

IMMOBILIEN WIRTSCHAFT

NEUE PERSPEKTIVEN BAUEN · 06/2023

**expo
real**

PLUS
EXPO REAL 2023
AUF 48 SEITEN
2 REGIONREPORTS
HAMBURG UND
FRANKFURT



DAS GROSSE BÜRO- BEBEN

FRAUENINITIATIVEN
*Kein Wunder: Frauen übernehmen
jetzt Führungsverantwortung*

NACH DEM HYPE
*Ernüchternde Bestandsaufnahme
in der PropTech-Szene*

SOCIAL MEDIA FÜR MAKLER
*Ein Leitfaden für die Praxis der
virtuellen Kommunikation*





Central Business Tower

Bürogebäude
Frankfurt

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432



Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



Millénaire 4

Büro
Paris
Frankreich



Varso Place

Büro
Warschau
Polen



Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



The Flow Building

Gemischt genutzte
Immobilie
Prag
Tschechische Republik

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

**„HEUTE EINE WAHRHEIT,
MORGEN EINE NEUE.
ÜBERMORGEN EINE VER-
MEINTLICHE. UM DAS EINZU-
ORDNEN HILFT ERFAHRUNG.
OH FREUDE DES ALTERS ...“**



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Sommer ist es mäßig warm, und im Winter schneit's – diese Wahrheit war mal. Bis gestern boomte Mikrowohnen, heute sagen Zahlen des Statistischen Bundesamts, der Trend gehe langfristig hin zu mehr Wohnfläche pro Kopf. Jeden Tag eine neue Wahrheit.

Große schwächeln – Unternehmen, Mieter. Dafür boomen die kleinen. Balkonkraftwerke statt Fernwärme. Agilität statt Größe. Sagen die einen heute. Die anderen widerlegen das morgen.

Das Wirtschaftswunder nach dem Zweiten Weltkrieg ließ sich, so heißt es, auch an der Zahl der Baukräne ablesen. Zurzeit gibt's nur wenige. Kaum ein Zeichen für Wunder. Aber weil wir heute mehr wissen als gestern, wissen wir auch: Einige Bauträger, deren Kräne noch stehen, sind längst pleite. Das zeigt uns, dass die Wahrheit der Kräne als Wirtschaftswunderbeleg genauso wenig eine ist, wie der auf Pump gekaufte Tesla des Nachbarn. Auch weil allzu viele die Wahrheit an Äußerlichkeiten messen, sind wir so pessimistisch.

Zu unserem Titelthema: Werden die Menschen wieder scharenweise ins Büro strömen? Wir glauben das nicht. Bleiben Büroimmobilien eine prosperierende Assetklasse, wie so viele Jahre lang? Wir bezweifeln das.

Aber auch Rahmenbedingungen ändern sich gerade schnell. Deshalb ist es nicht ganz unmöglich, dass morgen eine ernst zu nehmende Studie den erneuten Boom des Büros verkünden wird. Langfristig ist nichts zurzeit. Sicher schon gar nichts.

Bleiben Sie auf dem Laufenden über die aktuellen Entwicklungen. Hier. Und auf haufe.de/immobilien

Ihr Dirk Labusch



*Hier geht's zur
Immobilienwirt-
schaft digital*

03 EDITORIAL

04 INHALT

08 KALEIDOSKOP

12
**Menschen &
Märkte**

12 FRAUENINITIATIVEN

Es ist kein Wunder, dass Frauen nun Führungsverantwortung übernehmen

20 CAMPUS & YOUNG LEADER

News über Ausbildungswege und junge Führungskräfte der Branche

24 DAS IMMO-PORTRÄT

Die Dinge im Wesen verstehen will Frank Talmon l'Armée, Gründer und CEO der SEMODU AG

30



SCHWERPUNKT
EXPO REAL
2023

28 PODCAST L'IMMO AKTUELL

Wärmewende, Makler finden zusammen, PropTechs im Sturm, Dekarbonisierung und viele Themen mehr

46 HANDEL & LOGISTIK

Passantenfrequenzen und Produktion bestimmen die Investments. Doch allzu locker sitzt das Geld nicht

50 PROPTechs NACH DEM HYPE

Eine ernüchternde Bestandsaufnahme der Situation. Ausgerechnet jetzt gibt es auch noch Messezoff

54 MIKROAPARTMENTS

Ausgeboomt. Nach der langen und ungebrochenen Euphorie stehen die Prognosen nun auf Flaute

60 HOTELMARKT

Warum sich die hohe Gästefachfrage nicht auf dem Investmentmarkt niederschlägt. Im Betreibermarkt macht die Personalnot erfinderisch

12



30

**Schwerpunkt
Expo Real 2023**

30 DIE AUSSTELLUNGSBEREICHE

Ein Streifzug durch die Messe. Und Projektleiterin Claudia Boymanns im Exklusiv-Interview

36 TITELTHEMA BÜROIMMOBILIEN

Das große Büro-Beben: Flächenschwund, Notverkäufe und perspektivreiche Zukunftskonzepte

Der beste Grund, nach München zu kommen: Köln.



*Treffen Sie Köln auf der
EXPO REAL in München.
Halle B2, Stand 440-540.*



64 DIE REPORTAGE

Wie das Immobilienmanagement Biodiversität als Baustein für zukünftiges Wirtschaften entdeckt

70 VERTICAL WORLD

Im norwegischen Brumunddal steht das höchste Holzgebäude der Welt, in Heilbronn sein deutsches Pendant

72 CHIEF SUSTAINABILITY OFFICER

Über ein Drittel der Firmen im Lande beschäftigt einen Nachhaltigkeitschef auf oberer Managementebene

76 KUNST AM BAU

„BFD“ von Franka Hörnschemeyer im Innenhof des Paul-Löbe-Hauses im Berliner Regierungsviertel

78

Regionreport Frankfurt

78 DIE UNTERNEHMERRUNDE

Einer attraktiven Stadt fehlen die Investoren – neue Interdependenzen

88 DAS MAINKAI-Projekt

Werkstattbericht über ein "Advisory Board" des Urban Land Institute

94 KOLUMNE EIKE BECKER

Wie das Tesla-Prinzip das Bauen besser machen kann

96

Regionreport Norddeutschland

96 BEGINNENDE HERBSTKÜHLE

Hamburg gehört dennoch zu den interessanten Investmentmärkten

100 FOKUS METROPOLREGION

Opportunitäten in Hannover, Braunschweig, Göttingen, Wolfsburg

102

Verwaltung & Vermarktung

102 INFOGRAFIK

Die Wohneigentumsquote in Deutschland ist eher mau. Wir zeigen, warum.

104 ONBOARDING

Theorie & Praxis: Was Verwaltungsunternehmen bei Einstellungen falsch machen – und was richtig!

110 DEUTSCHER VERBAND

Planbarkeit, Pragmatismus und Herausforderungen: Das Gebäudeenergiegesetz in der Praxis

112 SOCIAL MEDIA FÜR MAKLER

Ein Leitfaden für die Praxis der virtuellen Kommunikation

116 RECHTSPRECHUNG

Urteile des Monats: Wohnungseigentums-, Miet- und Maklerrecht

122 FACHMEDIENTIPPS

126 KOLUMNE – DENK ICH AN IMMO

Außenansichten des Politikers und Radfahrers Rudolf Scharping

128 VORSCHAU

129 IMPRESSUM

130 CULTURE CLUB

Wo das Ego schrumpft – Ingmar Behrens über Wacken, eines der größten Heavy-Metal-Festivals



TRIIIIO HAMBURG



Transforming urban space, built on today's value

Transformation is multifaceted and the value-add potential of existing properties is huge. From repurposing space and updating buildings to redeveloping locations into attractive, high-quality neighbourhoods, we are committed to achieving sustained value growth through our proven project management expertise and strong partnerships. Let's take real estate values to a new level.

It's time to invest differently

www.union-investment.de/realestate

**expo
real** Stand
B2.140

TRIIIIO, Hamburg

NEUE TRENDS RUND UM DIE WELT



Fertighaus der Zukunft

Die Norman Foster Foundation und das Unternehmen Holcim haben ein Fertighaus entworfen, das erschwingliches Wohnen neu definiert

Das Haus wurde von den spanischen Architekten Alberto Cendoya und Diego López von der Norman Foster Foundation entwickelt, von Holcim realisiert, und Norman Foster höchstpersönlich hat den gesamten Prozess beaufsichtigt. Das neuartige Gebäude ist eine Art Iglu mit einer Fläche von 36 Quadratmetern, dessen Kosten auf 19.000 Euro geschätzt werden. Sein Dach besteht aus aufrollbaren Betonplatten. Dieser rollbare Beton ist eine einfache zu installierende Lösung, die im Vergleich zu herkömmlichen Anwendungen bis zu 95 Prozent weniger Material verbraucht. Hintergrund der Entwicklung ist auch ein soziales Anliegen der Norman Foster Foundation: Das Projekt Essential Homes wurde für die Bedürfnisse von Geflüchteten und Vertriebenen entwickelt, die teils jahrzehntelang in Behelfsunterkünften untergebracht werden müssen. „Im Mittelpunkt dieser Initiative steht zwar die Verwendung als vorübergehende Unterkunft für Geflüchtete, doch wir wollen noch weitergehen und das Haus als erschwinglichen Wohnraum weiterentwickeln“, erklärt Edelio Bermejo, Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung von Holcim.

HEATEXPO: Neue Messe rund um die klimaneutrale Wärmeversorgung

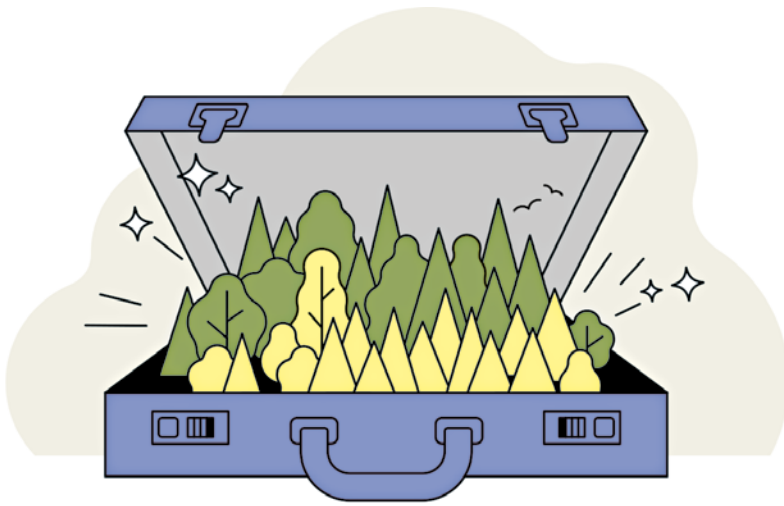
Die HEATEXPO, die neue Fachmesse für die Wärmeversorgung der Zukunft, findet vom 21. bis zum 23. November 2023 erstmalig in der Messe Dortmund statt. Vor Ort können sich Fachleute zu Kernthemen rund um die Wärmeerzeugung und -versorgung, Infrastruktur und Transportnetze, Wärmedienstleistungen und Services, Digitalisierung der Wärme sowie Entwicklung und Investition austauschen. Das messebegleitende Rahmenprogramm bietet weitere Impulse für den Austausch, da ausgewiesene Experten aktuelle Beiträge zum Thema liefern werden. Als Partner unterstützt der Deutsche Städte- und Gemeindebund die neue Messe.



*Mehr zum
Thema finden
Sie hier!*

69

Prozent der Büros in den sieben deutschen Immobilienhochburgen drohen zu veralten und könnten zu Stranded Assets werden, so ein Colliers-Report.



Der Wald ist eine stabile Anlage

Laut dem aktuellen Forst-Marktbericht des Immobilienberatungsunternehmens Colliers lag der Durchschnittspreis für Waldflächen 2020 trotz schwankender Holzpreise und starker klimabedingter Waldschäden mit 12.880 Euro pro Hektar auf dem Niveau der Vorjahre. Je nach Lage und Standortqualität der Waldflächen wichen die Preise allerdings stark voneinander ab. Das Spektrum reicht von durchschnittlich 7.400 Euro pro Hektar in Thüringen bis zu 25.000 Euro pro Hektar in Bayern. Langfristig bietet Wald eine inflationssichere Anlageoption mit stabilen Erträgen und kontinuierlichem moderatem Wertzuwachs. Der jährliche (Wald-)Flächenumsatz bleibt auf einem stabilen Niveau von rund 36.000 Hektar pro Jahr. Die durchschnittliche Transaktionsgröße liegt bei unter zwei Hektar, wobei deutliche regionale Unterschiede zwischen den neuen (großflächigere Transaktionen) und alten Bundesländern festzustellen sind.



[Mehr zum Thema finden Sie hier!](#)



Helfende Wände: Unterkünfte für geflüchtete Ukrainer

Die bundesweite Kampagne „Helfende Wände“ will die Bereitstellung von Unterkünften an geflüchtete Menschen aus der Ukraine vereinfachen und beschleunigen. Umgesetzt wird die Kampagne in Zusammenarbeit mit dem Bundesministerium des Innern und für Heimat (BMI), der gemeinnützigen Organisation Project Together und dem Housing-as-a-Service-Unternehmen Wunderflats. Ziel der Kampagne ist es, geflüchteten Menschen aus der Ukraine privaten Wohnraum einfach, schnell und sicher zur Verfügung zu stellen. Herzstück ist eine ab sofort verfügbare digitale Plattform für interessierte Vermieter, die diese Bereitstellung ermöglicht.



[Mehr zum Thema finden Sie hier!](#)

pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

Mit einer hohen Expertise über alle Funktionen des Finanzierungsprozesses von gewerblichen Immobilien hinweg, einem grenzüberschreitenden Ansatz und einer engen Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern realisiert die pbb komplexe gewerbliche Finanzierungen. Partnerschaftlich unterstützen wir Ihre Immobilieninvestitionen und Immobilienentwicklungen.

Immobilienfinanzierung so einzigartig wie Ihr Immobilienprojekt.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand B1.420



pfandbriefbank.com

7,9

Prozent sind die Kaufpreise für Wohnungen im Compact-Living-Segment im Vergleich zum Vorjahr gestiegen, hat das Institut der deutschen Wirtschaft analysiert.

Mit SolarStoren Strom erzeugen

Mit SolarStoren erschließt die Solar- und Carbonstoren GmbH ein neues Anwendungsfeld für Photovoltaik-Technologie



Über Carbon-Lamellen mit integrierten PV-Modulen können Unternehmen nicht nur Gewerbeimmobilien verschatten, sondern gleichzeitig auch eigenen Strom erzeugen. Das neue Konzept wurde vom Hamburger Gebäudetechnik-Spezialisten Andreas Rahn entwickelt. Es wurde erstmals auf der Intersolar Europe, der weltweit führenden Fachmesse für die Solarbranche, im Juni 2023 vorgestellt. Das Trägermaterial der SolarStoren sind Carbon-Lamellen, die in einem speziellen Verfahren hergestellt werden. Leistungsstarke Solarzellen auf den Lamellen leiten den erzeugten Solarstrom über ein neu entwickeltes Stromübertragungssystem in das Gebäude. Diese Energie wird dann mittels Wechselrichter in Strom umgewandelt. Carbon ist im Vergleich zu herkömmlichen Lamellen besonders robust und langlebig. Bei Extremwetter lassen sich die Jalousien einfahren, um die Solarzellen zu schützen. Sobald die Sonne wieder scheint, wird das System automatisch abgesenkt und die Lamellen werden in einem 45-Grad-Winkel ausgerichtet, um die Sonnenenergie optimal zu erfassen.



Trauer um einen Vordenker und Impulsgeber

Die Immobilienwirtschaft trauert um Prof. Dr. Hansjörg Bach. Er verstarb am 15. Juli im Alter von 77 Jahren. Über Jahrzehnte hat Bach in der Branche vielfältige Spuren hinterlassen – sei es als Fachbuchautor, Experte, in der Verbandsarbeit, als Vorstandsmitglied der Siedlungsbau Neckar Fils Bau- und Wohnungsgenossenschaft eG Nürtingen oder als Miterfinder und langjähriger Juryvorsitzender des „DW-Zukunftspreises der Immobilienwirtschaft“. Die Liste der Verdienste des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlers als Vordenker, Impulsgeber und Netzwerker ist lang. So war der Gründungsvater des Fachbereiches Immobilienwirtschaft an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen für den GdW in verschiedenen Gremien aktiv. Zudem war er langjähriger Vorsitzender des Arbeitskreises „Geislinger Konvention“, der unter seiner Führung erfolgreich Normen für den Vergleich von Betriebskosten und Strukturdaten entwickelte.

Verpassen Sie keine wichtigen Entwicklungen in der Immobilienbranche. Melden Sie sich noch heute für unsere exklusiven Newsletter Immobilienwirtschaft und Immobilienverwaltung an. Sie erhalten immer dienstags und mittwochs kostenlos alle Informationen direkt in Ihr E-Mail-Postfach.

Anmeldung: <https://www.haufe.de/support/newsletter>

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Illustration:

Thomas Plassmann



QUO VADIS WOHNUNGSMARKT

EIN ZEHNTTEL DES TOPMANAGEMENTS IST WEIBLICH

TEXT
Beatrix Boutonnet

Viele Bereiche in der Immobilienbranche werden noch von Männern dominiert – vor allem auf Panels und in der Führungsetage. **DIE ZEITEN ÄNDERN SICH LANGSAM:** Frauen werden sichtbarer in der Branche. Dazu gehören nicht zuletzt Netzwerke und -initiativen, die mit Erfolg fördern und Gleichberechtigung fordern, damit künftig mehr Führungspositionen von Frauen bekleidet werden.

A „Glückwunsch, Sie haben die 100 Prozent Männerquote erreicht!“ Begleitet von Fanfarentusch hätte diese Ansage in der Immobilien- und Tech-Branche bis vor wenigen Jahren häufig verkündet werden können. Warum das nicht gut ist: Reine Männerrunden vermitteln eine einseitige Lebens- und Businessrealität. Ist die Idee einer Frau schlechter, nur weil sie anders gedacht wurde? Nein! Manchmal ist es genau das, was in der aktuellen Krise fehlt: ein Perspektivenwechsel.

Gerade in volatilen Zeiten sind neben Fach- und Technikwissen auch Empathie und Teamgeist gefragt. Eigenschaften, die Studien zufolge bei Frauen stärker ausgeprägt sind. In Krisen sei es wichtig, die Menschen zu verstehen, betont Anke Tsitouras, Vorstand

Landmarken AG. Emotionaler, nachgiebiger, einfühlsamer: Das seien die häufigsten Nennungen, wie sich weibliche Führungskräfte von ihren Kollegen unterscheiden. Vieles sei ein Klischee, aber ein Quäntchen Wahrheit sei doch dabei. Immerhin sind es auch Eigenschaften, die von der Gesellschaft Frauen zugeschrieben und von ihr auch zusätzlich befördert werden.

