den enormen Anforderungen auch gerecht werden kann. Das Ministerium, das für die gebaute Umwelt zuständig ist, kann kein Anhängsel des Polizeiministers sein. Nachhaltigkeit und Klima, Infrastruktur und Mobilität, Wohnen, Stadtentwicklung und Raumplanung können nur zusammen gedacht und umgesetzt werden. Das geht nur mit einer nationalen, ja internationalen Stadtentwicklungspolitik. Denn ohne gute Städte gibt es kein gutes Leben. Deshalb werde ich zweitens ein Bewertungssystem für Städte und Gemeinden einführen. Klingt lahm? Warum soll das so wichtig sein? Das ESG-Rating der Europäischen Union ist eine extrem einflussreiche Initiative. Mit Hilfe von Forderungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung sollen in der EU die Grundsätze von Nachhaltigkeit, Respekt und Transparenz von den Unternehmen umgesetzt werden. Die gesamte Immobili-

Foto: Sebastian Wells

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.

enbranche rotiert gerade um die eigene Achse, um mit ihrem jeweiligen Rating zum Top-Scorer zu werden. Das betrifft Investoren, Versicherungen und Pensionskassen, die ihre Emissionsmonster loswerden wollen, um neue, saubere Gebäude zu erwerben. Aber auch große Arbeitgeber mieten nur noch Immobilien mit Top-Rating. Selbst die Stahl- und Zementindustrie will plötzlich ihre Emissionen senken. Abrakadabra! Da ist die Klimawende auf der Baustelle. Auch die Städte können dadurch transparenter, vergleichbarer werden und noch viel besser voneinander lernen. Punkte, die zu einem positiven Rating und damit zu Fördermitteln führen, gibt es zum Beispiel für aktive und weitsichtige Stadtplanung.

Verwaltungen müssen Strategien entwickeln, wie sie in zehn, 20 und 50 Jahren aussehen wollen. Wie sie es schaffen, auf gleichem Territorium doppelt so vielen Einwohnerinnen und Einwohnern ein gutes Leben zu ermöglichen. Wie ihr Weg zur Klimaneutralität aussieht. Und wie sie Schritt für Schritt zu einer menschenfreundlichen Mobilität gelangen. Deshalb gibt es für kompaktere und gemischte Innenstädte auch ein besseres Rating. Die Traufhöhe wird außerhalb der Altstädte deutlich erhöht, die Abstandsflächen reduziert und die Mehrwerte dafür abgeschöpft. Mit dem Geld werden günstige Wohnungen gebaut. Und die öffentlichen Räume in Spielplätze für alle Generationen gewandelt. Denn wir spielen zu wenig. Diese Eingriffe und Maßnahmen führen auch zu durchmischten, freundlichen Quartieren. Mit einem einzigen Bebauungsplan wären dadurch schlagartig genug Flächen vorhanden, die Bodenpreise fallen und die Mieten sinken.

> „Mit einem Bewertungssystem, ähnlich dem ESG-Rating der Europäischen Union für Unternehmen, können Städte und Kommunen transparenter und vergleichbarer werden und noch viel besser voneinander lernen."

Drittens werde ich das Baurecht ändern. Das ist zurzeit Ländersache. Und die regeln Abstandsflächen, Brandschutz, Stellplätze, Sicherheitsvorschriften und Barrierefreiheit jeweils unterschiedlich. 20.000 zu beachtende Gesetze, Verordnungen und DIN-Normen haben sich in den vergangenen drei Jahrzehnten vervierfacht. Die unterschiedlichen Anforderungen erschweren eine länderübergreifende Standardisierung und müssen harmonisiert und halbiert werden.

Dafür müssen Graue Energie und Emissionen während des gesamten Lebenszyklus berechnet, geplant und genehmigt werden. Das führt auch zu Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft. Die Bauordnungen müssen für hohe Häuser aus Holz angepasst werden. Diese Form der Modulbauten hat eine hohe Vorfertigung und senkt auf Dauer die Baukosten. Wer nicht mit Holz baut, forstet auf und verbessert so sein Rating. Auch für einfachere Gebäude mit weniger Technik (nicht mehr als 20 Prozent der Hochbaukosten) gibt es Pluspunkte. Was nicht eingebaut wird, muss nicht hergestellt, nicht gewartet, wieder ausgebaut und erneuert werden.

Viertens muss der Genehmigungsstau in Deutschland aufgelöst werden. Bauanträge und Bebauungspläne brauchen bis zu ihrer Genehmigung oder Planreife länger als Doktorarbeiten. Die Behörden sind vielfach überfordert und haben Schwierigkeiten, die offenen Stellen zu besetzen. Also, so geht's: Statik und Brandschutz werden seit Jahren erfolgreich durch freischaffende Gutachter geprüft. Das geht auch für Bauanträge als Ganzes. Die hoheitlichen Aufgaben sollten weiterhin durch die Behörden erfolgen, aber die Bauanträge können von gutachterlich bestellten freien Architektinnen und Architekten schnell und kostengünstig geprüft werden. Auch das noch: Nach dem Deutschland-Index der Digitalisierung 2021 bieten nur vier Prozent der Kommunen digitale Bauanträge an. Die vereinfachen und beschleunigen den Genehmigungsprozess aber deutlich.

In einem nächsten Schritt werden Bauanträge als 3D-BIM-Modelle eingereicht. Diese sind dann durch entsprechende Software vorgeprüft. Flächenberechnungen, Stellplätze, Abstände, aber auch Graue Energie, Emissionen und Biodiversität werden schon im Planungsprozess abgefragt und können deshalb ohne großen Aufwand genehmigt werden.

Im Gewehrsaal des alten Ettersburger Schlosses erhalte ich für meine „Ersten 100 Tage" höflichen Applaus. Aber in der anschließenden Diskussion werden wieder die bereits vorformulierten Argumente vorgetragen. „Wir bauen bereits Spielplätze" (Wohnungswirtschaft), „Holz als Baustoff ist nicht ökologisch" (Betonwirtschaft), „Wir sollten aufhören zu bauen" (Hausbesitzer in der Innenstadt), „Wir brauchen weniger Eitelkeiten" (Staatssekretärin). So einfach und persönlich ist Politik vielleicht doch nicht.

Auf dem Weg nach Hause, im Zug, tröste ich mich mit der Erkenntnis, dass auch Koalitionsparteien zumeist erst durch den willentlich herbeigeführten Entzug von Schlaf in Marathonverhandlungen zusammenkommen. Zu Hause am Küchentisch setzt sich die Erkenntnis durch, dass die Klimakatastrophe und der soziale Frieden scheinbar immer noch viel zu vielen keine schlaflosen Nächte bereiten. «

Wem vertrauen? Vorsprung durch Zertifizierung

Branchenstandards Die RICS ist für die Bau- und Immobilienwirtschaft seit vielen Jahren Vorreiter, weil der Verband global einheitliche Standards schafft und eine Vergleichbarkeit durch seine Zertifizierung herstellt.

rics.org/de

Gemäß Wikipedia ist Vertrauen „die subjektive Überzeugung von der Redlichkeit einer anderen Person". Wer vertraut, erwartet, dass die Aussagen oder Handlungen des anderen wahr und aufrichtig sind. Es ist das Bindemittel, welches Beziehungen erst ermöglicht – private wie berufliche. Insbesondere in der Bau- und Immobilienwirtschaft suchen die Akteurinnen und Akteure vertrauensvolle Geschäftspartner. Es geht um hohe Investitionssummen, langfristige Verbindlichkeiten und Entscheidungen mit großer Tragweite. Egal ob als Asset Manager, Sachverständiger oder Immobilienmakler. Doch wie lässt sich Vertrauen gewinnen, wenn man es nicht durch jahrelange Erfahrungen mühsam aufbauen will?

DER TÜV FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT Wer eine entsprechende Plakette an seinem Nummernschild trägt, erfüllt die Kriterien eines verkehrstüchtigen Fahrzeugs. Die deutschen Industrienormen (DIN) sind Zertifikate, die den Warenaustausch durch eine Standardisierung erleichtern. Im wirtschaftlichen Leben äußerst hilfreich ist auch eine Zertifizierung von Personen und deren Qualifikationen: Eine Hochschule in Bayern kann einen Bewerber aus Hamburg nur deshalb ohne weitere Prüfung aufnehmen, weil dieser mit seinem Abitur seine Vorbildung bescheinigt. Ähnliches gilt für Ausbildungen aller Art. Wer fairen Handel fördern, die Umwelt schonen oder seinen Kaffee aus nachhaltigem Anbau kaufen möchte, vertraut Zertifikaten, wie „Bio", „Demeter" oder „Fair Trade". Die Qualitätssiegel durchziehen unser Leben, ohne dass man sie permanent registriert.

Es ist doch erstaunlich, dass ein Wirtschaftsprüfer durch ein sehr aufwändiges Berufsexamen zertifiziert sein muss, während im Prinzip jeder Immobilien bewerten darf. Dabei können die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Fehleinschätzung ähnlich gravierend sein. Man denke auch an die Verantwortung eines Asset Managers, der über Wohl und Wehe milliardenschwerer Immobilienportfolien entscheidet. Wer hier nicht weiß, was er tut, schadet dem Vermögen der Anleger.

GLOBALE STANDARDS IN DER BAU- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT Durch die fortschreitende Globalisierung und internationale Geldströme wird es eine Aufgabe der Zukunft sein, weltweit gängige Standards zu erschaffen und durch eine global anerkannte Zertifizierung Vertrauen zu fördern. Eine angemessene Zertifizierung und Vergleichbarkeit von Qualifikationen überall auf der Welt ist eine Herausforderung. Die RICS ist für unsere Bau- und Immobilienwirtschaft insofern seit vielen Jahren Vorreiter, als dass der Verband global einheitliche Branchenstandards schafft und eine Vergleichbarkeit durch seine Zertifizierung herstellt. Die Institution hat aus ihrer langen Tradition heraus Standards entwickelt, die in vielen Ländern als Garant für hohe Qualität gelten.

Die RICS-Mitgliedschaft erfordert nicht nur ein Investment an Zeit und Geld, sondern bedingt auch ein spezielles Mindset. Ein klares Bekenntnis zu höchsten ethischen Werten, Transparenz und Fairness ist eine notwendige Zugangsvoraussetzung. Umgekehrt führt ein gravierender Verstoß zum Ausschluss aus dem beruflichen Gemeinschaftsgefüge. Im Übrigen gilt dies nicht nur für einzelne Mitglieder, sondern auch für RICS-regulierte Unternehmen und akkreditierte Hochschulen. Ob Sie sich für oder gegen eine Zertifizierung entscheiden, ob durch die RICS oder eine andere Institution: Vertrauen ist unser höchstes Gut, das wir in der Bau- und Immobilienwirtschaft weiter fördern sollten. «

Die RICS-Mitgliedschaft erfordert ein klares Bekenntnis zu höchsten ethischen Werten, meint Larissa Lapschies.

Larissa Lapschies, RICS German Market Leader

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

Mehr Gemeinwohl in der Boden- und Wohnungspolitik erforderlich

Zusammenarbeit Bezahlbares Bauen und Wohnen ist nur durch eine gemeinwohlorientierte Boden- und Wohnungspolitik unter Mitwirkung aller Wohnungsmarktakteure realisierbar, meint Christian Huttenloher, Generalsekretär des DV.

www.deutscher-verband.org

Für zukunftsfähige und resiliente Quartiere ist ein Mehr an gemeinwohlorientierter Boden- und Baulandpolitik gefragt, meint Christian Huttenloher.

Die langanhaltende Niedrigzinsphase mit einer Flucht ins „Betongold“ und der Zuzug in prosperierende städtische Regionen haben vielerorts zu angespannten Wohnungsmärkten mit teils stark steigenden Neuvertragsmieten und Immobilienpreisen geführt. Dies vergrößert Einkommens- und Vermögensunterschiede, da die Menschen einen immer größeren Anteil ihres Einkommens für die Miete aufbringen müssen und auch kein Wohneigentum bilden können. In der Folge wird in vielen Städten der Ruf nach einer gerechteren Boden- und Wohnungspolitik lauter, die vorausschauend und auf die Belange des Gemeinwohls fokussiert ist. Zudem sollte sie der Vereinbarkeit verschiedener Anforderungen – Bezahlbarkeit des Wohnens, Klimaschutz, flächenschonendem Umgang – Rechnung tragen.

ÜBERFRACHTUNG MIT KRITERIEN UND ANFORDERUNGEN VERMEIDEN Eine gemeinwohlorientierte Boden- und Baulandpolitik muss als Gemeinschaftsaufgabe umgesetzt werden. Unter Mitwirkung aller am Wohnungsmarkt tätigen Akteurinnen und Akteure, der Bauträger und Projektentwickler, der Bestandshalter, der privaten Kleinvermieter und Selbstnutzer sowie Mieter und Nachbarn, können resiliente Quartiere entstehen bzw. gestärkt werden. Mit einem maßvollen, differenzierten und marktkonformen Einsatz von Quotenmodellen, Erbbaurechten, Konzeptvergaben, Direktvergaben an kommunale Unternehmen, Genossenschaften oder weitere gemeinwohlorientierte Akteure kann in Quartieren eine Mischung aus Eigentum, freifinanziertem, preisgedämpftem, genossenschaftlichem und gemeinschaftlichem Wohnungsbau erreicht werden. Eine Überfrachtung der bauland- und bodenpolitischen Instrumente mit Kriterien und Anforderungen gilt es zu vermeiden. Denn sie verteuern das Bauen und Wohnen, ohne einen wesentlichen Mehrwert für die Stadtentwicklung und Nachhaltigkeit zu liefern.

BODENPOLITISCHE GRUNDSATZSTRATEGIEN VERANKERN Grundsätzlich steht für die Baulandmobilisierung und -entwicklung ein umfassender Instrumentenkasten zur Verfügung. Dazu gehören neben einer kommunalen Bodenvorratspolitik auch eine kooperative Baulandentwicklung privater Grundstücke über städtebauliche Verträge sowie die Anwendung hoheitlicher Instrumente wie Vorkaufsrechte, Baugebote, Umlegung oder städtebauliche Entwicklungsmaßnahmen. Für mehr Transparenz sollten die bauland- und bodenpolitischen Leitlinien in einem kommunalen Baulandbeschluss oder einer bodenpolitischen Grundsatzstrategie verankert werden. Entscheidend ist aber in erster Linie, dass die Kommunen dauerhaft finanziell und personell in die Lage versetzt werden, eine gemeinwohlorientierte Boden- und Baulandpolitik umzusetzen. Hier sollten die Haushalts- und Gemeindeordnungen den Kommunen die Flexibilität einräumen, die sie für einen langfristigen Bodenvorrat und Zwischenerwerb sowie für eine verbilligte Vergabe öffentlicher Liegenschaften zum Zweck des bezahlbaren Wohnungsbaus brauchen.

Für zukunftsfähige und resiliente Quartiere ist also ein Mehr an gemeinwohlorientierter Boden- und Baulandpolitik gefragt. Entscheidend dafür sind handlungsfähige Kommunen und ein breites Bündnis aller Akteure des Wohnungsmarktes. Dafür hat der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung gemeinsam mit dem Bundesverband „Die Stadtentwickler“ Leitlinien erarbeitet und diese bei einer öffentlichen Fachveranstaltung im Juni 2021 mit Vertreterinnen und Vertretern von Kommunen, Immobilienwirtschaft, Verbänden und Wissenschaft diskutiert. «

Christian Huttenloher, Generalsekretär DV e.V., Berlin

Erste europäische Wohnungsgenossenschaft und ESG für die Immobilienwirtschaft

L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

Um die Premiere einer europäischen Wohnungsgenossenschaft, nachhaltige Immobilien-Investments, Anforderungen an flexible Bürolösungen und kreatives Immobilienmarketing ging es im vergangenen Monat in den L'Immo-Podcasts.
Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien

DIRK LÖNNECKER (Wohnungsbaugenossenschaft Living in Metropolises)

Die erste europäische Wohnungsgenossenschaft

Berlin, Barcelona, Helsinki, Amsterdam: Bezahlbarer Wohnraum in Europas Metropolen ist knapp. Das lässt die Branche neue Wege einschlagen: Die erste europäische Wohnungsbaugenossenschaft Living in Metropolises SCE agiert über Ländergrenzen hinweg – mit Erfolg, wie der neue L'Immo-Podcast zeigt. Mittlerweile zählt die Genossenschaft 100 Mitglieder aus sieben Ländern. Ein erstes Bauprojekt in Berlin ist ab Oktober bezugsfertig, Projekte in Lettland und Helsinki sind in konkreter Planung, weitere in Amsterdam, Rotterdam oder Barcelona sollen folgen. Warum es eine europäische Wohnungsgenossenschaft braucht, welche Vorteile diese bringt und wie die Bauvorhaben auch umfangreiche soziale Aspekte erfüllen, erzählt Gründungsvorstand Dirk Lönnecker.

KARIN BARTHELMES-WEHR
(Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft)

ESG in der Immobilienwirtschaft: Wer wirklich davon betroffen ist

Environmental Social Governance (ESG) ist ein Thema, an dem zurzeit niemand in der Immobilienbranche vorbeikommt. Karin Barthelmes-Wehr, Geschäftsführerin des Instituts für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft, erklärt warum. Eigentlich betrifft das Thema zunächst einmal Fonds-Anbieter und andere Finanzmarktteilnehmer, die dazu verpflichtet werden, Nachhaltigkeitsaspekte in ihre Anlageentscheidungen einzubeziehen. Aber wir lernen, dass auch Unternehmen, die am unteren Ende der Kaskade und möglicherweise nur mittelbar mit solchen Playern zu tun haben, ESG-Kriterien berücksichtigen müssen. Was das bedeutet, hören Sie in der neuen Folge L'Immo mit Dirk Labusch.

DANIEL GRIMM
(IWG Germany & Austria)

Die Arbeit wird hybrid – flexible Bürolösungen sind gefragt

Hybrides Arbeiten erfordert flexible Bürolösungen. Wie diese Thematik aus der Warte eines einflussreichen Players aussieht, der bereits 30 Jahre in diesem Markt tätig ist, darüber spricht Daniel Grimm, Head of Real Estate & Development Director der IWG Germany & Austria. Der Podcast gibt Antworten auf die Frage, warum das Homeoffice für einen Bürodienstleister wie IWG keine Bedrohung darstellt. Warum auf „work from home" „work near home" folgt. Und warum das klassische Einzelbüro nun wieder stärker nachgefragt wird.

PROF. DR. STEPHAN KIPPES (HfWU Nürtingen-Geislingen)

Tipps für ein erfolgreiches Immobilienmarketing

Dass zurzeit jede Immobilie zu guten Konditionen über den Ladentisch geht, ist selbst in dieser Zeit ein Mythos. Oft steckt viel Gehirnschmalz dahinter, meint Professor Dr. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing an der HfWU Nürtingen-Geislingen. Auf der Expo Real 2021 wird wieder der Immobilien-Marketing-Award verliehen, und die Zahl der Einsendungen ist auch in diesem Jahr sehr hoch. Kippes erzählt von Marketingaktionen, die im Gedächtnis geblieben sind. Einige von ihnen sind durchaus banal, kreativ sind alle. Er schaut über den nationalen Tellerrand. Dieser Blick lohnt sich, man kann vieles vom Ausland lernen. Und er räumt mit dem Vorurteil auf, dass nur teures Marketing gutes Marketing ist.

www.haufe.de/immobilien

10
2021

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region-Report

STADT & WIRTSCHAFT Hohe Ansprüche an Wohnen, Klimaschutz & Infrastruktur

BÜROIMMOBILIEN Stabilität zwischen Pandemie und Zukunft

PROPTECHS Das Umfeld für die Start-ups stimmt

Hamburg

DIE CITY WÄCHST ALS STADT FÜR ALLE

HAUFE.

GEWERBEIMMOBILIE IN HAMBURG GESUCHT?

Die HDB – Hamburger Immobiliendatenbank ist das zentrale Schaufenster für Gewerbeimmobilien in Hamburg. Sie bietet eine umfangreiche Übersicht der gewerblichen Immobilienangebote von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Eine digitale Standortkarte „Standorte im Überblick" bietet eine umfassende Aufstellung von über 100 Hamburger Projektentwicklungen. Der Service rund um die HDB reicht von der Vermittlung geeigneter Büro-, Hallen-, Lager- und Gewerbeflächen über die Datenbank bis zur Betreuung von Unternehmen, die eigene Standorte planen sowie bebaute oder unbebaute Grundstücke suchen. Startups und ihre Teams erhalten mit einer neuen Übersicht über alle Coworking-Spaces in Hamburg erweitert eine interaktive Übersicht zu allen Coworking-Spaces und Business Centern in der Stadt.

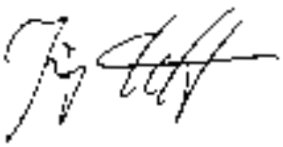
www.hdb-hamburg.de
oder Code scannen ▶

Hamburg

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

ist auf Hamburgs Immobilienmarkt alles knorke trotz der heftigen Pandemieauswirkungen und weltwirtschaftlicher Unsicherheiten? Auf den ersten Blick gilt für die diversifizierte Handels- und Wirtschaftsmetropole, die mit fast allen Einwohnerschichten in gutem Kontakt ist, ein dickes Ja. Denn selbst auf dem von den Homeoffice-Notwendigkeiten gebeutelten Büromarkt ist im Corona-Jahr ein Anstieg der Spitzenmieten um 3,5 Prozent verzeichnet worden. Die Wohnungsbauinitiative „Bündnis für Wohnen" des Senats hat mit mehr als 11.000 neuen Wohnungen im zehnten Jahr ihres Bestehens ihr selbstauferlegtes Soll übererfüllt. Damit hat sie zweifelsohne ihr Schärflein zum geringeren Anstieg des Mietenspiegels als dem der allgemeinen Lebenshaltungskosten beigetragen. Doch zugleich ist der Gesamtbüroflächenumsatz seit Pandemieausbruch auch in der Hansestadt um 34 Prozent eingebrochen. Ob und wann das alte Plateau wieder erreicht werden wird, ist unklar. Und der auch für kleinere Einkommen bezahlbaren Wohnungen sind trotz der unlängst fertiggestellten öffentlich geförderten Saga-Wohnungen in der HafenCity längst nicht genug gebaut.
Zuversichtlich stimmt in dieser Hinsicht der verbindliche Drittelmix mit nunmehr 35 Prozent öffentlich geförderten Wohneinheiten und jeweils einem Drittel freifinanziertem Wohnraum und Eigentumswohnungen. Die Frage bleibt, wie viele Investoren und Projektentwickler sich trotz Beschleunigung der Genehmigungsverfahren in diesem Konzept langfristig wiederfinden werden. Auch die aktuell problematischen Immobilien durch die Krise des Einzelhandels und des Hotelgewerbes können nicht ausschließlich durch Frei- und Begegnungsräume ersetzt werden. So erzeugte Leerstände sind auch keine Alternative. Die Gespräche zwischen Stadt, Wirtschaft und Bürgerinnen und Bürgern müssen trotz aller bestehenden und guten Kontakte weiter intensiviert werden.

Ihr



„Werden sich im Drittelmix des Wohnbaus alle Investoren und Projektentwickler auf Dauer wiederfinden?"

Jörg Seifert, Chef vom Dienst „Immobilienwirtschaft"

Inhalt

Editorial 45

Hamburg wächst als Stadt für Alle
Doch mit ihrer Beliebtheit wachsen die Ansprüche an Wohnen, Klimaschutz und Infrastruktur. Wie die Stadt der Wirtschaft die Hand reicht 46

Stabilität zwischen Pandemie und Zukunft
Wie werden wir zukünftig arbeiten und wo? Die konkreten Auswirkungen auf den Hamburger Büroimmobilienmarkt 48

Interview – Procom Invest
Dennis Barth über Pläne für einen geschichtsträchtigen Ort am Wasser, Beteiligungsverfahren und neue Verkehrskonzepte für die City 50

Infrastruktur
Die Hansestadt mausert sich zum First Mover bei städtischer Mobilität. Diese bestimmt zunehmend auch Immobilienentscheidungen 52

Interview – Moringa/ Drees & Sommer
In Hamburg entwickeln Vanja Schneider und Daniel Hof das erste Wohnhochhaus Deutschlands nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip 54

Das Umfeld für Start-ups stimmt
Neue Technologien und digitaler Wandel verändern auch von Hamburg aus die Märkte. Ein PropTech-Spotlight 56

IMPRESSUM

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

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

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (01.01.2021)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

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

Anzeigendisposition
Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titelbild
gettyimages/Westend61

Druck
Senefelder Misset,
Doetinchem

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

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

Hamburg wächst als Stadt für alle

Hamburgs attraktives Image scheut keinen Vergleich. Doch mit der Beliebtheit steigen die Ansprüche an Wohnen, Klimaschutz, Infrastruktur und Mobilität. Die Stadt nimmt diese Herausforderung an – und reicht der Wirtschaft die Hand.

Dem „Brandmeyer Stadtmarken-Monitor 2020“ zufolge führt Hamburg das Ranking der 50 beliebtesten Städte Deutschlands an, bewertet von 10.000 Bundesbürgerinnen und -bürgern. Damit gilt Hamburg nicht nur als attraktivste Stadt, sondern auch als stärkste Stadtmarke Deutschlands.

Das ist nicht nur unter touristischen Gesichtspunkten bedeutsam. Auch Investoren wissen ein ansprechendes Umfeld zu schätzen. Dementsprechend entwickelte sich Hamburgs Immobilienmarkt in den vergangenen Jahren sehr dynamisch.

Zugleich ist es erklärte Maxime des Senats, diese grundsätzlich positive Entwicklung nicht allein dem Markt zu überlassen. Hamburg als „Stadt für Alle“ lautet die oberste Maxime. Seit Beginn der Wohnungsbauoffensive 2011 konnten bis zum Sommer 2021 mehr als 110.000 Wohnungen genehmigt und allein im vorigen Jahr 11.269 neue Wohnungen fertiggestellt und bezogen werden – ein Erfolg, der seinesgleichen sucht und dazu beigetragen hat, dass laut jüngstem Mietenspiegel die Wohnungsmieten in Hamburg in den vorangegangenen beiden Jahren geringer anstiegen als die allgemeinen Lebenshaltungskosten.

Deshalb setzt Hamburg konsequent auf ein ganzes Bündel sozialer Steuerungsinstrumente: neben der bundesweiten Mietpreisbremse auch soziale Erhaltungsverordnungen, einschließlich einer Umwandlungsverordnung, die verstärkte Ausübung von Vorkaufsrechten bei sachgrundlosem Leerstand und eine strenge Reglementierung der Untervermietung privater Wohnungen an Feriengäste per Wohnraumschutzgesetz.

ERFOLGSMODELL „DRITTELMIX“ Die Abkehr vom Höchstpreisverfahren und das Prinzip der Konzeptvergabe bedeuten für Investoren obendrein, dass sich inhaltlich überzeugende Konzepte durchsetzen: Barrierefreie Wohnungen, Raum für soziale und Gemeinschaftseinrichtungen, Platz für Wohngemeinschaften, ein hoher energetischer Standard oder die Beteiligung von Baugemeinschaften fließen im Rahmen einer Punktevergabe zu 70 Prozent in die Entscheidung zur Flächenvergabe ein; der gebotene Preis dagegen nur zu 30 Prozent.

Generell ist außerdem seit 2011 für Neubauprojekte ab 30 Wohneinheiten der „Hamburger Drittelmix“ mit bislang 30, nun 35 Prozent öffentlich geförderten Wohneinheiten und jeweils einem Drittel freifinanzierten und Eigentumswohnungen verbindlich.

Verabredet wurde dies im „Bündnis für das Wohnen in Hamburg“, das vor zehn Jahren von Olaf Scholz geschmiedet wurde und überregional als Erfolgsbeispiel einer kooperativen Wohnungspolitik geschätzt wird. Senat, Stadtentwicklungsbehörde und Bezirke kamen der Wohnungswirtschaft in wichtigen Punkten entgegen. So wurden zahlreiche Verwaltungsvorschriften zu Geschosshöhen, Stellplätzen und dem Dachgeschossausbau vereinfacht oder ganz abgeschafft, auch bei der Beschleunigung der Genehmigungsverfahren wurden große Fortschritte erzielt.

GESUCHT: NEUE IDEEN FÜR DIE CITY Während sich Hamburg auf einem sehr guten Weg befindet, wachsen gleichzeitig die Herausforderungen. Die Bedeutung der Freiräume als Begegnungsorte nimmt zu.

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

oberbillwerder-hamburg.de
Neuer Stadtteil Oberbillwerder

grasbrook.de
Neuer Stadtteil Grasbrook

sciencecity.hamburg
Science City Bahrenfeld

hamburg.de/bauforum
Hamburg Bauforum 2019

Gleichzeitig wirft die Krise des Einzelhandels die Frage nach den Perspektiven der Innenstädte auf. Neue Ideen sind gefragt für kreative, vielfältige Nutzungskonzepte der Gebäudekomplexe. Insgesamt aber verheißt die Vision eines Stadtzentrums mit mehr Wohnraum, beruhigtem Verkehrsgeschehen bei gleichzeitigem Ausbau der Rad- und Fußgängerwege sowie flexiblen öffentlichen (Begegnungs-)Räumen für kreative Events eine sehr lebendige Zukunft. Außerdem werden weitere Leitideen zu einer langfristigen Nutzungsstruktur der Innenstadt auch als Wohnstandort, für optimale Erreichbarkeit, intakte Grünräume und eine moderne Klimaarchitektur entwickelt.

Auch jenseits der inneren Stadt entstehen neue Aufgaben. So sind viele Baulücken geschlossen, was das Bauen nicht einfacher macht. Mehr Geschosse als bisher sparen Fläche – mit dem „Hamburger Maß" gibt die Stadt den Rahmen für eine effiziente, dabei flächenschonende und nachhaltige Stadtentwicklung vor. Zudem sollen die grünen Ränder Hamburgs weiterhin geschont werden. So sind Gründächer und -fassaden, Freiflächen und eine naturnahe Quartiersgestaltung nicht nur aus Klimaschutzgründen geboten.

DOPPELTE STRATEGIE Hamburg setzt auf eine Doppelstrategie: „Mehr Stadt in der Stadt" wird ergänzt durch „Mehr Stadt an neuen Orten". Im Südosten, auf ehemaligen Landwirtschaftsflächen, aber mit bester ÖPNV-Verbindung, entsteht beispielsweise der verkehrs- und barrierearme Stadtteil Oberbillwerder mit bis zu 7.000 Wohneinheiten in Geschosswohnungen, Stadt-, Ein- und Mehrfamilienhäusern einschließlich elf Mobility Hubs und 28 Hektar öffentlichen Grün- und Freiflächen, Aktivitätspark und Schwimmbad. Dazu kommen 4.000 bis 5.000 Arbeitsplätze, ein Bildungs- und Begegnungszentrum, Schulen, Kitas und soziale Einrichtungen.

Auf ehemaligen Gewerbeflächen im Hafen wiederum errichtet die Stadt einen Modell-Stadtteil. Am Grasbrook sollen gleich gegenüber der HafenCity schon bald an die Stelle leerer Lagerhallen lebendige Nachbarschaften mit vielseitigen Angeboten für Wohnen, Arbeit, Bildung, Kultur und Freizeit treten. Geplant sind rund 3.000 Wohnungen sowie ungefähr 16.000 Arbeitsplätze.

Im Westen als drittes Beispiel wächst demnächst die Science City Hamburg Bahrenfeld heran, eines der anspruchsvollsten Zukunftsvorhaben Hamburgs. Dort verknüpfen sich vorhandene und künftige Einrichtungen aus Wissenschaft, Forschung und Lehre sowie Gewerbe mit einem wohngeprägten, urbanen Stadtteil, der 2.500 neu entstehende Wohnungen, Kultur- und Sportmöglichkeiten sowie soziale Einrichtungen umfasst.

„JAHRHUNDERTPROJEKT" MAGISTRALEN-ENTWICKLUNG Auch die großen Ein- und Ausfallstraßen bieten erhebliches Potenzial für die Stadtentwicklung. Dieses von Hamburgs Oberbaudirektor Franz-Josef Höing 2019 ausgerufene „Jahrhundertprojekt" bündelt in seinen Chancen und Herausforderungen alle Themen, die die Stadtplanung heute beschäftigen. Während des Internationalen Bauforums 2019 sind viele Ideen, Überlegungen und Grobentwürfe für die Magistralen-Entwicklung entstanden. Auf dieser Grundlage wird ein Masterplan entwickelt, der das Potenzial für attraktives Wohnen, Gewerbe, Grün und Freiflächen entlang der Magistralen aufzeigt.

Die Stadt Hamburg lädt daher alle Investoren ein, sich in der Elbmetropole zu engagieren. Denn Wohnungsneubau steht ganz oben auf der Agenda. Er erfüllt ein existenzielles Grundbedürfnis der Menschen, und diese Aufgabe können Politik, Verwaltung und Wirtschaft nur gemeinsam lösen. «

Dr. Dorothee Stapelfeldt, Hamburg

Fotos: moka-studio; IBA Hamburg GmbH/ADEPT mit Karres und Brands; Daniel Reinhardt; HafenCity Hamburg GmbH / Herzog & de Meuron Architekten, Vogt Landschaftsarchitekten

Links: Wissenschaft, Wirtschaft und Wohnen wachsen in der Science City zusammen.

Links unten: Der Freiraum „Grüner Loop" ist das Markenzeichen von Oberbillwerder.

Unten: Mitten im Hafengebiet entsteht mit dem Grasbrook eine moderne Stadt am Wasser.

AUTORIN

Dr. Dorothee Stapelfeldt, (65) hat zu Hamburgs Wohnungsbau der 1950er Jahre promoviert. Die Sozialdemokratin ist seit 2015 Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen.

Stabilität zwischen Pandemie und Zukunft

Schon vor Corona hat sich das Bild neuer Arbeitswelten abgezeichnet, das die Gesundheitskrise nur beschleunigt hat. Die Frage ist nun: Wie werden wir zukünftig arbeiten und wo? Welche konkreten Auswirkungen hat das? Ein Blick auf den Hamburger Büroimmobilienmarkt.

Eines vorweg: Der Bürovermietungsmarkt in der Hansestadt zeigt sich trotz der Pandemie der letzten eineinhalb Jahre stabil. Aktuell entwickeln Investoren und Anbieter zudem zukunftsorientierte, flexible Konzepte für Gebäude und Räume, die mobiles Arbeiten unterstützen. Natürlich hat sich die Corona-Pandemie 2020 und 2021 auf den Bürovermietungsmarkt ausgewirkt. Die Marktzahlen für ganz Deutschland zeigen auch an den Top-5-Standorten gesunkene Flächenumsätze gegenüber der Vor-Pandemie-Zeit. In Hamburg betrugen die Rückgänge 34 Prozent. An anderen Standorten waren höhere zu verzeichnen.

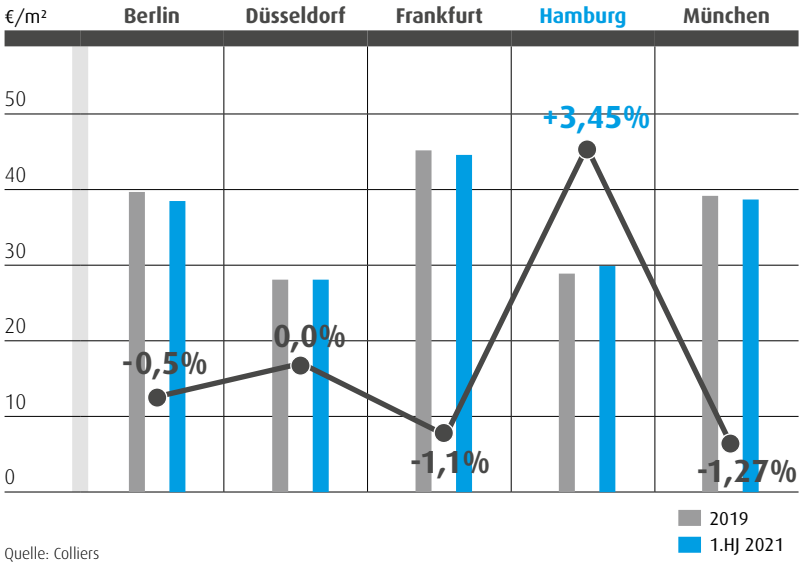
HAMBURG PUNKTET MIT VIELFALT Während in Berlin die gute Nachfrage der öffentlichen Hand den relativen Rückgang abschwächt, kann Hamburg mit seinem geringen Spezialisierungsgrad, sprich der Vielfalt der heimischen Wirtschaft punkten. Ein Mix aus vielen verschiedenen Branchen macht die Hamburger Stabilität traditionell aus. So konnte und kann weiterhin die Grundvermietungsaktivität aufrechterhalten werden, und das sogar in den Lockdown-Phasen, in denen große Unternehmen Standortentscheidungen zunächst aufgeschoben haben.

In Hamburg führte das zu einer positiven Entwicklung der Spitzenmieten. Während an den anderen Top-5-Standorten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt und München die Spitzenmieten im Vergleich der Werte von 2019/2020 und des ersten Halbjahres 2021 sogar leicht sanken oder stagnierten, nimmt Hamburg mit einem Wachstum von 3,5 Prozent hier den Spitzenrang ein. Es zeigt sich in Hamburg ein ausreichend großer Wettbewerb um die limitierten Flächen in Neubauqualität. Hinzu kommt das vergleichsweise moderate Gesamtniveau der Spitzenmieten, sodass keine Korrekturen nach unten nötig waren. Experten erwarten, dass die Spitzenmieten für in Bau und Vermarktung befindliche Neubauprojekte steigen werden. In der Hamburger Pipeline befinden sich unter anderem die östliche HafenCity – mit der Erstellung neuer Projektentwicklungen von „EDGE“ – das Überseequartier Westfield, der Elbtower und weitere hochwertige Projekte in der Innenstadt, die bereits nachgefragt werden.

