

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

AUS- & WEITERBILDUNG Die Vorbereitung auf einen Krisenmarkt
KONSOLIDIERUNG Einzelne Verwalter sind zunehmend überfordert
IMMOBILIENPORTALE UND MAKLER Spannungsreiche Symbiose


NACHHALTIGKEIT

Energie- versorgung neu denken

The logo for eBay Kleinanzeigen, featuring the word "ebay" in its signature multi-colored font and "Kleinanzeigen" in a red oval below it.

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

A woman in a blue suit stands in front of a large, ornate building at night, gesturing towards it. The building has many windows, some of which are lit up. The scene is illuminated with a blue light, creating a professional and modern atmosphere.

Werden Sie sichtbarer denn je.

Platzieren Sie sich auf eBay Kleinanzeigen,
denn hier schauen 35 Millionen Menschen hin.*
Hier spielt das Leben und Sie sind mittendrin.

ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis

*Quelle: agof daily digital facts, Durchschnitt 01/2021–09/2021.

Wer geht voran?

„Bislang hat der Staat geliefert. Aber möglicherweise wird er müde. Vielleicht ist das schon der Fall. Und dann?“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

GdW-Präsident Axel Gedaschko attestierte der Bundesregierung jüngst einen totalen Verlust ihrer Kräfte. Man setze energiepolitisch auf die falschen Pferde, stütze Branche und Mieter zu wenig. Wir erwarten viel vom Staat, sind es so gewohnt, und der Staat hat bislang geliefert: mehr Wohngeld, Strompreisbremse für Wärmepumpenbesitzer, Schutzschirme für Wohnungsgesellschaften. Das mag in vielen Fällen nicht ausreichen, aber trotzdem: Was für eine Luxus-Situation!

Und doch wachsen Unsicherheiten und Sorgen. Laut einer aktuellen Studie der Managementberatung Horváth rechnet das Management europaweit in neun von zehn Unternehmen mit weiteren Umbrüchen in 2023. Im Großen schwindet der Glaube, dass wir das 1,5-Grad-Ziel mit unseren Maßnahmen überhaupt beeinflussen können. Im Kleinen sorgen wir uns um die warme Wohnung. Viele Immobilienunternehmen warten auf ein besseres Umfeld. Und auf den Staat.

Was tun, wenn der Staat müde wird? Wer wird es dann richten? Ich dachte immer, es seien die Alten, denn die haben ja schon satte Krisen erlebt. IVD-Präsident Michael Schick stellte es soeben ganz anders dar: Viele Alte verzagen eher. Und viele Junge gehen voran. Die Münchner Schwaiger-Group führt die Vier-Tage-Woche ein. Doch auf Bildern wirkt die Geschäftsführung eher betagt. Die banale Erkenntnis: Mut kennt kein Alter. Vorangehen erst recht nicht.

Ihr

12-01.2023

NACHHALTIGKEIT PROFITABEL MACHEN

Energieversorgung gehört in das Kerngeschäft

Es gibt heute bereits die Möglichkeit, CO₂-Einsparungen von über 90 Prozent auf den Weg zu bringen. Die damit verbundenen Investitionen sind mehr als refinanzierbar. Mit Klimaschutz kann Geld verdient werden. Dafür allerdings müssen wir die Gebäudeenergieversorgung neu denken.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene	06
Störung der Wertschöpfungskette Nicht abwarten, innovativ werden!	08
Wohninvestments Die fetten Jahre sind erstmal vorbei	12
Flächeneffizienz Darf's ein bisschen weniger sein?	16
Öffentliche Infrastrukturimmobilien Eine Assetklasse für sich	22
Aus- und Weiterbildung Bereit für nach der Krise	26
Podcast L'Immo aktuell Energieeffizienz, zukunftsichere Gebäude, Happy Immo und mehr	30
Kolumne Eike Becker Viva la Vida	34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene	36
Verwalterkonsolidierung Mehr Pflichten, größere Haftung, selten mehr Geld – alleine geht nicht mehr	38
Immobilienportale Spannungsreiche Symbiose	42
Real Estate Talk Der Markt dreht sich – was tun?	45
Maklerrecht Ausdrückliches Provisionsverlangen	46
WEG- und Mietrecht Urteile des Monats: Beschlusskompetenz – Sondereigentum?, Wann die Mietpreisbremse nicht greift und weitere Urteile	47

DIGITALES & ENERGIE

Szene	52
NACHHALTIGKEIT PROFITABEL	
Energieversorgung Entscheidend ist die Wärmeseite	54
Strom vom Dach Licht und Schatten der Photovoltaik	58
Property Management Wer nicht digitalisiert, verliert	62
Gebäudeleittechnik Die Suche nach der einen Plattform	65

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 32; Deutscher Verband 33; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



54



16

FLÄCHENEFFIZIENZ

Die multiple Krise hat die Relevanz der Flächenreduzierung deutlich erhöht. Dazu braucht es aber clevere Lösungen. Ein Ausflug in die einzelnen Assetklassen.



38

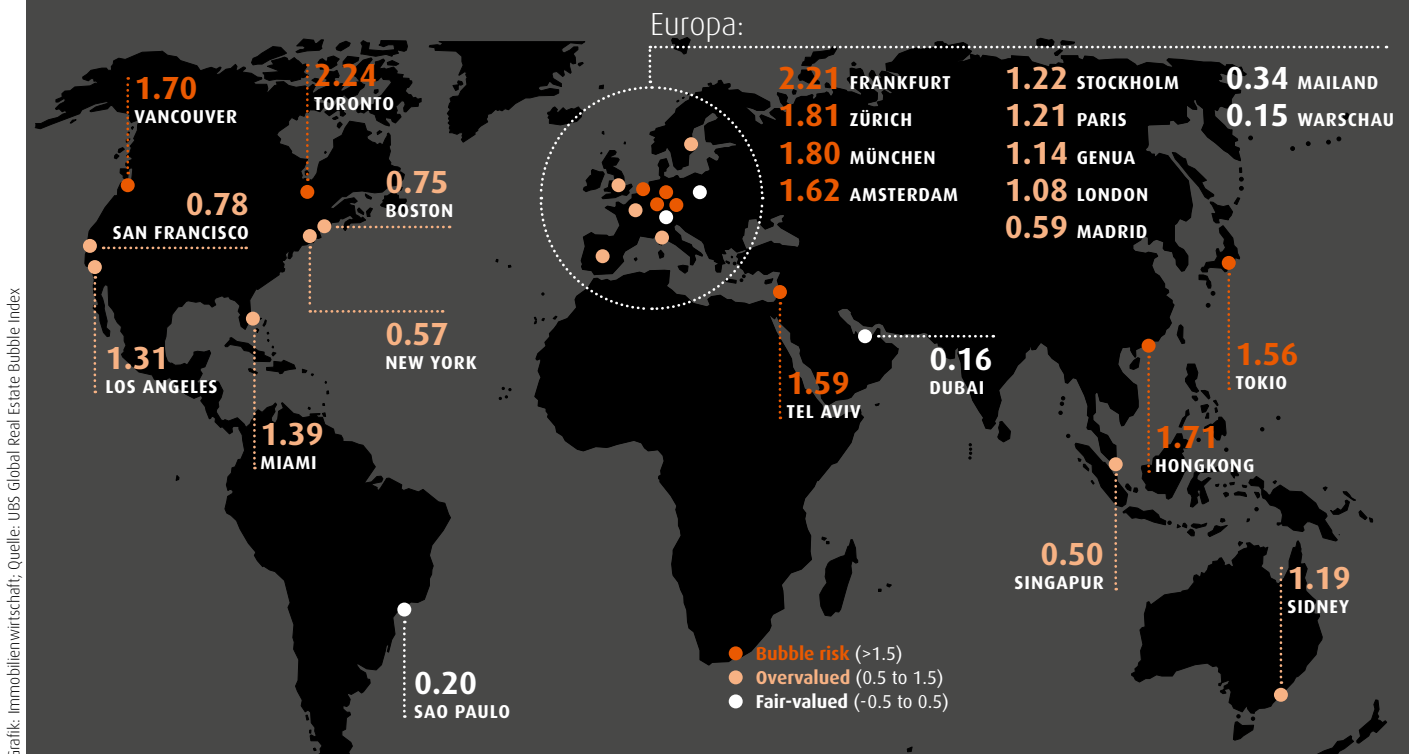
KONSOLIDIERUNGEN ANTE PORTAS

Bei Verwalten von Wohnungseigentum scheinen Zusammenschlüsse programmiert. Chancen bieten Digitalisierung, mehr Aus- und Weiterbildung und hohe Kundenorientierung.

Politik & Wirtschaft

Immobilienblase: Frankfurt und München sind höchst riskant

Frankfurt am Main und München gehören weltweit zu den am meisten überhitzten Wohnungsmärkten. Mit dem Boom sei in den beiden deutschen Städten bald Schluss, prognostiziert die Schweizer Großbank UBS im aktuellen Bubble-Index. Das Risiko einer Immobilienblase steige. Das nominale Preiswachstum bei Wohnimmobilien in den 25 analysierten Städten weltweit hat sich von Mitte 2021 bis Mitte 2022 auf fast zehn Prozent beschleunigt – das ist der höchste Anstieg seit 2007, heißt es im „UBS Global Real Estate Bubble Index 2022“ des Schweizer Vermögensverwalters UBS Global Wealth Management. Die Immobilienpreise sind in diesem Zeitraum nur in drei untersuchten Städten nicht gestiegen: Paris, Hongkong und Stockholm.



AUSZEICHNUNG

Fiabci-Gold geht nach Berlin und Wustermark

Die Gewinner des Fiabci Prix d'Excellence Germany 2022 wurden bei einer Gala im Berliner E-Werk ausgezeichnet. Gold holten in diesem Jahr das Projekt „Edge Suedkreuz, Berlin“ in der Kategorie Gewerbe und die „G.O.L.D. Gartenstadt Olympisches Dorf von 1936, Wustermark“ in der Kategorie Wohnen. Das siebengeschossige Büroensemble „Edge Suedkreuz“ wurde in modularer Holz-Hybrid-Bauweise errichtet. Nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip wurden recyclefähige Materialien verwendet. Der Werkstoff Holz soll eine hohe Wärmespeicherkapazität garantieren. Durch die Kombination mit Beton in der Hybrid-Bauweise sollen bis zu 80 Prozent CO₂ eingespart werden.



Das Berliner Büroprojekt „Edge Suedkreuz“ mit seinem Blickpunkt im Atrium hat einen Fiabci-Gold-Award 2022 gewonnen.

50%

Preisabschläge bis zu 50 Prozent müssen Verkäufer von Wohngebäuden mit hohem Energieverbrauch laut einer Studie von JLL in Einzelfällen hinnehmen. Auch Vermieter leiden wegen der steigenden Preise unter einer schlechten Energiebilanz: Die Mieten sind niedriger als in klimafreundlichen Häusern.

KOLUMNE

Die nächsten Jahre herrscht der Darwinismus

Frank Peter Unterreiner



„Es wird scheiße werden“, sagte Jan-Hendrik Goldbeck, geschäftsführender Gesellschafter von Goldbeck und Vizepräsident des ZIA, beim so genannten Großen Zukunftsforum des regionalen Branchenverbands IWS Immobilienwirtschaft Stuttgart ganz ungeschminkt mit Blick auf die nächsten zwei, drei Jahre für die Immobilien- und Baubranche. „Wir sind ein ziemlich verschlafener, anachronistischer Haufen“, las er sich und den 400 Kongressteilnehmern in Stuttgart die Leviten. Es würde viel zu wenig in Forschung und Entwicklung investiert. Goldbeck sieht die Immobilienwirtschaft vor einem Transformationsprozess. Wer beispielsweise die Digitalisierung nicht bewältige, sei weg vom Fenster. Darwinistisch werde es zugehen die nächsten Jahre. „1995 bis 2005 war kein Ponyhof für die Baubranche“, verglich er. Doch die Unternehmen, welche diese schwere Zeit gestärkt überstanden haben, hätten anschließend eine tolle Zeit gehabt. Bis jetzt eben.

Krisen sind Brandbeschleuniger. Die nächsten Jahre könnte sich die Spreu vom Weizen trennen. Wir werden in der Immobilienbranche Insolvenzen und Entlassungen sehen; in welchem Ausmaß, das bleibt abzuwarten. Managementfähigkeit, Eigenkapital und Liquidität werden maßgeblich darüber entscheiden, wer überlebt. Die Fähigkeit zur Transformation wird dann darüber bestimmen, ob und wie das Unternehmen am nächsten Boom teilnimmt. Denn nicht vergessen: Die angeblich meisten Insolvenzen gibt es im Aufschwung. Volkswirtschaftlich sind Insolvenzen von schwachen Unternehmen gesund; betriebswirtschaftlich und menschlich natürlich trotzdem eine Katastrophe. Die lange erfolgsverwöhnte Immobilienbranche könnte sich auf düstere Jahre einstellen müssen. Dies zumindest dann, wenn es nach der reinen Lehre geht, danach beispielsweise, was der Zinsanstieg der vergangenen Monate theoretisch für den Kapitalwert von Immobilien bedeuten müsste. Doch es gibt auch noch die Psychologie – und immer noch erstaunlich stabile Immobilienmärkte, eine hohe Nachfrage nach Arbeitskräften und die Chance, dass eine Rezession vermieden wird. Oder auch nicht: „Machen Sie sich eher auf zwei Jahrzehnte gefasst“, kommentierte Zukunftsforscher Harry Gatterer die zwei, drei von Goldbeck vorhergesagten schwierigen Jahre.

Minol eMonitoring

Transparenz für Verwalter und Bewohner.



Die neue Heizkostenverordnung ist da.

Minol hat die passenden Lösungen für fernauslesbare Messgeräte, unterjährige Verbrauchsinformationen und erweiterte Abrechnungsdetails.

Schaffen Sie hierfür die Basis mit dem **Funksystem Minol Connect** und dem **Minol eMonitoring**.

minol.de/hkvo-neu

 **Minol**

Abwarten? Augen zu und durch? Wie wär's mit innovativ werden!

Zinsanstieg, Lieferengpässe und steigende Baukosten – viele Entwickler legen ihre aktuellen Projekte auf Eis. Im Oktober waren noch immer 11,3 Prozent der Unternehmen von Absagen betroffen, im Vormonat waren es 13,2 Prozent. Mit der aktuellen Energiekrise ziehen die Baukosten weiter an. Es kriselt an allen Ecken und Enden. Angesichts der Unsicherheit, die sich auf den Immobilienmärkten breit macht, droht die Stimmung zu kippen. Die Konjunkturumfrage des Instituts der deutschen Wirtschaft dokumentiert das Ausmaß der Befürchtungen: Jedes dritte Bauunternehmen blickt pessimistisch in die Zukunft. „Die Bauwirtschaft droht in eine Rezession abzurutschen“, heißt es im Bericht. „Die Zukunftssorgen waren selten so groß“, meldet Felix Leiss, Ökonom vom Ifo-Institut, dem Business Insider. Auch die Transaktionen seien um bis zu 50 Prozent eingebrochen. Die Zeichen stehen auf Krise. Akteure in der Immobilienwirtschaft suchen entlang der gesamten Wert-

schöpfungskette nach Lösungswegen, um angemessen auf die angespannte Situation zu reagieren.

Die Suche nach dem Preis, zu dem überhaupt noch verkauft wird

„Die aktuelle wirtschaftliche Unsicherheit ist Gift für Projektentwickler“, meint Lars Schriewer, CEO der Accentro Real Estate AG. Das findet auch Sven Carstensen, Vorstand bei bulwiengesa: „Das aktuelle Marktumfeld drängt den deutschen Gewerbe- und Wohnungsbau in eine Art Zwangsjacke. Es drücken Materialengpässe und extreme Kostensteigerungen bei zunehmenden energetischen Qualitätsanforderungen.“ Die Kombination trifft die Projektentwickler mit voller Wucht. Vergleichsweise gut stehen nach wie vor nur Logistikentwick-

lungen da. Die Fertigstellungszahlen werden für die Assetklasse so hoch wie nie zuvor sein. „Die Zahlen dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich um eine Momentaufnahme handelt“, gibt Daniel Sopka, Consultant im Bereich Industrie- und Logistikimmobilien bei bulwiengesa, zu bedenken. „Das Risiko von kurz- bis mittelfristigen Preiskorrekturen steigt.“

Ingo Weiss, Geschäftsführer der Driven Investment GmbH, schätzt die Lage so ein: „Der Markt befindet sich noch in der Findungsphase, das tut uns Projektentwicklern erstmal noch nicht weh, erschwert allerdings die Prozesse im Ankauf.“ Der derzeitige Stillstand am Immobilienmarkt verhindere eine vernünftige Marktpreisbildung. Die Lücke zwischen Verkaufspreisen und den Kaufpreisvorstellungen der Investoren schließt sich nicht, denn Preiskorrekturen finden am Markt kaum statt. Abwarten lautet die Devise der Käufer und Verkäufer. Keine der beiden Parteien will den ersten

Schritt wagen. Verharren die potenziellen Käufer in Lauerstellung, stellt sich für Entwickler die Frage, unter welchen Bedingungen und zu welchen Konditionen sie ihre Projekte überhaupt noch verkaufen können. Spekulative Entwicklungen bergen derzeit ein zu hohes Risiko. Für das Wohnsegment bringt Lars Schriewer von der Accentro Real Estate AG Garantien ins



Neubauprojekte liegen derzeit häufig brach. Doch Nichtstun ist keine Lösung. Pfiffige Konzepte sind gefragt.

Die Stornierungswelle im Hochbau hat sich bereits leicht abgeflacht. Doch von Entwarnung ist keine Rede. Akteure in der Immobilienwirtschaft suchen entlang der gesamten Wertschöpfungskette nach Lösungswegen, um angemessen auf die angespannte Situation zu reagieren.

Spiel: „Im Wohnungsvertrieb kann Sicherheit geschaffen werden. Etwa über Abnahme- und Preisgarantien. So sichern sich Projektentwickler gegen Exit-Risiken ab. Wohnungsvertriebe wiederum profitieren von etwas günstigeren Konditionen.“ Die Sicherheit genießt für Projektentwickler bei dieser unsicheren Marktlage demnach Priorität – besonders bei den Herausforderungen rund um das Thema Finanzierung. „Der klassische Forward Deal, wie wir ihn kennen, ist tot“, unterstreicht Stefan Spilker, Vorstand von Soravia Deutschland. „Institutionelle Investoren, Banken und Projektentwickler sowie Generalunternehmer werden sich gegenseitig mehr Verhandlungsspielräume in Form von Gleitklauseln zugestehen müssen, damit Projekte gelingen. Das bezieht sich dann nicht nur auf finanzielle Aspekte, sondern besonders auch auf die Zeitschiene der Fertigstellung von Projekten.“

„Je flexibler ein Unternehmen ist, desto leichter kann es seinen Fokus adjustieren und beispielsweise neue Assetklassen für sich erschließen“, ist Ingo Weiss optimistisch. Gerade große Kapitalgesellschaften und Maklerhäuser stünden aktuell vor der Herausforderung, Fixkosten zu drosseln. „Ein geringerer Personaleinsatz ist eine effektive Methode, um Kosten einzusparen. Dennoch dürfen wir nicht aus den Augen verlieren, dass wir, sobald die jüngste Krise überwunden ist, wieder auf kompetentes Fachpersonal angewiesen sein werden“, gibt Weiss zu bedenken. Am Personal zu sparen könnte sich damit schnell als Bumerang erweisen.

Zwar ächzt die Branche und speziell die Projektentwicklung unter dem Druck der Krise, doch Ingo Weiss ist mit Verweis auf die Geschichte optimistisch. „Vor und während der 2000er Jahre hatten wir teils Zinssätze von mehr als sechs Prozent und trotzdem wurden Projekte auf den Weg gebracht und finanziert. In meinen Augen ist die aktuelle Situation eher ein

„back to normal“, ordnet Weiss die gestiegenen Zinsen ein. Es ist also eine Frage der Perspektive: Die Niedrigzinsära der vergangenen Jahre war eine Ausnahme-situation – der harte Wechsel zurück zu den vorigen Verhältnissen trifft einige Akteure am Markt mit voller Wucht. Die Verantwortlichen sind jetzt in der Zwickmühle: Sie stehen vor der Frage, Baustopp oder weitermachen. Der Handlungsspielraum für Entwickler wird enger. Diejenigen, die großzügig kalkulieren, sitzen jetzt am längeren Hebel, da noch mehr Geld für unerwartete Ausgaben vorhanden ist. Bei Projekten, die bereits mitten im Bau sind, lautet die Devise: „Augen zu und durch“ – und das möglichst schnell. Wer noch nicht begonnen hat zu bauen, schiebt Projekte dagegen auf die lange Bank und wartet ab.

Gewinner der multiplen Krisen ist das Thema Nachhaltigkeit

Unseriöse Vertragspartner und Entwickler, deren Projektfinanzierung ohnehin auf wackligen Beinen stand, können sich in diesem Umfeld nicht länger behaupten. Ingo Weiss kann der aktuellen Situation deshalb auch Positives abgewinnen. „Unser Geschäft wird nicht aussterben, stattdessen bietet der Stillstand an den Märkten die Chance für eine Reformation der Branche“, so Weiss, „wir sind an einem Tipping Point angelangt, der konventionelle Bau hat ausgedient.“

Zwischen Zinsschock, Energiekrise und Lieferengpässen ist es das Thema Nachhaltigkeit, das als Gewinner heraussticht. Ohne Zertifizierungen und die Implementierung von ESG-Kriterien haben Projektentwicklungen in Zukunft keine Chance. Die Qualität macht jetzt den Unterschied: Hochwertige Projekte, die im Sinne von Artikel 8 und Ar- »

Experten



„Ein geringerer Personaleinsatz ist eine effektive Methode, um Kosten einzusparen. Dennoch dürfen wir nicht aus den Augen verlieren, dass wir, sobald die jüngste Krise überwunden ist, wieder auf kompetentes Fachpersonal angewiesen sein werden.“

Ingo Weiss, Geschäftsführer der Driven Investment GmbH



„Abseits der Metropolen sind Finanzierungsrisiken durch die höheren Bruttoanfangsrenditen schon eher abgedeckt.“

Benjamin Spieler, Geschäftsführer der SIM Gruppe

tikel 9 entwickelt werden, sind jetzt am Zug. Projektentwicklern bleibt ein Handlungsspielraum: Sie nutzen nachhaltige Holzwerkstoffe, schwenken vermehrt auf modulare Bauweisen um und beschleunigen so den Bauprozess.

Ein Beispiel, wie effizient der Modulbau sein kann, zeigt das Großprojekt von Aktivhaus und Wolff & Müller in Stuttgart: Nur sechs Monate nach Baubeginn waren die ersten 157 der 330 Wohnungen bereits bezugsfertig. McKinsey zufolge hat der Modulbau die Projektlaufzeiten bereits um bis zu 50 Prozent beschleunigt. Gleichzeitig schätzt das Unternehmen, dass der Wechsel zu modularen Bauweisen das Potenzial von Kosteneinsparungen bis zu 20 Prozent berge. Kurzfristig dürfte die häufig noch experimentelle Bauweise aber keine Entlastung bringen.

Es liegen einige Standorte brach, an denen sich Chancen bieten

Die Unsicherheit auf den Märkten hat Auswirkungen auf die Finanzierung von Investitionsvorhaben: Die Banken agieren vorsichtiger und schrauben ihre Anforderungen hoch. „Bankenseitig spüren wir die längeren Bearbeitungszeiten bei Kreditanfragen. Dort wird viel intensiver geprüft als noch vor einem halben Jahr“, berichtet Oliver Sturhahn, CFO bei Cureus. Das Problem: In einigen Assetklassen ist der Bedarf an neuen Projekten so hoch, dass ein Zeitverlust in der Finanzierung der Dringlichkeit neuer Flächen nicht gerecht wird. Cureus ist Entwickler und Bestandshalter von Pflegeimmobilien. „Wir brauchen bankenseitig weitere größere Player, die auch größere Projektvolumen abdecken können“, meint Oliver Sturhahn.

„Finanzierungsseitig liegen gerade Standorte brach, an denen sich Chancen bieten. Die Banken preisen die Risiken sehr konservativ ein. Wer hier eine alternative Finanzierungsquelle auftun kann, der kann trotz gestiegener Zinsen abseits



Nicht alles steht still. Das Büro- und Laborgebäude FUHUB wird aktuell von Driven in Berlin-Dahlem entwickelt.

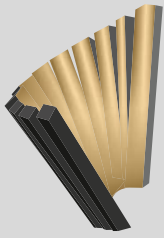
der Metropolen eine nachhaltige Mietrendite erzielen. Beim aktuellen Preisgefüge in den Metropolen übersteigen die Finanzierungsrisiken teilweise mittlerweile die Objektrisiken. Die Refinanzierung wird zum Risikospiegel. Abseits der Metropolen sind diese Finanzierungsrisiken durch die höheren Bruttoanfangsrenditen schon eher abgedeckt“, meint Benjamin Spieler, Geschäftsführer der SIM Gruppe. Eine Gefahr sieht er aber im Kapital, das zu sehr der Finanzmarktlogik unterworfen ist. „Wenn Kapitalgeber und Investoren nur auf den schnellen Schnitt oder Bewertungsgewinne ohne echte operative Erträge lauern, dann werden zuallererst die Mieter die Leidtragenden sein, am langen Ende aber auch die Mitarbeitenden und Partner dieser Unternehmen.“

Während der Neubau brachliegt, sehen manche Marktteilnehmer den Stern der Bestandsimmobilien wieder aufsteigen. Einer davon ist David Peter von der Connex Immobilien Gruppe. Da das Geld nur noch von eigenkapitalstarken Investoren wie Versicherungen käme, sei es nur natürlich, dass der risikoärmere Bestand in den Fokus der Investoren rücke. Aber auch das nur mit Einschränkungen.

„Das Geschäftsmodell, auf Wertsteigerungen zu setzen, ohne etwas an den Immobilien zu machen, ist tot“, betont Peter. „Werte zu stabilisieren oder

Preise zu steigern, das geht nur noch über Entwicklung im Bestand und aktives Asset Management.“ Dass sich eine Revitalisierungsoffensive langfristig auszahlt, zeigt eine Analyse von JLL: Allein eine schlechte Energieeffizienz ist Ursache für hohe Abschläge. Die Preisdifferenz liegt bei Wohngebäuden im Mittel bei 33 Prozent – ohne moderne Standards haben Objekte auf dem Markt künftig keine Chance.

Eigenkapitalstarke Investoren seien jetzt am Zug. Sie allein verfügen über den nötigen Handlungsspielraum, um Sanierungen von Bestandsimmobilien auch in der derzeitigen schwierigen Situation anzustoßen. Doch es hakt dabei, zwei wichtige Parteien an einen Tisch zu holen. „Die Immobilienwirtschaft muss Akteure mit Eigenkapital und Akteure mit Aufwertungs- und Sanierungskompetenz zusammenbringen“, so Peter. „Möglich ist das etwa mit Forward-Sanierungen, in denen zukünftige Käufer wie bei Projektentwicklungen Sanierungsmaßnahmen je nach Fortschritt mitfinanzieren.“ Eine Win-win-Situation, da institutionelle Investoren auf diese Art und Weise die Potenziale von Value-add-Objekten voll ausschöpfen können. Zudem nehmen die Abhängigkeiten von Finanzinstituten weiter ab. «



DEUTSCHER
IMMOBILIENPREIS
powered by immowelt

Am 31. Januar ist Bewerbungsschluss.

Die Jury wartet auf Ihre Bewerbung!

Werden Sie jetzt aktiv und reichen Sie bis zum **31. Januar** Ihre Bewerbung für eine oder mehrere Kategorien ein und nutzen Sie die Chance, sich und Ihre Erfolge beim dritten Deutschen Immobilienpreis ins ganz große Rampenlicht zu stellen.



Jetzt teilnehmen unter:
deutscher-immobilienpreis.de

MEDIENPARTNER



Die neue Vorsicht

Vonovia-Vorstandschef Rolf Buch braucht zurzeit starke Nerven: Die Aktie des Immobilienriesen (Bestand in Deutschland: 500.000 Wohnungen) verlor binnen zwölf Monaten (Basis: 31. Oktober 2022) mehr als die Hälfte an Wert. Auch die Kurse der Dividentitel anderer Wohnkonzerne rutschten stark ab. Offensichtlich hat deren Geschäftsmodell für Aktienanleger stark an Attraktivität eingebüßt. Lange profitierten sie von äußerst günstigen finanziellen Rahmenbedingungen: „Große Wohnungskonzerne konnten sich am Kapitalmarkt Fremdkapital zu Konditionen beschaffen, die weit unter denen lagen, die Banken verlangten“, sagt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB).

Diese Zeiten sind vorbei. Der abrupte Zinsanstieg setzt den zum Teil recht hoch verschuldeten Wohnungsbestandhaltern besonders zu, sodass sie sich von weiteren Expansionsplänen erst mal verabschieden müssen: Vonovia will sich von Immobilien im Wert von 13 Milliarden Euro trennen. Doch so leicht wie in den letzten Jahren lassen sich diese nicht mehr abstoßen.

9,1%

Die Zahl der Baugenehmigungen im Wohnungsmarkt sinkt den fünften Monat in Folge. Im Oktober waren es 27.449 Baugenehmigungen – 9,1 % weniger als im Vormonat.

Das Transaktionsvolumen am deutschen Wohnungsinvestmentmarkt brach in den ersten neun Monaten gegenüber der gleichen Vorjahresperiode nach Angaben des Immobiliendienstleisters Savills um über 50 Prozent auf 9,6 Milliarden Euro ein.

„Im dritten Quartal schrumpfte es auf das Niveau von 2010“, fügt Matthias Pink, Head of Research Germany bei Savills, hinzu. Branchenkenner führen das vor allem auf weit auseinanderliegende Preiswünsche von Anlegern und Immobilieneigentümern zurück. „Viele Verkäufer erwarten noch die Preise vom April und Mai 2022“, sagt Konstantin Lüttger, Head of Residential Investments beim Immobiliendienstleister CBRE in Deutschland. Aber die sind – je nach Lage und Objektqualität – um fünf (Neubau, ESG-konforme Wohnungen) bis 25 Prozent gefallen. Bei großen Bestandsportfolien (über 300 Millionen Euro) sind die Abschläge aufgrund der Marktverhältnisse zurzeit viel höher als bei kleineren oder Einzelobjekten.

Wohninvestments: Die abwartende Haltung ist auch bei den Big Playern angekommen

Hinzu kommt, dass institutionelle Investoren die Rendite ihrer Immobilieninvestments gern durch Fremdkapitaleinsatz hebeln, was sich im aktuellen Zinsumfeld nicht mehr lohnt. CBRE zufolge sank der Spread von Wohnimmobilieninvestments zu zehnjährigen Bundesanleihen auf 20 Basispunkte (Oktober 2022). Ende 2021 war er mit 230 Basispunkten mehr als zehnmals so hoch. Auf der Käuferseite dominieren daher eigenkapitalstarke Akteure: offene Immobilien- und Spezialfonds, ferner Asset und Fondsmanager wie die Fundamenta

Group (verwaltetes Immobilienvermögen in Deutschland: eine Milliarde Euro).

Diese steckt pro Jahr 200 bis 300 Millionen Euro in deutsche Wohnimmobilien. Die Mittel hierfür stammen vorwiegend aus Fonds, die Fundamenta für institutionelle Anleger wie Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerke auflegt. „Als die Zinsen niedrig waren, haben wir Investments bis zu 40 Prozent fremdfinanziert, worauf wir jetzt komplett verzichten“, erläutert Christian Paul, Vorstandsvorsitzender der Fundamenta Group Deutschland. Zudem erfolgt die Objektauswahl selektiver. Ähnlich agieren andere Investmenthäuser.

„2022 werden wir nur 1.000 statt wie in den Jahren zuvor bis zu 2.000 Wohnungen erwerben“, sagt Arnaud Ahlborn, Geschäftsführer des Asset Managers Industria Wohnen (verwaltetes Immobilienvermögen: 4,6 Milliarden Euro). Die neue Vorsicht dürfte auch daraus resultieren, dass sich die Preisentwicklung bei Wohnimmobilien momentan schwer abschätzen lässt. „Zieht die Rendite anderer Investments – wie Bundesanleihen oder Pfandbriefe – an, wirkt sich das stark auf die Immobilienmärkte aus“, erklärt Felix von Saucken, Head of Residential beim Immobilienberater Colliers International in Deutschland. Besonders krass spiegelte sich das im Absturz der Aktienkurse der großen Wohnungskonzerne wider.

Bei Wohnimmobilien, so der Marktexperte, seien die Preiskorrekturen dagegen vergleichsweise moderat ausgefallen. „In Spitzenlagen ging der Kaufpreiskoeffizient bei Transaktionen vom 36-Fachen auf das 28- bis 32-Fache der jährlichen Netto-Kaltmiete zurück, sodass die Rendite wieder über der Drei-Prozent-Marke liegt“, so von Saucken. In den vergangenen Monaten seien die Mieten gestiegen, während die Kaufpreise eher nachgegeben hätten. „Zu einem massiven Preisrutsch oder gar einem Crash des Wohnimmobili-

Die Preisentwicklung bei Wohnimmobilien lässt sich momentan nur schwer abschätzen. Deshalb stockt der Erwerb zurzeit. Rufe nach dem Staat werden lauter: Er soll neue Anreize für Investitionen schaffen. Hoch im Kurs stehen gut dotierte KfW-Programme.

enmarktes wird es nicht kommen“, betont Gerd Kropmanns, geschäftsführender Gesellschafter des Projektentwicklers Wohnkompanie (siehe Interview). Die Nachfrage nach Wohnraum bleibe deutlich höher als das Angebot. Wohnkompanie gehört zur Zech Group.