„VIELFALT FÖRdert DIE UNTERNEHMENSLEISTUNG – PUNKT“

Dass gemischte Teams erfolgreicher sind, wurde inzwischen nicht nur von der Wissenschaft bewiesen, sondern auch in der Politik und Wirtschaft erkannt. Inga Carboni, Professorin an der William & Mary Mason School of Business, hat Netzwerke unter-

sucht. „Wir sind längst über den Punkt hinaus, an dem die CEOs vom Wert der Vielfalt überzeugt werden müssen. Vielfalt fördert die Unternehmensleistung – Punkt.“ Der Grund dafür sei, dass unterschiedliche Stimmen und Denkweisen für Innovationen und effektive Problemlösungen entscheidend seien. Netzwerke würden dabei eine wichtige Rolle spielen. Tijen Onaran, CEO und Gründerin von Global Digital Women, betont daher: „Wir brauchen die unterschiedlichen Sichtweisen am Tisch. Und um das zu erreichen, benötigen wir Vorbilder und zwar viele! Denn Vielfalt heißt nicht eine, Vielfalt heißt viele!“ Das gilt nicht nur für Geschlechterrollen, sondern auch für verschiedene Altersgruppen oder kulturelle Hintergründe. →



**IMMOBILIEN
MACHEN HAPPY**

*Vor allem, wenn
sie Frauen finan-
zielle Unabhängig-
keit bescheren.
Das ist das Credo
von Anaïs Cosneau
und Maya Miteva.
[https://
happyimmoclub.
com](https://happyimmoclub.com)*

AYGÜL
ÖZKAN

sieht als Geschäftsführerin des ZIA (Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.) den Wandel in der Branche, auch wenn noch Luft nach oben ist



Beim Begriff „viele“ hakt es bereits. Nach jahrelanger kontroverser Debatte wurde zwar 2015 die Frauenquote gesetzlich verankert, doch gut ist damit längst nicht alles. Häufig sind Frauen in Führungspositionen in den kommunikativen und kreativen Bereichen wie Human Resources, PR und Kommunikation zu finden, und erst langsam erobern sie sich die Bereiche Finanzen und Technik. In der Immobilienbranche sind Frauen in Führungspositionen noch deutlich unterrepräsentiert. Die empirische Datengrundlage dafür liefern die Frauen in der Immobilienbranche e.V., kurz Immofrauen, in ihrer Studie aus dem Jahr 2022.

GLÄSERNE DECKE: ES IST NOCH LUFT NACH OBEN

Das ernüchternde Ergebnis: Nur jede fünfte Führungsposition wird von einer Frau wahrgenommen, im Topmanagement nur jede zehnte. Über alle Branchen hinweg liegt in Deutschland der Anteil an weiblichen Führungskräften bei 29 Prozent (siehe S. 16). Die noch relativ niedrige Quote steht der Immobilienwirtschaft schon allein aus Imagegründen nicht gut zu Gesicht. Angesichts der vielfältigen Herausforderungen stellt sich die Frage, ob sich die Branche dieses Ungleichgewicht noch lange leisten kann und darf.

„Gemessen daran, wie die Immobilienwirtschaft noch vor zehn Jahren aufgestellt war, hat sich aber enorm viel getan“, sagt Aygül Özkan. Sie ist Geschäftsführerin beim ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Aufsichtsrätin, Ministerin a.D. und Rechtsanwältin. Frauen in Führungspositionen würden mittlerweile nicht mehr als exotische Figuren betrachtet, die zum großen Erstaunen aller irgendwie in eine Männerriege geraten seien und wie durch ein Wunder Führungsverantwortung übernommen hätten. Der Blick richtet sich zunehmend darauf, wie Diversität das Unternehmen voranbringen könne und was diese Frauen tatsächlich leisten würden – und das sei genau die richtige Perspektive.

In Anbetracht der Forderung nach mehr Frauen ist der Spruch „Lieber Qualität statt

Parität“ immer mal wieder zu hören. Aber aufgepasst: Es gibt sie, die interessanten, kompetenten, erfolgreichen Architektinnen, Bauingenieurinnen, Gründerinnen, IT-Spezialistinnen, Finanzvorständinnen, Justiziarinnen und Immobilienfachfrauen. Das zeigen nicht nur Veranstaltungen von Frauennetzwerken wie den Immofrauen oder der Initiative Frauen in Führung (F!F), sondern auch der Tag der Immobilienwirtschaft. Zwar gelang noch nicht die 50:50-Challenge, aber die Richtung ist gut. „Wir sind in der Immobilienwirtschaft deutlich weiter als vor zehn Jahren, aber eben auch noch nicht am Ziel“, gibt sich Özkan realistisch. Die Frauen in der Immobilienwirtschaft und die Initiative Frauen in Führung (F!F) beispielsweise kämpften hartnäckig dafür, dass



*Hier geht's
zum Podcast
mit Aygül
Özkan*

der Einsatz für mehr Frauen in leitenden Positionen weiter vorangehe. Es habe Signalwirkung, dass Bundesbauministerin Klara Geywitz die Schirmherrschaft bei F!F übernehme: Noch sei auf diesem Feld einiges zu tun.

WARUM ALSO NETZWERKEN? SCHWARMINTELLIGENZ NUTZEN

Frauen gelten beruflich oft als zurückhaltender und schüchterner als Männer, da dieses Sozialverhalten oft durch gesellschaftliche Konventionen antrainiert wurde. Gerade in männerdominierten Branchen setzen sie häufig auf Fachkenntnis und bauen diese weiter aus, um fehlende Kontakte auszugleichen, statt wie viele Männer auf Netzwerke zu bauen. Genau diese aber verhalfen zu Kontakten, bieten Zugang zu

Informationen, die sonst schwerer zugänglich wären, bringen in Verbindung zu Frauen mit ähnlichen Herausforderungen, geben Sichtbarkeit und emotionale Unterstützung.

Nun stellt sich die Frage: Braucht es beim Netzwerken Geschlechtertrennung? Manchmal schon, denn die Erfahrungen und benötigten Hilfestellungen sind unter Frauen mitunter besser nachvollziehbar. „Ich habe immer den Eindruck, dass ich in einer großen Gemeinschaft bin“, sagt Iris Schöberl, eine der Gründerinnen der Immofrauen, Managing Director Germany und Head of Institutional Clients bei Columbia Threadneedle Investments Real Estate Partners, vormals BMO Real Estate Partners. An dem Frauen-Netzwerk schätzt sie besonders: „Es gibt eine hohe →

Let's meet!

Eine Auswahl verschiedener Initiativen, in denen sich Frauen vernetzen können:

Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V.

Der Verein schafft eine öffentlichkeitswirksame Interessenvertretung mit dem Ziel, die Zahl der Entscheidungsträgerinnen in der Immobilienbranche zu steigern. www.immofrauen.de

Frauen in Naturwissenschaften und Technik e.V. (NUT)

Förderung und Unterstützung von Frauen in Naturwissenschaft und Technik www.nut.de

FrauenNetzwerk-Bau

Forum für den Austausch und die gegenseitige Förderung für Frauen in der Baubranche www.bauindustrie.de/verband/netzwerk-bau/frauennetzwerk-bau

Happy Immo Club

Plattform für finanzielle Aufklärung und um Frauen bei ihrem ersten Immobilienkauf zu unterstützen happyimmoclub.com

Haus-Frauen

Initiative von Frauen, die hauptsächlich in der PropTech-Szene unterwegs sind <https://www.linkedin.com/company/haus-frauen/>

Deutscher Ingenieurinnen Bund e.V. (dib)

Netzwerk für Frauen in technischen Berufen <https://www.dibev.de/>

Immofemme

Genossenschaft für Frauen, die in Immobilien investieren können, um ihre Altersvorsorge selbst in die Hand zu nehmen www.immofemme.de

Deutscher Juristinnenbund (djb)

Zusammenschluss von Juristinnen, Volks- und Betriebswirtinnen. Das Ziel ist die Gleichberechtigung und Gleichstellung der Geschlechter in allen gesellschaftlichen Bereichen. www.djb.de

Ladies Lunch der EBZ in Hamburg

Programm für Studierende, sich in regelmäßigen Abständen in ungezwungenem Rahmen zu treffen und über den Berufsalltag auszutauschen. Special-Guests/Speakerinnen aus der Immobilienbranche gerne gesehen. Kontakt: a.wurz@ebz-bs.de

Mentoring-Programm der EBZ-Business School

Vermittelt Mentorinnen für EBZ-Studentinnen, bei Bedarf auch für Studenten. Kontakt: j.kehmeier@ebz-bs.de

Global Digital Women

Unternehmen mit der Mission, die Gleichstellung der Geschlechter zu beschleunigen, den Anteil an Frauen in Führungsebenen und in Digitalberufen zu erhöhen und für eine gerechte Teilhabe aller in Wirtschaft und Gesellschaft einzutreten. Regelmäßige Events für den Austausch. <https://global-digital-women.com/>

FRAUEN IN

FÜHRUNGSPPOSITIONEN

Frauen stellen fast die Hälfte der Erwerbstätigen, beim Thema Führungspositionen gibt es jedoch noch viel Luft nach oben.

29%

Gemessen an der Erwerbsbevölkerung liegt der Anteil der Frauen in Führungspositionen in Deutschland bei 29 Prozent. Im Vergleich dazu: In Lettland sind es 46 Prozent, in Polen und Schweden je 45 Prozent.

Quelle: Eurostat

21,2%

Der Anteil an Vorständinnen in den 160 Dax-Unternehmen: 21,2 Prozent.

Quelle: EY, Mixed-Leadership-Barometer

89%

Viele frauengeführte Unternehmen finden sich bei Dienstleistungen (89 Prozent), im zulassungsfreien Handwerk (knapp 52 Prozent) und bei Sozialunternehmen (rund 50 Prozent).

Quelle: Bundesamt für Wirtschaft und Klimaschutz

19,7%

Von den 3,8 Mio. KMU in Deutschland werden 19,7 Prozent von Frauen geführt.

Quelle: KfW Research



**XENIA
KRAUSE-
DÜNOW**
*ist stellvertretende
Regionalleiterin
der Immofrauen
Hamburg und
Headhunterin.
Sie berät andere
(Frauen), wie
strukturelle Hür-
den gemeistert
werden können*

Verbindlichkeit, mit ganz vielen tollen und inspirierenden Ideen.“ Mit jeder Frage könne sie sich an ihr Netzwerk wenden und bekomme dann oft in Echtzeit eine fachlich fundierte Antwort – per Whatsapp, im Zoom-Call oder auch mal bei einem Kaffee.

MANCHMAL BRAUCHT ES DIE GESCHLECHTERTRENNUNG

Wie wichtig Netzwerke gerade für junge Frauen sind, wissen Julia Kehmeyer und Annekathrin Wurz von der EBZ. Mit ihrem Ladies Lunch, bei dem sich Studentinnen und Expertinnen aus der Immobilienwelt informell treffen, haben sie den Nerv der Zeit getroffen.

Das Programm sei breit aufgestellt und reiche von Immobilienexpertinnen bis hin zur Stimmtrainerin, so Wurz. Der Zuspruch sei sehr gut. Mit dem dritten Mentoring-Jahrgang ist Kehmeyer gerade gestartet. 20 Studentinnen bekamen Sparringspartnerinnen aus der Immobilienbranche, mit denen sie sich regelmäßig austauschen. Begleitet wird dies von der Hochschule mit Workshops und Veranstaltungen. Das Ergebnis sei bisher sehr erfreulich, so Kehmeyer, es habe Karrieresprünge und Jobwechsel gegeben; aber es sei auch ein persönliches Reifen der Mentees festzustellen gewesen, freut sich die Organisatorin. Unterstützt

wird dieses Programm auch von den Immofrauen.

Xenia Krause-Dünow, stellvertretende Regionalleiterin der Immofrauen Hamburg und Gründerin der Personalvermittlung FITS for future, engagiert sich ebenfalls dafür, die Zahl der Entscheidungsträgerinnen in der Branche zu steigern. Sich gegenseitig zu unterstützen ist das erklärte Ziel der studierten Juristin und Headhunterin. Geboten werden den Mitgliedern ein interessantes Programm zu Immobilienthemen, Netzwerktreffen und Veranstaltungen wie kürzlich zum Thema „Frauen und Finanzen“. Mit über 50 Immofrauen war es ein großer Erfolg, so Krause-Dünow. Mit über 120 Mitgliedern allein in Hamburg und über 1.000 in Deutschland habe das Netzwerk in der Branche auch eine wichtige Stimme.

VON WORKING MOMS UND FINANZIELLER UNABHÄNGIGKEIT

Einen ganz anderen Fokus wählten Anaïs Cosneau und Maya Miteva mit ihrem Start-up Happy Immo. Cosneau hatte nach ihrem Architektur-Master in REM + CPM als Projektentwicklerin in China gearbeitet, danach leitete sie unter anderem bei der Landmarken AG den Bereich Akquisition Büro- und Spezialimmobilien und die Niederlassung von Be- →

TIPPS AN VERSCHIEDENE ADRESSATEN:

- *Frauen, habt mehr Mut und Selbstvertrauen, weniger Zweifel und Ängste.*
- *Männer, ermutigt Frauen!*
- *Frauen, unterstützt andere Frauen und verunsichert sie nicht!*
- *An die Politik und Wirtschaft: Schafft flächendeckende Strukturen, die es Frauen ermöglichen, Führungspositionen einzunehmen – ein Best-Practice-Blick nach Ostdeutschland, Frankreich oder Skandinavien hilft!*
- *An die Unternehmen: Denkt innovativ! Es können sich auch zwei Frauen einen Führungsposten teilen (Stichwort Job-sharing). Das geht!*



Hier gibt's zum Podcast über Happy Immo mit Anaïs Cosneau und Maya Miteva.



VIELSEITIGE ZUTRITTLÖSUNGEN

FÜR JEDEN ZUTRITTPUNKT

Vielfältige Beschläge, Schlösser, Zylinder und Wandler für Türen aller Art sowie Aufzüge, Zufahrten, Tore, Möbel u.v.m.

FÜR MASSGESCHNEIDERTE SYSTEME

Flexible Kombination von virtueller Vernetzung, Funkvernetzung, Mobile Access, Online- und Cloud-Systemen.

FÜR EFFIZIENTEN BETRIEB

Optimierte digitale Prozesse durch Integration mit Drittsystemen sowie Einbindung in die vorhandene IT- und Systemlandschaft.



**EXPO REAL, 4.-6.10.2023
MÜNCHEN, HALLE C2, STAND 210**

SALTO Systems GmbH
www.saltosystems.de



1



2

1 2
NETZWERKEN
*Impulse geben,
Austausch
fördern – Gründe
für die Immo-
frauen-Events*

cken in Frankfurt. Miteva war bei der Arminius Group, der Vonovia, Centerscape und Summit Real Estate tätig. Zusammen gründeten sie 2019 die erste Immobilien-Lernplattform für Frauen. Ihr Ziel: Frauen den Immobilienkauf zu erklären, damit sie ein passives Einkommen aufbauen können.

Aus dem digitalen Happy Immo Circle sei inzwischen ein Netz von regionalen Gruppen entstanden, so die Gründerinnen. Die Teilnehmerinnen würden sich in mehr als zwölf Städten zum Happy Immo Circle treffen und ihre Pläne und Sorgen besprechen. Es werde über berufliche Themen, aber auch die Vereinbarkeit von Beruf und Familie diskutiert, so die Architektin. Habe jemand eine fachliche Frage, könne er sie in die Handy-Chatgruppe des Netzwerkes stellen. Happy Immo sei so zu einer Bewegung für mehr finanzielle Freiheit durch Immobilien-Investments für Frauen geworden. Außerdem veranstalteten die beiden Immobilien-Fachfrauen im März ihr erstes Bootcamp. Dabei führten sie Frauen an ihr erstes Immobilieninvestment heran. Das Ergebnis: Über 50 Prozent der Frauen kauften innerhalb von 90 Tagen ihre erste Immobilie.

Ein oft genannter Grund, warum nicht mehr weibliche Führungskräfte in das Topmanagement aufsteigen, ist die Vereinbarkeit von Beruf und Familie.

Glaubenssätze wie „Arbeitnehmerinnen im gebärfähigen Alter engagieren sich bald nur noch für ihre Familie“ sind Handschellen, die gesprengt werden müssen, fordert Anaïs Cosneau. Kleine Menschen auf ihrem Weg in die Zukunft zu begleiten sei etwas Tolles: „Eltern lernen Empathie und Führung. Beides können Unternehmen prima für sich nutzen.“

DIE RAHMENBEDINGUNGEN MÜSSEN STIMMEN

Auch Iris Schöberl ist dies ein Anliegen. Ihre Forderung an die Politik: „Gebt mehr Geld für die Kinderbetreuung aus und schafft das Ehegattensplitting ab.“ Sie weiß, wovon sie spricht. In ihrem Unternehmen gibt es 17 unter-

schiedliche Teilzeitmodelle bei 70 Angestellten. Allerdings schränkt sie ein: Jung, weiblich und gut ausgebildet allein reiche nicht aus, um Führungskraft zu werden, es gehörten auch Durchhaltevermögen, Stressresistenz und die Fähigkeit, dem Unternehmen einen Mehrwert zu liefern, dazu.

Was ist das Fazit? Dazu noch einmal Carboni: „Erfolgreiche Netzwerkerinnen spielen ihr Wissen, ihre Fähigkeiten und ihre Leistungen nicht herunter; sie zeigen, dass sie etwas können. Aber sie nutzen auch Humor, Präsenz und kleine Gesten, um Fürsorge und Positivität zu signalisieren, und sie setzen ihre Fähigkeiten zum Zuhören ein, um das kreative Denken ihrer Kollegen anzuregen.“ Klingt doch eigentlich perfekt – auch für die Männer.



Hören Sie hier
die Podcast-
Folge rund um
das EBZ-Men-
toringprogramm
mit Stefanie
Risse und Diana
Ewert.

**„WIR SIND IN DER IMMOBILIEN-
WIRTSCHAFT DEUTLICH WEITER
ALS VOR ZEHN JAHREN, ABER
EBEN AUCH NOCH NICHT AM ZIEL.“**

Aygül Özkan, Geschäftsführerin Zentraler
Immobilien Ausschuss (ZIA) e.V.



kleinanzeigen
Immobilien

Große Wirkung

Erfolg ohne Barrieren.

Mehr Sichtbarkeit mit flexiblen Konditionen
und transparenten Preisen.

CAMPUS



KÖPFE DER MATRICS
v.l.n.r. Alexander Hecht (Baker Tilly), Sebastian Ehrenberg (EBS M.Sc. Real Estate Management), Robin Lais (PwC Real Estate Consulting), Jonas Wimmer (University of Reading M.Sc. Real Estate Finance), Julia Hansmann (HSLU M.Sc. Real Estate), Timon Ivens (Credit Suisse)

MATRICS: „EINFACH MAL MACHEN!“

Eigentlich ist schon genug über die Next Gen geschrieben worden – nur noch nicht von mir ... Dass ich mich aber dennoch dazu „berufen“, ja fast „genötigt“ fühle, liegt an der Art und Weise des großartigen Engagements der – berlinerisch – „Jungschen“ in der RICS. Die so genannte Matrics ist das Netzwerk und die Nachwuchsorganisation des Berufsverbandes und in Deutschland seit gut einem Jahr aktiv.

Doch zurück auf Anfang und zu der Story, wie die Matrics hierzulande entstanden ist. Robin Lais und Timon Ivens haben an der HfWU in Nürtingen-Geislingen Immobilienwirtschaft studiert. Dort lernten sie die RICS kennen, als ihr Studiengang durch den Berufsverband reakkreditiert wurde. Für beide waren der Ethikodex der RICS gepaart mit seiner Internationalität die Punkte, sich

mehr über die Organisation zu informieren, um dann Kontakt mit dem Hauptsitz in London aufzunehmen. Unterstützer und Förderer der ersten Stunde waren dabei die RICS-Vorstandsvorsitzenden Susanne Eickermann-Riepe und Jens Böhnlein.