In der Hansestadt gab es bislang keine großflächigen Flächenrückgaben aus Insolvenzgründen oder wegen Homeoffice-Umstrukturierungen. Ebenso we-

SPITZENMIETEN

Hamburg überzeugt mit Wachstum in der Spitzenmiete



Quelle: Colliers

Räume für das Büro der Zukunft in der HafenCity im Projekt „EDGE HafenCity“

nig wurden nennenswert große Flächen in Untervermietungsflächen umgewandelt.

Mit einer Leerstandsquote von 2,5 Prozent zum Ende des Jahres 2019 und 3,4 Prozent im ersten Halbjahr 2021 bewegt Hamburg sich im Mittelfeld der Top-Standorte. Bemerkbar ist bereits jetzt, dass die Nachfrage nach flexiblen Flächen in den urbanen Misch-Quartieren steigt. Generell zeigt sich für die Zukunft, dass Flächen, egal ob im Bestand oder Neubau, die Anforderungen der neuen Arbeitswelt erfüllen sollten. Mit der Anpassung der Räumlichkeiten an neue Raumnutzungskonzepte sind Vermieter gefragt und der Beratungsbedarf steigt.

GROSSANMIETUNGEN AUSGEBLIEBEN Büro- und Arbeitsplatz-Konzepte für New Work haben sich in den letzten Jahren und verstärkt durch die Pandemie zu mehr Flexibilität hin entwickelt. Viele Unternehmen stehen vor Entscheidungen darüber, wie die Arbeitsräume für ihre Mitarbeitenden nach deren Rückkehr aus dem Homeoffice gestaltet werden sollen. Zwar sind während der Lockdown-Zeiten Großanmietungen in Hamburg weitgehend ausgeblieben, aber die Unternehmensführungen haben in dieser Zeit ihre Hausaufgaben gemacht und sich bereits auf die Suche nach geeigneten Büroflächen gemacht. Nachgefragt werden vor allem Flächen, die smarte und flexible Arbeitsplatzkonzepte abbilden können, also selbst anpassungsfähig sind. Insbesondere „Top-Performer“ legen in der neuen Arbeitswelt Wert auf ein gutes Arbeitsumfeld, das Raum für Authentizität und Sinnhaftigkeit lässt. Deshalb achten Unternehmen mit dem Blick auf ihre Attraktivität als Arbeitgeber auf eine entsprechende Flächen- und Raumgestaltung, die Unternehmenskultur und Teamgeist erlebbar macht, die aber auch die Arbeitsproduktivität – beispielsweise in agilen Teams – erhöht. Unternehmen suchen daher gerade jetzt nach entwicklungsfähigen Flächen.

Eine Erkenntnis hat sich in Zeiten der Pandemie durchgesetzt: Homeoffice funktioniert. Dabei fallen aber nicht ganze Tätigkeitsfelder, Arbeitsaufgaben und Räumlichkeiten einfach weg. Vielmehr müssen die jeweiligen Arbeitsprozesse konkret analysiert und bewertet werden, um zu konstruktiven Lösungen und resultierenden Vereinbarungen mit den Mitarbeitenden zu kommen, in denen die Organisation von mobilem und heimischem Arbeiten geregelt wird, ohne die Gesamtproduktivität zu gefährden.

Wenn so Homeoffice und mobiles Arbeiten mehr und mehr integraler Bestandteil der Arbeitswelt werden, hat das einen spürbaren Einfluss auf den Büromarkt, natürlich auch in Hamburg. Die ersten bereits in Büroflächen umgesetzten Konzepte zeigen: Der Bedarf an Flächen wird in einer neuen, flexiblen Bürokultur nicht geringer, da neue Raumanforderungen erfüllt werden sollen, die Flächen benötigen. Experten erwarten, dass sich dieser Effekt in der wirtschaftlichen Erholung verstärkt.

BÜRO ALS ORT DER KOLLABORATION Aktuell wird der Hamburger Büromarkt beflügelt, durch Neubauprojekte auf der einen und bereits auf dem Markt befindliche Gesuche großer Unternehmen auf der anderen Seite. Wenn auch der Vorkrisenstand im Flächenumsatz (535.000 Quadratmeter in 2019) noch nicht wieder in Aussicht steht, so erscheinen heute doch 450.000 Quadratmeter bis Ende 2021 erreichbar. Insbesondere Objekte in sich entwickelnden Quartieren mit gemischter Nutzung werden davon profitieren.

Das moderne Büro ist in unserer Wirtschaft und Gesellschaft mehr als ein bloßer Arbeitsort, auch und gerade nach der Pandemie-Erfahrung. Es ist auch ein Ort der Kollaboration und der Begegnung. Sicher ist, dass das Büro auch auf lange Sicht ein wichtiger Bestandteil unserer Arbeitswelt bleiben wird. Die Büroimmobilien verändern sich dabei mit den Anforderungen der Arbeitswelt. Auch und gerade in Hamburg entstehen hier viele interessante Projekte, die genau das berücksichtigen. Langfristig entsteht so ein nutzungsorientierter Flächen-Mix von traditionellen Büroräumen und flexiblen Neubauflächen. «

Roland Schroers, Colliers, Hamburg

AUTOR

Roland Schroers, Managing Director und Head of Office Letting, Colliers Hamburg, Bauingenieur und Berater für Immobilienentwicklung/-vermietung

Foto: EDGE (Visualisierung: bloomimages)

Keine Scheu vor Diskurs mit Stakeholdern

Der Hamburger Projektentwickler Procom Invest plant und realisiert bundesweit neue Quartiere zum Wohnen, Arbeiten und Einkaufen. Ein Gespräch mit Geschäftsführer **Dennis Barth** über Pläne für einen geschichtsträchtigen Ort am Wasser, Beteiligungsverfahren und neue Verkehrskonzepte für die City.

Mit der Neuentwicklung der Nikolai Insel in der Hamburger Altstadt traut sich Procom an die Keimzelle des Hafens. Ein geschichtsträchtiger Ort, der an die Planung hohe Ansprüche stellt, richtig? So ist es. Das Grundstück war Ende vorletzten Jahrhunderts Gründungssitz der Commerzbank und liegt oberhalb des Fleets, an dem vor gut 830 Jahren unser Hafen seinen Ursprung hatte. Die seit mehr als 250 Jahren zivilgesellschaftlich engagierte Patriotische Gesellschaft ist direkter Nachbar. Die nach ihrer Zerstörung im Krieg zum Mahnmal erklärte Nikolaikirche steht nur wenige Meter weiter. So ein Areal sieht man sich nicht als Solitär an. Man lässt sich auf die gesamte Umgebung ein, sollte offen sein für einen Diskurs über die bestmögliche Nutzung und Gestaltung.

Sie haben diesen Diskurs ermöglicht? Der Diskurs war wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Entwurfsplanung des Berliner Architekturbüros Bruno Fioretti Marquez. Hinter der haben sich in einem mehrstufigen Wettbewerb mit internationaler Beteiligung Politik, Verwaltung, Oberbaudirektor, externe Fachleute sowie wir als Vorhabenträger und Investor versammelt. Das war ein gemeinsamer Erfolg aller Beteiligten für die Quartiersentwicklung, an der wir seit 2016 arbeiten.

Sie können das denkmalgeschützte frühere Commerzbank-Hochhaus abbrechen. Und das, obwohl Hamburg eine lebhafte Debatte über den Abriss alter Gebäude führt. Ja, wir müssen das Gebäude aus den frühen 60er Jahren sogar abbrechen. Technische Unwägbarkeiten zwingen uns dazu. Wir hätten das Hochhaus bis aufs Stahlgerippe entkernen müssen, um es energetisch zu sanieren und Fluchtwege nach heutigen Brandschutzvorgaben herzustellen. Das hätte kaum Bausubstanz erhalten, gewachsenes Stadtbild nicht bewahrt und auch graue Energie nicht eingespart. Das alles hat der Denkmalschutz, der in Hamburg zu Recht eine mächtige Rolle einnimmt, nachvollziehen können.

Wird denn zu viel abgerissen? Der Eindruck kann entstehen. Zumindest halte ich die intensive Debatte über das Thema für richtig. Allerdings helfen Dogmen dabei nicht weiter. Der sensible Umgang mit Hamburgs Gebäudebestand sollte unser aller Aufgabe sein. Refurbishment kann gerade im Hinblick auf ESG eine sinnvollere Form von Stadtreparatur als Neubau sein, auch wirtschaftlich. Das ist stets fallabhängig.

Auf der Nikolai Insel verlangt ihnen die Stadt viele kostspielige Zugeständnisse ab. Wer heute in Metropolen wie Hamburg bauen will, sollte seine Vorhaben nicht mit Scheu vor Mitsprache einer Vielzahl von Stakeholdern angehen. Gut gemachte Beteiligungsverfahren führen oftmals zu besseren Ergebnissen. Die schmerzen vielleicht auf dem ersten Blick, erweisen sich aber mittel- bis langfristig als sinnvoll. Kompromissbasierte Lösungen sind allemal hilfreicher als blockierende Konflikte.

Sie sollen ein Drittel der geplanten Wohnungen öffentlich gefördert zur Verfügung stellen. Ungewöhnlich für so einen zentralen Standort … Hamburg setzt auf die Belebung der Innenstadt. Die wird ohne mehr Wohn-

Fotos: Bruno Fioretti Marquez; Lutz Roeßler/Procom

raum nicht zu erreichen sein. Teure Penthäuser und Pendler-Appartements allein sorgen aber auch nicht für mehr Leben. Vielmehr brauchen wir einen Sozial-Mix, so wie in typischen urban strukturierten Wohnvierteln mit Gastronomie, Einzelhandel, Dienstleistungen und Büros. Sind die Wege zwischen Arbeits- und Wohnort sowie Einkaufs- und Freizeitangeboten kurz, bleiben die Menschen im Quartier.

Ist das ihr Konzept für die Nikolai Insel? Wir wollen mit unserem Projekt zur Entwicklung der City von morgen einen Beitrag leisten. Außer Wohnungen planen wir moderne Büroflächen, in den Erdgeschosslagen Handel und Gastro. Das Areal hat das Potenzial zum Hotspot. Auch die konzeptionelle Einbeziehung der Freiflächen spielt dabei eine Rolle. Das Quartier soll eine Scharnierfunktion zwischen Altstadt und HafenCity erfüllen.

Um die Ecke gibt es inmitten der Hamburger Innenstadt nach der Schließung von Karstadt Sport und Kaufhof große Leerstände. Droht der klassischen Einkaufslage eine Verödung? Nein – vorausgesetzt, wir gehen die Gestaltung der Innenstadt von morgen gemeinsam klug und kreativ an. Also im Miteinander von Politik, Verwaltung, Interessenvertretern aller Couleur, nicht zuletzt Grundbesitzer und Investoren. Das bedeutet, solche Standorte nicht mehr allein in Retailkonzepten zu denken. Um gut frequentierte Ankermieter herum sollten sich innovative Nutzungskonzepte ansiedeln können. Das wirft nicht immer einen hohen Mietzins ab, sichert aber Belegung und schafft Anlaufpunkte über traditionelles Shopping hinaus. Wohnraum kann durch Neubau und Umwandlung entstehen, wozu es die Unterstützung durch Behörden und mehr Flexibilität braucht. Aufbruch kann nur gelingen, wenn alle bereit sind, sich von überholten Denkmustern zu verabschieden.

Procom sitzt im Rathausquartier. Sie engagieren sich dort für die Entwicklung eines neuen Business Improvement Districts, kurz BID. Die Idee: Grundeigentümer bezahlen die Aufwertung des öffentlichen Raums vor ihrer Tür. Ja, Procom engagiert sich als Grundeigentümer in den meisten innerstädtischen Hamburger BIDs. Von diesen Interessensgemeinschaften haben alle was, genügend Beispiele aus Hamburg und anderen Städten zeigen das. Grundsätzlich geht es darum, die Aufenthaltsqualität im öffentlichen Raum zu steigern. Das schafft positive Atmosphäre und lockt Kunden. Auch neue Verkehrskonzepte können dabei ein Baustein sein.

ZUR PERSON

Dennis Barth ist einer der beiden Geschäftsführer der Hamburger Procom Invest GmbH & Co KG. Er ist u.a. Mitglied im Ausschuss für Stadtentwicklung der Handelskammer Hamburg und im Vorstand des Trägerverbunds Projekt Innenstadt. Seit mehr als 30 Jahren ist er in der Projektentwicklung für das inhabergeführte Familienunternehmen tätig, das rund 50 Mitarbeiter beschäftigt.

Sie meinen die Verdrängung des Autoverkehrs aus der City? Parkhäuser müssen ohne Umwege erreichbar bleiben und den Kunden sollten attraktive Mobilitäts- sowie Transportangebote offenstehen. Stadtviertel wie das Rathausquartier können von neuen Fußgängerzonen enorm profitieren, unser saisonaler Testlauf mit Sperrung von zwei Straßen hat das 2019 gezeigt. Selbst improvisierte Maßnahmen wie Freiluft-Gastro in Parkbuchten, Tischtennisplatten und einfache Palettenmöbel auf der Straße haben die Aufenthaltsqualität ganz deutlich verbessert. Die guten Erfahrungen sind in unser Gestaltungskonzept eingeflossen, zu dem auch stilvolle Beleuchtung und eine Aufwertung des Straßenbilds durch bauliche Maßnahmen wie einheitliche Beläge gehören. Das ist ein gemeinsamer Verdienst aller Mitwirkenden, zu denen neben den Grundeigentümern auch die Handelskammer und die Patriotische Gesellschaft gehören.

Und die Autofahrer akzeptieren die Pläne? Die Autofahrer werden ja zu Fußgängern in dem Moment, in dem sie ihr Fahrzeug verlassen. Das ist ein Perspektivwechsel, der sich im Parkhaus vollzieht, in einer Tiefgarage oder auf einer P+R-Anlage beim Umstieg auf Bahn oder Bus. Als Fußgänger werden dann auch Autofahrer zu Nutznießern unseres verkehrsberuhigten Quartiers. Wir sollten also aufhören, in diesen überholten Kategorien zu denken und die Menschen nicht gegeneinander ausspielen. Das entspricht oft gar nicht mehr der Lebenswirklichkeit. «

EXPERTE FÜR STADTENTWICKLUNG

Procom entwickelt, realisiert und vermietet als Cross-Asset-Spezialist vom klassischen Fachmarktzentrum bis zum urbanen Mischquartier deutschlandweit Immobilien zum Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Genießen. Seit 1974 hat das Unternehmen mit rund 250 Projekten mehr als 1,5 Millionen Quadratmeter Mietfläche geschaffen. Procom plant u.a. den neuen Fernbahnhof Hamburg-Altona, einen Kino- und Bürokomplex in Bad Homburg und bewirtschaftet mit den Zeise-Hallen in Hamburg-Ottensen eine revitalisierte historische Schiffschraubenfabrik.
Mehr Infos auf procominvest.de

Städtische Mobilität bestimmt zunehmend Immobilienentscheidungen

In Städten kreuzen sich die unterschiedlichsten Wege, dies produziert seit jeher Verkehr. Zusammen mit Zuzug und Flächenkonkurrenz stehen Metropolen zunehmend vor Herausforderungen. Neue Mobilitätskonzepte müssen her. Shared-Mobility-Konzepte wollen eine Alternative zu privaten PKW sein, mit Auswirkungen auf die ganze Immobilienwirtschaft.

Wo früher Fußgänger und Pferdekutschen das Bild prägten, entstanden später autogerechte Städte. Stadtautobahnen und breite Magistralen führen die Menschen seitdem aus der Peripherie in die Stadtzentren. Natürlich besitzen auch Innenstadtbewohner Fahrzeuge, die im öffentlichen Raum abgestellt sind. Das Primat der autogerechten Stadt wird jedoch immer mehr infrage gestellt und abgelöst vom Zielbild der menschengerechten Stadt mit mehr Verweil- und Aufenthaltsqualität, weniger Emissionen und Platz für alternative Nutzungskonzepte.

MOBILITÄT UND FLÄCHENKONKURRENZ GEHEN HAND IN HAND Der Deutsche Städtetag fordert eine Reduktion des Autoverkehrs und seine möglichst stadtverträgliche Abwicklung. Dennoch steigen die Zulassungszahlen vorerst weiter, obwohl der öffentliche Nahverkehr gut ausgebaut ist. Ein wesentlicher Grund dafür ist das unerreicht hohe Qualitätsversprechen des eigenen Autos. Es ist flexibel verfügbar und trotz aller Gegenrede häufig noch das schnellere Verkehrsmittel. So ist verständlich, dass sich der Anteil der Nutzung der verschiedenen Verkehrsmittel seit Jahren nur marginal verändert und der Anteil des ÖPNV nur in dem Maße wächst, wie auch der Zuzug in die Städte zunimmt.

Der Zuzug ist es auch, der die Städte vor große Herausforderungen stellt. Das Mehr an Menschen bedingt ein Mehr an Fahrzeugen und damit ein Weniger an Fläche. Die effiziente und nachhaltige Nutzung der vorhandenen Verkehrsfläche ist daher in den Fokus politischer Lenkung gelangt.

SHARED MOBILITY: FLEXIBEL, FLÄCHENDECKEND, FUNKTIONAL In diesen Lösungsraum tritt die so genannte Shared Mobility – also die geteilte Mobilität, bestehend aus Fahrrad- und Rollerverleihsystemen, Carsharing oder Ride Sharing. Auch wenn ihr Anteil am gesamten Verkehr noch immer unter einem Prozent liegt, gehören sie in vielen Städten mittlerweile zum alltäglichen Straßenbild. In Hamburg können rund eine Million Kundinnen und Kunden auf circa 13.000 Roller, Scooter oder Autos zurückgreifen. Die Angebote sprechen die Breite der Gesellschaft an, da sie die Mobilität der Menschen in der Stadt erheblich verbessern. Sie sind verlässlich verfügbar und durch die digitalen Zugangsmöglichkeiten niedrigschwellig nutzbar. Dabei sparen sie erwiesenermaßen Fläche und Wege ein und bieten im Zusammenspiel mit dem ÖPNV eine ernstzunehmende Alternative zur Nutzung des eigenen PKW.

Volkswagen bietet in Hamburg derzeit zwei Mobilitätsservices an: MOIA und WeShare. Während MOIA das Konzept des Ride Pooling anbietet, handelt es sich bei WeShare um ein Free-Floating-Carsharing-Unternehmen. Beim Ride Pooling nimmt ein Fahrer in seinem elektrischen

Oben und rechts:
Bis zu sechs Fahrgäste können sich in einem MOIA-Bus fahren lassen. Die Strecke wird vom Algorithmus bestimmt.

Unten:
WeShare füllt die Lücke zwischen ÖPNV und privatem PKW: Nutzerinnen und Nutzer mieten ihr individuelles Fahrzeug.

Kleinbus verschiedene Passagiere gleichzeitig auf. Die Wegeführung ändert sich dabei je nach Nachfrage dynamisch. Bei WeShare hingegen mieten sich Menschen individuell ein Elektroauto, fahren jeweils selbstständig an ihr Ziel und parken das Fahrzeug innerhalb des Geschäftsgebiets. Während MOIA gerne für Pendelwege zur Arbeit oder Schule oder für die Fahrt vom Theater nach Hause genutzt wird, mieten die Menschen WeShare-Fahrzeuge für größere Einkäufe, die Fahrt zum Restaurant oder für Ausflüge ins Umland. Durch die unterschiedlichen Nutzungstypen ergänzen sich die Services.

Beide Konzepte füllen die große Lücke zwischen dem öffentlichen und dem individuellen Verkehr mit dem eigenen Auto. Sie orientieren sich in ihrer Verlässlichkeit, Qualität und Flexibilität an den Stärken des eigenen PKW. Zugleich richten sie sich über die geteilte Nutzung des Fahrzeugs an den Stärken des ÖPNV aus und schaffen so Effizienz auf der Straße.

Fotos:: WeShare und MOIA

KAUM THEMA IN BESTANDSKONZEPTEN Services wie MOIA und WeShare beeinflussen perspektivisch aber auch die Wahl von Menschen, wo sie leben wollen. Ein ausreichendes Angebot an Sharing-Services kann Motivation sein, das Auto abzuschaffen. Eine Reihe von Projektentwicklern und Immobilieneigentümern setzen sich daher mittlerweile ernsthaft mit dem Thema Mobilität auseinander. Die Vorteile einer solchen Entscheidung liegen für Bauherren auf der Hand – die mögliche Reduzierung der geforderten Stellplätze und damit einhergehend eine Kostenersparnis und weniger Autoverkehr in den Wohnsiedlungen. Dennoch handelt es sich bei solchen Versuchen nach wie vor um Einzelprojekte, und es betrifft vor allem den Neubau. Im Bestand gibt es bislang nur wenige Beispiele, bei denen Shared-Mobility-Konzepte umgesetzt werden. Das liegt daran, dass in den Metropolen nach wie vor ein Angebotsmarkt herrscht. Es gibt hier noch keine Notwendigkeit, Mobilitätskonzepte zu entwickeln, in aufwändige Abstimmungsprozesse mit Anbietern zu gehen und zu investieren. Der demografische Wandel wird aber in kleinen und mittelgroßen Städten sowie in B- oder C-Lagen großer Metropolen perspektivisch wieder zu einem Nachfragemarkt führen. Hier rückt dann auch die ausreichende Versorgung mit nachhaltiger, moderner Mobilität abseits des eigenen Autos und des ÖPNV in den Fokus. Menschen werden ihre Immobilienentscheidung immer stärker von der Qualität der Mobilitätsangebote abhängig machen.

DIE LADESTRUKTUR HINKT HINTERHER Hinzu kommt die fortschreitende Elektrifizierung des Straßenverkehrs. Die Zahlen von privaten und gewerblichen E-Fahrzeugen steigen sprunghaft an. Der Ausbau der Ladeinfrastruktur folgt dem Markthochlauf der batterieelektrischen Fahrzeuge jedoch noch nicht. In Hamburg sind insgesamt rund 800.000 private PKW angemeldet. Wenn ein Großteil der Fahrzeuge in den kommenden Jahren elektrifiziert werden sollte, wird schnell klar, dass weder die öffentliche noch die private Infrastruktur ausreichen wird. Aktuell sind in Hamburg circa 1.300 öffentliche Ladesäulen verfügbar. Der Infrastrukturausbau ist eine derart große Aufgabe, dass ein Stakeholder allein sie nicht lösen kann.

ENERGIE- UND IMMOBILIENWIRTSCHAFT MÜSSEN ZUSAMMENARBEITEN Eine flächendeckende Versorgung mit Ladepunkten kann nur erreicht werden, wenn auch private Anbieter verstärkt Ladepunkte aufbauen. Schnellladepunkte, so genannte DC-Charger, sind gerade im verdichteten Innenstadtbereich wichtig und dort bereits bei privaten Anbietern aus dem Handel oder der Gastronomie zu sehen. Auch WeShare lädt in Hamburg beispielsweise auf den Flächen von Lidl-Märkten. Im öffentlichen Raum findet sich hingegen vor allem die AC-Ladeinfrastruktur. Auch hier müssen künftig von der öffentlichen Hand deutlich ambitioniertere Ausbauziele formuliert und umgesetzt werden. Gleiches gilt aber auch für das direkte Umfeld von Immobilien. Die Lademöglichkeiten müssen auch hier deutlich ehrgeiziger aufgebaut werden, als es aktuell im Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) gefordert ist. Der Energie- und der Immobilienwirtschaft kommt hier eine tragende Rolle zu, die sie in Zukunft stärker ausfüllen müssen. «

Michael Fischer, WeShare, Berlin

„In der Bauwelt geht es rund“

Wie sich nachhaltiges Bauen und bezahlbarer Wohnraum vereinen lassen, das macht die Moringa GmbH, eine Tochter der Landmarken AG, vor: In Hamburg entwickelt sie das erste Wohnhochhaus Deutschlands nach dem Cradle to Cradle-Prinzip. Was dahinter steckt, erklären Moringa-Geschäftsführer **Vanja Schneider** und Drees & Sommer-Planungsleiter **Daniel Hof**.

Herr Schneider, der ursprünglich in Nordindien heimische Moringa-Baum wird auch als „Baum des Lebens“ bezeichnet. Er gilt als leicht zu kultivieren, braucht wenig Wasser und seine Inhaltsstoffe lindern viele Krankheiten. Klingt nach einer perfekten Pflanze, wird das Moringa also ein perfektes Gebäude?

Vanja Schneider: In dem Wort perfekt steckt, dass etwas abgeschlossen und endgültig ist. Unser Wohnhochhaus soll wandelbar und flexibel bleiben, gerade deshalb ist es zukunftsfähig. Daher würde ich perfekt durch nachahmenswert ersetzen wollen. Wir nehmen uns die Natur zum Vorbild und das spiegelt der Name Moringa für unser Unternehmen und unser erstes Bauvorhaben wider.

Als Tochter der Landmarken AG wurde die Moringa GmbH im Mai 2020 gegründet. Sie haben die Geschäftsführung übernommen, eine Herzensangelegenheit?

Schneider: Absolut. Seit mehr als 30 Jahren bin ich als Bau- und Wirtschaftsingenieur tätig. Was mich immer mehr umgetrieben hat, ist die Verantwortung, die wir in der Bau- und Immobilienwirtschaft als großer Mitverursacher unserer ökologischen Probleme tragen. Immerhin sind wir für 53 Prozent des weltweiten Abfallaufkommens verantwortlich, verbrauchen rund 50 Prozent der auf unserem Planeten befindlichen Ressourcen und verursachen rund ein Drittel der CO2-Emmissionen. Für mich ist es hochmotivierend, zu einem zwingend erforderlichen Richtungswechsel der Bauwelt beizutragen. Moringa ist nicht nur unser Premierenprojekt als Unternehmen, sondern es ist auch das erste Wohnhochhaus Deutschlands, das nach dem Cradle to Cradle-Prinzip, kurz C2C, realisiert wird. Mit der Landmarken AG haben wir dabei einen starken Gesellschafter im Rücken, der über jahrzentlange Erfahrung in der Projektentwicklung und Nachhaltigkeit verfügt.

> „Was modular gebaut ist und ohne giftige Klebstoffe auskommt, kann auch schneller demontiert und einfacher in die Kreisläufe zurückgeführt werden.“
>
> **Daniel Hof**

Was genau steckt hinter dem Cradle to Cradle-Prinzip?

Schneider: Wörtlich übersetzt bedeutet es ‚von der Wiege zur Wiege‘. Salopp: In der Bauwelt soll es rundgehen, also Kreisläufe etabliert werden. Weitestgehend alle Materialien, die bei Bauvorhaben zum Einsatz kommen, sollen sortenrein trennbar, rückbaubar, schadstofffrei und in hoher Qualität wiederverwertbar sein. Dadurch schonen wir Ressourcen und vermeiden Abfall und Entsorgungskosten am Ende des Lebenszyklus. So wird das Gebäude zu einer Art Materiallager und zum wertvollen Rohstoffdepot.

Und alle Bestandteile des Moringa Hamburg sind künftig recyclebar?

Schneider: Soweit wie es nur möglich ist. Noch können wir kein 100 Prozent recyclinggerechtes Gebäude bauen. Da gibt es gesetzliche, konstruktive und mentale Hürden, die es erst mal zu überwinden gilt. Bei Moringa entsprechen aber bereits mindestens 50 Prozent der Materialien den C2C-Anforderungen. Ein Alleinstellungsmerkmal ist auch, dass wir die Gebäude mit mehr begrünten Flächen realisieren, als das bebaute Grundstück Quadratmeter hat. Dafür gibt es Gründächer, aber vor allem begrünte Fassaden. Als grüne Lunge Hamburgs soll Moringa so Sauerstoff produzieren, Schadstoffe reduzieren und den sommerlichen Hitzeinseleffekten entgegenwirken, aber auch bei Starkregen als eine Art Schwamm dienen. Damit tun wir etwas fürs Mikroklima, das hilft aber genauso, die Insektenvielfalt in der Stadt zu fördern.

Und wie sieht es mit den sozialen Aspekten aus?

Schneider: Auf 17.700 von knapp über 22.000 Quadratmetern Bruttogrundfläche entstehen Mietwohnungen, die Wohnraum für alle aller Einkommensklassen schaffen. Das Nutzungskonzept

Foto: Visualisierung rendertaxi Moringa GmbH by Landmarken

sieht familienfreundliches Wohnen und öffentlichen Nutzungen in den Erdgeschossen vor. Bei rund 30 Prozent der entstehenden Wohnungen handelt es sich um geförderten Wohnungsbau. Ein weiteres Drittel ist als Co-Living im Sinne von modernen Wohngemeinschaften vorgesehen. Das wirkt auch dem in Hamburg sehr hohen Pro-Kopf-Flächenverbrauch entgegen.

So ein Vorzeigeprojekt kostet aber sicher auch mehr Geld.
Schneider: Das stimmt. Kreislauffähig zu bauen, kostet zunächst einmal mehr, als rein linear zu bauen. Die Investition ist um rund 10 bis 30 Prozent teurer, zumal ein höherer Bedarf an sehr speziellen Fachfragen besteht. Außerdem sind bei der richtigen Produktauswahl nicht nur die ökonomischen, sondern auch ökologische Aspekte zu berücksichtigen. Beispielsweise haben wir allein für unsere begrünte Fassade neben einem Fassadenfachplaner, einen Biologen, einen auf Grünfassaden spezialisierten Brandsachverständigen sowie einen Windgutachter beauftragt. Das ist aber die kurzfristige Betrachtung.

Und wie sieht die langfristige aus?
Schneider: Wir müssen dabei den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie betrachten. Wenn ich ein Gebäude recyclinggerecht konzeptioniere, habe ich geringere Instandhaltungs- und Revisionsaufwendungen, da die Demontage einerseits unkomplizierter und somit günstiger ist. Zum anderen kann ich meine im Gebäude befindlichen Materialien, wenn sie ersetzt werden müssen, wieder zum Rohstoffrestwert vermarkten. Diese zusätzlichen Einnahmepotenziale kann ich gegen die Ersatzinvestitionen und Instandsetzungsaufwendungen, die während der Bewirtschaftung eines Gebäudes anfallen, stellen. Außerdem sind Abbruch und Entsorgung günstiger. Und wenn der Gesetzgeber eine höhere CO_2-Abgabe für Immobilien erheben würde, ähnlich wie es heute bereits in der Automobilindustrie der Fall ist, würde das CO_2-reduzierte Gebäude davon auch wirtschaftlich profitieren.

Stichwort Planungsphase. Herr Hof, sie unterstützen die Moringa GmbH seitens der Drees & Sommer SE. Mit welchen Leistungen begleiten Sie das Projekt?
Daniel Hof: Unsere Kolleginnen und Kollegen der EPEA GmbH begleiten das innovative Projekt von der ersten Minute an mit der C2C-Beratung. Wir bei Drees & Sommer übernehmen die Bauphysik, das Energiedesign, die Fassadenplanung sowie das Green Building Management.

Was zeichnet die Zusammenarbeit im Projekt aus?
Hof: Viel Pionierarbeit, viel neues Knowhow aufbauen und eine extrem enge Abstimmung der verschiedenen Baubeteiligten, noch bevor es überhaupt den ersten Planungsentwurf gibt. Wir haben uns im Vorfeld gemeinsam mit dem Bauherrn Moringa, kadawittfeldarchitektur und EPEA intensiv in Workshops damit beschäftigt, was es für die Planung und die Bauphase überhaupt heißt, ein kreislauffähiges und gesundes Gebäude zu bauen. Dann haben wir Konzepte und Maßnahmen erarbeitet und auch diejenigen Bauprodukte und Verfahren recherchiert, mit der sich die Vision von Moringa am besten, aber natürlich auch wirtschaftlichsten umsetzen lässt. Zum Beispiel sind für eine spätere Gebäudesanierung bzw. dem Rückbau die Modularität und Demontagefähigkeit der Produkte elementar. Was modular gebaut ist und ohne giftige Klebstoffe auskommt, kann auch schneller demontiert und einfacher in die Kreisläufe zurückgeführt werden. Deswegen haben wir die Innenwände wie die Fassade von Moringa modular geplant.

Welche C2C-kompatible Bauprodukte gibt es am Markt?
Hof: Was das Angebot an C2C-zertifizierten-Produkten angeht, so ist ihre Anzahl in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Die Bandbreite reicht dabei von System- und Glastrennwänden und Bodenbelägen über Isolierungsprofile und Deckensysteme bis hin zu Druckfarben und Textilien.

Schneider: Noch sehen wir, dass in Teilen die Hersteller ihre Monopolstellung ausnutzen und Preise angesetzt werden, die leider noch nicht mit den konventionellen Produkten vergleichbar sind. Das wird sich aber mit zunehmendem Wettbewerb sicher ändern.

Wie stellen Sie sicher, dass beim Rückbau die verbauten Materialien und Rohstoffe wiederverwertet werden können?
Hof: Das halten wir in einem sogenannten Building Circularity Passport, einer Art Gebäude-Materialausweis, fest. Er enthält, welche Bauprodukte bei Moringa genau eingesetzt werden, wie groß ihr ökologischer Fußabdruck ist und welchen Wert die eingesetzten Materialien haben. Hier sind nicht nur die Daten für die Ökobilanz erkennbar, sondern auch Demontagehinweise, Hinweise zu Rohstoffrestwerten und wer als Empfänger des Rohstoffs in Frage kommen kann. «

ZU DEN PERSONEN
Der Bau- und Wirtschaftsingenieur **Vanja Schneider** (links) ist Geschäftsführer der Moringa GmbH.
Der Architekt **Daniel Hof** (rechts) ist als Senior Planungsleiter beim auf den Bau und Immobilien spezialisierten Planungs- und Beratungsunternehmen Drees & Sommer SE tätig.

Das Umfeld für Start-ups stimmt

Neue Technologien und der digitale Wandel verändern die Märkte der Immobilienwirtschaft. Viele Geschäftsprozesse sind auch hier einem kontinuierlichen Transformationsprozess unterworfen. Das stellt große Herausforderungen, aber auch neue Chancen dar.

Schon immer waren Städte die Katalysatoren für wirtschaftliche Entwicklung. Hafenstädte in aller Welt sind dabei die Innovationstreiber schlechthin. Hier werden nicht nur Waren umgeschlagen, hier kommen seit jeher auch neue Impulse her. Sie sind die Marktplätze, wo aus Rohstoffen und Ideen Innovationen werden. Die Elbmetropole bietet schon lange auch eine Wissenschafts- und Forschungslandschaft mit vielfältigen Zukunftsorten, die Pionieren unterschiedlicher Wirtschaftszweige die idealen Rahmenbedingungen bieten, um neue Wege zu beschreiten.

NEUE FORSCHUNGSEINHEIT CITY SCIENCE LAB Eine Branche, die zurzeit im besonderen Maße von der Digitalisierung betroffen ist, ist die Immobilienwirtschaft. Lange Zeit hat sie das Thema Digitalisierung ignoriert. Es war vielmehr der Staat, der die Chancen erkannte, die sich durch die Digitalisierung bieten. Gerade beim Bauen und Planen gibt es nämlich viele komplexe Aufgaben, die digital besser und vor allem schneller bewältigt werden können. Hamburg ist hier einer der Pioniere. Unterstützt durch die Freie und Hansestadt Hamburg wurde zum Beispiel bereits 2015 an der HafenCity Universität Hamburg das CityScienceLab als neue Forschungseinheit zur Untersuchung der Digitalisierung von Städten eingerichtet. Das Lab ist eine Kooperation mit dem Media Lab des Massachusetts Institute of Technology (MIT). Um die Städte in Zukunft gesünder, lebenswerter und leistungsfähiger zu gestalten, nutzt das CityScienceLab urbane Daten und entwickelt auf dieser Basis neue Werkzeuge und digitale Stadtmodelle (CityScopes). Diese neuen Werkzeuge erlauben die Visualisierung und Simulation komplexer urbaner Entwicklungen und unterstützen städtische Akteure im Entscheidungsprozess.

Die beiden größten deutschen Städte Berlin und Hamburg arbeiten inzwischen zudem bei der Verwaltungsdigitalisierung im Bereich Planen und Bauen zusammen. Die beiden Stadtstaaten werden Digitalisierungsprojekte gemeinsam finanzieren, weiterentwickeln und pflegen. Und nun zieht die Wirtschaft nach. Besonders in den Feldern Vermietung und Verkauf, Crowdfunding und Portfolio sowie temporäre Vermietung vereinfacht die Digitalisierung Geschäftsprozesse.

Hier stehen die so genannten PropTechs, also Start-ups, die digitale Lösungen für die Immobilienbranche entwickeln, immer mehr im Fokus der Anwender. Allerdings ist die Szene noch alles andere als transparent. Und nur wenige haben bislang eine branchenweite Bekanntheit erlangt. Schon hinsichtlich der Anzahl der PropTechs besteht Uneinigkeit.

Die Comdirect Bank listet sie als Untergruppe der FinTechs auf, der Start-ups im Finanzsektor. In ihrer 2020er-Studie kommt sie deshalb nur auf rund 200 PropTechs in Deutschland. Hamburg hat laut Startupdetector, einem Informationsdienst über das gesamte Start-up-Ökosystem, auf dieser Basis aktuell 42 PropTechs. Damit wäre jedes fünfte deutsche PropTech an der Elbe ansässig.

Es gibt aber auch andere Zahlen. Knapp 500 Start-ups verzeichnet das Internet-Portal proptech.de für den gesamten deutschsprachigen Raum, und der Branchenverband Zentraler Immobilien Ausschuss (ZIA) schätzt die Zahl sogar auf 700. Grund für diese Diskrepanzen scheinen unterschiedliche Zählweisen zu sein.

Der Hamburger Lars Hinrichs zählt mit seinem „Apartimentum“ hier zu den Pionieren. Und in der Corona-Zeit erzielt auch das Hamburger Start-up Breeze

Fotos: Comydo/Reos

Links:
Das System Comydo bietet ein flexibles Zugangsmanagement auf Basis von QR-Codes.

Unten:
Das Stadtquartier Südkreuz Berlin wird digitalisiert, verwaltet und betrieben von Reos, einem digitalen Property Management Anbieter.