Die Düsseldorfer haben 4.500 Wohneinheiten in der Pipeline, von denen 300 bis 400 pro Jahr fertiggestellt werden. „Wir sind bei allen Bauvorhaben voll im Zeitplan“, sagt er. Die Zech Group sei nicht börsennotiert, die Eigenkapitalquote mit

fast 35 Prozent beinahe üppig. Der Wohnimmobilien-Projektentwickler Instone Real Estate verfügt über ein ähnlich dickes Kapitalpolster. „In den kommenden 18 Monaten erhalten wir aus Verkäufen von Wohnungsprojekten 600 Millionen Euro“ (Projektierungsgesamtvolumen: 16.600 Einheiten), kündigt Instone-Vorstandschef Kruno Crepulja an.

Die Kasse ist für Investitionen also bestens gefüllt. Projektentwickler mit angespannter Finanzsituation haben es hingegen schwer, Geldquellen anzuzap-

fen. „Banken sind bei der Kreditvergabe viel vorsichtiger geworden“, stellt Professor Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) fest. Sie beurteilten Projekte kritischer, forderten mehr Sicherheiten und wesentlich höhere Zinsen als vor wenigen Monaten. „Projektentwicklern mit dünner Kapitaldecke, die spekulativ überteuerte Grundstücke gekauft haben, steht häufig das Wasser bis zum Hals“, so Banker Axmann.

Klamme Entwickler suchen händeringend nach Alternativen zur Finanzierung, was oft nicht gelingt

Auf Optionen wie Kreditfonds auszuweichen, klappt meist nicht, da diese die Kriterien für die Kreditvergabe ebenfalls verschärft haben: „Wir bekommen viele Anfragen“, sagt Manuel Köppel, Geschäftsführer der BE.capital (Volumen Kreditfonds: 450 Millionen Euro). Doch er bemängelt: Gerade opportunistisch operierende Projektentwickler hätten erst zum Teil ihre Kalkulation der veränderten Markt- und Finanzierungsrealität angepasst. „Es sollte sich herumgesprochen haben, dass sich für Finanzierungen mit einem Auslauf (LTC) von fast 100 Prozent jetzt keine Geldgeber finden lassen“, so Köppel. Ein LTC um die 80 Prozent sei momentan das Maximum, sofern der Konzeptcheck positiv ausfalle.

Ferner gerieten die Margen unter Druck. In Boomzeiten – wie vor drei oder vier Jahren – habe die Marge mitunter fast 30 Prozent betragen, mit zehn bis 15 Prozent kämen die meisten in der Branche auch aus, meint André Adami, Bereichsleiter Wohnen beim Immobilienmarktanalysten Bulwiengesa. Darunter »

Bei Wohnimmobilien in Spitzenlagen fallen die Preiskorrekturen vergleichsweise moderat aus.



INTERVIEW MIT GERD KROPMANN (WOHNKOMPANIE NRW)

„Wirkliche Schnäppchen lassen noch auf sich warten“



Die aktuellen Rahmenbedingungen auf dem Wohnimmobilienmarkt sind für Projektentwickler herausfordernd. Gerd Kropmanns, geschäftsführender Gesellschafter von Wohnkompanie, erläutert, welche Konsequenzen und Chancen auf die Branche zukommen.

Herr Kropmanns, Lieferengpässe, steigende Baukosten, hohe Zinsen – die goldenen Zeiten für Projektentwickler sind passé. Wie kommt Wohnkompanie damit zurecht? Mit dem Zinsniveau kommen wir zurecht. Unsere Mutter, die Zech Group, ist nicht börsennotiert, ihre Eigenkapitalausstattung mit fast 35 Prozent beinahe üppig. Unsere Projekte sind professionell durchkalkuliert. Banken finanzieren uns gern.

Welche Konsequenzen resultieren aus dem Kostendruck für Ihre Projekte? Wir liegen bei allen Projekten voll im Zeitplan. Der Preisdruck ist hoch und hat vielfältige Ursachen. Im Schnitt stiegen die Baukosten – gegenüber Mai 2021 – um 33 Prozent. Ein Großteil ist nachhaltig. Bei Baumaterialien hat der Preisdruck aber nachgelassen. So hat sich der Holzpreis im Vergleich zum Niveau im Sommer mehr als halbiert, ähnlich sieht es bei Stahl aus. Damit liegen diese wieder auf dem Stand von vor dem Ukraine-Krieg.

Branchenexperten erwarten eine Marktberreinigung unter den Projektentwicklern. Warum ist es vorteilhaft, zu den Großen in der Branche zu gehören? Große Unternehmen profitieren von Skalenvorteilen. Größe ist aber keine Erfolgsgarantie. Man muss die Verhältnisse vor Ort gut kennen. Es gibt viele kleine Familienunternehmen, die seit Generationen als Projektentwickler tätig sind und dies höchst professionell und erfolgreich tun.

Gibt es Opportunitäten, die Wohnkompanie jetzt nutzen könnte? Jetzt in laufende Projekte einzusteigen, muss wohlüberlegt sein. Wirkliche Schnäppchen lassen noch auf sich warten. Der Verkaufsdruck ist für viele angeschlagene Projektentwickler offenbar noch nicht so groß, dass sie bereit sind, Verluste zu realisieren.

werde es eng. Zumal Förderprogramme wegfielen. Erste Insolvenzen gab es schon. Ende September stellte Projektentwickler Terragon den Geschäftsbetrieb ein, da ihn kein Investor weiterführen oder gewichtige Projekte übernehmen wollte. Deswegen hängen Vorhaben – in Dortmund, Duisburg und Wilhelmshaven – in der Luft (Investitionsvolumen: 250 Millionen Euro).

„Viele Projektentwickler, die in die Bredouille geraten sind, gelten schon länger als Problemfälle“, merkt Kropmann an. Die Branche ist stark fragmentiert. Laut IW gibt es in Deutschland weit mehr als 15.000 Projektentwickler. Sollten sich die Rahmenbedingungen nicht bessern, könnte das eine Konzentrationswelle auslösen. „Anzeichen hierfür gibt es noch nicht“, sagt Voigtländer. Das könnte sich

bald ändern. „Bleiben die Zinsen auf hohem Niveau, wird es 2023 und 2024 zu Notverkäufen kommen“, befürchtet Adami.

Dass Projekte verschoben oder gestrichen wurden, macht sich bereits bemerkbar. Der Preisdruck bei Baumaterialien sinke, Baukapazitäten seien wieder verfügbar, sagt Professor Steffen Metzner, Head of Research des Immobilien-Investmentmanagers Empira (verwaltetes Fondsvermögen: 7,1 Milliarden Euro). „Selbst namhafte Generalunternehmer fragen verstärkt nach Aufträgen“, sagt Dirk Hasselbring, Managing Director der dii Invest.

400.000 Neubauwohnungen im Jahr? Akteure fordern, dass der Staat dazu mehr Anreize für Investitionen schafft

Viele Akteure verharren im Stand-by-Modus. Sie warten auf Signale aus Berlin, da dies das Marktsegment mit der größten politischen Brisanz ist. „Sollen 400.000 Wohnungen pro Jahr gebaut werden, muss für die Wohnungsbauförderung mehr getan werden“, fordert Immobilieninvestor Paul. Passiert nichts, werde dieses Ziel auch 2023 deutlich verfehlt. Denn Bauen wird immer aufwändiger und teurer, auch mit Blick auf die Energieeffizienz.

„Bauvorhaben werden unter solchen Rahmenbedingungen für Projektentwickler, selbst wenn der Markt sich erholt hat, immer mehr zum Drahtseilakt“, gibt Transaktionsexperte von Saucken zu bedenken. Bulwiengesa-Experte Adami schlägt in die gleiche Kerbe und prophezeit: „Der Staat muss mehr Geld in die Hand nehmen, um die Anreize für Wohninvestments – zum Beispiel durch neue, besser dotierte KfW-Programme – zu erhöhen. Die Schuldenbremse wird nicht zu halten sein.“

Norbert Jumpertz, Staig



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.

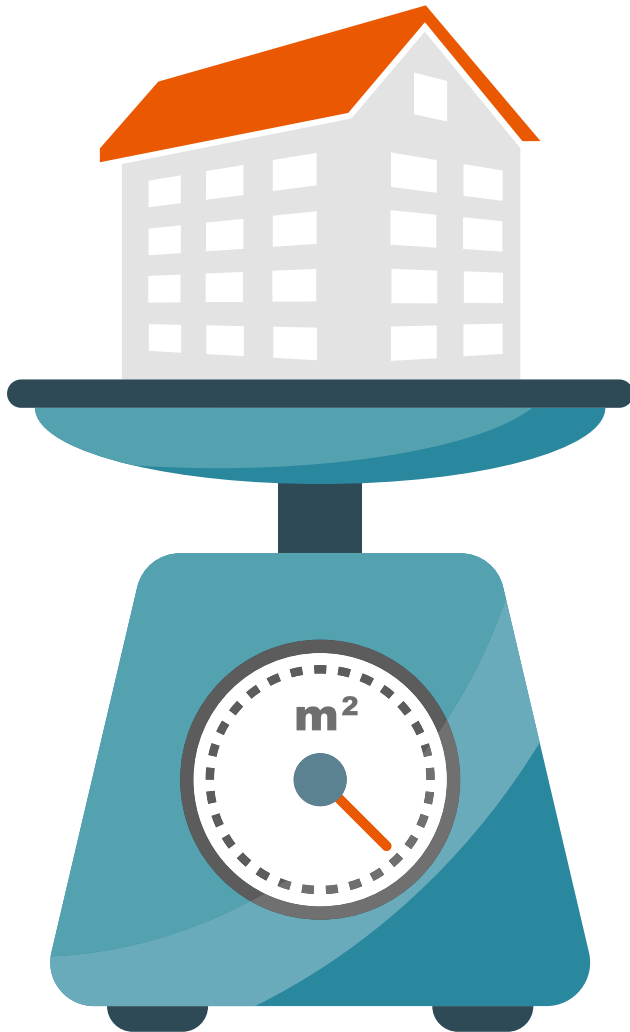
Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

Darf's denn ein bisschen weniger sein?



Tokio ist mit knapp 38 Millionen Einwohnerinnen und Einwohnern in der Metropolregion die größte und eine der am dichtesten besiedelten Städte der Welt (Tokio: 13.500 Einwohner/km², Berlin: 3.900 Einwohner/km²). Städtebaulich gesehen erscheint die Stadt wie ein komplexes Geflecht aus hochmodernen Gebäuden und einer Vielzahl von kleinen Häusern dazwischen, die oft wie Legosteine nebeneinander- und aufeinander gesetzt erscheinen. Die kleinteilige Struktur ist dem japanischen Erbrecht und der daraus folgenden Realteilung geschuldet. Grundstücke wurden immer weiter aufgeteilt.

Dadurch entwickelte sich eine heterogene, stark an die Umgebung angepasste dichte Bebauung, die oft eine beinahe dörfliche Struktur aufweist. Tokio steht aber auch für ständige Innovation. Zweimal wurde die Stadt nahezu komplett zerstört: 1923 durch das Kanto-Erdbeben und 1945. Tokio erfand sich neu und ist auch heute einer ständigen Veränderung unterworfen. Dies liegt zum einen am feuchten Klima und der Erdbebengefahr, durch die Privathäuser eine verglichen mit Deutschland kurze Lebensdauer von rund 25 Jahren haben, zum anderen an der Begeisterung für technische Innovationen. Die Stan-

dardfrage deutscher Projektentwickler, ob eine technische Neuerung notwendig ist, stellt sich in Japan erst einmal nicht. Die japanische Innovationsphilosophie lautet: Hauptsache, viele Ideen produzieren, eine wird schon fliegen. Und wenn sich Japans Konzerne ein Innovationsziel gesteckt haben, wird das Tempo rasant. Die Toyota-Tochter Woven Planet entwickelt am Fuße des Fuji eine futuristische intelligente Stadt, die als „lebendes Labor“ für neue Technologien und Prozesse dienen soll. 2.000 Einwohner werden dort leben. Neben selbst fahrenden Fahrzeugen und Künstlicher Intelligenz für den Einsatz in Smart Buildings werden neue Konzepte zur Energiegewinnung und Energiespeicherung, aber auch zur Mobilität und optimierten Raum- und Flächennutzung getestet.

Flexible Raumgestaltung wird in Tokio seit jeher praktiziert

Jeder Quadratmeter Land ist in Japan kostbar. Da Raum generell nicht nur teuer, sondern auch knapp ist, wird verstärkt in die Höhe gebaut. Die extreme Verdichtungsnotwendigkeit führt zwangsläufig zur Freisetzung architektonischer Intelligenz und zu neuen räumlichen Strategien, und damit zu innovativen Lösungen, die den Raum bestmöglich nutzen. Die Ideen der japanischen Architekten, Entwickler und Designer nehmen so die Zukunft anderer Länder und ihrer Megastädte heute schon vorweg und können deshalb als Vorbild dienen. Während in Deutschland die Wohnfläche pro Kopf erneut angestiegen ist und im Schnitt bei 47 Quadratmetern in ländlichen Gebieten und bei 40,9 Quadratmetern in Großstädten liegt, muss sich die Bevölkerung Tokios mit durchschnittlich 26 Quadratmeter Bruttowohnfläche

Angesichts der multiplen Krise hat sich die Relevanz der Flächenreduzierung deutlich erhöht. Dazu braucht es aber clevere Lösungen. Ein Ausflug in die einzelnen Assetklassen und nach Japan, wo kreative Antworten für diese Thematik längst zu finden sind.

begnügen. Dadurch ist eine regelrechte „Kultur der Kleinheit“ im Bau und Design von Gebäuden entstanden. Räume werden multifunktional genutzt, die Unterteilung erfolgt mit Paravents oder Schiebetüren. Reine Funktionszimmer, wie beispielsweise Schlaf- und Speisezimmer, haben in vielen japanischen Wohnungen keinen Platz. Futons werden nach dem Schlafen aufgerollt und im Wandschrank verstaut, Gäste empfängt man kaum zu Hause, sondern man trifft sich im Restaurant, und die Convenience Stores (kleine Lebensmittelläden) an jeder Ecke dienen als Ersatz für die Vorratskammer.

Die japanische Aufräumexpertin Marie Kondo sorgt für effiziente Ordnung in den Wohnungen und Büros, und Hersteller wie Muji sorgen für intelligente Möbel und Verstaussysteme. „Selbst auf kleinstem Raum noch einen angenehmen Ort entwerfen zu können, haben wir Japaner einfach in unserer DNA“, ist sich der japanische Stararchitekt Kengo Kuma sicher. Besonderer Beliebtheit erfreuen sich in Tokio die Micro-Homes. Die kleinen Häuser können sich in die kleinsten noch freien Orte der Stadt einfügen und haben deshalb zum Teil sehr innovative Formen wie das von Architekt Manabu Naya entworfene Wohnhaus im Tokioter Stadtteil Shibuya (Filmtipp: <https://www.allarts.org/programs/nj-pbs-specials/show-me-where-you-live-tokyos-micro-houses-06xufq/>). Die Grundfläche beträgt 25 Quadratmeter. Doch vom gängigen Klischee eines Kaninchenstalls ist das Haus weit entfernt. Durch geschickte Anordnung über mehrere Etagen, intelligente Lichtplanung und Materialwahl wurden daraus 80 Quadratmeter lichtdurchflutete Wohnfläche. Selbst vor mehrstöckigen Stadthäusern macht die Flächenreduktion nicht halt. Das „Garden and House“ von Ryue Nishizawa ist dafür ein gelungenes Beispiel. Da das Grundstück nur vier Meter breit ist und zwischen zwei 30 Meter »

VORTEILE

... für Unternehmen

- › **Kostenvorteile:** Flächeneffiziente Konzepte können wirtschaftliche Vorteile für Unternehmen bieten, u.a. durch geringere Grundstückskosten, Baukosten und laufende Kosten.
- › **Beschleunigter Planungsprozess:** Der Planungsprozess kann insbesondere bei der Erweiterung am eigenen Standort oder bei der Revitalisierung von Bestandsflächen beschleunigt werden (bestehendes Planungsrecht).
- › **Sicherung von Erweiterungsmöglichkeiten:** Eine flächeneffiziente Gestaltung verbessert die Erweiterungsmöglichkeiten bei weiterem Wachstum.
- › **Aufwertung des Standortes:** Durch die Weiterentwicklung bestehender Unternehmensgebäude oder die Revitalisierung von Bestandsimmobilien

kommt es zu einer Aufwertung des Standorts – auch für die Arbeitnehmer. Weitere Maßnahmen, wie energetische Sanierungen oder Umgestaltungen des Außenbereichs zur Verbesserung der Aufenthaltsqualität, werden häufig damit verbunden.

- › **Optimierung der Betriebsabläufe:** Innovative Konzepte, insbesondere in Verbindung mit zunehmender Automatisierung, können neben der Flächeneffizienz auch zur Optimierung der Betriebsabläufe und damit zum Sinken von Produktionskosten führen.
- › **Nachhaltigkeit als Wettbewerbsfaktor:** Ein nachhaltiges Image wird zunehmend zu einem zentralen Wettbewerbsfaktor – eine nachhaltige und damit auch flächeneffiziente Gestaltung des Unternehmensstandorts ist hierfür ein wichtiger Baustein.

... für Kommunen, Bürger und die Umwelt

- › **Stärkung der Innenorte:** Die Nachverdichtung von Unternehmensstandorten und die Reaktivierung von Bestandsimmobilien/-flächen bieten wichtige Entwicklungspotenziale, die zudem lebendige und attraktive Innenorte stärken.
- › **Minimierung der Folgekosten:** Minimierung von Folgekosten für kommunale Haushalte – rund 30 Prozent der neuen Gewerbegebiete in Deutschland verursachen mehr Kosten, als sie Mehreinnahmen ermöglichen.
- › **Klimatologische und hydrologische Vorteile:** Die Vermeidung einer zuneh-

menden Versiegelung wirkt sich positiv auf das lokale Mikroklima und auf die Versickerungskapazität bei Starkregenfällen aus – im Zuge des Klimawandels werden diese Aspekte zukünftig noch verstärkt an Bedeutung gewinnen.

- › **Sicherung der Erholungsnutzung:** Die Freihaltung siedlungsnaher Freiräume sichert die Erholungsnutzung für die Bewohnerinnen und Bewohner und schützt zugleich den Entwicklungsspielraum künftiger Generationen.
- › **Nachhaltigkeit als Standortfaktor:** Für Kommunen ist Nachhaltigkeit heutzutage ein wichtiger Standortfaktor.

IKEA Family価格
10m² APARTMENT
 イケア家具付き、狭小、ロフトあり

¥99/Monthly

洋室3.5帖
 上部ロフト

VIEW + APPLY
 詳しくはこちら

Tiny Homes **0800-808-2681**

BEANAJI/アットホーム
 REAL ESTATE AGENT
 不動産エージェント

IKEA

Wenn Wohn- nicht mit Aufenthaltsfläche gleichzusetzen ist: ein Zehn-Quadratmeter-Miniapartment von IKEA Japan.

hohen Gebäuden liegt, entwarf Nishizawa ein Gebäude, das nur aus Glaswänden besteht, um die Innenräume nicht noch weiter zu verengen. Der Architekt nutzte Licht, Luft und Minimalismus als zentrale Elemente und baute mehrere kleine Hausgärten ein, wodurch sich ein Gefühl der Offenheit und Leichtigkeit ergibt. Auf die Spitze treibt der japanische Hersteller Muji den Minimalismus und die Flächenreduktion mit den „Muji-Huts“. Der Konzern hat als Konzept „Qualitätsprodukte ohne Marke“ und als Motto „Weniger ist mehr“. Seine kleinen vorgefertigten Häuser, komplett aus japanischem Holz, haben eine Innenfläche von neun Quadratmetern.

Das Fundament ist aus Beton und schützt das Haus vor Bodenfeuchtigkeit. Eine verglaste Schiebetür führt zu einer überdachten drei Quadratmeter großen Veranda. Durch leichtes Verkohlen der Holzoberfläche sind die Außenwände haltbar, wasserdicht und keimresistent. Diese traditionelle Form der Holzkonservierung stammt aus dem traditionellen japanischen Schiffsbau. Cathelijne Nuijsink, Senior Lecturer am Institute for the History and Theory of Architecture (gta) der ETH Zürich, lobt den Ideenreichtum der japanischen Architekten,

betont aber gleichzeitig, dass diese sich beim Bauen vielen Herausforderungen zu stellen haben. „Sie arbeiten unter extremen Bedingungen und müssen sich mit den strengsten Bauvorschriften der Welt auseinandersetzen, wozu regelmäßig auch noch die Erdbebensicherheit und ein vorgeschriebener Seitenabstand von 50 Zentimetern zum Nachbargrundstück gehören.“ Der schwedische Möbelhersteller Ikea setzt in Japan ebenfalls auf Flächenreduktion und vermietet eine komplett eingerichtete zehn Quadratmeter große Mini-Wohnung für weniger als einen Euro pro Monat. Hintergrund ist eine Image- und Werbe-Kampagne, die zeigen soll, dass sich Gemütlichkeit, Funktionalität und kleine Flächen nicht ausschließen. In der ersten Etage befindet sich neben dem Eingang eine kleine Küchenzeile, das Bad, eine Waschmaschine und ein Schreibtisch. Über eine Leiter gelangt der Bewohner auf die zweite Ebene mit dem Bett.

Die Mikrowohnungen bieten zwar Privatsphäre, aber durch die extreme Flächenreduzierung sind sie ungeeignet für viele private Belange. Die Stadt und der öffentliche Raum werden deshalb zum Wohn-, Ess- und Badezimmer der Japanerinnen und Japaner. Stadtplaner



„Seit Mitte der 1950er Jahre ist der Pro-Kopf-Platzbedarf stetig gestiegen. Vor dem Hintergrund, dass die Bundesregierung an dem Ziel festhält, 400.000 neue Wohnungen pro Jahr zu bauen, hat das Thema Flächenreduzierung deutlich an Bedeutung gewonnen.“

Heide Roth, Architektin von Architekten Roth Wohnig, Saarbrücken

ersetzen fehlende private Gärten und Balkons durch Parks und begrünte Plätze. Durch lebendige Stadtzentren mit vielen Restaurants, Imbissen und Essens- und Getränkeautomaten an jeder Ecke werden ein Esszimmer und eine große Küche entbehrlich. Zur Entspannung geht's ins öffentliche Onsen (Badehaus), und wer lesen will, geht ins Manga-Café. Statt eigener Haustiere streicheln Japaner Katzen und Igel in speziellen Cafés, und wer ungestört Sex haben will, geht ins Love Hotel.

Deutschland: Tiefgreifende Umwandlungsprozesse wegen steigender Energiepreise

Was in deutschen Ohren noch wie Utopie klingt, könnte bald Realität werden. Die steigenden Energiepreise sind inzwischen ein starker Beschleuniger für das Umdenken geworden, können sie doch schnell zur existenziellen Bedrohung für Verbraucherinnen und Verbraucher sowie Unternehmen werden. Einige Warnsignale gibt es bereits jetzt. Wenn Mieter in Deutschland umziehen, können sie sich einer Studie des Kölner Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zufolge häufig nur noch kleinere Wohnungen leisten. In drei Vierteln der deutschen Kreise und kreisfreien Städte habe die Erschwinglichkeit der Mieten im Zeitraum von 2018 bis 2021 abgenommen, heißt es in der Untersuchung. Ein weiterer Problemkreis ist der stark wachsende Niedriglohnsektor, der zu Problemen bei den Mietzahlungen im anhaltend inflationären Umfeld führen könnte. Parallel dazu wächst in Deutschland die Zahl der Single-Haushalte. 2021 gab es rund 16,6 Millionen Einpersonenhaushalte (Hauptwohnsitzhaushalte). Bis 2040 sollen es 19,3 Millionen sein.

Doch nicht nur im Wohnen muss sich vieles ändern, über alle Assetklassen hinweg sehen es die Experten als sicher an, dass die verschwenderischen Jahre der „bubble economy“ endgültig vorbei sind.

In Zeiten der drohenden Rezession ist es längst überfällig, einen Paradigmenwechsel beim Planen und Bauen einzuläuten. Dazu gehört neben dem sparsamen Umgang mit natürlichen Ressourcen und der Müllvermeidung die nachhaltige, flächeneffiziente Gestaltung der Neubauten und des Bestandes. Das heißt, kleiner, leichter, effizienter und intelligenter zu bauen und ressourcenschonender ganzheitlich zu denken und zu handeln. Kleiner und leichter mit regionalen Materialien zu bauen, spart Material. Das wiederum verkürzt im Herstellungsprozess, beim Transport und beim Einsatz von Beton und Zement den Energieaufwand. Damit wird der CO₂-Ausstoß gesenkt. Andererseits kann mehr Minimalismus für eine neue Ästhetik und für eine intelligentere Nutzung sorgen.

Längst ist es möglich, Gewerbeflächen mehrgeschossig funktional anzuordnen und dadurch erforderliche Flächen für Konstruktion und Erschließung signifikant zu reduzieren. Im Einzelhandel hält dieses Prinzip zunehmend Einzug. Werden Geschäfte und Büros auf mehreren Ebenen angeordnet und als Mixed-Use-

Gebäude kombiniert, lassen sich deutliche Einsparungen beim Flächengebrauch erzielen. Für die Akzeptanz sind kurze Wege und ein gutes Licht- und Farbkonzept wichtige Parameter. Auch bislang nicht genutzte Restflächen können verstärkt genutzt werden und den öffentlichen Raum entlasten, beispielsweise bei brachliegenden Flachdächern. Sie bieten Fläche für Energieerzeugung, Nutzgärten und Spielflächen.

New Work ist Treiber des Trends hin zu kleineren und flexibleren Büroflächen

Zahlreiche New-Work-Ansätze haben seit der Covid-19-Pandemie die Arbeitswelt und die Ansprüche an moderne Flächen deutlich verändert. „Unternehmen müssen einen neuen Standard für ihren Flächenbedarf entwickeln, der hybrides Arbeiten mitdenkt“, sagt Oliver Küppers, Head of Advisory & Transaction Services Occupier bei CBRE in Deutschland. „In Zukunft“ »

ANZEIGE

Wir sind Immobilien.

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

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

Bayern LB
Wir finanzieren Fortschritt.

werden flexiblere Flächen benötigt. Beispielsweise verlieren Einzelarbeitsplätze an Relevanz, während gemeinschaftlich genutzte Räumlichkeiten wichtiger werden.“ Grundlage für eine ökonomisch sinnvolle Entscheidung seien vor allem Daten, mit deren Hilfe die genaue Auslastung und damit der Bedarf ermittelt werden könne. So könnten nicht nur Kosten, sondern auch der ökologische Fußabdruck reduziert werden. Auch eine Monetarisierung des nicht mehr benötigten Immobilienvermögens könne eine Option sein.

Der Trend zu kleineren Flächen macht sich auch in der Möbelindustrie bemerkbar. Die Nachfrage nach besonders platzeinnehmenden Einrichtungsgegenständen geht zurück. Hersteller wie Steelcase passen deshalb ihr Sortiment mit platzsparenden Alternativen an. Inwerk bietet ein Abo-Modell für Homeoffice-Büromöbel. „Wir haben im Vorfeld große und mittelständische Unternehmen befragt und starkes Interesse an einem Abo-Angebot festgestellt. Die seit der Einführung wachsende Nachfrage zeigt, dass dies nicht nur ein Lippenbekenntnis war“, berichtet Inwerk Director Marketing Angela Helten.

Flächeneffizienz in der Hotelbranche: Aus der Not eine Tugend machen

Die Veränderungen in der Flächenentwicklung betreffen auch Hotelimmobilien. Gründe sind steigende Betriebskosten, die unvorhersehbare Nachfrageentwicklung sowie veraltete Hotel- und Raumkonzepte. Vor allem Budget-Hotelketten, wie Motel One, B&B oder Premier Inn One, zeigen, dass sich mit 15 bis 19 Quadratmeter großen Zimmern mindestens so viel wie bzw. noch mehr Geld verdienen lässt als mit den klassischen 22 bis 24 Quadratmeter großen Zimmern im Drei- bis Vier-Sterne-Segment. Das Prinzip ist nicht neu: Die Schiffs- und die Luftfahrtindustrie setzen das Prinzip der Flächeneffizienz seit vielen Jahren um. Doch nicht nur die Raum-

gestaltung, auch die Servicekultur erlebt einen Wandel. „Begegnen statt bedienen lassen“ lautet nun oft das Motto. Das Restaurant entfällt, die Bar wird zum zentralen Ort. Coworking Spaces entstehen in der Lobby, neben Hotelgästen wird auch zunehmend die lokale Bevölkerung angesprochen. Die Erfüllung emotionaler Bedürfnisse und ein ganzheitliches Erlebnis werden den Gästen wichtiger als die rein monetären und qualitativen Aspekte. Im Bereich Serviced Apartments zeigen Stayery und Zoku, die mit Schiebelementen ganze Möbelstücke „verschwinden“ lassen

und stark auf Living Lobbies, Chill-Areas mit Bibliothek, Gemeinschaftsküchen und Wohnzimmercharakter im Eingangsbereich setzen, gute Ansätze für mehr Flächeneffizienz. Zukünftig werden daher Büro-Komfort, Einkaufsglück und ein gemütliches Zuhause nicht mehr nur an der Fläche hängen, sondern an klugen Bau-, Design- und Erlebniskonzepten. Auch wenn es in europäischen Breiten gerne ein paar Quadratmeter mehr sein dürfen als in Tokio. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim





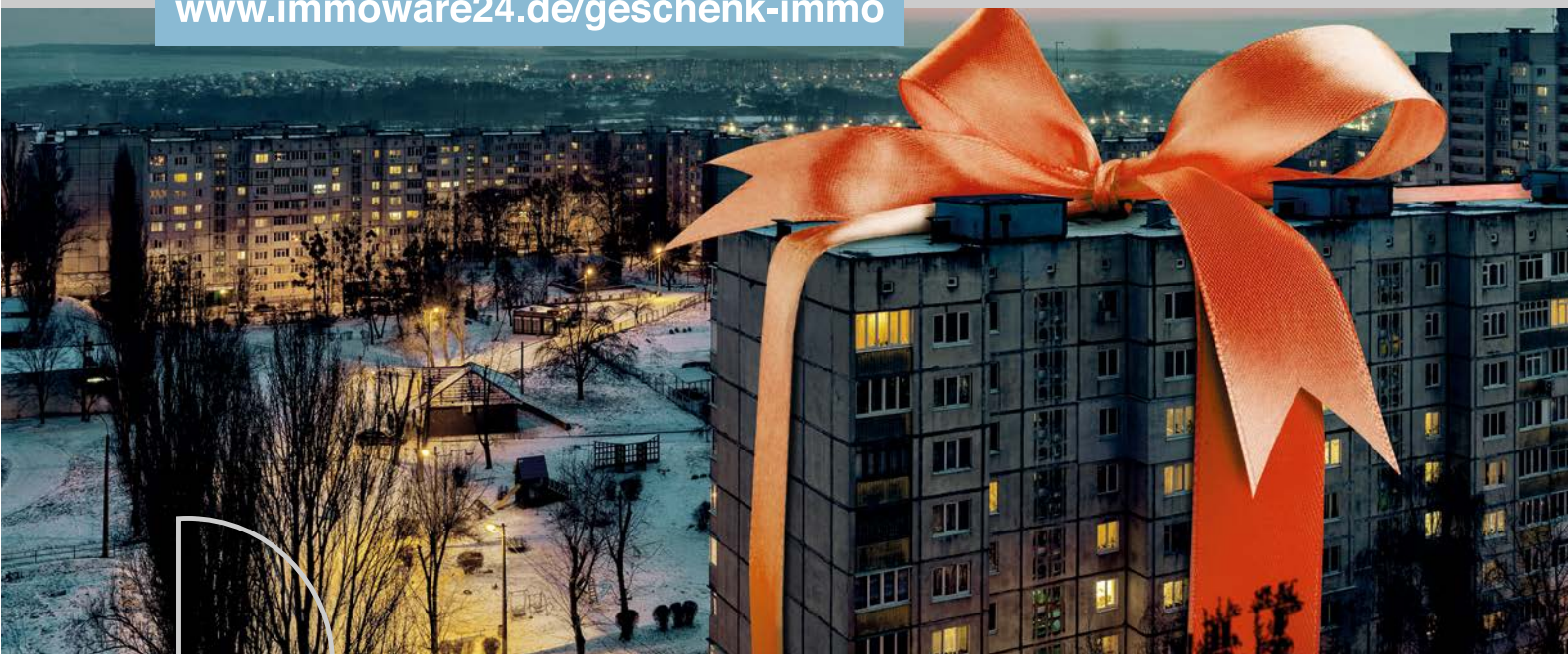
Nicht jedes Haus ist ein Geschenk für eine Hausverwaltung. Auch nicht zu Weihnachten.

Beschenken Sie sich selbst.
Und machen Sie mit Immoware24 Ihren Arbeitsalltag erfreulicher.
Denn dank vieler Features & Funktionen sorgt Immoware24 für mehr Effizienz und Produktivität. Und das nicht nur zu Weihnachten.

Immoware24 jetzt unverbindlich kennenlernen!
www.immoware24.de/geschenk-immo



Film ansehen.



Eine Assetklasse für sich

Internationale Krisen, gestörte Lieferketten, strengere Regulierungen bei Ressourcen- und Energieverbrauch und eine neue soziale Relevanz – vor dem Hintergrund neuer Herausforderungen für den Immobiliensektor wird verstärkt nach nachhaltigen Anlagechancen gesucht, mit hoher Resilienz vor exogenen Einflussfaktoren und stabilen Cashflows. Zugleich steht die öffentliche Hand im Immobiliensektor in den kommenden Jahren vor besonderen Herausforderungen. Dies gilt nicht nur für den Neubau von öffentlich benötigten Flächen, sondern auch für den Bestand. Steigende Anforderungen im Bereich ESG, weiterer Büroflächenbedarf, die Bereitstellung von Kita-Plätzen auch für Kinder unter drei Jahren sowie Bildungseinrichtungen sind nur ein Auszug der vielen Aufgaben, die im Sinne des Gemeinwohls bewältigt werden müssen.