Aus meiner Sicht von außen waren es nicht nur der Ethikodex und die Internationalität, die für Robin Lais und Timon Ivens ausschlaggebend waren. Sie haben schnell gesehen, dass es hier in Deutschland ein Feld gab, das noch nicht bestellt war. Als ich Robin und Timon kennenlernte, erzählten sie mir von ihren Plänen, die Matrics deutschlandweit und auch in der Schweiz zu etablieren. Wichtig war ihnen dabei, an den Top-Standorten jeweils Gruppen zu gründen, die die Aktivitäten regional in die Hand nehmen sollten. Seit diesem Gespräch

TEXT

Martina Rozok



Weitere Informationen zur „Matrics“ finden Sie hier

unterstütze ich die Matrics, wo ich kann. Sei es beim Herstellen von Kontakten, der Suche nach Locations für ihre Veranstaltungen oder der Besetzung der Panels auf diesen Events. Robin und Timon haben bislang sehr viel auf die Beine gestellt. Sie haben an den Standorten Frankfurt, Stuttgart, München und Zürich jeweils Matrics-Verantwortliche gefunden und Kick-off-Veranstaltungen vor Ort umgesetzt. Dieses Jahr geht zudem die Regionalgruppe Berlin mit einem Event an den Start. Bei all ihrem Tun verstehen sie sich als Brücke zwischen studentischen RICS- und Vollmitgliedern. Sie wollen von den Profis der Branche nicht nur lernen, sondern auch mit ihnen diskutieren, um im Austausch neue Themen zu generieren. Außerdem ist es ihnen wichtig, dass an den Events, die bislang bei Commerz Real, DLA Piper, Drooms sowie Drees & Sommer stattgefunden haben, neben Young Professionals der Immobilienwirtschaft auch Vertreterinnen und Vertreter etwa aus der Energie-, Tech- oder Finanzbranche teilnehmen. Aus meiner „Elder-Stateswoman-Perspektive“ weiß ich, dass (nur) ein solches Vorgehen nachhaltig erfolgreich ist.

20

Prozent aller Führungskräfte in Wohnungs- und Immobilienunternehmen werden in den kommenden fünf bis sieben Jahren in den Ruhestand gehen – mindestens. Dies ist eines der Ergebnisse der Personalentwicklungsstudie der EBZ Business School. Eine Chance für Young Professionals?

ULI GERMANY YOUNG LEADER CHAIR

Felix Grelck, Director Development bei der Momeni Gruppe, hat die Position des ULI Germany Young Leader Chairs von Jens Fieber, Executive Commercial Director Germany bei EDGE, übernommen. Als neuer Kopf des Netzwerks für Nachwuchskräfte hat Grelck einiges vor: „Mein Ziel ist es, die Dekarbonisierung in der Branche durch einen offenen Austausch der jungen Generation im ULI voranzutreiben. Zudem möchte ich standortübergreifende Young Leader Events initiieren, um den interdisziplinären Austausch zu stärken und die Vernetzung junger Führungskräfte zu ermöglichen.“

<https://germany.uli.org>



Mit smarten
Thermostaten
Energie und
Kosten einsparen.



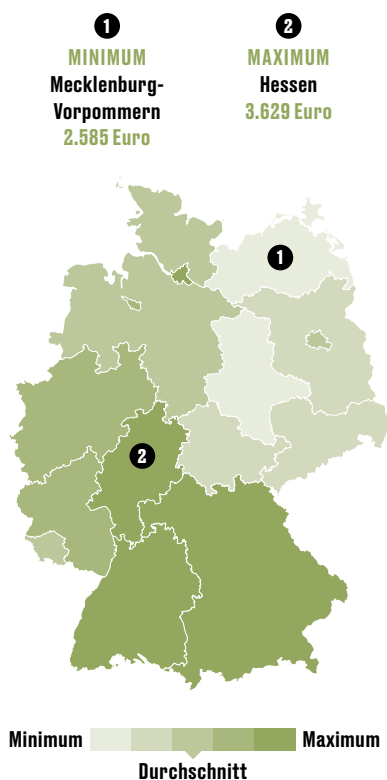
Mehr
erfahren:
kalo.de



KALO

3.353

Euro – so viel beträgt laut gehalt.de das monatliche Brutto-Durchschnittsgehalt eines Immobilienmaklers in Deutschland. Die Hälfte der untersuchten Gehälter befindet sich in der Gehaltsspanne von 2.987 bis 3.763 Euro. Jeweils 25 Prozent der Gehälter liegen darüber bzw. darunter.



Quelle: www.gehalt.de

GEN Z: ETWA 80%

aller 18- bis 29-Jährigen wollen laut Umfrage der Wüstenrot Bausparkasse spätestens bis zum 35. Lebensjahr Wohneigentum erwerben. Das freistehende Einfamilienhaus ist dabei die beliebteste Variante (40 Prozent).



ERST DUALES STUDIUM, DANN DUALES JOBPROFIL

Das nennt man wohl eine „smooth transition“: Katharina Pohlmann (23), Absolventin des dualen Bachelorstudiengangs Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Immobilienmanagement an der Internationalen Hochschule (IU) und bei der BayernCare, ist mittlerweile voll beim Unternehmen eingestiegen. Neben ihrer Rolle im kaufmännischen Projektmanagement besetzt sie die neugeschaffene Position als Nachhaltigkeitsbeauftragte des Pflegeheimentwicklers. Aufgrund der kommenden Pflicht zum Nachhaltigkeitsreporting, eine zunehmend wichtige Aufgabe. „Ich habe das Glück, dass mein Unternehmen viel Vertrauen in mich gesetzt hat“, betont sie daher. Dass sie jetzt dort ist, wo sie ist, verdankt sie aber zum großen Teil sich selbst. Sie hat die Entscheidung, in die Immobilienbranche zu gehen, früh

getroffen und sich dann für das duale Studium initiativ bei der BayernCare beworben. Und das nicht aus spontaner Laune heraus: „Ich war immer schon an einem dualen Studium interessiert“, verrät sie. Man könne dadurch einen viel besseren Eindruck von der Branche erhalten.

Das übliche Studentenleben mit regelmäßigen Partys und viel Flexibilität hat sie daher gerne gegen 40-Stunden-Wochen in den Semesterferien eingetauscht. Ob ein duales Studium jedoch der geeignete Weg ins Berufsleben sei, ist aus ihrer Sicht „von Mensch zu Mensch anders“.

Und ihre Meinung zum Frauenanteil in der Branche? „Man sieht schon, dass es männerdominiert ist. Aber ich habe auch das Gefühl, dass immer mehr junge Frauen in die Branche gehen. Es trauen sich mehr Frauen.“

DIE WAHRHEIT ... UND NICHTS ALS DIE WAHRHEIT!?



Ob sinngemäß oder im genauen Wortlaut – diesen Ratschlag im Vorfeld einer Bewerbung auf einen Job haben viele schon mal gehört: Lieber zu dick auftragen, als Understatement betreiben! In der Bau- und Immobilienwirtschaft wird sich dieser Rat offenbar (zu) sehr zu Herzen genommen: CVApp – eine Online-Plattform für alles rund um Bewerbung und Lebenslauf – hat 3.000 Menschen aus verschiedensten Branchen zum Wahrheitsgehalt ihrer Lebensläufe befragt. Aus der Bau- bzw. Immobilienbranche gaben etwas mehr als zwei Drittel (68,97 Prozent) an, ihren CV schon mal schöngefärbt zu haben. Die Branche steht diesbezüglich nur dem Kunst- und Kreativgewerbe (71,93 Prozent) sowie der Transport- und Logistikbranche (76,74 Prozent) nach. Am anfälligsten für Übertreibungen sind Angaben zu den eigenen Fähigkeiten – das gilt über alle Sektoren hinweg. Ebenfalls interessant: Bei Männern ist die Wahrscheinlichkeit, im Lebenslauf zu schwindeln, um 54 Prozent höher als bei Frauen. Die ehrlichsten Bewerberinnen und Bewerber finden sich laut Studie im Gastgewerbe.



L'Immo
Der Podcast für die
Immobilienwirtschaft

Was Hochschulen und Immobilienunternehmen gegen den Fachkräftemangel tun können – hierüber spricht Dr. Susanne Ertle-Straub, Professorin für Immobilienwirtschaft an der HAWK.



Hier geht es direkt zum Podcast

HAUFE POWERHAUS smart

ENDLICH DURCHSTARTEN!



Mit der neuen Kompakt-Lösung
für kleine Immobilienverwaltungen.
Haufe PowerHaus smart.



Jetzt smart entscheiden:
www.realestate.haufe.de/smart

HAUFE. REAL ESTATE

TEXT
Jörg Seifert

FOTOS
Jeannette Petri





DIE DINGE IM WESEN VERSTEHEN

Wie jemand, der vom Ende her denkt, ein Unternehmen führt. **FRANK TALMON L'ARMÉE** ist ein vom Dorf und von Büchern geprägter Stadtveränderer. Seine Firmenstandorte in mittlerweile zehn Ländern leitet er aus Großbottwar.

„Unsere High-End-Büros sind in München und Berlin“, sagt halb erklärend, halb schmunzelnd Frank Talmon l'Armée, als der Reporter ihn in der spartanisch anmutenden Unternehmenszentrale seiner SEMODU AG in Großbottwar besucht. „Hier am Ort wohne ich. Als wir noch kein Büro hatten, aber bereits eines brauchten, bin ich eines Morgens zum Bäcker gegangen. Im Gebäude dahinter sah ich eine Büroetage ohne Büroschild. Ist hier noch was frei?“ Es war noch was frei – und nun platzt es bereits aus allen Nähten. Der CEO möchte jedoch gerne hier in seiner unmittelbaren dörflichen Umgebung auch weiterhin ein Office zur Verfügung haben. Deswegen baut er gerade ein neues – diesmal in Fahrradentfernung zu seinem Wohnhaus. Ein Zeichen für die ländliche Verwurzelung des Unternehmensgründers. Auch sein Nachname stammt schon aus einem Bergdorf im Piemont. 50 Mitarbeitende in zehn Ländern und ein großes Partnernetzwerk hat sein Unternehmen mittlerweile. Seine Ehefrau und ein Sohn arbeiten ebenfalls in der Firma mit. „Ich zwingt niemals jemanden zu etwas. Jeder soll das tun, was er gerne möchte...“, beeilt er sich hinzuzufügen.

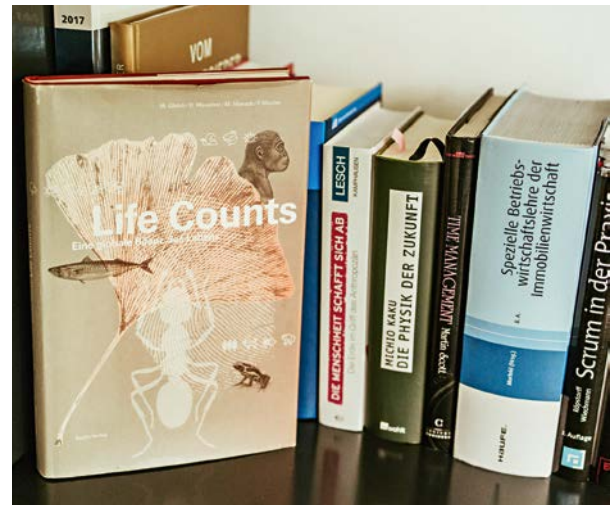
„Falls es nicht klappt“, sagt der Unternehmensgründer – und der Schalk blitzt aus seinen Augen – „dann revitalisiere ich das verlassene Dorf meiner Vorfahren und produziere dort Schafs- und Ziegenkäse.“ Der Nachname „Talmon“ des Waldenserabkömmlings bedeutet „Torhüter zu Jerusalem“. Nomen est omen – und gibt auch ein wenig Auf-

schluss über seine Funktion in der vor mehr als sechs Jahren gegründeten Unternehmung. Wobei der zweite Nachnamensbestandteil l'Armée auch nicht ohne Beachtung bleiben sollte: Es sind diejenigen, die in der Armee gedient haben ...

Bei aller beruflichen Professionalität und Ernsthaftigkeit gehen ihm Familie und gute Freunde immer vor. Aus seiner Herkunftsfamilie kommen auch die ihn prägenden Werte. Seine Haltung, sein Mindset? „Ich möchte mich jeden Tag im Spiegel anschauen können. Ich respektiere alle Menschen. Niemals lege ich jemanden auf's Kreuz.“ Ebenso liegt dem Amateur-Klimatologen ein „ordentlicher Umgang“ mit der Natur in der DNA. Klimatologie wollte er auch mal professionell betreiben, hat dann vor dem mathematisch-physikalischen Teil des Studiums allerdings einen „zu großen Respekt entwickelt“. Nichtsdestotrotz ist er heute aufgrund fortwährenden Selbststudiums Mitglied der Deutschen Meteorologischen Gesellschaft. Diese private Beschäftigung blieb nicht ohne Auswirkung auf sein berufliches Leben – vielmehr ist sie ursächlich für seinen Entschluss zur Gründung von SEMODU.

IMMER NACHHALTIGER

Bis dahin war es ein weiter Weg: Seinen Berufseinstieg schaffte der Immobilienwirt bei der Allianz. Bereits dort im Asset Management hat er immer auch nachhaltige und soziale Überlegungen in →



„ICH LIEBE ES NACHZUDENKEN. DAFÜR LIEBE ICH LANGE E-AUTOFahrTEN. ODER ICH MACHE DAS AUF DEM NACHHAUSEWEG AUS DEM BÜRO ZU FUSS – MIT EINER EXTRASCHLEIFE AM BACH ENTLANG.“

Frank Talmon l'Armée,
Gründer & CEO SEMODU AG

die Nutzungsverträge der Gebäude einfließen lassen. Sein Leitbild? Geld müsse verdient werden – ist aber mitnichten Selbstzweck. Es werde dafür gebraucht, immer nachhaltiger zu werden.

„Bei allem will ich in die Tiefe diskutieren. So intensiv wie damals bei uns zu Hause am Familientisch. Das vermisse ich zunehmend. Denn diese Elemente gehen zurück, leider“, seufzt der 59-Jährige. Als Zehnjähriger bereits hat er „Die Grenzen des Wachstums“ gelesen. Die Schrift des Club of Rome war also bereits 1974 prägend für den Jungen mit der extraschnellen Auffassungsgabe. „Wenn ich eine Buchseite überfliege, filtere ich sofort das Wesentliche heraus. Das wirkt dann in mir“, wundert er sich ein wenig über sich selbst. Sein fast fotografisches Gedächtnis ermöglicht es ihm, alle Geschäfte weitestgehend ohne eigene schriftliche Aufzeichnungen zu führen. „Früher habe ich mir während Gesprächen Notizen gemacht. Irgendwann konnte ich sie selbst nicht mehr lesen. Dann habe ich damit aufgehört.“

ICH DENKE, ALSO BIN ICH VORBEREITET

Der Torhüter will all die Dinge verstehen, die auf ihn zukommen. Er will nichts völlig Unbekanntes hineinlassen. „Ich lese extrem viel – aber anders. Es

ist dabei irgendwie so wie in der Schule im Matheunterricht: Ich kannte immer sofort das Ergebnis, nicht aber den Weg dorthin.“ Auch heute ist es sein Anspruch, die Entwicklungen vom Ende her zu denken. Mittlerweile komme jedoch ein ausführlicher Abwägungsprozess hinzu. Darin ziehe er extrem viele Faktoren in Betracht. Das Leben habe ihn die Wichtigkeit auch des Weges vor dem sofortigen – wenngleich immer richtigen – Ergebnis gelehrt. Für jede größere Entscheidung nimmt er sich deshalb zumindest ein paar Tage Zeit.

Extrem steil verlief seine Karriere bei der Allianz. Bereits drei Monate nach dem Eintritt als Asset Manager kam der Vorstand Betriebswirtschaft auf ihn zu und machte ihn zum Referenten. Talmon l'Armée war immer schon gut darin, Geschäftsprozesse zu programmieren – was er sich selber beibrachte. Er war mit 29 Jahren seinerzeit in Deutschland der jüngste Real Estate Manager mit einer Verantwortung für über eine Milliarde D-Mark Assets under Management. „Ich sage niemals nie – falls doch, mache ich es auch partout nicht ...“

Besonders beeindruckt hat ihn ein Abend beim damaligen Vorstandsvorsitzenden zu Hause. Hatte dieser doch für das gesamte eingeladene Team selbst gekocht. „Auch ich koche lieber persönlich, als in

einem Sternerestaurant zu essen. Genauso gerne lasse ich einen intensiven Kollegentag in einer einfachen Besenwirtschaft gemütlich ausklingen.“ Wer mit über 50 noch ein eigenes Unternehmen gründet, muss Risikoaffinität besitzen. „Vier disruptive Elemente in unserer Firma – das ist fast schon Wahnsinn.“ Dennoch sei er kein Hasardeur. Wichtig ist ihm etwa auch die Satzung der SEMODU AG. „Darauf lasse ich mich festnageln. Sind wir jetzt Projektentwickler, oder nicht?“, war letztlich eine Frage. „Das steht in unserer Satzung von vor sechs Jahren. Wir haben dies als eines unserer Geschäftsfelder darin definiert. Wir entwickeln auch Projekte, sind aber vornehmlich ein Technologieunternehmen.“

In dem ruhigen Mann mit seinem nach eigenem Bekunden grundsätzlich kooperativen Führungsstil steckt jedoch zweifelsohne auch ein Selfmademan. „Die wichtigsten Entscheidungen treffe ich beim Bergwandern, im Wald oder auf langen E-Autofahrten. Da bin ich überhaupt kein Teamplayer, sondern erlaube mir, frei zu denken. Jedoch arbeite ich extrem gerne im Team“, erklärt er. „Wir können in den Entscheidungsgremien alles diskutieren – nicht aber eine Dreiviertelstunde lang“, empört sich nur zum Teil gespielt der CEO. Im Team brauche jeder konkrete Aufgaben. Kein Entschluss werde besser, wenn man ihn ewig durchkaue. „Das ist ein Zeichen für eine schlechte Vorbereitung der Sitzung. Ich denke, also bin ich vorbereitet“, sagt der intrinsisch Veränderungsaffine.

WO ALLES ZUSAMMENFLIESST

Beim Versuch, im Voraus all die möglichen Dinge zu erkennen, kann gerne auch Künstliche Intelligenz helfen. Sie ist ihm jedoch weniger wichtig als sein eigenes Vorausdenken. „Was bedeutet ein Faktum für uns in fünf oder in 15 Jahren?“, will der Träger von weißen Sneakers gefertigt aus 100 Prozent Altmateriale mit Schnürsenkeln aus Hanf immer wissen. Auch wenn das dann eher Ahnung oder Intuition sein mag. Doch genau dort fließt alles zusammen, was er sich je angeeignet hat – ob es tiefe Erfahrungen und Gespräche waren oder insbesondere die vielen Bücher, die er auf seine spezielle Weise gelesen hat.

Extrem flott ging dann auch alles bei der Unternehmensgründung. Lediglich von Oktober bis Dezember 2015 dauerte die Findungsphase für die Konzeption der neuen Firma. Und sie hätten zeitgleich eine digitale Revolution für ihr eigenes Unternehmen wie auch für ihre Kunden gestartet. So sieht in Talmon l'Armées Verständnis ein Wachstumsprozess aus, der antizipiert. „Denn ich möchte nicht enden, wie der IBM-Leader Watson – der einst nur einen Gesamtbedarf von bis zu fünf Computern für den gesamten Weltmarkt voraussah.“ Bloße Projektentwicklung ginge natürlich auch lokal. Doch allein nationales modulares Bauen funktioniere nicht: Das sei zu klein gedacht. „Ich will nicht bloß in Holzklötzchen denken, sondern einen tieferen Sinn verfolgen. Zum Beispiel kann ich erst ab einer gewissen Stückzahl modulare Projekte wirtschaftlich gestalten.“ Und die Vereinheitlichung der IT kenne sowieso keine Landesgrenzen. „Auch unser CO₂-

1

HALTUNG

Innerhalb von Landesgrenzen ist modulares und serielles Bauen zu klein gedacht.

2

INTUITION

In sie fließt alles ein – insbesondere die Buchinhalte des Viel- und Anderslesers.

3

LANDLIEBE

Schon immer war Frank Talmon l'Armée in fünf Minuten in der Natur.