Technologies große Aufmerksamkeit. Als Technologieführer für Luftqualitätssensoren, -daten und -analysen unterstützen die Tüftler aus Hamburgs Innovation City Harburg Organisationen bei der Messung und Verbesserung der Luftqualität. Im Fokus steht die einfache Überwachung und Optimierung von Klima und Luftqualität zum Beispiel in Büros. Die Harburger wurden durch mehrere EU-Start-up-Programme gefördert und arbeiten eng mit bekannten Forschungsinstituten und Universitäten zusammen. Breeze-Gründer Robert Heinecke und Sascha Kuntze gewannen 2017 den Hamburger Gründerpreis und wurden 2018 in die Forbes „30 Under 30"-Liste für europäische Sozialunternehmer aufgenommen. Daneben wurde das Start-up als Gewinner im „Land der Ideen" mit einer Urkunde vom Bundespräsidenten prämiert.

Und auch Uniberry, eine Ausgründung aus der Universität Hamburg, bietet mit seinem System Comydo ein flexibles Zugangsmanagement auf Basis von QR-Codes und kann selbst Pakete zu temporären Schlüsseln machen. Vertrieblich richtet es sich an die professionelle Wohnungswirtschaft. Comydo ist ein Werkzeug, welches die Verwaltungskosten reduzieren soll. Schlüsselfahrten der Hausmeister gehören damit der Vergangenheit an.

In einem ganz anderen Bereich ist die Reos GmbH tätig. Sie hat eine Property-Management-Plattform für intelligente Quartiere entwickelt und unterstützt zukünftige Smart-City-Konzepte. Und DiConneX ist ein Spezialist für die Digitalisierung von Gebäuden. Das Unternehmen erstellt browserbasierte Infrastrukturen in 3D und optimiert den Betrieb über den gesamten Lebenszyklus. Durch seine unterschiedlichen Expertisen in den Bereichen BIM, Vermessung, 3D-Gebäudeerfassung und Softwareentwicklung ist es zu einem Vorreiter im Bereich des digitalen Zwillings von Gebäuden geworden.

GEMEINSCHAFTSSTAND AUF DER EXPO REAL

Viele Hamburger PropTechs sind aber auch – passend zur Kaufmannsstadt – in den traditionellen Feldern der Immobilienwirtschaft engagiert. Zinsland beispielsweise bot online Investitionsmöglichkeiten in Immobilienprojekte an. Nach Fusion ist Zinsland heute Teil der ebenfalls in Hamburg ansässigen Plattform für digitale Immobilieninvestments Exporo.

Hamburg Invest bot schon in der Vergangenheit solchen Unternehmen über seine Start-up Unit die Möglichkeit, für kleines Geld auf dem Hamburger Gemeinschaftsstand an der Expo Real teilzunehmen, um neue Kontakte zu knüpfen und sich über die Entwicklungen und Potenziale der Digitalisierung in der Immobilienbranche zu informieren. Auch in diesem Jahr werden wieder drei PropTechs am Hamburger Gemeinschaftsstand vertreten sein, deren Vertriebsaktivitäten wir so unterstützen wollen.

„Gerade beim Bauen und Planen gibt es viele komplexe Aufgaben, die digital besser und vor allem schneller bewältigt werden können. Hamburg ist hier einer der Pioniere."

Dr. Rolf Strittmatter,
Geschäftsführer von Hamburg Invest

Moovin Immobilien digitalisiert die Vermietung von großen Wohnungsbeständen oder Neubauprojekten für Immobilienunternehmen und hilft bei der Etablierung dieser digitalen Prozesse. OWNR denkt das Wohnen neu und möchte durch Leasing mehr Menschen in die eigenen vier Wände bringen. Die Firma kauft und renoviert Wohnungen und verleast sie danach. Nach anderthalb bis vier Jahren Probewohnen können die Leasingnehmer entscheiden, ob sie ausziehen, zur Miete wohnen bleiben oder die Immobilie erwerben. Und Stacey Real Estate ist ein Spezialist für Co-Living, also das Wohnen auf Zeit. Angeboten werden möblierte Privatzimmer in schönen Gemeinschaftssuiten, mit Versorgungsleistungen, Internet, wöchentlicher Reinigung und auch Gemeinschaftsveranstaltungen. Zielgruppe sind internationale Fachkräfte. «

Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer von Hamburg Invest

» Tschüss Alltag. Hallo Freiheit.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG
1. PLATZ
Testsieger Immobilien-Teilverkauf
Service
TEST Nov. 2020
7 Anbieter
www.disq.de
Privatwirtschaftliches Institut

Ihr Haus erfüllt jetzt Träume.

Nr. 1 im Immobilien-Teilverkauf

Geld aufs Konto und endlich die Welt erkunden – dank des Immobilien-Teilverkaufs von wertfaktor. Sie bleiben Eigentümer und gewinnen zudem einen Partner, der sich an Investitionen und Instandhaltung beteiligt. Flexibel, fair und transparent.

Weitere Informationen unter **wertfaktor.de**

wertfaktor
Ihre Immobilie zahlt sich aus.

www.haufe.de/immobilien

10
2021

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER DER DIGITALISIERUNG

Region-Report

UNTERNEHMERRUNDE Warum Wohnen derzeit Gewerbe schlägt

HOTEL & RETAIL Wenig Erbauliches auf den beiden Teilmärkten

BÜROMARKT Abschied von Hochglanzfassade und Großraumbüro?

STADT DER RESILIENZ

Frankfurt am Main

HAUFE.

BESUCHEN SIE UNS

Metropolregion FrankfurtRheinMain
Stadt Frankfurt am Main

Messe München
vom 11.–13. Oktober 2021

Halle C1. Stand 330

PREMIUM PARTNER

INOVALIS Real Estate Funds Manager
ADVENIS Germany
CA IMMO URBAN BENCHMARKS.
DIC · GEG PART OF DIC
d.i.i. Deutsche Invest Immobilien
FrankfurtRheinMain GmbH International Marketing of the Region
Bad Homburg
Wissenschaftsstadt Darmstadt
Landeshauptstadt Mainz
Landeshauptstadt Wiesbaden
Frankfurter Sparkasse 1822
Frankfurter Volksbank
KUCERA Real Estate Matters
SwissLife Asset Managers
Taunus Sparkasse Ihr Partner in Immobilien

LOGO+ PARTNER

ALDI SÜD
Drooms
KARRIÉ PROJEKT ENTWICKLUNG
OFB Projektentwicklung
ZÜBLIN STRABAG TEAMS WORK.
WATERWAY

LOGO PARTNER

ABG FRANKFURT HOLDING Wir machen Räume wahr.
mainova
EUROPA-CENTER.
main-taunus-kreis
MOW.
planquadrat ELFERS GESKES KRÄMER
Stadtwerke Offenbach
HO HAFEN OFFENBACH LEBEN AM MAIN
Offenbach am Main OF
Regionalverband FrankfurtRheinMain

MEDIEN PARTNER

immobilien wirtschaft

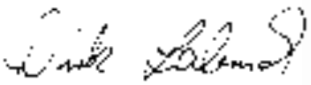
IHR ANSPRECHPARTNER ZUR EXPO REAL 2021
Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH
E-Mail: marketing@frankfurt-business.net

STADT FRANKFURT AM MAIN
WIRTSCHAFTS FÖRDERUNG FRANKFURT

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Frankfurt, das resiliente Frankfurt, kämpft mit den Folgen der Pandemie. Die Innenstadt leidet, und mit ihr Gastronomie und Läden. Monostrukturen sollen endlich beseitigt werden. Wie in anderen Städten soll die City umgebaut werden zu einem Erlebnishub. Das kostet Zeit, ist aber womöglich alternativlos. Immerhin eine Assetklasse profitiert derweil von Corona: die Coworking Spaces.
60 Hektar Gewerbeflächen hat Frankfurt in den letzten Jahren an das Wohnen verloren, so der Wirtschaftsförderer Oliver Schwebel. Verloren? Natürlich wird Wohnraum gebraucht, aber es gibt eine gewisse Verbitterung darüber, dass die Lobby der Gewerbeimmobilien anscheinend so klein ist. Dass diese Konkurrenzsituation in unserer Podiumsdiskussion so breiten Raum einnahm, stimmt bedenklich. Dabei ist die Grenze zwischen Wohn- und Gewerbequartieren nicht mehr so strikt. Beide befruchten einander, etwa in Bornheim und Niederrad. „Frankfurt braucht Arbeitsplätze", so Oliver Schwebel.
Der Baulandbeschluss schläft. Die Innenstadt ruht. Nicht nur wegen der Wohnhochhäuser wartet Frankfurt voller Sehnsucht auf die Brexit-Familien. Frankfurt wartet, auf gute Mobilitätskonzepte im Allgemeinen und Erlebniskonzepte für die Innenstadt, und auf viele billige Wohnungen. Das Warten könnte noch dauern. Warten passt nicht zum normalen Frankfurter Brodeln. Aber diese Zeit ist nicht normal …

Ihr



„Der Baulandbeschluss schläft, die Innenstadt ruht. Frankfurt wartet."

Dirk Labusch, Chefredakteur

Inhalt

Editorial 61

Infografik Büroimmobilien
Büroflächenumsatz sinkt, Leerstände steigen, Nettoanfangsrendite stabil **62**

Frankfurter Unternehmerrunde
Wohnen schlägt Gewerbe: Ein Banker, ein Wirtschaftsförderer und ein Journalist im Gespräch mit drei Investoren **64**

Hotel & Retail
Frankfurt vermisst die, die vor Corona Läden und Hotels füllten. Es gibt wenig Erbauliches zur aktuellen Lage auf den beiden Teilmärkten **72**

Wohnungsbau
Auch die derzeit hohe Bauintensität reicht nicht aus, um die wachsende Zahl wohnungssuchender Haushalte zu versorgen **76**

Interview – Berlin Hyp
„Die Herausforderung bei der Nachhaltigkeit liegt im Bestand," meint Andreas Grießinger **78**

Arbeitswelt
Sind Hochglanztürme und Großraumbüros bald Auslaufmodelle? **79**

Interview - Strabag
Andreas Hülsken über Klimazertifizierungen **81**

EXTRA: PODCAST

podcast.haufe.de/immobilien
Die Teilnehmer der Unternehmerrunde Frankfurt/M. vertiefen das Thema im Originalton im L'Immo-Podcast.

IMPRESSUM

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

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

Journalistin im Heft
Beatrix Boutonnet

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (01.01.2021)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

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

Anzeigendisposition
Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titelbild
Uwe Dettmar

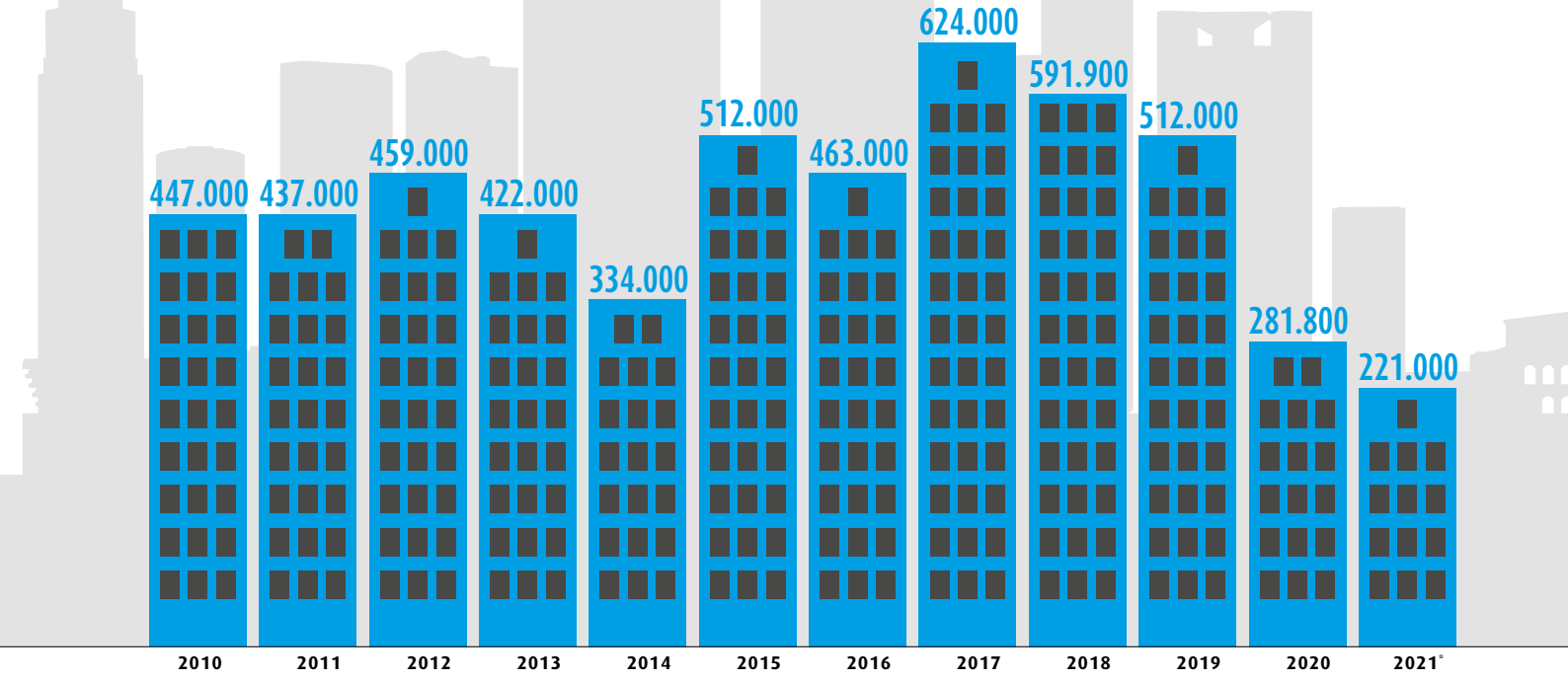
Druck
Senefelder Misset,
Doetinchem

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

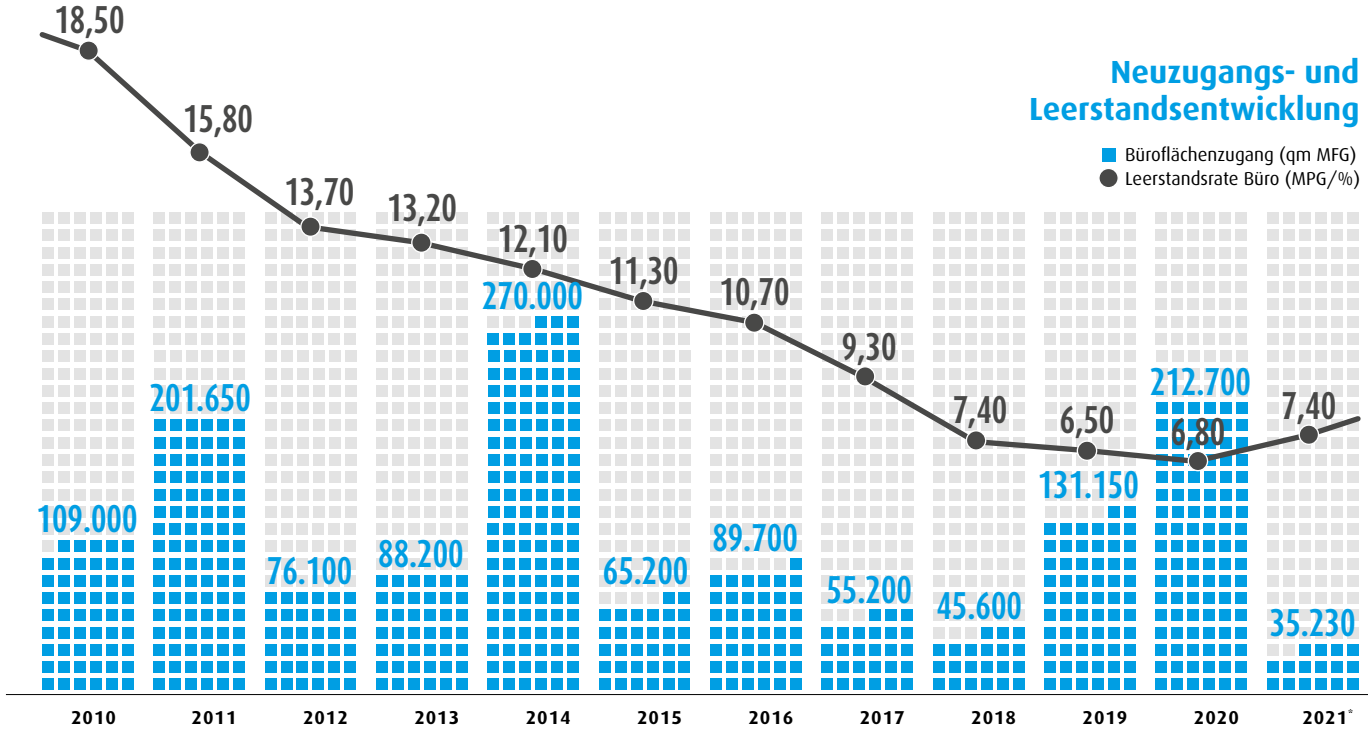
Bildnachweis
Soweit nicht anders vermerkt, wurden die verwendeten Bilder von den jeweiligen Unternehmen oder den Autoren zur Verfügung gestellt.

Büromarkt

Büroflächenumsatz
(qm gif-Mietflächenrichtlinie - MFG)



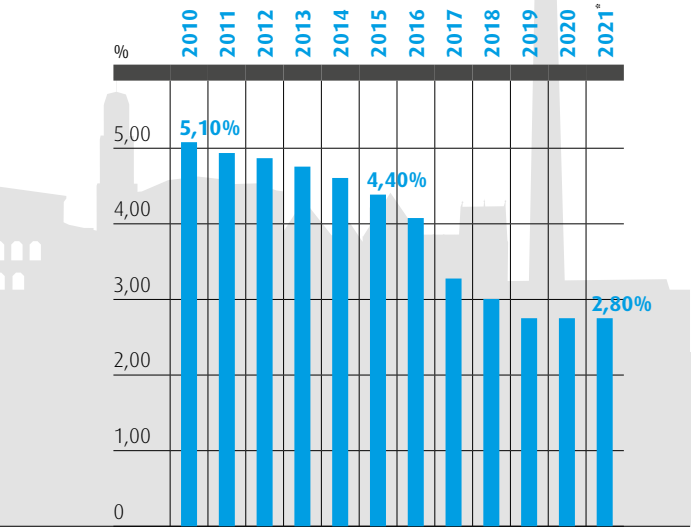
Neuzugangs- und Leerstandsentwicklung



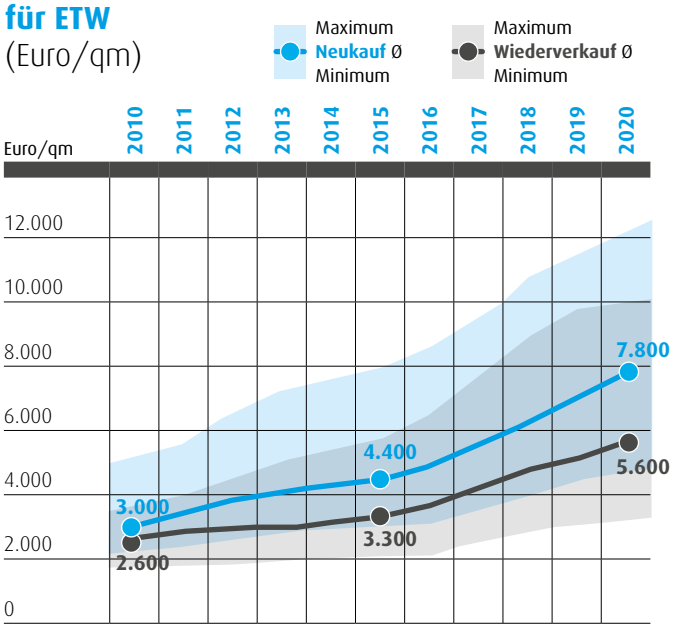
* 1. Halbjahr

Wohnungsmarkt

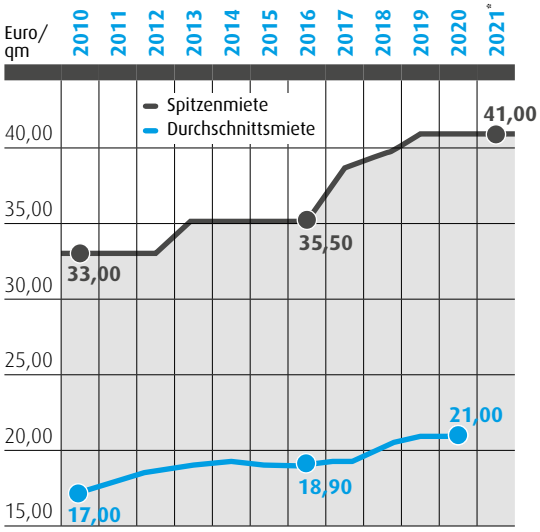
Nettoanfangsrendite
Büro zentrale Lagen (%)



Kaufpreisentwicklung für ETW
(Euro/qm)

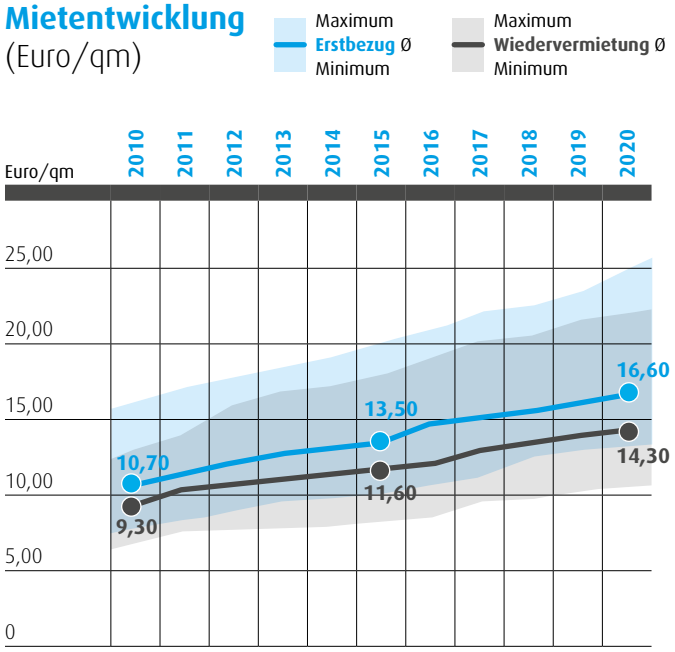


Mietentwicklung
Büro City (Euro/qm)



Quelle: bulwiengesa AG

Mietentwicklung
(Euro/qm)



* 1. Halbjahr

Wohnen schlägt Gewerbe

Damit Wohnen attraktiv wird, braucht eine Stadt Arbeitsplätze. Und Gewerbeflächen. Aber die werden in Frankfurt immer weniger. Das verbittert manche. Es gäbe Lösungen, um des Flächenmangels Herr zu werden. Ein Banker, ein Wirtschaftsförderer und ein Journalist im Gespräch mit drei Investoren.

Was hat sich auf dem Frankfurter Immobilienmarkt seit 2020 getan?
Oliver Schwebel: Sowohl der Büro- als auch der Wohnimmobilienmarkt entwickeln sich sehr stark weiter. Wir stellen bei neuen Projekten eine gewisse Zurückhaltung fest, aber wir haben extrem hohe Immobilieninvestitionen. Das Kapital sucht Anlage. Frankfurt profitiert weiterhin enorm davon.

Gibt es denn immer noch Bedarf an Wohnimmobilien? Frankfurt wächst doch gar nicht mehr großartig …
Schwebel: Trotzdem gibt es hohen Bedarf: Wir haben im letzten halben Jahr über 2.000 neue Arbeitsplätze im Bereich der Finanzwirtschaft hinzubekommen. Inzwischen liegen wir im Bereich der Finanzwirtschaft bei über 80.000 Beschäftigten. Im Bereich der Digitalwirtschaft gab es im letzten Jahr über eine Milliarde an ausländischen Direktinvestitionen nur für Rechenzentren, das sind 500 Millionen Euro mehr als im Jahr zuvor.

Eine Umfrage der Wirtschaftsförderung zeigte, dass Immobilien- und Finanzwirtschaft vergleichsweise gut durch die Krise kommen. Können Sie das bestätigen?
Christian Winges: Ja. Die Geschäftstätigkeit konnte auch in dieser Zeit erfolgreich weitergeführt werden. Es gab aufgrund unserer hohen Portfolioqualität keine Zuordnung von Risikovorsorge auf konkrete Projekte, und es konnte insgesamt ein operativ starkes Ergebnis erzielt werden.
Constantin Westphal: Wir sind ohne Lackschäden durch die Krise gekommen, hatten in der Spitze eine Mietausfallquote von 200.000 Euro bei etwa 100 Millionen Euro Einnahmen im Jahr. Sie konnte auf unter 100.000 Euro gesenkt werden. Wir mussten wegen Mietrückständen in den letzten zwei Jahren keine einzige Kündigung aussprechen.
Ralf-Jörg Kadenbach: Wir als Europa Center AG sind auch gut durch die Corona-Zeit gekommen, über 90 Prozent unserer Mieter sind Büromieter, und von ihnen gab es weder eine Kündigung, noch gab es Mietausfälle. Gelitten haben jedoch die Hotels. Das Beherbergungsgewerbe erholt sich nur langsam. Was man nicht unterschätzen darf, ist die Kleingastronomie, die sich um die Büros gruppiert. Die sind völlig in die Knie gegangen.

Sie sind wahrscheinlich froh, dass Sie keine Hotelimmobilien finanzieren?
Winges: Da dieses Segment durch die Krise stark getroffen wurde, ja, wobei die von uns finanzierten Immobilien einen gewissen Hotelanteil schon haben dürfen. Grundsätzlich sind wir aber nach wie vor sehr zurückhaltend unterwegs in diesem Segment.
Fabian Klingler: Wir sind stark auf Wohnen fokussiert, hier haben wir rund sechs Milliarden Euro investiert, und sind auch deshalb gut durch die Krise gekommen. Kündigungen gab es keine, nur einen geringen Anteil an Mietstundungen. Die Fluktuation war niedrig, die Fonds performen hervorragend.
Kadenbach: Wir haben die Zeit genutzt und sofort alle Tiefgaragen und Parkhäuser saniert. Normalerweise ist das in Zeiten von Vollvermietung eine schwierige Angelegenheit …

Gibt es in Frankfurt nicht ein Überangebot an Wohnhochhäusern?
Schwebel: Ich glaube, die Vermietung

Fotos: Karin Berneburg, Bildschön

Mal wieder eine Präsenzveranstaltung, sogar mit ein bisschen Studioatmosphäre: diesmal in den Räumen der Nassauischen Heimstätte am Schaumainkai.

In Kooperation mit
AberdeenStandard
EUROPA-CENTER
Helaba

dürfte auch künftig kein Problem darstellen. Natürlich ist eine vertikale Belegung deutlich teurer. Bei den Mietpreisen gibt es mittlerweile aber Modelle, eine soziale Durchmischung zusammen mit dem Investor zu regeln, sodass nicht nur potente Zahler in einer Hochhauswohnung wohnen.

Westphal: Ich teile Ihre Meinung nur eingeschränkt, Herr Schwebel. Hochpreisige Wohnungen sind auch im Unterhalt teurer. Dieser Markt ist gesättigt, glaube ich. Ich glaube auch, dass die vermeintlichen Brexit-Familien zumindest noch nicht da sind. Und ich würde nicht im Vertrauen darauf, dass die alle in Wohnhochhäuser ziehen, ein solches bauen wollen. Ich würde da keine Investitionsentscheidung unterschreiben.

Aber soeben wird doch der Hochhausrahmenplan erarbeitet …

Westphal: Was den betrifft, muss man in Jahrzehnten denken. Es wird immer wieder einen Markt geben für hochwertigen Büroraum, in dem möglichst viel Belegschaft untergebracht werden kann. Dafür werden auch Hochhäuser weiterhin gefragt sein …

Welche Rolle spielte das Thema Wohnen im Kommunalwahlkampf?

Westphal: Es waren sich alle Parteien darin einig, dass ganz, ganz viele ganz, ganz billige Wohnungen entstehen sollten, da gab es keinen Dissens …

Gibt es nach den Kommunalwahlen neue Impulse für den Wohnungsbau?

Klingler: Das kann man noch nicht sagen. Wir brauchen günstigen, erschwinglichen Wohnraum, auch wenn wir selbst eher im Premiumsegment unterwegs sind. Für uns als Investor »

DIE TEILNEHMER

Ralf-Jörg Kadenbach,
Vorstandsvorsitzender,
Europa Center

Fabian Klingler,
stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Aberdeen

Christian Winges,
Abteilungsdirektor Real Estate Finance Region Süd bei der Helaba

Oliver Schwebel,
Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Frankfurt

Dr. Constantin Westphal,
Geschäftsführer Nassauische Heimstätte

In Kooperation mit

„Der freifinanzierte Wohnraum kann den geförderten Wohnraum nicht komplett finanzieren. Da muss auch etwas von den Städten kommen."

Fabian Klingler, stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Aberdeen

ist es wichtig, dass die Mieten, die wir kalkulieren, nachhaltig sind.

Warum ist für Sie erschwinglicher Wohnraum so wichtig?
Klingler: Wir sind tatsächlich eher im Premiumsegment unterwegs. Aber wir beschäftigen uns als Unternehmen auch mit dem erschwinglichen Wohnungsbau. Für die Quartiersentwicklung ist es unendlich wichtig, dass es eine Durchmischung gibt, sonst haben Sie keine Stadt, in der die Leute leben wollen. Ich hoffe, dass ein Konsens in den Kommunen entsteht und man intelligente Wohnkonzepte entwickelt.

Kann freifinanzierter Wohnraum den geförderten komplett finanzieren?
Klingler: Klares Nein, da muss auch etwas von den Städten kommen!

Wie ist denn der Baulandbeschluss, über den wir im letzten Jahr so intensiv gesprochen haben, in Frankfurt umgesetzt worden?
Westphal: Mir ist nicht bekannt, dass schon irgendetwas umgesetzt worden wäre. Und dass ein Investor auf Basis des Baulandbeschlusses eine Investitionsentscheidung gefällt hätte. Ich warte.
Schwebel: Wir haben eher das Problem, dass aufgrund mangelnder Wohnungsbauflächen der Druck gestiegen ist, dass Gewerbeflächen in Wohnraum umgewandelt werden. Wir haben in den letzten Jahren bereits über 60 Hektar Gewerbeflächen an Wohnungsflächen verloren, das können wir uns nicht mehr leisten. Wir brauchen sonst künftig ganz andere Instrumente, um die Arbeits-

„Wir haben in den letzten Jahren über 60 Hektar Gewerbeflächen an Wohnungsflächen verloren, das können wir uns nicht mehr leisten."

Oliver Schwebel, Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Frankfurt

plätze in der Stadt zu halten. Es ist ganz wichtig, dass neue Gewerbeflächen ausgewiesen werden, dafür muss aber der politische Wille da sein. Oder man muss eben vertikal bauen.

Westphal: Eine Stadt ohne Gewerbemieten geht nicht. Ich glaube, die Themen Nachverdichtung und zusätzliche Flächenausweisung für Wohnungen sind entscheidend für Lösungen. Die Großmetzgerei Brandenburg ist nach Hanau Erlensee gegangen. Dort gibt es einen Fliegerhorst, und da bauen wir jetzt 175 durch ein Waldstück getrennte Wohnungen. Man sieht, wie wichtig Arbeitsplätze sind, um Wohnungen überhaupt ansiedeln zu können. Das eine bedingt eben das andere.

Wie stellt sich die Helaba zu diesem Konflikt Gewerbe- versus Wohnimmobilien?

Winges: Eher neutral. Wir finanzieren beide Bereiche, Wohnen und Büro, und verstehen uns als ein Player, der versucht, sich bestmöglich auf die Gegebenheiten des Marktes einzustellen.

Merken Sie, dass sich Investoren zurückhalten, weil es zu wenig Fläche oder Unsicherheiten gibt?

Winges: Ja, der Investmentmarkt im ersten Halbjahr war eher schwach, sogar noch deutlich unter dem des Vorjahres,

> „Mir ist nicht bekannt, dass ein Investor auf Basis des Baulandbeschlusses schon eine einzige Investitionsentscheidung gefällt hätte."
>
> **Dr. Constantin Westphal,** Geschäftsführer Nassauische Heimstätte

aber das hatte sicher andere Gründe als den, dass es zu wenig Flächen gegeben haben könnte. Wir haben viele Gespräche mit Kunden geführt, und danach scheint es in der Tat so, dass der Schwerpunkt der Aktivitäten im zweiten Halbjahr gesehen wird. Geld ist bei sehr vielen vorhanden, das merkt man.

Klingler: Vertikales Bauen kann nicht die einzige Lösung sein, mit der man neue Flächen schafft. Ich glaube vielmehr, dass Konversion und Verdichtung hier ganz wichtige Punkte sind. Es gibt Möglichkeiten, neue Wohnungen zu schaffen, ohne Gewerbeflächen komplett zu verlieren. So kann die ganze Stadtentwicklung vorangebracht werden.

Westphal: Da ist tatsächlich sehr viel in Bewegung. Wir haben gerade eine weitere große Konversionsmaßnahme in Darmstadt protokolliert, das wäre dann auch das vierte Grundstück bei zwei verschiedenen Kasernen. Wir sehen auch in Darmstadt viele Möglichkeiten und Flächen. Ich glaube, hier kommt noch mehr.

Klingler: Das Projekt in Bornheim in der Burgstraße war ein Konversionsprojekt, das ich in diesem Zusammenhang nennen möchte. Wir haben es mit einem Joint-Venture-Partner, der Gero AG, realisiert. Es handelt sich um eine Bürobrache aus den siebziger Jahren. Die Idee war, städtebaulich eine bessere Qualität darzustellen als vorher. Es gab eine Blockrandschließung, das Bürogebäude war ein Geschoss zu hoch für die Stadt. Wir haben mit der Stadt zusammen eine neue städtebauliche Planung realisiert, indem das Gebäude um ein Stockwerk reduziert, der Block geschlossen und eine Konversion in Wohnen dort untergebracht wurde. Das ist wirklich eine Stadtreparatur. In Bornheim wird das als gutes Projekt wahrgenommen.

Bleiben wir bei der Praxis des Homeoffice?

Winges: Das flexible Arbeiten wird uns alle auch in Zukunft begleiten. Je nach Geschäftsbereich wird es aber unterschiedliche Ausprägungen haben.

Wird sich denn die Helaba von Immobilien trennen? Von Büroflächen?

Winges: Meines Wissens ist dies zurzeit kein Thema. Ich persönlich kann mir durchaus vorstellen, dass man Flächen künftig optimieren wird …

Kadenbach: Das wird ein großes Thema in der Bürolandschaft sein. Ich gehe davon aus, dass Nutzer ihr Flächeneinsparpotenzial nutzen werden, weil sie nicht einen Schreibtisch zu Hause und einen im Büro finanzieren wollen. Es wird ein Sharing-Modell geben müssen. Für die Mitarbeitenden ist das ein riesiges Akzeptanzthema, das merken wir gerade im eigenen Unternehmen, wo wir das einführen wollen. Aber wir wollen auch zusätzliche Flächen anbieten, die anders gestaltet sind. Wir beschäftigen uns in diesem Zusammenhang sehr stark mit dem Thema Be- und Entlüftung … »

In Kooperation mit

Wie geht es Gateway Gardens?

Kadenbach: Kurz vor der Pandemie habe ich einen gut belebten Stadtteil gesehen, einen, der brodelte. Sechs Wochen später war der Eindruck ein anderer. Inzwischen entwickelt er sich wieder durch die Aktivität am Flughafen. Die Hotels dort funktionieren wieder, und damit funktioniert es auch für die Büros besser. Die fertiggestellten Objekte vermieten sich vielleicht etwas langsamer als gedacht, aber sie vermieten sich und auch zu einem ganz guten Preisniveau.

Also kein Baustopp?

Kadenbach: Nein. Unser eigenes Gebäude ist noch im Bau. Auch Siemens hat sich für den Neubau an diesem Standort entschieden, die Investoren glauben daran. Ich bin da sehr zuversichtlich, dass er in den nächsten Jahren komplettiert wird. Ich denke noch daran, wie wir das Grundstück gekauft haben, eine große grüne Wiese. Und jetzt waren alle Objekte, die fertig wurden, zur Fertigstellung fast voll vermietet …

Schwebel: Auch die Konzernzentrale von Goldbeck ist nach Gateway Gardens gekommen. Siemens machte die Grundsteinlegung vor drei Wochen für die Frankfurter Niederlassung. Die gesamten Smart-City-Aktivitäten von Siemens werden in Deutschland künftig von diesem Standort aus gemanagt.

Westphal: Die neue Siemens-Zentrale in Gateway Gardens wächst. Die alte, die jetzt aufgegeben wird, haben wir erworben und werden sie umwandeln, wenn Siemens sie verlässt. Und zwar zu einem Wohnstandort in der Bürostadt Niederrad. Das andere große Siemens-Gebäude liegt auf unserem Gelände im Schönhofviertel, wo wir über 2.000 Wohnungen bauen. Wenn sich Gewerbegebiete verändern, dann muss man diese Chancen nutzen, das Gebiet umwidmen und einen B-Plan entwickeln …

Schwebel: Da ist dann aber keine neue Gewerbefläche entstanden. Wir hätten dort gerne einen Handwerkerhof gehabt. Aber es geht eben nicht, dass man erkennt, dass man etwas wunderbar monetarisieren kann über Wohnimmobilien, wenn dort jemand umzieht. Wir haben ein räumlich-funktionales Entwicklungskonzept entwickelt, das 140 Hektar zusätzliche Gewerbefläche bis 2030 prognostiziert. Jetzt kommen noch 60 Hektar dazu. Und das führt dazu, dass Unternehmen wie Samson und andere die Stadt verlassen. Nehmen wir einmal das Fritz-Klatte-Quartier in Griesheim. Hier sind 20 Unternehmen davon betroffen.