In diesem Zusammenhang stehen Immobilien der öffentlichen Infrastruktur mehr und mehr im Fokus, und es stellt sich die Frage, ob sie geeignete Anlagealternativen darstellen können. Die Thematik „Öffentliche Infrastruktur“ ist sehr facettenreich und stellt in der immobilienwirtschaftlichen Betrachtung bis dato

„Immobilien der öffentlichen Infrastruktur bieten Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten. Die öffentliche Hand steht für langfristige, zuverlässige Nutzer und damit verbundene stabile Erträge.“

noch ein Nischenthema dar. Anhand der Kurzstudie „Immobilien der öffentlichen Infrastruktur“ hat sich bulwiengesa im Auftrag von Barton Group (Bonn) und Audere Gesellschaftsimmobilien (Fellbach) diesem Feld genähert und versucht das Verständnis für diese Assetklasse zu erhöhen, insbesondere mit Blick auf die Investmentfähigkeit. Dabei fokussiert sich die Studie auf Verwaltungsimmobilien, Immobilien der öffentlichen Sicherheit und Bildungsimmobilien.

Schuldenbremse und Investitionsstau: die öffentliche Hand in der Zwickmühle

Nicht nur, aber vor allem die angespannte Haushaltslage einer Vielzahl der Kommunen stellt diese zusehends vor große Herausforderungen, die lokalen Infrastrukturangebote und -einrichtungen aufrechterhalten zu können. Doch im Sinne des Wirtschaftswachstums und der zukünftigen Stadtentwicklung sind Verwaltungen praktisch zum Ausgeben verdammt. So hat sich über die Jahre ein gewaltiger Schuldenberg von rund 133 Milliarden Euro angesammelt. Die grundgesetzlich verankerte Schuldenbremse der öffentlichen Haushalte engt den zukünftigen Spielraum für anfallende und nötige Investitionen weiter ein. Hinzu kommt ein Investitionsstau von geschätzt 150 Milliarden Euro. Spielräume für nötige Investitionen sind daher rar. Dabei zeigen sich neben Investitionsrückständen bei der technischen Infrastruktur (u.a. Straße und Verkehr) insbesondere Lücken bei Schulen und Bildungseinrichtungen, öffentlichen Verwaltungsgebäuden und hinsichtlich des Brand- und Katastrophenschutzes. Bereits diese drei Bereiche benötigen Investitionen in Höhe von rund

73 Milliarden Euro, um das vorhandene Angebot aufrechterhalten zu können, und vereinen etwa die Hälfte des überfälligen Investitionsrückstandes.

In der frühkindlichen Betreuung fehlen derzeit rund 342.000 Plätze. Der Rechtsanspruch auf die Betreuung von Kindern unter drei Jahren wird diese Lücke weiter vergrößern. Der Schulsektor muss sich auf eine Zunahme der Schülerzahlen um eine Million bis 2030 einstellen und ebenso eine rechtlich verpflichtende Ganztagsbetreuung für Grundschulkindern organisieren. Hinzu kommt der Bedarf an weiteren Büroflächen für die Verwaltung. Diese großen Aufgaben stellen die öffentliche Hand vor Herausforderungen, die sie allein nicht lösen können. Dazu fehlt es einerseits an Kapital: Die teils hoch verschuldeten Kommunen tragen die Hauptlast bei der Errichtung und Instandhaltung der öffentlichen Infrastruktur. Andererseits fehlt es aber auch an Know-how und Personal. Die Haushaltslage ist bekanntlich angespannt – dennoch führt für die Kommunen kein Weg daran vorbei, lokale Infrastrukturangebote und -einrichtungen aufrechtzuerhalten.

Beispiele finden sich immer häufiger: Schulbau durch private Investoren

Was in anderen Ländern längst gang und gäbe ist, soll nun auch in Deutschland Einzug halten: die Bildungsinfrastruktur mithilfe privater Mittel zu verbessern und so für eine gute Ausstattung und langfristige Planungssicherheit zu sorgen. Beispiele hierfür finden sich immer häufiger. Im Ergebnis übernimmt ein Investor mit Eigenmitteln den Bau einer neuen Schule bzw. die Sanierung und die Kommune mietet diese langfristig (über einen Zeitraum von ca. 20 bis 30 Jahren) zurück.

Es fehlen Verwaltungsgebäude, Kitas, Schulen oder Pflegeimmobilien. Auf der anderen Seite suchen Kapitalgeber nachhaltige Anlagechancen. Die Kurzstudie „Immobilien der öffentlichen Infrastruktur“ untersucht den Bedarf für verschiedene Immobilientypen.



Der Schulbau beziehungsweise die Sanierung durch private Investoren könnte ein Ausweg aus dem Sanierungstau und Investitionsrückständen sein.

Dabei erhält die Kommune insbesondere Kostensicherheit, da über die Miete bereits der Unterhalt sowie anfallende Sanierungskosten abgedeckt sind. Bildungsimmobilien werden meist in Form von PPP/ÖPP-Projekten realisiert, wodurch die öffentliche Hand immer noch ein gewisses Mitspracherecht behält und sich oftmals ein Vorkaufsrecht auf das Objekt festschreiben lässt.

Die Partnerschaftsstrukturen zwischen öffentlicher Hand und privatem Investor gestalten sich oft unterschiedlich

und gehen aus einer langwierigen und politischen Diskussion hervor. Aussagen zu Renditeerwartungen oder anderen Investitionskennziffern können in diesem Zusammenhang nicht gemacht werden, zu dünn ist das vorhandene Datenmaterial und zu unterschiedlich sind die jeweiligen Projekte gelagert beziehungsweise organisiert. Klar ist jedoch, dass beide Vertragspartner durch einen langfristigen Mietvertrag Planungssicherheit bekommen. Auf Seiten der Kommune besteht Planungssicherheit durch fixe Miet- »

zahlungen für die Schule, im Gegenzug bekommt der Investor einen krisen- und ausfallsicheren Cashflow.

Öffentliche Verwaltung mit zweithöchster Zahl an Bürobeschäftigten

Oftmals am Büroimmobilienmarkt unbeachtet, verfügen öffentliche Nutzer über einen beachtlichen Anteil an der Bürobeschäftigung. Mit rund zwölf Prozent verfügt der öffentliche Sektor nach dem produzierenden Gewerbe über die zweithöchste Zahl an Bürobeschäftigten in Deutschland und zählt nicht selten zu den größten Arbeitgebern einer Stadt. Hinzu kommen noch rund 700.000 Beamte im Verwaltungsdienst, wodurch der Anteil des öffentlichen Sektors in etwa mit dem produzierenden Gewerbe gleichzusetzen ist. Ausgehend von einer Bürobeschäftigtenanzahl von rund 1,45 Millionen und weiteren 700.000 Beamten lässt sich bundesweit ein Bestandsvolumen an Büro- und Verwaltungsflächen des öffentlichen Sektors von 45 bis 50 Millionen Quadratmeter Mietfläche für gewerblichen Raum unterstellen.

Der föderalen Gliederung Deutschlands folgend sind unterschiedliche Arten öffentlicher Nutzer und damit Nachfrager zu unterscheiden. Grundsätzlich sind diese in Einrichtungen des Bundes (u.a. Ministerien), der Länder sowie der Kommunen (Gemeinden und Landkreise) zu gliedern. Daneben gibt es noch weitere Teilbereiche wie beispielsweise die Sozialversicherung oder die Agentur für Arbeit, aber auch kommunale Stadtwerke, die zum Teil in einer privatwirtschaftlichen Gesellschaftsform betrieben werden, dennoch aber analog zu klassischen Behörden gesehen werden können. Ebenso verfügen die unterschiedlichen Zweige der öffentlichen Verwaltung über ein sehr breites Nachfragespektrum. Dieses betrifft nicht nur die Ausstattungsanforderung an eine Immobilie, sondern auch die Standort-



präferenzen hinsichtlich der Lage. Neben sehr hochwertigen Standorten in 1a-Lagen finden sich öffentliche Nutzer in allen übrigen Lagen.

Insgesamt ist die öffentliche Hand – im Gegensatz zu privatwirtschaftlichen Unternehmen – an einer langfristigen Anmietung ihrer Büroflächen interessiert. Interne Richtlinien sehen dabei eine Mietdauer bis zur eigentlichen Amortisation einer möglichen Eigenentwicklung vor. So sind Anmietungen über 10, 15 oder 20 Jahre keine Seltenheit. Auch das Ziehen von Optionen ist üblich und dokumentiert die hohe Standorttreue öffentlicher Nutzer. Zusätzlich wird die Standorttreue der öffentlichen Verwaltung durch langfristige Anschlussvermietungen unterstrichen. Neben den langfristigen Mietvertragslaufzeiten bietet allem voran die gute Bonität beziehungsweise die geringe Ausfallwahrscheinlichkeit eines öffentlichen Nutzers dem Investor eine hohe Sicherheit. Mieter der öffentlichen Hand erreichen dabei überwiegend Bestnoten im Risikoscoring und gelten daher als besonders risikoarm. Da die öffentliche Hand als Mieter nicht zur Umsatzsteuer optiert, sind deutliche

Preisauflschläge von rund 20 Prozent im Vergleich zur Umfeldmiete beziehungsweise Teilmarktmiete (im Neubau) nicht unüblich.

Öffentliche Immobilien stehen noch am Anfang des Etablierungsprozesses

Als wahrnehmbare Assetklasse stehen Immobilien der öffentlichen Infrastruktur noch am Anfang des Etablierungsprozesses. Im Immobiliensektor stehen öffentliche Hand sowie soziale Träger vor großen Herausforderungen, die in Partnerschaft mit der Privatwirtschaft angegangen werden können. Doch in der Praxis zeigen sich durchaus einige Fallstricke. Innerhalb kurzer Zeit bedarfsgerechte und zeitgemäße Immobilien zu schaffen, ist nur eine der Herausforderungen. Öffentliche Hand und private Akteure haben hier oft sehr unterschiedliche Herangehensweisen: Während die öffentliche Hand oftmals lange Entscheidungswege mit zahlreichen Abstimmungen zu gehen hat,



In der frühkindlichen Betreuung fehlen derzeit rund 342.000 Plätze. Der Rechtsanspruch auf die Betreuung von Kindern unter drei Jahren wird diese Lücke weiter vergrößern.

sind private und institutionelle Investoren und Projektentwickler an einer schnellen Durchführung und kalkulierbaren Planung interessiert.

Chance, ökologisch und sozial nachhaltige Projekte umzusetzen

Akteure wie die Barton Group analysieren und bewerten die baulichen, technischen, sozialen, ökologischen, infrastrukturellen und ökonomischen Qualitäten von Gebäuden, leiten daraus sinnvolle Maßnahmen zur Optimierung ab und schaffen zudem dringend benötigte Flächen, die langfristig vermietet werden sollen. Öffentliche Auftraggeber stehen aufgrund der gesellschaftlichen Relevanz der Gebäude zusätzlich unter Beobachtung durch Öffentlichkeit, Politik und spätere Nutzer. Zudem sind die Zeitfenster bei Sanierungen oftmals sehr klein, hinzu kommt die Notwendigkeit einer Übergangslösung beispielsweise bei

Kindergärten, Schulen und Verwaltungsgebäuden. Entscheidend ist der Schulterchluss zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft, um schlussendlich die gemeinsam definierten Ziele zu erreichen.

Immobilien der öffentlichen Infrastruktur bieten Investoren attraktive Anlagemöglichkeiten. Die öffentliche Hand steht für langfristige, zuverlässige Nutzer und damit verbundene stabile Erträge. Gleichzeitig bietet sich die Chance, ökologisch und sozial nachhaltige Projekte umzusetzen. Stehen die öffentliche Hand und ihre Träger für Sicherheit und Beständigkeit, verfügen die immobilienwirtschaftlichen Akteure über das entsprechende Know-how im Hinblick auf die Investmentaufgaben, die in diesem Bereich entstehen – eine Situation, die Vorteile für beide Seiten bietet. Ein gegenseitiges Verständnis und Transparenz kann die Voraussetzungen schaffen, um in der noch jungen Assetklasse erfolgreich agieren zu können. «

Sven Carstensen, Vorstand bulwiengesa, Berlin;
Dominik Barton, geschäftsführender Gesellschafter Barton Group, Bonn

WIR SIND MEHR

... als Immobilien-Services

Wir sind Lebenszykluspartner gewerblicher Immobilien und begleiten unsere Kunden ein Immobilienleben lang. Mit dem Anspruch „building excellence“ realisieren und optimieren wir Gebäude wirtschaftlich, schnell und nachhaltig bei passgenauer Funktionalität.

Wir bieten unseren Kunden alle Leistungen aus einer Hand: vom Design und Bau über Serviceleistungen während des Betriebs bis zur Revitalisierung und zum Rückbau – damit erzeugen wir einen einzigartigen Mehrwert.

Bereit für die Zeit nach der Krise

Auch für die Aus- und Weiterbildungsinstitute ist es eine neue Situation: Nach vielen Boomjahren sehen sie sich nach langer Zeit mal wieder mit einer veränderten Marktlage konfrontiert – die allgemeine Unsicherheit schwappt auf Hochschulen und Bildungseinrichtungen über. „Unsere Studierenden erleben zum ersten Mal eine Baisse im Immobilienmarkt“, sagt Verena Rock, Professorin für Immobilienmanagement an der TH Aschaffenburg. „Das führt dazu, dass wir die Themen Zyklen, Investmentmarktentwicklung, Finanzierung, Krisen- und Changemanagement sowie Transformation stärker diskutieren.“ Vielleicht sei es

sogar gut, so meint Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der IREBS International Real Estate Business School der Universität Regensburg sowie Wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie, wenn die angehenden Immobilienexperten eine derartige Situation am Anfang ihres Berufslebens erleben, „dann ist man selbst noch am anpassungsfähigsten und lernt rasch dazu“. Immobilienmärkte seien nun einmal zyklisch, so Just, und im Laufe eines Berufslebens werde ein Immobilienspezialist mit rund vier derartigen Abkühlungsphasen zu arbeiten haben. „Das Berufsziel wird für 40 Jahre

der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, die EBS Universität für Wirtschaft und Recht, die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft und die Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart auf Anfrage unisono. Denn, auch da sind sich alle einig: Der Bedarf an gut ausgebildeten Professionals werde in der Immobilienbranche auch zukünftig nicht nachlassen – im Gegenteil: Der Fachkräftemangel schlage inzwischen voll durch, der Bedarf an Nachwuchs sei riesig. Dies gelte vor allem für Berufe in der Bewirtschaftungsphase des Immobilienlebenszyklus, sagt Verena Rock. Viele qualifizierte Einsteiger würden in den Bereichen kaufmännisches und technisches Asset Management gesucht, vor allem die Kombination aus betriebswirtschaftlichen und (bau-)technischen Kompetenzen sei sehr gefragt.

Trotz Krise: Die Nachfrage nach den Absolventen immobilienwirtschaftlicher Studiengänge ist so hoch wie nie

Die Absolventinnen und Absolventen würden ihr regelrecht „aus den Händen gerissen“, berichtet auch Kerstin Hennig, Head of Real Estate Management Institute, EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Die Nachfrage vonseiten der Unternehmen sei derzeit so hoch wie noch nie und größer als das Angebot an Hochschulabgängern, vor allem bei denjenigen mit Masterabschluss, sagt die Professorin. In der Immobilienwirtschaft herrsche gerade „eine wahnsinnig große Unsicherheit“, so Hennig, es gebe viele Themen, die sich teilweise gegenseitig verstärkten – umso notwendiger sei gutes Personal, das mit



Die Nachfrage nach den immobilienwirtschaftlichen Studienangeboten bricht trotz aktueller Krisen nicht ein.

festgelegt, die aktuelle Abkühlung wird nur wenige Quartale oder Jahre dauern.“

Trotz der etwas wackligeren Zukunft: Die Nachfrage nach Aus- und Weiterbildungen in der Immobilienbranche ist ungebrochen hoch – das berichten die TH Aschaffenburg, die IREBS, das EBZ – Europäisches Bildungszentrum

Die aktuelle Krise schüttelt die Immobilienwirtschaft ordentlich durcheinander. Das merken auch die Aus- und Weiterbildungsinstitute. Aber die Nachfrage nach den Angeboten bricht nicht ein – im Gegenteil: Gerade jetzt gilt die Branche offenbar als resistenter als viele andere.

all den Herausforderungen konstruktiv umgehen könne. Trotz der aktuellen Marktabkühlung rechnet sie nicht damit, dass potenzielle Interessenten der Immobilienwirtschaft den Rücken zukehren und damit die Zahl der Studiengangsbewerber zukünftig zurückgehen wird – im Gegenteil: „Es werden eher mehr werden als weniger.“ Denn die Immobilienwirtschaft sei eine „etablierte, sichere und krisenfeste Branche“ und gelte damit für viele „als sicherer Hafen“, gerade in Krisenzeiten. Damit Studierende und potenzielle Arbeitgeber besser zusammenfinden, hat das EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft eigens ein Werkstudierendenprogramm „Match me if you can“ etabliert.

Unabhängig von der Marktlage bietet die Immobilienbranche spannende und abwechslungsreiche Berufsfelder, „sodass ich nicht mit einer nachlassenden Bewerberzahl in den nächsten Jahren rechne“, meint auch Hanspeter Gondring FRICS, geschäftsführender Gesellschafter und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH und Studiendekan des Studienzentrums Finanzwirtschaft sowie Leitung der Studienrichtungen BWL-Immobilienwirtschaft/BWL-Versicherung/BWL-Finanzdienstleistung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart. Der Bedarf sei weiterhin hoch, bestätigt auch Sandra Niedergesäß, geschäftsführende Vorstandin der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin. Aber sie kommt zu einer etwas anderen Einschätzung: Die aktuell unübersichtliche Lage und die Sorge um Liquidität drücke „bei einigen Unternehmen auf die Stimmung, sodass die Investitionsfreude in die Aus- und Weiterbildung entgegen den eigentlichen Notwendigkeiten gedämpft werden könnte“, glaubt sie. Aktuell gebe es an der BBA ein Wachstum vor allem im Bereich der Ausbildung, berichtet Niedergesäß – entgegen

dem allgemeinen Akademisierungstrend. „Wir haben unsere Berufsschule in diesem Jahr erneut um einen Klassenzug erweitert.“ Warum das so ist? „Der Markt verändert sich, solange ich ihn kenne“, sagt sie. „Was immer gleich blieb: Es braucht gut ausgebildete Leute, die den Job machen – und zwar vom Hausmeister bis zur Geschäftsführerin. Und da viele Aufgaben und Tätigkeiten in der operativen Ebene liegen, ist der Ausbildungsberuf gut nachgefragt.“ Einen akademischen Titel können die Auszubildenden trotzdem erwerben: Die BBA kooperiert dazu seit dem vergangenen Jahr mit der BBW Hochschule in Berlin; die Auszubildenden können dadurch parallel zur Berufsausbildung studieren und einen Bachelor-Abschluss machen. Von einem Boom im Bereich der Ausbildung berichtet auch das EBZ: Am dortigen Berufskolleg gebe es neue Rekordzahlen, sagt Sprecher Stefan Reinke. In diesem Sommer habe es mehr als 600 Neuanmeldungen gegeben – das ist ein Plus von rund 15 Prozent und bedeutete zwei zusätzliche Klassen in der Unterstufe.

Spezielle Herausforderungen in den Assetklassen benötigen gut ausgebildetes Personal

„Die Herausforderungen in der Branche bleiben gewaltig und spannend und bieten für finanziell und idealistisch motivierte Menschen viele Möglichkeiten – gerade jetzt“, glaubt auch Tobias Just. Aber es werde zu Verschiebungen kommen. „Natürlich dürfte die Nachfrage von Projektentwicklern zurückgehen. Auch bei Finanzierungen und teilweise im Investment gibt es Herausforderungen.“ Gleichzeitig sei der Bedarf nach Asset Management groß, „und für das Strukturieren von Problemkrediten und das Lösen“ »



„Die Studierenden erleben zum ersten Mal eine Baisse im Immobilienmarkt. Deshalb diskutieren wir Themen wie Zyklen, Investmentmarktentwicklung und Transformation stärker.“

Verena Rock, Professorin für Immobilienmanagement TH Aschaffenburg



„Vielleicht ist es sogar gut, wenn die angehenden Immobilienexperten eine derartige Situation am Anfang ihres Berufslebens erleben. Dann ist man selbst noch am anpassungsfähigsten und lernt rasch dazu.“

Tobias Just, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienwirtschaft an der IREBS



„Unabhängig von der Marktlage bietet die Immobilienbranche spannende und abwechslungsreiche Berufsfelder. Ich rechne nicht mit einer nachlassenden Bewerberzahl in den nächsten Jahren.“

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



„Die Absolventinnen und Absolventen werden uns regelrecht aus den Händen gerissen. Die Nachfrage vonseiten der Unternehmen ist derzeit so hoch wie noch nie und größer als das Angebot an Hochschulabgängern – vor allem bei denjenigen mit Masterabschluss.“

Kerstin Hennig, Head of Real Estate Management Institute, EBS Universität für Wirtschaft und Recht

von Herausforderungen bei Projekten mit zögerlichem Baufortschritt sind Experten wichtig“. Außerdem sei Nachhaltigkeit durch die veränderten regulatorischen Rahmenbedingungen ein wichtiges Schulungsthema geworden.

Gute Chancen haben nach Meinung der Aus- und Weiterbildungsinstitute auch Quereinsteiger – diese könnten helfen, den Bedarf an fehlenden Fach- und Führungskräften zu decken, und brächten zudem häufig „frischen Wind“ und neue Ideen in die Branche. Dazu würden spezielle Weiterbildungsformate benötigt, die passgenau auf den jeweiligen Bedarf zugeschnitten seien.

Die Hochschulen passen ihre Lehrpläne an neueste Trends wie ESG und Digitalisierung an

Nachhaltigkeit, Energie, Digitalisierung: Diese Topthemen der Branche sind nach wie vor auch auf dem Aus- und Weiterbildungsmarkt stark nachgefragt. Die Hochschulen und Institute reagieren auf die Trends mit ständig neuen und angepassten Angeboten. Am EBZ gibt es zum Beispiel nun die Studiengänge „Nachhaltiges Energie- und Immobilienmanagement“ oder „Digitalisierung und Immobilienmanagement“, an der EBS die Weiterbildung „Sustainability Management“. Die TH Aschaffenburg ist mit einer berufs begleitenden Weiterbildung zum „Real Estate Transformation Manager“ gestartet, diese ist für bayerische KMU kostenlos. „Mit den Kursen rund um digitale Transformation, ESG, Smart City und nachhaltige Projektentwicklung treffen wir den Zahn der Zeit“, sagt Venera Rock. In den kommenden Monaten erwarte die Hochschule eine deutlich steigende Resonanz, unter anderem aufgrund der sich abzeichnenden schwierigeren wirtschaftlichen Lage und der damit verbundenen Notwendigkeit, sich in Transformationsthemen fit zu machen.

Die BBA stellt bei den berufsbegleitenden Qualifikationen fest, dass die Nachfrage vor allem bei den Spezialisierungskursen zunimmt, auch bei der BBA hauptsächlich zu den Themen Energie und Klimaschutz. Gefragt seien Formate, „die in wenigen Monaten ganz konkret auf Technik, WEG oder Bilanzbuchhaltung vorbereiten“, sagt Sandra Niedergesäß. Die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft beobachtet ebenfalls bei den Weiterbildungen einen Trend hin zu kürzeren Formaten – die sechsmonatigen Kurzzeitstudiengänge hätten Wachstumsraten im zweistelligen Bereich, spezielle Seminarangebote gar um 70 Prozent zugelegt, berichtet Gondring. „Ich führe das darauf zurück, dass die abnehmenden Halbwertszeiten des erlernten Wissens eine ständige Weiterbildung erfordern, um das Wissen permanent an die neuen Herausforderungen anzupassen“, sagt er. Thematisch hoch im Kurs stünden bei den Interessenten in diesem Jahr auch Themen wie Finanzen – etwa spezielle Finanzierungen wie Immobilien-Leasing oder das Anlagegeschäft mit Immobilien – und immobilienbezogenes Consulting. Kerstin Hennig hält Data Management und Risikomanagement für zwei Bereiche, die in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen werden und ihrer Meinung nach verstärkt in die Aus- und Weiterbildungslandschaft Einzug halten müssen.

Trotz aller Spezialisierungen auf Fachthemen sei aber auch eine allgemeine und fundierte Grundausbildung weiterhin wichtig, sagt Gondring. Das beherzige die Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart in ihren Angeboten. „Denn was nützt es einem Unternehmen, wenn ein Studienabsolvent alle Facetten der Künstlichen Intelligenz kennt, aber nicht in der Lage ist, eine Investitionsrechnung oder eine Risikoanalyse durchzuführen?“, meint er. Das Ziel der Hochschulausbildung seien „echte“ Betriebswirtinnen und Betriebswirte „und keine Dampfplauderer“. «

HAUFE.

OHNE EUCH IST ES NUR SOFTWARE ...

*„... weil Eure Begeisterung
unser Betriebssystem
geworden ist.“*

Pia Westerwalbesloh
Business Development Managerin

**Jetzt 25 Jahre
Haufe PowerHaus
entdecken!**



**DANKE FÜR 25 JAHRE
HAUFE POWERHAUS**

Eine Idee ist nur dann richtig gut, wenn aus ihr etwas Großes entsteht: So wie Haufe PowerHaus. Dank Euch konnte die Software Erfolgsgeschichte schreiben und zum Marktführer für Immobilienverwalter werden. Wir sind stolz auf 25 gemeinsame Jahre Haufe PowerHaus – und freuen uns schon auf die nächsten!
25jahre.powerhaus.de



Zukunftssichere Gebäude, Energieeffizienz und ein Besuch beim „Club der Frauen“

DR. MARION PEYINGHAUS

(Geschäftsführerin Kompetenzzentrum
 Prozessmanagement Real Estate)

Führung in der Immobilienwirtschaft – die große Challenge

Das Thema Führung ist eigentlich keines in der Immobilienwirtschaft, dabei hat das in Zeiten von Homeoffice große Bedeutung. Gute Prozesse sind hier wichtig. Dirk Labusch spricht mit Prof. Dr. Marion Peyinghaus, Geschäftsführerin des Kompetenzzentrums Prozessmanagement Real Estate. Viele Unternehmen wollen sich unabhängiger machen von Fachkräften und deshalb Prozesse verbessern. Die Annahme: Sind die Prozesse gut, können neue Fachkräfte besser eingearbeitet werden. Das Thema hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. War zuvor Fachkompetenz die entscheidende Führungskomponente, so ist es mittlerweile die soziale Kompetenz. Insbesondere die Generation Z will eng geführt werden. Bis zu einem gewissen Maße können gute Prozesse Schwächen in der Führung auch tatsächlich wettmachen.



DR. ARNE KÄHLER und **JOACHIM KLEIN** (Techem)

Energieeffizienz per digitaler Wärmekette

Energieeffizienz und Klimaschutz in der Immobilienwirtschaft: Dazu sprechen mit Dr. Arne Kähler und Joachim Klein zwei Experten aus dem Hause Techem. Sie decken die Potenziale für Energieeinsparung auf und erklären, wie eine „digitale Wärmekette“ entsteht.

Im aktuellen L'Immo-Podcast steht Energieeffizienz von Gebäuden im Mittelpunkt. Im Podcast gleich zwei Gäste aus dem Hause Techem. Zum einen Dr. Arne Kähler, Leiter des Techem Research Institute on Sustainability (TRIOS). Dort bündelt das Unternehmen seit Anfang des Jahres alle Belange rund um das Thema Nachhaltigkeitsforschung. Am anderen Mikrophon war Joachim Klein. Er ist im TRIOS-Team zuständig für Energie- und CO₂-Kennzahlen sowie Projektleiter für die kürzlich erschienene Techem-Verbrauchskennwerte-Studie. Die beiden Experten erklären, an welcher Stelle die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft am besten Energieeinsparungen vornehmen kann. Eine entscheidende Rolle spielen emissionsarme Wärmeerzeugung, Wärmeverteilung im Gebäude und Wärmeübergabe in der Wohnung. Diese reihen sich auf zu einer technischen und digitalen Wärmekette.

ERIC GIESE

(Sales Director Siemens Smart Infrastructure Deutschland)

Öko statt Ego – Nur offene Systeme sind zukunftsfähig

Löst etwa der Trend zur Nachhaltigkeit den Hype um die Digitalisierung ab? Oder hat beides miteinander zu tun? Eric Giese, Sales Director bei der Siemens Smart Infrastructure in Deutschland, teilt seine Erkenntnisse, wie ein zukunftssicheres Gebäude gestaltet sein sollte, und benennt die Herausforderungen seitens der Technik und des Betriebs, die damit verbunden sind. Außerdem geht es um die Frage, was ein smartes Gebäude eigentlich wert ist, zumal wenn Projektentwickler nicht alle Nutzungen eines Gebäudes in seinem gesamten

Lebenszyklus voraussehen können. Eric Giese treibt gerne auf Quartiers- und Campusebene speziell solche Projekte voran, die der Geschäftsentwicklung der gesamten Immobilienbranche dienen. Anstelle eines – Achtung Wortspiel! – Ego-Systems ist sein Ansinnen der Aufbau eines nach allen Seiten und auch für zukünftige Anwendungsfälle offenen Ökosystems. Die L'Immo spiegelt das aktuelle Marktgeschehen in den Erfahrungen und den Vorhaben eines Großunternehmens mit Ingenieurhaltung.



Was ist ein smartes Gebäude eigentlich wert, wie geht emissionsarme Wärmeerzeugung, was will der Club „Happy Immo“ und wie hat sich das Thema Führung in der Immobilienbranche entwickelt? Der Podcast „L’Immo“ hat auch im vergangenen Monat wieder viele Fragen geklärt. **Alle L’Immo-Folgen unter podcast.haufe.de/immobilien.**

MAYA MITEVA und **ANAIS COSNEAU** („Happy Immo“-Club)

„Happy Immo“: Was die Branche lernen kann vom Club für Frauen

„Happy Immo“ hat das Zeug, zu einer Marke zu werden. Ein Club, der einer ganzen Branche den Spiegel vorhält, aber dabei nicht stehen bleibt. Es geht darum, Gutes zu tun, es geht um neue Geschäftsmodelle, um Stories. Bei „Happy Immo“ geht es in erster Linie darum, Frauen beim Erwerb von Immobilien zu helfen. Worauf ist zu achten, wer sollte kaufen, an wen sollte man vermieten, was kann man Gutes tun mit Immobilien, wie können unterstützenswerte Projekte aussehen? Es geht aber auch darum, wie die Immobilienbranche von einem Frauen-Netzwerk profitieren kann. Männerdominiert und konservativ bis in alle Ewigkeit? „Happy Immo“ ist ein weiterer Mosaikstein, der dazu beiträgt, die Branche zu verändern.



Maya Miteva (links) und Anais Cosneau (rechts)



MATTHIAS MAND

(Head of Sales Plan4 Software GmbH, Freiburg)

Der Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand

Mit dem Tablet energieeffiziente Sanierungen von Gebäuden planen? Klingt simpel, ist es laut Plan4 auch. Wie eine Software im Gemeinschaftsprojekt mit der Stadt Hockenheim zum Erreichen der Klimaziele beiträgt, erklärt Matthias Mand, Head of Sales bei dem PropTech, im L’Immo-Podcast. Die Stadt Hockenheim hat eine Vielzahl an Liegenschaften zu verwalten bei wachsenden Anforderungen vor allem an energieeffiziente Sanierungen. Um besser planen zu können, hat sich die Stadt mit der Plan4 Software GmbH zusammengetan. Heraus kam ein funktionierender Standard für Gebäudebegehungen und eine digitale Dokumentation – dafür wurden sie mit dem Award „Digitalpioniere der Wohnungswirtschaft“ ausgezeichnet.



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



HINTERGRÜNDIG, PERSÖNLICH, JOURNALISTISCH ... UND IMMER AKTUELL

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

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

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



Die neue ImmoWertV und internationale Wertermittlungsverfahren

RICS Die einheitliche Form der Immobilienwertermittlung verbessert einerseits die Markttransparenz, führt aber andererseits auch zu einem Modellzwang.

rics.org/de



Mit der Neuregelung bestehen bei der Immobilienbewertung spürbar mehr Freiheiten, meint Linus Becherer FRICS, Leiter des Immobilien- und Baumanagements für das Erzbistum Freiburg.

In der Verordnung über die Grundsätze für die Ermittlung der Verkehrswerte von Immobilien und der für die Wertermittlung erforderlichen Daten (Immobilienwertermittlungsverordnung – ImmoWertV) vom 14.7.2021, in Kraft getreten am 1.1.2022, wurden nunmehr alle für die Wertermittlung erforderlichen Daten und Richtlinien zusammengefasst. Ziel der Neuregelung ist es, die Erstellung von Wertermittlungen bundesweit nach einheitlichen Grundsätzen sicherzustellen. Damit soll erreicht werden, dass durch die einheitliche Form der Immobilienwertermittlung eine gesicherte Grundlage für die steuerliche Bewertung geschaffen wird. Die Vereinheitlichung verbessert einerseits die Markttransparenz, führt aber andererseits zu einem Modellzwang.