Neutralitäts-Wissen exportieren wir gerne dorthin, wo die Nöte noch größer sind.“ In der Wirtschaft müsse man sich heutzutage viele wichtige Fragen stellen: Sollen wir immer noch größer werden? Oder können wir uns einschränken? Allein die Frage nach der Freiheit sei überstrapaziert. Alles kaputt machen jedenfalls sei keine Freiheit. „Wo bleibt eigentlich die Intelligenz des Menschen? Kann der Mensch jemals lernen, dass es so nicht weitergeht?!“, erscheinen ihm dann doch einige Grundzweifel.

Seine persönliche wie unternehmerische Antwort lautet „Cradle to Cradle“: Ressourcen einsparen, bescheiden sein, nichts abreißen. „All unsere verwendeten Materialien werden 100 Prozent sortenrein recyclingfähig sein“, schwärmt der atypische Immobilienmensch. Müssen nun alle Immobilienmenschen auch Klimatologen werden? „Nein. Das hilft, ist aber eine komplett andere Disziplin als die klassische Immobilienwirtschaft. Für mich allerdings wird erst mit der Ökologie und dem Digitalen zusammen aus der Immobilienwirtschaft ein stimmiger Akkord.“ Und woher kommt die doch merkliche Affinität zum Dorf? Der gebürtige Calwer antwortet zum Schluss des Besuchs beim Rundgang durch die nahen Rebberge: „Das Ländliche brauche ich, eben weil ich mich so stark mit den Städten beschäftige.“ ↵



UNSER PODCAST



EINE
UNSERER
STIMMEN
*Chefredakteur
und Gastgeber
Dirk Labusch
am Mikrophon*

Das Aufstellen einer kommunalen Wärmeplanung ist komplexer, als man denkt, verrät Freiburgs Umweltschutzamtschef im L'Immo-Podcast. Spannende Insights in andere Themen geben unsere Gäste in weiteren Folgen: darunter die Zukunft des Maklerberufs sowie der PropTech-Branche. Zudem das Dauerthema Energiewende und Büroimmobilien im Wandel.

Dr. Klaus von Zahn
Fernwärme, Gebäudeenergiegesetz & Co.

Mitte August hat das Bundeskabinett einen Gesetzesentwurf für die kommunale Wärmeplanung durchgewunken. Demnach müssen alle Kommunen in Deutschland in den kommenden Jahren ihre Pläne für klimafreundliches Heizen erarbeiten. Freiburg hat seine kommunale Wärmeplanung bereits abgeschlossen. Warum das Aufstellen einer kommunalen Wärmeplanung für Kommunen so schwer ist, ob Wasserstoff tatsächlich als Ersatz für Gas taugen könnte – hierüber spricht Dr. Klaus von Zahn, Leiter des Freiburger Umweltschutzamtes. Er meint, Wasserstoff werde für Privathaushalte nicht verfügbar sein und Gas aufgrund der gestiegenen CO₂-Ausgaben so teuer, dass man es sich nicht mehr leisten könne. Zahn befürchtet aber auch andere Auswirkungen: „Zurzeit verlegen wir einen Kilometer neue Fernwärmeleitung pro Jahr. Das bringt schon jetzt viele Staus mit sich. Ab dem nächsten Jahr werden wir das Acht- bis Zehnfache verlegen. Es wird eine große Herausforderung für die Kommunen sein.“ Hören Sie doch gerne rein in diese und weitere Podcast-Folgen, die wir Ihnen vorstellen ...

Prof. Dr. Andreas Pfnür **Die neuen Leiden der alten Büroimmobilien**

Passend zum Titelthema (S. 36-45): Wer könnte bessere Auskunft zum neuen Leiden alter Büroimmobilien geben als Professor Andreas Pfnür, Leiter des Fachgebiets Immobilienwirtschaft und Baubetriebswirtschaftslehre an der TU Darmstadt? In dieser L'Immo-Folge spricht der Herausgeber der Studie „Work from Home: Von der Pandemienotlösung zum Konzept multilokaler Arbeit“ über die Zukunft der Arbeitswelt und der Büroimmobilie. Seit der Corona-Pandemie arbeiten mehr und mehr Menschen von zu Hause und von dritten Orten aus. Das stationäre Büro bleibt häufig links liegen. Die gewerbliche Immobilienwirtschaft muss dem Arbeitsmarkt einerseits ein adäquates Flächenangebot schaffen, andererseits drohen Verluste.

Sven Keussen **Makler finden zusammen**

In schwierigen Zeiten suchen Einzelkämpfer Halt in Gemeinschaften. In der Maklerzunft sind Gemeinschaftsgeschäfte zwar kein Allheilmittel, doch es spricht einiges dafür. Dementsprechend beobachtet Sven Keussen, Geschäftsführer des Beratungshauses Rohrer Immobilien, in diesem Zusammenhang eine wachsende Offenheit. Er selbst ist restlos überzeugt von dem Modell. Gemeinschaftsgeschäfte seien geradezu eine Pflicht, wenn man das Wohl des Kunden im Auge hat und sich in einem speziellen regionalen Markt oder einer gewissen Assetklasse nicht wirklich auskennt. Ein Gespräch über Franchising, den Maklerverbund DAVE und einen sich wandelnden Maklerberuf.

Mark Mockwitz **PropTechs im Sturm: Die Branche konsolidiert sich**

PropTechs haben eine wichtige Funktion dabei, der Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung auf die Sprünge zu helfen und den Unternehmen zur Seite zu stehen. Aber die Investorengelder fließen nicht mehr so locker wie früher. Deshalb konsolidiert sich die Branche. Zu allem Überfluss gab es zuletzt auch Berichte, wonach die Expo Real in diesem Jahr die Zahl der PropTech-Unternehmen reduzieren will – eine Reaktion auf eine kriselnde Branche? Mark Mockwitz, geschäftsführender Gesellschafter bei Cloudbrixx, hat dazu eine eigene Meinung: Die Expo Real habe ein veraltetes Geschäftsmodell. Was er damit genau meint, erfahren Sie in dieser L'Immo-Folge.

Susanne Eickermann-Riepe **Die Erfolgsrezepte der Immobilienflüsterer**

In der vorangegangenen Ausgabe der „Immobilienwirtschaft“ haben wir einige der Vordenker der Immobilienbranche und ihre Social-Media-Strategien vorgestellt. Eine dieser Gallionsfiguren: Susanne Eickermann-Riepe. Das komplette Gespräch mit der ehemaligen RICS-Deutschland-Chefin gibt es jetzt als

Podcast. In dieser L'Immo sinniert sie unter anderem über die Notwendigkeit von Vordenkern und über mögliche Erfolgsrezepte für Influencer. Eine der zentralen Fragen, denen wir auf den Grund gehen: Masse oder Klasse – sollten branchennahe Vordenker auf Social-Media-Kanälen den Fokus darauf legen, ihre Reichweite auszubauen oder gehaltvolle Posts auszusenden?

Stefan Bolln **Vom Energieberater zum Experten für Energieeffizienz**

Die Unsicherheit beim Thema Heizen und Energiesparen ist groß. Und das Image derjenigen, die beraten, könnte besser sein. Im Gespräch: L'Immo-Gast Stefan Bolln, Bundesvorsitzender des Branchenverbands GIH. Im GIH sind Architekten, Ingenieure und Handwerker engagiert, die den Energieberater-Abschluss haben. Dass gerade weniger gebaut werde, sei nicht nur schlecht, sagt Bolln – denn auf einmal gebe es wieder mehr Kapazitäten bei den Handwerkern und Beratern. Kennen diese sich auch in puncto Förderung aus, dürfen sie den Titel Energieeffizienzexperte tragen. Ein „echter“ Experte lohnt sich aber immer.

Matthias Prennig **Dekarbonisierung von Gebäuden: Fossilfreie Wärme...**

Warum die Dekarbonisierung des Immobilienbestands keine zu bedauernde Entscheidung ist. Und warum es so wichtig ist, dass der Dreiklang aus Versorgungssicherheit, Preisstabilität und ökologischem Bewusstsein auch in Zukunft Bestand haben wird – unter anderem darüber spricht Matthias Prennig im L'Immo-Podcast. Der Leiter Vertrieb Immobilienwirtschaft Quartiere und Prokurist bei der Gasag Solution Plus setzt in seinem beruflichen Leben ganzheitliche und individuelle Versorgungslösungen für Neu- und Bestandsbauten um. In Wohnquartieren, Industrieanlagen, Büros bis hin zu Krankenhäusern realisiert er klimafreundliche Konzepte für Wärme und Kälte. Sein berufliches Motto auf seinem LinkedIn-Profil: „Decarbonize Real Estate“!

Thomas König, Timo Wanke und Stefan Gessner **Elektronische Zutrittssysteme – Sinn und Kunden ...**

Was sind die Vorteile von Schlössern, für die es keine physischen Schlüssel braucht? Wie profitieren Wohnungsunternehmen und Mieter, wenn sie Türen mit App oder Transponder Cloud-gestützt öffnen? Diese und einige weitere Fragen zu diesem Thema beantworten in dieser Folge gleich drei Experten: Einer davon ist als Anwender solcher modernen Systeme Thomas König, Prokurist und IT-Leiter bei der Wohnungsgenossenschaft Freiberg. Er berichtet von positiven Erfahrungen mit der Technik. Das Panel komplettieren Timo Wanke, Digitalisierungsexperte des Spitzenverbands der Wohnungswirtschaft GdW, sowie Stefan Gessner, Senior Consultant Real Estate beim Anbieter dormakaba. Dieser L'Immo-Podcast wurde vor einem Live-Publikum in der Berliner Eventlocation Mampe Manufaktur aufgenommen.



*Hier geht
es direkt zum
Podcast*

*Die L'Immo-
Folgen finden
Sie auch auf
den gängigen
Podcast-Hosting-
Plattformen.*

EXPO REAL 2023



Eigenkapital,
Forward Deals
und ESG sind die
Glücksbringer zur
Umsetzung von Im-
mobilienprojekten
in wirtschaftlich an-
gespannten Krisen-

zeiten. Nach der Schockstarre der Corona-Jahre sind die Veranstaltungen nicht ins Internet migriert. Im Gegenteil. Das Prinzip der **REALEN MESSEN** hat sich durchgesetzt. Die Märkte sind indes angespannter denn je. Klare politische Signale werden auf der diesjährigen Expo Real sehnlichst erwünscht. Auch 2023 wird als Gastrednerin Bundesbauministerin Klara Geywitz erwartet. Der Redebedarf ist groß.



TEXT

Hans-Jörg Werth

FOTOS

Messe München GmbH

Nachdem 2022 mit 1.900 Ausstellern fast die gute Vor-Corona-Auslastung der Münchener Immobilienmesse erreicht wurde, rechnet Projektleiterin Claudia Boymanns als Spiegel der aktuellen Marktlage bei der diesjährigen Expo Real wieder mit einem leichten Rückgang der Beteiligungszahlen (s. Interview). Rumänien und Bulgarien werden beispielsweise diesmal nicht dabei sein. Allerdings konnten auch neue Ausstellungspartner für die Expo Real 2023 gewonnen werden. Zum Beispiel ein Gemeinschaftsstand „UK Cities and Partners“ mit den Beteiligungen Opportunity London, Marketing Manchester, Newcastle und West Midlands. Auch aus Dubai ist mit Majid Al Futtaim wieder eine größere Beteiligung dabei. Erstmals stellt laut Boymanns aus Saudi-Arabien die Real Estate General Authority aus, eine Behörde, die den gesamten Immobilienmarkt in dem Wüstenstaat regelt.

PREISVERFALL, DEKARBONISIERUNG & NETZWERKEN

Darüber hinaus sind viele „alte Bekannte“ wieder vor Ort wie zum Beispiel die Schweiz, die Niederlande, Österreich, Italien und die Städte Madrid, Barcelona, Stockholm und Helsinki. Die Fragen, auf die sich Immobilienprofis in der Zeit der Transformation gute Antworten erhoffen, kreisen bspw. darum, wann der Zinserhöhungszyklus zu einem Ende kommen wird und die Preiskorrekturen ihren Boden erreicht haben werden. Keiner möchte bei der Preisspirale nach unten und Korrekturen von 20 Prozent und mehr der Erste sein, weiß Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella Deutschland.

Thomas Beyerle ist zugleich Etatverantwortlicher für den Messeauftritt von Catella und muss auch angesichts steigender Messepreise auf die Ausgaben achten. Statt bis zu 170, 180 Mitarbeitende in Präsenz werden es diesmal etwa hundert sein, so Beyerle. Wie schön die diesjährige Fachmesse in München wird, muss das Stimmungsbarometer in den Tagen vom 4. bis 6. Oktober zeigen – die Märkte sind für Makler, Investoren, Entwickler weiter

1
**THEMEN-
RUNDGÄNGE**
*Geführt und
themenspezifisch
sind die Innovations-
Touren durch
die Halle A3. Sie
dauern jeweils
eine Stunde*

schwierig. An der Messe partizipieren heißt netzwerken. Aus Sicht des Deutsche Anlage-Immobilien Verbund (DAVE), eines Zusammenschlusses von zwölf Immobiliendienstleistungsunternehmen, davon zehn inhabergeführten, war es „noch nie so wichtig wie jetzt, ein Netzwerk zu haben, denn den richtigen Käufer zu finden wird zunehmend herausfordernder“. In diesem Sinne agiert auch Jens Lütjen, Inhaber des Bremer Immobilienunternehmens Robert C. Spies. Auf der Messe wird man mit ca. 25 Personen statt zuletzt bis 35 auftreten, die Zusammenarbeit mit Family Offices sei seit Jahrzehnten ein verlässliches Terrain. Im Übrigen gelte es heute mehr denn je, kreative Lösungen und mehr Flexibilität in der Gestaltung und Umsetzung an den Tag zu legen, meint Lütjen. „Chance + Change“ nennt der Immobilienkennner das Agieren in schwieriger Marktlage.

Jens Lütjen erwartet zukünftig 20 bis 30 Prozent weniger Bürofläche, der Druck auf Eigentümer zur Revitalisierung von Bestandsgebäuden wachse parallel, und auch kommunale Nutzer müssten das Thema Energieeffizienz vorausschauend mitdenken. Peter Finkbeiner, CEO von Primonial REIM Germany,

sieht Immobilien, die ESG-Kriterien erfüllen, trotz aller Widrigkeiten als guten Inflationsschutz, die auch in Rezessionsphasen eine gute Performance erwirtschaften könnten. „Die Rückgänge bei den Bewertungen der Assets stellen nach dem in der Niedrigzinsphase überhitzten Markt eine gesunde Marktkorrektur dar. Für Investoren auf der Suche nach resilienten Anlagen schafft das nun einen attraktiven Einstiegszeitpunkt. Wir sollten die Expo Real daher nutzen, auch über die vielen Chancen für die Zukunft zu diskutieren.“

„Die Verkäufer stellen sich allmählich auf die neuen Marktgegebenheiten mit gesunkenen Kaufpreisfaktoren ein“, stellt Harald Nolterieke, Leiter Geschäftsstelle München der Deutschen Hypo, fest. Bei Neuentwicklungen heißt die Devise: „Ohne Moos nichts los“; wer Eigenkapital und baureife Grundstücke hat, ist klar im Vorteil in Zeiten von hohen Kosten und schwierigen Absatzmärkten.

Bei steigenden Finanzierungsraten und höheren Baukosten muss sich das Thema Dekarbonisierung in den europäischen Wohnungsmärkten widerspiegeln, als ein wichtiger Teil des enormen Transformationsprozesses in den Immobilienmärkten. „Die Märkte



1

„DIE JÜNGSTEN ZAHLEN ZEIGEN, DASS MESSEN EBEN DOCH SYSTEM- RELEVANT SIND.“

Dr. Reinhard Pfeiffer und Stefan Rummel, beide Messe München

beginnen zu verstehen, dass es eine Bewertungslücke zwischen nachhaltigen und nicht nachhaltigen Vermögenswerten gibt, die sich zukünftig noch vergrößern wird“, so Xavier Jongen, Managing Director der Catella Residential Investment Management.

Der Münchner Investmentmanager Wealthcore sieht 2023 als Übergangsjahr und will die Zeit zur strategischen Neuausrichtung nutzen. „Wir entwickeln das Thema ESG mit neuem Artikel-9-Fonds konsequent an der Marktnachfrage weiter und bieten Services rund um die energetische Bestandsoptimierung“, sagt Geschäftsführer Ralph Andermann.

SCHWACHE KONJUNKTUR DÄMPFT BÜROMARKT

Andreas Trumpp, Head of Market Intelligence & Foresight bei Colliers, erwartet für die Büromärkte in Deutschland erst 2024 eine Erholung. Er spricht von einer Stabilisierung auf niedrigem Niveau. „Die Kombination aus Zurückhaltung der Nutzer und hoher Flächenverfügbarkeit treibt die Leerstandsquote an, wenngleich sie mit derzeit 5,3 Prozent weiter im marktneutralen Bereich verharrt.“

Wohin die Reise zukünftiger Büroentwicklungen gehen könnte, zeigt die Quartiersentwicklung „iCampus im Werksviertel“, die mit dem Deutschen Städtebaupreis ausgezeichnet wird. Damit kürt die Deutsche Akademie für Städtebau und Landesplanung alle zwei Jahre innovative Projekte, die das Stadtbild nachhaltig prägen. Der von R&S Immobilienmanagement entwickelte Standort im Münchener Osten spiegelt die Idee: sieben unterschiedliche Konzepte über zehn Gebäude verteilt auf 120.000

Quadratmeter Fläche. Realisiert werden u. a. Hotel-, Freizeit- und Bürogebäude. „Mit der Auszeichnung würdigt die Jury die Vision, ein Work-Life-Quartier zu schaffen, in dem unterschiedlichste Ideen ihr Zuhause finden“, erklärt Stephan Georg Kahl, Geschäftsführer der R&S Immobilienmanagement GmbH.

„Die Nachfrage nach hochwertigen Büroprodukten an dynamischen Standorten wie dem Werksviertel in München ist aufgrund der aktuellen Marktsituation verhalten, jedoch nicht gebrochen“, relativiert Moritz Eulberg, Leiter Projektentwicklung bei R&S. Aktuell würden trotz allem zwei Projekte mit über 23.000 Quadratmetern auf dem iCampus umgesetzt. Eulberg hofft nach eigenen Worten, „nach Fertigstellung in eine konjunkturelle Erholung hineinzulaufen“.

Nach Aussage von Rolf Mensing, Head of Germany bei CLS Holdings plc., sei aktuell ein Trend bei Unternehmen zur Verkleinerung der Flächen immer dort festzustellen, wo repräsentative Standorte nicht im Fokus stünden. Mensing: „Im Jahr eins nach der Zeitenwende wird die Expo Real in diesem Jahr ein wichtiger Gradmesser für die weitere Entwicklung an den Immobilienmärkten sein. Nach dem Ende des Superzyklus ist der Umbruch am Immobilienmarkt im vollen Gange. Im Bürosegment sehen wir insgesamt eine Abschwächung der Vermietungsmärkte. Dabei ist die Nachfrage nach nachhaltigen Qualitätsimmobilien in gut angelegenen B-Lagen mit urbanem Umfeld auf einem stabilen Niveau.“ Langfristige Gewinner könnten diejenigen Investoren und Unternehmen sein, die ihr Geschäftsmodell so umstellen, →

REAL CHALLENGES – AUGMENTED SOLUTIONS



VISIT US
04. – 06.10.2023
STAND B2.120



dass sie fähig sind, Nachhaltigkeitsmaßnahmen am Immobilienbestand zu monetarisieren.

DER GRADMESSE MESSE

Die Zech Group wird zwar mit weniger Personal, aber mit einem großen Stand – dem früheren Verbändestand des BSI – wie bereits im Vorjahr vertreten sein. Was zurzeit „State of the Art“ beim Thema ESG ist und in der Infrastruktur und allen beteiligten Gewerken mitgedacht wurde, ist die soeben bezogene neue Firmenzentrale des Immobilienimperiums mit Sitz am Bremer Europahafen. „Hier kommen nachhaltige Energiekonzepte (mit Versorgung durch die eigene Tochtergesellschaft), Ökonomie und Ökologie zusammen“, sagt Sprecher Holger Römer. Er sei verhalten optimistisch, dass der zurückhaltende Transaktionsmarkt sich ab dem vierten Quartal wieder erholen könnte.