Westphal: Wenn wir ein Büro, aus dem ein Unternehmen gezogen ist, als Standort für 2.000 Wohnungen nutzen, dann weiß ich nicht, ob wir das aus dem Blickwinkel der Monetarisierung sehen müssen. Ich glaube, dass wir da der Stadt etwas genauso Gutes tun, wie wenn da ein weiteres Bürogebäude stehen würde.

Schwebel: Wir freuen uns sehr über das Investment der Nassauischen Heimstätte, das will ich hier betonen. Die Umwidmung von Gewerbeflächen in Wohnflächen ist ein Diskussionspunkt innerhalb der Stadtpolitik. Die Stadt braucht natürlich dringend Wohnungen. Wenngleich sich der Markt im letzten Jahr ein bisschen entspannt hat.

Klingler: Die Entwicklung im Schönhofviertel ist wirklich gut. Wir haben dort jetzt eine ganz andere Dichte. Das meine ich auch mit „Stadtreparatur“: Es gibt Standorte, die besser sind für eine Büronutzung als andere. Ich glaube, dass in der Innenstadt die Büroflächen stetig nachgefragt werden, insbesondere von Leuten, die kreativ zusammenarbeiten müssen. Die Frage ist, was mit Backoffice-Standorten passiert und ob nicht eher an den Rändern Probleme bezüglich der Büronutzung auftreten.

> „Flächenoptimierung wird ein großes Thema in der Bürolandschaft sein. Es wird Sharing-Modelle geben.“
>
> **Ralf-Jörg Kadenbach,**
> Vorstandsvorsitzender, Europa Center

Wenn Wohnen jetzt in die B-Lagen einzieht, fühlen Sie sich dann verdrängt?

Kadenbach: Nein. Wir sind klassischerweise in B-Lagen unterwegs, sie werden ihre Berechtigung behalten. Es muss nur gut gemacht sein. Niederrad gewinnt dadurch, dass Wohnen zulässig ist. Denn das war eine schlecht gemachte B-Lage, wie die Entwicklung gezeigt hat. Das Wohnen stärkt eher das noch vorhandene Büro. Deshalb: Es ist gut, dass das Wohnen am Standort Niederrad kommt.

Westphal: Aus Ihrem Munde macht mich das besonders glücklich …

Kommen wir zur Frankfurter Innenstadt. Ist die noch immer betroffen von der Corona-Krise?

Schwebel: Ja, es hängt sehr viel mit dem Thema Homeoffice zusammen. In Frankfurt sind im Moment immer noch etwa 300.000 Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer nicht in der Stadt. Das bedeutet, dass 300.000 Menschen weniger essen, nicht einkaufen fahren, kein Taxi nehmen. Das ist ein Zustand, der dauerhaft nur schwierig funktioniert. Wenn es 25 Prozent weniger Frequenz in der Innenstadt gibt im Vergleich zu 2019, bedeutet das auch deutlich geringere Umsätze bei nahezu gleichen Kosten.

Schwebel: Wir wollen nicht Wohnen und Gewerbe gegeneinander ausspielen. Natürlich hat ein Quadratmeter Gewerbefläche einen bestimmten Bodenrichtwert von vielleicht 250 bis 300 Euro und unter 1.000 Euro wird der nicht mehr verkauft. Dann kann es künftig gewisses Gewerbe in der Stadt nicht geben. Viele verkaufen aus diesem Grund ihre Flächen und ziehen weg, denken Sie an Flint, an die Verschuer-Spedition. Wenn die weg ist, gibt es auch nachher ein logistisches Problem. Wir müssen an das Thema Flächenausweisung generell ran.

„Ich habe viele Gespräche geführt. Danach scheint es so, dass der Schwerpunkt der Investmentaktivitäten im zweiten Halbjahr gesehen wird."

Christian Winges,
Abteilungsdirektor Real Estate Finance Region Süd bei der Helaba

Wie behaupten sich die Coworking Spaces?

Schwebel: Hier gibt es einen neuen Boom. Die haben eine interessante neue Zielgruppe, nämlich Unternehmen aus anderen Städten, etwa aus Wiesbaden oder aus der Region. Die mieten Büroflächen an, etwa damit Mitarbeitende, die in Frankfurt wohnen, in einer Büroatmosphäre arbeiten können.

Inwieweit ist Suburbanisierung für Sie ein Thema?

Westphal: Die Welt ist nicht hinter Offenbach zu Ende. Wir bauen auch in Hanau. Hanau Erlensee wurde jetzt gerade erwähnt. Und das gewinnt, wenn da auch Arbeitsplätze vor Ort entstehen. Wir haben gerade 750 Wohnungen in Kassel eingekauft bzw. in der Projektentwicklung. Ich hätte nicht gedacht, dass ich die Stadt einmal als Investitionsstandort so hervorheben würde. Aber es ist tatsächlich so: Arbeitsplätze wachsen, die Uni wächst. Da haben wir stillgelegte Kliniken gekauft, und dann können wir auch 150 Wohnungen entwickeln. Das braucht einen neuen B-Plan, es ist immer alles Risiko und muss alles umgewidmet werden, aber so kommt man noch in richtige 1A-Lagen, die eben vorher anders genutzt worden sind …

Sind Sie vorsichtiger bei der Finanzierung in Gebieten über die Stadtgrenze hinaus?

Winges: Das kann man so pauschal nicht sagen. Wir finanzieren natürlich nicht nur in Frankfurt, sondern bundesweit. Auch in ausgewählten Märkten in ganz Europa und weltweit. Man schaut hierbei natürlich, ob die Immobilie zur jeweiligen Lage passt, das ist das Kernthema.

Welchen Einfluss haben Mobilitätskonzepte in der Entwicklung von Wohnungen oder Büroflächen?

Klingler: Hier hat sich in der Tat etwas geändert. Gerade in größeren Städ- »

In Kooperation mit

ten, wo man früher eine hohe Parkplatzquote hatte, merken wir jetzt, dass das Thema bei den Mietern gar nicht mehr so nachgefragt ist. Stellplätze sind kein so großes Investitionskriterium wie früher. Elektromobilität wird aber zurzeit noch eher wenig genutzt …

Kadenbach: Wir starten gerade ein Pilotprojekt mit 100 E-Stellplätzen. Ich gehe davon aus, dass wir von unseren 4.000 Stellplätzen noch eine große Quote in diesem Jahrzehnt mit E-Mobilität ausrüsten. Das Grundsatzthema wird die Stromversorgung sein, nicht die Ladesäule. Dann gibt es natürlich noch andere Themen der Vermietung: Wie flexibel ist man denn, jeden Stellplatz mit einer E-Ladesäule auszustatten? Wir kommen zu einem Anforderungsprofil von mindestens 20 Prozent.

Klingler: Auch wir werden künftig deutlich mehr Elektroparkplätze zur Verfügung stellen müssen. Es kann sein, dass ab einem bestimmten Zeitpunkt die Anforderung nach Ladesäulen steigt und die dann von Wohnungsunternehmen stärker nachgefragt werden. Das alles ist in der Planung aber noch nicht angekommen. Auch ich glaube, das größte Problem wird die Netzversorgung sein.

Westphal: In 2020 gab es ein Förderprogramm vom Land Hessen, da haben wir fünf unserer Quartiersentwicklungen mit Elektro-Carsharing und Ladesäulen ausgestattet, zum Teil auch mit Lastenfahrrädern, zusammen mit einem Start-up namens Sigo. Inzwischen erstellen wir in jeder Quartiersentwicklung Ladesäulen und Elektro-Carsharing, das ist bei uns im Projektentwicklungsprozess mit drin.

Auch in den Beständen?

Westphal: Ja. Wir haben auch das große Problem gesehen, wie wir eigentlich an den Strom kommen, deswegen sind wir jetzt auf der Suche nach ländlichen Innenraumgebieten, wo wir Photovoltaikstrom erzeugen können.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten an die politisch Verantwortlichen …

Westphal: Ich würde mich freuen, wenn Politik und Investoren immer partnerschaftlich miteinander umgehen. Es ist doch alles ein Geben und Nehmen …

Klingler: Die Offenheit, neue Projekte anzugehen, und auch die Geschwindigkeit in der Umsetzung sind wichtige Themen. Natürlich muss klar sein, dass der freifinanzierte Wohnungsmarkt und die Investoren nicht das Problem der geförderten Wohnungen lösen können. Alle Investoren brauchen am Ende eine Rendite. Eine Ausschüttungsrendite von drei Prozent ist dann irgendwann auch die Grenze für Pensionskassen.

Kadenbach: Ich hätte den Wunsch, dass die Stadt innovativer und mutiger wird. Es gibt ein gutes Beispiel: Auf einem privaten Areal gibt es erhebliche Schwierigkeiten mit Dauerparkern auf gebührenpflichtigen Stellplätzen. Jetzt hat die Entwicklungsgesellschaft ein sehr innovatives System entwickelt, dass die Stellplätze sozusagen detektiert werden. So wird sofort angezeigt, wenn jemand über eine Stunde steht, und jeder Parkraumwächter ist dann in der Lage, auch ein Ticket zu schreiben. Ich finde es gut, wenn ein solches System später auch von der Stadt übernommen werden könnte.

Klingler: Wichtig ist, dass Grundstücke bezahlbar bleiben. Wenn man jedes Grundstück auch noch meistbietend veräußern möchte, kann ich am Ende des Tages damit keinen geförderten Wohnungsbau darstellen. Ich glaube, es ist eine große Herausforderung, die Investoren nicht zu vertreiben, sondern sie zu ermutigen, in den geförderten Wohnungsmarkt zu investieren.

Winges: Indirekt haben auch wir den Wunsch, dass Frankfurt Voraussetzungen für Investoren schafft, die die Stadt attraktiv machen, und freuen uns über jedes interessante, neue Projekt, das wir dadurch finanzieren können.

In sämtlichen Assetklassen?

Winges: Zum Thema Hotel habe ich mich ja schon geäußert. Auch bei den

anderen Assetklassen, sei es Büro, Logistik oder auch Handel, gibt es keine Verschiebungen, was die Finanzierungs-Eckpunkte betrifft. Natürlich muss man, je nach Assetklasse, generell genauer hinschauen, auch weil die Finanzierungen oft komplexe, individuelle Strukturen haben. Uns ist jedoch grundsätzlich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Kunden wichtig, dafür stehen wir als Helaba.

Welche Perspektiven sehen Sie für die Stadt?

Schwebel: Ich glaube, am meisten Handlungsbedarf werden wir in Teilen der Innenstadt erleben. Da wird es auch um die Frage gehen, wie Monostrukturen von Straßen aufgebrochen werden können. Wir wollen dort Erlebnisse schaffen, wir brauchen dazu die Eigentümer. Ohne die privaten Investitionen geht es nicht. Einen Appell an die Eigentümer habe ich noch: Bitte das Thema Leerstand kooperativer angehen!

Inwiefern?

Schwebel: Wenn ich etwa 100 Eigentümer anschreibe, haben wir eine Rücklaufquote, die unter 40 Prozent ist, wenn es darum geht, Leerstände zu beseitigen. Diese Quote ist deutlich zu steigern. Da

Heiter-konzentriert, so die Stimmungslage während der Diskussion (links Severine Guthier, oben Dirk Labusch). Die Technik für den Podcast stellte neue Anforderungen.

EXTRA: PODCAST

podcast.haufe.de/immobilien
Unternehmerrunde Frankfurt
Die Gesprächsteilnehmer vertiefen das Thema im Originalton.

L'Immo
Der Podcast von **Haufe.Immobilien**

geht es aber insbesondere um Investmentfonds, die in Luxemburg oder woanders sitzen. An die heranzukommen, ist oft sehr schwierig.

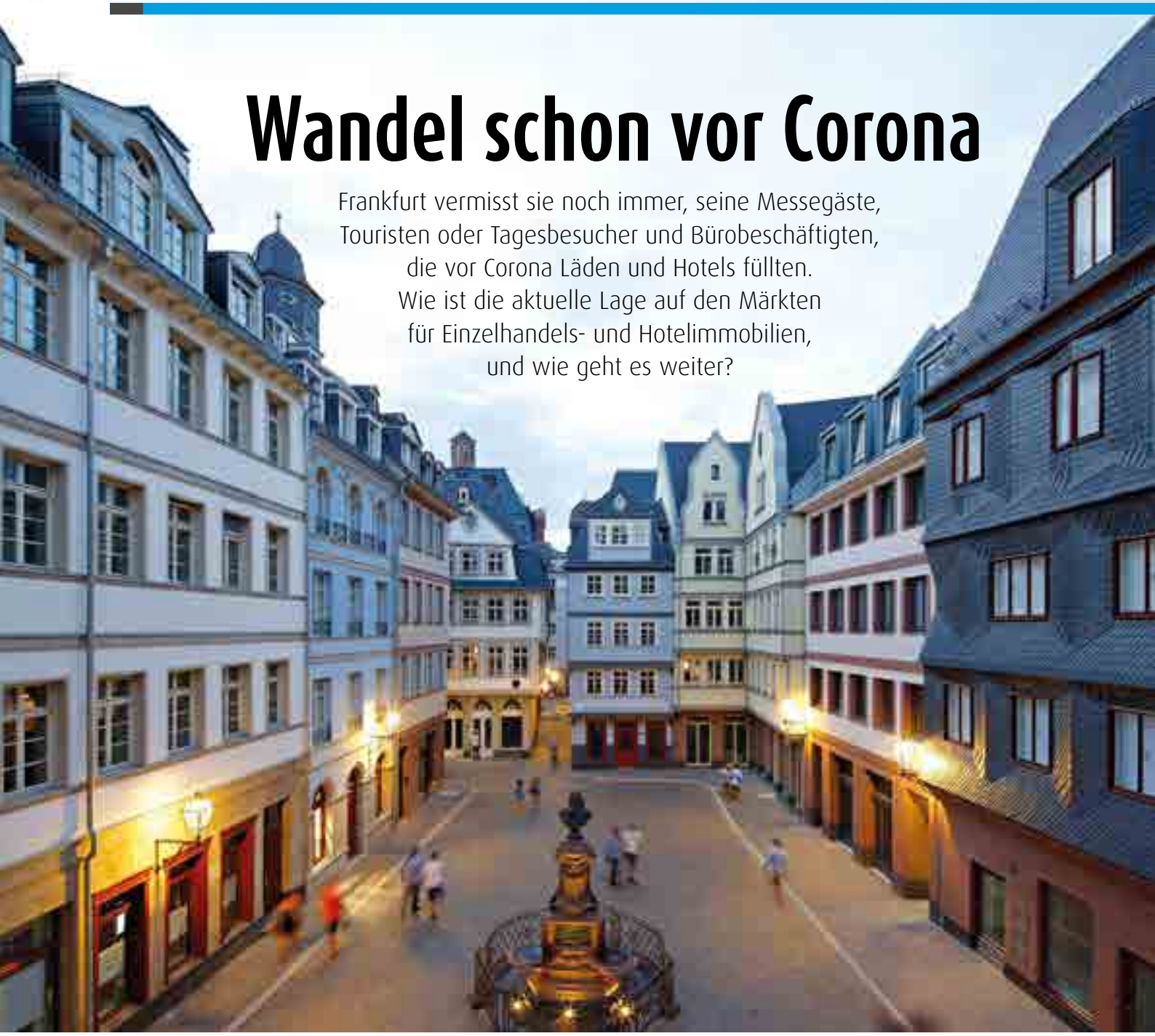
Gibt es weitere Themen?

Schwebel: Das Thema Mobilität müssen wir gemeinsam neu denken, da gibt es große Herausforderungen. Ich brauche als Eigentümer eine klare Linie, an der ich mich orientieren kann. Vom neuen Rathaus erhoffe ich mir neue Impulse. Wichtig wäre etwa, dass es mehr digitalisierte Parkhäuser bzw. digital realisierte Parkplätze gibt. Schon heute gibt es Methoden der Signalsteuerung, die mich zu einem verfügbaren Parkplatz bringen. So etwas sollte ausgebaut werden. «

Dirk Labusch, Freiburg

Wandel schon vor Corona

Frankfurt vermisst sie noch immer, seine Messegäste, Touristen oder Tagesbesucher und Bürobeschäftigten, die vor Corona Läden und Hotels füllten. Wie ist die aktuelle Lage auf den Märkten für Einzelhandels- und Hotelimmobilien, und wie geht es weiter?



DER HOTELMARKT Zunächst ein Blick zurück ins vergangene Jahrzehnt: Das war für den Hotelmarkt in Frankfurt überaus positiv – die Gäste- und Übernachtungszahlen stiegen seit 2011 kontinuierlich auf einen Höchststand 2019 von rund 10,8 Millionen Übernachtungen. Kein Wunder, dass viele neue Hotels gebaut wurden. Frankfurt hat in den letzten fünf Jahren unter den deutschen Großstädten einen Top-Platz bei den Hotel-Neuentwicklungen eingenommen. Im Durchschnitt kamen 2016 bis 2020 rund 1.400 Zimmer dazu – jedes Jahr. Damit lag Frankfurt im Städte-Ranking nur hinter München und Berlin. Die Corona-Pandemie hat diese Entwicklung jäh gebremst. 2020 wurden nur 4,085 Millionen Übernachtungen erreicht, ein Minus von 62 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei leidet die Frankfurter Stadthotellerie besonders unter dem Ausbleiben von Geschäftsreisenden, den Absagen von Messen und anderen Großveranstaltungen sowie den Reiseeinschränkungen. Frankfurt ist in besonderem Maße vom internationalen Tourismus abhängig.

Bis zum Jahr 2023 sollten weitere 20 Hotels mit über 3.500 Hotelzimmern auf dem Frankfurter Stadtgebiet entstehen – eigentlich. Das Gros der Hotel-Neuplanungen entfällt auf die Upscale-Hotellerie (entspricht in etwa Vier Sterne). Aber auch mehrere Fünf-Sterne-Hotels sind in der Planung, demgegenüber ist nur ein weiteres Budget-Hotel (in etwa Ein-Sterne-Hotel) in der Pipeline. Allerdings wurden bei etwa der Hälfte der Hotelplanungen Baubeginn und Fertigstellung verschoben. Bei manchen Projekten ist die Umsetzung

Fotos: uwe-dettmar; Meyer_ECE-MyZeil_Layout

mittlerweile ganz offen, alternative Nutzungen werden erwogen. Auch Hotelschließungen blieben und bleiben nicht aus. Der Betreiber Flemings plant, bis zum vierten Quartal dieses Jahres drei Hotels in Frankfurt zu schließen. Bereits Ende letzten Jahres wurde die Entscheidung getroffen, das renommierte Fünf-Sterne-Grandhotel Hessischer Hof unmittelbar gegenüber der Messe aufzugeben.

Auch wenn viele Investoren bei Investments in Hotels noch immer sehr zurückhaltend sind, wurde im Frühjahr dieses Jahres mit dem Verkauf der Villa Kennedy eine sehr großvolumige Transaktion getätigt. Das Fünf-Sterne-Hotel, das bis 2024 an den Luxushotel-Spezialisten Rocco Forte verpachtet ist, wurde von der DIC Asset an Conren Land veräußert.

Eine weitere große Transaktion betrifft den noch in Planung befindlichen Sparda-Bank Tower, ein Mixed-Use-Objekt, das 2025 fertiggestellt werden soll. Die Sparda-Bank hat das Hochhausprojekt am Messeeingang Süd von der entwickelnden Gustav Zech Stiftung erworben. Im Gebäude mit 32.000 Quadratmeter Nutzfläche soll auf den ersten 20 Geschossen ein Hotel der Bremer Atlantic-Gruppe etabliert werden. Weiterhin sind Büroflächen vorgesehen, die die Sparda-Bank zum Teil selbst nutzen möchte.

Nicht übersehen werden darf: Der Konkurrenzdruck in der Hotellerie ist bereits vor der Corona-Krise gewachsen, vor allem in den von Projektentwicklern favorisierten Großstädten und Metropolen. Die befürchtete große Insolvenzwelle in der Hotellerie ist zwar bislang ausgeblieben, jedoch noch nicht abgewendet. Auch nach Corona wird sich die Hotellerie mit Problemen auseinandersetzen müssen, die betreiberseitig hohe Liquidität erfordern. Ohne das MICE-Geschäft wird es zu einer großen Marktbereinigung kommen, bei der finanz- und anpassungsschwächere Betriebe das Nachsehen haben. Große Hotelketten und Franchise-Unternehmen wie Accor, IHG, Marriott, Motel One und andere hatten zwar auch massive Umsatzeinbrüche im ersten Halbjahr 2021 zu verbuchen, aber sie haben meist eine andere Verhandlungsposition gegenüber Banken und Vermietern sowie Rücklagen, um Investitionen etwa in Digitalisierung, Nachhaltigkeit, Produktentwicklung und Personalrecruiting zu tätigen.

Erste Anzeichen einer Erholung sind bereits zu erkennen. Wahrscheinlich ist eine Erholung in den Jahren 2023/2024, da viele touristische Quellmärkte weitaus stärker von Corona betroffen sind als Deutschland.

DER EINZELHANDELSMARKT Die Innenstadt ist die wichtigste Einkaufslage in Frankfurt, die Zeil wiederum die Top-A-Lage und zentrale Konsummeile. Sie wird durch Flagship-Häuser und den dichtesten Filialistenbesatz geprägt. Umfangreiche Sanierungsarbeiten führten zu einer deutlichen Aufwertung der Aufenthaltsqualität. Von der Zugkraft der Zeil profitieren auch die Seitenstraßen wie die Kaiserstraße, Roßmarkt und Goetheplatz. Die Goethestraße bildet die Luxuslage in Frankfurt.

In Richtung Süden schafft die Neue Kräme den Übergang von der Zeil zum Touristenhotspot Römer und der 2018 eröffneten neuen Altstadt „DomRömer-Quartier“. Hier findet sich kleinflächiger Einzelhandel mit hoher touristischer Ausrichtung und Gastronomie. Um einen attraktiven Mix zu erreichen, wird auch renditeschwächeren Gewerbekonzepten die Möglichkeit geboten, sich anzusie- »

Linke Seite:
In der 2018 eröffneten neuen Altstadt „DomRömer-Quartier“ findet sich kleinflächiger Einzelhandel mit hoher touristischer Ausrichtung.

Links:
Im Shopping-Center My Zeil ist der Leerstand zuletzt leicht gesunken.

Oben:
Der Sparda-Bank Tower, ein Mixed-Use-Objekt, soll 2025 fertiggestellt werden.

deln. Nach der überaus guten Akzeptanz 2019 hat das Ausbleiben der Touristinnen und Touristen die positive Entwicklung jäh gestoppt.

Bereits vor Corona war die Stimmung im Einzelhandels-Vermietungsmarkt verhalten, vor allem durch die zu weiten Teilen sinkende Flächennachfrage der Textilanbieter. Insbesondere bei Großflächen mit mehr als 1.000 Quadratmeter Verkaufsfläche hat sich mehr und mehr ein Mietermarkt entwickelt. Auch die Vertragslaufzeiten werden nicht erst seit Corona kürzer; Mieter versuchen verstärkt, Umsatzmietvereinbarungen durchzusetzen und Indexregelungen zu umgehen.

Mit der Pandemie hat sich dieser Trend noch verstärkt. Dies wird auch deutlich bei der Betrachtung der Leerstandsquoten. So hat sich der Leerstand von vier Prozent im Jahr 2016 auf 6,2 Prozent 2019 und 8,8 Prozent im Jahr 2020 erhöht und damit einen Höchststand erreicht. Bulwiengesa geht davon aus, dass der Leerstand im aktuellen Jahr 2021 noch weiter ansteigen wird. Je nach Lagebereich fällt dieser jedoch sehr unterschiedlich aus. In der Goethestraße standen nur zwei Läden leer (entspricht 3,6 Prozent), in der Neuen Rothofstraße betrug der Leerstand hingegen 30 Prozent. Im Shopping-Center My Zeil, das erst 2019 im vierten Obergeschoss um neue Gastronomie- und Entertainmentangebote erweitert wurde, ist der Leerstand leicht auf 15,1 Prozent gesunken. Gleichwohl fällt die Etablierung des Food Court und auch des Premium-Kinos in eine sehr ungünstige Zeit.

In der jüngsten Zeit sind auch einige Großflächen als Leerstand hinzugekommen, für die teilweise schon Nachnutzungsoptionen diskutiert werden:

- Die zuletzt durch Karstadt Sports belegte Immobilie am Roßmarkt/Hauptwache soll abgerissen und durch einen Neubau ersetzt werden.
- Die große ZARA Filiale an der Zeil 72-78 wurde Ende 2020 im Zuge der Umsetzung des Restrukturierungskonzeptes des Mutterkonzerns Inditex geschlossen und steht leer.
- Bis 2025 abgewendet werden konnte die Schließung des Karstadt-Warenhauses an der Zeil. Dann soll das Gebäude abgerissen und der gesamte Baublock durch neue Mixed-Use-Immobilien mit Ladenflächen, evtl. Hotel sowie Wohnungen bebaut werden. Die Stadt Frankfurt erarbeitet dazu einen Rahmenplan.

SHOPPING-CENTER IM WANDEL Das Stadtbild der Frankfurter City wird sich in den kommenden Jahren auch durch mehrere weitere neue Mixed-Use-Projekte verändern:

- Die DBV-Winterthur Lebensversicherung AG plant in der Biebergasse 6-10/ Börsenplatz 7-11 den Neubau eines Büro- und Geschäftskomplexes mit Einzelhandel und Gastronomie.
- Größtes Projekt ist das „FOUR“ an der Junghofstraße, Roßmarkt, Neue Schlesingergasse, hier soll bis 2024 ein Mixed-Use-Objekt mit vier Hochhäusern mit Büros, Hotel und Wohnungen sowie Ladenflächen entstehen.
- Das Geschäftshaus (ehemaliges Segmüller-Gebäude) an der Kurt-Schumacher-Straße wird zu einer Mixed-Use-Immobilie umgebaut mit einem tegut-Vollsortimenter sowie Wohn- und Büronutzungen.

Die Frankfurter Innenstadt als Handelslage wird sich weiter verändern. Der Einzelhandel wird nach wie vor der wichtigste Baustein bleiben, ebenso ein gutes Gastronomie-, Dienstleistungs- und Freizeitangebot. In nicht mehr benötigte Obergeschosse werden zunehmend andere Nutzungen einziehen. Die neuen Projektentwicklungen setzen auf Mixed-Use-Konzepte, die auf die jeweilige Mikro-Lage angepasst werden müssen. Auch städtebauliche Qualitäten mit einer attraktiven Gestaltung des öffentlichen Raumes werden zukünftig ein viel höheres Gewicht haben.

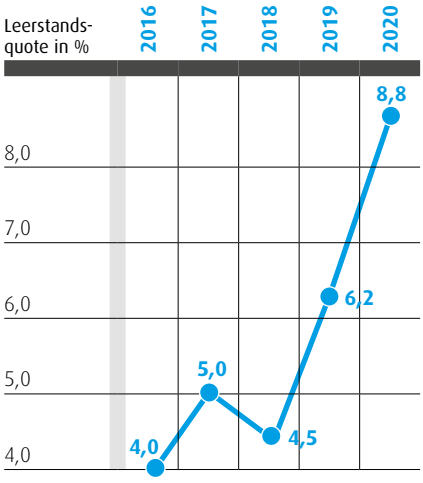
Auch Shopping-Center stehen vor großen Herausforderungen. Von den sechs großen Centern in Frankfurt beziehungsweise im Randbereich der Stadt sind vier (Hessen-Center, NordWestZentrum, Main-Taunus-Zentrum, Isenburg-Zentrum) bereits seit mehr als 50 Jahren am Frankfurter Markt etabliert. Im Hessen-Center, das erst im Frühjahr dieses Jahres ein umfassendes Refurbishment abgeschlossen hat und eher wie ein Stadtteilzentrum anmutet, steht die ehemalige Kaufhof-Fläche zur Nachbesetzung an. Im NordWestZentrum eröffnete Peek & Cloppenburg sein bisher größtes temporäres Pop-up-Outlet. Im Main-Taunus-Zentrum hat die Karstadt-Filiale geschlossen, die Nachnutzung ist noch nicht bekannt. Nordöstlich daran angrenzend ist auf nicht mehr benötigten Flächen die Entwicklung eines großen neuen Wohn- und Gewerbequartiers geplant.

In Frankfurt wie auch in den anderen deutschen A-Städten ist derzeit das Interesse sehr verhalten, in Highstreet-Immobilien zu investieren. Dagegen sind Fachmarktzentren, vor allem wenn diese durch Lebensmittelanbieter geankert werden, im Fokus des Investoreninteresses. Hier ist das Angebot aber begrenzt. Durch neue Quartiersentwicklungen im Zuge des Wohnungsneubaus sowie durch Abriss und Neubau bestehender Lebensmittelmärkte dürften sich künftig wieder vermehrt neue Chancen für Investments ergeben. «

Andrea Back-Ihrig, Partnerin und Prokuristin, bulwiengesa Frankfurt

LADENLEERSTAND

Entwicklung des Ladenleerstands Innenstadt Frankfurt (Kernbereich)



Quelle: bulwiengesa AG, Erhebung jeweils September, bezogen auf die Anzahl der Läden.

Das Fünf-Sterne-Hotel Villa Kennedy, das bis 2024 an den Luxushotel-Spezialisten Rocco Forte verpachtet ist, wurde von der DIC Asset an Conren Land veräußert.

#immobiliengestalter

Wir denken neu: unsere Neubauprojekte, unser Immobilienbestand und unsere Standorte entwickeln wir in interdisziplinären Teams. Wir sind #immobiliengestalter.

EUROPA-CENTER

www.europa-center.de

Treffen Sie uns auf der

Frankfurt C1.330 Bremen B2.240
Hamburg B2.430 Barcelona A2.330

expo real

Frankfurt ist keine Insel

Nirgendwo sonst in Deutschland werden gemessen an der Bevölkerung so viele Wohnungen gebaut wie in Frankfurt. Und doch reicht die hohe Bauintensität nicht aus, um die wachsende Zahl wohnungssuchender Haushalte zu versorgen.

Auch bei den Wohnungen im Frankfurter Westhafen gibt es kaum Leerstand.

Frankfurt am Main ist mit rund 602.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten ein wirtschaftlicher Motor und weist unter den Top-7-Städten die höchste Arbeitsplatzzentralität auf. Seit 2016 stieg die Beschäftigtenzahl um 9,1 Prozent. Wichtige Treiber des Frankfurter Wirtschaftswachstums der letzten Jahre waren die Bürobeschäftigung und akademisch ausgebildete Beschäftigte. Jeder dritte Beschäftigte in der Mainmetropole hat einen akademischen Abschluss.

SPIEGEL DER WIRTSCHAFTSENTWICKLUNG Die gute wirtschaftliche Entwicklung von Frankfurt zeigt sich auch in der Bevölkerungsentwicklung. Die fünftgrößte Stadt in Deutschland wuchs seit 2016 um 3,8 Prozent auf rund 764.000 Einwohnerinnen und Einwohner. Damit lag Frankfurt an der Spitze unter den Top-7-Städten. Getragen war das Wachstum sowohl von Geburtenüberschüssen als auch von Wanderungsüberschüssen aus dem Ausland und aus der bundesdeutschen Binnenwanderung. Treiber der Zuzüge nach Frankfurt sind das Wachstum der Arbeitsplätze wie auch geschätzte 200.000 Jobwechsel pro Jahr. Aufgrund dieser Abhängigkeiten ist es nicht verwunderlich, dass auch die dynamische Bevölkerungsentwicklung der letzten Jahre im Corona-Jahr 2020 ausgebremst wurde und die Einwohnerzahl nicht höher lag als 2019. Dabei hielten sich Geburtenüberschüsse und Wanderungsverluste die Waage.

Auch beim Wohnungsbau ist Frankfurt eine Ausnahme, was nicht überrascht angesichts der dynamischen Einwohnerentwicklung der letzten Jahre. Nirgendwo sonst werden gemessen an der Bevölkerung so viele Wohnungen gebaut wie in Frankfurt. Zwischen 2016 und 2020 war die Bauintensität in Frankfurt etwa doppelt so hoch wie in Stuttgart und deutlich über dem Niveau von München und Hamburg. Das knappe und teure Frankfurter Bauland hat den Trend zu mehr Geschosswohnungsbau in den letzten Jahren in der Stadt beschleunigt. Der Einfamilienhausbau machte im Jahr 2020 nur noch vier Prozent der rund 4.700 fertiggestellten Wohneinheiten aus. Das ist der geringste Anteil unter den Top-7-Städten. Gleichzeitig hat die Innenentwicklung an Bedeutung gewonnen. So entfielen 20 Prozent aller Wohnbaufertigstellungen in Frankfurt auf Baumaßnahmen im Bestand.

NIEDRIGSTE LEERSTANDSQUOTE Obwohl Frankfurt in den letzten Jahren im bundesweiten Großstadtvergleich sehr viele neue Wohnungen gebaut hat, reichte die hohe Bauintensität nicht aus, um die wachsende Zahl wohnungssuchender Haushalte zu versorgen. Die Folge: Die Quote des marktaktiven Wohnungsleerstands sank von dem bereits im Jahr 2016 niedrigen Niveau von lediglich 0,5 Prozent auf 0,2 Prozent im Jahr 2019. Damit belegt Frankfurt mit München Platz eins der niedrigsten Leerstandsrate unter den Top-7-Städten. Die Leerstandsreserve ist aufgebraucht und der Frankfurter Wohnungsmarkt liegt weit unter der für einen funktionierenden Wohnungsmarkt erforderlichen Leerstandsquote von zwei bis drei Prozent.

Der Nachfragedruck hat dazu geführt, dass die Mieten für Geschosswohnungen in den letzten Jahren gestiegen sind – und das obwohl in Frankfurt am meisten gebaut wird. Im Jahr 2020 wurde eine gebrauchte Mietwohnung in Frankfurt für 13,81 Euro pro Quadratmeter angeboten. Ein Neubau lag bei 16,53 Euro. Nur in der Stadt München liegen die Mieten bundesweit noch höher. Die Spitzenmiete für Neubauten in Frankfurt lag letztes Jahr bei über 26 Euro pro Quadratmeter (nettokalt) und ist selbst im Corona-Jahr 2020 gegenüber dem Vorjahr stärker gestiegen als der Schnitt aller Neubauten zur Miete.

TEURER ALS MÜNCHEN Auch bei Eigentumswohnungen dokumentieren die Kaufpreise die Wohnungsknappheit in Frankfurt. Im Jahr 2020 wurde eine Wohnung aus dem Bestand im Schnitt für knapp 5.900 Euro pro Quadratmeter angeboten. Ein Neubau kostete rund 7.800 Euro. Der Spitzenpreis für Neubauten lag

Foto: gettyimages/Westend61

im letzten Jahr bei rund 12.000 Euro. Damit lag Frankfurt sogar vor dem ansonsten teureren München – allerdings gibt es in München keine neuen Luxus-Wohnhochhäuser in der Fülle wie in Frankfurt. Sowohl beim Bestand als auch beim Neubau werden die Preise für Eigentumswohnungen in Frankfurt deutschlandweit nur noch von München übertroffen. Allerdings liegt Frankfurt an der Spitze der Top-7-Städte, was die Preissteigerungen zwischen 2016 und 2020 angeht.

Auch der Einfamilienhausmarkt zeigt die gleichen Anspannungsmuster wie die Märkte für Miet- und für Eigentumswohnungen. Im Jahr 2020 lag der mittlere Angebotspreis für ein gebrauchtes Einfamilienhaus in Frankfurt bei 690.000 Euro und für ein neues Haus bei rund 878.000 Euro. Zwischen 2016 und 2020 sind die Preise für Einfamilienhäuser in Frankfurt um 26 Prozent (Bestand) beziehungsweise 14 Prozent (Neubau) gestiegen.

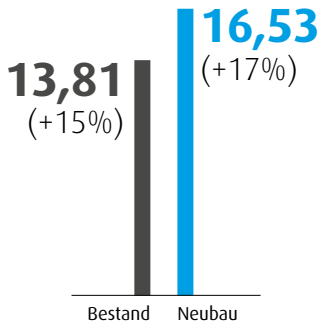
SUBURBANISIERUNG GESTIEGEN Die sehr hohen Mieten und Kaufpreise für Wohnraum in der Stadt Frankfurt führen dazu, dass viele Frankfurter ins Umland ziehen. Im Schnitt kostet Wohnraum im Frankfurter Umland in allen Segmenten (Mietwohnungen, Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser) knapp 30 Prozent weniger, je nach Lage im Umland sogar noch deutlich weniger. Insbesondere für Familien ist auch angesichts der sehr geringen Neubauzahlen von Einfamilienhäusern in der Stadt Frankfurt der Anreiz hoch, in die Region zu ziehen – ein Trend, der vom im Zuge der Corona-Pandemie stärker gewordenen Wunsch, im Homeoffice zu arbeiten, beschleunigt wird. Die Suburbanisierung betrifft aber nicht nur Familien. Auch Ein- und Zweipersonenhaushalte sind angesichts geringerer Mieten im Umland aus Frankfurt fortgezogen.