NEU FORMULIERTE EINSCHRÄNKUNG In ihren Grundzügen werden mit den klassischen, in der ImmoWertV geregelten Wertermittlungsverfahren simulationsartig die Preismechanismen nachgebildet, die nach der Art des Grundstücks auf dem jeweiligen Markt im Geschäftsverkehr preisbestimmend sind. Die Ermittlung des Verkehrswerts erfolgt gemäß § 6 Abs. 1 grundsätzlich im Ertrags-, Vergleichs- und/oder Sachwertverfahren. Bei diesen normierten Verfahren handelt es sich um die deutsche Ausprägung klassischer, international gebräuchlicher Wertermittlungsverfahren, die weltweit das methodische Gerüst der Verkehrswertermittlung bilden mit allerdings unterschiedlichem Gewicht und unterschiedlicher Tradition. Eine wesentliche Änderung von § 6 besteht in der neu formulierten Einschränkung „grundsätzlich“ bei der Wahl des Wertermittlungsverfahrens – damit sind ausdrücklich auch andere Verfahren zulässig; die ausschließliche Anwendung der genannten normierten Verfahren ist nicht mehr zwingend erforderlich. So können nunmehr zum Beispiel das Discounted-Cash-Flow-Verfahren oder das Residualwertverfahren zur Wertermittlung herangezogen werden; in der Literatur und in der Rechtsprechung wird zudem das Zielbaumverfahren genannt. Die Anwendung des DCF-Verfahrens wurde bislang mit dem Hinweis auf das artverwandte periodische Ertragswertverfahren abgelehnt. Eine nach den Grundsätzen des IDW S 10 (Grundsätze zur Bewertung von Immobilien) erfolgte Marktwertermittlung steht damit im Einklang mit den Regelungen der ImmoWertV 2021. Bei der Immobilienbewertung bestehen somit bei der Verfahrenswahl spürbar mehr Freiheiten als vor Einführung der Neuregelung.

DEUTLICH AUSSAGEKRÄFTIGERES DATENMATERIAL Unverändert ist in jedem Fall die Wahl des Verfahrens zu begründen. Weitere substanzielle inhaltliche Änderungen wurden nicht vorgenommen. Die umfassende Prüfung der genutzten Daten ist weiterhin erforderlich, nunmehr aber konkretisiert als der „zur Verfügung stehenden Daten“. Es besteht also die Verpflichtung zu prüfen, ob die Kaufpreissammlung des Gutachterausschusses über Vergleichsfälle verfügt und diese auch zur Nutzung herangezogen werden können. In der Konsequenz dürfen sehr wohl auch Daten aus anderen Quellen verwendet werden. Einem der lang formulierten Anliegen der RICS wurde damit Rechnung getragen. Die so genannte „moderne“ Marktwertermittlung ist stringent auf den Grundsatz der Modell- und Referenzkonformität ausgerichtet. So bleibt zu hoffen, dass aufgrund dieser geforderten Markttransparenz und der daraus folgenden Auswertung aller Kaufverträge langfristig deutlich aussagekräftigeres Datenmaterial für die Bewertung von Gewerbeimmobilien zur Verfügung steht. Allerdings wird es bei der geforderten Markttransparenz nicht immer leichtfallen, die tatsächlichen Mieten der Datenbank zu präsentieren. «



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

Klimaschutz und Wohneigentumsförderung zusammen denken

Deutscher Verband Was sollte Wohneigentumsförderung in Verbindung mit einer energetischen Sanierungsförderung leisten? Dies erörterte der DV auf dem diesjährigen ifs Wohnungspolitischen Forum.

www.deutscher-verband.org



Eine ressortübergreifende Förderstrategie für Neubauförderung und Sanierung fordert Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin a.D. und Leiterin ifs Institut Wohneigentum.

Die Vorzeichen zur Stärkung von Wohneigentum stehen so schlecht wie lange nicht. Die abrupte Zinswende, drastisch steigende Baukosten bei weiter sehr hohen Preisen für Bestandsimmobilien erschweren es breiten Einkommenschichten, den Traum von den eigenen vier Wänden zu verwirklichen. Dazu wächst der Sanierungsdruck auf ältere Bestandsgebäude. Was sollte eine Wohneigentumsförderung in Verbindung mit einer energetischen Sanierungsförderung unter diesen Bedingungen leisten?

NEUES DARLEHENSPROGRAMM OHNE EIGENKAPITALKOMPONENTE Im nächsten Frühjahr will die Bundesregierung ein neues Darlehensprogramm für Schwellenhaushalte mit einem jährlichen Haushaltsvolumen von 350 Millionen Euro starten. Familien mit einem Jahresbruttoeinkommen von bis zu 60.000 Euro (plus 10.000 Euro pro weiterem Kind) sollen mit einem zinsverbilligten KfW-Darlehen bei der Eigentumsfinanzierung unterstützt werden. Die Zinsvergünstigung soll etwas besser sein als für die neu gestaltete generelle Neubauförderung, die für alle Haushalte sowie für Wohneigentum und Mietwohnungsbau vorgesehen ist. Beim aktuell drastisch gestiegenen Zinsniveau dürfte der reduzierte Zins dann so hoch liegen wie vor vier Jahren bei Einführung des Baukindergeldes. Angesichts der latenten Eigenkapitalschwäche der meisten Ersterwerber wäre es dringend geboten, die Eigenkapitalbasis zu stärken, was das auslaufende Baukindergeld über zehn Jahre mit jährlich 1.200 Euro pro Kind noch leistete. Gerade für Schwellenhaushalte sollte zudem das Sparverhalten angereizt werden, wozu die regelmäßige inflationsbezogene Anpassung der Einkommenschwellen und Zuschüsse der Wohnbauprämie und der Arbeitnehmersparzulage notwendig wäre – und nicht nur alle 25 Jahre wie in der letzten Legislaturperiode endlich erfolgt.

Die gezielte Unterstützung einkommenschwächerer Haushalte wird zudem dadurch erschwert, dass der Bestandserwerb ausgeschlossen ist. Das neue Darlehensprogramm kann als Finanzierungsbaustein ausschließlich für den Bau und Erwerb neuer Wohnimmobilien mit übergesetzten Effizienz- und Nachhaltigkeitsstandards eingesetzt werden. Eine Wohnung oder ein Eigenheim mit Effizienzhaus-40-Standard und dem vorgeschriebenen „Qualitätssiegel Nachhaltiges Bauen“ dürfte für Schwellenhaushalte, deren Eigentumsbildung vorwiegend im Bestand stattfindet, meist unerreichbar sein.

RESSORTÜBERGREIFENDE STRATEGIE „JUNG KAUFT ALT“ NOTWENDIG Mit der neuen Wohneigentumsförderung wird es demnach schwer möglich sein, die avisierte Zielgruppe in großem Stil bei der Eigentumsbildung zu unterstützen. So schwierig es angesichts der immensen staatlichen Hilfspakete in der Corona- und Energiekrise auch sein mag, weitere Haushaltsmittel für die Wohneigentumsförderung zu mobilisieren, muss eine wirkliche Wohneigentumpolitik für breite Schichten dennoch dringend den Bestand einbeziehen. Die Bestandsförderung sollte für einkommenschwächere Schichten nicht nur wie bislang die energetische Sanierung unterstützen, sondern auch den Erwerb. Da das Bundesbauministerium für die Neubauförderung und das Bundeswirtschaftsministerium für die energetische Sanierungsförderung zuständig ist, ist für Ansätze wie „Jung kauft Alt“ eine ressortübergreifende Förderstrategie unverzichtbar. Diese steht noch aus. Es gilt, die vielen anstehenden demografisch bedingten Eigentumswechsel als Chance zu ergreifen: Wie halten wir den Wohnungsbestand in der Breite attraktiv und ermöglichen gerade auch dort den Traum vom Eigenheim für junge Familien? «

Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin a.D., Leiterin ifs Institut Wohneigentum



Viva la Vida

In der Welt von heute steckt auch die von gestern und in der von morgen auch ein Teil von heute. Angst vor den aktuellen Schrecken und Bedrohungen ist aber ein schlechter Ratgeber. Die Zukunft ist nicht für Tatenlose. Auch nicht für Eroberer. In der Hoffnung auf ein besseres Miteinander und ein gutes Leben im Einklang mit der Natur habe ich einen Reiseführer in die Zukunft geschrieben.

Heute ist der Grote Markt der zentrale Platz der Haupt- und Residenzstadt des Königreichs Belgien. Vor 500 Jahren wurden hier noch Protestanten durch die Inquisition lebendig verbrannt. Nach einer katastrophalen Bombardierung durch Truppen Ludwigs XIV. während des fast vergessenen Neunjährigen Krieges blieb nur noch das gotische Rathaus übrig. Die Reste der Gildehäuser wurden abgerissen und im neuen barocken Stil prächtig und goldglänzend wieder aufgebaut.

Autofrei wurde dieser „world's most beautiful car park“ im Jahre 1971 nach harten politischen Auseinandersetzungen und einem monatelangen Sitzstreik vieler Bürgerinnen und Bürger. Heute winken Hochzeitspaare vom Balkon, als wären sie die Könige der Welt, und Touristen auf dem Platz fotografieren begeistert zurück. Geteilte Momente persönlichen Glücks, voller Optimismus und Zuversicht.

Zufälligerweise haben Talita und ich uns genau das Wochenende für unseren Vater-Tochter-Ausflug ausgesucht, an dem die Band Coldplay mehrere Konzerte in Brüssel gibt. Die alte Stadt

ist deshalb voller jugendlicher Leichtigkeit. In den Straßen sehen wir lauter aufgeregte Freundinnen und Mütter mit ihren Töchtern. Wir lassen die bunte Partygesellschaft in der Innenstadt hinter uns, mieten Fahrräder und machen uns auf den Weg zum Atomium, dem zweiten Wahrzeichen Brüssels. Als uns nach einer halben Stunde ansteigender Wegstrecke locker lässig zwei Elektrobikes überholen, wird uns klar, dass wir es uns deutlich leichter machen könnten.

Das Atomium wurde 1958 zur Expo als Symbol für das Atomzeitalter errichtet. Es strahlt heute wieder blitzblank renoviert. Die Brennelemente des kleinen Reaktors, der während der Weltausstellung dort stand, sind mittlerweile wieder in die USA zurückgebracht worden. Dort strahlen sie noch tausende Jahre weiter. Die Manifestation dieser Zukunftsidee trifft heute auf ein unbeschwertes Publikum, das sich diese historische Stätte als Spielgerät und Zeitvertreib angeeignet hat.

„... And I discovered that my castles stand
Upon pillars of salt and pillars of sand ...“

Nur ein paar hundert Meter weiter schauen wir uns im Design Museum die Möbelklassiker der Moderne an. Hier sprüht alles nur so vor Zukunftsentwürfen in bunten Kunststoffen, PVC, Acryl und Metall, gestanzt, aufgeblasen, tiefgezogen. Ein Foto aus dem Jahre 1958 zeigt die „creators of contemporary American furniture“ in Anzug und Krawatte, mit blankpolierten Schuhen auf ihren Stühlen. „Photographed especially for

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam 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.

Playboy“: Alfred Hendrickx auf seinem Lounge Chair, George Nelson mit Zigarette auf seinem Bar Cart, Edward J. Wormley auf „a“ Frame Chair, Eero Saarinen mit Zigarre in seinem sexy Womb Chair, Harry Bertoa auf Diamond Chair, Charles Eames ohne Ray mit dem Eames Chair und Jens Risom auf seinem Open Armchair. Stolze Eroberer der Zukunft.

„I used to rule the world ...“

Ohne eine einzige Frau.

Auf unserem Rückweg in die Stadt lassen wir die Räder rollen und fahren einen großen Bogen durch den Parc de Laeken. In eleganten Kurven, hin und her, vorbei an lichten Laubwäldern, weitläufigen Wiesen und Teichen voller Seerosen genießen wir die Sonne und den Fahrtwind.

„Viva la Vida!“

Diese Landschaft wurde vom belgischen König Leopold II. in einen Park mit Brücken, künstlichen Felsen und Tälern umgewandelt und großzügig der Öffentlichkeit zugänglich gemacht.

„... Listen as the crowd would sing

,Now the old king is dead,

long live the king' ...“

Auch der Freistaat Kongo gehörte zu seinem Privatbesitz, mit über 2,3 Millionen Quadratkilometern über siebzig Mal so groß wie das heutige Belgien. Unter seinem apokalyptischen Ausbeutungssystem wurden dort Millionen Menschen grausam misshandelt, ausgehungert, brutal verstümmelt oder ermordet.

„... I used to roll the dice,

Feel the fear in my enemy's eyes ...“

Wir fahren weiter zum Europäischen Parlament.

Brüssel ist der Hauptsitz der Europäischen Union; einer der größten Wirtschaftsräume mit etwa 450 Millionen Einwohnern aus 27 Staaten, das ambitionierteste und hoffnungsvollste politische Projekt der Welt für mich.

Im Museum für europäische Geschichte und im Parlamentarium ist alles gut aufbereitet: Die Anfänge aus dem Schutt des Zweiten Weltkriegs, die Erweiterungen der folgenden Jahrzehnte, die Öffnung der Binnengrenzen, nach dem Mauerfall der Aufbau im Osten, die Gründung der EU, der Euro, die Zusammenarbeit in der Innen-, Justiz-, Außen- und Sicherheitspolitik sind enorme Erfolge der Länder, die sich über Jahrhunderte gequält, gehasst und bekämpft haben.

Doch durch die Finanzkrise (2007), die Flüchtlingskrise ab 2015 und vor allem durch das Brexit-Referendum (2016), die Zunahme von rechtspopulistischen Nationalismen und

„Angst vor den aktuellen Schrecken und Bedrohungen ist ein schlechter Ratgeber. Die Zukunft ist nicht gut für Tatenlose.“

jetzt den russischen Angriffskrieg ist der Prozess der europäischen Integration ins Stolpern geraten. Churchills Vision der Vereinigten Staaten von Europa scheint in weite Ferne gerückt. Das schreibe ich als 60-Jähriger, in zehn Jahren muss der Bausektor die klimaschädlichen Emissionen halbiert haben, dann bin ich 70, 2042 wäre ich 80, 2052 90.

„... One minute I held the key ...“

Unser Tag in Brüssel geht zu Ende und wir machen uns auf den Weg ins Restaurant Le Marmiton in der Galerie de la Reine. Auf der Speisekarte finden wir auch als Veganer etwas Leckeres. Wie zwei Drittel der jüngeren Generation lehnt auch Talita die Massentierhaltung ab. Doch die Regierungen ignorieren immer noch deren ökologische, soziale und gesundheitliche Folgen,

obwohl die industrielle Fleischproduktion bereits jetzt die ökologischen Grenzen unseres Planeten überschritten hat und die Klimakrise für viele Menschen weltweit dramatische Auswirkungen hat.

„... Next, the walls were closed on me ...“

Auch das NATO-Hauptquartier befindet sich in Brüssel. Das mächtigste Verteidigungsbündnis der Erde bekennt sich in seiner Präambel zu Frieden, Demokratie, Freiheit und der Herrschaft des Rechts. Eine gewaltige militärische Maschinerie, das Oberkommando einer Weltordnung,

das mit den 700 Milliarden US-Dollar der USA alleine und 270 Milliarden der Europäer über die Hälfte der weltweiten Rüstungsausgaben verfügt.

„... Seas would rise when I gave the word ...“

Wenn also die russische Militärdoktrin die NATO als Gefahr für sich sieht, ist das für eine mittlerweile imperialistische und korrupte Diktatur nicht gerade überraschend.

„... For some reason, I can't explain,

I know Saint Peter won't call my name,

Never an honest word,

But that was when I ruled the world ...“

Russland, das Land Gorbatschows, wird im NATO 2022 Strategic Concept aufgrund des Krieges gegen die Ukraine als „bedeutendste ... Bedrohung für die Sicherheit der Verbündeten“ bezeichnet. China wird darin als Herausforderer der eigenen Interessen gesehen, da es auf wirtschaftlichem Gebiet strategische Abhängigkeiten schafft.

„... Hear Jerusalem bells a-ringing

Roman cavalry choirs are singing

Be my mirror, my sword and shield

My missionaries in a foreign field ...“



Verwaltung & Vermarktung

Das Gehalt steigt mit der Position und der Erfahrung

Der VDIV hat eine Gehaltsbenchmark für Verwaltungspositionen veröffentlicht. Die Angaben zum Jahresgehalt von Mitarbeitenden in Verwaltungsunternehmen wurden aufgeteilt nach einzelnen Tätigkeitsfeldern innerhalb der Unternehmen sowie nach Berufserfahrung der Mitarbeitenden. Dabei ist als Jahresgehalt das vertraglich vereinbarte Jahresbruttogehalt definiert. Die Angaben aller Teilnehmenden beruhen auf Vollzeitstellen.

Jahresbruttoeinkommen

in Euro



Geschäftsführer/-in



Führungskraft



Objektbetreuer/-in mit ETV



Objektbetreuer/-in ohne ETV



Mietverwalter/-in



Buchhalter/-in



Assistenz



Berufserfahrung

- bis zu 3 Jahre
- 3 bis 10 Jahre
- mehr als 10 Jahre

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: VDIV Gehaltsbenchmark 2022

INTERVIEW MIT PROF. DR. MARTIN HÄUBLEIN

Verwaltungsunternehmen auf der Suche nach der goldenen Mitte

Herr Prof. Häublein, was am neuen Wohnungseigentumsrecht ist besonders wichtig? Die WEG-Reform 2020 hat die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer (GdWE) in den Mittelpunkt der Verwaltung gerückt. Das bedeutet, dass über viele Fragen der Verwaltung einschließlich der Nutzung des gemeinschaftlichen Eigentums nun die Gemeinschaft entscheidet. Diese muss ihre Entscheidung am Wohle aller Eigentümer orientieren, wobei zugunsten der Mehrheit gewisse Ermessensspielräume bestehen. Diese auszuloten ist eine der wesentlichen Herausforderungen im Umgang mit dem neuen Recht. Als für die Gemeinschaft handelndes Organ haben damit vor allem die Verwaltungen zu kämpfen.

Welche Themen gehören zu den Dauerbrennern?

Juristen rücken zu gerne die Haftung in den Fokus, wahrscheinlich auch, weil das Aufmerksamkeit sichert. In der Tat geht von Haftungsfolgen eine starke Verhaltenssteuerung aus. Anders ausgedrückt: Ohne spürbare persönliche Verantwortlichkeit steigt die Gefahr rechtswidrigen Verhaltens. Aber noch wichtiger scheint mir, dass die Betroffenen, neben den Verwaltern sind das vor allem die Eigentümer, mit den Juristen ins Gespräch darüber kommen, welche Pflichten die Rechtsordnung vernünftigerweise statuieren sollte.

Geht die Rechnung der WEG-Reform 2020 auf, dass Verwalter im Sinne einer effizienten Verwaltung mehr Entscheidungskompetenzen erhalten, gleichzeitig aber die Eigentümer nicht „entrechtet“ werden?

Das muss die Praxis erst noch zeigen. Ich sehe etwa bei der Durchsetzung von Ansprüchen der Eigentümer infolge einer Beeinträchtigung des gemeinschaftlichen Eigentums Probleme. Die Lösung kann meines Erachtens nicht darin bestehen, dass der Einzelne bei jeder in Betracht kommenden Beeinträchtigung von der GdWE ein Vorgehen gegen den Störer verlangen kann. Andererseits darf die GdWE auch nicht einfach untätig bleiben, weil der Eigentümer dadurch doch „entrechtet“ würde. Ich plädiere für die Möglichkeit einer Ermächtigung des Einzelnen, was der Rechtslage vor der Reform ähnelt.

Prof. Dr. Martin Häublein, stellvertretender Präsident des Evangelischen Immobilienverbandes Deutschland e.V. Er leitete das 48. Fachgespräch zum WEG im Oktober 2022 in Fischen.



FOLGEN DES ZINSANSTIEGS

Dass der Anstieg der Zinsen Immobilien für viele potenzielle Käuferinnen und Käufer unbezahlbar gemacht hat, legen Zahlen der Bundesbank nahe. In der ersten Jahreshälfte 2022 gab es einen kurzen Boom bei Wohnungsbaukrediten an private Haushalte. Viele Käufer wollten sich noch günstige Zinsen sichern. Rekordmonat war der März mit in Summe mehr als 32 Milliarden Euro. Bis September halbierte sich das, die deutschen Banken verliehen nur noch 16 Milliarden Euro Wohnungsbaukredite an private Käufer.

GEWERBEIMMOBILIENMARKT

Stimmung deutscher Investoren am negativsten in Europa

Die Stimmung am Gewerbeimmobilienmarkt dreht weltweit weiter ins Negative, wie Umfrageergebnisse des RICS Global Commercial Property Monitor für das dritte Quartal 2022 zeigen. So rutschte der Global Commercial Property Sentiment Index (CPSI) von einem Gesamtwert von minus sechs im zweiten Quartal 2022 auf minus elf Punkte im dritten Quartal 2022 ab. Das ist der negativste Wert seit dem ersten Quartal 2021. Während der europäische Gesamt-CPSI im von der RICS untersuchten Zeitraum von minus vier auf minus 13 fällt, ist der CPSI für Mieter und Investoren in Deutschland von den größten europäischen Märkten am negativsten mit einem Wert von minus 28 gegenüber minus 20 im zweiten Quartal 2022.

In Deutschland sehen derzeit 87 Prozent der Befragten den Gewerbeimmobilienmarkt im Abschwung, nach 71 Prozent im Vorquartal. Nur sieben Prozent der Befragten ordnen den Markt noch auf dem Höhepunkt des Zyklus ein. Das waren im Vorquartal laut RICS noch 28 Prozent. Die Investorenstimmung erreicht einen Wert von minus 35, nach minus 26 im zweiten

Quartal und befindet sich damit zum zweiten Mal in Folge im negativen Bereich. Sie liegt zudem unter dem Wert der Mieterstimmung, der weiterhin abfällt, aber im dritten Quartal 2022 immer noch einen Wert von minus 21 verzeichnet, nach minus 14 im zweiten Quartal. Deutschland steht im europäischen Vergleich der Länder, die ihren Standort als teuer oder sehr teuer ansehen (84 Prozent), auf Platz drei nach der Schweiz (88 Prozent) und Österreich (86 Prozent).

Die Kapitalwerterwartungen in Deutschland sinken bei nahezu allen Assetklassen. Industrieimmobilien verzeichnen einen Rückgang von minus vier Prozent auf minus 28 Prozent. Bei Büroimmobilien fällt der Saldo von minus 39 Prozent auf aktuell minus 48 Prozent. Weiter deutlich abgeschlagen ist das Segment Einzelhandel mit minus 73 Prozent, nach minus 70 Prozent im zweiten Quartal. Die Einschätzung zu den Mieten für die kommenden zwölf Monate ist ähnlich schlecht.

„Das sind keine guten Aussichten für 2023“, so Susanne Eickermann-Riepe, Vorstandsvorsitzende RICS Deutschland.



87%

In Deutschland sehen derzeit 87 Prozent der Befragten den Gewerbeimmobilienmarkt im Abschwung, nach 71 Prozent im Vorquartal. Nur sieben Prozent der Befragten ordnen den Markt noch auf dem Höhepunkt des Zyklus ein.

ÜBERNAHME

SPIE, der führende Multitechnik-Dienstleister für Gebäude, Anlagen und Infrastrukturen in Deutschland, Österreich, Polen, Tschechien, der Slowakei und Ungarn, erwirbt das Facility-Management-&Services (FM/S)-Geschäft von Siemens Real Estate. Zum 1. November 2022 wechselten rund 110 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der FM/S zu SPIE und werden zukünftig in der Geschäftseinheit Key Account Siemens für Siemens tätig sein. Zugleich übernimmt SPIE für mindestens fünf Jahre das Technische Facility Management an zahlreichen Siemens-Standorten in Deutschland, unter anderem auch an den Produktionsstandorten in Amberg, Karlsruhe und Erlangen.

TERMIN

Baukindergeld beantragen

Das Baukindergeld kann **noch bis zum 31.12.2022 im „Rahmen der verfügbaren Mittel“ beantragt werden**, wie das Bundesbauministerium mitteilt. Spätestens dann endet die Förderung. Familien, die zwischen dem 1.1.2018 und dem 31.3.2021 einen notariell beglaubigten Kaufvertrag unterschrieben oder eine Baugenehmigung erhalten haben und bis zum Jahresende in das eigene Haus oder die Wohnungen einziehen oder schon eingezogen sind, können die Zuschüsse noch erhalten. Aktuell sind rund 180 Millionen Euro abrufbar – insgesamt standen seit dem Beginn der Förderung 9,9 Milliarden Euro zur Verfügung.

Einzelkämpfer können die zunehmenden Aufgaben nicht mehr stemmen

Die Stellung des WEG-Verwalters gewann mit der Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) im Jahr 2020 an Bedeutung. Eine Eigentümergemeinschaft ohne Verwalter und ohne Beirat ist seither kaum handlungsfähig, da die Gemeinschaft nach außen vom Verwalter und gegenüber dem Verwalter vom Beirat vertreten wird. Neben der gerichtlichen und außergerichtlichen Vertretung der WEG kann die Verwalterin oder der Verwalter alle Maßnahmen ordnungsgemäßer Verwaltung treffen, die von untergeordneter Bedeutung sind und nicht zu erheblichen Verpflichtungen führen. Um die Anfechtung von Beschlüssen zu vermeiden, gilt für Verwalter seither eine umfangreiche Prüfpflicht im Hinblick auf die gesetzlich differenzierten Mehrheiten bei baulichen Veränderungen.

Die Vorschriften zur Energieeffizienz werden weiter verschärft

Zu den Pflichten des Verwalters gehört zudem die Klärung der Eigentumsverhältnisse im verwalteten Objekt. Hier könnten das geplante bundeseinheitliche Datenbankgrundbuch und das Zweite Sanktionsdurchsetzungsgesetz, das Grundbuchämter verpflichtet, den Eigentümernamen – auch bei Share Deals – an das Transparenzregister zu melden, zu einer Reduzierung des Zeit- und Kostenaufwands beitragen. Dazu müssten die Verwalter allerdings in die Gruppe der Zugriffsberechtigten einbezogen werden.

Die Vorschriften zur Energieeffizienz von Gebäuden sollen weiter verschärft werden. Die geplante EU-Gebäuderichtlinie sieht Mindestvorgaben für die Gesamtenergieeffizienz von bestehenden Wohngebäuden vor, um das für 2050 angepeilte Nullemissionsziel im Bestand zu

erreichen. Für Neubauten soll die Pflicht zur Klimaneutralität bereits ab 2030 gelten. In Deutschland weist das Statistische Bundesamt für 68 Prozent der Gebäude eine Altersklasse vor 1977 und damit vor der 1. Wärmeschutz-Verordnung aus. Die Dekarbonisierung des Gebäudebestands stellt WEG und ihre für die Umsetzung verantwortlichen Verwalter vor Herausforderungen. Hohe Inflationsraten, gestörte Lieferketten, steigende Materialkosten und der Fachkräftemangel im Handwerk verschärfen die Situation.

„Die stetig steigenden Anforderungen an die Energieeffizienz von Gebäuden stellen die Verwalter vor große Herausforderungen, da die Eigentümer oft nicht genügend finanzielle Rücklagen für solche

Sanierungen und Modernisierungen bilden konnten. Sie beauftragen demzufolge ihre Verwalter mit der Umsetzung zu möglichst geringen Kosten und erwarten, dass Verwalter solche Zusatzleistungen ohne finanziellen Ausgleich übernehmen. Dabei müssen sich Verwalter neben organisatorischen Fragen auch mit diffizilen juristischen Sachverhalten und komplexen technischen Vorgaben auseinandersetzen – und das über die eigentliche Arbeitszeit hinaus, um der schwierigen Materie Herr zu werden und entsprechend fachgerecht zu handeln“, berichtet Thomas Meier, Präsident des BVI Bundesfachverbandes der Immobilienverwalter.

Im Zuge der WEG-Reform wurde für Wohnungseigentumsgemeinschaften

Die Aufgaben für die Betreuung von Liegenschaften werden immer komplexer.



Mehr Pflichten, größere Haftung, selten mehr Geld – so lässt sich die Situation von vielen Wohnungseigentumsverwaltern beschreiben. Konsolidierungen sind programmiert. Chancen bieten sich jedoch durch Digitalisierung, mehr Weiterbildung und hohe Kundenorientierung.

mit mehr als neun Einheiten die Vorgabe zum zertifizierten Verwalter eingeführt. Als zertifizierter Verwalter darf sich bezeichnen, wer vor einer Industrie- und Handelskammer durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er oder sie über die rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt, die für die Tätigkeit als Verwalter notwendig sind.

„Es wird immer wichtiger, mit Qualität zu punkten und sich dadurch von der Konkurrenz abzuheben, zum Beispiel indem man die Prüfung als zertifizierter Verwalter ablegt“, berichtet Meier. „Die neuen Anforderungen bieten für Verwalter die Chance, sich aus der Dienstleistungsecke am Ende der Immobilien-Wertschöpfungskette zu lösen und eine zentrale Position in dieser Wertschöpfungskette einzunehmen.“

Digitale Serviceleistungen und Lösungen sind im Bereich der Verwaltungen nur sehr vereinzelt zu finden. Kunden, die bereits ihr gesamtes Banking-, Versicherungsgeschäft und sogar Supermarktbestellungen online abwickeln, erwarten vergleichbare Lösungen auch auf dem Verwaltermarkt. Und die Generation, die solche Lösungen nutzt, wechselt gerade in die Eigentümerrolle der deutschen Immobilien“, schildert Christoph Sieben, Co-CEO der Upmin Group, seine Erfahrungen. Sein Unternehmen setze auf stringente Automatisierungs- und Digitalisierungslösungen und auf die Hebung von Skalierungseffekten.

Verwalterverträge können grundsätzlich frei ausgehandelt werden. Meist umfassen sie Grundleistungen mit Festvergütung und Sonderleistungen, die variabel ausgestaltet nur im Leistungsfall zu erstatten sind. „Die Verwalterentgeltstudie 2021/22 bestätigt, dass sich die Teuerungsrate für Verwalterentgelte weiter unterhalb der Inflation bewegt, obgleich die Anforderungen von gesetzlicher und technischer Seite deutlich zugenommen

haben“, sagt Professor Marco Wölflé, Studienautor und wissenschaftlicher Leiter des Freiburger Centers for Real Estate Studies (CRES). Die Studie basiert auf einer umfangreichen zwischen April und Oktober 2021 durchgeführten Umfrage bei Immobilienverwaltern im Bereich WEG-Verwaltung, Mietverwaltung, Zinshäuser und Gewerbeverwaltung. Im Hinblick auf die Unternehmensstrukturen betreuten bei den Verwaltern von Wohnungseigentumsgemeinschaften 17,4 Prozent bis zu 500 Wohneinheiten, 29,2 Prozent aber auch mehr als 3.000 Wohneinheiten.

Steigende Kosten für Personal und veränderte Kundenansprüche

Die Entgelte der WEG-Verwalter für Grundleistungen bewegen sich im Mittel von 33,11 Euro je Einheit und Monat bei Wohnanlagen bis zu zehn Einheiten und 20,71 Euro bei Anlagen ab 99 Einheiten. Mindestumsätze für die Verwaltung seien eher in Städten verbreitet; in der Regel werde ein Gebäude nicht unter 250 Euro pro Monat verwaltet, so die Studie. Die WEG-Verwaltung von Garagen und Stellplätzen kostet im Schnitt 4,17 Euro je Einheit und Monat. Darin nicht erfasst sind die Vergütungen für zusätzlich vereinbarte Sonderleistungen. Etwa 80 Prozent der WEG-Verwalter übernehmen die Verwaltung erst ab zehn Einheiten.

Beim Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) liegt die Vergütung bei den Mitgliedsunternehmen je nach Region und Anzahl der Wohneinheiten zwischen etwa 19 und 30 Euro je Einheit und Monat. „Damit können die steigenden Kosten für Personal, aber vor allem auch für die veränderten Kundenansprüche, die Digitalisierung und die



„Kunden, die bereits ihr gesamtes Banking-, Versicherungsgeschäft und sogar Supermarktbestellungen online abwickeln, erwarten vergleichbare Lösungen auch auf dem Verwaltermarkt.“

Christoph Sieben,
Co-CEO Upmin Group, Berlin

sich ändernden und zunehmenden gesetzlichen Anforderungen nicht gedeckt werden“, sagt Verbands-Geschäftsführer Martin Kaßler. Es lasse sich jedoch ein Trend beobachten, dass Gemeinschaften stärker als bisher bereit seien, Vergütungsanpassungen mitzutragen. „Womöglich schwingt dabei auch die Befürchtung mit, keine professionelle Verwaltung mehr zu finden“, so Martin Kaßler.

„Es wäre fair, wenn es für Sonderleistungen eine Verwaltervergütungsverordnung gäbe. Vorbild könnte die Honorarordnung für Architekten und “



„Es wäre fair, wenn es für Sonderleistungen eine Verwaltervergütungsverordnung gäbe. Vorbild könnte die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure sein.“

Martin Kaßler, Geschäftsführer
Verband der Immobilienverwalter
Deutschland (VDIV)

Ingenieure sein. Darin ist unter anderem geregelt, welcher Prozentsatz herangezogen wird, um das Honorar bei der Beauftragung von Einzelleistungen zu berechnen. Ähnlich könnte eine Verwaltervergütungsverordnung für Sonderleistungen einen rechtlichen Rahmen setzen, der einen festen Vergütungssatz vorsieht, der sich an den Kosten der Baumaßnahme orientiert“, schlägt Thomas Meier vor.

„In der Branche ist schon seit längerer Zeit eine Konzentration zu beobachten. Kleinere Miet- und WEG-Verwaltungen haben es zunehmend schwer, sich am Markt zu behaupten, wenn sie wirtschaftlich arbeiten wollen, in vielen Unternehmen steht zudem ein Generationswechsel an. Daher wechseln Verwaltungen den

Eigentümer oder fusionieren, um Synergieeffekte für die Zukunft zu nutzen“, beobachtet Meier.