Die Messe ist hier sicher ein wichtiger Gradmesser. Forward Deals sind bei Zech momentan im besonderen Fokus; mehr gezielte Förderung für den sozialen Wohnungsbau könnte die extrem niedrig prognostizierten Zahlen für Neubauwohnungen von

1
DIE MESSE MÜNCHEN
nutzt erneuerbare Energien, Wärme aus Geothermie und fördert die Elektromobilität mit 100 Ladestationen

177.000 für 2024 wieder etwas nach vorne bringen, heißt es von Römer. Während bei manchen Investoren das Geschäft blüht, sind andere indes in Engpässe in der Weiterfinanzierung geraten. Der Projektentwickler Revitalis hat beim Amtsgericht Hamburg die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung beantragt. Zu den Gründen für die Schieflage heißt es, dass aktuelle Finanzierungsangebote „inakzeptable Bedingungen“ beinhalten, während sich Rohstoffe kaum kalkulieren lassen. Auch die Centrum-Gruppe um den Düsseldorf Investor und Entwickler Uwe Reppegather musste am 5. Juli für die Holding und weitere zentrale Gesellschaften Insolvenz anmelden. Ziel sei es nun, die Unternehmen in Eigenverantwortung zukunftsfähig zu machen. Unerwartete Änderungen in Förderprogrammen haben einen hohen bzw. sehr hohen Einfluss auf die geplanten Investitionen, ist aus Investorensicht öfter zu hören. Diese Kritik zielt laut Dr. Axel Tausendpfund, Vorstand des VdW Südwest, auf die Bundesebene: „Unstete Förderbedingungen, wie wir sie seit dem vergangenen Jahr bei der Bundesförderung für effiziente Gebäude erleben,

sind Gift für die Investitionsentscheidungen unserer Mitglieder. Planungen dafür dauern mitunter Jahre. Stabile Rahmenbedingungen sind da unerlässlich.“

NOCH DIGITALER UND MUTIGER WERDEN

Auf der Expo Real wird seit 2017 der Innovationsbereich in der NOVA³ mit dem Real Estate Innovation Forum für Start-ups organisiert. Hier werden digitale Lösungen und innovative Geschäftsmodelle präsentiert. Start-ups sind nicht nur hier vertreten, sondern auch bei Ausstellern wie bspw. dem ZIA oder dem BID oder bei Ländergemeinschaften wie dem Swiss Circle. Wie Claudia Boymanns bestätigt, habe ein wachsender Anteil der Start-ups auch dieses Jahr eigene Messestände gebucht. Die Immobilienbranche gilt indes generell nicht gerade als Vorreiter neuer digitaler Anwendungen.

Patrick Penn, Gründer und Geschäftsführer des Datenraumanbieters docunite, erhofft sich aber einen regen Diskussionsaustausch über Künstliche Intelligenz (KI) auf der Messe. Mit der aktuellen Reife habe sie das Potenzial, viele der drängendsten Probleme der Immobilienbranche schneller zu lösen als bisher angenommen. Durch Regulatorik (Stichworte ESG und Heizungsgesetz) und durch steigende Kreditanforderungen steige der Bedarf an verbindlicher, möglichst schneller Auskunftsfähigkeit. KI könne sich als interne Auskunftszentrale für Immobilienunternehmen etablieren, Plausibilitätsprüfung vorausgesetzt, so Penn.

Der internationale Immobilienverband FIABCI macht derzeit auf Optimismus. Eine Belebung am Markt sei spürbar. Es seien deutlich mehr Angebote verfügbar. Allerdings sei die Preisfindung noch in vollem Gange. Michael Heming, Präsident von FIABCI Deutschland: „Käufer gehen derzeit von deutlich reduzierten Preisen aus, die wir noch nicht sehen. Aber auch die Verkäufer sollten sich klarmachen, dass wir nicht mehr auf dem Zyklushoch sind, auf dem wir lange waren.“ ↯

DAUERBRENNER: INNOVATION UND ESG

INTERVIEW
CLAUDIA
BOYMANNS

Die Expo Real gilt nach wie vor als wertvolle Austauschmöglichkeit. Manche Unternehmen, die länger nicht dabei waren, stellen in diesem Jahr wieder aus. Neu ist ein Coaching-Angebot für Start-ups – und das Tech Alley-Netzwerken auf der Wiesn am Vorabend.



CLAUDIA
BOYMANNS
Projektleiterin
Expo Real

Frau Boymanns, wie ist der aktuelle Buchungsstand bei der Expo Real 2023?

Da wir noch immer Anmeldungen von Mitausstellern bekommen, haben wir zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht den endgültigen Ausstellerstand. Wir rechnen allerdings mit einem leichten Rückgang bei den Beteiligungszahlen. Messen sind immer auch der Spiegel der Industrie. Sie entsprechen demzufolge auch der aktuellen Marktlage, die nicht

ganz einfach ist. Einige Länderbeteiligungen werden dieses Jahr nicht kommen, wie Rumänien oder Bulgarien. Gleichzeitig konnten etliche neue Aussteller gewonnen werden. Last but not least wird es zum Beispiel wieder einen Gemeinschaftsstand Real Estate Italy geben.

Die Immobilienmesse gilt immer als verlässliches Stimmungsbarometer – wo steht es in diesem Jahr?
Die Immobilienbranche sieht sich schon seit Jahren mit sehr unterschiedlichen Herausforderungen konfrontiert, hat diese aber recht stabil gemeistert. Natürlich spüren wir alle die Auswirkungen der diversen Krisen, wie Inflation, gestiegene Zinsen und Baukosten, Fachkräftemangel und verzögerte Lieferketten. Aber nichtsdestotrotz zeigt das Feedback, dass wir erhalten, dass die Branche einen Treffpunkt wie die Expo Real als wertvolle Austauschmöglichkeit sieht. Das zeigt auch die Rückkehr von Unternehmen, die sich einige Jahre nicht beteiligt haben und dieses Jahr nun wieder ausstellen. Auch deuten erste Anzeichen darauf hin, dass sich die Situation nach Brancheneinschätzungen zum Herbst hin verbessern könnte.

Welche Inhalte sollen auf der Messe im Schwerpunkt transportiert werden?

Zunächst einmal können natürlich alle eine Immobilienmesse erwarten, wie sie sie kennen: Sämtliche

Anbieter rund um die Assetklassen Büro, Logistik, Handel, Hotel und Wohnen werden vertreten sein. Weitere Schwerpunkte setzen wir mit Themen rund um Pflegeimmobilien, Wohnungsneubau und Sanieren im Bestand. Ebenso spielt auch das Thema Innovation und Digitalisierung eine große Rolle. Hervorzuheben sind dabei insbesondere das Real Estate Innovation Forum mit dem dazugehörigen Ausstellungsbereich für Start-ups, die TechAlley und die Präsentationsbühne TechTalkStage. Begleitend dazu gibt es auch wieder die Innovation Tours, bei denen wir mehrmals täglich interessierten Teilnehmenden Start-ups und deren Geschäftsmodelle und Lösungen vorstellen.

Welchen Stellenwert nehmen Städte-/Länderstände im Vergleich zum Vorjahr ein – und gibt es anhaltende Trends?

Länderbeteiligungen sind bei der Expo Real standardmäßig sehr stark vertreten. Natürlich bemerken wir auch hier eine gewisse Bewegung, dass Beteiligungen mal nicht dabei oder eventuell mit weniger Firmen vor Ort sind; aber umgekehrt kommt es auch vor, dass Länderbeteiligungen, die einige Veranstaltungen ausgelassen haben, sich nun wieder anmelden. Was die Trends angeht, so sind Digitalisierung, ESG und dergleichen nach wie vor die „Dauerbrenner“. Diese Themen werden uns sicherlich noch eine Weile begleiten.

Gibt es neue Services?

Einen neuen Service haben wir für Start-ups der TechAlley in der Halle NOVA³ – ein Coaching, um die Start-ups optimal auf die Expo Real vorzubereiten. Das beinhaltet vor der Messe Workshops zur Vorbereitung des Auftritts, aber auch begleitende Aktivitäten auf Social Media, Interviews vor Ort für die Vernetzung mit Investoren, um optimale Ergebnisse aus der Teilnahme an der Messe zu erzielen. Darüber hinaus bieten wir diverse Möglichkeiten für den Aufbau von Netzwerken an, wie unseren Wiesn-Abend für Start-ups der TechAlley am 3. Oktober 2023 oder ein abendliches Get-together im Real Estate Innovation Forum. ↩

TEXT
Hans-Jörg Werth

30

*In Los Angeles
beträgt die Leer-
standsrate am
Büromarkt
inzwischen mehr
als 30 Prozent.*

TEXT
Richard Haimann



Das Ende der klassischen **BÜROIMMOBILIE** rückt näher. In der Pandemie haben Beschäftigte und Arbeitgeber die Vorzüge des Homeoffice schätzen gelernt. Das lässt die Leerstände steigen und die Marktwerte der Liegenschaften sinken. Vorreiter des neuen Trends sind die USA, wo mehr als 20 Prozent der Flächen keine Nutzer mehr finden. Eigentümer, die ihre Objekte weiter vermieten wollen, müssen deshalb auf das Konzept der „Neuen Arbeit“ setzen.

WENN WOLKENKRATZER WANKEN



B

Bundesbankpräsident Joachim Nagel hat den Rotstift angesetzt. Das neue Gebäude neben dem in der Modernisierung befindlichen 50 Jahre alten Haupthaus an der Wilhelm-Epstein-Straße in Frankfurt soll nun nur noch 5.000 Quadratmeter Bürofläche umfassen – gut 3.300 Quadratmeter weniger als ursprünglich geplant.

„Nach den Pandemie-Erfahrungen ist es für viele Beschäftigte attraktiv, auch weiterhin räumlich flexibel zu arbeiten“, sagt Nagel. Deutschlands Zentralbank biete daher ihren Beschäftigten an, bis zu 60 Prozent der Arbeitszeit im Homeoffice zu leisten. Dadurch verringere sich beim Erweiterungsbau „der Bedarf an Büroflächen um rund 40 Prozent“, sagt Nagel. Mit dem Schritt gelinge es zugleich, die stark gestiegenen Bau- und Materialkosten abzufedern. „Als öffentliche Institution ist die Bundesbank der Wirtschaftlichkeit besonders verpflichtet“, sagt ihr Präsident.

BÜROS IN METROPOLN DROHEN MASSIVE WERTVERLUSTE

Nicht nur Deutschlands Währungshüter sparen bei den Büroflächen. Weltweit reduzieren Unternehmen derzeit massiv den Umfang der von ihnen angemieteten Räumlichkeiten für Schreibtischarbeitsplätze. „Sowohl Beschäftigte wie Arbeitgeber haben während der Lockdowns in der Pandemie die Vorzüge des Homeoffice entdeckt“, sagt Thomas Beyerle, Chefresearcher der internationalen Immobilienberatungsgesellschaft Catella Group. „Die Mitarbeitenden sparen sich lange Pendelwege und gewinnen mehr Zeit für die Familie – die Unternehmen können massiv ihre Kosten für die Anmietung von Büroflächen reduzieren.“

Das dürfte in den kommenden Jahren erhebliche Konsequenzen für Bestandhalter sowie institutionelle und private Investoren haben, wie eine Studie des McKinsey Global Institute zeigt. Nach den Berechnungen des volkswirtschaftlichen Think Tanks der internationalen Unternehmensberatung wird in allen großen Metropolen der Welt – von Beijing über Houston, London,

München, New York, Paris bis Tokio – der Büroflächenbedarf in den kommenden sieben Jahren massiv sinken, weil immer mehr Beschäftigte zumindest zeitweise daheim arbeiten werden. Durch Teil- oder Komplett-Leerstand drohten den Eigentümern von Bürotürmen in den analysierten Metropolen Wertberichtigungsverluste von „800 Milliarden US-Dollar“, schreiben die Researcher. Dies entspräche einem Minus von 26 Prozent gegenüber den von Gutachtern geschätzten Immobilienwerten des Jahres 2019.

„Bei Mietern zeigt sich in der Tendenz ein sinkender Flächenbedarf im Bürosektor“, bestätigt Sonja Knorr, Senior-Analystin für offene Immobilienfonds der Berliner Ratingagentur Scope. Das spiegelt sich auch in den Bilanzen der 23 von Scope jüngst analysierten Publikumsfonds wider, deren

ments in Büroimmobilien skeptischer. Der Scope-Studie zufolge planen mehr als 30 Prozent der Investmentvehikel den Verkauf von Office Towers in Zentrallagen von Großstädten, fast 40 Prozent wollen Bürogebäude in B-Lagen aus ihren Portfolios werfen. Am stärksten gefragt sind hingegen Mietwohnungen und Logistikliegenschaften. Mehr als 60 Prozent der Fondsmanager planen Akquisitionen von ersteren, rund 55 Prozent von zweiten Objekten.

NOTVERKÄUFE ALS KONSEQUENZ

Nirgendwo sonst auf der Welt treten die Konsequenzen für die Büromärkte aus Pandemie und Fachkräftemangel so deutlich zutage wie in San Francisco, der Hochtechnologie-Metropole nahe dem Silicon Valley. 2019 galt die California Street als beste



1

1
BUNDESBANK-ZENTRALE
Der Bedarf an Büroflächen ist stark gesunken. Die Bundesbank reduziert die Erweiterung ihrer Zentrale deshalb um 40 Prozent Fläche

Soll-Mieterträge zu 59 Prozent aus Bürogebäuden stammen. Danach ist der Leerstand über alle Gebäudearten hinweg im Gesamtportfolio der Investmentvehikel seit 2019 um 50 Prozent gestiegen. Waren im Jahr vor der Covid-Pandemie nur vier Prozent der Flächen unvermietet, betrug die Quote im März dieses Jahres bereits 6,1 Prozent. Auch die Fondsmanager selbst sehen Invest-

Geschäftsadresse in der 874.000 Einwohnerinnen und Einwohner zählenden Großstadt. Namhafte Banken und IT-Unternehmen zahlten Topmieten, um in den Bürotürmen entlang der West-Ost-Achse zu residieren. Doch wo vor vier Jahren jeden Morgen zehntausende Beschäftigte durch Glastüren drängten, um pünktlich zu ihren Schreibtischen zu gelangen, herrscht nun weitgehend Leere.

Lediglich 30 Prozent der Flächen in etlichen Bürogebäuden sind noch vermietet, zeigt eine Auswertung der Immobilienvermarktungs-Plattform LoopNet. Immer mehr Eigentümer werfen das Handtuch – und verramschen die Liegenschaften zu Preisen, die weit unter den Marktwerten liegen, die den Immobilien noch im vergangenen Jahr attestiert wurden. „In San Francisco haben die Fire Sales, die Notverkäufe, begonnen“, sagt Catella-Researcher Beyerle, der in diesem Jahr das Marktgeschehen direkt vor Ort analysiert hat. „Viele Fonds werfen in der viertgrößten Metropole Kaliforniens ihre Bürotürme auf den Markt, weil sie keine neuen Mieter finden und daher keine Anschlussfinanzierung erhalten.“ Ein Beispiel dafür ist der bis vor Kurzem von der Union Bank als Ankermieter genutzte Büro-

turm 350 California Street. Das 22 Stockwerke messende Gebäude mit 27.652 Quadratmeter Bürofläche wurde 2019 mit 300 Millionen US-Dollar bewertet. Im Verlauf der Covid-19-Pandemie reduzierten die Sachverständigen den Marktwert auf 250 Millionen US-Dollar. Jetzt, nach dem Auszug der Union Bank, hat ein koreanischer Investor die Liegenschaft für nur 60 Millionen US-Dollar erworben – und damit für lediglich 20 Prozent des vor dem Corona-Ausbruch ermittelten Verkehrswerts. Etliche weitere Bürotürme stehen mit ähnlich hohen Abschlägen zum Verkauf, berichten übereinstimmend regionale Medien und Branchenportale. „Fire Sales verschlingen den Büromarkt von San Francisco“, schlagzeilt der Immobilien-Dienst „The Prime“. „Die Notverkäufe in San Francisco gehen weiter“, vermeldet das News-Portal „GlobeStreet“. Vom „Ausverkauf zu Discountpreisen an der berühmten California Street“ berichtet „The San Francisco Standard“.

SAN FRANCISCO IST KEIN EINZELFALL, SONDERN EIN BEISPIEL

Dass immer mehr Eigentümer in San Francisco ihre Bürotürme abstoßen wollen, überrascht nicht. 2,1 Millionen Quadratmeter an Büroflächen in der nach dem heiligen Franz von Assisi benannten Metropole hätten keine Nutzer mehr, sagt Chris Pham, Senior-Analyst der Immobilienberatungsgesellschaft JLL. Aaron Goodale, Researcher der Beratungsgesellschaft CBRE, verortet die Leerstandsrate zur Jahresmitte bei 31,6 Prozent. 2019 waren es nur knapp fünf Prozent.

Auch in anderen US-Metropolen schießen die Leerstandsquoten in die Höhe und lassen die Preise der Bürotürme kollabieren. Von New York bis Los Angeles, von Miami bis Seattle wurden in der ersten Hälfte dieses Jahres nach JLL-Berechnungen 3,02 Millionen Quadratmeter an zuvor genutzten Büroflächen freigesetzt, weil Nutzer ihre Mietverträge nicht verlängert oder das Volumen der angemieteten Räumlichkeiten reduziert haben. Landesweit sei die durchschnittliche Leer-



„BEI MIETERN ZEIGT SICH IN DER TENDENZ EIN SINKENDER FLÄCHENBEDARF IM BÜROSEKTOR.“

Sonja Knorr, Senior-Analystin, Scope



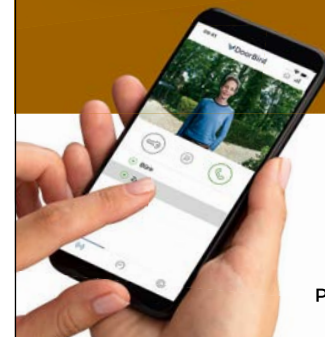
**MEHR FARBEN.
MEHR FUNKTIONEN.
MEHR FREIHEITEN.**

Mit den IP-Video-Türsprechanlagen von DoorBird finden Sie für jedes Projekt die passende Lösung.

Ihre Vorteile:

- ✓ Hohe Qualität der Produkte
- ✓ Fernverwaltung möglich
- ✓ Keine Folgekosten
- ✓ Automatische und kostenfreie App-Anbindung
- ✓ Behindertengerecht, barrierefrei und Hörgeräte-tauglich
- ✓ Zukunftssicher durch offene API-Schnittstellen

IP-Video-Türsprechanlagen von DoorBird stehen für die Verbindung von exklusivem Design und smarterer Technologie.



Part of ASSA ABLOY



1
SAN FRANCISCO
Die California Street galt lange als beliebter Bürostandort – inzwischen stehen 30 Prozent der Flächen in etlichen Bürogebäuden leer

zum 7. August dieses Jahres im Schnitt um 6,25 Prozent gesunken sind, fielen die Aktienkurse der Office-REITs – der Immobiliengesellschaften, die ausschließlich in Bürogebäude investiert haben – in dieser Zeit um durchschnittlich 21,3 Prozent. Was derzeit in den USA passiert, sehen Experten als Blaupause für die künftige Entwicklung an Europas Büromärkten. „Ältere Büroimmobilien an peripheren Standorten, die schlecht zu erreichen sind und die zudem den in der EU-Taxonomie festgelegten Nachhaltigkeitskriterien nicht entsprechen, haben es künftig schwer“, sagt Annett Lorenz-Kürbis, Mitglied der Geschäftsleitung bei der Beratungsgesellschaft Aengevelt Immobilien.