Das Niveau der Suburbanisierung in Frankfurt hat in den letzten zehn Jahren zugenommen. Zuletzt lagen die Wanderungsverluste in das Umland bei rund 5.000 Personen pro Jahr (2015 und 2019). Suburbanisierung ist aber keine Frankfurter Spezialität, sondern Spiegel der preisgetriebenen Entwicklung in den Top-7-Städten. Der Unterschied: Gemessen an der Einwohnerzahl von Frankfurt sind die Verluste jedoch größer als in den meisten Top-7-Städten, was auch auf die relativ geringe Stadtfläche von Frankfurt zurückzuführen ist (im Vergleich beispielsweise mit Berlin und Hamburg). «

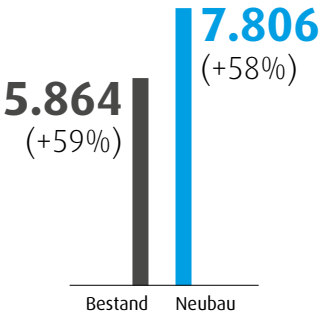
Thomas Abraham, Empirica AG, Bonn

Quelle: empirica regio (VALUE Marktdaten / bis 2011: IDN ImmoDaten GmbH)

ANGEBOTSMIETE FÜR GESCHOSSWOHNUNGEN
Miete 2020 in Euro/m², nettokalt
(Veränderung 2016–2020)



ANGEBOTSPREIS FÜR EIGENTUMSWOHNUNGEN
Preis 2020 in Euro/m², nettokalt
(Veränderung 2016–2020)



www.hafen-offenbach.de
Ein Unternehmen der Stadt
Offenbach am Main
OF
HAFEN OFFENBACH
NEUE PERSPEKTIVEN
Immobilien
Stadtwerke Offenbach

© Alex Habermehl
GESTALTEN SIE MIT.
HO*
HAFEN OFFENBACH
LEBEN AM MAIN

Das neue Büro wird Zukunft haben

Die große Herausforderung beim Thema Nachhaltigkeit liegt im Bestand. Auf der komprimierten Frankfurter Fläche findet in puncto Durchmischung sehr viel statt. Ein Interview mit **Andreas Grießinger**, Berlin Hyp, Leiter der Geschäftsstelle Frankfurt.

Herr Grießinger, die Berlin Hyp macht in letzter Zeit viele Schlagzeilen zum Thema Nachhaltigkeit und ESG. Wie stehen Sie zu Nachhaltigkeitsbestrebungen? Nachhaltigkeit ist schon lange keine Modeerscheinung mehr. ESG ist längst in der Breite des Marktes angekommen und wird auch immer stärker nachgefragt. Die Berlin Hyp gehört in diesem Zusammenhang zu den Vorreitern in der Branche.

Wo liegt die besondere Herausforderung beim Thema Nachhaltigkeit? Zum einen ist vieles noch Neuland. Es gibt noch keine etablierten Standards und Prozesse. Vor allem die Verfügbarkeit von Daten ist aktuell noch eine große Herausforderung. Die Berlin Hyp bringt sich aktiv in branchenübergreifende Netzwerke zur Etablierung von ESG-Standards ein. Gleichzeitig versuchen wir gemeinsam mit unseren Kunden immer die aktuell besten Lösungen zu finden. Das ist ein herausfordernder und spannender Prozess. Zum anderen liegt die größte Herausforderung im Bestand, insbesondere, wenn wir das Segment Wohnen betrachten. Hier sind die Sanierungsquoten immer noch auf einem zu niedrigen Stand. Das Thema ist drängend, aber die Ziele müssen sozialverträglich realisiert werden. Nachhaltigkeit darf nicht zur Luxusfrage werden.

Was ist für Sie das Besondere am Frankfurter Immobilienmarkt? Frankfurt ist für mich einfach die Transaktions-Stadt schlechthin. Mainhatten. Insgesamt ist die Stadt zwar von der Fläche überschaubar, aber die Möglichkeit für Investoren, hier relativ schnell großvolumige Transaktionen zu tätigen, ist deutlich höher als anderswo in Deutschland.

Wo sehen Sie Veränderungen auf dem Frankfurter Immobilienmarkt durch die Corona-Krise? Corona wird ja oft als Brennglas und Beschleuniger für Entwicklungen bezeichnet. Aus meiner Sicht verstärkt sich dieser Brennglaseffekt noch durch die komprimierte Fläche, auf der viel stattfindet. Insgesamt hat sich der Immobilienmarkt in der Corona-Krise aber als sehr krisenresistent gezeigt.

Wie geht es mit dem Bürostandort Frankfurt weiter? Frankfurt nimmt unter den Top 7 traditionell eine besondere Position ein. Im Vergleich haben wir zwar aktuell mit rund acht Prozent einen höheren Leerstand bei den Büros als andere Städte, aber das erlaubt auch eine gewisse Bewegungsfreiheit für Mieter. Tatsächlich herrscht aber noch viel Unsicherheit im Markt, weswegen Unternehmen zurzeit Flächenexpansionspläne noch aufschieben. Große Mietabschlüsse liegen noch immer auf niedrigem Niveau, obwohl auch die schon wieder angezogen haben.

ZUR PERSON Andreas Grießinger, Diplom-Kaufmann und Immobilienökonom (IREBS), leitet seit Juli 2021 die Geschäftsstelle Frankfurt der Berlin Hyp. Bei der BayernLB spezialisierte er sich seit dem Jahr 2006 auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung und baute das Frankfurter Vertriebsbüro mit auf.

Wird das Büro weiter Zukunft haben? Davon sind wir überzeugt. Das Homeoffice wird in Form eines hybriden Arbeitsmodells bleiben. Dabei wird das Büro eine noch zentralere Rolle als kultureller Ankerpunkt eines Unternehmens spielen. Der Flächenbedarf wird auch aufgrund von New Work steigen. Das Büro der Zukunft muss vor allem Flexibilität und Platz für kreative Begegnungen bieten. Außerdem muss es energieeffizient sein, hohen Hygienestandards entsprechen und eine moderne Haustechnik haben.

Innerstädtische Büros werden eher nicht zu Wohnungen umgewidmet? Doch, ein Wandel findet statt. Aber die Pandemie war hier nicht der Auslöser. Nach den Trends zu Monokulturen sehen wir jetzt häufiger eine Durchmischung der Bürostandorte, so wie sich zum Beispiel Niederrad zum Lyoner Quartier weiterentwickelt. Nachhaltigkeit spiegelt sich eben nicht nur in den Objekten, sondern auch in der Gestaltung gemischter Quartiere wider. MainTor, Omniturm und das FOUR sind nur einige Beispiele. Frankfurt ist speziell und erfindet sich immer wieder neu. Das macht den Markt hier so spannend. «

Redaktion Immobilienwirtschaft

Foto: Timo Ackermann

Im Lyoner Quartier haben sich auf einer Fläche von einer Million Quadratmetern zahlreiche Unternehmen angesiedelt. In ungenutzten und veralteten Bürogebäuden und auf freien Flächen entsteht immer mehr Wohnraum für Singles, Paare und Familien.

Vorbei mit höher, größer, teurer

Die Covid-19-Pandemie hat vieles in der Arbeitswelt verändert. Sind in Zeiten von New Work Bürotürme mit Hochglanz-Lobby und Großraumbüros bald Auslaufmodelle? Werden sich Homeoffice und Büro hybrid ergänzen? Fragen, die auch für den Büromarkt von Frankfurt von entscheidender Bedeutung sind.

Die Maxime der Mainmetropole Frankfurt lautete bisher stets: höher, größer, teurer. Der Frankfurter Büromarkt ragt allerdings unter den deutschen Top-7-Städten nicht nur durch die höchsten Spitzenmieten mit mehr als 41 Euro pro Quadratmeter hervor, sondern auch im negativen Bereich durch die höchsten Leerstände von über elf Prozent.

Der Hype um Büros dauerte lange. Der jährliche Büroflächenumsatz erreichte mit 500.000 bis 600.000 Quadratmetern in den Jahren 2015 bis 2017 stets hohe Werte. Zudem kamen auch recht wenig neue Flächen auf den Markt. Mit Covid änderte sich die Situation. 2020 halbierte sich der Flächenumsatz nahezu auf 280.000 Quadratmeter. Die von JLL ermittelten Zahlen zum ersten Halbjahr 2021 geben jedoch wieder Anlass zur Hoffnung. Zwar ist der Flächenumsatz von 165.500 Quadratmetern immer noch das zweitschwächste erste Halbjahr der letzten 15 Jahre, er lag aber 48 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. „Corona hat auch in der deutschen Finanzmetropole seit März 2020 Schleifspuren hinterlassen, ohne Frage“, erklärte Stephan Leimbach, JLL-Bürovermietungschef Deutschland. Man sehe aber Licht am Ende des Tunnels. Die Stimmung in der Wirtschaft helle sich auf.

NEW WORK WIRD AUCH IN FRANKFURT EINZUG HALTEN Was zunimmt, sind auch die mietfreien Zeiten. Laut Cushman & Wakefield stiegen die Incentives in allen Top-5-Märkten im Durchschnitt auf sechs Prozent bezogen auf einen Fünfjahresvertrag in innerstädtischen Toplagen. Im Vergleich dazu hatten die Anreize ihren Tiefpunkt Ende 2019 mit zwei Prozent. Es gelte daher auch in Frankfurt genau hinzusehen, ob die Mieten nominal oder effektiv seien, so Markus Reinert, Vorsitzender der Geschäftsführung der IC Immobilien, denn bei Neuvermietungen und Vertragsverlängerungen seien zwölf bis 15 Monate mietfreie Zeit keine Seltenheit mehr. Er sehe klar eine Tendenz der Unternehmen zur Flächenverdichtung. Dies könne auch in Form von Untervermietungen sein, die dann in den Leerstandsquoten nicht auftauchen.

New Work wird auch in Frankfurt Einzug halten, das bezweifelt inzwischen keiner mehr. Daher prognostiziert das Beratungsunternehmen PwC, dass 60 Prozent der Unternehmen ihre Büroflächen in den nächsten Jahren in der Größenordnung um rund 20 Prozent reduzieren wollen. Auch die Immobilienexperten von NAI Apollo schätzen, dass der Flächenbedarf bei Büros dadurch um zehn bis 14 Prozent des Bestands in Frankfurt fallen könnte. Das werde aber ein Prozess über mehrere Jahre sein, denn Mietverträge ließen »

Foto: Standort Initiative Neues Niederrad

sich nicht über Nacht kündigen. Zudem könnten offene Versicherungsfragen und Arbeitsgesetze einen schnellen Wandel zum Homeoffice bremsen.

Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH, sieht diese Entwicklung durchaus. Natürlich treffe das Homeoffice-Thema auch das Rhein-Main-Gebiet mit voller Wucht. Er warnt aber gleichzeitig davor, bereits jetzt mit Zahlen auf den Markt zu gehen, da die meisten Unternehmen ihren Weg im Bereich New Work noch suchen und erst nach Auslaufen der jeweiligen Mietverträge messbar in Zahlen agieren würden. Und noch etwas gibt Beyerle zu bedenken: „Der Frankfurter Büromarkt macht – unabhängig von Covid – seit rund zehn Jahren eine Neupositionierung durch." Der dominante, aber auch restrukturierungsgefährdete Bankensektor finde inzwischen eine zunehmende Ergänzung durch IT-Unternehmen der Kategorie Data Center und auch klassische Unternehmensberatungen aus dem IT-Sektor. Mit dem Frankfurter Flughafen verfüge die Stadt zudem über Deutschlands wichtigsten Logistik-Hub, und auch die EZB und weitere erhoffte Ansiedlungen, wie die Europäische Finanzaufsicht, würden deutlich zeigen, dass Frankfurt inzwischen eine wesentlich diversifiziertere Branchenstruktur als noch vor 20 Jahren aufweise. Obwohl die Banken – sie machen noch gut 20 Prozent am Büromarkt aus – wegen der Digitalisierung des Finanzgeschäftes grundsätzlich in Frankfurt am Main Arbeitsplätze abbauen, war laut Immobilienberater Cushman & Wakefield die größte Anmietung 2020 bisher die einer Bank. Die DekaBank mietete rund 16.000 Quadratmeter im neuen Hochhausquartett „The Four".

In guten City-Lagen ist das hochwertige Büro-Angebot in Frankfurt immer noch knapp, daran konnte auch Covid nichts ändern. Experten halten daher einen starken Rückgang der Mieten und Kaufpreise für relativ unwahrscheinlich. In die Jahre gekommene Immobilien werden es allerdings schwerer haben, denn die Maklerhäuser erkennen zunehmend eine „Flight to Quality"-Tendenz in Frankfurt. Sieben der zehn größten Deals gingen an Projektentwicklungen oder sehr moderne Neubauten. Bei Bestandsbauten verstünden Eigentümer inzwischen aber auch zunehmend, dass sie investieren müssten, sagt Reinert. Die Vorvermietungen für Neubauten sind gut: In den ersten drei Monaten des Jahres 2021 sind auf dem Büromarkt Frankfurt Büroflächenfertigstellungen in Höhe von insgesamt 58.300 Quadratmetern bei einer Vorvermietungsquote von 60 Prozent erfolgt. Für das Gesamtjahr beläuft sich das Projektvolumen zum derzeitigen Stand auf 190.800 Quadratmeter, wovon bereits 72 Prozent vergeben sind. Im kommenden Jahr 2022 ist mit der Fertigstellung von weiteren 212.000 Quadratmetern Bürofläche zu rechnen, die eine Vorvermietungsquote von 49 Prozent aufweisen.

INVESTOREN ZAHLEN IMMER NOCH HÖCHSTPREISE FÜR TOP-IMMOBILIEN Vor allem Großinvestoren, wie die Allianz-Versicherung und die Bayerische Versorgungskammer, glauben nach wie vor an die Zukunft Frankfurts und die Assetklasse Büro. Sie erwarben für die Rekordsumme von 1,4 Milliarden Euro das Büro-Hochhaus „T1", das derzeit im Ensemble „Four" im Bankenviertel entsteht. Beruhigend für die institutionellen Investoren des „T1" ist sicherlich die hohe Vorvermietungsquote: Vier Jahre vor Fertigstellung sind bereits zwei Drittel der Flächen an Mieter aus dem Banken- und Beratungssektor vergeben, heißt es von Seiten des Projektentwicklers Groß & Partner.

„Der Frankfurter Büromarkt macht – unabhängig von Covid – seit rund zehn Jahren eine Neupositionierung durch."

Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH, Frankfurt

DIE ZOOM-WELT HAT SICH BEWÄHRT Auch wenn im Scoring die City-Lagen dominierten, konnten die Forschenden doch einige interessante Potenziallagen, wie beispielsweise die „Bürostadt Niederrad", inzwischen auch „Lyoner Quartier" genannt, herauskristallisieren. Der südlich des Mains gelegene Stadtteil machte vor allem durch hohe Leerstandsraten von sich reden, hat aber in den vergangenen Jahren durch städtische und private Initiativen eine recht positive Entwicklung durchlaufen. Durch den Abriss maroder Altbauten, die Umnutzung von Bürogebäuden in Wohnungen und die Verbesserung der Infrastruktur und Verkehrsanbindung entstand ein belebtes, gemischt genutztes Quartier.

Die Zoom-Welt hat sich bewährt, sie funktioniert aber nicht für alle und ständig. Gerade für Auszubildende, für Trainings, für kreative Arbeiten sind dem Ergebnis schnell Grenzen gesetzt. Etliche Unternehmen beginnen daher, ihre Räumlichkeiten entsprechend der neuen Arbeitswelt zu planen und anzupassen. Büros mit Arbeitsinseln, Besprechungs- und Ruhezonen, Shared Desks und Roll-Container sind nun gefragt. „Auch die Flächenzuschnitte müssen neuen Anforderungen gerecht werden", betont Andreas Wende, Geschäftsführer von NAI Apollo. Mitarbeitende wollen wieder echte soziale Kontakte haben. Daher dürften Mischnutzungen zunehmen. Die Bereitschaft der Kapitalgeber und Projektentwickler, deutlich mehr Mixed-Use-Gebäude zu bauen oder auch Bestandsgebäude umzuwidmen, sodass eine neue Nachfrage, beispielsweise durch Wohnen, generiert werden kann, ist hoch. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

Foto: Catella Property Valuation GmbH

Vorreiter klimaresiliente Gebäude

Für das Wohnensemble KUHLIO Frankfurt erhielt STRABAG Real Estate das erste Greenpass-Zertifikat Deutschlands und damit den Beleg, ein spürbar besseres Mikroklima für die Bewohnerinnen und Bewohner zu schaffen. Ein Interview mit **Andreas Hülsken**.

Herr Hülsken, STRABAG RE hat mit dem Projekt Kuhlio das so genannte Greenpass-Zertifikat in Gold erhalten. Worin unterscheidet sich das Siegel von dem der DGNB? Es versteht sich als Ergänzung dazu. Die mikroklimatischen Auswirkungen werden vorab fundiert simuliert. Und die Ergebnisse für Wohnungsnutzer sind viel besser erfahrbar, als das beim DGNB für Bürogebäude sein kann.

Inwiefern? Sie merken es einfach, wenn sich die Temperaturen innerhalb des Quartiers nicht so stark aufheizen wie im Umfeld. Der gezielte Einsatz von Pflanzen und Wasser führt zu einer reduzierten Erwärmung des Außenbereichs. Die gefühlten Temperaturen lassen sich so deutlich senken. Wenn ich das Mikroklima verbessere, wirkt sich das positiv auf die Temperaturen im weiteren Umkreis aus, aber auch auf die in den Wohnungen.

Wann kamen Sie auf die Idee, das Gebäudeensemble zertifizieren zu lassen? Leider nicht zum optimalen Zeitpunkt. Denn wir waren schon mitten im Planungsprozess, als wir von unserem Innovationsmanagement die Information erhielten, dass es in Wien ein Unternehmen gibt, das eine Klimazertifizierung ermöglicht.

Wie gehen die methodisch vor? Der wesentliche Vorteil des Labels liegt in sehr spezifizierten Simulationen. Im Prinzip wird das Quartier als Gebäudemodell nachgebaut und die natürliche Situation ebenso. Es werden so genannte Heatmaps erstellt, die zeigen, wo sich Hitzeinseln entwickeln können oder die Frischluftzufuhr blockiert wird. Dann lässt sich das Gebäude dementsprechend ausrichten.

Welche Maßnahmen wurden denn umgesetzt? Es wurden so genannte Retentionsboxen im Außenbereich eingesetzt, das sind im Prinzip Wasserkästen, die unter der Erdschicht das nicht verdunstete und nicht von den Pflanzen verbrauchte Wasser aufnehmen und speichern. Das trägt dann zur Absenkung der Temperatur bei. Zudem haben wir deutlich mehr Bäume und Büsche gepflanzt sowie eine Fassadenbegrünung vorgesehen. Um die Artenvielfalt zu fördern, stehen auf den bepflanzten Dächern acht Bienenhotels.

Wie findet man den richtigen Architekten? Wir hatten fünf Architekten zu einem Pitch eingeladen. Vier planten eine klassische Blockrandbebauung. Die fanden wir jedoch eher ziemlich beengt, die Erstgeschosssituation war vergleichsweise dunkel. Der Entwurf von Ilter Architekten hat diese Struktur zum Süden hin mit einer niedrigeren Bebauung aufgebrochen und von Westen eine durchgehende Luftschneise eingefügt. In den Innenhöfen findet so eine sehr viel bessere Sonneneinwirkung statt. Wir wollten ein Quartier planen, in dem wir auch selbst gerne wohnen würden. Ich denke, das ist uns gelungen.

Ist der Komplex fertiggestellt? Ja. Die ersten Bewohnerinnen und Bewohner sind eingezogen.

Rechnet sich der ganze Greenpass eigentlich? Die Motivation, die wir haben, ist ein bisschen langfristiger angelegt. Der schönste Effekt wäre für mich, wenn Bewohner mit ihrer Klimasituation im Kuhlio zufrieden sind und weitertragen, dass wir Wohngebäude bauen, die zu einem besseren Klima beitragen.

ZUR PERSON Andreas Hülsken ist seit 13 Jahren als Bereichsleiter Rhein-Main bei STRABAG Real Estate tätig. Voherige Berufsstationen für den diplomierten Stadtplaner waren Bilfinger + Berger Projektentwicklung, LHI Real Estate und OFB Projektentwicklung.

Kann das Projekt Auswirkungen auf andere Projekte in der Stadt Frankfurt haben? Ich denke, ja. Es gibt hier Bauvorhaben, deren Volumen deutlich reduziert wurde, weil es umweltrelevante Bedenken gab, nehmen wir die Güntersburghöfe als Beispiel. 900 dringend benötigte Wohnungen wurden geplant, die Zahl dann jedoch deutlich reduziert. Ein Vorreiterbeispiel wie das Kuhlio kann dazu beitragen, kritischere Bauvorhaben nochmal neu zu betrachten.

Was haben Sie selbst gelernt durch den Prozess? Bei künftigen Vorhaben binden wir den Greenpass sicherlich von Stunde null an in Projekte ein. Das eröffnet uns mehr Einflussmöglichkeiten, als das erst in der laufenden Planung zu tun. «

Redaktion Immobilienwirtschaft

Foto: Strabag

HAUFE.

OHREN AUF, L'IMMO ON!

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.
Am Puls der Zeit.

L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

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

Verwaltung & Vermarktung

Trotz Anstieg wenig Gewinn

Die durchschnittliche WEG-Bestandsvergütung je Einheit und Monat hat sich seit 2010 um 27,3 Prozent oder 4,76 Euro erhöht. Das entspricht somit im Durchschnitt einem Anstieg um rund 0,48 Euro pro Jahr. Inflationsbereinigt ist das allerdings lediglich ein Anstieg um 1,4 Prozent oder 0,24 Euro pro Jahr. Angesichts des erweiterten Aufgabenspektrums von Immobilienverwaltungen sieht das der Verband der Immobilienverwalter Deutschland VDIV in seinem Branchenbarometer – aus dem diese Ergebnisse stammen – als deutlich zu gering an.

Entwicklung der WEG-Bestandsvergütung
von 2010 bis 2020
(netto, je Einheit und Monat)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 9. VDIV Branchenbarometer 2021

NEUER LEISTUNGSKATALOG

FÜR MEHR TRANSPARENZ IM PROPERTY MANAGEMENT

Was im Asset und im Facility Management schon länger existiert, ist im Property Management brandneu: Unternehmensübergreifende Standards für die unterschiedlichen Aufgaben von Verwaltern. Der so genannte „BAMBI – Circle of Real Estate" hat in Zusammenarbeit mit dem Berufsverband RICS erstmals ein Leistungsverzeichnis entwickelt. Ziel ist es, Transparenz zwischen Kunden und Verwaltern zu schaffen. Der Katalog umfasst acht Module des Property Managements: die Auftragsannahme (Onboarding), das kaufmännische und technische Property Management, das Datenmanagement und Reporting, die Unterstützung bei Vermietungen und Verkäufen, die Vertragsbeendigung (Offboarding) und einen Exkurs zu Nachhaltigkeitskriterien. Das Leistungsverzeichnis zielt vor allem auf Gewerbeimmobilien, insbesondere Büro und Einzelhandel, ab.

Schon heute alle Anforderungen der EU-Energieeffizienz-Richtlinie (EED) erfüllen!

KALO
einfach persönlicher.

Mit unserer Funkmesstechnik erfüllen Sie bereits heute alle Vorgaben der EED und sind für zukünftige Anforderungen bestens vorbereitet – dafür sorgen wir persönlich!

KALO – Ihr Partner für die klimaintelligente Immobiliensteuerung

Erfahren Sie mehr unter:
eed.kalo.de

Sprechen Sie mit uns persönlich! T 040 23775-0
KALORIMETA GmbH · info@kalo.de · www.kalo.de

MITGLIED DER AG DIGITALISIERUNG DES VDIV DEUTSCHLAND

Folgen Sie uns auf

HEISS UMKÄMPFT: TEUER, TEURER, WOHNIMMOBILIEN

Die Preise für Häuser und Wohnungen sind selbst in der Coronakrise gestiegen. Das Gewos-Institut registriert „die stärksten Preiszuwächse seit Beginn unserer Aufzeichnungen". Die Experten erwarten, dass damit auf dem heiß umkämpften Markt noch lange nicht Schluss ist. Konnte die Coronakrise dem Immobilienmarkt in Deutschland schon nichts anhaben, so rechnen die Experten des Hamburger Gewos-Instituts für Stadt-, Regional- und Wohnforschung nun auch noch mit Nachholeffekten. Laut ihrer Prognose wird der Gesamtumsatz mit Immobilien in Deutschland bis Jahresende 2021 gegenüber dem Vorjahr um 6,3 Prozent auf rund 311 Milliarden Euro steigen. Treiber sind Wohnimmobilien. Hier erwartet Gewos einen voraussichtlichen Umsatz von 237,7 Milliarden Euro – das wären noch einmal 7,5 Prozent mehr als im Jahr 2020.

ELEMENTARSCHÄDEN

Wie sinnvoll ist eine Versicherungspflicht?

Nach der Flutkatastrophe bleiben erhebliche Schäden an Immobilien, auch an Wohngebäuden. Nun wird über eine Pflichtversicherung gegen Elementarschäden diskutiert. Ist das ökonomisch sinnvoll? Das ifo Institut liefert eine Analyse: Eine Versicherungspflicht erscheint empfehlenswert, um langfristig die gesamtwirtschaftlichen Schäden durch Überflutungen zu reduzieren. Essenziell ist aber, dass die Versicherungsprämien das lokale Risiko angemessen abbilden. So würden neue Gebäude in weniger gefährdeten Gebieten gebaut, zusätzlich könnte der Hochwasserschutz gestärkt werden – die Resilienz gegenüber Unwettern würde sich so erhöhen.

IMMOBILIENMANAGEMENT DER ZUKUNFT

Fokus auf Digitalisierung

Die Digitalisierung stellt die Immobilienmanagerinnen und -manager von morgen vor Herausforderungen. Immobilienmanager müssen heute über ein interdisziplinäres Grundlagenwissen verfügen und sich Digital Skills aneignen, sagt Sigrid Schaefer, Professorin und Studiengangsleitung für Immobilienmanagement an der IU Internationale Hochschule. Als Spezialisten für immobilienwirtschaftliche Themen und deren Rahmenbedingungen brauchen Immobilienmanager Fähigkeiten zur digitalen Transformation unternehmensbezogener Prozesse, zur intelligenten Gebäudeautomation sowie zu Datenschutz und Datensicherheit. Außerdem gewinnen Nachhaltigkeitsthemen zunehmend an Bedeutung.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT S.92

92 Unzureichende Widerspruchsbelehrung im Maklervertrag: Verbraucher müssen bei Abschluss korrekt informiert werden

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.93

93 Urteil des Monats: Störung des Sondereigentums – Schadensersatz
Gemeinschaftseigentum: Zum Vertretungsrecht des Verwalters
Unklare Gemeinschaftsordnung Auslegung I: Nur Tiefgarageneigentümer verpflichtet?
Auslegung II: Zustand von Räumen
Auslegung III: Supermarkt ist kein Fitnessstudio

94 Aufteilung: Selbstbehalt bei einer Gebäudeversicherung **Beschlussersetzungsklage:** Vorbefassung anderer Eigentümer
(und weitere Urteile)

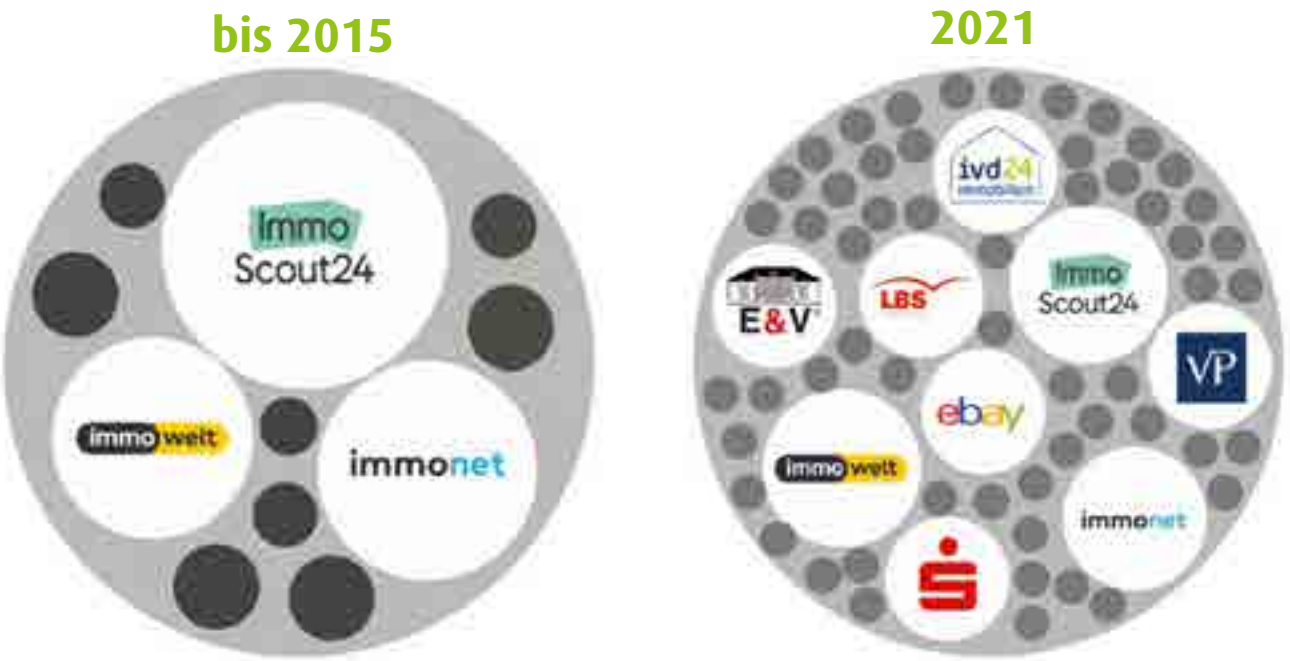
MIETRECHT S.96

96 Urteil des Monats: Rückforderung von Betriebskostenvorauszahlungen
Corona: Kein Mietnachlass bei nur kurzer Schließung
97 Missbräuchliche Schenkung: Umgehung einer Eigenbedarfskündigung
Verbraucherpreisindex: Kein Basisjahr erforderlich
(und weitere Urteile)

Vom ultralokalen Marktplatz zum Diktat der Immo-Giganten?

Die Zahl der Immobilien-Marktplätze in Deutschland hatte sich seit der Jahrtausendwende bis etwa 2015 tiefgreifend verändert – von ultralokal und stark fragmentiert hin zu einer Konzentration auf einige wenige große Player. Seither gibt es eine erneute Zersplitterung. Und die Zukunft könnte wieder ganz anders aussehen.

Aufteilung der Immobilienmarktplätze in Deutschland



Markt wird
von drei Playern dominiert

Immobilienmarktplätze zersplittert
auf Marktplätze, Großmakler und viele PropTechs

Der Markt der Immobilien-Marktplätze ist in Bewegung. Es gab sie immer schon, die Diskussion, ob deren Betreiber nicht auch selber Makler werden wollen. Vor Kurzem hat ImmoScout24 dann beim Verkauf von Engel & Völkers mitgeboten – die Grenzen verschwimmen.

Mittlerweile drängen immer mehr PropTechs mit immer neuen Geschäftsmodellen für den Immobilienverkauf auf den Markt. Und manche verschwinden auch ganz schnell wieder.

Viele Makler kämpfen heute erbittert gegen die Immobilienportale, von denen sie sich allzu oft über den Tisch gezogen fühlen. Das fand seinen Niederschlag Anfang des Jahres in einer Online-Diskussion zwischen Maklern und Portale-Vertretern. Makler betonten hier die Probleme, nicht zuletzt im Bereich der Preispolitik einzelner Portale. Viele scheinen nicht mehr willens, diese Preispolitik mitzutragen. Immer mehr Makler bieten Immobilien wieder selber online an.

Was noch vor ein paar Jahren belächelt worden wäre, funktioniert inzwischen: Der Makler größtes Problem ist in der Regel sowieso nicht mehr das Verkaufen, sondern die Objektakquise.

Die Welt der Portale könnte sich bald erneut verändern, wenn sich die Macht institutioneller Anbieter weiter verstärkt. Ein kurzer Überblick über die Entwicklung der Immobilien-Marktplätze in den letzten 20 Jahren. Und eine These dazu, was noch kommen könnte. »

Phase 1, bis zum Jahr 2000: Ultralokale Tageszeitungs-Marktplätze

Im Unterschied zum industrialisierten Automobilmarkt war Ende der 90er Jahre der Immobilienmarkt noch im Dornröschenschlaf der Professionalisierung. Makler agierten allein oder in sehr kleinen Gruppen ultralokal – der Markt war so fragmentiert, wie er nur sein konnte. Suchte man eine Immobilie, fand man sie in der Wochenendausgabe der Lokalzeitung. Benötigte man eine Finanzierung, kümmerte sich der Privatkundenberater der Hausbank darum. Es herrschte eine klare Teilung der Zuständigkeiten.

Während die lokale Nähe und persönliche Bekanntheit der Marktteilnehmer ein Vorteil dieses Zustands war, stellte es trotzdem nicht die beste Situation für die Kundinnen und Kunden dar. In der lokalen Zeitung gab es im Monat rund 100 bis 1.000 unterschiedliche Objekte. Die zur Verfügung stehende Leistung, der Preis, die Servicegeschwindigkeit und der Komfort mussten weitestgehend aus Mangel an Alternativen hingenommen werden.

In der lokalen Zeitung gab es vor dem Jahr 2000 im Monat rund 100 bis 1.000 unterschiedliche Objekte im Angebot.

Phase 2, bis 2010: Der zentrale Online-Marktplatz entsteht (Kooperation)

Diese Phase ist geprägt von mehr Durchschaubarkeit und Erlebnis für Endkunden und einer ersten Bündelung der Dienstleistungsvermittlung. Immobilienhändler profitieren vom zentralen Marktplatz.

Der vorherrschende Zustand bis 1998 ließ viel Raum zur Optimierung des Kundenerlebnisses – ein Raum, der durch die ersten Digitalunternehmen für die nächsten zehn bis 15 Jahre gefüllt wurde. Kunden fanden ein maximiertes Angebot und vor allem eine bessere Übersicht und Vergleichbarkeit.

ImmoScout24 erschien als Online-Marktplatz auf der Bildfläche, gefolgt von zwei bis drei relevanten Marktbegleitern, den ersten Online-Vergleichsportalen (zum Beispiel Interhyp) und Kettenmaklern wie Engel & Völkers. Diese Entwicklung stellte eine Revolution des Kundenerlebnisses im Immobilienmarkt dar. Statt relevante Angebote in lokalen Zeitungen suchen zu müssen, gab es zentrale Marktplätze, auf denen sich nahezu alle Angebote finden ließen, bis 2010 bei ImmoScout24 beispielsweise mehr als 500.000 unterschiedliche Objekte pro Monat. Mit diesem Mehrwert an Komfort, Geschwindigkeit und Verfügbarkeit eroberten „Onliner" die Immobilieninteressenten. Makler, die wollten, dass ihre Objekte gefunden werden, mussten und wollten diese nun auch zentral online inserieren. Alle befanden sich in einer Win-win-win-Situation.

Phase 3, 2007 bis 2015: Online-Portale und Separation

Die prägenden Eigenschaften dieser Phase: Der Endkunde sucht und findet an einer zentralen Stelle, Dienstleistungen und die Zusatzeinnahmen aus deren Vermittlung werden maximiert, Immobilienhändler unterliegen dem Preisdiktat, erste Unzufriedenheit entsteht.

Die Marktplätze haben die Aufmerksamkeit der Kunden monopolisiert und zentralisiert, sie nutzen diese Position nun dazu, verwandte Dienstleistungen mit der Immobilie zu verbinden. Neben Immobilienangeboten werden nun verstärkt Angebote kooperierender Finanzierer oder Versicherer, Strom- und Telekommunikationsanbieter und anderer angezeigt. Endkundenadressen werden weiterverkauft, die Werbeeinnahmen maximiert und zusätzliche Provisionen erhoben.

Dieses neue Geschäftsmodell fördern die professionellen Online-Vermittler, welche besonders das Finanzierungsgeschäft bis heute prägen und aufgrund der attraktiven Provision zunehmend damit beginnen, den Handel mit der Immobilie in ihr Geschäftsmodell zu integrieren. Eine Trennung der Interessen beginnt etwa seit 2007 mit Beginn der Finanzkrise und dem Beginn des Immobilienbooms. Ab 2015 sinkt bei den Online-Marktplätzen die Anzahl der tatsächlich inserierten Objekte beispielsweise bei ImmoScout24 in Richtung 400.000 Objekte pro Monat. Die Onliner versuchen dem teilweise entgegenzuwirken, indem sie den Zugang zur Plattform nur in Form von Anzeigen-Paket-Käufen zulassen und insgesamt mit neuen Geschäftsmodellen, beispielsweise durch Leadverkäufe, experimentieren.

Phase 4, ab 2015:
Start-ups und der Kampf um die Disruption

Ab 2015 sucht der Endkunde zwar noch an einer zentralen Stelle, findet aber zunehmend nicht, wonach er sucht. PropTechs und FinTechs greifen die Geschäftsmodelle der Marktplätze, Portale, Dienstleister und Immobilienhändler insgesamt an, wollen die Gesamttransaktion und zersplittern den Markt.

Seit der Finanzkrise 2007 flüchten die Kapitalanleger zunehmend in Sachanlagen. Hauptobjekt der Begierde ist dabei die Immobilie, beflügelt durch niedrige Zinsen am Kapitalmarkt. Während sich von 2015 an bis heute die Anzahl der jährlich verkauften Objekte auf einem Niveau von rund 730.000 Wohneinheiten/Häusern einpendelt (Quelle: Grundstücksmarktbericht von Deutschland), entstehen durch die wachsende Nachfrage – bisher ungebrochen – kontinuierliche Preissteigerungen.

Diese Preissteigerungen wecken seit dem Jahr 2015 Marktfantasien, die die Start-ups mit digitalen Ideen und enorme Summen an Private Equity anlocken. Aktuell gibt es laut proptech.de etwa 100 solcher konkurrierender Start-ups, die sich mit dem Immobilienhandel beschäftigen. Die zwei bekanntesten Digital Player sind die aus der Fernsehwerbung bekannten Unternehmen McMakler und Homeday.