„Innerhalb der Verwalterbranche gibt es durchaus Konsolidierungstendenzen. Diese sind aber weniger auf die aktuelle wirtschaftliche und geopolitische Lage, sondern auf die gestiegenen Anforderungen an die Tätigkeit zurückzuführen“, meint Kaßler. Auf der anderen Seite bereinigen Unternehmen ihre Bestände, auch auf Anregung von Mitarbeitenden hin, mit welchen Gemeinschaften sie weiter zusammenarbeiten möchten. „Das war früher undenkbar, ist aber heute wichtig, um ein gutes Arbeitsplatzumfeld zu schaffen“, so Kaßler.

Mangel an qualifizierten Fachkräften: Verbände sind aktiv geworden

„Für eine qualifizierte Betreuung ist immer mehr Fachwissen notwendig. Dieses Fachwissen kann eine Person nicht haben, somit wird sich die kleinstrukturierte Branche der Immobilienverwalter verändern müssen. Verwaltungsunternehmen werden größer werden, Einzelkämpfer können die Aufgaben nicht mehr stemmen“, lautet die Einschätzung von Markus Jugan, Geschäftsführer der Immobilien Jugan Investmentverwaltung, Vorsitzender des Bundesfachausschusses Verwalter und Mitglied des Präsidiums des Immobilienverbands Deutschland IVD.

„Die Übernahme von Verwaltungen ist ein wichtiger Baustein unseres Geschäftsmodells, und wir sind aktiv auf der Suche nach neuen Mitgliedern. Wir legen dabei besonders Wert auf eine ‚softe Integration‘ der zugekauften Unternehmen“, so Christoph Sieben. Seine Kollegin Manuela Martin, als Co-CEO zuständig für alle Zukäufe, nennt als Kennzeichen für „attraktive Übernahme-Kandidaten“ eine Tätigkeit in den 50 größten Städten Deutschlands, nachgewiesene Profitabilität, einen Objektstamm mit mehr als 2.000

Einheiten sowie einen Mischbestand aus Mietshaus und WEG oder nur aus Mietshausverwaltungen.

Der Mangel an qualifizierten Fachkräften trifft auch die Verwalterbranche. „Die Gewinnung und Entwicklung von Personal ist eines der Hauptthemen, mit denen wir uns als Verband beschäftigen. Für mich ist klar: Wir müssen mehr junge Leute für unsere Branche begeistern – auch Quereinsteiger. Deshalb haben wir das Programm ‚Ausbildung Plus‘ ins Leben gerufen, mit dem wir nicht nur Fachwissen vermitteln, sondern auch die für die Verwaltertätigkeit unerlässlichen sozialen Fähigkeiten des Unternehmensnachwuchses fördern wollen“, erklärt Thomas Meier.

„Die Struktur der Verwalterbranche ist sehr kleinteilig ausgerichtet. Neben ein paar bekannten größeren Playern in jeder Großstadt und ein paar wenigen bundesweiten Akteuren arbeiten im Schnitt vier bis fünf Mitarbeitende in den Unternehmen. Bei dieser Größe kommen professionelle Themen des Personalmanagements selten zum Einsatz. Unsere Arbeit ist geprägt vom persönlichen Kontakt. Daher kann eine Reduzierung der Belegschaft auf die langjährige Stamm-Mannschaft nicht die Lösung sein“, sagt Markus Jugan.

Potenzial sehe er im Bereich der Digitalisierung von Prozessen. Zudem gelte es, mehr in die Ausbildung zu investieren. „Der Arbeitsplatz und die Arbeitsweise in der Hausverwaltung haben sich in den vergangenen Jahrzehnten kaum verändert – die Erwartungshaltung der Arbeitnehmer an den Inhalt ihrer Aufgaben jedoch schon. Repetitive und rein administrative Tätigkeiten zählen dabei nicht zu den attraktiven Tätigkeiten.“

Durch Digitalisierungs- und Automatisierungslösungen schaffen wir ein sehr attraktives Arbeitsumfeld, in dem sich unsere Mitarbeitenden auf die wertschöpfenden Tätigkeiten fokussieren können“, so Sieben. Daher spiele auch das Thema Employer Branding für das Unternehmen eine große Rolle. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

HAUFE.

„WIR BIETEN EINE DIGITALE PLATTFORM, DIE DAS
GEBÄUDE **KOMPLETT TRANSPARENT UND MIT**
OFFENEN SCHNITTSTELLEN ZUKUNFTSSICHER MACHT.“



Eric Giese
Sales Director
Siemens Smart Infrastructure Deutschland
L'Immo vom 24.10.2022

Foto: Siemens Smart Infrastructure Deutschland

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.


L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



Spannungsreiche Symbiose

Die Klagen von Immobilienmaklern über die großen Vermarktungsportale – also insbesondere Immoscout24 und Immowelt – ertönen schon fast so lange, wie die Plattformen existieren. Es gebe einen „sehr starken Konflikt“ zwischen Maklern und den großen Plattformen, sagte beispielsweise der Bonner Makler Gisbert Weber Ende 2020 in einem von „Immobilienwirtschaft“-Chefredakteur Dirk Labusch moderierten Podcast. Und sein Münchner Kollege Sven Keussen sprach von einer „großen Enttäuschung, was die Portale betrifft“.

Zwei Jahre später ist es Zeit, nachzufragen, ob sich daran etwas geändert hat. Nicht wirklich, antwortet Gisbert Weber, geschäftsführender Gesellschafter der Bonaccura GmbH. „Beide Portale sind Datenkraken, die aus den von uns entwickelten Angeboten für sich ein Zusatzgeschäft generieren.“ Allerdings existierten Unterschiede, sagt Weber: „Als während der Corona-Krise das Geschäft fast zum Erliegen kam, gab es gute Gespräche mit Immowelt, während bei Immoscout24 kein Entgegenkommen festzustellen war.“

Grundsätzlich aber, so der Makler aus Bonn, habe man manchmal den Eindruck, „dass die gewerblichen Kunden, also wir Makler, für die Portale immer unwichtiger und die privaten Anbieter wichtiger werden. Oder wie muss ich das verstehen, dass Privatkunden kostenlos inserieren können, während Makler das über ihre erhöhten Tarife mitbezahlen?“ Es seien die Maklerinnen und Makler, die die Plattformen groß und stark gemacht hätten, betont Weber. „Leider scheinen das die Portale vergessen zu haben.“

Das streiten die Portale auf Nachfrage allerdings vehement ab. „Makler besitzen für Immowelt eine hohe Bedeutung“, versichert Felix Kusch, Country Managing Director von Immowelt. „Der Erfolg von Immowelt ist eng mit den Immobilienprofis verknüpft.“ Ähnlich klingt es beim

großen Wettbewerber. „Immoscout24 versteht sich seit jeher als strategischer Partner an der Seite der Maklerinnen und Makler“, betont Geschäftsführerin Dr. Gesa Crockford. „Wir arbeiten kontinuierlich daran, erweiterte digitale Lösungen anzubieten, die die Makler stärken.“ Die Zahlen widersprechen diesen Aussagen zumindest nicht: Laut dem jüngsten Quartalsbericht der Scout24 SE erhöhte sich der Umsatz mit Makler-Mitgliedschaften im dritten Quartal 2022 um 11,1 Prozent.

Die Charmeoffensive der Internetplattformen verfängt nicht bei allen Immobilienmaklern

Auch Immowelt hat gute Argumente, die sein Engagement für Makler untermauern. In diesem Jahr startete die Plattform nämlich eine veritable Produktoffensive, die sich explizit an Makler richtet. So lancierte sie die Profi-Card, die Maklern bei der Preisrecherche durch verkaufswillige Eigentümer eine gute Positionierung sichert. Gegen Ende dieses Jahres soll zudem der Objekt-Radar zur Verfügung stehen, der Maklern frühzeitig aufzeigt, wo Eigentümer in ihrer Umgebung den Verkauf einer Immobilie planen. In Teilen der Bundesrepublik bereits eingeführt ist schließlich der Profi-Termin: Immowelt vermittelt Maklern verkaufswillige Eigentümer, wobei diese Kontakte nach Angaben der Plattform „umfangreich qualifiziert“ sind, und vereinbart für die Makler Beratungsgespräche mit den Eigentümern.

Doch die Charmeoffensive der Plattformen verfängt nicht bei allen Maklern. „Das Verhältnis zwischen Maklern und Portalen ist nicht auf Augenhöhe“, bedauert Uwe Diner, Leiter Privatimmobilien bei Rohrer Immobilien in München.

Fest macht er dies vor allem an einem Punkt: am Umgang mit Leads, also den wertvollen Kontakten von verkaufsbereiten Eigentümern. „Die Portale haben ihre Marktmacht ausgenutzt, insbesondere bei den Preisen, die sie für Leads verlangt haben“, kritisiert Diner. Ins gleiche Horn stößt Gisbert Weber von Bonaccura: „Wir bekommen für teures Geld Leads – auch Finanzierungsleads – angeboten, die eigentlich wir und unsere Kollegen generiert haben“, sagt er. Er kaufe deshalb keine Leads mehr, zumal diese teilweise auf unqualifizierten Anfragen beruhten.

Auch Sven Keussen, geschäftsführender Gesellschafter von Rohrer Immobilien in München und Vorsitzender des Bundesfachausschusses Makler des Immo-



Eigentlich ist es ganz einfach: Immobilienportale brauchen die Makler, und die Makler brauchen die Plattformen. Doch was eine Win-win-Situation sein könnte, ist in Wirklichkeit ein kompliziertes Beziehungsgeflecht voller Spannungen und Animositäten.

liensverbandes Deutschland (IVD), sieht hier einen kritischen Punkt. „Die Portale haben eine Membran ausgebildet zwischen sich und den Maklern“, beschreibt er die Situation. Diese Membran lasse die Offerten der Makler durch, filtere aber Informationen über potenzielle Käufer heraus, um sie den Portalen zur Verwertung zu überlassen. „Anders ausgedrückt: Wir vermitteln den Portalen über unsere Angebote wertvolle Marktinformationen, die sie uns vorenthalten beziehungsweise anderweitig verwerten.“ Allerdings räumt Keussen ein, dass die Portale durch eigene Werbung auch eigene Daten generierten.

Angesprochen auf die Kritik der Makler, äußern sich die Vertreter der Plattformen ausweichend. „Wir sind ein

Marktplatz“, sagt Dr. Gesa Crockford von Immoscout24. „Die Maklerinnen und Makler bringen die Immobilien auf unsere Plattform. Wir verschaffen ihnen die maximale Reichweite und bringen Makler und Suchende zusammen.“ Kaum präziser fällt die Antwort von Felix Kusch von ImmoWelt aus: Seine Plattform vermittele den Maklern Eigentümergebiet, die den Verkauf mit einem Makler zuvor gar nicht in Betracht gezogen hätten oder noch unentschieden gewesen seien. Auf das Argument, dass viele dieser Kontakte ursprünglich durch die Inserate der Makler erzeugt worden seien, gehen beide Plattform-Vertreter nicht ein.

Allerdings veränderten sich momentan in Bezug auf Leads die Verhältnisse, gibt Uwe Diner von Rohrer Immobilien

zu bedenken: Die Marktmacht der Portale schwinde, weil sich der Immobilienmarkt wieder mehr zu einem Käufermarkt entwickle. Wenn das Immobilienangebot steigt, so die Überlegung, sind Makler weniger darauf angewiesen, von den Portalen für viel Geld Kontakte potenzieller Verkäufer zu erwerben.

Ebay Kleinanzeigen hat verstärkt professionelle Immobilienanbieter in den Blick genommen

Dass die Leads ein heikles Thema sind, bestätigt Klaus Saloch, Head of Sales bei Ebay Kleinanzeigen. „Bei den Leads liegt der Teufel im Detail“, sagt er. Sein Unternehmen wolle im Jahr 2023 mit einem entsprechenden Produkt herauskommen. „Wir sprechen mit Marktteilnehmern, was für sie Sinn ergibt und ihnen hilft, an Aufträge zu kommen“, erklärt Saloch und versichert: „Unser Ziel ist es, ein gutes Produkt anzubieten, und nicht, den letzten Euro herauszumonetarisieren.“

Interessant sind die Ausführungen von Saloch, weil Ebay Kleinanzeigen in diesem Jahr verstärkt professionelle Immobilienanbieter in den Blick genommen hat. Schon auf der Expo Real waren die Werbetafeln des Unternehmens unübersehbar (das seit 2021 nicht mehr zu Ebay, sondern zu Adevinta gehört, einem international agierenden Anbieter von Online-Kleinanzeigenmärkten). Derzeit verstärkt es »

Klagen von Immobilienmaklern über die Praktiken der großen Vermarktungsportale gibt es seit deren Existenz.

Foto: gettyimages/Colin Anderson Productions pty ltd



laut Saloch seine Marketingmaßnahmen, die sich an Makler und andere professionelle Marktakteure richten. Im November lancierte Ebay Kleinanzeigen zudem ein neues Produktangebot für gewerbliche Anbieter, das drei Pakete („Start“, „Plus“ und „Optimum“) mit unterschiedlichem Leistungsumfang umfasst.

„Wir konzentrieren uns auf das, was für Makler, aber auch für Nachfrager wichtig ist, und sind ein fairer Partner“, betont Saloch. Dazu gehörten insbesondere zwei Punkte: Die Verträge könnten monatlich gekündigt werden, und die Leistungen würden „zu vernünftigen Preisen“ angeboten. Damit greift Saloch zwei häufig von Maklern geäußerte Kritikpunkte an den bisherigen Platzhirschen auf. Gisbert Weber von Bonaccura hat in der Vergangenheit auf aus seiner Sicht überhöhte Preise reagiert, indem er sich auch mal für ein Jahr von einem Portal zurückgezogen hat. Derzeit inseriert er jedoch nach eigenen Worten sowohl bei Immowelt als auch bei Immoscout24.

Viele befürchten, Plattformen könnten selbst ins Maklergeschäft einsteigen

Doch waren Makler in den vergangenen Boomjahren überhaupt auf die Plattformen angewiesen? „In den letzten drei Jahren hätte ich meine Immobilien auch ohne Portale verkaufen können“, antwortet Weber. Jetzt aber, da der Verkauf nicht mehr so einfach sei, wachse die Abhängigkeit der Makler von den Portalen. Auch Thomas Aigner, Geschäftsführer von Aigner Immobilien in München, bedient beide großen Plattformen – allerdings „gezielt“, wie er sagt. „Wir stellen also nicht alle unsere Angebote auf die Portale, sondern verkaufen gerade die attraktiveren Objekte gerne off-market.“

Dass man als Makler nicht ausschließlich auf die großen Plattformen angewiesen ist, bestätigt Sven Keussen von Roh-



„Unser Business ist es, ein Marktplatz zu sein. Makeln können und wollen wir nicht.“

Klaus Saloch,
Head of Sales bei Ebay Kleinanzeigen

rer Immobilien. „Es eröffnen sich auch alternative Möglichkeiten, um nach außen sichtbar zu werden“, sagt er – „etwa über die eigene Website, Kanäle wie zum Beispiel Instagram oder Alternativportale wie Ebay Kleinanzeigen und Immobilie1.“ Tatsächlich ist in diesem Jahr mit Immobilie1 – allerdings selbst von der Fachwelt weitgehend unbemerkt – ein zusätzlicher Player an den Start gegangen. Hervorgegangen ist die Plattform aus dem vom IVD betriebenen (und immer noch aktiven) Portal ivd24immobilien.de. An Immobilie1 sind neben den IVD-Regio-

nalverbänden auch Maklerhäuser wie von Poll Immobilien, Dahler und Planethome beteiligt. Noch ein weiterer Punkt belastet das Verhältnis zwischen Plattformen und Maklern: Die immer wieder zu hörende Vermutung, die Plattformen könnten selbst ins Maklergeschäft einsteigen. Unabhängig voneinander halten es Thomas Aigner und Gisbert Weber beispielsweise für denkbar, dass Immoscout24 auf die Idee kommen könnte, den kriselnden Hybridmakler McMakler zu übernehmen.

Es bleibt bei einem spannungsvollen Verhältnis zwischen beiden Seiten

Immoscout24-Geschäftsführerin Dr. Gesa Crockford dementiert indirekt Vermutungen, ihr Unternehmen könnte die Makler überflüssig machen wollen, wenn sie sagt: „Wir wollen die Maklerinnen und Makler durch passgenaue Digitalisierung bei neuen Herausforderungen unterstützen, damit sie weiterhin ihren Teil dazu beitragen, möglichst viele Menschen in ein Zuhause zu bringen.“ Deutlicher ist das Dementi bei den Wettbewerbern: Nein, Immowelt wolle nicht Makler werden, sondern ganz im Gegenteil „auch in Zukunft der Partner der Profis“ sein, betont Felix Kusch von Immowelt. Und Klaus Saloch von Ebay Kleinanzeigen sagt klipp und klar: „Unser Business ist es, ein Marktplatz zu sein. Makeln können und wollen wir nicht.“

Dennoch bleibt es letztlich bei einem spannungsvollen Verhältnis zwischen den beiden Seiten. Immerhin findet Sven Keussen von Rohrer Immobilien zum Schluss versöhnliche Worte: „Ich würde nicht so weit gehen, zu sagen, dass die Portale sich unfair verhalten. Makler und Portale leben in einer Symbiose, die beiden nützt. Man darf im anderen nicht den Feind sehen und sollte respektvoll und wertschätzend miteinander umgehen.“

ERSTER REAL TALK – IN KOOPERATION MIT IMMOWELT

Der Markt dreht sich – was tun?

Der Immobilienmarkt hat sich vom Verkäufer- zum Käufermarkt entwickelt. Was bedeutet das für die Makler? Ein Fazit: Um den Anforderungen des Marktes gerecht zu werden, spielen Daten eine immer größere Rolle.



TEILNEHMENDE (v.l.)

Jürgen Michael Schick,
Präsident IVD

Laura Wilhelms,
Vice Präsident Sales Immowelt

Ait Voncke,
CEO AVIV Group

Prof. Dr. Harald Simons,
Vorstand empirica AG

Den kompletten
Immowelt Real Talk
finden Sie hier



Die Krisen führen dazu, dass Maklerinnen und Makler ihr Geschäft neu ausrichten, ihr Portfolio ent-rumpeln und sich zum Teil auch neu fokussieren müssen. Voilà: ein Schwerpunkt der Diskussion.

Es ist ein neues Format: Live-Diskussion, die ich moderiere. Schminken, pudern, dann geht's um Inhalte: Von einem allgemeinen Preisrückgang bei Wohnimmobilien kann zwar noch keine Rede sein. Zwischen Zinsanstieg und Wirkung liegen ja in der Regel zwölf bis 18 Monate. Aber war es gefühlt nicht erst gestern, dass Makler nur irgendeine schmutzige C-Immobilie ins Netz stellen mussten, die dann unbesehen – Preis und Lage egal – den Eigentümer wechselte?

Der Markt hat sich komplett gedreht. Vom Verkäufer- zum Käufermarkt, und diese Tatsache lähmt so manchen Makler. Wie wird sich seine Tätigkeit nun ändern müssen? In schwierigen Zeiten steigt der Beratungsbedarf. Die Notwendigkeit, bei Standard-Tätigkeiten digital standardisiert zu arbeiten, wächst dann.

Da kommen die Plattformen ins Spiel, die, wie Immowelt, dem Makler verschiedene nützliche Tools an die Hand geben. Sie können helfen bei der Frage, wie man aus einem gelisteten Objekt ein marktaktives Objekt erhält. Und sie informieren etwa darüber, in welchen Regionen es viele Kaufinteressenten gibt oder welcher Tennisplatz in Berlin sich am besten für Marketingaktivitäten eignet.

Anstatt Immobilien zu akquirieren, müssen nunmehr Kaufinteressenten qualifiziert werden. Potenzielle Kunden sind in ein CRM-System einzuspeisen. Und immer mehr Makler werden sich die Frage stellen, wie ihr Portfolio aufgebaut ist, ob es aus marktgängigen Objekten besteht oder nicht und welche gegebenenfalls abgestoßen werden müssen. Auch dazu bedarf es einer Menge von Daten, auch hier

könnten Plattformen helfen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass sich Makler zurzeit noch zu 80 Prozent mit verwaltenden Tätigkeiten befassen und nur 20 Prozent ihrer Zeit dazu verwenden, mit Kunden ins Gespräch zu kommen.

Krisen sind ein Anlass, um ein solches Missverhältnis zu beheben; das machte die Diskussion deutlich, wobei es noch zu früh ist zu erkennen, ob es schon Tendenzen in diese Richtung gibt.

Die Diskussion endete schließlich mit dem Appell an die Makler, sich jetzt intensiv mit Struktur und Kundenakquise zu beschäftigen. Keinesfalls den Kopf in den Sand zu stecken. Denn wer in Krisenzeiten agiere, habe dann, wenn es gut läuft (und es sowieso jeder kann), viele Vorteile. «

Dirk Labusch, Freiburg

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Maklervertrag kommt schon bei ausdrücklichem Provisionsverlangen zustande

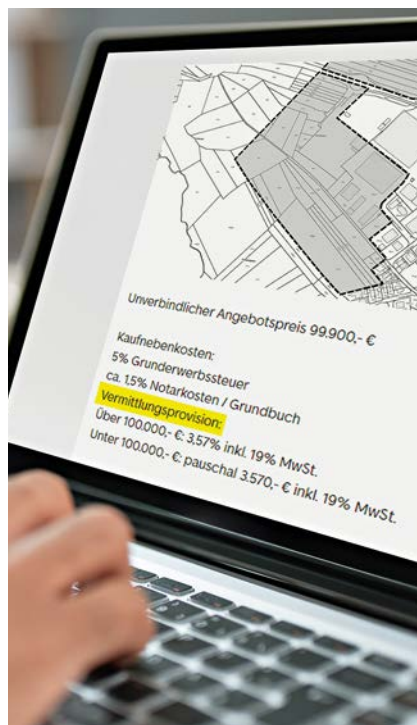
Von einem Maklervertrag ist immer dann auszugehen, wenn der Makler ein Grundstück unter Hinweis auf die Provisionspflicht anbietet und ein Interessent sich Objektangaben machen lässt sowie weitere Maklerdienste in Anspruch nimmt. Dies gilt auch für eine Anzeige im Internet. OLG Frankfurt/M., Urteil v. 6.7.2022 – 13 U 84/21

SACHVERHALT: Mit einem Alleinauftrag wurde die klagende Maklerin von den Eigentümern mit dem Verkauf von zwei Grundstücken betraut. Dafür bewarb die Klägerin die Grundstücke im Internet. Im Dezember 2018 wandte sich die nunmehr beklagte Interessentin mit der Bitte um Übersendung der Exposés und der Objektdateien für die beiden streitgegenständlichen Grundstücke an die Klägerin. In der Anzeige der Klägerin auf der Seite Immobilienscout 24 war – fettgedruckt – auf die Käuferprovision in bestimmter Höhe (5,9 Prozent des Kaufpreises inklusive Mehrwertsteuer) ausdrücklich hingewiesen worden. Nach dieser Anfrage erhielt die Interessentin das verlangte Exposé mit den erforderlichen Objektdateien. Zudem konnte durch die Maklerin nachgewiesen werden, dass die Beklagte mehrmals den zur Verfügung gestellten „360-Grad-Rundgang“ zur Immobilie nutzte. Unter dem Vorwand, sie hätte kein Interesse mehr, sagte die Beklagte sodann einen bereits vereinbarten Besichtigungstermin wieder ab. Dennoch erfolgte sechs Monate später der Kauf der beiden Hausgrundstücke durch notariellen Vertrag. Die Maklerprovision wurde durch die Käuferin nicht bezahlt, da sie das Zustandekommen des Maklervertrags bestritt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Senat bejaht einen Anspruch der Maklerin auf Zahlung der Maklerprovision. Erforderlich ist bei jedem der Vertragsteile ein Verhalten, das als entsprechende Willenserklärung im Sinne eines Angebots beziehungsweise einer Annahme gewertet werden kann.

Hierbei wird ein Angebot des Maklers häufig in der Übermittlung eines Exposés mit ausdrücklichem Provisionsverlangen anzunehmen sein. Für die Annahmeerklärung zum Zustandekommen des Maklervertrages ist es erforderlich, dass der Maklerkunde Maklerdienste entgegennimmt und dabei weiß oder wissen muss, dass der Makler hierfür von ihm bei Abschluss des beabsichtigten Hauptvertrages eine Vergütung verlangen wird.

Dem Verhalten eines Interessenten komme ein rechtsgeschäftlicher Erklärungswert im Sinne eines Vertragsangebots oder einer Vertragsannahme zu, wenn er – wie vorliegend – aufgrund eindeutiger Hinweise von einer Entgeltspflicht der für ihn erbrachten Leistung ausgehen muss. Von einem Maklervertrag ist laut



Urteil immer dann auszugehen, wenn der Makler ein Grundstück unter Hinweis auf die Provisionspflicht anbietet und ein Interessent sich Objektangaben machen lässt und Maklerdienste in Anspruch nimmt. Auch der Einwand der vermeintlichen Vorkenntnis half der Beklagten nicht, denn die vom Makler entfaltete Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit müsse für den Abschluss des bzw. der Hauptverträge nicht allein oder gar hauptursächlich, sondern lediglich mitursächlich geworden sein. Die Maklerin hat hier für den Vertragsschluss zusätzliche mitursächliche Maklerleistungen erbracht.

Vor allem aber kann es einem Interessenten, der in Kenntnis des Provisionsverlangens und unter Inanspruchnahme von Maklerleistungen einen Maklervertrag abgeschlossen hat, verwehrt sein, sich später auf seine Vorkenntnis zu berufen, wenn er – wie vorliegend – Maklerleistungen entgegennimmt, ohne hier auf seine bereits bestehenden Vorkenntnisse hinzuweisen.

PRAXISHINWEIS: Es ist für einen erfolgreichen Anspruch auf die Maklerprovision essentiell, bereits in der Internetannonce und dem Exposé ausdrücklich einen Provisionshinweis abzugeben. Ansonsten ist der Abschluss des Maklervertrags unter Umständen schwierig zu beweisen. «

Für einen erfolgreichen Anspruch auf die Maklerprovision ist es essentiell, bereits in der Internetannonce ausdrücklich einen Provisionshinweis abzugeben.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Beschlusskompetenz – Sondereigentum?

Wenn die Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer unter Geltung des Wohnungseigentumsgesetzes in der bis zum 30.11.2020 geltenden Fassung Erhaltungsmaßnahmen am gemeinschaftlichen Eigentum beschlossen haben, die notwendig Substanzeingriffe am Sondereigentum erfordern, besteht eine Beschlusskompetenz, diejenigen Maßnahmen zu beschließen, die zur Wiederherstellung des Sondereigentums erforderlich sind. BGH, Urteil v. 8.7.2022, V ZR 207/21

FAKTEN: Im gemeinschaftlichen Eigentum stehende Rohrleitungen für die Be- und Entwässerung sollen repariert werden. Die Gemeinschaft holt drei Angebote ein. Diese sehen eine Stranganierung durch Austausch der Leitungen nebst Arbeiten am Sondereigentum vor. Vor diesem Hintergrund beschließen die Eigentümer den Austausch der gemeinschaftlichen Be- und Entwässerungsleitungen einschließlich der im gemeinschaftlichen Eigentum stehenden Rohrleitungen, die sich im räumlichen Bereich des Sondereigentums befinden. Dagegen geht Eigentümer K vor. Das LG gibt der Klage statt. Es meint, es gebe keine Beschlusskompetenz für die Maßnahmen zur Wiederherstellung des Sondereigentums.

ENTSCHEIDUNG: Dies sieht der BGH auf Basis des Altrechts anders! Eine Beschlusskompetenz für Maßnahmen am Sondereigentum liege vor. Dem Anspruch aus § 14 Nr. 4 Halbsatz 2 WEG a. F. lägen die Gedanken der §§ 249 ff. BGB zugrunde. Die Gemeinschaft habe daher gem. § 249 Abs. 1 BGB den Zustand wiederherzustellen, der vor dem Eingriff in das Sondereigentum bestanden habe. Daraus leite sich die Befugnis ab, zusammen mit den Arbeiten zur Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums auch die Maßnahmen zu beschließen, die zur Wiederherstellung des in Anspruch zu nehmenden Sondereigentums erforderlich seien. Sonst würde es jedem Eigentümer obliegen, sich im Anschluss an die Erhaltung des gemein-

schaftlichen Eigentums um die Wiederherstellung seines Sondereigentums zu kümmern.

FAZIT: Ob die BGH-Klärung auch für §§ 14 Abs. 1 Nr. 2 Abs. 3 WEG gilt, ist unklar. Nach Sinn und Zweck sollte aber alles beim Alten bleiben – gerade aus den Gründen, die der BGH auch nennt: Im Regelfall wird es im Interesse der betroffenen Sondereigentümer liegen, dass beide Maßnahmen zusammen beschlossen werden, damit das Sondereigentum unmittelbar nach Abschluss der Arbeiten am gemeinschaftlichen Eigentum zeitnah wiederhergestellt werden kann. Es ist auch kein sachlicher Grund ersichtlich, warum ein Eigentümer nur Geld verlangen kann.

Aktuelle Urteile

VERWALTUNGSBEIRAT

Aufwendungsersatzanspruch?

Ein Verwaltungsbeirat, der für eine Fortbildung Aufwendungen ersetzt bekommen will, muss vor der Fortbildung die Verwaltung informieren und eine Entscheidung über die erforderlichen Aufwendungen herbeiführen.

AG München, Urteil v. 26.3.2022, 1294 C 20147/21

FAKTEN: Der Verwaltungsbeirat K klagt gegen die Gemeinschaft auf Aufwendungsersatz aus §§ 662, 670 BGB. K hatte ein Seminar mit dem Titel „Hilfe, ich bin Beirat“ besucht. Dabei entstanden u. a. Reise- und Übernachtungskosten. Ohne Erfolg! Da der Auftraggeber über die erforderlichen Aufwendungen zu entscheiden habe, sei seine Weisung der „primäre Maßstab für die Erforderlichkeit“. K habe aber die Verwaltung nicht darüber informiert, dass er eine Fortbildung wahrnehmen und hierfür ein Hotel und eine Zugfahrt buchen werde. K hätte vor der Fortbildung eine Entscheidung über die erforderlichen Aufwendungen herbeiführen müssen.

FAZIT: Üben die Beiräte ihr Amt ehrenamtlich und ohne gesonderte Vergütung aus, können sie Ersatz ihrer Auslagen bzw. Aufwendungen verlangen, soweit diese im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit standen und sie diese den Umständen nach für erforderlich halten durften (§ 670 BGB). Die Auslagen müssen angemessen sein. Ein Beirat muss aber nicht vor dem Erwerb eines Buches oder dem Besuch einer Fortbildung bei der Verwaltung nachfragen. Hier irrt das AG. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BESCHLUSSFASSUNG

Absenkungsbeschluss muss angekündigt werden

Ein Beschluss nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG muss mit der Tagesordnung angekündigt werden.

AG Bonn, Urteil v. 8.12.2021, 211 C 22/21

FAKTEN: Die Verwaltung beraumt eine Eigentümerversammlung an. Unter TOP 6 weist sie darauf hin, die Eigentümer könnten nunmehr beschließen, dass über einen bestimmten Gegenstand ein Umlaufbeschluss gefasst werde. Sie fassen einen Beschluss zur Installation eines Inliners im Schornstein nach Einholung von zwei Angeboten im schriftlichen Umlaufverfahren. Gegen den Beschluss geht Eigentümer K vor. Der Beschluss-Vorschlag sei in der protokollierten Form nicht zur Abstimmung gestellt worden. Die Tagesordnung habe keinen Hinweis auf eine Baumaßnahme enthalten. Die Klage hat Erfolg! Eine Bezeichnung, zu welcher konkreten baulichen Maßnahme ein Umlaufbeschluss erfolgen solle, sei in der Einladung nicht genannt worden.

FAZIT: Die Eigentümer können seit dem 1.12.2020 gem. § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG beschließen, dass bei einem Beschluss außerhalb der Versammlung für einen einzelnen Gegenstand die Mehrheit der abgegebenen Stimmen genügt (sog. Absenkungsbeschluss). Ein Absenkungsbeschluss muss jedoch nach h. M., die das AG nicht sieht, bei der Einberufung nicht gem. § 23 Abs. 2 WEG bereits „bezeichnet“ (= angekündigt) werden.

BAUGENEHMIGUNG

Vorgehen eines Eigentümers?

Ein Eigentümer kann die Verletzung seiner Rechte als Sondereigentümer geltend machen, wenn seine Wohnung einem Bauvorhaben unmittelbar gegenüberliegt und diese durch den von den vorgesehenen Parkplatzflächen verursachten Lärm stärker als das gemeinschaftliche Eigentum oder das Sondereigentum anderer Eigentümer betroffen ist.

VGH Mannheim, Beschluss v. 4.4.2022, 5 S 395/22

FAKTEN: Eigentümerin K wendet sich im Wege des vorläufigen Rechtsschutzes gegen eine der X erteilte Baugenehmigung für den Neubau eines Apartment-Hotels in einem allgemeinen Wohngebiet. Das Verwaltungsgericht lehnt den Antrag ab. Hiergegen richtet sich die Beschwerde der K. Mit Erfolg! K sei analog § 42 Abs. 2 VwGO antragsbefugt. Nach § 37 Abs. 8 Satz 2 LBO-BW dürfe die Nutzung von Kfz-Stellplätzen die Gesundheit nicht schädigen. Auf dieses Recht könne sich K berufen, da ihre Wohnung besonders durch den von den vorgesehenen Parkplatzflächen verursachten Lärm betroffen sei. Der Antrag sei auch begründet. Das Aufschubinteresse der K (§ 80 Abs. 1 VwGO) überwiege das Interesse der X an einer sofortigen Vollziehung.