DER TREND AUS DEN USA IST AUF DEM WEG HIERHIN

„Besonders gefährdet sind monofunktionale Büroquartiere in peripheren Lagen“, sagt auch Reseacher Beyerle. Beispiele dafür seien die Canary Wharf in London, La Défense bei Paris, aber auch reine Bürostandorte jenseits der Stadtzentren in Deutschland – wie etwa Eschborn in Frankfurt. „Je weiter Beschäftigte zu ihrem Büroarbeitsplatz pendeln müssen und je weniger Einkaufs- und Freizeitangebote es dort vor Ort gibt, desto stärker wächst der Wunsch nach der Arbeit im Homeoffice“, sagt Beyerle.

Die britische Hauptstadt hat der Wandel bereits erfasst. Die Großbank HSBC hat den in vier Jahren auslaufenden Mietvertrag für einen 45 Stockwerke hohen Büroturm im zum Bürostandort umgewandelten ehemaligen Hafenviertel Canary Wharf nicht verlängert. Stattdessen verlegt sie ihr globales Hauptquartier 2027 in ein kleineres Gebäude im Londoner Zentrum nahe der Kathedrale St. Pauls. Die rund 8.000 zurzeit im ehemaligen Hafen tätigen Beschäftigten sollen dann öfter im Homeoffice arbeiten. Weitere Einsparungen sollen folgen: In den kommenden Jahren werde das Volumen der weltweit angemieteten Büroflächen um 40 Prozent reduziert, lässt die Bank ihre Aktionäre wissen. Auch wenn sie künftig einen reduzierten Flächenbedarf

„DAS BÜRO, WIE WIR ES HEUTE KENNEN, KANN ES IN ZUKUNFT NICHT MEHR GEBEN.“

Markus Menzinger, Geschäftsführer, Office Group

standsrate bis Ende Juni auf 19,2 Prozent in die Höhe geschneit, sagt David C. Smith, Head of Americas Research bei der Beratungsgesellschaft Cushman & Wakefield. Seine Prognose für die kommenden zwölf Monate: „Die Quote dürfte weiter steigen.“

Der negative Ausblick treibt in den US-Metropolen immer mehr Eigentümer dazu, ihre Bürotürme loszuschlagen. Denn Banken sind nicht bereit, auslaufende Kredite für leerstehende Objekte zu refinanzieren. „Die USA sind zurzeit der weltweite Vorreiter bei Notverkäufen“, sagt Torsten Hollstein, Geschäftsführer der CR Investment Management in Berlin, einem europaweit aktiven Spezialisten für notleidende Immobilienprojekte.

Selbst große Fondshäuser bleiben von der Krise nicht verschont, wie das Beispiel Blackstone zeigt. Die börsennotierte New Yorker Investmentgesellschaft schlug im April in Santa Ana, Verwaltungssitz des wirtschaftsstarken Orange County vor den Toren Los Angeles, die „Griffin Towers“ mit einer Leerstandsquote von 24 Prozent für 82 Millionen US-Dollar los. 2019 hatte der Finanzinvestor für den Bürokomplex 129 Millionen US-Dollar gezahlt. Ein Verlustgeschäft von 36,4 Prozent.

Die Marktturbulenzen schlagen sich auch in den Aktienkursen der börsennotierten US-Immobilienunternehmen nieder. Während die Notierungen aller REITs in den zwölf Monaten bis

erwarten, ein Requiem auf die Büroimmobilie muss nach Ansicht von Experten nicht gehalten werden. „Angesichts des weiter wachsenden Dienstleistungssektors wird die Anzahl der Bürobeschäftigten in den kommenden Jahren grundsätzlich weiter steigen“, sagt Veit Weidinger, Direktor Vermietungsmanagement bei Wealthcap, dem deutschen Fondsanbieter der italienischen UniCredit, der Kapitalanlagen im Gesamtwert von 10,2 Milliarden Euro managt. „Zentrale Lagen werden weiterhin und langfristig auf eine hohe Nachfrage treffen.“ Entscheidend seien die Verkehrsanbindung und das „Angebot an Gastronomie, Einzelhandel, Wohnraum und Naherholung im direkten Umfeld der jeweiligen Büroimmobilie“.

Um erfolgreich am Markt zu bestehen, müssten Bürogebäude zeitgemäß konzipiert werden, sagt Aengevelt-Managerin Lorenz-Kürbis. „Das klassische Zellenbüro reicht nicht mehr aus.“ Gesucht seien New Work Spaces, Orte für die Umsetzung des Konzepts der Neuen Arbeit. „Büroimmobilien müssen künftig Projektarbeit in Teams, Brainstormings, effiziente Kommunikation sowie ruhige Bereiche für konzentrierte Einzelarbeit ermöglichen, zentral gelegen sein und hohen Nachhaltigkeitsansprüchen genügen“, bringt es Lorenz-Kürbis auf den Punkt. ↗

Martina Averbeck, Geschäftsführerin von Hansainvest Real Assets, über Chancen und Risiken bei der Konversion von Büroimmobilien in andere Nutzungsarten



❶ Die Konversion leerstehender Bürogebäude in Wohnungen ist schon bei früheren Büromarkt-Krisen mehrfach diskutiert worden. Im Gegensatz zu den USA und Kanada wurde dies in Deutschland aber nie in großem Stil umgesetzt. Könnte sich das nun ändern?

Es gibt Umnutzungen, und es wird sie auch in Zukunft geben. Wir selbst entwickeln gerade Wohnungen in einem großen bisherigen Büroareal in Hamburg. Man muss schauen, was praktikabel ist und ob es sich langfristig rechnet. Da kommt es auf viele Faktoren an: die vorhandene Bausubstanz, die Lage, die Infrastruktur, um nur einige zu nennen. Ich glaube nicht, dass es hierzulande zu Konversionen in so großem Stil kommen wird wie in Nordamerika. Für die Zwangsmaßnahmen, wie es sie dort gab, dürfte es hier keine Mehrheiten geben. Der Staat ist hier eher ein Hemmschuh für Umnutzung.

❷ Woran liegt das?

Das größte Hindernis ist das Planungsrecht. Bebauungsplanverfahren dauern lange. Die Vorschriften zum Emissionsschutz für Wohnanlagen sind erheblich restriktiver als für Büros. Man muss genau schauen, ob ein bisheriger Bürostandort für Wohnen geeignet ist. Schließlich sind Infrastrukturangebote wie Schulen und Nahversorgung in Bürovierteln oft unterrepräsentiert. Das bedeutet nicht, dass man diese Fragen nicht lösen könnte. Aber das sind dann groß dimensionierte Projekte, die in Richtung Quartiersentwicklung gehen.

❸ In Nordamerika haben einige Städte Baupläne verändert und Eigentümer leerstehender Büroimmobilien so zur Konversion gezwungen, auch wenn sie dabei hohe Kosten tragen und eine geringere Mietrendite akzeptieren mussten. Wäre dies in Deutschland rechtlich möglich?

In Frankreich versucht man gerade Ähnliches, und es gibt große Widerstände. Ich kann mir kaum vorstellen, dass es in Deutschland zu solchen Maßnahmen kommt. Denn sie greifen ins Eigentumsrecht ein und vernichten teils Werte. Der Staat ist gut beraten, den Eigentümern selbst die Entscheidung zu überlassen – sie kennen die Lage und Bausubstanz schließlich am besten.

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

TOTGESAGTE LEBEN LÄNGER

Mit dem Homeoffice-Siegeszug während der Pandemie hat das Büro seine Rolle als Beschäftigungszentrum verloren. Wozu noch Büroflächen vorhalten, wenn die Arbeit auch perfekt von zu Hause erledigt werden kann?

Doch mehr und mehr zeigt sich, wie wichtig auch die Begegnung am Unternehmenscampus ist. Ein Ausblick auf die neue Rolle des Büros.

Apple hat ein Problem. Der Apple Park in Cupertino, ein fünf Milliarden Dollar teures Headquarter, ist ein Magnet für Touristen, die auf der architektonisch beeindruckenden Anlage mit Staunen erleben, wie die Arbeit der Zukunft funktionieren kann. Doch die Mitarbeitenden wollen das Büro nicht nutzen. Die Gründe dafür kursieren im Internet – unbestätigt, aber nachvollziehbar. So scheint zum einen das raumschiffähnliche Bürogebäude, in dem die Mitarbeitenden an langen Tischen ohne Zwischenräume sitzen, gerade für Entwickler- und Büroarbeit denkbar ungeeignet. Wohnen in Arbeitsplatznähe ist für 90 Prozent der Beschäftigten unmöglich – das Gebäude liegt in der San Francisco Bay Area, in der freie Wohnungen rar und extrem teuer sind. Auch auf Pendler ist das Headquarter nur mäßig eingestellt – fünf Kilometer von der nächsten Bahnstation entfernt gibt es für die 14.200 Mitarbeitenden nur 9.000 Parkplätze. Das alles spricht für Remote-Arbeit – wer könnte das technisch besser bewerkstelligen als die Mitarbeitenden eines Tech- und IT-Giganten, der exakt diese Art der Arbeit als Arbeitsform der Zukunft sieht? Doch mit Ende der Lockdowns beendete die Apple-Unternehmensführung mit

TEXT
Katharina
Schmitt

einem strengen Reglement das zu lange Verweilen ihrer Mitarbeitenden im Homeoffice und führte wieder bindende Office-Tage ein. Dienstag und Donnerstag sind seit September 2022 von der Unternehmensleitung als Präsenztage vorgegeben, lediglich den dritten Tag dürfen die Beschäftigten frei wählen. Eine Regelung, die von Experten als Schein-Flexibilität bewertet wird und als Absage an jegliche teamorientierte Arbeitsweise. Die Folgen: Petitionen der Beschäftigten an das Management, ein Shitstorm im Internet, in dem zu lesen ist, die Unternehmensführung habe Angst vor Kontrollverlust und der Zukunft der Arbeit, und ein extremer Mitarbeiterbindungs- wie Imageschaden.

UNUMKEHRBARE FREIHEITEN

1
NEU IST NICHT
GLEICH GUT
Der Apple Park im Silicon Valley ist zwar ein Touristenmagnet. Die Mitarbeitenden fühlen sich in der als zukunftsstrahlend gepriesenen Zentrale aber nicht wohl

„Die Zahnpasta geht nicht mehr zurück in die Tube.“ Mit diesen Worten stellte eine ARD-Korrespondentin im Juli die neue Studie des ifo-Instituts zur Arbeit im Homeoffice vor. Besser lässt sich auch das, was bei Apple passierte, nicht beschreiben. Kernaussage: Die während Corona gewonnene Freiheit, flexibel vom Homeoffice aus zu arbeiten, wollen und werden Büroarbeitende nicht mehr aufgeben. Konkret zeigen

die Ergebnisse des ifo-Instituts, dass die Zahl der Beschäftigten, die zumindest zeitweise im Homeoffice arbeiten, in Deutschland seit der Pandemie nur minimal gesunken ist. Waren es im Januar 2021, zur Zeit des zweiten großen Lockdowns, 26 Prozent, die vom Arbeitgeber nach Hause geschickt wurden, um dort zu arbeiten, sind es heute immer noch 24 Prozent aller Beschäftigten in Deutschland, die das Homeoffice mindestens einmal in der Woche nutzen. Der Großteil davon sind Büroarbeitende: Nach einer Umfrage des Forsa-Instituts im Auftrag des Industrieverbands Büro und Arbeitswelt (IBA) arbeiteten im Mai dieses Jahres 64 Prozent der Beschäftigten mit einem Büroarbeitsplatz mindestens einmal in der Woche außerhalb des Unternehmenscampus, davon 52 Prozent im Homeoffice, zwölf Prozent an wechselnden Arbeitsplätzen. Das inzwischen aber gänzlich freiwillig, weil sie die großen Vorteile, die während der Pandemie bei der Arbeit am heimischen Arbeitsplatz erlebt wurden, weiterhin nutzen wollen. Und Vorteile gibt es viele, seit quasi über Nacht die meisten Unternehmen, die Homeoffice ermöglichen können, auf komplette Remote-Fähigkeit umstellen mussten. Dazu gehört in erster →



1



Besuchen Sie uns:
Stand B1.344
04. – 06. Oktober 2023



Gemeinsam gestalten.

Die neue Arbeitswelt der Generation Z

Flexibilität in vielerlei Hinsicht – Keine absolute Aversion gegen das Büro

74 %

der GenZ achten besonders auf flexible Zeiteinteilung bei der Arbeitgeberwahl

56 %

der GenZ achten besonders auf Remote-Work-Möglichkeiten bei der Arbeitgeberwahl

77 %

der GenZ arbeiten hauptsächlich vom Büro aus (2 oder weniger Tage pro Woche im Homeoffice)

54 %

der Arbeitszeit verbringt die GenZ mit gemeinsamer Arbeit

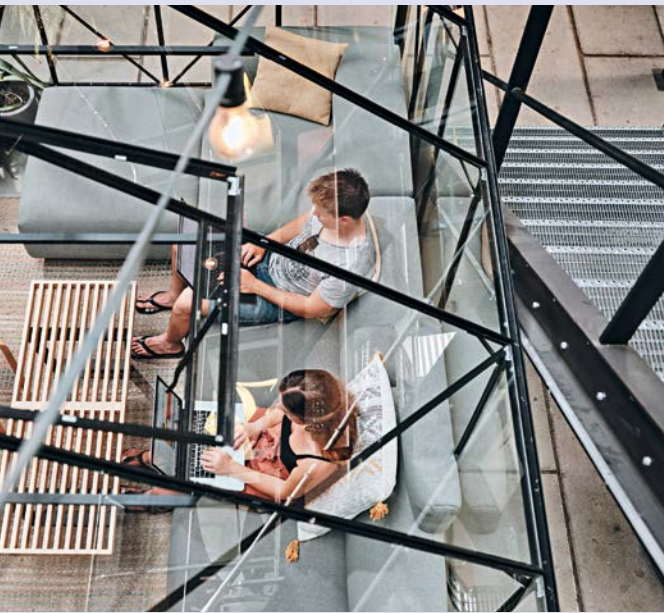
36 %

der GenZ würden öfter ins Büro kommen, wenn Arbeitsbereiche, Technik und Ausstattung verbessert wären

23 %

der GenZ wünschen sich Workation – die Möglichkeit, vom Urlaubsort aus zu arbeiten

Von der ersten Skizze bis zum fertigen Projekt begleiten wir Sie als Spezialistin in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit passgenauen Finanzierungskonzepten.
www.deutsche-hypo.de



2



1



3

Linie der Wegfall des Arbeitswegs, was gerade Pendlerinnen und Pendlern erheblich mehr Freizeit und Familienzeit verschafft, Stress nimmt und die Umwelt um große Teile des Berufsverkehrs entlastet. Das zweite Argument, das aus Sicht vieler Mitarbeitender für das Homeoffice spricht, ist die wesentlich größere Flexibilität: Die Arbeitszeit und auch der konkrete Arbeitsort können besser auf familiäre Pflichten und persönliche Bedürfnisse abgestimmt werden, kurze Unterbrechungen sind wesentlich einfacher möglich.

GRENZEN DES HOMEOFFICE

Wie wichtig das für Beschäftigte ist, zeigt die neue Studie „Work from Home“ der Technischen Universität Darmstadt, nach der über 80 Prozent der Mitarbeitenden mit ihrer Arbeit zu Hause alles in allem zufrieden sind, während eine solche Zufriedenheit im Büro nur 57 Prozent der Beschäftigten empfinden. Auch betonen nach diesen Studienergebnissen viele Beschäftigte die Effizienz ihrer Arbeit zu Hause, während sie gleichzeitig auch noch private Angelegenheiten erledigen können: 76 Prozent der Beschäftigten im Work from Home haben das Gefühl, produktiv zu arbeiten, im Unternehmensbüro gilt dies nur

1

STEELCASE
Gemeinschaftsgefühl vermitteln – ein Beispiel für kollektive Arbeitsbereiche, in denen Kreativität durch Kooperation entstehen kann

2

GRÜNHOF
Probier's mal mit Gemütlichkeit – ein Gegenentwurf zu starren Arbeitsplatzkonzepten in der Bürowelt

3

LOXONE AUDITORIUM
Für Firmenevents jeglicher Art: Auch hier ist der Wohlfühlfaktor entscheidend

für 61 Prozent. Bei Work from Home steigt bei der Mehrheit der Beschäftigten (65 Prozent) sowohl der zeitliche als auch der mengenmäßige Umfang der Arbeit, gleichzeitig schätzen 62 Prozent der Befragten ihre Ergebnisse als qualitativ besser ein.

Doch nicht für alle ist das Homeoffice der „Place to be“. Unter dem Stichwort „soziale Isolation“ wurde wohl erstmals während der Pandemie bewusst wahrgenommen, wie wichtig gerade für alleinlebende Beschäftigte das Unternehmen als Ort für Austausch und Begegnungen ist. Andere wollen bewusst zwischen Arbeit und den privaten Bereich Abstand bringen. Die zunehmende Auflösung zwischen den Bereichen von Arbeit und Freizeit wird von den einen wegen der so entstehenden höheren Flexibilität und Work-Life-Integration gepriesen, von den anderen als Entgrenzung gefürchtet.

Schon 2021 stellte der Work Trend Index ein Phänomen fest, das die pandemiebedingte Remote Work mit sich brachte: Fehlender persönlicher Austausch bedroht die Vernetzung der Beschäftigten – und damit die Innovationskraft der Unternehmen. Zu große Distanz vom Unternehmensoffice könnte auf Dauer Produktivität, Kreativität und auch die Bindung

zum Unternehmen kosten. Dr. Katharina Radermacher forscht an der Universität Paderborn zum Zusammenhang von Corporate Architecture und Arbeitgeberattraktivität. Die Wirtschaftswissenschaftlerin bestätigt, dass solche Effekte durchaus auftreten könnten: „Im Büro können Mitarbeitende beispielsweise Unternehmenskultur, die Arbeitsatmosphäre, die formelle und informelle Face-to-Face-Kommunikation, Networking und persönliche Zusammenarbeit erleben. Das sind sehr wichtige Vorteile traditioneller Arbeitsplätze.“ Viele Studien würden außerdem zeigen, dass die Arbeitsatmosphäre für die Beschäftigten einen sehr wichtigen Faktor darstelle; genau das könnten Mitarbeitende aber nur vor Ort im Büro wirklich erleben. Und auch Kreativität entsteht besser in Zusammenarbeit – oder auch aus der zufälligen Begegnung und Inspiration unter Beschäftigten.

Ein Dilemma? Eher die Aufforderung, Mitarbeitenden eine gesunde und produktive Balance zwischen Homeoffice und Büroarbeit zu ermöglichen. Heute Homeoffice, morgen Büro. Klingt einfach, ist in der praktischen Umsetzung aber schwierig. Denn viele Unternehmen haben ihre Büroflächen im Hinblick auf vermehrtes Homeoffice der Beschäf-

tigten reduziert (siehe S. 36-41). Die Frage, wer wann die Plätze im Office nutzen kann, erfordert viel Organisation und Abstimmung. Freitags verwaiste, dienstags überfüllte Büros sind keine Lösung. Auch müssen Austausch und Vernetzungsmöglichkeiten koordiniert und nicht allein dem Zufall überlassen werden. Wer ins Büro kommt, will Kollegen treffen und Aktivität. Der Unternehmenscampus ist zum Ort der Begegnung und Kollaboration geworden, er dient der Ideenfindung, dem Austausch und der Schaffung eines Zugehörigkeitsgefühls.