Nun schließt sich der Kreis wieder. Die konstante Zahl an verkauften Objekten zeigt aber auch, dass es den Digital Playern nicht gelingt, den Markt zu vergrößern. Für Verkäufer gelten auch in digitalen Hochpreiszeiten nur die klassischen Verkaufsmotive (gesundheitliche Situation, familiäre Situation, finanzielle Situation, berufliche Situation etc.). Es wird also im Kern nur um relative Marktanteile gekämpft. Nahezu jedes Start-up baut seine eigene Marktplattform auf, und das Angebot ist wieder so stark zersplittert wie zum Ende der 1990er Jahre. Aus Sicht der Endkunden hat sich die Transparenz im Markt damit wesentlich verschlechtert. Da sie online kein großes Angebot mehr finden, sind die Profiteure die lokalen Anbieter in der Nähe. Einer der großen Verlierer sind damit die Online-Marktplätze und -Portale.

Die Anzahl tatsächlicher Angebots-Objekte in den Online-Marktplätzen/-Portalen hat sich nach den Marktbeobachtungen des IIB-Instituts im Vergleich zum Beginn mehr als halbiert. Somit ist nicht nur das Geschäftsmodell der Immobilienhändler betroffen, sondern auch das der Portale und der Finanzierer und Banken. Aktuell dürften jedoch die größten Verlierer viele Start-up-Investoren sein, da es trotz teilweise dreistelliger Millionen-Investments keinem der PropTechs gelungen ist, den Markt zu vergrößern, zweistellige Marktanteile zu erreichen und schnell zu wachsen. »

100

Kontinuierliche Preissteigerungen durch die wachsende Nachfrage wecken seit dem Jahr 2015 Marktfantasien, die die Start-ups mit digitalen Ideen und enorme Summen an Privat Equity anlocken. Aktuell gibt es laut proptech.de etwa 100 solcher konkurrierender Start-ups, die sich mit dem Immobilienhandel beschäftigen.

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGS-WIRTSCHAFT?
MOBIL & SICHER

Phase 5, die Zukunft: Alle Macht den Immobilien-Giganten?

Trotz bislang fehlender Erfolgsstorys setzt sich der Start-up-Trend fort. Ganz im Gegenteil, die Investitionssummen werden immer höher. An dieser Stelle hilft der Blick über den Teich in die USA: In den USA nehmen PropTechs eine andere Marktposition ein und haben Bereiche des Immobilienmarktes im Sturm erobert. Zillow beispielsweise ist längst Teil des Sprachgebrauchs geworden („I zillowed his house"). Der Marktplatz Zillow ist ein Bilderbuchbeispiel dessen, was deutsche PropTechs noch vor sich haben. Auch Zillow startete als Marktplatz für Angebote, hat das eigene Geschäftsfeld aber schnell um Finanzierungen erweitert und agiert jetzt sogar als so genannter iBuyer, also als ein institutioneller Käufer von Immobilien im Markt.

Institutionelle Käufer sind derzeit der größte Treiber für rasante Preisanstiege im amerikanischen Immobilienmarkt und nehmen signifikanten Einfluss auf die Immobilienlandschaft. Auch Großinvestoren wie Blackstone kaufen im großen Stil Wohnimmobilien und Einfamilienhäuser in bestimmten Regionen und vermieten sie. Hierbei kann man beobachten, dass ganze Zipcodes (Postleitzahlen) gezielt aufgekauft werden, um dort strategische Quartiersentwicklung vorantreiben zu können.

Diese Marktteilnehmer sind bei einem solchen Vorgehen gegenüber privaten Käufern enorm im Vorteil. Kapitalstarke, institutionelle Käufer erhöhen nicht nur zusätzlich die bereits angespannte Nachfragesituation am Immobilienmarkt, sie haben vor allem ein Ass im Ärmel, das sich auf die Preise der Immobilien wie ein Katalysator auswirken kann: eine Kreditwürdigkeit, mit der es kein privater Käufer aufnehmen kann, und die Möglichkeit, Immobilien „all cash" zu kaufen. Dies führt zu einer Verkettung begünstigender Umstände für die Institutionellen: „All cash"-Käufer sind gern gesehen, da bei ihnen keine Gefahr besteht, dass doch noch eine Finanzierung ausfällt und der Deal platzt. Sie werden also besonders in den USA bevorzugt.

Institutionelle Anleger sorgen für eine Reduktion der Wertschöpfungskette und extreme Machtkonzentration

Es versteht sich von selbst, dass kaum ein privater Käufer, der die erste Immobilie erwirbt, dies ohne Finanzierung leisten kann und somit bereits benachteiligt ist. Hinzu kommt, dass institutionelle Anleger sich zu deutlich günstigeren Konditionen verschulden können als private Immobilienkäufer. Das ermöglicht es ihnen, private Käufer im Kaufpreis signifikant zu überbieten und diese im Wettbewerb auszustechen.

Sollten die institutionellen Anleger in den USA in ähnlichem Tempo fortfahren, ist dort tatsächlich mit einer signifikanten Reduktion der Wertschöpfungskette und extremer Machtkonzentration zu rechnen. Wenn große Player nun Ankauf, Finanzierung, Vermietung und Verwaltung oder einen eventuellen Verkauf selbst übernehmen, werden sowohl Banken als auch Gutachter und Makler aus diesem Prozess ausgeschlossen.

Eine so starke „Konsolidierung" wäre sowohl für alle bisherigen Marktteilnehmer, vom Endkunden, den Banken und Finanzierern, Marktforschern, Gutachtern, Händlern, Verwaltern bis hin zu den Online-Marktplätzen und -Portalen, als auch für die nachhaltige Entwicklung des Immobilienmarktes eine düstere Prognose, da Kundennutzen und die freie Marktwirtschaft auf der Strecke blieben.

Die Kaufentwicklungen in den USA sind aufgrund der dort fehlenden Grunderwerbsteuer zwar nicht direkt auf Deutschland übertragbar. Dennoch zeigen sich auch hierzulande die ersten iBuyer-Investoren, die selbst die fünfprozentige Grunderwerbsteuer bei jährlichen Preissteigerungen von zehn Prozent anscheinend nicht abschreckt.

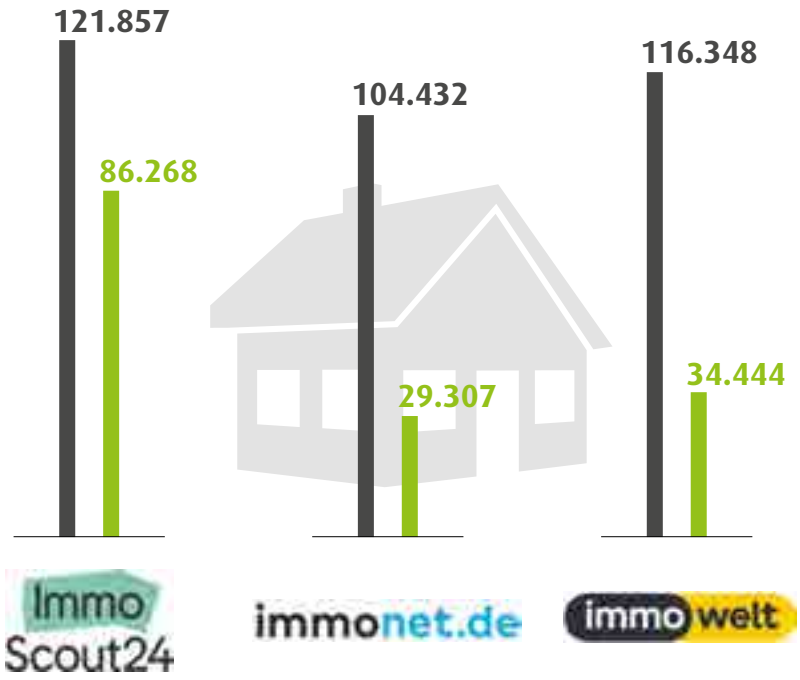
Die Branche muss sich dem künftig zu erwartenden Wettbewerb digital stellen. Gleichzeitig muss sie mit Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft auch gemeinsam daran arbeiten, nicht die Staatsquote zu erhöhen, sondern internationale Konzerne gerecht zu besteuern, Monopole und Preisabsprachen zeitgemäß zu verhindern, unabhängige Bewertungen sicherzustellen, für unabhängiges Geld zu sorgen und eine frei zugängliche Infrastruktur als entsprechende Leitplanken zu schaffen. «

Institutionelle Käufer sind derzeit der größte Treiber für rasante Preisanstiege im amerikanischen Immobilienmarkt und nehmen signifikanten Einfluss auf die Immobilienlandschaft.

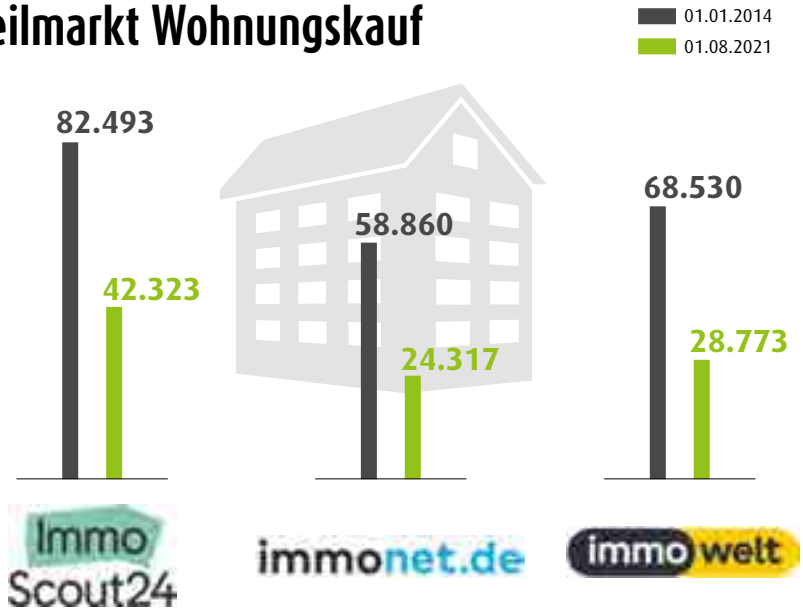
Katarina Ivankovic und Dr. Peter Hettenbach,
IIB-Institut, Schwetzingen

SIEBENJAHRESBILANZ DER GROSSEN PORTALE (OBJEKTANGEBOTE/MONAT)

Teilmarkt Hauskauf



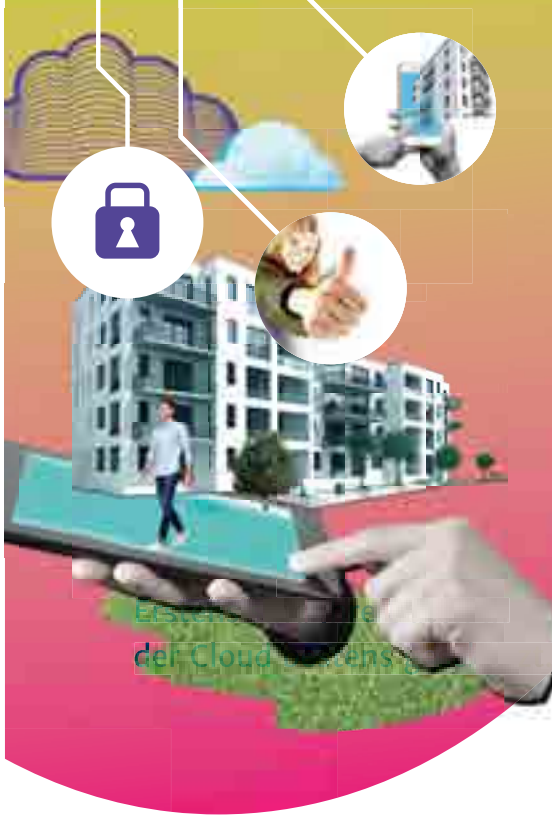
Teilmarkt Wohnungskauf



Quelle: IIB-Institut I Marktmonitoring

DAS TRIPLE FÜR MOBILE SICHERHEIT

1. **Ihre Daten:** geschützt in der Cloud.
2. **Ihr Betrieb:** Immer sicher.
3. **Ihr Team:** Überall handlungsfähig.



Das Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft. Jetzt informieren unter **www.axera.de/mobil-sicher**

Haufe axera

Kann heute schon morgen.

Der Entwurf überzeugt nur teilweise

Der **BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.** plant schon jetzt mit Kooperationspartnern Weiterbildungsangebote für BVI-Mitglieder und Nicht-Mitglieder, die optimal auf die Prüfung zum zertifizierten Verwalter vorbereiten. Es ist absehbar, dass sich eine große Zahl von Verwalterinnen und Verwaltern für die Prüfung zum zertifizierten Verwalter anmelden wird, sobald das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz die Zertifizierter-Verwalter-Prüfungsverordnung (ZertVerwV) erlassen hat.

Professionelle WEG-Verwalter werden nicht darum herumkommen, die Prüfung abzulegen. Das gilt auch für diejenigen Mitarbeitenden von Verwaltungsgesellschaften, die Verwalteraufgaben wahrnehmen. Da im Entwurf der Verordnung keine Ausnahmeregelung für WEG-Verwalter mit langjähriger Berufserfahrung enthalten ist, werden Vorbereitungskurse sowohl für erfahrene Verwalter als auch für Nachwuchskräfte angeboten werden. Der Katalog der Prüfungsthemen wurde im Rahmen der Anhörung der Verbände durch das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz von den Verbänden kontrovers diskutiert. Aufgrund der Breite des Themenspektrums werden die Vorbereitungskurse zur Verwalterprüfung stark interdisziplinären Charakter haben. Neben juristischen werden auch betriebswirtschaftliche und gebäudetechnische Inhalte Bestandteil des prüfungsvorbereitenden Weiterbildungsangebots sein. Nähere Informationen zu den Vorbereitungskursen zur Verwalterprüfung werden zeitnah auf der Webseite des BVI bereitgestellt.

Auch Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Instituts, sieht die Verwalter im Zugzwang. WEG-Verwalter, so schreibt er, sollten künftig eine derartige Zertifizierung unbedingt haben, um wirtschaftliche Nachteile zu vermeiden. „Auch wenn es Konstellationen geben mag, wo dies nicht zwingend notwendig ist, etwa weil alle Eigentümer dies nicht für nötig halten, so hat ein Verwalter massive Nachteile bei der Akquisition neuer Bestände, in der Verhandlungsposition bei Vertragsverlängerungen oder bei den Anpassungsverhandlungen für seine Verwaltervergütung, wenn er diese Zertifizierung nicht hat; speziell weil dann nahezu alle konkurrierenden Verwaltungen eine solche Zertifizierung haben werden."

„Verwalter könnten ohne Zertifizierung massive Nachteile bei Vertragsverlängerungen oder der Akquisition neuer Bestände bekommen."

Prof. Stephan Kippes,
Leiter des IVD-Instituts

Der Immobilienverband Deutschland IVD hat auch zu den Inhalten der Zertifizierung Stellung genommen: „Vor Kurzem ist die lange erwartete Verordnung (ZertVerwV-E) in an einigen Stellen noch deutlich verbesserungsbedürftiger Form erschienen, die die Prüfung zum zertifizierten Verwalter nach dem Wohnungseigentumsgesetz regelt und vor allem das Stoffgebiet abgrenzt. Hierbei ist gemäß § 7 von einer Prüfung für die Zertifizierung befreit, wer Immobilienkaufmann oder Kaufmann in der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft ist oder einen immobilienwirtschaftlichen Hochschulabschluss besitzt." In seiner Stellungnahme kritisiert der IVD völlig zu Recht, dass Fachwirte in dieser Aufstellung unverständlicherweise fehlen. Für alle anderen gilt die Notwendigkeit einer entsprechenden Prüfung. In keinster Weise nachvollziehbar ist, und dies ist ebenfalls ein Hauptkritikpunkt des IVD, dass gemäß § 7 Satz 2 ZertVerwV-E, bei denjenigen, die von der Prüfpflicht befreit sind, etwa weil sie ein immobilienwirtschaftliches Studium vorweisen können, trotz dieser Befreiung von der Prüfungspflicht eine Prüfung notwendig ist, wenn dieser Personenkreis sich zertifizierter Verwalter nennen möchte.

„Zertifizierter Verwalter" – auf diesen haben Wohnungseigentümer ab Dezember 2022 einen Anspruch. Eine Rechtsverordnung, die Näheres regelt, ist derzeit in Arbeit. Das darin bislang Vorgelegte kritisieren Verbände jedoch als zu oberflächlich.

Das Fazit des IVD lautet: Die Zertifizierung ist für den Verwaltungsprofi ein gut lösbares Thema, speziell wenn er sich per Intensivkurs darauf vorbereitet, es ist allerdings notwendig, sich jetzt frühzeitig auf die neue Gesetzeslage einzustellen, da Immobilienverwaltungen bei fehlender Zertifizierung ab Dezember 2022 massive Probleme oder Wettbewerbsnachteile haben werden.

Judith Pfeffing, Referentin Bildung und Projekte beim **Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV Deutschland)**, sieht ihren Verband und die Mitglieder für die neue Herausforderung gut gerüstet: „Mit dem Zertifizierungserfordernis für die WEG-Verwaltung wird eine bisher nicht erforderliche Basisqualifikation geschaffen, auf der die kontinuierliche berufliche Weiterbildung im Sinne des § 34c GewO aufbauen kann. Grundlegende Kenntnisse der Wohnimmobilienverwaltung sind für eine professionelle Verwaltung unumgänglich. Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland hat in Kooperation mit GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG (GOING PUBLIC!) und der IHK Frankfurt am Main erstmalig den Zertifikatslehrgang ‚Fachmann/Fachfrau für Wohnimmobilienverwaltung (IHK)' initiiert.

Der Lehrgang ermöglicht Immobilienverwaltern, notwendige Basisqualifikationen nachzuweisen. Die Zertifizierungspflicht für die Wohnungseigentumsverwaltung wurde bei der Entwicklung des Qualifizierungsangebots berücksichtigt.

„Die Auswahl der Lehrgangsinhalte des VDIV umfasst insbesondere rechtliche, kaufmännische und technische Grundlagen."

Judith Pfeffing, Referentin Bildung und Projekte beim Verband der Immobilienverwalter Deutschland

Die Auswahl der Lehrgangsinhalte umfasst insbesondere rechtliche, kaufmännische und technische Grundlagen. Eine Anrechnung auf die Weiterbildungspflicht nach §34c GewO ist gewährleistet. Der Lehrgang wurde im Blended-Learning-Format konzipiert, das heißt, die Fachkenntnisse werden in Form von Präsenz- und Online-Seminaren sowie Web-Based-Trainings (WBTs) vermittelt. So ist es möglich, die Weiterbildung zum großen Teil unabhängig vom Ort des Lernens zu erwerben und in den Arbeitsalltag zu integrieren.

Das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz erarbeitet aktuell eine Rechtsverordnung (Zertifizierter-Verwalter-Prüfungsverordnung – ZertVerwV), die den Prüfungsablauf sowie die Prüfungsinhalte zum zertifizierten Verwalter festlegt. Für die Prüfung ist eine bundeseinheitliche Regelung vorgesehen, die vor jeder anbietenden IHK abgelegt werden kann. Die Prüfung besteht aus einem mindestens 90-minütigen schriftlichen und einem mindestens 15-minütigen mündlichen Teil.

Alle Teilnehmenden des Lehrgangs Fachmann/Fachfrau für Wohnimmobilienverwaltung (IHK) erhalten einen Prüfungsairbag, damit sie sich gezielt auf die Prüfung zum zertifizierten Verwalter vorbereiten können. Dieser beinhaltet eine erneute Freischaltung zum E-Learning-Bereich und dem dort enthaltenen Trainingsbereich sowie einen gesonderten Online-Trainingstag zur Vorbereitung auf die Prüfung entsprechend der noch nicht veröffentlichten ZertVerwV. «

Dirk Labusch, Freiburg

Maklerrecht

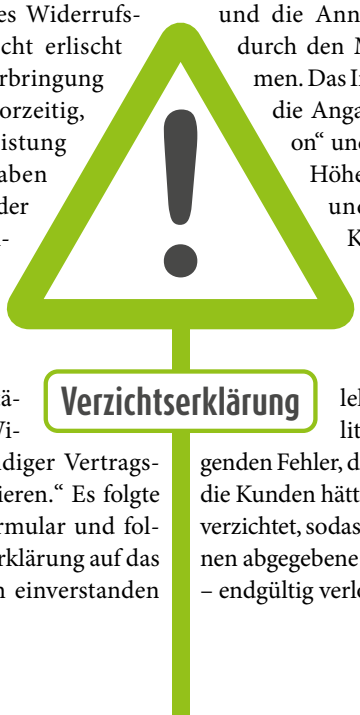
Präsentiert von:

Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

Unzureichende Widerrufsbelehrung im Maklervertrag

Enthält das Internet-Inserat eines Maklers Angaben zur Provisionspflicht und zur Höhe der Provision, so erklärt der Kunde mit den Bitten um Kontaktaufnahme und Termin ein Angebot zum Abschluss eines Maklervertrages. Bei Abschluss muss der Verbraucher darüber belehrt werden, unter welchen Voraussetzungen das Widerrufsrecht erlischt, dass er es auch nach der Zustimmung zum Leistungsbeginn noch ausüben kann und was aus der Erklärung des Widerrufs folgt. Eine Widerrufsbelehrung leidet unter einem schwerwiegenden Fehler, wenn sie den Anschein erweckt, der Verbraucher könnte auf sein Widerrufsrecht verzichten. OLG Brandenburg, Urteil vom 9.6.2021, 7 U 117/20

SACHVERHALT: Der klagende Makler inserierte im Internet ein Objekt unter Angabe des Begriffs „Käuferprovision" und der Höhe der Provision von „3,57 Prozent des beurkundeten Kaufpreises". Darauf meldeten sich die Beklagten mit einer E-Mail unter Angabe der Referenznummer und baten um Unterlagen und einen Besichtigungstermin. Der Makler übersandte sodann die folgende (abgekürzte) Belehrung nebst Anlagen: „Widerrufsbelehrung für Verbraucher. Widerrufsrecht: Sie haben das Recht, binnen 14 Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt 14 Tage ab dem Tag des Vertragsabschlusses (Kontaktaufnahme auf ein Inserat per Telefon oder E-Mail u.a.m.). (…) Hinweis zum vorzeitigen Erlöschen des Widerrufsrechts: Ihr Widerrufsrecht erlischt bei einem Vertrag zu Erbringung von Dienstleistungen vorzeitig, wenn wir die Dienstleistung vollständig erbracht haben und mit der Ausführung der Dienstleistung erst begonnen haben, nachdem Sie dazu Ihre ausdrückliche Zustimmung gegeben haben und gleichzeitig Ihre Kenntnis davon bestätigt haben, dass Sie Ihr Widerrufsrecht bei vollständiger Vertragserfüllung durch uns verlieren." Es folgte ein Muster-Widerrufsformular und folgende Muster-Verzichtserklärung auf das Widerrufsrecht: „Ich bin einverstanden und verlange ausdrücklich, dass Sie vor Ende der Widerrufsfrist mit der Maklertätigkeit beginnen. Mir ist bekannt, dass ich bei vollständiger Vertragserfüllung durch Sie mein Widerspruchsrecht verliere."
Die Maklerkunden widerriefen den Maklervertrag. Der Makler erhob dennoch Klage auf Zahlung der Maklerprovision.



ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das OLG Brandenburg verneinte den Anspruch auf Maklerprovision, da zwar ein wirksamer Maklervertrag zustande gekommen sei, durch die unwirksame Belehrung aber dem Kunden der Widerruf des Maklervertrages möglich war. Der Maklervertrag ist durch die E-Mail der Maklerkunden mit der Bitte um Besichtigung als Angebot und die Annahme dieses Angebotes durch den Makler zustande gekommen. Das Inserat im Internet enthielt die Angabe einer „Käuferprovision" und bezeichnete auch deren Höhe mit einem Prozentsatz und dem „beurkundeten Kaufpreis" als Grundwert. Die Kunden konnten aber den Maklervertrag wirksam widerrufen, da der Makler unrichtig belehrt hatte. Die Belehrung litt unter dem schwerwiegenden Fehler, den Anschein zu erwecken, die Kunden hätten auf ihr Widerrufsrecht verzichtet, sodass dieses durch eine von ihnen abgegebene Erklärung – den Verzicht – endgültig verloren gehe.
Die Formulierung eines Verzichts ist weder im Wortlaut der §§ 356, 357 BGB noch in den Belehrungsmustern (Anlagen zum EGBGB) vorgesehen. Nur die Zustimmung zum Leistungsbeginn (§ 356 IV 1 BGB) ist im Gesetz vorgesehen, lässt aber das Widerrufsrecht nicht entfallen, sondern nur bei vollständiger Leistungserbringung erlöschen.
Durch den Hinweis des Maklers auf einen Verzicht wurde die Belehrung aber so falsch mitgeteilt, dass dadurch die Ausübung des Widerrufsrechts verhindert wird. Hier wurde der Kunde nicht über seinen Verlust des Widerrufsrechts mit Leistungserbringung hingewiesen, sondern er sollte mit der Erklärung eines Verzichts bereits generell auf sein Widerrufsrecht verzichten. Dadurch wurde die gesamte Belehrung unwirksam.

PRAXISHINWEIS: Es ist Vorsicht geboten, wenn man den Maklerkunden eine Verzichtserklärung abverlangt. Wichtig ist, dass dem Kunden keine „Verzichtserklärung" abverlangt wird, sondern dass dieser nur ausdrücklich vom Makler verlangt, vor Ablauf der 14-tägigen Widerrufsfrist mit der Maklertätigkeit zu beginnen, und dass dem Kunden bekannt ist, dass dann – bei vollständiger Vertragserfüllung durch den Makler – das Widerrufsrecht erlischt. Dies ist aber nicht mit einer Verzichtserklärung „Hiermit verzichte ich auf mein Widerrufsrecht" vergleichbar. Hier ist Vorsicht geboten, um nicht die gesamte Widerrufsbelehrung unwirksam werden zu lassen. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Störung des Sondereigentums – Schadensersatz

Nach der zum 1.12.2020 in Kraft getretenen WEG-Reform kann ein Wohnungseigentümer Unterlassungs- oder Beseitigungsansprüche, die auf die Abwehr von Störungen im räumlichen Bereich seines Sondereigentums gerichtet sind, weiter auch dann selbst geltend machen, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum von den Störungen betroffen ist. Das Recht des Eigentümers, Störungen abzuwehren, beschränkt sich auf Unterlassungs- und Beseitigungsansprüche; nur unter den Voraussetzungen von § 14 Abs. 3 WEG kann ein einzelner Eigentümer Ausgleich in Geld verlangen.

BGH, Urteil v. 11.6.2021, V ZR 41/19

FAKTEN: In einer Eigentumsanlage gibt es ein Mehrfamilien- und ein Einzelhaus. Das Sondereigentum von Eigentümerin K liegt im Mehrfamilienhaus. Das Sondereigentum des Einzelhauses gehört Eigentümer B, der es auch errichtet hat. K behauptet, das Einzelhaus widerspreche in puncto Geschosszahl der Teilungserklärung. So könne man aus ihrer Wohnung nicht mehr die Elbe sehen. K verlangt von B Schadensersatz in Höhe der behaupteten Verkehrswertminderung. Die Vorinstanzen weisen die Klage ab. Dagegen richtet sich die Revision.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Die Prozessführungsbefugnis könne nicht aus einer Beeinträchtigung des Sondereigentums hergeleitet werden. K verlange keine Unterlassung. Zwar könnte sie unter den Voraussetzungen von § 14 Abs. 3 WEG Ausgleich in Geld verlangen. Ein solcher Ausgleichsanspruch sei aber nicht Gegenstand der Klage. Er setze nämlich voraus, dass eine unzumutbare Einwirkung nicht abgewehrt werden könne, sondern geduldet werden müsse. K nehme die Störung jedoch hin und verlange Schadensersatz statt der Beseitigung gem. §§ 280, 281 BGB. Insoweit bestehe aber keine Prozessführungsbefugnis. Sollte § 281 BGB auf einen Unterlassungs- und Beseitigungsanspruch anwendbar sein und als Grundlage für einen Schadensersatzanspruch in Betracht kommen, bedürfte es dann aber der Koordinierung durch eine gemeinschaftliche Willensbildung. Denn der Störer dürfte nicht unterschiedlichen Anspruchszielen der Gemeinschaft und einzelner Eigentümer ausgesetzt werden.

FAZIT: Der BGH klärt erfreulich früh, dass der Wohnungseigentümer Störungen des Sondereigentums auch dann abwehren kann, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum betroffen ist. Dem ist zuzustimmen. Der BGH klärt ferner, dass ein Sondereigentümer von einem anderen Sondereigentümer nur unter den Voraussetzungen des § 14 Abs. 3 WEG Schadensersatz verlangen kann. Diese Erkenntnis ist neu. Sie überzeugt auch nicht, hier stellt der BGH den Wohnungs- als Sondereigentümer unnötig schlechter.

Aktuelle Urteile

GEMEINSCHAFTSEIGENTUM

Zum Vertretungsrecht des Verwalters

Soll das gemeinschaftliche Eigentum mit einer Grunddienstbarkeit belastet werden, kann sich die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer – vertreten durch den Verwalter – für die Wohnungseigentümer als Grundstückseigentümer erklären.

OLG Nürnberg, Beschluss v. 12.7.2021, 15 W 2283/21

FAKTEN: Für die Eigentümer des Nachbargrundstücks soll eine Grunddienstbarkeit bestellt werden. Danach sollen sie berechtigt sein, über den Innenhof des in Eigentum aufgeteilten Grundstücks einen Kamin zu führen. Der Verwalter bewilligt die Eintragung dieser Grunddienstbarkeit. Das Amtsgericht meint, es fehle an einer entsprechenden Vereinbarung. Dies sieht das OLG anders! Der Verwalter sei als gesetzlicher Vertreter der Gemeinschaft berechtigt gewesen, die Eintragung zu bewilligen. Seine Vertretungsmacht sei grundsätzlich unbeschränkt.

FAZIT: Es ist zwischen dem Gemeinschaftsvermögen und dem gemeinschaftlichen Eigentum zu unterscheiden. Eigentümerin des Gemeinschaftsvermögens ist die Gemeinschaft. Ob sie der Verwalter vertreten kann, bestimmt § 9b Abs. 1 Satz 1 WEG. Eigentümer des gemeinschaftlichen Eigentums sind die Eigentümerinnen und Eigentümer. Ob die Gemeinschaft und damit der Verwalter die Eigentümer in Bezug auf dieses Vermögen vertreten kann, ist eine Frage der Vereinbarungen der Eigentümer und im Übrigen eine des Verständnisses des § 9a Abs. 2 WEG. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

UNKLARE GEMEINSCHAFTSORDNUNG: AUSLEGUNG I

Nur Tiefgarageneigentümer verpflichtet?

Eine Auslegung der Gemeinschaftsordnung kann ergeben, dass nur die Eigentümer der Tiefgarage für Erhaltungsmaßnahmen an der Tiefgarage abstimmungsberechtigt und zur Kostentragung verpflichtet sind.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 12.3.2021, 980b C 34/20

FAKTEN: Auf dem Grundstück befinden sich zwei Wohngebäude sowie eine Tiefgaragenanlage mit insgesamt 36 Pkw-Abstellplätzen. In der Gemeinschaftsordnung heißt es für Erhaltungsmaßnahmen wie folgt: „Bei allen Angelegenheiten … beschließen hierüber nur die Eigentümer der vom Beschluss betroffenen wirtschaftlich selbstständigen Einheiten." Die Teileigentümer der Garagenstellplätze beschließen, die Tiefgarage auf ihre Kosten reparieren zu lassen. Dagegen geht Teileigentümer K vor. Sämtliche Eigentümer hätten die Kosten zu tragen. Zu Unrecht, so das Gericht nach Auslegung der Gemeinschaftsordnung. Nur die Teileigentümer seien stimmberechtigt gewesen, denen ein Stellplatz in der Tiefgarage zustehe. Eine Abtrennung der Reparaturmaßnahmen an dem „Gebäude Tiefgarage" von den Wohngebäuden und dem gesamten „Wohnanlagengrundstück" sei wirtschaftlich und verwaltungsmäßig möglich.
FAZIT: Die Gemeinschaftsordnung nutzt den Begriff der Betroffenheit. Im Fall fällt es im Ergebnis leicht, nur die Teileigentümer für den Zugang zur Tiefgarage als betroffen anzusehen. Ähnliches dürfte für den Fahrbelag, die Beleuchtung und andere Anlagen gelten.

UNKLARE GEMEINSCHAFTSORDNUNG: AUSLEGUNG II

Zustand von Räumen

Eine Vereinbarung, wonach der Eigentümer verpflichtet ist, die seinem Sondereigentum unterliegenden Räume mit „allen Bestandteilen" auf eigene Kosten in ordnungsmäßigem Zustand zu halten, kann nicht dahingehend ausgelegt werden, dass mit „allen" Bestandteilen das gemeinschaftliche Eigentum gemeint ist.

LG Köln, Urteil v. 12.11.2020, 29 S 25/20

FAKTEN: Zum Teileigentum einer Eigentumsanlage gehören eine Einkaufspassage und weitere Räume. Die Tiefgarage muss repariert werden. Fraglich ist, wer die Kosten zu tragen hat. In der Gemeinschaftsordnung heißt es, der Raumeigentümer müsse die seinem Sondereigentum unterliegenden Räume mit „allen Bestandteilen" auf eigene Kosten in ordnungsmäßigem Zustand halten. Die Mehrheit der Eigentümer meint, auch die Kosten, die das Gemeinschaftseigentum betreffen, seien von ihm zu tragen, und beschließen das. Dagegen geht dieser vor. Mit Erfolg. In der Gemeinschaftsordnung sei nämlich auch geregelt worden, dass der Raumeigentümer verpflichtet sei, für Glasschäden aufzukommen, auch wenn das Glas bei den Außenfenstern, Schaufenstern und den Balkontüren im gemeinschaftlichen Eigentum stehe. Diese Bestimmung wäre sinnlos, wenn in Satz 1 „mit allen Bestandteilen" auch die Teile im gemeinschaftlichen Eigentum erfasst seien.
FAZIT: Im Fall geht es um das Verständnis einer Umlagevereinbarung. Diese ist – wie es das LG ausführt – nur anwendbar, wenn sie klar und eindeutig ist. Mit dem LG ist anzunehmen, dass es hieran fehlt.

UNKLARE GEMEINSCHAFTSORDNUNG: AUSLEGUNG III

Supermarkt ist kein Fitnessstudio

Haben die Eigentümer vereinbart, dass in Räumen nur ein Supermarkt/Ladengeschäft betrieben werden darf, ist die Nutzung der Räume zum Zweck des Betriebs eines Fitnessstudios auch nach einer typisierenden Betrachtungsweise unzulässig.

LG Itzehoe, Beschluss v. 18.3.2021, 11 T 17/20

FAKTEN: In der Gemeinschaftsordnung ist vereinbart, dass in Einheit Nr. 6 ein Supermarkt oder Laden gestattet sei. Der Eigentümer von Nr. 6 stellt auf einer Versammlung den Antrag, die Räume zum Betrieb eines Fitnessstudios nutzen zu dürfen. Es sei ihm nicht möglich gewesen, als Mieter ein Unternehmen zu finden, das in den Räumen ein Ladengeschäft betreiben will. Die Eigentümer lehnen den Antrag ab. Zu Recht. Zwar sei es K nach typisierender Betrachtungsweise möglich gewesen, dort auch ein anderes Unternehmen zu eröffnen. Es komme aber darauf an, ob der zweckbestimmungswidrige Gebrauch zu einer stärkeren Störung der anderen Eigentümer führe. Dies sei zu bejahen, da Fitnessstudios etwa wesentlich längere Öffnungszeiten hätten als andere Läden.
FAZIT: Die Entscheidung mag im Kern wenig Neues bieten. Sie erinnert aber daran, in welcher Weise ein Teileigentümer berechtigt ist, sein Sondereigentum zu nutzen. Offen ist im Übrigen, ob es nach § 27 Abs. 1 WEG eine Aufgabe des Verwalters ist, einer unzulässigen Nutzung ohne einen Beschluss der Eigentümer entgegenzutreten.

AUFTEILUNG

Selbstbehalt bei einer Gebäudeversicherung

Der Selbstbehalt bei einer Gebäudeversicherung ist im Schadensfall nicht anteilig zwischen geschädigtem Sondereigentümer und der ebenfalls geschädigten Gemeinschaft aufzuteilen. Denn die Gemeinschaft trägt den Selbstbehalt allein.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 20.5.2021, 2-13 S 149/19

FAKTEN: Es gibt einen Leitungswasserschaden. Sowohl im Sondereigentum des K als auch im Gemeinschaftseigentum entstehen Schäden. Die Gebäudeversicherung reguliert den Leitungswasserschaden. Im Versicherungsvertrag ist eine Selbstbeteiligung in Höhe von 1.000 Euro vereinbart. Streitig ist, ob K an dieser Selbstbeteiligung anteilig zu beteiligen ist.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht meint Nein: Die Gemeinschaft habe bei einem Schadenseintritt mit eigenen finanziellen Mitteln die Schadensbeseitigung in vollem Umfang zu ermöglichen und den Aufwand für den Selbstbehalt – später – in der Jahresabrechnung auf alle Eigentümer umzulegen. Da alle Eigentümer von einer niedrigeren Prämie infolge eines Selbstbehaltes profitierten, ergebe sich aus der zwischen Gemeinschaft und Eigentümern bestehenden Treuepflicht die Pflicht der Gemeinschaft, im Schadensfall den Selbstbehalt nicht dem zufällig Geschädigten aufzubürden. Auf ein Fehlverhalten der Eigentümer komme es nicht an, da der Ausgleichsanspruch nicht auf einen verschuldensabhängigen Ersatzanspruch gestützt werde.

FAZIT: Ist zur Senkung der Versicherungsprämie ein Selbstbehalt vereinbart worden, ist streitig, was gilt. Tritt der Schaden, wie hier, sowohl im gemeinschaftlichen als auch im Sondereigentum ein, dürfte der Selbstbehalt quotal zu verteilen sein. Der Sondereigentümer hat hingegen keinen Anspruch darauf, dass die Gemeinschaft den Selbstbehalt allein trägt. Das sieht das LG anders. Der Verwalter sollte diesen Streit kennen. Um ihn zu umgehen, sollte kein Selbstbehalt vereinbart werden. Hierüber sind die Eigentümer zu informieren.