FAZIT: Ein Eigentümer kann sich gegen eine Baugenehmigung nur in Bezug auf sein Sondereigentum wehren. Maßgeblich ist dabei jeder dem Sondereigentum drohende Nachteil. Der VGH meint indes – wenigstens mittelbar –, eine Wohnung (= das Sondereigentum) müsse stärker als das gemeinschaftliche Eigentum oder das Sondereigentum anderer Eigentümer betroffen sein. Diese Einschränkungen sind nicht nachvollziehbar.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Anspruch?

Gem. § 20 Abs. 1, Abs. 3 WEG können einem Wohnungseigentümer Maßnahmen einer baulichen Veränderung gestattet werden, wenn alle Wohnungseigentümer, deren Rechte durch die bauliche Veränderung über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt werden, einverstanden sind.

AG Saarbrücken, Urteil v. 9.3.2022, 36 C 292/21 (12)

FAKTEN: Einem Eigentümer, der eine Dachterrasse ohne Beschluss gebaut hat, wird der Bau nachträglich gestattet. Eigentümer K geht gegen diesen Beschluss vor. Er meint, dieser widerspreche einer ordnungsmäßigen Verwaltung wegen der grundlegenden Umgestaltung der Eigentumsanlage. Dies jedoch ohne Erfolg! Gem. § 20 Abs. 1, Abs. 3 WEG könnten einem Eigentümer Maßnahmen einer baulichen Veränderung gestattet werden, wenn alle Eigentümer, deren Rechte durch die bauliche Veränderung über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt werden, einverstanden seien. Diese Voraussetzungen lägen vor. Als Beeinträchtigungen kämen z. B. die Gefahr einer geringeren konstruktiven Stabilität und Veränderungen der optischen Gestaltung in Betracht. K habe solche Beeinträchtigungen aber nicht vorgetragen.

FAZIT: Bauliche Veränderungen, die die Eigentumsanlage grundlegend umgestalten oder einen Eigentümer unbillig benachteiligen, dürfen nach § 20 Abs. 4 WEG nicht beschlossen und gestattet werden. Diese Voraussetzungen liegen hier nicht vor.



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



HAUSGELDZAHLUNG

Wann tritt Verzug ein?

Der Verzug kann ohne eine Mahnung eintreten, wenn die Fälligkeit kalendermäßig bestimmt wird (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB).

LG Karlsruhe, Beschluss v. 1.6.2022, 11 T 22/22

FAKTEN: Die Gemeinschaft K klagt gegen B fälliges Hausgeld ein. Gegenstand der Zahlungsklage ist die hälftige Sonderumlage aus einem Beschluss, der eine Zahlung bis zum 15.11.2021 vorsieht. Nach Zahlung der Klagforderung am 13.12.2021 erklärt K den Rechtsstreit für erledigt. Dem schließt sich B an. Das Gericht erlegt B die Kosten des Rechtsstreits auf. B legt dagegen sofortige Beschwerde ein.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! B habe einen Anlass zur Klage gegeben. So liege es nämlich, wenn sich der Beklagte vorprozessual so verhalten habe, dass der Kläger annehmen musste, ohne Anrufung des Gerichtes sein Ziel nicht erreichen zu können. Bei fälligen Forderungen genüge dafür in der Regel, dass die beklagte Partei vor dem Prozess in Verzug geraten sei. Dies sei hier der Fall. Werde, was bei einem Beschluss über eine Sonderumlage häufig vorkomme, die Fälligkeit kalendermäßig bestimmt geregelt, trete Verzug ohne Mahnung ein (§ 286 Abs. 2 Nr. 1 BGB).

FAZIT: Im Fall geht es um die Frage, wann Hausgeld fällig ist und wann Verzug eintritt. Dies hat sich geändert, was das LG allerdings übersehen hat! Denn es kommt nicht mehr auf einen Abruf durch den Verwalter an. Diesen kannte das WEG nur im alten Recht. Die Eigentümer beschließen nach § 28 Abs. 1 Satz 1 WEG auch nicht mehr den Wirtschaftsplan oder eine Sonderumlage, sondern Vorschüsse! Für Zinsen auf rückständige Vor- und/oder Nachschüsse und gegebenenfalls Schadensersatz bedarf es einer Mahnung. Dies nicht (§ 286 Abs. 2 BGB), wenn etwa, wie hier, für die Hausgeldzahlung eine Zeit nach dem Kalender bestimmt ist (Beispiel: „Zahlung am dritten Werktag eines Kalendermonats“).

KEINE WEG-STREITIGKEIT

„Exterritorialer“ Streit

Der Streit einer Gemeinschaft mit einer anderen oder den dort wohnenden Eigentümern über gemeinsame Einrichtungen ist keine WEG-Streitigkeit. Es fehlt an einem wohnungseigentumsrechtlichen Gemeinschaftsverhältnis. Das gibt es nur innerhalb der jeweiligen Anlage. Selbst wenn die Teilung des Grundstücks und die Schaffung von Eigentum auf den drei neuen Grundstücken in derselben Notarurkunde geregelt worden ist, ändert dies nichts daran, dass sich eine Eigentümergemeinschaft territorial niemals über das eigene Grundstück hinaus erstrecken kann.

LG Karlsruhe, Beschluss v. 18.5.2022, 11 S 179/20

KOSTENVORBEHALT

Unzulässige Teilanfechtung

Ein Beschluss kann nur dann teilweise angefochten werden, wenn er teilbar ist. Er ist teilbar, wenn die Eigentümer mit einem Beschluss mehrere Willenserklärungen getroffen und damit mehrere Gegenstände geregelt hätten. Dies erkennt man daran, dass die Eigentümer die Willenserklärungen jeweils in gesonderten Beschlüssen hätten treffen können. Wird auf Antrag eines Miteigentümers ein Flächenmaß mit der Maßgabe beschlossen, dass der Antragsteller die Kosten trägt, so stellt die Anfechtung des Kostenvorbehalts eine unzulässige Teilanfechtung dar.

LG Karlsruhe, Urteil v. 1.10.2021, 11 S 129/19

REVISION

Prüfungsumfang des Gerichts

Die sachliche Zuständigkeit eines Amtsgerichts kann im Revisionsverfahren nicht geklärt werden. Denn nach § 545 Abs. 2 ZPO kann die Revision nicht darauf gestützt werden, dass das Gericht des ersten Rechtzuges seine Zuständigkeit zu Unrecht angenommen hat. § 545 Abs. 2 ZPO lässt sich ein Verbot entnehmen, eine in den Vorinstanzen angenommene sachliche Zuständigkeit revisionsgerichtlich nachzuprüfen. Das Verbot gilt auch, wenn das Berufungsgericht die Revision zur Klärung der von ihm vertretenen Auffassung zur Zuständigkeit zugelassen hat.

BGH, Urteil v. 25.2.2022, V ZR 143/21

Mietrecht

Urteil des Monats: Mietpreisbremse greift bei Mieterhöhung nicht

Die Regelungen über die Mietpreisbremse sind auf eine Mieterhöhungsvereinbarung während eines laufenden Mietverhältnisses nicht anwendbar.

BGH, Urteil v. 28.9.2022, VIII ZR 300/21

FAKTEN: Die Vermieterin und die ehemaligen Mieter einer Wohnung in Berlin streiten über Ansprüche im Zusammenhang mit der Mietpreisbremse. Zwischen April 2016 und März 2020 bestand ein Mietverhältnis über die 78 Quadratmeter große Wohnung, für die laut der seit Juni 2015 geltenden Berliner Mietpreisbegrenzungsverordnung die Mietpreisbremse galt. Ursprünglich betrug die Nettokaltmiete 611 Euro (7,87 Euro pro Quadratmeter). Im Juli 2017 verlangte die Vermieterin die Zustimmung zu einer Mieterhöhung auf 674 Euro (8,68 Euro pro Quadratmeter). Die Mieter stimmten dem Mieterhöhungsverlangen zu. Im Januar 2019 rügten die Mieter einen Verstoß gegen die Mietpreisbremse und

verlangten die Rückzahlung der aus ihrer Sicht zu viel gezahlten Miete.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg. Die Mieter könnten sich nicht auf die Vorschriften zur Mietpreisbremse in § 556d ff. BGB berufen, weil die beanstandeten Mieten auf einer Zustimmung der Mieter zu einer späteren Mieterhöhung beruhten. Durch die Zustimmung der Mieter zu dem Mieterhöhungsbegehren der Vermieterin sei eine wirksame Vereinbarung über die Erhöhung der Nettokaltmiete auf 675 Euro zustande gekommen. Die Zustimmung zu einer Mieterhöhung beschränke sich in der Regel nicht allein auf den Erhöhungsbetrag; vielmehr komme hierdurch eine Vereinbarung über die Erhöhung der Mie-

te auf die neue Miethöhe zustande, die den Rechtsgrund für die daraufhin erbrachten erhöhten Mietzahlungen darstelle.

FAZIT: Die gesetzlichen Regelungen zur Mietpreisbremse sind auf nachträgliche Mieterhöhungsvereinbarungen nicht unmittelbar anwendbar. Sie gelten nur für Vereinbarungen der Miete zu Beginn des Mietverhältnisses. Eine analoge Anwendung der Vorschriften scheidet aus, denn dafür besteht kein Bedarf. In einem bestehenden Mietverhältnis kann ein Mieter – anders als beim Neuabschluss eines Mietvertrages – die begehrte Mieterhöhung sorgfältig prüfen und eine Zustimmung hierzu ohne die Gefahr des Verlusts seiner Mietwohnung ablehnen.

Aktuelle Urteile

AUSTAUSCH

Probleme mit „smarter“ Klingelanlage

Wird eine funktionierende „althergebrachte“ Klingelanlage gegen eine smarte ausgetauscht, die sich nur über Handy, Festnetztelefon oder Computer bedienen lässt, kann der Mieter verlangen, dass sie so modifiziert wird, dass ein Klingelton auch ohne diese Hilfsmittel zu hören ist und sich die Tür ohne diese Hilfsmittel öffnen lässt.

AG Charlottenburg, Urteil vom 6.10.2022, 202 C 105/22

FAKTEN: Der Vermieter tauschte die Klingelanlage des Mietshauses aus. Deren Bedienung sollte danach über ein Smartphone oder ein Festnetztelefon erfolgen. Der Mieter beantragte nun, die Klingelanlage so instand zu setzen, dass ohne Nutzung eines Mobil- oder Festnetztelefons in der Wohnung ein hörbares Signal ertönt, wenn an der Haustür auf den Klingelknopf gedrückt wird, und dass der Kläger in der Wohnung einen Türöffner betätigen kann. Zu Recht.

Der Mieter hat gegen den Vermieter einen Anspruch auf Wiederherstellung einer funktionstüchtigen Klingelanlage. Dieser Anspruch ergebe sich aus dem Mietvertrag in Verbindung mit § 535 Abs. 1 Satz 1 BGB. Danach ist der Vermieter verpflichtet, die Mietsache in einem vertraglich vereinbarten Zustand zu erhalten. Die neue Klingelanlage habe dazu geführt, dass in der Wohnung des Mieters keine funktionstüchtige Klingelanlage mehr zur Verfügung stehe.

FAZIT: Der Vermieter darf den Mieter nicht auf Mitwirkungsmaßnahmen verweisen (etwa Anschaffung eines Smartphones, mit dessen Hilfe die Anlage funktionstüchtig würde).

Aktuelle Urteile

RAUCHWARNMELDER

Kosten für Prüfung der Funktionstüchtigkeit weiter auf Mieter umlegbar

Die Kosten für die regelmäßige Prüfung und Sicherstellung der Betriebsbereitschaft von in den Mieträumen angebrachten Rauchwarnmeldern sind im Wohnraummietverhältnis als „sonstige Betriebskosten“ i.S.v. § 2 Nr. 17 BetrKV auf den Mieter umlegbar.

BGH, Urteil v. 5.10.2022, VIII ZR 117/21

FAKTEN: Die Parteien streiten darüber, ob die Mieter verpflichtet sind, anteilig die Kosten für die Wartung von Rauchwarnmeldern als Betriebskosten zu tragen. Laut der Anlage zum Mietvertrag darf der Vermieter neu entstehende Betriebskosten entsprechend den gesetzlichen Vorschriften geltend machen. Der Vermieter ließ nach den gesetzlichen Bestimmungen im Verlauf des Mietverhältnisses in den Wohnungen Rauchwarnmelder anbringen. Auf die Mieter entfiel ein geringer zweistelliger Betrag, den die Mieter nicht zahlen wollten. Sie klagten. Letztlich ohne Erfolg. Die Kosten für die jährliche Sicht- und Funktionsprüfung der Rauchwarnmelder seien, so der BGH, als Betriebskosten im Sinne der Betriebskostenverordnung einzuordnen. Anderes gelte bezüglich der Kosten der Anmietung, so das Urteil des BGH vom 11.5.2022, VIII ZR 379/20.

FAZIT: Regelmäßig anfallende, nicht durch eine bereits aufgetretene Störung veranlasste Maßnahmen, die der Überprüfung der Funktionsfähigkeit und Betriebssicherheit einer technischen Einrichtung des Mietobjekts dienen, sind als sonstige grundsätzlich umlegbare Betriebskosten anzusehen.

TIEFGARAGE

Warmlaufenlassen des Motors als verbotene Emission

Zu einem auf §§ 862 Abs. 1, 858 Abs. 1 BGB beruhenden Unterlassungsanspruch, wenn der Nutzer eines Tiefgaragenstellplatzes sein Fahrzeug länger als 90 Sekunden innerhalb der Tiefgarage „warm laufen“ lässt.

LG Berlin, Urteil v. 23.8.2022, 67 S 44/22

FAKTEN: Der Vermieter verlangt von seinem Mieter, es zu unterlassen, den Motor seines Fahrzeugs länger als 90 Sekunden innerhalb der Tiefgarage warm laufen zu lassen. Das Gericht gibt ihm Recht. Es sei anerkannt, dass einem Mieter ein Abwehranspruch gegen Besitzstörungen durch den von einem anderen Mieter verursachten Lärm zustehen kann. Der Mieter habe den Motor jeweils bis zu zwei Minuten laufen lassen. Hier könne § 30 StVO als Wertungsmaßstab herangezogen werden. Die Vorschrift verbietet das unnötige Laufenlassen des Motors. Eine konkrete Beeinträchtigung ist hierbei nicht erforderlich. Dem Mieter sei im konkreten Fall zuzumuten, das Fahrzeug nach der Zündung des Motors aus der Tiefgarage herauszufahren. Vor dem Hintergrund, dass er nicht bereit war, eine maximale Dauer des Warmlaufenlassens innerhalb der Tiefgarage von zwei Minuten zu akzeptieren, bestehe die für den Unterlassungsanspruch des Vermieters erforderliche Besorgnis zukünftiger Störungen.

FAZIT: Der Vermieter hatte darüber hinaus Schmerzensgeld beantragt, weil er so lange die Abgase habe einatmen müssen. Diesem Antrag folgte das Gericht nicht.

MIETPREISBREMSE

Staffelmiete und Umgehungsgeschäfte

Haben die Parteien des Mietvertrags bei Neuvermietung eine Staffelmiete vereinbart, so ist § 556d BGB auf jede Mietstaffel anzuwenden. Ein am gleichen Tag geschlossener Mietvertrag über eine Wohnung und einen Keller sind als einheitlicher Mietvertrag anzusehen.

AG Kreuzberg, Urteil vom 30.11.2021, 13 C 119/21

FAKTEN: Die Parteien schlossen 2019 einen Wohnungsmietvertrag mit Wirkung zum 15.1.2020. Vereinbart wurde eine Staffelmiete, die eine Erhöhung der Miete jeweils zum 1.2. vorsieht. Darüber hinaus schlossen die Parteien eine gesonderte Kellernutzungsvereinbarung mit einer Nutzungspauschale von 120 Euro monatlich. Im Gebiet der streitgegenständlichen Wohnung gilt die Mietpreisbremse. Später rügten die Mieter beide Verträge. Das Gericht gab ihnen Recht. Hier war die monatliche Miete für die Wohnung bereits um etwa 250 Euro höher als erlaubt. Dazu sind jeweils 120 Euro für die Nutzung des Kellerraums hinzuzurechnen. Dies sei nämlich als Umgehungsgeschäft unwirksam.

FAZIT: Die Tatsache, dass die ortsübliche Vergleichsmiete bei Neuvermietung höchstens um zehn Prozent überstiegen werden kann, gelte für jede Staffel des Mietvertrags. Dass der Wohnraum und der Keller als einheitliche Mietsache anzusehen sind, ergibt sich bereits daraus, dass beide Verträge am selben Tag unterzeichnet wurden und beide Verträge nicht unabhängig voneinander abgeschlossen worden wären.

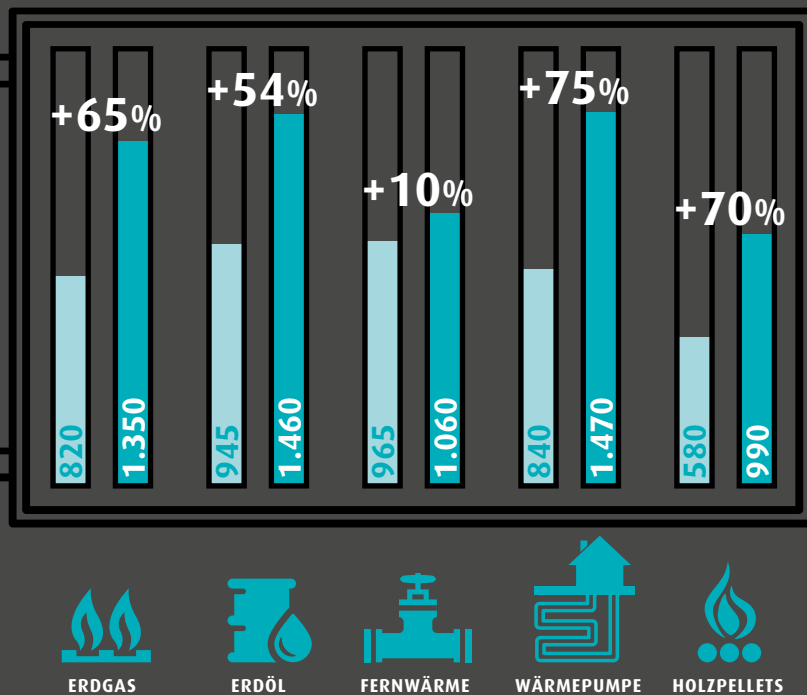
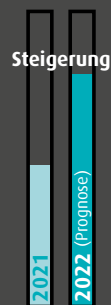
Digitales & Energie

Heizkosten steigen um 65 Prozent auf Rekordhoch

Die Energiekrise treibt die Heizkosten auf ein Rekordhoch. Ein Einfamilienhaus mit Gasheizung muss in diesem Jahr durchschnittlich 1.000 Euro mehr zahlen als im Vorjahr. Bei einer durchschnittlichen Wohnung sind es 530 Euro. Ohne Mehrwertsteuersenkung auf Gas und Soforthilfe im Dezember wären es durchschnittlich sogar noch 210 Euro beziehungsweise 120 Euro mehr. Das zeigt die aktuelle Heizkostenprognose der gemeinnützigen Beratungsgesellschaft co2online. Im Vergleich zum Jahr 2021 bedeuten die Mehrkosten eine Kostensteigerung um 65 Prozent bei Gas. Wer mit einer Ölheizung heizt, zahlt 54 Prozent mehr als im Vorjahr. Bei einer Pelletheizung sind es 70 Prozent und bei einer Wärmepumpe 75 Prozent. Bei Fernwärme ist der Teuerungseffekt noch nicht so stark erkennbar und liegt bei zehn Prozent.

Heizkosten

für eine durchschnittliche Wohnung (70 m²) im Mehrfamilienhaus pro Abrechnungsjahr in Euro



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.co2online.de; www.heizspiegel.de

SOLARPFLICHT & CO.

Hessen lockert Vorgaben für Photovoltaikanlagen auf Dächern

In manchen Bundesländern greift schon eine Solarpflicht – teils auch für Wohnhäuser. Hessen schreibt Photovoltaik im novelierten Energiegesetz vorerst nur für große Parkplätze und Landesgebäude vor. Die Vorgaben für Photovoltaik auf Hausdächern werden gelockert.

Der hessische Landtag hat am 16.11.2022 die Novelle des Energiegesetzes verabschiedet. Künftig soll auf neuen Parkplätzen mit mehr als 50 Stellplätzen und landeseigenen Gebäuden verpflichtend eine Photovoltaikanlage errichtet werden. Die Vorgaben für Photovoltaik auf (Haus-)Dächern werden gelockert. Es gelten demnach geringere Mindestabstände zu den Nachbardächern,

wenn zwischen den Gebäuden eine Brandschutzmauer steht. Das soll vor allem die Installation auf Reihenhäusern und Doppelhaushälften erleichtern. Ohne brandschutztechnische Vorkehrungen bleibt es beim Mindestabstand von 1,25 Metern. Wärmepumpen bis zu einer Höhe von zwei Metern und einer Länge von drei Metern sollen laut Gesetz grundsätzlich auf Abstandsflächen von Baugrundstücken zulässig sein. Die Förderprogramme für die energetische Modernisierung von Gebäuden sollen höhere Zuschüsse gewähren, wenn gesetzliche Mindeststandards übertroffen werden. Mit den Änderungen wird das Energiegesetz an nachgeschärfte Klimaschutzziele angepasst.

STUDIE ZUR DEKARBONISIERUNG DES WÄRMEMARKTS

Das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE und das Fraunhofer-Institut für Energiesysteme Energiewirtschaft und Energiesystemtechnik IEE haben im Auftrag des Nationalen Wasserstoffrats verschiedene Dekarbonisierungspfade für den Wärmemarkt analysiert.

Die Studie zeigt Optionen für die effiziente Dekarbonisierung des Wärmesektors und für die kommunale Wärmeplanung auf. Alle Szenarien darin gehen von einem starken Hochlauf der Photovoltaik- und Wärmepumpenleistungen und dem Beginn des Wasserstoffhochlaufs für die industrielle Anwendung und die zentrale Wärmezeugung aus. Während die Wärmepumpe die primäre Dekarbonisierungstechnologie in der Raumwärme darstellt, sichert der Einsatz von Wasserstoff das Erreichen der langfristigen Klimaziele in Industrie und Energieerzeugung ab. **Alle Infos: www.ise.fraunhofer.de**



POLITIK

Klimaneutralität 2045? – Für die Wohnungswirtschaft utopisch

Der Gebäudebestand soll bis 2045 klimaneutral sein – dieses politische Ziel erscheint in der Wohnungswirtschaft zunehmend utopisch zu sein. Das Klimabündnis „IW.2050“ hat den zweiten Praxisbericht vorgelegt. Dieser wird auch an die Abgeordneten des Bundestags verteilt. Das Klimabündnis Initiative Wohnen 2050 (IW.2050) mit zirka 200 Unterneh-

men, Verbänden und Institutionen hat auf dem Tag der Wohnungswirtschaft am 15. November in Berlin den zweiten Praxisbericht vorgestellt. Das Fazit: Das politische Ziel, alle Gebäude in Deutschland bis 2045 klimaneutral zu machen, sei „zunehmend utopisch“. Untermauert werden in dem Bericht außerdem alte Forderungen der Branche, dass die staatliche Förderung ausgebaut werden muss, damit der Klimaschutz für die Wohnungswirtschaft bezahlbar bleibt.

„Die Wohnungsunternehmen müssen als langfristig investierende Akteure in ihrem Ruf nach Unterstützung und direkter Förderung ernst genommen werden“, sagte der geschäftsführende IW.2050-Vorstand Felix Lüte: „Nur wenn die Politik die hierfür notwendigen Wege ebnet, können sie

den Spagat zwischen Erhalt der sozialen Aufgaben im Kerngeschäft, ökonomischer Überlebensfähigkeit und ökologischer Transformation überhaupt schaffen.“ Die Aufgabe selbst sei unumstritten.

Wie intensiv im Partnerkreis der „IW.2050“ an individuellen Klimastrategien gearbeitet wird, zeigen die in einer Umfrage für den zweiten Praxisbericht ermittelten Zahlen: Von den befragten zirka 200 Wohnungsunternehmen haben knapp ein Viertel (24 Prozent) ihre Klimastrategie schon vor 2022 abgeschlossen, 40 Prozent planen den Abschluss noch bis Jahresende 2022, weitere 21 Prozent im Jahr 2023. Bei zwei Prozent wird es definitiv später als 2023 werden. Mehr als jeder Zehnte (13 Prozent) konnte sich nicht festlegen.

BUCHTIPP

HERAUSFORDERUNG ENERGETISCHE SANIERUNG



Der Ratgeber der Stiftung Warentest informiert über alles, was private Wohnungseigentümergemeinschaften über energetische

Sanierungen wissen sollten. Das sind nicht nur juristische, sondern auch bautechnische, ökologische und nicht zuletzt finanzielle Aspekte. Bei Letzteren gibt es umfassende Informationen über Fördermöglichkeiten und Finanzierungskonzepte. Angereichert wird all dies durch Vergleiche und Fallbeispiele.

Eva Kafke,

Stiftung Warentest, Berlin, 1. Auflage
2022, 240 Seiten, 39,90 Euro
ISBN 978-3-7471-0547-4

WÄRMEPUMPEN

Bund verspricht Entlastung beim Strompreis

Bis 2024 sollen 500.000 Wärmepumpen pro Jahr installiert werden – die sparen fossile Energie, kosten aber mehr Strom. Deswegen haben sich in Berlin Vertreter von Politik, Unternehmen und Branchenverbänden zum zweiten Wärmepumpengipfel getroffen. Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) kündigte auf dem Gipfel eine Sonderregelung bei der Strompreisbremse an, um Eigentümer neuer Wärmepumpen finanziell zu entlasten. Habeck sagte weiter, der Umstieg auf Wärmepumpen sei ökonomisch der richtige Weg. Er werde auch immer stärker gefördert.

NACHHALTIGKEIT IST PROFITABEL

Energieversorgung gehört

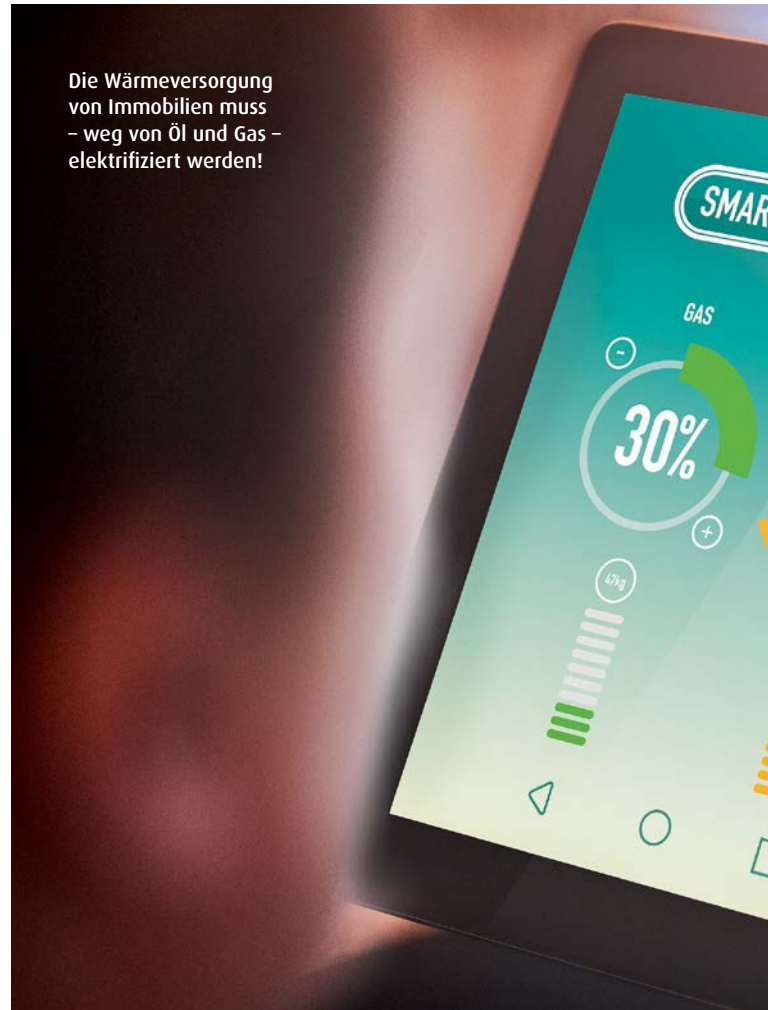
Es gibt heute bereits die Möglichkeit, CO₂-Einsparungen von über 90 Prozent auf den Weg zu bringen. Die damit verbundenen Investitionen sind mehr als refinanzierbar. Mit Klimaschutz kann Geld verdient werden. Dafür allerdings müssen wir die Gebäudeenergieversorgung neu denken.

Die angepeilten CO₂-Einsparungsziele der Bundesregierung stellen die Immobilienbranche vor große Herausforderungen. Sie muss signifikante Summen in die Sanierung investieren. Sonst drohen nicht nur steigende Kosten durch den CO₂-Preis, sondern auch ein massiver Wertverlust unsanierter Liegenschaften mit hohem Anteil fossiler Energien. Sie bleiben darüber hinaus abhängig von der Volatilität der Energiemärkte. Abwarten ist hier keine Lösung, schon gar nicht angesichts der steigenden CO₂-Kosten.

Will die Immobilienwirtschaft die angepeilten CO₂-Einsparungsziele der Bundesregierung erreichen, muss sie die aktuelle Sanierungsquote fast verfünffachen. 200.000 Häuser jährlich sind dafür in den nächsten 20 Jahren energetisch zu modernisieren – und das ist nur der Teil, der von der Immobilienwirtschaft vermietet und nicht privat genutzt oder vermietet wird. Grob überschlagen bedeutet das: 4.000 Projekte sind pro Woche abzuschließen. Davon ist die Immobilienwirtschaft mit einer durchschnittlichen Sanierungsquote von ein bis zwei Prozent derzeit weit entfernt.

Die Gründe dafür sind vielfältig: Dass sich in der aktuellen Umbruchphase Gesetze und Fördermöglichkeiten laufend ändern, macht die Gemengelage komplex und hemmt die Investitionsbereitschaft. Zudem wird meist nur auf die Ausgabenseite geblickt, mögliche Einsparungen im Betrieb oder gar Einnahmequellen werden so übersehen. Schließlich denken viele Akteure oft nicht über die Sanierung einzelner Gebäude hinaus. Die Wirtschaftlichkeit, die sich aus CO₂-Einsparungsmaßnahmen für Quartiere ergibt, bleibt deshalb häufig unberücksichtigt.

Die Wärmeversorgung von Immobilien muss – weg von Öl und Gas – elektrifiziert werden!



Ein großer Hemmschuh ist aber die Tatsache, dass die nachhaltige Gebäudeenergieversorgung bisher nicht Teil des Kerngeschäfts der Immobilienwirtschaft ist. Vielen Unternehmen mangelt es an entsprechendem Know-how. Im Folgenden zeigen wir auf, was zu beachten ist, um die anstehenden Aufgaben strategisch klug und wirtschaftlich auf den Weg zu bringen und zu steuern.

Zunächst muss der Immobilienbestand strukturiert und sein Fußabdruck ermittelt werden. Diese Daten sind ohnehin ab 1.1.2023 für die CO₂-Kostenteilung gemäß BEHG erforderlich. Die Bestandsaufnahme erfolgt idealerweise durch eine Clusterrung des Portfolios mit sinnvollen Kriterien, wie Gebäudehülle und -technik sowie deren Alter. Ergänzend zu dieser klassischen

ins Kerngeschäft



„Ist-Aufnahme“ ist aber zu ermitteln, welche Potenziale zur Dekarbonisierung sich durch den Einsatz erneuerbarer Energien wie Photovoltaik (PV) oder Geothermie und innovative Technik-Konzepte für die Liegenschaften ergeben. Besonders interessant ist neben den Kosten die Frage der Wirtschaftlichkeit. Durch neue Geschäftsmodelle, wie Photovoltaik zu Wärme oder Mieter- und Ladestrom für die E-Mobilität, lassen sich Einnahmen generieren und für die Refinanzierung der Investitionen nutzen.

Um die Maßnahmen möglichst kosteneffizient umzusetzen, sind Gebäude nicht einzeln zu betrachten, sondern immer im Kontext ganzer Quartiere. So lassen sich Synergien heben – hinsichtlich der Nutzung eines Nahwärmenetzes, der Geothermie

120 Millionen Tonnen

Für die Dekarbonisierung darf nicht nur die Stromseite in den Blick genommen werden. Entscheidend ist die Wärmeseite. Hier entstehen etwa 70 Prozent der CO₂-Emissionen – etwa 120 Millionen Tonnen pro Jahr allein in Deutschland.

und der Zusammenlegung mehrerer PV-Anlagen. Erst diese ganzheitliche Betrachtung ermöglicht es, die Potenziale zur CO₂-Einsparung insgesamt zu bestimmen und den Sanierungsfahrplan möglichst effektiv aufzustellen.

Dank der geschaffenen Transparenz kann nun auch eine Roadmap zur Dekarbonisierung des jeweiligen Gebäudeportfolios aufgesetzt werden. Auf diese Weise lässt sich eine kluge Strategie über die nächsten Jahre aufstellen, die aufzeigt, wie hoch die Investitionen und auch die möglichen Cashflows ausfallen werden, was sowohl für privatwirtschaftliche Investoren als auch für Kommunen von hoher Bedeutung ist.

Wissen, wo es langgeht: Elektrifizierung der Wärmeversorgung

Mit der Erstellung einer Roadmap allein ist das Immobilienportfolio aber noch nicht dekarbonisiert. Die Roadmap ist an klaren Maßnahmen auszurichten, die den Erfolg der Dekarbonisierung bestimmen. Auch wenn es einen deutlichen Sinneswandel erfordert, kann die substanzielle CO₂-Minderung nur durch die Elektrifizierung der Wärmeversorgung und die Nutzung erneuerbarer Energien funktionieren.