SO BIETET DAS BÜRO EINEN MEHRWERT ZUM HOMEOFFICE

„Vor der Pandemie hatten schon allein die gemeinsamen Erlebnisse in Präsenz selbst bei einer mäßigen Unternehmenskultur ein Grundmaß an Zugehörigkeit, eines Commitments oder einer Loyalität verschafft,“ erklärt Raphael Gielgen, Future of Work Trendscout beim Experten für Bürokonzepte Vitra. Nun müssten das vermehrt die sogenannten kollektiven Bereiche in Unternehmen übernehmen. Dem versuchen viele Firmen bereits durch neu gestaltete öffentliche Räume wie Empfangshallen und Kaffeeküchen nachzukommen, an denen zufällige und spontane Begegnungen ein Gemeinschaftsgefühl vermitteln

sollen. Notwendig wären aber auch, so Gielgen, gezielt kollektive Arbeitsbereiche, in denen kreative Prozesse durch Gemeinsamkeit entstehen können: Räume für Rituale, für Innovation und für Transformation.

Damit die Beschäftigten das auch nutzen, müsse das Büro einen Mehrwert bieten, erklärt Gielgen. „Die Leute müssen im Büro etwas erleben, was sie nicht zu Hause, nicht bei Netflix und nicht im Coworking Space um die Ecke haben.“ Dazu gehöre die Nutzung des Büros als Lernraum, zur Teamentwicklung, aber auch als Fläche für Gemeinschaft, spontane Begegnungen, gemeinsames Essen oder Feiern. Solche Veränderungen brauchen Arbeitsplatz- und Bürokonzepte, die die neue Rolle des Büros unterstützen. Wie das aussehen kann, kann man am Schweizer Hauptsitz von Vitra in

80 PROZENT DER MITARBEITENDEN SIND MIT IHRER ARBEIT ZU HAUSE ALLES IN ALLEM ZUFRIEDEN, WÄHREND EINE SOLCHE ZUFRIEDENHEIT IM BÜRO NUR 57 PROZENT DER BESCHÄFTIGTEN EMPFINDEN.

Studie „Work from Home“ der Technischen Universität Darmstadt

Birselfeldern sehen, wo die eigenen Räume zum ersten sogenannten „Club Office“ umgestaltet wurden – durch eine Kombination aus öffentlichen, halböffentlichen und privaten Bereichen bietet das Club Office eine flexible, kollaborative Plattform, die das Homeoffice ergänzt und die Identität des Unternehmens lebbar macht.

Am Ende müssen Strategien für die Arbeit der Zukunft jedoch unternehmensindividuell entwickelt werden, unter sorgfältiger Abwägung der Bedürfnisse der Mitarbeitenden, Sachzwängen und den Interessen des Unternehmens. Gerade in der neuen Arbeitswelt muss daher noch vieles ausprobiert werden. Das erfordert den Mut, sich auf Versuche einzulassen, eventuell nicht funktionierende Konzepte neu anzupassen und auch Rückschläge in Kauf zu nehmen. ↩



Hören Sie in den L'Immo-Podcast mit Prof. Pfnür (TU Darmstadt)

Design – Bau – Service

Logistikimmobilien ganzheitlich gedacht

Wir planen, bauen und betreiben energieeffiziente und zukunftsweisende Logistikimmobilien über den gesamten Lebenszyklus.

building excellence goldbeck.de





1

IN DER LETZTEN MEILE LIEGT DIE ZUKUNFT

Die LOGISTIK- und EINZELHANDELSMÄRKTE befinden sich im Wandel. Akteure haben eingesehen: Ein Zurück zu alten Zeiten kann es nicht geben. Noch warten Immobilieninvestoren aber klarere Konturen für die Zukunft ab, bevor sie wieder den Geldbeutel zücken.

TEXT
Jelka Beule

Der Paketbote klingelt und übergibt die Ware an der Haustür – daran haben sich viele Menschen während der Pandemie gewöhnt. Doch inzwischen haben die Kundinnen und Kunden auch erkannt, dass Päckchenauspacken auf dem heimischen Sofa nicht alles ist. Die Frequenzen in den Innenstädten sind wieder gestiegen und liegen teilweise auf Vor-Corona-Niveau.

HANDELSIMMOBILIEN-HÜRDEN

Trotzdem ist die Stimmung im Einzelhandelssegment alles andere als rosig. Die Investmentzahlen für Handelsimmobilien sind zwar im Vergleich zu anderen Gewerbeimmobilien nicht ganz so dramatisch eingebrochen – aber trotzdem gab es im ersten Halbjahr dieses Jahres einen Rückgang von

rund einem Drittel im Vergleich zum Vorjahr: 2,7 Milliarden Euro Transaktionsvolumen hat beispielsweise der Immobiliendienstleister Savills ermittelt, andere Analysten kommen auf ähnliche Werte. Eine zeitnahe Erholung ist nicht in Sicht. „Es wird ein sehr mäßiges Jahr“, prognostiziert Michael Reink, Bereichsleiter Standort und Verkehr beim Handelsverband Deutschland (HDE). Die Stimmung in der Branche ist dementsprechend gedrückt. „Aber nach unserer Einschätzung ist das in der Form gar nicht gerechtfertigt“, gibt sich Harald Ortner, Vorstand des Handelsimmobilien-Interessensverbands German Council of Shopping Places (GCSP), optimistischer. Seiner Meinung nach müsse es eine deutliche Korrektur im Mindset geben.

Die Umstrukturierungen in der Branche wären sowie so gekommen und hätten sich durch Corona und Ukraine-Krieg lediglich beschleunigt. Inzwischen pendle sich vieles schon wieder ein. Spätestens im Sommer 2024 werde der Investmentmarkt wieder Fahrt aufnehmen, ist er sich sicher. Denn bis dahin sei klar, wie sich das Zinsniveau längerfristig entwickeln werde.

Derzeit seien eher „Schnäppchenjäger“ unterwegs. Viele Immobilien im Handelsbereich seien jedoch preislich unterbewertet, so Ortner weiter. Aber auch andere Investoren und Kapitalgeber müssten irgendwann ihr Geld anlegen – und dann stünden Handelsobjekte im Vergleich sehr gut da. Schließlich breche der Wohnungsmarkt mehr und mehr weg. Und auf dem Büromarkt seien Unsicherheiten aufgrund des sinkenden Flächenbedarfs groß.

1

ONLINE-HANDEL

Das starke Plus des Online-handels hat inzwischen eine Wachstumsgrenze erreicht – zugunsten des stationären Handels

Insofern könne allein aus diesem Grund zukünftig kaum ein Investorenweg an Handelsimmobilien vorbeiführen, sagt Ortner. Eigentümer müssten dann aber auch in die Attraktivität der Immobilien investieren, betont er.

SELEKTIVE INVESTOREN

Einig sind sich Reink und Ortner, dass es beim Investoreninteresse an Handelsimmobilien zunehmend aufs Angebotsortiment ankommt. Während Corona habe sich gezeigt, dass Lebensmittelläden und Drogeriemärkte als systemrelevante Versorger kaum Einbußen hatten – solche Sicherheiten suchten Investoren. Diese Einschätzung deckt sich mit dem „Hahn Retail Real Estate Report 2022/23“. Supermärkte und Fachmarktzentren stehen in der Studie ganz oben auf der Einkaufswunschliste der interviewten Investoren und

Finanzierer, danach folgen SB-Warenhäuser und Verbrauchermärkte vor Mixed-Use-Immobilien, Geschäftshäusern in 1A-Lage sowie Bau- und Heimwerkermärkten.

Als wenig attraktiv für Investoren haben sich zuletzt Shopping-Center herauskristallisiert – aber das Interesse sei wieder gewachsen, sagt der Shopping-Center-Spezialist ECE. Der Fokus der Investitionen liege dabei „auf stark positionierten und gut aufgestellten Shopping-Centern, die sehr stabil performen“. Neue Objekte werden indes kaum noch gebaut. Auch ECE konzentriert sich ausschließlich darauf, bestehende Center zu modernisieren.

Laut einer Anfang dieses Jahres veröffentlichten Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC gilt rund ein Drittel der Shopping-Center in Deutschland als nicht mehr zukunftsfähig. →



Bereit zum Chancen verwandeln,
Projekte realisieren,
Herausforderungen annehmen?
Dann treffen Sie uns.

Für Ihre Transaktion und Ihr Asset Management bieten wir innovative, ESG-konforme Beratung zu allen Aspekten der Immobilie.



YOUR PERSPECTIVE.
[GSK.DE](https://www.gsk.de) | [GSK-LUX.COM](https://www.gsk-lux.com)

WIR SEHEN UNS
AUF DER EXPO REAL
04. BIS 06.10.2023
MESSE MÜNCHEN
HALLE B2,
STAND B2.420

„ES GIBT EINE UNGLAUBLICHE NACHFRAGE NACH LOGISTIKFLÄCHEN.“

Jan Philipp Daun, Geschäftsführer
Garbe Industrial Real Estate



Corona-Pandemie, Ukraine-Krieg, Inflation: All dies betrifft natürlich auch den Logistiksektor. Der Onlineboom hatte dem Markt einen gehörigen Aufwind verpasst, doch damit ist es vorerst vorbei. Zuletzt sind die Zahlen im Neubaubereich eingebrochen. Im ersten Halbjahr 2023 hat sich das Volumen im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um rund ein Drittel reduziert. Rund 2,1 Millionen Quadratmeter Neubauvolumen hat das auf Logistikkimmobilien und -standorte spezialisierte Beratungsunternehmen Logivest für die ersten sechs Monate ermittelt. Im vierten Quartal 2022 war der Wert gar auf 750.000 Quadratmeter gesunken, das war der niedrigste Wert in den vergangenen fünf Jahren. Gründe für die zurückhaltenden Aktivitäten sind die wirtschaftliche Unsicherheit, die hohen Zinsen, die stark gestiegenen Baukosten. An der Nachfrage liegt es indes nicht: Die ist weiterhin ungebrochen, und das obwohl der Onlinehandel zuletzt nicht mehr so rasant gewachsen ist. Deshalb lassen sich mit Logistikkimmobilien derzeit auch Spitzenmieten erzielen. In München hat der Wert mittlerweile die Zehn-Euro-Marke geknackt. Leerstände gibt es kaum.

DEGLOBALISIERTE LOGISTIK

Die große Nachfrage ist letztlich auf Begleiterscheinungen von Pandemie und Ukraine-Krieg zurückzuführen – vornehmlich die gestörten transkontinentalen Lieferketten. „Nichts ist schlim-

mer, als wenn die Produktion stillsteht“, sagt Jan Philipp Daun, Geschäftsführer beim Logistikkimmobilienspezialist Garbe Industrial Real Estate in Hamburg. Deshalb stockten derzeit Firmen quer durch alle Branchen ihre Lagerkapazitäten auf, statt in Zeiten von unterbrochenen Lieferketten auf „just in time“ zu setzen.

DER FAKTOR ESG

„Es gibt eine unglaubliche Nachfrage nach Logistikflächen“, sagt Daun. Doch Standorte hierfür zu finden, sei schwierig: Geeignete Flächen sind knapp. Der Vorteil der Assetklasse sei aber, dass Logistikkimmobilien nicht unbedingt an Topstandorten stehen müssten – solange es eine gute Verkehrsanbindung gebe. Viel wichtiger als die Nähe zu einer Großstadt sei mittlerweile, dass es vor Ort genügend Arbeitskräfte gebe. Und noch ein Engpass habe sich im Logistikbereich zuletzt heraus-

1
NACHHALTIGKEIT
Dachflächen von Logistikkimmobilien sind theoretisch prädestiniert für Photovoltaikanlagen

kristallisiert, sagt Daun – die Stromversorgung. Weil es immer mehr automatisierte Prozesse und Robotik gebe, steige der Bedarf rasant, doch die deutschen Netze seien darauf vielerorts nicht ausgelegt. Den Strom alternativ auf dem eigenen Firmendach zu produzieren, gehört zu einem Themenbereich, der die Handels- und die Logistikbranche umtreibt: die ESG-Anforderungen. Wie gut ein Objekt in dieser Hinsicht aufgestellt ist, sei inzwischen preisrelevant, sagt Daun. Und der Druck werde weiter zunehmen. Denn neben den Investoren legten auch die Mieter immer größeren Wert auf Nachhaltigkeitsaspekte. „Das Thema ESG ist allgegenwärtig“, sagt auch Ortner. Er glaubt, dass in einigen Jahren „niemand mehr etwas kauft, was nicht bestimmte Qualitäten an ESG erfüllt“. Laut Hahn-Report schätzen 55 Prozent der befragten Investoren den ESG-Aspekt als festen Bestandteil ihrer Investitionsentscheidungen ein. ↲

CITYLOGISTIK: DIE „LETZTE MEILE“

Ein wichtiges Zukunftsthema im Logistiksektor ist der Transport der Waren auf der „Letzten Meile“ – Citylogistik ist in den Fokus der Diskussion gerückt. Tatsächlich umgesetzt werde bislang in diesem Bereich jedoch wenig, sagen sowohl Harald Ortner von GCSP als auch Michael Reink vom HDE. Egal ob eigens errichtete City-Hubs oder der Umbau von nicht mehr benötigten Warenhäusern zu Lagerräumen: Die meisten Konzepte befänden sich eher im „Experimentierstadium“, so Reink. „Die Branche wartet noch auf den Durchbruch.“ Bei dem Thema seien auch die Kommunen gefragt, meint er – die weitere Entwicklung hänge mit davon ab, wie diese sich zur Citylogistik positionierten. Harald Ortner glaubt ebenfalls, dass es noch einige Zeit dauern wird, bis sich bei der Citylogistik tatsächlich etwas bewegen wird. Bisher habe das Thema auch deswegen wenig Fahrt aufgenommen, weil für Citylogistik weniger Miete gezahlt werde, sagt er – andere Nutzer von Innenstadtkommobilien zahlten deutlich mehr und seien deshalb für Investoren attraktiver.

WAS DEVELOPER BRAUCHEN

Das Marktumfeld für **PROJEKTENTWICKLER** ist rau geworden. Kosten und Zinsen sind stark gestiegen, während Kaufinteressenten ihre Entscheidungen in Erwartung sinkender Preise hinauszögern. In dieser Situation wächst der Kapitalbedarf der Developer.



**FRANCESCO FEDELE, CEO,
BF.DIREKT AG, UND GE-
SCHÄFTSFÜHRER DER
BF.REAL ESTATE FINANCE
GMBH**

KONTAKT

**BF.REAL ESTATE FINANCE
GMBH**

**FRIEDRICHSTR. 23A
70174 STUTTGART**

**T 0711 - 22 55 44 100
INFO-STUTTGART@
BF-DIREKT.DE**

In der aktuellen Marktlage verschieben Entwickler, wenn es möglich ist, ihre Projekte. Im Bau befindliche Vorhaben müssen häufig neu aufgestellt werden. Gewerbliche und private Kaufinteressenten hoffen weiterhin auf fallende Preise und halten sich mit Transak-

tionen zurück, während viele Projektentwickler sich weiter an den ursprünglich avisierten Exit-Preisen orientieren, damit ihre Kalkulation auch in Zeiten gestiegener Kosten aufgeht. Aufgrund der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist nicht abzusehen, dass die Zahl der Transaktionen in nächster Zeit deutlich steigen wird.

In dieser Gemengelage benötigen Projektentwickler mehr Kapital. Bereits begonnene Projekte müssen sie trotz stark gestiegener Baukosten in der Regel fortsetzen und brauchen dafür finanzielle Mittel, etwa Überbrückungskredite. Für auslaufende bestehende Kredite sind Anschlussfinanzierungen nötig, die mit dem stark gestiegenen Zinsniveau nun deutlich teurer werden. In einigen Fällen ist es erforderlich, trotz widriger Umstände neue Projekte in Angriff zu nehmen, etwa wenn Fördermittel – beispielsweise von der KfW – involviert sind, die sonst verfallen würden.

Viele Projektentwickler bekommen in der aktuellen Situation kein zusätzliches Fremdkapital mehr von Banken und brauchen daher frisches Eigenkapital. Gestiegenes Risiko und Finanzregulatorik haben bei gewerblichen Immobilienfinanzierern die Anforderungen an Höhe und Qualität von Eigenkapital gesteigert und die Beleihungsausläufe sinken lassen. Hinzu kommt, dass häufig die Werte der besicherten Immobilien sinken. Wenn eine Anschlussfinanzierung ansteht, kann dann weniger Fremdkapital gewährt werden, weil die Loan-to-Values sonst viel zu hoch ausfallen würden. Insgesamt sind

Entwickler sehr viel stärker mit einer Eigenkapital- als mit einer Kreditklemme konfrontiert.

Gelingt es Entwicklern, weiteres „echtes“ Eigenkapital nachlegen zu können, steigen die Chancen auf Fremdkapital erheblich. „Gekauftes“ Eigenkapital in Form von Mezzanine wird dagegen kaum noch akzeptiert. Mögliche Wege der Kapitalbeschaffung sind derzeit zum einen die Hereinnahme von sogenanntem Preferred Equity. Das ist eine eigenkapitalähnliche Struktur mit bevorzugter Verzinsung. Bei der Besicherung rangiert Preferred Equity nach der Bank, aber vor dem „echten“ Eigenkapital. Zum anderen können Entwickler einen Joint-Venture-Partner an Bord holen oder bei Neuentwicklungen von vornherein mit anderen Developern zusammenarbeiten und das notwendige Eigenkapital gemeinsam aufbringen. Bei diesen Lösungen müssen Projektentwickler allerdings ihren Gewinn teilen und den neuen Eigenkapitalgebern Mitspracherechte einräumen.

Sowohl Eigenkapital als auch Fremdkapital gewähren die Geldgeber nur für Projekte, die eine Chance haben, auch in der heutigen Marktlage Gewinne abzuwerfen. Für die Finanzierer ist dabei das jetzige Mietniveau ausschlaggebend, nicht die Erwartung auf eine eventuelle Mietsteigerung. Projekte, die Nachhaltigkeitskriterien außer Acht lassen, sind mittlerweile nicht mehr finanzierbar.

Wie immer in anspruchsvollen Marktlagen steigt der Beratungsbedarf. Projektentwickler benötigen einen Überblick über ihren Eigen- und Fremdkapitalbedarf und wie sie diesen am besten decken.

**„ENTWICKLER SIND
SEHR VIEL STÄRKER MIT
EINER EIGENKAPITAL- ALS
MIT EINER KREDITKLEMM
KONFRONTIERT.“**



DIE PROPTechs NACH DEM HYPE

Der PropTech-Markt kommt im Umfeld der Wirtschaftsflaute nicht mehr so richtig vom Fleck. Eine vielfach ernüchternde **BESTANDSAUFNAHME** der Situation. Ausgerechnet jetzt gibt es auch noch Messezoff.