BESCHLUSSERSETZUNGSKLAGE

Vorbefassung anderer Eigentümer

Der Gesetzgeber hat sich dafür entschieden, dass nicht nur die Anforderung von Hausgeldern durch den Verwalter, sondern auch deren gerichtliche Beitreibung zur ordnungsmäßigen Verwaltung zählen und die Eigentümer den Verwalter nicht ermächtigen müssen. Ein Verwalter ist deshalb dazu berechtigt, einen Eigentümer namens der Gemeinschaft in beliebiger Höhe auf Hausgeld zu verklagen. Ein Eigentümer muss vor Erhebung einer Beschlussersetzungsklage die anderen Eigentümer grundsätzlich mit dem Gegenstand der Beschlussersetzungsklage vorbefassen.

LG Dortmund, Beschluss v. 19.3.2021, 1 S 263/20

UMGEHUNGSFÄLLE

Aufteilung und Genehmigungsvorbehalt

Zumindest in Umgehungsfällen, in denen der Wohnungseigentümer sich selbst oder einer Sanierungsgesellschaft ein Erbbaurecht bestellt, das in engem zeitlichem Zusammenhang dazu in Wohnungs- und Teilerbbaurechte aufgeteilt wird, gilt entsprechend § 172 Abs. 1 Satz 4 BauGB der Genehmigungsvorbehalt auch für die Aufteilung eines Erbbaurechts in Wohnungs- und Teilerbbaurechte. Denn in diesem Fall, in dem die Gestaltung allein dem Zweck dient, einen Genehmigungsvorbehalt nach § 172 BauGB zu umgehen, besteht eine planwidrige Regelungslücke.

OLG München, Beschluss v. 17.5.2021, 34 Wx 101/21

ENTZIEHUNGSKLAGE

Verwirkung?

Wird wegen Pflichtverletzungen eines Eigentümers eine Unterlassungsklage erhoben, ist eine auf diese Vorwürfe gestützte Entziehungsklage nicht verwirkt. Denn es liegt weder das Zeit- noch das Umstandsmoment vor. Unterlassungs- und Entziehungsklage stehen nicht in einem Alternativverhältnis. Sie können kumulativ erhoben werden. Die Entziehung setzt aber voraus, dass zuvor alle milderen Mittel, wozu auch eine Titulierung von Unterlassungsansprüchen gehören kann, ausgeschöpft werden müssen. Nach § 17 WEG berechtigt ist die Eigentümergemeinschaft.

LG Frankfurt a. M., Beschluss v. 3.5.2021, 2-13 S 116/20

»

Mietrecht

Urteil des Monats: Rückforderung von Betriebskostenvorauszahlungen hat Grenzen

Ein Mieter kann nach Ende des Mietverhältnisses die Rückzahlung von Betriebskostenvorauszahlungen nur verlangen, soweit er zuvor keine Möglichkeit hatte, seinen Abrechnungsanspruch durch die Zurückbehaltung der laufenden Vorauszahlungen durchzusetzen.

BGH, Urteil v. 7.7.2021, VIII ZR 52/20

FAKTEN: Ein Mietverhältnis lief von März 2012 bis April 2017. Bis Juli 2016 zahlte der Mieter die Miete und die vereinbarten Betriebskostenvorauszahlungen. Im August 2016 entrichtete er nur die Betriebskosten und ab September 2016 zahlte er überhaupt nichts mehr. Erstmals Ende des Jahres 2016 forderte der Mieter die Vermieterin, die keinerlei Betriebskostenabrechnung erteilt hatte, vergeblich zur Abrechnung über die Betriebskosten auf. Der Klage auf Zahlung der Miete für September 2016 bis April 2017 hielt der Mieter entgegen, er könne die in den Jahren 2014 bis 2016 geleisteten Betriebskostenvorauszahlungen zurückfordern, weil die Vermieterin pflichtwidrig keine Betriebskostenabrechnung vorgelegt habe.

ENTSCHEIDUNG: Der Mieter kann nur die im Jahr 2016 geleisteten Vorauszahlungen zurückfordern, nicht aber diejenigen aus den Jahren 2014 und 2015. Der Vermieter muss über die Betriebskostenvorauszahlungen jährlich abrechnen (§ 556 Abs. 3 BGB). Die Abrechnungsfrist beträgt ein Jahr nach Ende der Abrechnungsperiode. Rechnet der Vermieter nicht oder nicht fristgerecht ab, kann der Mieter bei beendetem Mietverhältnis die Vorauszahlungen zurückverlangen, ohne zuvor auf Erteilung der Abrechnung klagen zu müssen. Das Rückforderungsrecht besteht allerdings nur bezüglich der Vorauszahlungen für Abrechnungsperioden, deren Abrechnungsfrist bei Ende des Mietverhältnisses noch nicht abgelaufen war.

FAZIT: Hinsichtlich der Vorauszahlungen für ältere Abrechnungsperioden ist der Mieter nicht schutzbedürftig, denn er hatte während des Mietverhältnisses die Möglichkeit, die laufenden Vorauszahlungen einzubehalten und so auf den Vermieter Druck zur Erteilung der geschuldeten Abrechnung auszuüben. Ein Rückforderungsrecht besteht auch dann nicht, wenn der Mieter sein Zurückbehaltungsrecht teilweise tatsächlich ausgeübt hat. Solange das Mietverhältnis andauert, besteht kein Anlass für ein Rückforderungsrecht, denn der Mieter ist durch ein Zurückbehaltungsrecht an den laufenden Vorauszahlungen hinreichend geschützt, wenn der Vermieter die abgelaufene Periode nicht fristgerecht abrechnet.

Aktuelle Urteile

CORONA

Kein Mietnachlass bei nur kurzer Schließung

Zwar liegt bei einer coronabedingten Schließungsanordnung der Behörden eine Störung der Geschäftsgrundlage vor. Die gibt dem Mieter aber in der Regel nicht das Recht, die Ladenmiete zu kürzen.

AG München, Urteil v. 15.12.2020 – 420 C 8432/20

FAKTEN: Ein Ladenmieter betreibt eine Modeboutique. Er kündigte dem Vermieter Ende März 2020 an, wegen der Schließungsanordnung im Rahmen der Covid-19-Pandemie für den Monat April lediglich einen Mietzins in Höhe von 50 Prozent zu zahlen. Der Vermieter widersprach, der Mieter kürzte die Miete. Die Schließung wurde tatsächlich fünf Wochen lang angeordnet. Der Vermieter meint, dem Mieter stehe kein Mietkürzungsrecht zu. Das Gericht sieht das auch so. Der Vermieter habe grundsätzlich dem Mieter nur die Möglichkeit des Gebrauchs zu verschaffen und die Mietsache in einem dem Verwendungszweck entsprechenden Zustand zu erhalten. Die erfolgreiche Nutzung hingegen gehöre zum Verwendungszweck des Mieters.

FAZIT: Nach ständiger höchstrichterlicher Rechtsprechung bedeuten öffentlich-rechtliche Gebrauchshindernisse nur dann einen Sachmangel, wenn sie unmittelbar auf der konkreten Beschaffenheit der Mietsache beruhen. Ist die Mietsache ansonsten in Ordnung, realisiert sich bei ausbleibendem geschäftlichem Erfolg des Mieters nur das von ihm zu tragende Verwendungsrisiko.

Aktuelle Urteile

MISSBRÄUCHLICHE SCHENKUNG

Umgehung einer Eigenbedarfskündigung

Es ist rechtsmissbräuchlich, wenn eine Aktiengesellschaft (AG) einen 5/100 Miteigentumsanteil an einem Eigentum an eine Tochter eines Vorstands verschenkt, um auf diese Weise einen Eigenbedarf begründen zu können.

BGH, Beschluss v. 30.3.2021, VIII ZR 221/19

FAKTEN: K ist eine Aktiengesellschaft, Bertha ist die Tochter eines Vorstands. Der ist Mehrheitsgesellschafter der K. K erwirbt im Jahr 2015 eine Wohnung und überträgt einen 5/100 Miteigentumsanteil am Eigentum schenkweise Bertha, um auf diese Weise eine Kündigungsmöglichkeit wegen Eigenbedarfs zu schaffen. Nach Eintragung der Bertha im Grundbuch erklären Bertha und K die Kündigung wegen Eigenbedarfs der Bertha. Ohne Erfolg! Bertha sei mit der schenkweisen Übertragung des Miteigentumsanteils formal eine „minimale" Mitvermieterstellung verschafft worden. Damit habe man nur das Ziel verfolgt, eine der K als juristischer Person nicht mögliche Eigenbedarfskündigung zu verwirklichen, ohne dass mit der Übertragung eine nennenswerte Änderung der Eigentumsverhältnisse an der Immobilie verbunden gewesen sei.
FAZIT: Juristische Personen haben kein Kündigungsrecht nach § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB. Die Räumlichkeiten können von ihnen schon nicht als „Wohnung" genutzt werden. Es genügt auch nicht, wenn ein Gesellschafter die Räume nutzen will. Anders ist es bei der GbR. Bei dieser kann § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB entsprechend angewendet werden.

TRANSPARENZ

Verbraucherpreisindex: Kein Basisjahr erforderlich

Eine Indexmietvereinbarung, die die Mietentwicklung an die prozentuale Änderung des Verbraucherpreisindexes knüpft, erfordert keine Angabe eines Basisjahres.

BGH, Urteil v. 26.5.2021, VIII ZR 42/20

FAKTEN: Der im März 2007 geschlossene Formularmietvertrag enthält als Anlage die Vereinbarung einer Indexmiete gem. § 557b BGB. Seit Beginn des Mietverhältnisses am 1.5.2007 beträgt die Nettokaltmiete 900 Euro monatlich. Im Dezember 2017 machte der Vermieter erstmals unter Berufung auf die Indexklausel eine Mieterhöhung geltend. Der Mieter will wegen angeblicher Intransparenz der Klausel nicht zahlen. Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Dass die Klausel kein Basisjahr des Verbraucherpreisindexes enthalte, mache sie nicht intransparent. Der Index werde in der Regel alle fünf Jahre umbasiert und durch geänderte Gewichtungen der Güter und Dienstleistungen an veränderte Verbrauchsgewohnheiten angepasst.
FAZIT: Mit der Umstellung auf ein neues Basisjahr verlieren alte Indexreihen rückwirkend ihre Gültigkeit. Wegen der neuen Zusammensetzung ist ein Vergleich der Indizes, die auf diversen Basisjahren beruhen, nicht möglich. Deshalb ist jedenfalls bei einer Indexmietvereinbarung, bei der die Mietentwicklung an die prozentuale Änderung des Verbraucherpreisindexes geknüpft ist, die Angabe eines Basisjahres nicht erforderlich.

HÄRTEGRÜNDE GEGEN RÄUMUNG

Gericht muss gegebenenfalls Gutachten einholen

Ist in einem Räumungsprozess strittig, ob gesundheitliche Gründe einen Umzug des Mieters unmöglich machen, darf das Gericht nicht allein anhand vorgelegter Atteste entscheiden, sondern muss in der Regel ein Gutachten einholen.

BGH, Urteil v. 28.4.2021, VIII ZR 6/19

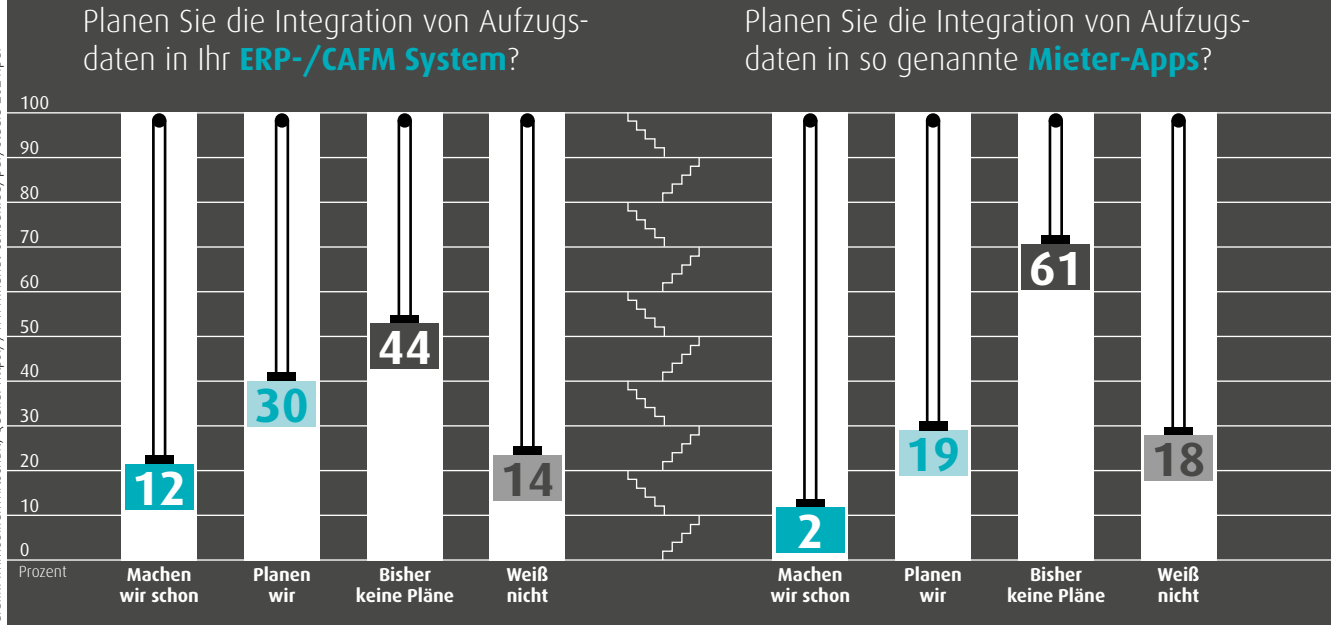
FAKTEN: Der Vermieter verlangt vom 70-jährigen Mieter nach einer Kündigung wegen Eigenbedarfs die Räumung. Der Mieter hatte der Kündigung widersprochen, das Landgericht hat die Räumungsklage wegen unzumutbarer Härte abgewiesen. Dabei griff es auf vom Mieter vorgelegte ärztliche Atteste zurück. Danach ist der Mieter zu einer Räumung der Wohnung nicht in der Lage. Der BGH hebt die Entscheidung auf. Wenn der Vermieter die Einholung eines gerichtlichen Sachverständigengutachtens beantragt, müsse das Gericht dem nachkommen. Es hätte seine Entscheidung nicht allein auf die vom Mieter vorgelegten ärztlichen Atteste stützen dürfen.
FAZIT: Das Gutachten muss dann Feststellungen dazu treffen, wie sich ein Wohnungswechsel konkret auswirken würde und wie schwer und wahrscheinlich gesundheitliche Einschränkungen wären. Das Landgericht hatte eine Fortsetzung des Mietverhältnisses auf unbestimmte Zeit angeordnet. Auch dies beanstandet der BGH. Im Regelfall sei die Fortsetzung des Mietverhältnisses nur auf bestimmte Zeit anzuordnen.

«

Digitales & Energie

Liftmanagement: im Digitalen noch Luft nach oben

Das Liftmanagement erfährt zwar eine langsame Digitalisierung. Doch für die Mehrzahl der Betreiber ist das noch kein großes Thema. Die Hundt Consult Markt- und Trendstudie „Aufzüge und Fahrtreppen 2021" kommt diesbezüglich zu interessanten Ergebnissen. In der konkreten technischen Umsetzung integrieren bereits zwölf Prozent der Betreiber Aufzugsdaten in ihr ERP-/CAFM-System, weitere 30 Prozent planen das. Die Übernahme der Daten in Mieter-Apps haben erst zwei Prozent umgesetzt, 19 Prozent befinden sich hier in der Planungsphase. Eine deutliche Mehrheit von 61 Prozent hat diesbezüglich noch keine Pläne.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: https://www.hundt-consult.de/pdf/studie-2021.pdf

ASSET MANAGER

Durchdigitalisiert oder noch zu Excel?

PropTech-Lösungen für das Asset und Portfoliomanagement werden von deutschen Asset Managern immer noch nur zögerlich eingesetzt. In einer aktuellen gemeinsamen Umfrage des Ökosystem-Anbieters Easol, des Investmentmanagers HIH Real Estate und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC Deutschland sagten weit mehr als zwei Drittel (rund 72 Prozent) der 59 Unternehmen: Wir nutzen ausschließlich Excel.
Der digitale Megatrend der Künstlichen Intelligenz (KI) geht am Asset Management weitestgehend vorbei. Grund dafür ist wohl mangelnde Erfahrung mit den Technologien. „Die Asset Manager haben offensichtlich noch zu geringe Kenntnisse über spezifische Software-Lösungen, die ihre Arbeit erheblich vereinfachen könnten", so Easol-Geschäftsführer Marko Broschinski. Thomas Veith, Leiter Real Estate bei PwC Deutschland, fordert mehr Transparenz auf dem Markt für digitale Produkte.

AAREON FORUM

Am 27. und 28. Oktober 2021 treffen sich auf dem Aareon Forum Vertreterinnen und Vertreter der Immobilienwirtschaft, um sich über neue Technologien zu informieren und auszutauschen. Die Fachzeitschrift „Immobilienwirtschaft" ist als Medienpartner dabei. Die Immobilienwirtschaft steht vor großen Herausforderungen wie CO_2-Reduktion, demografischem Wandel und Kosteneffizienz. Die Digitalisierung ist hier ein Schlüssel zum Erfolg. Im Einklang damit steht das Event unter dem Dachthema „Pioneering Work". Im Fokus stehen Fragestellungen rund um Technologien, Zukunftsthemen und neue Arbeitswelten.
Erstmals hybrid – Die Vorträge und Diskussionsrunden finden im Convention Center der Deutschen Messe Hannover statt, können aber auch via Livestream verfolgt werden. **Infos: aareon-forum.de**

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:

Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

ejur

ÜBERDIMENSIONIERUNG

Anpassung der Hausanschlussleistung bei einer nahwärmeversorgten Immobilie während der Vertragslaufzeit

OLG Köln, Urteil vom 11.06.2021 – Az. 19 U 117/20

Im Streit stand die Hausanschlussleistung einer Wohnimmobilie im Passivhausstandard an ein vorgelagertes Nahwärmenetz und somit die von dem Energieversorgungsunternehmen an der konkreten Anschlussstelle bereitgestellte Leistung. Die Parteien stritten um die zur Versorgung tatsächlich erforderliche bzw. ausreichende Anschlussleistung, wobei ein bestehender Nahwärmevertrag übernommen wurde. Das OLG sah insbesondere auf der Grundlage der AVBFernwärmeV, aber auch allgemein zivilrechtlicher Vorgaben keine Ermittlungspflicht auf Seiten des Wärmeversorgers und betonte, dass es nicht auf den tatsächlichen Energiebedarf ankommt. Maßstab ist die vertraglich vereinbarte Anschlussleistung oder auch nur die vorbehaltlose Zahlung der in Rechnung gestellten Leistung bei erfolgter Wärmeabnahme (konkludenter Vertragsschluss). Daneben sah der Senat auch keinen Anspruch auf Vertragsanpassung aus § 313 BGB – und somit auch keinen Anspruch auf Abschluss eines Neuvertrages zu modifizierten Konditionen. Eine Revision wurde nicht zugelassen.

PRAXIS: Eine zum Teil deutliche Überdimensionierung der Hausanschlusswerte in Verbindung mit Nah-/Fernwärmeversorgung stellt in der Praxis keine Ausnahme dar. Oftmals werden auch von Fachplanern Sicherheitszuschläge in Ansatz gebracht, die zur tatsächlichen Versorgung nicht erforderlich sind. Hierbei kommt es nicht selten zu einer Überdimensionierung von 100 Prozent. Der Gebäudeanschlusswert spiegelt sich im Regelfall im verbrauchsunabhängigen Leistungspreis wider. Das Urteil belegt zum einen den Reformbedarf der AVBFernwärmeV und zum anderen die Bedeutung der frühzeitigen Feststellung der tatsächlich erforderlichen Anschlusswerte. Innovative Fernwärmeversorgungsunternehmen bieten Produkte an, die es den Kunden ermöglichen, Anschlusswerte während der Vertragslaufzeit anzupassen. Insbesondere bei Neubauten verdient diese Option Beachtung, da keine objektspezifischen historischen Verbrauchsdaten vorliegen.

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

Grüner Wasserstoff ist vor allem eines: schlichtweg zu teuer

Warum sind die Potenziale von Wasserstoff im Wärmemarkt so begrenzt? Technisch wäre es schon heute möglich, Wasserstoff etwa in Gasnetzen beizumischen und beim Endverbraucher in der Gasheizung zu verbrennen. Oder etwas eleganter: daraus in Brennstoffzellen Wärme und Strom zu gewinnen. Zuerst zur Beimischung: Erlaubt sind nach den Richtlinien des Deutschen Vereins des Gas- und Wasserfaches (DVGW) derzeit 9,99 Prozent H_2 im Erdgas, das fast ausschließlich aus Methan (CH_4) besteht. Diesen Anteil halten alle Leitungen aus. Auch die Gaskessel bei den Verbrauchern verkraften diese Menge, wenngleich der Heizwert etwas niedriger ist.

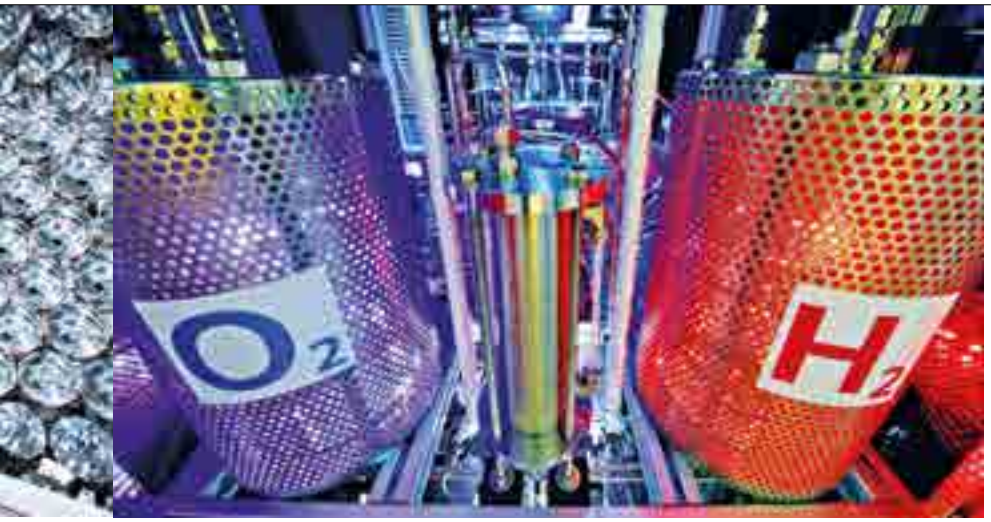
Technisch möglich wären sogar 20 Prozent. Bei einem höheren H_2-Anteil im CH_4 könnten die Stahlrohre der Fernleitungsnetze verspröden. In den Verteilnetzen auf regionaler und lokaler Ebene dürfte es keine Schwierigkeiten geben. Denn die bestehen meistens aus Polyethylen (PE) und können Wasserstoff gut vertragen. Also alles bestens? Die Gaswirtschaft wird nicht müde, genau das zu behaupten. Doch wo sollen diese 20 Prozent herkommen? Deutschland verbraucht im Jahr gut 930 Terawattstunden (TWh) Erdgas (alle Angaben beziehen sich auf das Vor-Corona-Jahr 2019; Angaben: AGEB, BDEW). Wichtigste Anwendung ist die Industrie mit ihren industriellen Kraftwerken, gefolgt von den Haushalten, die gut 290 TWh verbrauchen. Die erneuerbaren Energien, also Sonne, Wind und Biomasse sowie Wasserkraft, produzierten 2019 um die 237 TWh an Strom. Daraus lässt sich mittels Elektrolyse grüner Wasserstoff herstellen. Setzt man einen 70-prozentigen Wirkungsgrad der Elektrolyse voraus, ergäben sich daraus 166 TWh grünen Wasserstoffs, der dann aber komplett für das Beheizen von Wohnungen draufginge. Da die Leitungen aber nur zu 20 Prozent mit Wasserstoff befüllt werden könnten, sofern die rechtlichen Vorgaben gelockert würden, wären das 33,2 TWh. Zum Vergleich: 2019 produzierten alle deutschen Photovoltaikanlagen 46,5 TWh Strom. Es würde also fast der ganze Sonnenstrom in Deutschland dafür gebraucht, 20 Prozent des fossilen Erdgases zu ersetzen.

Allerdings würde dieser Strom für E-Autos, Computer, Licht und alles sonst, was unser modernes Leben erst lebenswert oder überhaupt sogar möglich macht, nicht zur Verfügung stehen beziehungsweise die Kapazitäten müssten entsprechend zugebaut werden. Was aber viel schwerer wiegt: Die Gasleitungen wären immer noch zu 80 Prozent mit einem fossilen Energieträger befüllt.

Immerhin eine Illusion ist vom Tisch: dass man den benötigten Wasserstoff quasi mit Überschussstrom von Windkraft- und Solaranlagen, die sonst abgestellt werden müssten, nebenbei mit erzeugt. Denn nur 0,5 Prozent der Strommenge werden jährlich in Deutschland abgeregelt, das sind etwa fünf TWh jährlich. Bei

Bewerbung der Nationalen Wasserstoffstrategie vor dem federführenden Bundeswirtschaftsministerium in Berlin.

Wasserstoff gilt vielen als das neue Zauberelixier der Energiewende. Die Bundesregierung investiert in den kommenden zehn Jahren neun Milliarden Euro in diese Zukunftstechnologie. Auch für die Wärmeversorgung von Immobilien gibt es Ambitionen.



Die Wasserstoffherstellung ist immer noch sehr aufwändig: Reaktor zur thermischen Wasserstofferzeugung (links), Elektrolyseur zur Herstellung von Wasserstoff (rechts).

einem 70-prozentigen Wirkungsgrad der Elektrolyseure würden daraus 3,5 TWh an Wasserstoff entstehen – nicht mal ein Zehntel dessen, was allein für den Wärmemarkt bei einer 20-prozentigen Befüllung der Erdgasleitungen nötig wäre. Außerdem benötigen die Elektrolyseure, um wirtschaftlich zu arbeiten, mindestens 3.000 Jahresarbeitsstunden und damit eine regelmäßige Stromproduktion. Potenziell abgeschaltete Windräder und PV-Anlagen können diesen nicht liefern.

Schon ein erstes Großprojekt in Marokko steht auf der Kippe

Deswegen setzt die Gaswirtschaft auch auf blauen und andersfarbigen Wasserstoff. Ihr ist mittlerweile bewusst, dass grüner Wasserstoff nicht reichen wird (siehe rechts). Solche Farbenspiele verschleiern aber die Tatsache, dass es nun mal nicht genügend grünen Wasserstoff gibt. Das Problem ist der Bundesregierung durchaus bewusst. Deswegen sieht die Nationale Wasserstoffstrategie auch vor, Projekte in sonnenreichen Ländern rund ums Mittelmeer und in Vorderasien voranzutreiben, dort mit billigem Strom Wasserstoff zu erzeugen und diesen nach Deutschland zu bringen.

Preislich wäre das interessant. In diesen Regionen ist die Sonneneinstrahlung bis zu dreimal höher als hierzulande. Die weltgrößte Photovoltaikanlage in Saudi-Arabien produziert die Kilowattstunde (kWh) Strom für weniger als einen US-Cent. Zum Vergleich: Photovoltaik in Deutschland kostet etwa sechs US-Cent, Windkraft an Land etwa fünf US-Cent. Zwei der neun Milliarden Euro aus der Nationalen Wasserstoffstrategie sind deshalb für Partnerschaften vorgesehen, die in Arabien und dem Maghreb grünen Wasserstoff herstellen.

Nur ist die Region alles andere als politisch stabil. Schon eines der ersten Großprojekte, das in Marokko mit einem 100-Megawatt-Elektrolyseur entstehen soll, steht auf der Kippe. 325 Millionen Euro sollten dorthin fließen. Nun grenzt an Marokko die Westsahara. Das Königreich Marokko hat zu deren Status eine grundlegend andere Auffassung als die Bundesregierung. Konsequenz: Marokko zog im Mai seine Botschafterin ab, das Projekt liegt auf Eis. Wenn sich dies als Sackgasse erweist, ist Wasserstoff als erneuerbare Energie für den Wärmemarkt gestorben, denn die Potenziale bei uns reichen nun mal vorne und hinten nicht.

Zudem wäre der Stoff, aus dem die H_2-Träume sind, schlichtweg zu teuer. Deutschland benötigt für eine grüne Zukunft ab 2050 gut 500 bis 800 Milli- »

DIE FARBENLEHRE DES WASSERSTOFFS NACH HERSTELLUNGSVERFAHREN

GRÜNER WASSERSTOFF
Elektrolyse von Wasser mittels Strom aus regenerativen Quellen (vorrangig Windkraft und Photovoltaik). Grüner Wasserstoff ist zu 100 Prozent CO_2-frei.

GRAUER WASSERSTOFF
Dampfreformierung aus fossilen Brennstoffen, vorrangig Erdgas. Bei der Produktion von einer Tonne Wasserstoff entstehen zehn Tonnen Kohlendioxid, die in die Atmosphäre entweichen.

BLAUER WASSERSTOFF
Wie grauer Wasserstoff. Das CO_2 wird jedoch abgeschieden und eingelagert. Diese Form gilt deswegen als CO_2-neutral. Die bekannteste Methode ist Carbon Capture and Storage (CCS), die in Deutschland jedoch verboten ist.

TÜRKISER WASSERSTOFF
Thermische Spaltung von Methan, also Erdgas, durch erneuerbare Wärmequellen. Statt CO_2 entsteht fester Kohlenstoff, der für eine CO_2-Neutralität dauerhaft gebunden werden muss, also nicht für andere Verbrennungsprozesse genutzt werden darf.

ORANGER WASSERSTOFF
Jüngstes Kind in der farbenfrohen H_2-Familie. Der Strom für Elektrolyse stammt aus Müllheizkraftwerken, oder H_2 wird direkt aus Biomasse hergestellt. Möglich wurde dies durch das „Gesetz zur Weiterentwicklung der Treibhausgasminderungsquote".

Fotos: Frank Urbansky; DLR (CC-BY 3.0); DLR/Thomas Ernsting

Oben:
Eine H_2-Logistik existiert bisher nur für die Industrie. Für Verkehr oder den Wärmemarkt müsste sie massiv ausgebaut werden.

Mitte:
Stehen keine Leitungen zur Verfügung, muss Wasserstoff aufwändig vor Ort in solchen Tanks gelagert werden.

Unten: Auch für Pkw ist Wasserstoff als Treibstoff umstritten und wird kaum ausreichen.

onen Tonnen sauberen Wasserstoffs. Der Preis müsste, um tatsächlich marktfähig zu sein und keine wirtschaftlichen Verwerfungen zu verursachen, bei etwa zwei Dollar je Kilogramm liegen. Derzeit sind es zehn Dollar. Ob ein Preisrutsch kommt, ist offen. Denn die Elektrolyse ist keine taufrische Technologie, sondern mehr als 200 Jahre alt. Sicher lassen sich beim Hochskalieren auf industrielle Maßstäbe weitere Effizienzgewinne erzielen. Aber ob die so stark ausfallen, ist zu bezweifeln.

Eine Alternative, um die Gasleitungen grün zu machen, wäre sicher Biogas. Derzeit fallen viele Anlagen nach 20 Jahren Betrieb aus der Förderung durch das Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz. Das dort entstehende Biogas könnte ins Gasnetz eingespeist werden. Die VNG aus Leipzig versucht dies gerade mit ihrer Tochter Balance und kauft solche Biogasanlagen auf, ertüchtigt sie, speist das Gas ins Netz ein – und bietet so grüne Erdgastarife an, die den Namen auch verdienen.

Es gibt derzeit nur eine praxistaugliche Möglichkeit, Wasserstoff vor Ort zu erzeugen

Die Potenziale sind gar nicht so gering und vielversprechender als eine grüne Wasserstoffstrategie, die preislich und mengenmäßig überhaupt nicht abzuschätzen ist. Bis 2030, so der Branchenverband BDEW, könnten 10,3 Milliarden Kubikmeter Biomethan, was 100 TWh entspricht, in das deutsche Gasnetz eingespeist werden. Das wäre ein Drittel des Erdgasbedarfs der Haushalte. Und es wäre grün, ohne technische Probleme.

Und die Brennstoffzelle? Die erlebt gerade nicht wirklich ein Comeback. Zwar ist die Förderung sehr gut; die Aussicht, Strom angesichts steigender Kosten selbst zu produzieren, ist es auch. Die Förderbank KfW hat 2021 schon 2.764 Geräte gefördert. 2020 waren es mehr als 5.000. Bis 2030 will die Branche gut eine halbe Million solcher Heizungen installiert haben. Klingt viel, relativiert sich aber bei über 30 Millionen Wärmeerzeugern hierzulande.

„Grüner Wasserstoff wird in vielen Bereichen benötigt, in denen es sonst keine Alternativen zu fossilen Grundstoffen oder Energieträgern gibt – etwa in der Stahl- und der Chemieindustrie."

Prof. Dr. Claudia Kemfert,
Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin

Aber: Alle Brennstoffzellen werden bisher mit Erdgas betrieben, nicht mit Wasserstoff. Denn der müsste ja irgendwie zum Verbraucher kommen. Und ein Transport per Flüssig-Wasserstoff-Tankwagen sowie die Lagerung vor Ort in hochgekühlten Flüssig-Wasserstoff-Tanks verbietet sich schon aus Kostengründen.

Es gibt derzeit nur eine praktikable Möglichkeit, Wasserstoff vor Ort zu erzeugen und in Brennstoffzellen zu Wärme und Strom zu verwandeln. Das System stammt von der Rostocker Firma Exytron. Eigener PV-Strom wird dabei zur Erzeugung von Wasserstoff genutzt, in Methan umgewandelt, in Tanks gespeichert und bei Bedarf einer Brennstoffzelle zugeführt. In Augsburg wird seit dem Jahr 2019 ein nach KfW 100 sanierter Wohnblock mit knapp 5.400 Quadratmeter Wohnfläche so versorgt. Weitere Projekte sind in Planung.

Der Nachteil: Sehr hohe Investitionskosten, von denen man nicht sagen kann, ob sie sich je amortisieren. Immerhin haben die Mieterinnen und Mieter sehr stabile Strom- und Wärmekosten – auch für die Zukunft.

Trotz der augenfälligen Nachteile hält die Politik an ihrer Strategie fest und will Wasserstoff mit viel Geld (das bei Licht besehen für die gewaltige Aufgabe gar nicht so viel ist) mit der Brechstange installieren. „Viele sagen, Wasserstoff sei der Champagner unter den alternativen Kraftstoffen, er ist viel zu teuer, viel zu knapp und viel zu aufwändig in der Herstellung. Das ist aber falsch. Wir brauchen den Wasserstoff als Tafelwasser", so Bundesverkehrsminister Scheuer. Wo er diesen Optimismus hernimmt, bleibt sein Geheimnis.

Realistischer ist da schon die Energiewendeexpertin Claudia Kemfert vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW). „Grüner Wasserstoff wird in vielen Bereichen benötigt, in denen es sonst keine Alternativen zu fossilen Grundstoffen oder Energieträgern gibt – etwa in der Stahl- und der Chemieindustrie. In anderen Sektoren, in denen es jedoch schon jetzt Alternativen zu Öl und Gas gibt – sei es im Wärmemarkt oder bei Pkw –, sollte man wegen der genannten Probleme auf Wasserstoff verzichten. Denn Wasserstoff ist keineswegs das neue Öl, sondern der Champagner unter den Energieträgern", so Kemfert. Und: Da, wo man Strom effizienter direkt nutzen könne, sollte man das auch tun. Daher hieße die Lösung für den Wärmemarkt: die Wärmepumpe. Die Immobilienwirtschaft ist also bestens beraten, von Wasserstoff im großen Maßstab die Finger zu lassen. Er wird nach heutigem Ermessen ein sehr teurer Energieträger, der nur in Spezialanwendungen der Industrie oder Mobilität zu verbrauchen ist. Die direkte Nutzung erneuerbaren elektrischen Stroms als Heizquelle in gut gedämmten Häusern ist die beste Variante. Grüner Wasserstoff wird hier nie eine Alternative sein. «

Frank Urbansky, Leipzig

Jetzt kostenfrei anmelden unter **www.haufe-innovationstage.de**

Eigene digitale Prozesse kosten – sind aber lohnenswert

Es werden immer mehr: Eine wachsende Anzahl digitaler Angebote unterstützt die gesamte Branche bei der Neukundengewinnung. Neben den Vorteilen entstehen jedoch auch höhere Kosten. Es droht mitunter sogar der Kontrollverlust über die etablierte Wertschöpfungskette – das wird auch Disruption genannt. Vielmals wird der Vertrieb nicht als die vorherrschende Aufgabe erkannt. Doch in einem Verkäufermarkt ist die Projektakquisition der neuralgische Punkt.

„Wir brauchen vor allem gute Leads", lautet eine typische Aussage. Tatsächlich ist hiermit gemeint, dass vor allem Kaufinteressenten unmittelbar vor einem möglichen Abschluss gesucht sind. Viele potenzielle Käuferinnen und Käufer, die noch am Anfang ihrer Suche stehen, werden dadurch ausgeschlossen. Statistisch betrachtet ist es jedoch sinnvoller, so viele Anfragen wie möglich zu generieren und in einen effizienten Prozess zu übernehmen. Denn dann kann man das „Pareto-Prinzip" für sich arbeiten lassen, ohne die Anzahl der Anfragen zu begrenzen. Fast jedes CRM kann diese Aufgabe mittels „Marketing-Automation" leisten. Das Ergebnis ist einfach beschrieben: Mehr Nachfrage führt zu mehr Möglichkeiten.