In der Immobilienbranche ist die Erkenntnis, dass PV eine wesentliche Rolle in der lokalen Versorgung spielen muss, schon lange angekommen. Dabei wird rund um die Dekarbonisierung bislang aber meist nur die Stromseite in den Blick genommen. Das greift zu kurz. Entscheidend ist die Wärmeseite. Hier »



Im Projekt Rheinwohnungsbaubau in Duisburg sollen bis 2026 durch PV-Anlagen und Wärmepumpen 776 Wohnungen klimaneutral werden.

entstehen etwa 70 Prozent der CO₂-Emissionen – etwa 120 Millionen Tonnen pro Jahr allein in Deutschland. Und hier wird die Immobilienwirtschaft auch gesetzlich in die Pflicht genommen. Daher ist genau hier ein Paradigmenwechsel angesagt: Es ist notwendig, die Strom- und die Wärmeseite zusammenzudenken.

Quartiere werden ihre Ressourcen als Teil des Gesamtsystems zur Verfügung stellen

Das gelingt, indem lokale erneuerbare Energien maximal für die Energieversorgung vor Ort eingesetzt werden. Zunächst wird die Wärmeerzeugung durch den Einsatz von Wärmepumpen elektrifiziert. Ergebnis: Die Wärmeversorgung wird CO₂-frei. Idealerweise wird ein möglichst hoher Anteil des Wärmepumpenstroms mit PV-Strom gedeckt. Der große Vorteil für Vermieter: Der Preis dieses Teils der Versorgung ist dann von externen Preisentwicklungen unabhängig und preisstabil. Das schafft Planungssicherheit für Investoren. Aber auch Mieterinnen und Mieter profitieren. Ihre Energiekosten werden von der Preisspirale entkoppelt, die durch den Ausbau der Erneuerbaren in den kommenden Jahren auf Verbraucher zukommen, etwa aufgrund des Ausbaus der Netze, der zentralen Erzeugungskapazitäten oder Speicher. Kritiker behaupten, dass Quartiere sich so unfair von der allgemeinen Versorgung abkoppeln. Das Gegenteil wird aber der Fall sein: Quartiere werden als Teil des Gesamtsystems ihre Energieerzeugung, ihren Bedarf und vor allem dezentrale Speicherkapazitäten (Wärme, Batterien, Wasserstoff) zur Verfügung stellen und damit einen Beitrag zur Stabilität der Versorgung

leisten. Der Unterschied ist, dass Quartiere heute schon Ort des Handelns sein können und Investoren die eigene Kontrolle über die Wirtschaftlichkeit haben.

„Wirtschaftlichkeit“ ist hier aber eben nicht gleich „Kosten“. Der Schlüssel zur Refinanzierung der Investitionen liegt in der Vermarktung des lokal erzeugten PV-Stroms. Dabei wird der Strom aus PV für den maximalen Eigenverbrauch in der Liegenschaft eingesetzt und für neue Geschäftsmodelle verwendet. Es gilt: So viel PV-Strom wie nur möglich. Dann können die Investitionen über erneuerbare Wärme, Mieterstrom-Modelle oder die Vermarktung von Strom für die E-Mobilität refinanziert und mit einem profitablen Businessmodell verbunden werden.

Wird die Energie von PV-Anlagen dagegen, wie bislang noch meist üblich, ins öffentliche Netz eingespeist und beziehen auch Wärmepumpen oder E-Fahrzeuge Strom aus dem öffentlichen Netz, werden nicht nur Potenziale individueller CO₂-Minderung regelrecht verschenkt. Es ist auch betriebswirtschaftlich unsinnig, weil die Beschaffungskosten des Stroms die Einnahmen aus der Einspeisung deutlich übersteigen. Und dieser Trend wird sich durch Kostensteigerung der allgemeinen Versorgung verstärken. Durch eine intelligente Vorgehensweise, die alle Prozessschritte von der Potenzialanalyse über die konkrete Umsetzung bis hin zum ganzheitlich optimierten Betrieb der erneuerbaren Anlagentechnik und der Abrechnung von Mieter- oder Ladestrom ermöglicht, sind Renditen von bis zu zehn Prozent erreichbar. Die Dekarbonisierung wird so zum Business Case. Damit kommt auf die Immobilienwirtschaft zwangsweise eine neue Rolle zu: Sie wird zu einem Player in der Energiewirtschaft. Das ist einerseits sinnvoll, weil damit, wie ausgeführt, notwendige Investitionen in

Stranded Investments vermeiden

Der Druck zu handeln wird für Investoren nicht zuletzt dadurch erhöht, dass Gebäude künftig im Rahmen der EU-Taxonomie hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit bewertet werden. Die Branche wird sich künftig an diesem Bewertungsmaßstab messen lassen müssen. Wer nur einen geringen Anteil an „grünen“ Gebäuden im Portfolio hat, wird nur noch schwer an finanzierbare Kredite kommen. Immobilien könnten mangels Kaufinteressenten als „Stranded Investment“ enden.

die Dekarbonisierung refinanziert werden können. Gleichzeitig bringt es sie in die Lage, die steigenden Zusatzkosten durch den CO₂-Preis zu kompensieren. Positiver Nebeneffekt: Wenn Erlöse aus der Vermarktung des lokal erzeugten Stroms genutzt werden, um die Investitionen zu refinanzieren, wird das bestehende Investoren-Mieter-Dilemma, demzufolge Vermieter investieren und Mieter profitieren, ausgehebelt. Mieter und Vermieter profitieren beiderseits.

Dass signifikante CO₂-Einsparungen erreicht werden können, zeigt das Beispiel Rheinwohnungsbau in Duisburg-Ungelsheim. Hier wurde ein Konzept für 129 Objekte nach dem oben geschilderten Muster erarbeitet. Dabei wurden im letzten Jahr bereits 25 Mehrfamilienhäuser saniert und auf PV- und Wärmepumpentechnik umgerüstet. Die Fertigstellung ist 2026 geplant. Dann werden 776 Wohnungen klimaneutral sein. Dies entspricht einer Reduzierung des CO₂-Ausstoßes von insgesamt 1.970.000 Kilogramm gegenüber dem Ausgangswert.

Dabei zeigen sich auch die Optimierungsmöglichkeiten durch standardisierte und übertragbare Konzepte. Alle Objekte stammen aus den 1960er Jahren, haben ein Satteldach und sind optimal für die Verbindung von Photovoltaik und Wärmepumpen und damit auch für Mieterstrom geeignet. Die Tatsache, dass fast ein Drittel des von Unternehmen vermieteten Gebäudebestands diesem Typ entspricht, zeigt das enorme Potenzial, mit „Blaupausen“ zu arbeiten und den Planungs- und Implementierungsaufwand zu minimieren. Solche Standards sind notwendig, um das Ziel von 200.000 sanierten Gebäuden im Jahr zu erreichen. Natürlich sind die damit verbundenen Investitionen angesichts der derzeitigen Wirtschafts- und Zinslage zunächst eine Herausforderung. Aber

es gibt Fördermöglichkeiten für die oben genannten Lösungen. Beispiele sind die Bundesförderung für effiziente Wärmenetze oder die Förderung für KfW-Effizienzhausstandards. Bereits die Konzeptentwicklung ist dabei förderfähig – eine Gelegenheit, die noch viel zu selten genutzt wird.

Es bestehen große Herausforderungen. Doch diese sind zu bewältigen

Trotz aller Unsicherheit und Komplexität der genannten Lösungen – alle Indikatoren zeigen in dieselbe Richtung. Wie seit einigen Jahren bereits die Energieversorgung oder die Automobilindustrie, steht nun die Immobilienwirtschaft vor einem deutlichen Wandel, der durch CO₂ angetrieben ist. Das kürzlich kommunizierte Kohlendioxidkostenaufteilungsgesetz (CO₂KostAufG) ist dabei ein spürbarer erster Schritt. Es wird nun teurer für Immobilienunternehmen, die weiterhin kein CO₂ einsparen. Wer zudem die Möglichkeit nicht nutzt, durch Nutzung preiswerter, lokal erzeugter Energie die „zweite Miete“ zu begrenzen, wird es zukünftig schwerer haben, Wohnungen zu vermieten. Der Druck zu handeln wird für Investoren nicht zuletzt dadurch erhöht, dass Gebäude künftig im Rahmen der EU-Taxonomie hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit bewertet werden. Die Branche wird sich künftig an diesem Bewertungsmaßstab messen lassen müssen. Wer nur einen geringen Anteil an „grünen“ Gebäuden im Portfolio hat, wird nur noch schwer an finanzierbare Kredite kommen. Immobilien könnten mangels Kaufinteressenten als „Stranded Investment“ enden.

Der Immobiliensektor steht vor der größten Herausforderung der Nachkriegszeit. Doch die Technologien für die geforderten CO₂-Einsparungen sind genauso verfügbar wie die Möglichkeiten der Refinanzierung. Und das bei gleichzeitiger Planbarkeit und Stabilisierung der Kosten für Strom und Wärme – zum Vorteil von Vermieter und Mieter. Worauf warten? **«**

Dr. Jörg Kruhl, München

AUTOR



Dr. Jörg Kruhl verantwortet bei AMPEERS ENERGY als CBDO das Business Development und Partner Management. Er hat das Unternehmen seit der Gründung mit aufgebaut. Er bringt dazu Erfahrung aus 20 Jahren Tätigkeit in der Energie- und Immobilienwirtschaft ein.

Strom vom Dach – Licht und Schatten



ERTRAGS- UND UMSATZSTEUERBEFREIUNG

2023 ENTFALLEN STEUERN FÜR PV-ANLAGEN

Das Bundeskabinett beschloss am 14. September 2022 den Entwurf eines Jahressteuergesetzes (JStG) 2022. Dieses sieht eine Ertragssteuerbefreiung für Einnahmen aus dem Betrieb von Photovoltaik-Anlagen für insgesamt höchstens 100 kWp pro Steuerpflichtigen oder Mitunternehmenschaft vor.

Bei der Anschaffung der Anlage wird auch die Umsatzsteuer auf null reduziert, wenn die Anlage auf einem Wohngebäude (oder öffentlichen oder gemeinnützig genutzten Gebäude) installiert wird oder maximal 30 Kilowatt groß ist.

Die Befreiung gilt

- › auf, an oder in Einfamilienhäusern (einschließlich Nebengebäuden) mit einer installierten Leistung von bis zu 30 kWp,
- › auf, an oder in nicht Wohnzwecken dienenden Gebäuden mit einer installierten Bruttoleistung von bis zu 30 kWp,
- › auf, an oder in überwiegend zu Wohnzwecken genutzten sonstigen Gebäuden mit einer installierten Leistung von bis zu 15 kWp je Wohn- oder Gewerbeinheit.

Als installierte Leistung wird jeweils die „installierte Bruttoleistung laut Marktstammdatenregister“ herangezogen.

Quelle: BMF, Regierungsentwurf JStG 2022

Derzeit ist es nicht einfach, an Photovoltaik-Module (PV) zu kommen oder an die Handwerker, die sie installieren könnten. Europaweit haben viele Länder ihre PV-Ziele angehoben. Der Ukraine-Krieg hat die Nachfrage nochmals deutlich angekurbelt. Hohe Strompreise tun ihr Übriges. Und der Boom wird nicht abnehmen: Die Europäische Kommission plant bis zum Jahr 2030 den Ausbau neuer Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von 420 Gigawatt (GW). Brancheninsider gehen davon aus, dass dies noch durch private Initiativen übertroffen wird, und rechnen mit gut 670 GW. Dabei gibt es nur wenige nennenswerte europäische Hersteller von PV-Modulen, darunter Meyer-Burger, Solarwatt, Heckert und Soluxtec. Immerhin haben mehrere Unternehmen den Aufbau neuer Kapazitäten angekündigt.

Es lohnt sich, eigene Strom-Photovoltaik-Kapazitäten aufzubauen

PV ist schon lange kein europäisches, geschweige denn deutsches Geschäft mehr. Drei von vier PV-Modulen kommen heute aus China. Dort liegen Know-how (auch wenn Deutschland in der Forschung nach wie vor führend ist), Rohstoffe und letztlich die nötigen Produktionskapazitäten. Gelingt es Europa nicht, hier

Die Selbstversorgung der Immobilien mit Energie wird immer interessanter. Für Strom kommt Dach-Photovoltaik infrage. Doch diese Investition ist zunächst teuer und bisher auch noch politisch über die Maßen reguliert. Der Vorteil: stabile Preise auch in der Zukunft.

eigene Kapazitäten aufzubauen, droht eine erneute Energieabhängigkeit – diesmal von China. Das wird die Versorgungslage mit Modulen hierzulande nicht verbessern. Denn geliefert wird dort hin, wo am meisten bezahlt wird. Und das sind derzeit die großen PV-Märkte Nordamerika und eben China und Ostasien selbst.

Dennoch kann es sich für Immobilienverwalter, -betreiber und -besitzer lohnen, eigene PV-Strom-Erzeugungskapazitäten aufzubauen. Der Preis für Dach-PV-Strom liegt zurzeit bei gut zehn Cent je Kilowattstunde (kWh), angesichts eines Strom-Durchschnittspreises von 50 Cent je kWh eine ordentliche Einsparung. Und wenn man etwas Zeit mitbringt, um auf Module und Handwerker oder gar ein Angebot zu warten, sollte es klappen.

Die Eigennutzung des Stroms steht leider immer noch vor bürokratischen Hürden

Zeit braucht man aber auch für die Anschluss- und teilweise auch für die Bau-Genehmigungen für Dach-PV-Anlagen (siehe auch Interview „Eigenstrom-Photovoltaik bringt Immobilienbesitzern finanzielle Vorteile“, Seite 60). Dieses Problem findet sich in allen Bundesländern. In Berlin ist die Überlastung der Ämter so schlimm, dass kaum mehr Anlagen genehmigt werden. Deswegen hat die Berliner FDP im Abgeordnetenhaus vorgeschlagen, die Genehmigungen an private Firmen auszulagern. Der bisher zuständige Landesbetrieb, der Netzbetreiber Stromnetz Berlin, kommt einfach nicht hinterher. Vier bis fünf Monate für die Genehmigung sind Standard. Immerhin: Technisch einfache Lösungen, PV auf vorhandene Dächer zu bringen, gibt es. Eine davon ist der TAO Sun-Tracker. Dieses leichte, nachgeführte Solarmodul eignet sich insbesondere für brachliegende Flachdächer, von denen es im gewerblichen Wohnungsbau, aber auch im Gewerbebau reichlich gibt, und kann pro Quadratmeter Gebäudefläche bis zu 400 Watt liefern. Entwickelt wurde es von der TAO Trans Atmospheric Operations und orientiert sich konsequent an den Prinzipien des Leichtbaus, was die mitunter schwache Statik der Flachdächer ausgleicht.

Als ob das alles nicht schon genug an Problemen wäre, steht die Eigennutzung des so erzeugten Stromes immer noch vor einigen Hürden, auch wenn mit der letzten EEG-Novelle einiges ausgeräumt wurde. Die Eigennutzung und Verwendung des Stroms für Gebäudezwecke, etwa zur Wärmeversorgung mit Wärmepumpe, ist unproblematisch. Sofern der Strom aber an Nutzer des Gebäudes weitergegeben wird, sind bürokratische Vorgaben zu erfüllen, die es schwer machen. Bei größeren Objekten und mit Hilfe von Dienstleistern und im Rahmen von Sanierungen sind diese Anforderungen jedoch realisierbar. »

PRAXISBEISPIEL

Solarelektrisches Gebäude von my-PV



Der Solarspezialist my-PV hat an seinem Standort in Neuzeug (Österreich) aus der Not eine Tugend gemacht und ein Betriebsgebäude errichtet, das sich vorrangig solarelektrisch versorgt. Das Konzept ist so ausgefeilt, dass auch Wärme und Mobilität mit abgedeckt werden können – zumindest zeigte das die erste Halbjahresbilanz des im September 2021 eröffneten Gebäudes. Grundlage ist eine mit 100 Kilowatt (peak; kWp) sehr große Solaranlage, die etwa 117 Watt (peak) je Quadratmeter Geschossfläche entsprechen. 70 kWp sind auf dem Dach angebracht, 20 kWp an der Fassade. Die Investitionskosten für die Infrarotheizung waren dabei geringer als bei einer konventionellen Lösung mit Wärmepumpe

und wasserführender Wärmeübergabe. Zudem ist die my-PV-Lösung nahezu wartungsfrei. Möglich ist dies nur, weil das in Holzständerbauweise errichtete Gebäude über eine äußerst geringe Heizlast von 14 kW und eine Kühllast von 30 kW verfügt.

Während der ersten sechs Monate wurden 3.600 kWh zum Laden der E-Autos von my-PV verwendet, was für 20.000 Kilometer Wegstrecke reichte. 17.400 kWh benötigte die Raumheizung für 858 Quadratmeter Geschossfläche. Warmwasser schlug mit 270 kWh zu Buche. Für Betriebsstrom, also Beleuchtung, Rechner und Lüftungsanlagen, wurden 11.350 kWh benötigt. Im Winterhalbjahr konnte die EPV-Anlage davon etwa 52 Prozent abdecken.

INTERVIEW MIT CARSTEN KÖRNIG

„Eigenstrom-Photovoltaik bringt Immobilieneigentümern finanzielle Vorteile“

Herr Körnig, wie schätzen Sie den aktuellen Boom bei PV ein? Und: Wird er nachhaltig sein? Die Auftragsbücher in der Solarbranche sind gegenwärtig gut gefüllt. Im ersten Halbjahr dieses Jahres wurden 22 Prozent mehr Solarstromleistung auf deutschen Dächern und Freiflächen installiert als im gleichen Vorjahreszeitraum. In den ersten sechs Monaten dieses Jahres wurden bei der Behörde 3,75 GWp neue PV-Leistung gemeldet (157.566 neu installierte PV-Anlagen).

Eine wirklich belastbare Prognose für den Rest des Jahres ist zum jetzigen Zeitpunkt nicht möglich. Aufgrund der anhaltend sehr hohen Nachfrage nach Solarstromanlagen im Kleinanlagen- und Kraftwerksbereich rechnen wir aber auch über das Gesamtjahr mit einem klar zweistelligen prozentualen Wachstum. Auch mittel- bis langfristig stehen

die Zeichen für die Solarenergie in Deutschland auf Wachstum. Der Bundestag hat ja im Juli beschlossen, die installierte Solarstromleistung von derzeit 60 Gigawatt bis zum Jahr 2030 auf 215 Gigawatt und bis 2040 auf mindestens 400 GW zu vervielfachen. Im Falle einer Zielerreichung wird der Anteil der Solarenergie an der deutschen Stromversorgung von derzeit zehn Prozent in den kommenden zehn Jahren auf nahezu 30 Prozent wachsen.

Was sind derzeit die größten Hindernisse? Die Realisierung und Netzanbindung von Solarstromanlagen wird insbesondere durch langwierige Genehmigungsverfahren und zahlreiche bürokratische Hürden unnötig behindert, verteuert und verzögert. Auf die Photovoltaik-Investitionen dämpfend wirken sich zahlreiche, häufig gänzlich unverhältnismäßige

regulatorische Vorgaben aus. Anlagenzertifikate, die im Falle des Netzanschlusses neuer Solarstromanlagen gefordert werden, sind hier ein besonders gravierendes Beispiel. Eine jüngste Intervention der Bundesregierung konnte leider nur etwas Linderung bei einem damit verbundenen monatelangen Netzanschluss-Stau verschaffen, das Problem allerdings noch nicht lösen. Das trägt zu einer Investitionszurückhaltung bei Investoren von PV-Gewerbedächern bei. Hier ist die Nachfrage gegenüber dem Vorjahr leider rückgängig. Pandemiebedingte Lieferengpässe und der Fachkräftebedarf hemmen ebenfalls. Viele Unternehmen aus dem konventionellen Elektrohandwerk steigen jedoch neu in die Solarbranche ein, sodass wir hier im kommenden Jahr mit einer gewissen Entlastung rechnen dürfen.

Rechnen Sie damit, dass sich in Deutschland wieder eine nennenswerte PV-Industrie ansiedelt? Die Voraussetzungen für eine Renaissance der europäischen Solarindustrie haben sich in den letzten Jahren teils verbessert: Durch die zunehmende Automatisierung der Fertigung ist der Anteil der Arbeitskosten an solaren Schlüsselkomponenten deutlich gesunken, während die Transportkosten gleichzeitig immer stärker ins Gewicht fallen. Die politische Sensibilität für kürzere Lieferketten und Versorgungssicherheit ist ebenfalls gewachsen. Allerdings nicht nur in Deutschland. Unser

Land steht in einem harten Standortwettbewerb um die nächsten Giga-Fabs im Bereich der Solar- und Speichertechnologie nicht nur mit Asien, sondern inzwischen auch mit den USA.

Zur Dach-PV: Wie schätzt der BSW-Solar die Potenziale von Dach-PV hierzulande ein?

Gebäudehüllen in Deutschland, also Dächer und Fassaden, bieten laut Schätzungen des Fraunhofer ISE ein technisches Potenzial in der Größenordnung von 1.000 Gigawattpeak installierter PV-Leistung. Zum Vergleich: Aktuell sind 64 GWp PV-Leistung in Deutschland installiert, davon rund 50 GW auf Gebäuden. Eine Umsetzung der neuen PV-Ziele der Bundesregierung wird demnach nicht an mangelnden Gebäudeflächen scheitern. Die Bundesregierung hat sich zudem vorgenommen, nur die Hälfte des geplanten PV-Zubaus auf oder an Gebäuden zu realisieren, die andere Hälfte mittels ebenerdig errichteter Solarparks.

Was wären die größten Vorteile bei der Eigenversorgung mit Strom von Dach-PV?

Neben dem positiven Klimaeffekt entstehen durch einen möglichst hohen Grad solarer Eigenversorgung durch die inzwischen niedrigen solaren Erzeugungskosten finanzielle Vorteile für Immobilieneigentümer. Gleichzeitig verringert sich der für die Energiewende erforderliche Ausbau der Stromnetze.



„Die Voraussetzungen für eine Renaissance der europäischen Solarindustrie haben sich in den letzten Jahren verbessert.“

Carsten Körnig, Geschäftsführer des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW-Solar), Berlin



Links: Flachdächer sind bei passender Statik einfach mit PV-Modulen nachzurüsten.

Rechts: Für die Nachrüstung von Steildächern mit PV gibt es Leichtbaumodule.

Entscheiden sich Eigentümer oder Verwalter für eine Eigenversorgung durch PV-Strom, ist es ratsam, dieses Geschäft im Rahmen eines Contractings oder ähnlicher Modelle in erfahrene Hände zu geben. Für den Verwalter ergeben sich trotz der Auslagerung einige mögliche Geschäftsmodelle, etwa die Verbrauchsabrechnungen. Wärme könnte etwa als Service mit Liefergarantie und Einsparungsziel angeboten werden. Und: Die unterjährige Verbrauchsinformation der Mieter und Nutzer durch die Energieeffizienz-Richtlinie (EED) müssen Gebäudeeigentümer oder Verwaltungen ohnehin machen, das würde durch solche Modelle gleich mit abgedeckt.

Für mehr Eigenverbrauch bedarf es eigener Energiemanagementsysteme (EMS). Die sind am Markt verfügbar und bewährt, so etwa der Buderus Energiemanager MyEnergyMaster. Er passt die Wärmepumpenleistung an die jeweilige PV-Leistung an.

Das Unternehmen Einhundert Energie unterstützt ebenfalls Immobilien- und Energieunternehmen mit Software und skalierbaren Services beim Mieterstrom-Rollout für das gesamte Gebäudeportfolio ihrer Mehrparteiengebäude. Dazu installiert und betreibt das Unternehmen Solaranlagen, Wärmepumpen und E-Ladesäulen mit digitalen Stromzählern. Über die eigene Software-Plattform visualisiert Einhundert Energieflüsse in Gebäuden und rechnet Verbräuche von Mietern monatlich in Echtzeit ab – für die volle Transparenz über Verbrauch und Kosten. Einhundert übernimmt zudem im Dachpachtmodell die gesamte Wertschöpfungskette von der Eignungsprüfung über die Installation und den Betrieb der Solaranlage bis hin zur Abwicklung der Endkunden mit digitalen Services. «

Frank Urbansky, Leipzig

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

Wer nicht digitalisiert, verliert



Die Kugelwerdung des Würfels ist möglich – auch im Property Management.



Wer heute am Markt als Property Manager bestehen will, muss sich zwar noch immer mit Excel, Telefon und Co. auskennen, aber Unternehmen, die das als ihre Kernkompetenz ansehen, werden bald verschwunden sein. Property Manager, die relevante Prozesse nicht sukzessive digitalisieren, sind auf mittlere Sicht nicht mehr wettbewerbsfähig und werden verdrängt.

Modernes Property Management heißt auch Erfassen, Verarbeiten und Managen von Daten

Tattersall Lorenz Immobilien hat sich seit Langem darauf eingestellt und inzwischen zahlreiche Prozesse digitalisiert. Es wurde für Datensicherheit gesorgt und diese mit einer Zertifizierung nach ISO 27001 für Auftraggeber dokumen-

tiert. Grundsätzlich werden Prozesse wie Rechnungsbearbeitung, Instandsetzung und -haltung, Wartungs- und Prüfverfahren oder Forderungsmanagement digital abgebildet. Sie sind interaktiv gestaltet, mit den benötigten Unterlagen und Schnittstellen verknüpft und können von den Mitarbeitenden jederzeit eingesehen werden. Denn beim klassischen Property Management geht es neben der Betreuung der Immobilien vor Ort zu einem Großteil um das Erfassen, Verarbeiten und Managen von Daten.

Um das Datenmanagement effizient zu gewährleisten, ist es wichtig, die Schnittstellenproblematik, also die Ver-

bindung oder Anbindung der einzelnen digitalen Komponenten in einem aufeinander abgestimmten System, möglichst schon vor Beginn des eigentlichen Betreuungsprozesses gelöst zu haben. Denn dass Property Manager und Auftraggeber und teilweise auch Nutzer problemlos digital miteinander interagieren können, wird heute vorausgesetzt. Kann man das als Property Manager nicht gewährleisten, hat man kaum eine Chance bei der Auftragsvergabe. Kurz gesagt: Wurden früher Excel-Tabellen hin- und hergeschickt, wird heute ein automatischer Datentransfer via Schnittstellen erwartet. Bereits vor Jahren wurde deshalb in IT-Ausstattung

Ende der 1990er Jahre waren im Umgang mit Excel geschulte Mitarbeitende das Maß der Dinge. Nutzung des Internets und von Mobiltelefonen waren ein Ausdruck von Modernität, Flexibilität und unternehmerischer Agilität. Doch die Zeiten haben sich gewandelt.

LEISTUNGSPAKET

Die eingesetzte Software sollte idealerweise Folgendes leisten:

- › Webbasierte Anwendung
- › Modulare Cloudsoftware
- › Mobile Anwendungen durch Apps
- › Zugriff und interaktives Arbeiten mit dem System für Dienstleister, Planer, Handwerker, Property Manager, Eigentümer/Asset Manager
- › Abbildung der gesamten Kommunikation im System
- › Individuelle Gestaltung von Reports
- › Verknüpfung einzelner Module untereinander
- › Schnittstellen zu ERP-Tools und anderen Systemen

und digitale Lösungen investiert. Das Unternehmen hat in diesem Jahr sein 25-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Daher weiß es aus eigenem Erleben, dass nichts so beständig ist wie der Wandel. Im Jahr 1997 als kleiner auf Berlin beschränkter Dienstleister angetreten, gehörten zum Portfolio bloß 15 Immobilien in Berlin und Brandenburg. Diese stammten hauptsächlich aus dem Bereich der gemischt genutzten Unternehmensimmobilien und umgewandelten Industrieobjekte. Es gab lediglich zwei Auftraggeber und ganze vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Kommunikation erfolgte quer über den Schreibtisch. Und über Sachstände oder bei Fragen wurden die Kunden zu meist per Post, per Telefon oder per Fax kontaktiert.

Heute hat die Firma bundesweit acht Niederlassungen und zusammen rund 200 Mitarbeitende und Property-Management-Mandate für mehr als 500 Objekte an rund 400 verschiedenen Standorten. Diese vereinen rund 5,5 Millionen Quadratmeter Mietfläche und beinhalten zirka 3.100 Mietverträge. Die Objekte stammen dabei aus vielen verschiedenen gewerblichen Immobilienklassen – von Büro über Einzelhandel bis hin zu Hotel und Logistik. Dass das im Laufe der Zeit Änderungen in der Firmenstruktur und Arbeitsweise erforderte, ist logisch. Und auf weiteres Wachstum und Veränderungen müssen auch die im Unternehmen eingesetzten IT-Anwendungen, sprich Software-Lösungen und ERP-Systeme, reagieren können – und das möglichst schnell.

Dafür gibt es verschiedene externe Dienstleister, und die Angebote am Markt sind vielfältig. Beispielsweise wird für die technische Immobilienverwaltung das Computer-Aided-Facility-Management-System, kurz CAFM-System, von Cloudbrixx eingesetzt. Mit dem Dienstleister besteht eine aktive Kooperation, um das System kontinuierlich weiterzuentwickeln

und auf die Bedürfnisse der Immobilienwirtschaft anzupassen.

Mit Anwendungen solcher Art kann der gesamte Lebenszyklus der Immobilie für alle Beteiligten optimal abgebildet werden. Dies gilt speziell für die Wartungs- und Prüfprognosen sowie für alle Aufträge, Mängel, Verträge, Gewährleistungsparameter bis hin zur Budgetierung und Ablage von allen relevanten Objektdokumenten.

Webbasierung hat neben dem gleichen Informationsstand aller Beteiligten weitere entscheidende Vorteile

Für Property Manager hat die Nutzung eines webbasierten CAFM-Systems verschiedene Vorteile. Für Techniker bedeutet es Zeitersparnis, wenn sie mittels App direkt von den Objekten Aufträge auslösen oder technische Anlagen im System anlegen können. Durch die digitale Ablage der Daten sind gleichzeitig die Beschäftigten im kaufmännischen Bereich jederzeit über alle technischen Themen der Objekte informiert und können per Knopfdruck alle für sie relevanten Daten abrufen. Gleichzeitig ermöglichen die umfassend erhobenen und gespeicherten Daten sehr detaillierte Reports, auf deren Grundlage unternehmerische Entscheidungen in jedem Firmensegment getroffen werden können. Vor allem bietet das System eine umfassende Kostenübersicht und somit auch Klarheit in Bezug auf Rechnungsstellungen.

Auch für die kaufmännische und buchhalterische Betreuung bietet der Markt eine reichhaltige Palette an digitalen Lösungen an. Bei dem Property Manager kommt die ERP-(Verwaltungs-)Soft- »



ware Realax von GIT aus Gelsenkirchen zur Anwendung. Diese eignet sich dafür, die Mietvertragsverwaltung sowie Mietanpassungen über die Objektbuchhaltung bis hin zum Forderungsmanagement effizient zu betreuen. Zudem werden über das System die Betriebskostenabrechnungen erstellt, da alle hierfür notwendigen Buchungen hinterlegt sind. Ausgewertet und in Reportings überführt werden die Daten über das eingesetzte Tool Icontrol, eine Ergänzung zur Software Realax.

Darüber hinaus arbeiten wir auf mehr als zehn weiteren auftraggeberseitig zur Verfügung gestellten Plattformen. Diese reichen von SAP über Yardi bis hin zu IX House, für die uns Nutzungsrechte eingeräumt werden. Der Vorteil bei dieser Konstellation für den Auftraggeber besteht darin, dass die Datenhoheit bei ihm liegt.

Plattformbezogene Datensysteme bieten im Vergleich zu originärer Software erhebliche Vorteile. Hauptsächlich liegen diese darin begründet, dass es keine Schnittstellenproblematik gibt, da Facility, Property und Asset Manager auf dem gleichen System arbeiten und auf demselben Datenstand stehen. Auch gibt es bei einem Eigentümerwechsel keine Datenverluste.

Bei Insellösungen ist das nicht der Fall. Hier müssen Schnittstellen programmiert werden, um die Immobilien mit allen Beteiligten gemeinsam managen zu können. Auch kommt es dadurch erfahrungsgemäß bei Verwalterwechseln immer wieder zu einem hohen Datenverlust, was das Onboarding erschwert und verteuert. Außerdem sind in allen Systemen die Daten in unterschiedlichem Detaillierungsgrad angelegt. Das verhindert dann, dass sie vergleichbar sind. Benchmarks können dann nicht durchgeführt werden.

Ideal wäre daher für alle Beteiligten ein objektbezogenes digitalisiertes System, auf dem unabhängig vom Eigentümer gearbeitet wird. So wären alle Daten zentral gespeichert und allen Beteiligten zugänglich. Hierin liegt ein enormes Einsparungspotenzial. Denn es müssten keine eigenen Systeme erworben und gepflegt werden und Informationsverluste bei Ver-

käufen würden vermieden. Prüfberichte und Wartungsprotokolle gingen zudem nicht verloren und Verbrauchsdaten könnten über viele Jahre nachvollzogen werden. Bei einem Verwalterwechsel bekäme die neu beauftragte Firma durch den Eigentümer die Zugriffsrechte. Damit wäre sie in der Lage, direkt auf alle vorhandenen Daten zuzugreifen: eine Win-win-Situation für alle, die Zeit und Ressourcen einspart.