Auch wenn der Abverkauf guter Projekte in einem Verkäufermarkt selten ein Problem darstellt, ist die Optimierung des Vertriebs durch einen eigenen digitalen Marktzugang und der dazugehörigen Prozesse doch wesentlich. Der Aufbau einer Marke, Kenntnisse der Kundenwünsche (und die der Nicht-Kunden), Bürgerbeteiligung in der Quartiersentwicklung gehören dazu. Genauso wichtig sind Befragungen echter Kaufinteressenten für die Planung neuer Projekte sowie der einheitliche Prozess über die gesamte Wertschöpfungskette und sogar die Verlängerung derselben.

Herrschaft über die Daten erlaubt neue Geschäftsmodelle

Alexander Heinzmann, Geschäftsführer des Projekt- und Gebietsentwicklers BPD, beschreibt deshalb Data Ownership als unumgängliches Thema: „Erst durch Data Ownership erhalten wir die Möglichkeit, über verschiedene Abteilungen hinweg – von der Grundstücksanalyse über die Projektentwicklung bis zum Vertrieb – wesentliche Erkenntnisse für Quartiers- und Projektentwicklungen zu gewinnen." Im Gespräch mit Heinzmann wird deutlich, wie wichtig die interdisziplinäre Zusammenarbeit anhand der Datenströme ist. Von der hauseigenen Marktforschung bis zum Verkauf stehen Informationen jederzeit zur Verfügung, sodass Arbeits- und Entwicklungsprozesse datengestützt sind. „97 Prozent der Kontakte kommen heute über das Internet. Für eine zeitgemäße Customer Journey ist der eigene digitale Marktzugang unerlässlich. Bringen neue digitale Tools den gewünschten Mehrwert, implementieren wir diese deutschlandweit", fügt Heinzmann hinzu. BPD, Bouwfonds Immobilienentwicklung, ist ein großer Projekt- und Gebietsentwickler. Das Unternehmen misst digitalen Informationen und ihrer Nutzung großen Wert bei.

Das unterstreicht auch Peter Jansen, Vertriebsleiter bei Die Wohnkompanie NRW GmbH: „Data Ownership ist die Grundlage für Erkenntnisse, und gemeinsam mit den daraus resultierenden Kontakten handelt es sich um nicht weniger als die Chance auf eine Verlängerung der Wertschöpfungskette." Die Herrschaft über die Daten bedeutet hier also nicht nur gute Marktkenntnisse und Vertriebsergebnisse, sondern auch die Möglichkeit für eine zeitgemäße Weiterentwicklung des Geschäftsmodells. Als Unternehmen der Zech Group ist Die Wohnkompanie auf die Entwicklung und den Vertrieb von Wohnungsprojekten fokussiert und verfügt über eine entsprechende Reichweite.

Der Umgang mit Daten ist aber nicht von der Unternehmensgröße oder einem bestimmten Professionalisierungsgrad abhängig. Erfolgreiche Start-ups bedienen sich dieser Daten und Prozesse. Es handelt sich um eine Grundlage der modernen Marktwirtschaft. Das gilt nicht nur für PropTechs, sondern auch für den klassischen Bauträger.

Denny Herold, Projekt- und Vertriebsleitung der Mauerwerk Unternehmensgruppe, kann den richtigen Zeitpunkt für Prozessautomatisierungen sehr gut eingrenzen: „Effiziente digitale Prozesse haben es uns ermöglicht, eine erfolgreiche Unternehmensgruppe aufzubauen.

Die Bedeutung des digitalen Marktzuganges im Neubauvertrieb

Im Neubauvertrieb wird häufig kaum ein Prozent des Aufwandes konkret genutzt. Dies resultiert aus einer einfachen Gleichung: (Gesamte Reichweite des Marketing – Streuverlust) = Anfragen (Anfragen x Abschlussquote) = Käuferschaft Auf diesem Weg entstehen auskömmliche Erträge, aber es können auch wertvolle Ressourcen verloren gehen.

Bauträger interessieren sich für Grundstücke und Makler für den Vertrieb. Doch mit einem solch engen Fokus wird ein wesentlicher Teil der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette stiefmütterlich behandelt. Data Ownership kann das ändern.

TIPP

Entlang des Verkaufsprozesses entsteht Mehrwert, der digital abgeschöpft werden kann:

1. Die Gesamtreichweite dient nicht nur einem Projekt, sondern auch dem Aufbau der Markenbekanntheit.
2. Besucher von Websites lassen sich markieren und bilden so wertvolle Zielgruppen.
3. Interessenten benötigen mehr als die angebotene Wohnung.
4. Die Käuferschaft hat ebenfalls mehr Bedarfe als die angebotene Wohnung (Customer Lifetime Value).
5. Im gesamten Prozess entstehen wertvolle Informationen für aktuelle und zukünftige Aufgaben.

Alle Besucher von Websites hinterlassen Cookies. Diese bilden die Basis für wertvolle Auswertungen.

Foto: Nina Witte; gettyimages/Hiroshi Watanabe

Cloudlösungen für schnell verfügbare Daten waren da obligatorisch. Zeitfresser wie das Sonderwunschmanagement konnten wir über unser CRM mit deutlich geringerem Aufwand und zur vollen Zufriedenheit der Käuferschaft abwickeln." Das Unternehmen ist innerhalb von drei Jahren auf zwölf Mitarbeitende gewachsen und kann Projekte weitgehend in Eigenregie entwickeln und erfolgreich platzieren.

Neue intelligente Angebote verbinden bereits vorhandene Bedarfe und Ressourcen miteinander. Im Neubauvertrieb ist ein Maklerservice so ein Angebot. Denn die Käuferschaft hat häufig auch selbst etwas zu verkaufen.

Bauträger reagieren bereits zunehmend auf diesen Umstand: „Digitalisierung im Vertrieb haben wir vor allem durch einen höheren Stellenwert des CRM erreicht. Hierüber wird der gesamte Prozess vom Erstkontakt bis zum Sonderwunschmanagement abgebildet. Wir können diesen Service nun auch anderen Unternehmen und privaten Verkäuferinnen und Verkäufern zur Verfügung stellen", so Maximilian Scharf, der nach drei Jahren als Vertriebsleitung bei der Weser Wohnbau Holding zu diesem Zweck „Die Maßmakler" als Tochterunternehmen mitgegründet hat.

Suchende wollen oft zeitgleich ihre alte Immobilie verkaufen

Große Vertriebsorganisationen nutzen diesen Zusammenhang ebenfalls erfolgreich und können als Partner wesentliche Aufgaben der Projektentwicklung anbieten. Die KSK-Immobilien ist der größte Immobilienmakler im Rheinland und bietet Projektentwicklern und Bauträgern für ihre Vorhaben entsprechende Marktforschung und auch die Konzeption und Umsetzung des Marketings. Ruben Müller, Leiter Marketing & Leadmanagement bei der KSK-Immobilien GmbH, bringt die Synergie aus Neubauvertrieb und Maklergeschäft einfach auf den Punkt: „Schätzungsweise 25 Prozent der Suchenden sind Eigentümer und müssen sich gegebenenfalls zugleich mit dem Verkauf ihrer Immobilie auseinandersetzen. In diesem Zusammenhang ist die bereits vorhandene Immobilie nicht nur ein mögliches Zusatzgeschäft, sondern auch eine Aufgabe, die der Interessent im Rahmen seiner Kaufabsicht zu lösen hat."

Das Beispiel zeigt deutlich, dass durch eine Fokussierung auf die Kundenbedürfnisse nicht nur Neugeschäft entsteht, sondern auch Hemmnisse im Kerngeschäft abgebaut werden. Ruben Müller ar- »

Expertenstimmen

„Data Ownership ist die Grundlage für Erkenntnisse, und gemeinsam mit den daraus resultierenden Kontakten handelt es sich um nicht weniger als die Chance auf eine Verlängerung der Wertschöpfungskette."

Peter Jansen, Vertriebsleiter Die Wohnkompanie NRW GmbH

„Seit unserer Gründung 2017 sind effiziente Prozesse mit Cloudlösungen für schnell verfügbare Daten obligatorisch. ‚Zeitfresser' wie das Sonderwunschmanagement konnten wir über unser CRM mit deutlich geringerem Aufwand und zur vollen Zufriedenheit der Käuferschaft abwickeln."

Denny Herold, Projekt- und Vertriebsleitung der Mauerwerk Unternehmensgruppe

„Digitalisierung im Vertrieb bedeutet in erster Linie, effiziente Prozesse umzusetzen. Diese haben wir vor allem durch einen höheren Stellenwert des CRM erreicht. Hierüber wird der gesamte Prozess vom Erstkontakt bis zum Sonderwunschmanagement abgebildet. Wir können diesen Service nun auch anderen Unternehmen und privaten Verkäufern zur Verfügung stellen."

Maximilian Scharf, Vertriebsleitung Weser Wohnbau Holding

„Kunden fühlen sich häufig unwohl, Entscheidungen zu Themen zu treffen, bei denen sie keine Expertise haben. Das betrifft nicht nur die finanziellen Aspekte, sondern auch viele andere rund um das Thema ‚Kauf und Bau'. Wir bieten daher nicht nur Inhalte, sondern konkrete Lösungen in Form von Leistungsangeboten. Hierfür haben wir ein Netzwerk aus qualifizierten Partnern mit entsprechend spezifischem Wissen aufgebaut."

Franziska Oker, Managing Director Impleco GmbH

beitet bereits an kundenzentrierten Konzepten, die in der Immobilienwirtschaft auch zukünftig eher selten anzutreffen sein dürften. Hierzu gehören zum Beispiel Internetseiten, deren Beiträge und Angebote personalisiert auf jeden User neu ausgerichtet werden. Dies geschieht unter anderem anhand von Suchphrasen, die von der Suchmaschine übermittelt werden, oder auf Basis von Angaben im CRM. Um diese Daten zu nutzen, braucht es intelligente Softwarelösungen, ein entsprechendes Datenschutzkonzept und die Einwilligung der User. Vor allem aber: Data Ownership.

Auch andere Angebote, die potenzielle Käufer abholen, können zu Deckungsbeiträgen führen, die einen signifikanten Wettbewerbsvorteil erzeugen. Auf diesem Wege entstehen und wachsen Plattformen, deren Aufgabe es ist, den so genannten Customer Lifetime Value zu heben. Die Plattform-Ökonomie stellt sich daher die Aufgabe, eine möglichst gute Customer Journey anzubieten. Die Zielgruppe soll bei ihrer Reise durch das Angebot auf unterschiedliche Bedürfnisse angesprochen werden und zugleich Lösungsvorschläge erhalten.

Ein digitales Ökosystem kann mehr als bloß Content Marketing

Ein Anbieter für die Themen Bauen und Wohnen ist auch die Impleco GmbH, an der sich die Bausparkasse Schwäbisch Hall zum 1. April des Jahres mit 50 Prozent beteiligt hat. Franziska Oker ist Managing Director. Sie erklärt die hohe Relevanz aus Kundensicht so: „Kunden fühlen sich häufig unwohl, Entscheidungen zu Themen zu treffen, bei denen sie keine Expertise haben. Das betrifft nicht nur die finanziellen Aspekte, sondern auch viele andere rund um das Thema ‚Kauf und Bau'. Wir bieten daher nicht nur Inhalte, sondern konkrete Lösungen in Form von Leistungsangeboten. Hierfür haben wir ein Netzwerk aus qualifizierten Partnern mit entsprechend spezifischem Wissen aufgebaut." Das Angebot eines digitalen Ökosystems geht also weit über „Content Marketing" hinaus. „Wichtig ist es, eine relevante Reichweite zu generieren und den User im richtigen Moment auf die passende Lösung anzusprechen", fügt Franziska Oker hinzu und führt aus: „Ein Ökosystem sollte dabei auch immer Win-win-win-Situationen generieren, d. h., die User müssen eine Lösung für ihr Problem erhalten, die Netzwerkpartner ihre Reichweite ausbauen und wir als Ökosystemanbieter natürlich auch Erlöse generieren können." Wohnglueck.de erreicht mit diesem Konzept schon heute ungefähr eine Million Besucher im Monat.

„Schätzungsweise 25 Prozent der Suchenden sind Eigentümer und müssen sich gegebenenfalls zugleich mit dem Verkauf ihrer Immobilie auseinandersetzen. In diesem Zusammenhang ist die bereits vorhandene Immobilie nicht nur ein mögliches Zusatzgeschäft, sondern auch eine Aufgabe, die der Interessent im Rahmen seiner Kaufabsicht zu lösen hat."

Ruben Müller, Leiter Marketing & Leadmanagement bei der KSK-Immobilien GmbH

„Das Informationsmonopol der Makler hat sich in den letzten 20 Jahren durch die wachsende Bedeutung der Plattformen aufgelöst. Heute ist der Markt auch für Verbraucher weitgehend transparent. Auch der Preisvorteil, den Makler erzielen könnten, bestätigt sich in unseren Stichproben nicht. Nicht selten nutzen Privatverkäufer und Makler die gleichen Tools."

Hendrik Richter, Geschäftsführer Evers Internet

Die Beispiele zeigen, dass vor allem bei Maklern ein hoher Wettbewerbsdruck entsteht. Besonders kleinere Unternehmen können nicht jedes Angebot sinnvoll leisten und bekommen durch die Digitalisierung von allen Seiten ernstzunehmende Mitbewerber. Auch hier spielt Data Ownership eine wesentliche Rolle.

Der eigene Marktzugang versetzt Unternehmen in die Lage, effizienter zu kommunizieren und Kompetenzen zu vermitteln. Ein großer Trugschluss ist auch hier die Annahme, dass es weniger auf den Vertrieb als auf den Einkauf beziehungsweise auf Verkaufsaufträge ankommt. Auch ein Mietinteressent kann schon wenig später ein Grundstück oder eine Immobilie verkaufen wollen. Nicht immer ist es möglich, die Kundenwünsche zu erfüllen. Vor allem dann nicht, wenn die Wünsche der Kunden explizit „ohne Makler" lauten.

Ein umfassendes Angebot bietet hier das Unternehmen Evers Internet. Bereits seit zwölf Jahren betreibt es Portale wie ohne-makler.net und hat ein eigenes Ökosystem für Privatverkäufer aufgebaut. Hendrik Richter, Geschäftsführer des Unternehmens, kann auf diese langjährige Erfahrung zurückgreifen und stellt fest: „Das Informationsmonopol der Makler hat sich in den letzten 20 Jahren durch die wachsende Bedeutung der Plattformen aufgelöst. Heute ist der Markt auch für Verbraucher weitgehend transparent. Auch der Preisvorteil, den Makler erzielen könnten, bestätigt sich in unseren Stichproben nicht. Nicht selten nutzen Privatverkäufer und Makler die gleichen Tools."

Hendrik Richter hat den Anspruch, auf den Plattformen Dienstleistungen anzubieten, die Verkaufsaufgaben ganzheitlich und in hoher Qualität abdecken, und erfüllt dieses Ziel mit rund 20.000 Vermarktungsaufträgen im Jahr recht erfolgreich. Als Gegner der Branche sieht er sich nicht. Zahlreiche Angebote der Immobilienwirtschaft werden über die Plattformen des Unternehmens vermittelt, und auch Makler finden über das Portal gute-makler.de hier einen Marktzugang. „Wir stellen Maklern Verkäuferleads aus unserem Ökosystem zur Verfügung. Voraussetzung hierfür ist ein professioneller Service für die Kundschaft. Viele Makler haben den Anschluss an die aktuellen Möglichkeiten noch nicht vollzogen", stellt Hendrik Richter fest und möchte mit seinem Angebot auch den Privatverkäufern Makler vorstellen, die eine der Sache angemessene Qualität anbieten. Makler mit einem guten digitalen Marktzugang sprechen auch diese Zielgruppe an, um sie zurückzugewinnen.

Die digitalen Eintrittsbarrieren sind niedrig. Erfolg stellt sich schnell ein

Jedes Unternehmen hat die Möglichkeit, an diesem Teil der Digitalisierung direkt teilzuhaben. Die Eintrittsbarriere ist überwiegend niedrig und Erfolge stellen sich rasch ein. Partnerschaften mit existierenden Plattformen oder gemeinsame Entwicklungen mit Kooperationspartnern können den Aufwand zusätzlich reduzieren. Allein die Auseinandersetzung mit einer Welt im Wandel bleibt niemandem erspart. «

Nicolaus Thiele-Dohrmann, Hamburg

AUTOR

Nicolaus Thiele-Dohrmann ist Herausgeber der Analyseplattform alpha-assets.de und Gründer von Alphapenta. Er ist spezialisiert auf die Qualitätsentwicklung in Immobilienunternehmen und deren digitalen Marktzugang.

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **18. Oktober 2021**

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Geschäftsführer (m/w/d)
Haus & Grund Hameln Hausverwaltungen GmbH über DOMUS Consult Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH, Hameln
Job-ID 024235862

Leiter/in technische Bestandsbewirtschaftung (d/m/w)
Bauverein Rheinhausen eG, Duisburg
Job-ID 023766129

Architekt/-in im Hochbau (m/w/d)
Lüdenscheider Wohnstätten AG, Lüdenscheid
Job-ID 023903897

Vorstandsmitglied (m/w/d)
GEWOBAU Bamberg eG, Bamberg
Job-ID 023770377

Bestandsmanager/in (m/w/d)
RADTKE & ASSOCIATES, Kassel
Job-ID 023806659

Stellvertretende Bereichsleitung Projektentwicklung (w/m/d)
GEWOFAG Holding GmbH, München
Job-ID 024251723

Sachbearbeiter Liegenschaften (m/w/d)
Bundesamt für die Sicherheit der nuklearen Entsorgung, Berlin
Job-ID 023895691

Abteilungsleitung Kaufmännisches Bestandsmanagement (m/w/d)
über ifp - Personalberatung/Managementdiagnostik, Norddeutschland
Job-ID 023660860

Kaufmännischen Vorstand (m/w/d)
Wohnungsgenossenschaft Thale eG, Thale
Job-ID 024092806

Hofheimer Wohnungsbau GmbH (m/w/d)
Hofheimer Wohnungsbau GmbH, Hofheim am Taunus
Job-ID 024250471

Technische Geschäftsführung (m/w/d)
SWD Städt. Wohnungs-Verwaltungs-GmbH über Stanton Chase Düsseldorf GmbH, Düsseldorf
Job-ID 024222947

Immobilienverwalter (m/w/d)
Residenz Dienstleistungen gGmbH, Künzelsau
Job-ID 023895777

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

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?
Ihr Ansprechpartner:
Alexander Mahr
Tel. 0931 2791-452
stellenmarkt@haufe.de

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

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Labore
Gewerbeflächen
Bibliotheken
Wohnungen Bunker Kasernen Truppenübungsplätze Schlösser Museen
Wälder
Leuchttürme
Bundesimmobilien Ministerien
und vieles mehr auf www.bundesimmobilien.de

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) – Anstalt des öffentlichen Rechts – ist das zentrale Immobilienunternehmen des Bundes. Es gehört zum Geschäftsbereich des Bundesfinanzministeriums und handelt nach den modernen Standards der Immobilienwirtschaft. Aufgabenschwerpunkte sind das einheitliche Immobilienmanagement des Bundes, die Immobilienverwaltung und der -verkauf sowie die forst- und naturschutzfachliche Betreuung der Geländeliegenschaften. Bundesweit arbeiten rund 7.000 Beschäftigte für die BImA, verteilt auf die Zentrale in Bonn und neun Direktionen.

Am 1. September 2020 wurde intern die **Sparte Wohnen** gegründet. Diese Sparte bewirtschaftet einen Bestand von gut 36.000 eigenen Wohneinheiten. Wir verwalten strategisch bedeutsamen Streubesitz ebenso wie große Wohnquartiere in gefestigten städtebaulichen Lagen. Wir kümmern uns – mit der Wohnungsfürsorge – um attraktiven und bezahlbaren Wohnraum für die Bediensteten des Bundes, insbesondere in angespannten Wohnungsmärkten in wirtschaftsstarken Regionen und Großstädten. Neben dem aktuellen Fokus auf Modernisierung und Instandsetzung steht die Sparte Wohnen für eine nachhaltige Quartiersentwicklung und hat damit auch die Themen des demographischen Umbruchs und des Klimawandels fest im Blick.

In der Sparte Wohnen sind folgende unbefristete **Führungspositionen** vakant:

Leiterin / Leiter (w/m/d) des Regionalbereiches NORD

Arbeitsort Hannover (außertarifliche Vergütung entsprechend BesGr. A 16 BBesO)

Der Regionalbereich Nord umfasst 6.350 Wohnungen in den Bundesländern Bremen, Niedersachsen, Sachsen-Anhalt, Hamburg, Mecklenburg-Vorpommern und Schleswig-Holstein. Sie leiten und steuern die Kundencenter in Rostock und Magdeburg/Hannover, die mit ihren Serviceteams an verschiedenen Standorten im Regionalbereich Nord die Wohnungsverwaltung vor Ort übernehmen.

Leiterin / Leiter (w/m/d) des Regionalbereiches WEST

Arbeitsort Bonn (außertarifliche Vergütung entsprechend BesGr. A 16 BBesO)

Der Regionalbereich West umfasst 12.300 Wohnungen in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland. Sie leiten und steuern die Kundencenter in Münster und Koblenz, die mit ihren Serviceteams an verschiedenen Standorten im Regionalbereich West die Wohnungsverwaltung vor Ort übernehmen.

Die **ausführlichen Stellenausschreibungen** finden Sie auf: **https://karriere.bundesimmobilien.de**

Bewerbungsschluss ist der **31. Oktober 2021**.

www.bundesimmobilien.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**

Digitale Transformation: Bitte weniger Buzzword-Bingo und DIY-Experimente

„Die ganze Branche redet über Digitalisierung. Ernstzunehmende Ansätze und Lösungen sind nach wie vor die Ausnahme. Andere Branchen haben gezeigt, wie es geht – aber auch, was passiert, wenn man den Anschluss verliert. Prestige-Projekte müssen Selbsterkenntnis und aufrichtigem Veränderungswillen weichen."

Jonas Enderlein ist Vorstand und CTO der Solutiance AG. Als IT-System-Ingenieur verantwortet er die Bereiche Produktentwicklung und Technologie. Das Unternehmen bietet Smartsourcing in den Bereichen Dachmanagement und Betreiberpflichten-Controlling an. Kunden können von Solutiance erbrachte Leistungen jederzeit über Software einsehen und erhalten einen qualifizierten Überblick über ihren Bestand.

Am Thema „Digitalisierung" kommt kein Unternehmen in der Immobilienbranche mehr vorbei. Die Marketingabteilungen überschlagen sich dabei, die neuesten Trends zu kommentieren und sich für eigene Erfolge zu feiern. Selbstdarstellung sorgt für eine gefährliche Eigendynamik, in der eine eigentlich notwendige, ehrliche Bestandsaufnahme der eigenen Defizite keinen Platz mehr haben kann. Denn bei näherer Betrachtung wird schnell klar: Die digitale Infrastruktur der meisten Unternehmen hängt den technischen Möglichkeiten und in vielen Fällen auch der eigenen Öffentlichkeitsarbeit um viele Jahre hinterher. Doch um das zu erkennen, muss man über die Leuchtturmprojekte hinweg tief in die operativen Prozesse schauen. Dann wird schnell klar, dass sich die Branche trotz kategorischen Personalmangels eine Menge „analogen Luxus" erlaubt.

Dass viele Unternehmen auch noch im Jahr 2021 keine funktionierende Ablage von Bestandsdaten haben und Dokumenten-Management-Systeme nach wie vor als Speerspitze der Digitalisierung betrachtet werden, zeigt den Rückstand der Branche deutlich. Häufig müssen Informationen im Betrieb wieder und wieder beschafft werden. Das kostet nicht nur Zeit, sondern sorgt auch für Unzufriedenheit bei den Mitarbeitenden. Zahllose Stunden pro Woche mit der Aufbereitung von Informationen in Excel zu verschwenden, steht für viele Unternehmen nach wie vor auf der Tagesordnung. Zugegeben, Veränderungen in den genannten Bereichen sind weniger prestigeträchtig, weil damit keine trendigen Buzzwords bedient werden können. Dennoch tragen sie das wohl größte Effizienzpotenzial in sich. Doch welche Möglichkeiten haben Unternehmen eigentlich, um sich digitaler aufzustellen?

„Do it yourself" erfordert IT- und Prozesskompetenz

Unternehmen starten oft eigene Anläufe, um die Digitalisierung voranzutreiben. In vielen Fällen macht leider der Kittel den Arzt. Bitte nicht falsch verstehen: Immobilien-Know-how ist immens wichtig für die digitale Transformation der Branche. Ebenso wichtig sind aber IT- und Prozesskompetenz. Wer das technisch Mögliche für das eigene Unternehmen ausschöpfen möchte, der muss Informatikern das Zepter in die Hand geben, die Erfahrung mit digitaler Transformation haben und Trends angemessen bewerten können. Viel zu oft ist zu beobachten, dass bestehenden Mitarbeitenden die Rolle des Digitalisierers „übergestülpt" wird. Andere Branchen haben längst verstanden, dass digitale Transformation eine interdisziplinäre Herausforderung ist. Wer echte Veränderung in Eigenregie möchte, der muss nicht nur viel Geld in die Hand nehmen, sondern auch Menschen aus den notwendigen Fachbereichen hinzuziehen und ihnen das Mandat für Veränderung geben. Doch es gibt auch Alternativen.

Outsourcing hat ein schlechtes Image, nicht zuletzt, weil damit immer Lohn- und Qualitätsdumping assoziiert werden.

00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Hier stößt man auf ein klassisches „Henne-Ei-Problem“ der Branche. Kunden wollen wenigen Dienstleistern möglichst viel Verantwortung geben. Das führt dazu, dass Leistungen übernommen werden, auf die Anbieter eigentlich nicht spezialisiert sind. Im Ergebnis ist die Qualität mangelhaft und die angesprochenen Vorurteile bestätigen sich. Dabei liegt im Outsourcing ein enormes Potenzial. Dienstleister können sich auf bestimmte Teile des Betriebs spezialisieren, durch digitale Transformation Effizienzpotenziale heben und Mehrwerte für ihre Kunden schaffen. Unternehmen treiben so nur durch Beauftragung die eigene Digitalisierung voran, ganz ohne Front-up-Investment und damit verbundenes Risiko. Damit sich dieser Ansatz durchsetzen kann, ist ein anderes Mindset auf Kundenseite erforderlich. Digitale Transformation wird zu einem Ökosystem an Leistungen spezialisierter Serviceanbieter führen, die aufgrund eigener Investitionen in die Optimierung ihrer Prozesse deutlich bessere Ergebnisse erzielen können. Kunden sollten deshalb bei der Vergabe größerer Aufträge auf die Zusammenarbeit spezialisierter Anbieter setzen.

Smartsourcing als Antwort: spezialisierte Serviceanbieter einbinden

Der erste Lockdown hat viele Unternehmen in der Immobilienbranche über Nacht handlungsunfähig gemacht. Es fehlte an Homeoffice-Regelungen und technischem Equipment für Mitarbeitende. Erst einige Wochen später hatte sich die Situation schrittweise normalisiert. Ein zuvor vernachlässigter Aspekt hat plötzlich einen hohen Tribut gefordert. Klar ist: Eine gute digitale Infrastruktur macht Unternehmen robuster für Krisensituationen. Die jüngste Krise hat aber auch Veränderungen angestoßen, die sich erst nach und nach entfalten werden. Wird der Flächenbedarf von Unternehmen dauerhaft sinken? Werden Gewerbeflächen zunehmend umgenutzt? Welchen Einfluss hat das auf die Immobilienpreise, Mieten und Margen? Vieles spricht dafür, dass analoge Frustarbeiten in operativen Prozessen zukünftig nicht länger finanzierbar sein werden. Nicht zuletzt wird auch die Personalgewinnung für solche Aufgaben immer schwieriger werden. Die Branche sollte den Begriff „Digitalisierung“ aus der Marketing-Träumer-Ecke ins operative Tagesgeschäft holen, um Effizienzpotenziale zu heben und attraktiv für die junge Generation zu bleiben. Sie sollte sich selbst ambitionierte Ziele setzen und diese entweder in eigenen, interdisziplinären Teams (mit hohem IT-Anteil) oder gemeinsam mit starken externen Partnern angehen. Schließlich gibt es viel zu gewinnen! «

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

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

Redaktion
Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
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, Manfred Godek, Marianne Schulze, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion
Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/leonard_c

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

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

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

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

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

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

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

Urheber- und Verlagsrechte
Die Zeitschrift sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden.

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage
lt. IVW

Druck
Senefelder Misset, Doetinchem

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

Diese Ausgabe enthält folgende (Teil-)Beilagen:
Metrona-Brunata

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien

Präsenz- und Hybrid-veranstaltungen

11.-13.10.2021
Expo Real
München & online, ab 149 Euro (online)/ab 595 Euro (Präsenz), Messe München, Telefon 089 949-11628
www.exporeal.net

25.-26.10.2021
Kongress: Immobilien- und Facility Management mit SAP
Potsdam & online, ab 290 Euro (online)/ab 350 Euro (Präsenz), TAC Events, Tel. 030 88843070
www.tacevents.com

26.10.2021
ZIA-Innovationskongress
Berlin, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Tel. 030 20215850
www.zia-deutschland.de

27.-28.10.2021
Aareon Forum 2021
Hannover & online, 75 Euro, Aareon, Telefon 040 27833703
https://www.aareon-forum.de

27.-29.10.2021
47. Fachgespräch in Fischen zum WEG 2021
Fischen und online, 695 Euro, Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Tel. 030 54711250
www.der-eid.de

03.-04.11.2021
Handelsblatt Inside Real Estate
Berlin und online, 590 Euro (online)/ 2.300 Euro (Präsenz), Handelsblatt Media Gruppe, Telefon 0211 887433596
www.handelsblatt.com/veranstaltungen

10.11.2021
Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group
Köln, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

16.11.2021
Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group
Hannover, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

18.11.2021
Innovationstage 2021 von VDIV e.V. und Haufe Group
Leipzig, kostenfrei, VDIV e.V. und Haufe Group, Tel. 0800 7956724
www.haufe-innovationstage.de

19.11.2021
Deutscher Immobilien Kongress 2021
Berlin, siehe Homepage, BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V., Tel. 030 32781120
www.bfw-bund.de

01.10.2021
Beschwerdefälle im Mietverhältnis
Rostock, 280 Euro*/ 320 Euro**, vnw Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V., Telefon 040 520 110
www.vnw.de

26.10.2021
Wohnungsabnahme und -übergabe – Rechtssicherheit auch bei bösen Überraschungen
Raum Düsseldorf/Köln, 360 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

27.10.2021
Mietrecht: Rechtssicheres Mahnen, Klagen und Vollstrecken
Berlin, 416 Euro*/520 Euro**, BBA – Akademie, Tel. 030 23085521
www.bba-campus.de

08.-09.11.2021
Basisseminar für Hausverwalter
Reutlingen, 590 Euro, Deutsche Makler Akademie, Tel. 0921 75758 663
www.deutsche-makler-akademie.de

09.11.2021
Das WEMoG – wichtige Änderungen aus Verwaltersicht
Hamburg, 145 Euro*/ 245 Euro**, IVD Nord e.V., Tel. 040 35759919
https://nord.ivd.net/veranstaltungen

17.-18.11.2021
Corporate Real Estate Management: Immobilienbestände rentabel managen
München/Kirchheim, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

Online-Veranstaltungen

20.10.2021
Steuern beim An- und Verkauf von Immobilien
9.00-12.30 Uhr, 190 Euro, ADI Akademie, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

21.10.2021
WEG-Verwaltung: Die häufigsten Fragen/ Kostenverteilungsänderung
15.00-16.30 Uhr, 98 Euro, Haufe. Onlinetraining, Tel. 0800 7234254
https://onlinetraining.haufe.de

26.10.2021
Breitbandkabelanschluss (TKG Novelle) – Entfall der Umlagefähigkeit
10.00-11.00 Uhr, 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575
www.ebz-training.de

27.10.2021
BVI-Basics Datenschutz
14.00-15.00 Uhr, 29 Euro*/ 39 Euro**, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, Telefon 030 30 87 29 18
www.bvi-verwalter.de

29.10.2021
1. vhw-Tag zur Digitalisierung des Bauens
9.30-15.30 Uhr, 370 Euro*/ 440 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

02.11.2021
Neue Beschlussvorschläge nach der WEG-Reform
10.00-11.30 Uhr, 69 Euro*/ 99 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

16.11.2021
Das sogenannte Bestellerprinzip
9.30-11.30 Uhr, 115 Euro*/ 155 Euro**, IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200
www.ivd-sued.net

16.-17.11.2021
Buchführung in der Immobilienwirtschaft
9.00-17.00 Uhr, 368 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

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

Vorschau

November 2021

Erscheinungstermin: 05.11.2021
Anzeigenschluss: 14.10.2021

Foto: GettyImages/Shai-Halud

IMMOBILIENPORTALE

Wo matcht es?

Die Auswahl an Wohnungsportalen ist vielfältig geworden. Doch über welche Anbieter kommen nicht nur die meisten, sondern auch die besten Anfragen herein? Ist es bei den alten Platzhirschen? Oder können die neuen lokalen aufholen? Wo matchen Mieter und Vermieter tatsächlich zum Wohnungsglück?

WEITERE THEMEN:

- Grünes Investment. Die Sicht der Banken, Privatanleger & Wohnungs-AGs
- Auswirkungen der WEG-Reform. Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser
- Schnittpunkt Digitales. Wo Immobilien- und Energiewirtschaft sich treffen

12-2021/01-2022

Erscheinungstermin: 10.12.2021
Anzeigenschluss: 19.11.2021

GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

Digital ist Trumpf

Die Digitalisierung hält weiter mit unverminderter Wucht Einzug in die technische Gebäudeausrüstung. Die umwälzenden Veränderungen betreffen alle Assetklassen und alle Funktionen – vom strategischen Portfoliomanagement bis zum operativen Property und Facility Management. Rund um die Immobilie entstehen neue Produkte und Dienstleistungen auf Basis webbasierter Technologien.

Illustration: Thomas Plaßmann

Plaßmanns Baustelle

47°34‘N, 10°27‘O

Jungholz (Allgäu)

Eva Welzenbach

Die Frage nach meinem liebsten Urlaubsort ist nicht ganz einfach zu beantworten, weil ich eigentlich nicht dazu neige, mehrfach am gleichen Ort zu urlauben. In den letzten fünf Jahren war ich einer Urlaubsregion aber besonders treu: dem Allgäu, sowohl in Deutschland als auch in Österreich. **Wann waren Sie dort?** Ich war dort in den letzten fünf Jahren jedes Jahr zum Skifahren über Weihnachten (bis auf 2020) im kleinen Familiensportort Jungholz. Im Sommer 2020 hat es uns in die Nähe des Kocheler Sees auf einen Bauernhof gezogen, wir waren schwimmen, wandern und haben uns ein paar Sehenswürdigkeiten angeschaut. **Wie lange waren Sie dort?** Ich war dort mit der Familie jeweils eine Woche. **Was hat Sie dort angezogen?** Die Schneesicherheit im Winter sowie die abwechslungsreiche Kulturlandschaft und die Berge in der schneefreien Zeit. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Im Winter: Ski fahren und in der Schneelandschaft spazieren gehen. Im Sommer in den Bergen wandern und die Kulturlandschaft erkunden. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Bewegung an der frischen Luft, das unvergleichliche Gebirgspanorama insbesondere morgens und am späten Nachmittag und das sportliche Austoben in der Bergwelt verbunden mit der Einkehr in eine zünftige Wirtschaft. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** In Jungholz machen wir am ersten Urlaubstag meist eine Wanderung in der Winterlandschaft mit Einkehr auf einer Berghütte (manchmal mit Livemusik) – ideal zur Akklimatisierung und fast schon ein Ritual. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Weil man dort sehr schnell in den Urlaubsmodus abschalten kann und die Begegnung mit den Bergen, den Menschen und der Kultur einen immer wieder ein Stück demütig und dankbar werden lässt. Ein tolles Kontrastprogramm zur rummeligen Immobilienwelt in Frankfurt. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, immer wieder, da ich noch längst nicht alles entdeckt habe und bisher nie, nie enttäuscht wurde. Auch bei schlechtem Wetter gibt es immer etwas zu unternehmen.

„Das Allgäu in Deutschland und Österreich bietet ein tolles Kontrastprogramm zur rummeligen Immobilienwelt in Frankfurt.“

STECKBRIEF

Eva Welzenbach (46) ist Volljuristin und verfügt über einen Master of Business Administration mit mehr als 20 Jahren Erfahrung in der Immobilienbranche. Sie ist Geschäftsführerin der Advenis Germany, die Dienstleistungen im Investment-, Asset und Property Management erbringt. Aktuell betreut Advenis in Deutschland ein Immobilienvermögen von mehr als einer Milliarde Euro.

Foto: gettyimages/nullplus

Sie suchen einen starken Partner für Pflegeimmobilien. **Warum nicht den Stärksten?**

EXPO REAL
Stand 133
in Halle B2

Entwickeln Sie mit uns die Pflegeimmobilien von morgen!

Wir suchen bundesweit Projektierungen, Grundstücke und Bestandsobjekte.

E: partner@carestone.com
T: 0511-261520

CARESTONE
Senior Living Invest

Kostenlos inserieren

Regional präsentieren

Jetzt Immobilien inserieren

Der regionale Immobilienmarkt von meinestadt.de

Bei meinestadt.de bekommen Sie genau die regionale Sichtbarkeit, die Sie für Ihre Objekte und Marke benötigen. Als Partner an Ihrer Seite gehen wir dafür in Vorleistung: Bis zum 31.12.2022 können Sie Ihre Immobilien komplett kostenlos inserieren – in jeder Region deutschlandweit. Auch für zusätzliche Markenbekanntheit sowie zur Leadgewinnung neuer Objekte und Kund:innen bieten wir Ihnen die passenden Lösungen.

Erfahren Sie mehr unter
meinestadt.de/immobilienanzeigen

meinestadt.de