Doch unabhängig ob Plattform oder originäre Software – generell gilt: Die Bedienung und die Darstellung der Prozesse müssen in erster Linie nutzerfreundlich und verständlich sein. Der Pflegeaufwand der Prozesse sollte gering gehalten werden, um einen hohen Aufwand bei aller Art von Nacharbeitung zu vermeiden. Es muss immer das Preis-Leistungs-Verhältnis im Blick behalten werden, um keine unnötigen Kosten zu verursachen. Zudem ist ein vollständiges und redundanzfreies Schulungskonzept notwendig, das erstellt und immer wieder aktualisiert werden muss.

Als Manager von Fremdbeständen unterliegt man immer einem Investitionsdilemma

Natürlich ist es als Manager von Fremdbeständen mit befristeten Verträgen nicht leicht, hohe Investitionen in die Digitalisierung zu tätigen. Nichtsdestotrotz sind diese Investitionen vonnöten, um zum einen die internen Prozesse effizient gestalten zu können und zum anderen den Mitarbeitenden eine moderne zeitgemäße Arbeitsweise zu ermöglichen. Darüber hinaus ist dies eine Voraussetzung, um langfristig mit großen nationalen und internationalen institutionellen Eigentümern oder Asset Managern zusammenzuarbeiten. Denn die Erwartungshaltung an Dienstleister hat sich geändert. Ohne einen digitalen Ansatz, der Innovation erlaubt und fördert, wird

man bei der Auftragsvergabe nicht mehr berücksichtigt. Digitale Technologie und digitale Angebote sind nicht zuletzt wegen der Auftraggeber unabdingbar, denn diese erwarten entsprechende Dienstleistungen.

Für Auftraggeber waren noch vor einigen Jahren Parameter wie Unternehmensgröße, Mitarbeiterfluktuation oder die Anzahl der Standorte entscheidend. Heute müssen Property Manager zusätzlich bei Ausschreibungen für oder Bewerbungen um Mandate detailliert beschreiben, welche Prozesse digital geleistet werden können. Erwartet werden zudem möglichst kurze Bearbeitungszeiten, hohe Datenqualität sowie vereinheitlichte Geschäftsprozesse über alle Niederlassungen des beauftragten Unternehmens hinweg.

Als Property Manager ist es deshalb unumgänglich, effektiv zu digitalisieren. Denn die Kosten-Nutzen-Rechnung darf keinesfalls aus den Augen verloren werden. Das ist anspruchsvoll und benötigt geschulte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die angemessen entlohnt werden. Wer hier spart, wird mittelfristig doppelt bezahlen. Das gilt für die Personalkosten selbst, aber auch für den Digitalisierungsprozess des Unternehmens. Somit geht es auch bei der Auftragsvergabe immer um einen hohen innovativen Qualitätsanspruch. Und dieser lässt keine Dumpingpreise zu. Denn ohne eine angemessene Honorierung kann Leistung niemals zufriedenstellend erbracht werden. «

Marian Ertl, Berlin

AUTOR



Marian Ertl ist Head of Technical Management der Tattersall Lorenz Immobilienmanagement GmbH.

Heizen, Steuern, Effizienz: Alles funktioniert digital – allein die eine Plattform fehlt

Die Zukunft der Gebäudeleittechnik ist digital. Immobilien lassen sich ohne Digitalisierung kaum mehr steuern, schon gar nicht umweltverträglich. Energieerzeugung, Verbrauchsoptimierung und Vermeidung von Spitzenlasten sind manuell nicht mehr zu bewerkstelligen.

Die Gebäudeleittechnik (GLT) wird bei der Digitalisierung der Immobilien eine zentrale Rolle spielen. Denn was liegt näher, als etablierte Kommunikationsstrukturen zu nutzen, um Gebäude effizient zu steuern? So verbrauchen sie weniger Energie und Wasser, erzeugen weniger Abfälle oder produzieren einen Teil der benötigten Energie selbst. Mehrere Beispiele zeigen das heute schon. Gleichzeitig wird sich das auf die Gebäudeleittechnik selbst auswirken. Sie wird nicht nur digitaler, sondern auch mit Künstlicher Intelligenz (KI) leistungsfähiger. Damit kann sie Immobilien so effizient wie möglich verwalten – ohne größeren Aufwand für Verwalter und Nutzer.

Der baden-württembergische Branchenverband bwcon sieht hier jedoch einige Probleme. So würden die aktuell am Markt verfügbaren Lösungen die Gebäude und deren Verbraucher nicht als Ganzes erfassen. Dadurch ließen sie weiterreichende Optimierungspotenziale außer Acht. Viele Hersteller von klassischer Anlagen- oder Regelungstechnik erweiterten ihr Sortiment, um Kommunikation zwischen ihren Anlagenteilen zu ermöglichen. Dies führe jedoch zu einer großen Anzahl autark arbeitender Systeme, die nicht miteinander kommunizieren könnten. „Eine übergreifende und standardisierte Plattform fehlt“, so das Fazit. Bwcon will deshalb mit dem Projekt „KI4GLT“ sowie den Partnern KOENATEC und dem Systemhaus Hummel einen auf KI basierenden Smart Service zur Digitalisierung von Gebäudeleittechnik und zum optimierten Energiebetrieb von Gebäuden entwickeln.

Frank Urbansky, Leipzig



Die Nutzung der Gebäudeleittechnik für digitale Steuerung funktioniert auch im Kleinen, wie hier bei der Überwachung der Heizleistung von Gaskesseln.

KUGU

Die Digitalisierung der Heizungstechnik gelingt auch im Kleinen

Das Berliner Start-up KUGU mischt schon seit Jahren im Markt zur Digitalisierung insbesondere der Heizungstechnik mit. Ein Beispiel, wie dafür auch vorhandene GLT genutzt werden kann, findet sich in einem Mehrfamilienhaus in Geilenkirchen (NRW). Die Gebäudenutzfläche liegt bei 9.700 Quadratmetern, die mit einer neuen Gas-Wärmepumpe, einer Kaskade aus zwei jeweils 250 kW leistenden Gaskesseln, via zwei Heizkreisen beheizt werden. Warmwasser wird dezentral in den Wohnungen erzeugt. Aufgeschaltet in dieses System wurden alle Zähler für Gas, Heizstrom und Wärme sowie mit dem Kooperationspartner Green Fusion die Anlagenregelung für

Kessel, Pumpen, die Steuerung sowie die Heizkreise.

Vor allem für die Energieeffizienz, aber auch für eine bessere Verwaltung von Immobilien bietet eine Gebäudeleittechnik, die um digitale Elemente ergänzt wird, große Chancen. Die Installationen sind eher geringinvestiv, der Nutzen umso größer. Vor dem Hintergrund steigender energetischer Anforderungen gerade bei Sanierungen mit dem neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) und der Neugestaltung der Förderung durch die Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG) ab Januar 2023 werden solche Lösungen zudem schlichtweg eine Notwendigkeit.



Die IntenCity von Schneider Electric in Grenoble ist ein Musterbeispiel für digitale Gebäudeleittechnik.

SCHNEIDER ELECTRIC

Ein ganzheitliches Lösungsportfolio für Gebäudemanagement

Der Tech-Konzern Schneider Electric will im Rahmen der Kampagne „Buildings of the Future“ sein ganzheitliches Lösungsportfolio für Gebäudemanagement weiter ausbauen. Davon profitieren natürlich auch die konzernerzogenen Immobilien. Im Fokus stehen Nachhaltigkeit, Verlässlichkeit, Effizienz und Nutzerbedürfnisse. Die Tools und Softwareanwendungen erlauben eine durchgängige Datenerhebung und -analyse von der Planung bis zu Betrieb und Wartung. Die Verteilung von Energie und die intelligente Vernetzung aller Gewerke – ob im Smart Home, in Gewerbeimmobilien oder in industriellen Umgebungen – sind dabei Voraussetzung. Genutzt wird dafür die im Konzern entwickelte Architektur EcoStruxure Building für das Internet of Things (IoT). Ein Beispiel, wie das mit den bestehenden Immobilien erreicht werden kann, steht in Grenoble.

Am Fuße des Massif de Chartreuse, eine Stunde südöstlich von Lyon, wurden 13 in der Region verstreute Standorte mit 5.000 Mitarbeitenden zur IntenCity zusammengefasst. Vier modernisierte, intelligent gesteuerte Gebäude nutzen Strom aus Photovoltaikanlagen auf einer Fläche von 4.000 Quadratmetern, zwei Windturbinen und Energiespeichern vor Ort. Diese erzeugen 970 MWh Energie pro Jahr.

IoT-Lösungen für eine digitale End-to-End-Architektur

Die Gebäude selbst brauchen nur ein Zehntel der Energie von durchschnittlichen europäischen Vergleichsbauten: 35 kWh pro Quadratmeter im Vergleich zu 348 kWh pro Quadratmeter. Die überschüssige Energie wird zum Beispiel für das Aufladen von Elektrofahrzeugen bereitgestellt, aber auch mittels eines Microgrids

in der Stadt Grenoble genutzt. Die hier verbauten IoT-fähigen Lösungen bieten eine digitale End-to-End-Architektur, die alle zehn Minuten 60.000 Datenpunkte erfasst, und Sensoren, die den Energieverbrauch etwa in nicht belegten Räumen reduzieren. IntenCity lernt so, sich an seine Umgebung anzupassen. Neben den energetischen Vorteilen lassen sich mit dem System auch andere Anforderungen, die an eine Immobilie gestellt werden, abdecken, etwa das Arbeitsplatzmanagement inklusive Überwachung der Luftqualität oder eine Anwesenheitserkennung. Die Funktionen reichen von der Buchung von Tagungsräumen bis hin zur Analyse des Wohlbefindens der Mitarbeitenden. Die Gebäudesteuerung ermöglicht es auch, die Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik sowie die Beleuchtung nach Zonen zu steuern.

Sie kann ganze Regionen in den Ruhemodus versetzen, wenn diese nicht belegt sind. Im Bereich Vertragsmanagement lassen sich aus der Software heraus auch Abrechnungen und Berichte erstellen.

Standards für 2030 lassen sich bereits heute umsetzen

„IntenCity steht für unsere Vision von einer neuen Ära einer vollständig digitalen und elektrischen Welt, in der Innovation im Mittelpunkt steht. Neben dem EUREF Campus in Berlin ist das Projekt zudem ein weiterer Beweis, dass CO₂-Neutralität in Gebäudekomplexen bereits ohne Probleme realisiert werden kann und sich damit angestrebte Standards für 2030 schon heute in die Realität umsetzen lassen“, erklärt Karl Sagmeister, Country General Manager Austria bei Schneider Electric. Der Konzern will bis 2030 zum Netto-Null-Emittenten reifen.

VOLTARO / BOSCH

Studentenwohnheim und Energieeffizienzpark



Die Gebäudeleittechnik übernimmt bei diesem Studentenwohnheim in Köln-Deutz auch die Überwachung der eigenen PV-Stromproduktion und des Verbrauchs.

Eine weitere Lösung führt nach Köln-Deutz. Hier wurde von einem großen Immobilienentwickler ein Studentenwohnheim entwickelt. Das ganzheitliche Energiekonzept wird von Voltaro betrieben. Strom wird mittels Photovoltaik mit insgesamt 216 kWp auf dem Gebäude und an den Fassaden mit insgesamt 1.137 Quadratmetern erzeugt. Die Jahresproduktion liegt bei 184.000 kWh. Dieser eigene PV-Strom wird in vier Batterien gespeichert, im Gebäude selbst und als Ladestrom für Elektroautos genutzt. Damit wird eine 51-prozentige Abdeckung des Verbrauchs durch eigenproduzierten Sonnenstrom erreicht. Alle Komponenten wurden in die vorhandene Gebäudeleittechnik integriert. Innovativ ist vor allem die Fassaden-PV, die das Thema Energieeffizienz nicht nur von außen sichtbar macht, sondern auch dazu beiträgt, das Gebäude zum

KfW-Effizienzhaus 40 plus zu machen. In Zukunft soll die Flexibilität aus PV, Speicher und E-Mobilität auch ans Netz vermarktet werden, derzeit steht dem jedoch die rechtliche Regulatorik entgegen.

Einer der ersten Energieeffizienzparks in Deutschland

Der COBIS Gewerbepark in Sindelfingen ist einer der ersten Energieeffizienzparks in Deutschland. Dies gelang mit einer intelligenten Steuerung aller Heizungs-, Lüftungs- und Klimasysteme. Installiert wurde dafür der NEXOSPACE Performance Optimizer von Bosch Building Technologies. Das System übernimmt Fernüberwachung, Optimierung und Störungsmanagement weitaus weniger zeitintensiv als eine konventionelle Lösung. Zudem werden unerwünschte Betriebszustände frühzeitig erkannt und behoben, bevor es zu einer Beeinträchtigung oder zu

Beschwerden der Nutzer kommt. Zugleich wird die Anlage damit energieeffizient gefahren. Die Bedienung des Systems ist einfach. Die Technikmitarbeiter des Parks können mit wenigen Klicks automatisierten Handlungsempfehlungen folgen, Störungen identifizieren, lokalisieren und relevante Systemzusammenhänge sofort erkennen – auch von unterwegs via Tablet oder Laptop. Der Zeitaufwand für die Fehlersuche wird so um bis zu 80 % reduziert. Die Daten lagern zudem in einer Cloud, so dass auch Techniker von Drittfirmen bei Bedarf auf sie Zugriff erhalten können.

Neues Geschäftsmodell Remote-Performance-Optimierung

Versorgt wird der Gewerbepark nahezu autark durch eine Energiezentrale, die für alle auf dem Park befindlichen Immobilien Strom, Wärme und Kälte liefert. Die Energiezentrale besteht aus Blockheizkraftwerken, Geothermieanlagen und energieeffizienten Kältemaschinen. Produktion, Lieferung und Verbrauch sowie Rückflüsse werden vom NEXOSPACE Performance

Optimizer, der auf Microsoft Azure basiert, überwacht. Alle eingesetzten Technologien sind IoT-fähig und damit eine weniger aufwendige Installation.

Auch hier werden Systemzusammenhänge schnell und deutlich erkennbar gemacht. Die Parameter des Systems wie Raumtemperatur, CO₂-Level oder Luftfeuchtigkeit in den jeweiligen Räumen sind jederzeit verfügbar und abrufbar. Daraus entstehen auch neue Geschäftsmodelle wie die Remote Performance Optimierung. Betriebsdaten und -parameter werden hierbei vom Hersteller der Anlage mittels Fernzugriff analysiert und adaptiert, so dass der Energieverbrauch oder auch der Verbrauch von Betriebsmitteln reduziert werden kann. Der NEXOSPACE Performance Optimizer ist Bestandteil einer neuen Service Suite von Bosch für intelligente Gebäude. Geboten wird eine digitale Suite aus vernetzten, integrierten und intelligenten Services für das digitale Management von Gewerbeimmobilien, um die Attraktivität und den Wert von Immobilien sowie Immobilienportfolios zu steigern.



FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



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

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Vorstand (m/w/d)

Baugenossenschaft Spar- und
Bauverein 1895 Mannheim eG
Mannheim
[Job-ID 032977250](#)

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft eG Göttingen
Göttingen
[Job-ID 032100623](#)

Baumanager*innen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
München
[Job-ID 031119184](#)

Bewirtschafter*innen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Oldenburg
[Job-ID 031267954](#)

Dipl.-Ingenieur*in (FH) (m/w/d)

**Fachrichtung Architektur/
Bauingenieurwesen**
GEWO Gesellschaft für Wohnen
nd Bauen mbH
Nordhorn
[Job-ID 032696852](#)

Technische Geschäftsführung (m/w/d)

Stuttgarter Wohnungs- und
Städtebaugesellschaft mbH
Stuttgart
[Job-ID 033449177](#)

Techniker Wohnungswirtschaft (m/w/d)

SGH Städtische gemeinnützige
Heimstätten-Gesellschaft mbH
Bad Oeynhausen
[Job-ID 033668907](#)

Projektentwickler:in (m/w/d)

Wohnbau Gießen GmbH
Gießen
[Job-ID 032401316](#)

Kaufmännische

Geschäftsführung (m/w/d)
Gebäudewirtschaft Cottbus GmbH
Cottbus
[Job-ID 032818879](#)

Kundencenterleitung Wohnen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Hannover
[Job-ID 033536058](#)

Fachgebietsleitung Technik (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Bonn, Köln
[Job-ID 033463055](#)

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

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **17. Januar 2023**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

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

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch
Tel. 0931 2791-557
stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Zurück in den Fahrersitz

„Eine schlecht geplante oder eingestellte Wärmepumpe bringt weder Kostenersparnisse noch verminderte CO₂-Emissionen. Sie sorgt bloß für Ärger beim örtlichen Facility Manager sowie für Mehrkosten – und im schlimmsten Fall für kalte Füße!“



Dr. Stefan Plesser ist Co-Gründer und geschäftsführender Gesellschafter von synavision. Seine Software erfasst Gebäudedaten mit dem Ziel, die Gebäudetechnik zu optimieren. Im lenkenden Zusammenspiel aus Bauherren, Fachplanung, Errichtern, Inbetriebnahmemanagement und Projektsteuerung sieht er eine große Chance, selbst hochgesteckte Klimaschutzziele zu erreichen. Seit 2010 hat das Unternehmen mehr als 650 Smart Buildings in Neubau und Bestand optimiert und damit CO₂-Einsparungen von rund 585.000 Tonnen ermöglicht.

Anspruchsvolle Nachhaltigkeitskriterien, neue Wünsche für noch mehr Komfort, zusätzliche Flexibilität und hohe Wirtschaftlichkeit: Immer mehr Bauherren verlieren angesichts immer größerer Anforderungen und immer mehr Projektbeteiligter sowie immer komplexerer Lösungen den Überblick am Bau.

Klar ist: Die Bau- und Immobilienbranche darf keine Zeit mehr verlieren. Die Anforderungen an die Akteure in den kommenden Jahren werden immer anspruchsvoller werden. Ein Blick auf die Zahlen verrät: Allein im Bestand sind die Herausforderungen immens. Um Gebäude zu beheizen und zu kühlen, benötigen die Europäerinnen und Europäer 40 Prozent ihres gesamten Energieverbrauchs. 36 Prozent der innerhalb der Europäischen Union verursachten Treibhausgase gehen auf den Gebäudesektor zurück. Wenn die EU ihre ambitionierten Klimaziele erreichen will, wonach die Emissionen bis 2030 um 55 Prozent im Vergleich zu 1990 sinken sollen, müssen Immobilien energieeffizienter werden – und dies schnell, effizient und gezielt. Doch leider entscheiden sich viele Eigentümer und Projektentwickler nicht für die naheliegenden und attraktiven Lösungen.

Ein Beispiel: Eine aktuell intensiv diskutierte Technologie ist die Wärmepumpe. Sie stand in den vergangenen Monaten in der politischen Diskussion im Fokus, denn ihr kommt eine zentrale Rolle in der Energiewende zu. Die Wärmepumpe ist eine gute Alternative zu alten Öl- und Gasheizungen, von denen es noch zu viele in deutschen Kellern gibt. Denn mehr als

die Hälfte der Gasheizungen in Deutschland ist 15 Jahre und älter, fast jede vierte ist älter als 25 Jahre, so die Angaben des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW). Als fossile Wärmeträger haben sie keine Zukunft. Doch Wärmepumpen sind keine Selbstläufer: Eine schlecht geplante oder eingestellte Anlage bringt weder Kostenersparnisse noch verminderte CO₂-Emissionen, sondern nur Ärger und Überforderung für den örtlichen Facility Manager sowie Mehrkosten – und im schlimmsten Fall kalte Füße. Deshalb ist es besser, vor dem Einbau einer Wärmepumpe oder anderen ähnlichen Maßnahmen zunächst einmal die Betriebsweise eines Gebäudes zu betrachten: Wo sind die Stromfresser, wo die defekten Thermostate? Kann die Raumtemperatur insgesamt gesenkt werden? Sind Effizienzfunktionen aktiv oder abgeschaltet?

Viele Bauherren und Projektentwickler lassen bei solchen Vorhaben unnötig Geld und Nerven. Denn Fehler wie schlecht geplante oder eingestellte Anlagen müssen nicht sein. Es gibt Technologien, die Bauherren, Projektentwickler und Eigentümer unterstützen können. Digitales Qualitätsmanagement ist so ein gutes Instrument, um die Kontrolle über die Technik im Gebäude zurückzugewinnen. Es ermöglicht die präzise Festlegung vertragsfester Anforderungen an die Performance von Gebäuden, am besten vor Vertragsabschluss. Darüber hinaus ermöglicht es eine digitale, transparente Prüfung der realen Performance vor Abnahme und kann im Regelbetrieb dafür Sorge tragen, dass Betreiberleistungen kontinuierlich geprüft und dokumentiert werden. Besonders groß sind die Potenziale bei Gewerbeimmobilien



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

wie großen Bürogebäuden. Auch hier sollten Bauherren und Eigentümer schnell tätig werden. Auch aus Eigeninteresse, denn gerade dort ist eine reiche Ernte sicher und schnell zu realisieren – ohne gleich die Heizungsanlage austauschen oder eine bessere Dämmung einbauen zu müssen. Es geht darum, die vorhandene beziehungsweise neu installierte Technik richtig einzustellen und aufeinander abzustimmen, um damit die Energiebilanz eines Gebäudes zu verbessern.

Technisches Monitoring als digitales Qualitätsmanagement rechnet sich schnell

Viele Fehler werden bereits beim Neubau, bei der Sanierung oder bei Einzelmaßnahmen gemacht, weil auf ein effektives Qualitätsmanagement verzichtet wird. Dabei gibt es mit der AMEV-Empfehlung 158 „Technisches Monitoring“ (TMon) seit einigen Jahren ein erprobtes und kostengünstiges Werkzeug, um Fehler zu vermeiden. Die Richtlinie definiert ein konkretes und vielfach angewendetes Leistungsbild, mit dem Bauherren ihre Investitionen absichern können. Denn um moderne Anlagen abzunehmen, reicht eine schnelle Sichtprüfung auf der Baustelle nicht aus. Mit der COPILOT-Zertifizierung gibt es nun sogar eine Zertifizierung, welche die Prüfung der Performance eines Gebäudes im Betrieb zuverlässig dokumentiert. Dadurch wird sichergestellt, dass die Vorgaben in der Praxis vom ersten Tag an und dauerhaft eingehalten werden.

Das rechnet sich: Technisches Monitoring als digitales Qualitätsmanagement lohnt sich in der Regel schon ab dem ersten Betriebsjahr. Die Energiekosten können bei Neubauten, Sanierungen und im Bestand um bis zu 30 Prozent gesenkt werden. Wer in der Branche sollte daran angesichts der immer weiter steigenden Energiepreise kein Interesse haben? Denn vor allem hochkomplexe Gebäude profitieren von dauerhaft niedrigeren Nebenkosten und technischen Anlagen, die besser funktionieren. Mindestens genauso wichtig für viele Bauherren: Ein technisches Monitoring verursacht aufseiten des Bauherrn nur minimalen Aufwand, sodass das eigene Personal nicht zusätzlich belastet wird. Es wäre verantwortungslos, wenn viele Eigentümer und Bauherren ob der befürchteten Komplexität des Themas und angesichts zu Unrecht erwarteter hoher Investitionskosten die Flinte kampfflos ins Korn werfen. Das ist weder im finanziellen Interesse der Eigentümer und Nutzer, noch hilft es im Kampf gegen den Klimawandel. Klar, es gibt auch teure und komplexe Lösungen. Aber warum nicht zunächst die einfachsten, schnellsten und günstigsten Maßnahmen umsetzen, die zugleich die größten Gewinne versprechen? «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
E-Mail: gerald.makuzwa@haufe-lexware.com
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf, Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

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

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews Titel gettyimages/NilsEisfeld

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

Jonas Cordruwisch
Tel.: +49 931 2791-557, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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


Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW 

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



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



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

16.12.2022

**Online-Sonderkongress –
Wohnimmobilien Deutschland**
Online, 209 Euro*/269 Euro**,
IVD Süd e.V.
www.ivd-sued.net/events

16.-18.01.2023

**Handelsblatt
Energie Gipfel 2023**
Berlin & online, 2.700 Euro
(Präsenz)/1.950 Euro (digital),
Handelsblatt Media Group
[https://veranstaltungen.
handelsblatt.com](https://veranstaltungen.handelsblatt.com)

18.01.2023

**ITM digital 2023 | Innovations-
tagung für Immobilienmakler**
Online, 329 Euro, Sprengnetter
<https://shop.sprengnetter.de>

18.-19.01.2023

DCONex Messe und Kongress
Essen, Tagesticket ab 310 Euro,
AFAg Messen und Ausstellungen
GmbH, Nürnberg, Augsburg
www.dconex.de

19.-20.01.2023

**20. Münsteraner Verwalter-
konferenz**
Münster, ab 199 Euro*/ab 229
Euro**, BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter e.V.
[www.bvi-verwalter.de/
veranstaltungen](http://www.bvi-verwalter.de/veranstaltungen)

19.-20.01.2023

**JIB digital 2023 | Jahreskon-
gress Immobilienbewertung**
Online, 729 Euro, Sprengnetter
<https://shop.sprengnetter.de>

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

22.-27.01.2023

VDIV-Wintertagung
Leogang, 1.590 Euro, Verband der
Immobilienverwalter Deutschland
e.V. (VDIV Deutschland)
[https://vdiv.de/
campus-veranstaltungen](https://vdiv.de/campus-veranstaltungen)

09.-10.02.2023

**12. Kongress
Klimaneutrale Kommunen**
Freiburg, ab 350 Euro,
Solar Promotion GmbH,
FWTM GmbH & Co. KG,
Messe Freiburg, fesa e.V.
www.klimaneutrale-kommunen.de

11.-12.02.2023

**IMMO – Die Messe rund
um Ihre Immobilie**
Freiburg, keine Preisangabe, Frei-
burg Wirtschaft Touristik und Messe
GmbH & Co. KG
www.immo-messe.freiburg.de

13.-15.02.2023

Quo Vadis
Berlin, 3.950 Euro/ 2.565 Euro
(U35), Heuer Dialog GmbH
[www.heuer-dialog.de/
veranstaltungen](http://www.heuer-dialog.de/veranstaltungen)

14.-15.02.2023

**Klimagipfel der
Wohnungswirtschaft**
Konstanz, keine Preisangabe,
AWI Akademie der
Wohnungswirtschaft
www.awi-vbw.de

15.02.2023

Hamburger Holzbauforum#3
Hamburg, ab 35 Euro, ZEBAU
– Zentrum für Energie, Bauen,
Architektur und Umwelt GmbH
[https://hamburger-
holzbauforum.de/](https://hamburger-holzbauforum.de/)

Seminare

13.12.2022

Mietpreisbremse
Online, 98 Euro,
Haufe Online Training
<https://onlinetraining.haufe.de>

15.12.2022

**Kleinere Baumaßnahmen und
Gewerke richtig abnehmen**
Berlin und online, 416 Euro*/
520 Euro**, BBA – Akademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
[www.bba-campus.de/
weiterbildung](http://www.bba-campus.de/weiterbildung)

20.12.2022

**Heizen lernen & Energie ein-
sparen – Motivationsgespräch
zur Verhaltensänderung**
Online, 200 Euro, EBZ Akademie
www.ebz-training.de

12.-13.01.2023

**Grundlagen des
Nachhaltigen Bauens**
Online, 259 Euro*/459 Euro**,
DGNB e.V.
[www.dgnb-akademie.de/
fortbildungstermine/](http://www.dgnb-akademie.de/fortbildungstermine/)

17.01.2023

**Durchführung der
Eigentümersammlung –
was gilt es zu beachten?**
Online, 98 Euro,
Haufe Online Training
<https://onlinetraining.haufe.de>

18.-19.01.2023

**Seminar Immobilien
Lebenszykluskosten**
Online, 1.495 Euro,
Management Forum Starnberg
www.management-forum.de

18.01.2023

Wohnungspolitik aktuell
Online, 154 Euro,
DIA – Deutsche Immobilien-Akade-
mie der Universität Freiburg GmbH
www.dia.de

25.01.2023

**VDIV kompakt: Umgang mit der
neuen CO₂-Kostenverteilung
und Sanierungsmaßnahmen**
Online, 125 Euro*/145 Euro**,
Verband der Immobilienverwalter
Deutschland e.V. (VDIV)
[https://vdiv.de/campus-veran-
staltungen](https://vdiv.de/campus-veranstaltungen)

27.01.2023

**Umwelt- und Energie:
Heizungsmodernisierung**
Online, 95 Euro, ADI Akademie
der Immobilienwirtschaft GmbH
<https://adi-akademie.de>

31.01.-01.02.2023

**Immobilientransaktionen:
Der An- und Verkaufsprozess
von A-Z**
Düsseldorf, 1.140 Euro,
Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

28.02.2022

**Schimmel und Feuchteschäden –
Ursachen, Vorbeugung und
Beseitigung**
Wiesbaden und online, 325 Euro
(Präsenz)/275 Euro (online),
Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
[www.sfa-immo.de/
sfa-veranstaltungen](http://www.sfa-immo.de/sfa-veranstaltungen)

Vorschau

Februar 2023

Erscheinungstermin: 03.02.2023
Anzeigenschluss: 13.01.2023

NEUE ARBEIT

Ist die Vier-Tage-Woche die Rettung?

Bei der Diskussion um New Work schält sich eines heraus: Es erhärtet sich der Verdacht, dass die Rolle der Prozesse im Unternehmen oft wichtiger ist als die der Führung. Wie gehen kleine und wie große Firmen mit dieser Einsicht um? Inwiefern sind neue Arbeitszeitmodelle ein Teil der Lösung?



WEITERE THEMEN:

- › Resiliente Stadt. Anmerkungen zur wichtigen Rolle der City in puncto Nachhaltigkeit
- › Shopping-Center. Neue Nutzungsarten sollen ihren Untergang verhindern
- › Energiekosten. Zeit für einen grundlegenden Check aller Verträge mit den Versorgern

Foto: gettyimages/alvarez

März 2023

Erscheinungstermin: 03.03.2023
Anzeigenschluss: 10.02.2023

REGIONREPORT 2023

Metropolregion Rhein-Neckar

Eine Sonderpublikation zu Wirtschaftskraft und Innovationsfähigkeit des Rhein-Neckar-Raumes – immer unter dem Fokus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Die Rolle der Kommunen in Bezug auf die vielfältigen Konversionsflächen, wie Unternehmen attraktive Gewerbeflächen finden und vieles mehr.



Illustration: Thomas Pflaßmann



Pflaßmanns
Baustelle

64°08'N, 21°56'W

Island

Matthias Opitz

Mein liebster Urlaubsort ist das abwechslungsreiche Island. **Wann waren Sie dort?** Im Juni dieses Jahres. **Wie lange waren Sie dort?** Ganze drei Wochen – und ich möchte keinen Tag missen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Meine Partnerin liebt den hohen Norden. Sie wollte mir die Mitternachtssonne zeigen. **Was hat Sie angezogen?** Schon der Blick von Reykjavík auf die Berge auf der anderen Seite der Bucht ist wunderschön. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Partnerin. Mit ihr entdeckte ich schon seit vielen Jahren unglaublich gerne wunderschöne Orte. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir haben die Insel mit einem Mietwagen umrundet. Dabei blieben wir meistens nur ein bis zwei Tage an einem Ort. Die einzelnen Stationen erkundeten wir in Form von ausgiebigen Wanderungen – unterbrochen von spontanen Bädern in natürlichen Hot Pots. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die spektakuläre Landschaft: etwa kilometerlange Schluchten und die beeindruckendsten Wasserfälle, die ich bisher gesehen habe. Die Insel ist mittlerweile ein sehr beliebtes Urlaubsziel. Ihre Sehenswürdigkeiten sind leider stark überlaufen. Doch man kann die Menschenmassen meistens in nur wenigen Minuten Fußmarsch hinter sich lassen. Denn diese Kulissen muss man in Ruhe genießen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Tatsächlich das Erleben der Mitternachtssonne am nördlichsten Punkt unserer Reise. Gegen null Uhr waren wir auf der Steilküste von Húsavík. Die Sonne kam kurz nach dem Eintauchen in den Ozean gleich wieder zum Vorschein. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Für alle, die den Trend zur Verdichtung im Bau skeptisch sehen, ist Island ein tolles Reiseziel: Die meisten Orte bestehen nur aus wenigen weit voneinander entfernten Häusern. Es gibt mehr Schafe als Einwohner. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Auf jeden Fall. Wir würden gerne noch mehr Wandertouren im Hochland machen. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Bisher noch nicht. Im kommenden Jahr verzichten wir erst einmal wieder auf Flugreisen und fahren in die Alpen.

„Zunächst war ich skeptisch, weil ich eine triste, karge Vulkanlandschaft erwartete. Doch am Ankunftstag war ich allein von Reykjavík extrem begeistert.“



„Es gibt Steilküsten wie in Irland, Gletscher à la Alpen, Vulkanlandschaften wie auf den Kanaren, Geysire wie im Yellowstone, Basaltsäulen und vieles Tolle mehr.“

STECKBRIEF

Matthias Opitz ist Vorstandsmitglied bei der polyEstate AG. Er ist verantwortlich für den Bereich Softwareentwicklung. Der studierte Informatiker kombiniert gerne sein Know-how aus der Digitalstrategieberatung mit langjähriger Erfahrung in der Immobilienbranche.



Passst.

Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für HR- oder Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de
Ihr Software-Anbieter-Anbieter



Colour
your life!

Jetzt reinhören:
www.brillux.radio

DÄMMEN OHNE ZEITVERLUST. DAS IST QJU



Schneller, sauberer und sicherer.

Mit dem WDV-System Qju und den Armierungsmassen Qjusion sind Sie für die Dämmung bestens aufgestellt – egal, bei welchem Projekt. Profitieren Sie von genau aufeinander abgestimmten Produkten, die den Dämmprozess sauberer und effizienter machen. Genau das ist Qju.



www.brillux.de/qju

 **Brillux**
..mehr als Farbe