TEXT
Dr. Hans Dieter
Radecke

Für die PropTechs werden laut des Blackprint-Reports vom August 2023 die wirtschaftlichen Folgen der Krise nun spürbar. Im Vergleich zu 2022 sind bereits im ersten Halbjahr 2023 rund 55 Prozent mehr PropTechs durch Insolvenz oder Liquidation in wirtschaftliche Schieflage geraten. Blackprint erwartet, dass in diesem Jahr die meisten Marktabgänge seit Beginn der Analyse im Jahr 2016 verzeichnet werden. Prof. Dr. Jonas Hahn, Professor für Immobilienmanagement an der Frankfurt University of Applied Sciences, bemerkt angesichts der zunehmenden Rezession einen kritischeren Blick der Geldgeber auf Start-up-Lösungen: „Aufgrund der unsicheren Konjunktur ist zu erwarten, dass die Anforderungen an die PropTechs auch seitens ihrer eigenen Investoren steigen werden, was sich in Zeiten anziehender Zinsen auch in erhöhten Renditeerwartungen, stark

hinterfragten Geschäftsmodellen oder kürzeren Commitments ausdrücken könnte. Der Zeitrahmen für die fremdfinanzierte Entwicklung eines Mindestangebots (minimum viable products) dürfte sich verkürzen. Vor allem aber wird noch genauer hingesehen werden, ob ein solches MVP vorhanden ist.“ Der Digitalisierungsbedarf sei in der Branche nach wie vor hoch und die digitale Transformation in der Regel auch gewünscht. „Auseinander gehen die Meinungen, ob die beste Lösung hierfür immer von einem Start-up kommt.“

DIE STIMMUNG IST BESSER ALS DIE LAGE

Dennoch herrscht in der PropTech-Szene tendenziell noch positive Stimmung. So sagt etwa Cloudbrixx-Chef Marc Mockwitz: „Die Investoren honorieren einen hohen Reifegrad der Lösungen mit fundiertem Branchen-Know-how. Und die Player auf dem Immobilienmarkt modernisieren zunehmend unter Einbeziehung von PropTechs. Insbesondere Cloud-Lösungen sind als zukunftsweisend sehr gefragt.“

Spricht man über PropTechs mit großem Zukunftspotenzial, so tauchen vor allem Namen auf, die sich in den letzten zehn Jahren am Markt etabliert und einen gewissen Reifegrad erreicht haben, etwa PlanRadar, Comgy oder Immomio. Ihnen wird ein hohes Wachstumspotenzial für die Zukunft zugeschrieben. Ihre Lösungen ragen aus dem Durchschnittsangebot heraus. Sie sind auf dem Markt gut eingeführt und haben bei den Kunden Vertrauen erworben. Ein vielversprechender Newcomer ist die 2019 gegründete GROPYUS AG, die sich in der Digitalisierung des Wohnungsmarkts engagiert, um „das Wohnen als Service-orientiertes Produkt am Markt zu etablieren“. Dafür, dass die Fachwelt GROPYUS allerhand zutraut, spricht die Verleihung der Auszeichnung „PropTech of the Year 2023“ durch den Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA).

„MAN LEISTET SICH NICHT MEHR SO NEBENBEI EINE PROPTECH-LÖSUNG. GEFORDERT WERDEN ZUNEHMEND MEHRWERT UND NACHWEISBARE LEISTUNGSFÄHIGKEIT, NICHT NOCH EINE LÖSUNG FÜR EIN SPEZIFISCHES NISCHEN-PROBLEM.“

Robert Betz, EMA Head of Digital Real Estate KPMG



1

überbordenen Softwareangebot ist vorbei. Man leistet sich nicht mehr so nebenbei eine PropTech-Lösung. Gefordert werden zunehmend Mehrwert und nachweisbare Leistungsfähigkeit, nicht noch eine Lösung für ein spezifisches Nischenproblem.“

DER MEHRWERT MUSS BEZIFFERT WERDEN

Ähnlich urteilt Dr. Dominique Hoffmann, Partner bei Grant Thornton. „Der Hype um die PropTechs, wie er vor zwei oder drei Jahren zu beobachten war, ist etwas abgeflaut. Viele Neugründungen jener Jahre kamen mit Lösungen auf den Markt, die nicht genügend ausgereift waren. Oft haben die Investoren Schwierigkeiten, dabei den Mehrwert zu erkennen. Genau der ist inzwischen das entscheidende Kriterium auf dem Markt geworden.“ Und Heike Gündling, CEO von 21st Real Estate, die infolge ihres beruflichen Hintergrunds mit etablierten Marktplayern ebenso vertraut ist wie mit Start-ups, sieht ebenfalls Bremsspuren, aber auch Grund zu Optimismus: „In der PropTech-Szene wird auf die Hypephase eine Konsolidierung folgen. In der Immobilienbranche ist die Notwendigkeit zur Innovation erkannt, bei der Umsetzung geht es zu langsam. Die grünen Agendathemen lassen die Ausreden jedoch leiser werden und geben der Digitalisierung einen Schub. Dass den PropTechs dabei eine große Bedeutung zukommt, ist auf allen Seiten des Marktes unbestritten.“

Den Unternehmen der Branche kommt auch zugute, dass sich Themen wie ESG und nachhaltiges Bauen als Innovationsturbo anbieten. Kai Panitzki, Geschäftsführer von Bitstone Capital Management, merkt an: „Mit der Umorientierung in Richtung Umwelt- und Klimapolitik werden digitale Technologien nun zum Muss. PropTechs bieten großartige →



2

Doch junge, noch nicht fest etablierte Player haben es offenbar derzeit schwerer als noch vor wenigen Jahren. Fragt man innerhalb und außerhalb der Technologieunternehmen nach, wie sich die derzeitige Situation darstellt, lässt sich der Konsens wohl am ehesten mit dem Oberbegriff „vorsichtiger Optimismus“ umschreiben. Zwar scheinen die vielen parallelen krisenhaften Entwicklungen Investoren und Auftraggeber erheblich vorsichtiger gemacht zu haben. Aber andererseits verlangen die Umwelt- und Klimarichtlinien nach wirksamen Effizienzmaßnahmen, die sich nur mit innovativer Technologie umsetzen lassen. Insofern sollten PropTechs ein wachsendes Betätigungsfeld vorfinden. Wie sich diese Entwicklungen am Ende austarieren, ist ungewiss. Robert Betz, EMA Head of Digital Real Estate bei KPMG, beschreibt die Situation so: „Bestehende Firmen und Neugründungen treffen heute auf einen Markt, in dem das Geld nicht mehr so locker sitzt. Die Zeit des Herumspiels der Anwender mit einem

1

VORSICHTIG OPTIMISTISCH
sind die PropTechs auch noch im Jahre 2023. Spannend werden die Diskussionen an der Tech Alley

2

INVESTMENT
Der Zeitrahmen für die PropTechs zur Entwicklung eines „minimal viable product“ wird seitens der Investoren immer enger



1

Lösungen. Ich habe noch niemals so viele spannende Unternehmen am Markt gesehen wie derzeit.“

In der Tat ist zu beobachten, dass Lösungen im Umfeld der ESG-Thematik wie Pilze aus dem Boden schießen. Dabei ist es vor allem das Energiemanagement von Gebäuden, das digitale Unterstützung erfährt. Insbesondere die Modernisierung und Automatisierung von Datenermittlung, -management und -analyse scheint damit endlich in die Gänge zu kommen. Dies hat Auswirkungen auch auf das große Marktsegment der ERP-Anbieter, die entweder ihre eigenen Softwarelösungen anpassen oder PropTech-Technologie integrieren müssen.

EXISTENTE ÖKOSYSTEME, FEHLENDE MOTIVATION

Interessant ist in diesem Zusammenhang der Strategiewechsel von Aareon hin zur Öffnung für den PropTech-Markt, den Richard Hector, Chief of Product DACH bei Aareon sowie Geschäftsführer der Aareon-Tochtergesellschaft Locoia, so begründet: „Ein kritischer Erfolgsfaktor ist die Integrationsfähigkeit von PropTech-Lösungen in bestehende ERP-Systeme. Daher wird es immer wichtiger, Innovationspotenziale durch Partnerschaften von etablierten Unternehmen und PropTech-Anbietern zu realisieren.“ Mit dem Partnerprogramm Aareon Connect verfolge man das Ziel, die Best-in-Class-Softwarelösungen in einem offenen digitalen Ökosystem zu vereinen. Unter den ersten Partnern sind etwa casavi, dormakaba, facilioo, Immomio oder KIWI. Für Alles-aus-einer-Hand-Provider Yardi steht im Mittelpunkt, dass die Innovation überhaupt Fahrt aufnimmt. Richard Gerritsen, Senior Director Sales Europe bei Yardi, betont: „Ich sehe in Deutschland immer noch eine Kluft zwischen den technologischen Möglichkeiten und der Bereitschaft der Unternehmen, sie auch auszureizen. Es gibt viele gute Lösungen, auch vonseiten der PropTech-Szene, es fehlt aber die ausreichende Motivation zur Innovation.“ Für

1

ZIA PROPTech OF THE YEAR 2023

Markus Fuhrmann (Bildmitte) gründete 2019 die GROPYUS AG. Sie hat sich „dem Wohnen als Service-orientierten Produkt“ verschrieben und erhielt die Auszeichnung durch den Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA)

die DACH-Region fragt er sich: „Wann können wir die Technologie einführen, die in den USA schon genutzt wird?“ Er sei aber zuversichtlich, so Gerritsen, denn „auf jede Krise folgt normalerweise eine Phase der Innovation“.

MESSEZOFF ZUR ZEIT

Gerade in die Bremsphase des Marktes fällt eine Kontroverse, die für viel Aufregung in der PropTech-Szene gesorgt hat: Zahlreichen Start-ups wurde auf der Expo Real 2023 ein eigener Auftritt aus formalen Gründen verwehrt. Claudia Boymanns, Exhibition Director Expo Real bei der Messe München, erklärt den Sachverhalt so: „Wir möchten die richtigen Menschen aus

den richtigen Bereichen zu den richtigen Themen zusammenbringen. Um das zu gewährleisten, arbeiten wir mit verschiedenen Gremien zusammen, die uns bei der Weiterentwicklung der Veranstaltung, der Nomenklatur oder der Themensetzung unterstützen – immer darauf bedacht, gleichzeitig den Markenkern der Expo Real zu schützen und andererseits das Thema Innovation im Bereich Nachhaltigkeitslösungen zu fördern. Wenn es keine Übereinstimmung mit den Zulassungskriterien gibt, ist eine Präsenz auf der Expo Real als Aussteller leider nicht möglich.“

Die Enttäuschung bei vielen PropTechs ist offensichtlich groß. So hat etwa Nikolai Roth, Vorstandsvorsitzender des größten DACH-Netzwerks für PropTech-Unternehmer, der German PropTech Initiative e.V. (gpti), wenig Verständnis für die Entscheidungen der Messeleitung: „Die Nomenklaturen und Zulassungskriterien zur Messe stammen noch aus der Zeit, als sich die Expo Real ausschließlich als Transaktionsmesse verstand. Junge Unternehmen, die mit ihrem Geschäftsmodell beispielsweise bezüglich Nachhaltigkeit und ESG-Reporting unterstützen, lassen sich da von den Gremien leicht über die starren Statuten ausschließen. Davon macht die Messe in meinen Augen allzu bereitwillig Gebrauch, damit die großen Player mehr unter sich bleiben.“ Und Nadja Hofmann, Ex-CIO der Expopo AG und CEO der neu gegründeten digitalen Investment-Plattform Bricksdock, ergänzt: „Man fragt sich schon, wie die Messe Innovationskraft ausstrahlen möchte, wenn sie ein Segment fernhält, das immer mehr an Bedeutung gewinnt. Ohne die PropTech-Szene kommt die Immobilienbranche in der Zukunft schlicht nicht über die Runden.“ Unter dem Label Tech&Excellence organisiert nun der gpti eine eigene Veranstaltung in der Münchener Innenstadt.

Befremdlich mutet dem unbeteiligten Beobachter ein solches Hickhack um Statuten allerdings schon an. Chancen zu verschenken haben beide Seiten angesichts der trüben Lage eigentlich nicht. ↯

SPART IHRE HEIZUNG SCHON?

Viele Heizungen werden nicht optimal betrieben – das führt zu unnötig hohem Energieverbrauch und CO₂-Ausstoß. Der schnellste Weg in eine nachhaltigere Zukunft ist die **DIGITALISIERUNG**: Smarte, geringinvestive Lösungen können beim Optimieren bestehender und neuer Anlagen unterstützen.



Foto: Getty Images/Westend61

techem

KONTAKT

KONTAKTIEREN SIE UNS
JETZT UNVERBINDLICH. WIR
BERATEN SIE GERNE ZU IHRER
MASSGESCHNEIDERTEN
HEIZUNGSOPTIMIERUNG.



Laut einer aktuellen Studie¹ sind 80 % aller Heizungen falsch eingestellt. Grund hierfür ist unter anderem die fehlende Transparenz über den Anlagenbetrieb. Daraus resultieren vermeidbare CO₂-Emissionen. Um das Ziel der Klimaneutralität im Gebäudesektor bis 2045 zu erreichen, muss gegengesteuert werden.

HERAUSFORDERUNG KOMPLEXITÄT

Heizkennlinie, Vorlauftemperatur oder Nachtabsenkung: Heizungsanlagen gut einzustellen, ist komplex. Es gibt eine Vielzahl unterschiedlicher Einstellungsmöglichkeiten, die sich gegenseitig beeinflussen. Bei einem einmaligen Einsatz können selbst Fachkräfte die Einstellungsanpassungen nur auf Basis einer Momentaufnahme vornehmen. Digitale Lösungen, die ein kontinuierliches Monitoring und genaue Analysen ermöglichen, können dieses Problem bewältigen – und lassen sich heute sehr wirtschaftlich nachrüsten.

GEMEINSAM ZU EINEM OPTIMIERTEN HEIZUNGSBETRIEB

Als einer der führenden Servicepartner für energieeffiziente Gebäude bietet Techem jetzt eine geringinvestive Lösung: Der Digitale Heizungskeller von Techem ermöglicht umfassendes

Monitoring und eine Optimierung der Heizungsanlagen mittels KI-basierter Analyseverfahren inklusive konkreter Handlungsempfehlungen – und zwar für jede Heizungsanlage und alle Energieträger. So können Energieeinsparpotenziale identifiziert und Störfälle schneller erkannt werden.

SO EINFACH GEHT'S:

Die Geräte: Techem nimmt die Heizungsanlage auf, bringt Temperatursensoren im Heizungskeller und an der Außenwand an und installiert ein Gateway, das die gemessenen Daten sammelt.

Die KI: Das Gateway überträgt die gesammelten Daten verschlüsselt in eine cloudbasierte Datenbank. Dort werden die Daten mittels künstlicher Intelligenz analysiert. Das selbstlernende Analyseverfahren behält den energetischen Zustand Ihrer Heizungsanlagen kontinuierlich im Blick und leitet daraus detaillierte Erkenntnisse ab.

Das Portal: In einem Dashboard haben Sie den vollen Überblick über Ihre Heizungsanlagen und erhalten die Analyseergebnisse in Form konkreter Handlungsempfehlungen. Über eventuelle Störungen werden Sie früh und zuverlässig informiert.

Mit dem Digitalen Heizungskeller von Techem sorgen Sie also für höhere Energieeffizienz und Betriebssicherheit. Die smarte Lösung ermöglicht eine Reduktion des Energieverbrauchs und der CO₂-Emissionen um durchschnittlich 15 % und verringert gleichzeitig die Ausfallzeit der Heizungsanlagen sowie das Legionellenrisiko.²

Starten auch Sie mit dem Marktführer in die Zukunft: www.techem.de/heizungskeller

¹ vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte Studie „Einfluss der Betriebsführung auf die Effizienz von Heizungsanlagen im Bestand“ der Allianz für einen klimaneutralen Wohngebäudebestand

² durch Techem ermittelt auf Basis wissenschaftlicher Studien und Techem eigener Untersuchungen

TEXT
Jasper Radü

AUS-
GEBOOMT
*Nach einer Phase
der ungebroche-
nen Euphorie
deutet sich erst-
mals eine Flaute
im Investment-
markt um Mikro-
apartments an*



ERKALTET DIE JUNGE LIEBE DER INVESTOREN?

20 Quadratmeter, Küche, Bad, Bett und Schreibtisch, stabile Mieteinkünfte ohne lästige Mietpreisbremse – das typische MIKROAPARTMENT hat Immobilieninvestoren lange Freude gemacht. Zuletzt aber sorgten Spaßbremsen wie drohende Regulierungsmaßnahmen durch den Staat und gestiegene Bau- und Fremdkapitalkosten für Ernüchterung.

Mit der Corona-Pandemie begann eine neue Zeitrechnung. In den Jahren davor eilte der Markt für möbliertes Mini-Wohnen von Rekord zu Rekord und wurde abrupt durch die historische Zäsur gestoppt. 2022 witterten Investoren dann wieder Morgenluft, laut CBRE stieg das Transaktionsvolumen damals auf 1,2 Milliarden Euro und lag damit über dem Fünf-Jahres-Durchschnitt von 1,1 Milliarden Euro. Die Zinswende mischte die Karten allerdings neu. Trotzdem wies das Segment Mikrowohnen im ersten Quartal 2023 laut Colliers noch das höchste Transaktionsmomentum im Immobilienmarkt auf. Die Diskussionen um mögliche Mietregulierungen im möblierten Wohnen würgten die Erholung allerdings ab.

Auch Zahlen von CBRE zeigen für das erste Halbjahr 2023 einen deutlichen Einbruch der Transaktionstätigkeit. Das Transaktionsvolumen erreichte mit knapp 318 Millionen Euro weit weniger als die Hälfte des durchschnittlichen Transaktionsvolumens der letzten Jahre, auch die Zahl der gehandelten Wohneinheiten sank auf 1.708 Einheiten. Ein neues Tief.

Jan Kiskemper, Associate Director Residential bei CBRE und Team Lead Modern Living, sieht das allerdings nicht nur im sinkenden Interesse der Investoren begründet, vielmehr sei das Problem die Knappheit an Angebot: „Viele Objekte sind noch sehr jung und stehen dem Markt nicht zur Verfügung, da sie noch in den Portfolios der Erstinvestoren liegen – auch deswegen gibt es für Investoren wenig Angebot.“

ANGEBOTSKNAPPHEIT BEFEU- ERT TRANSAKTIONSFLAUTE

Gleichzeitig klettern die Renditen in den Top 5 im Jahresvergleich im zweiten Quartal um ganze 83 Basispunkte von 3,36 Prozent auf 4,19 Prozent. Der Spread zur Zehn-Jahres-Bundesanleihe aber ist geschrumpft, von 1,85 Prozent Renditevorsprung auf nur noch 1,64 Prozent. Kann der Markt Investoren nichts mehr bieten?

Britta Roden, Head of Research beim Investmentmanager KGAL, sieht das anders: „Interessant ist das erzielbare Mietpreiswachstum, das häufig höher liegt als im klassischen Vermietungsmarkt.“ So sind die Kaltmieten im Mikrowohnen laut Schätzungen

von CBRE im letzten Jahr um rund zehn Prozent angestiegen. Die Inflation und der Stillstand im Wohnungsneubau würden den Trend noch weiter befeuern. Das überdurchschnittliche Mietpreiswachstum wird sich laut dem Beratungshaus in relativ stabilen Bewertungen niederschlagen.

Das sieht auch Colliers so. Die Rahmenbedingungen für Mikrowohnen seien positiv, was nicht zuletzt durch die gestiegenen Auslastungsquoten bestätigt werde.

Auch Sahra Oeckl, Geschäftsführerin beim Mikroapartmentspezialisten BelForm, berichtet von Auslastungszahlen von 95 Prozent in wohnwirtschaftlich betriebenen Mikroapartmentgebäuden. Das entspreche einer Vollvermietung inklusive einer Fluktuationsreserve, so Oeckl, die weiter berichtet: „Wir können eine Zweiteilung des Marktes beobachten. Während wohnwirtschaftliche oder gewerbliche Mikroapartmentkonzepte gerade schwer zu verkaufen sind, weil die Faktoren nicht mit den Investorenerwartungen übereinstimmen, ist die Nachfrage auf Mieterseite nach diesen Konzepten sehr groß, und die Häuser sind voll. Die Betreiber wollen weiter stark wachsen.“ →



Branchen von Unternehmen oder durch Universitäten geprägt sind“, fasst es Oeckl zusammen. Längst sei Micro-Living aber nicht mehr nur bei Studierenden gefragt, sondern auch bei Berufstätigen mit einem anderen Hauptwohnsitz, sagt Roden. Sie würden Mikroapartments übergangsweise nutzen, wenn sie sich berufsbedingt in der Stadt aufhalten.

„Young Professionals, Fachkräfte, nationale wie internationale, und Pendler werden eine immer wichtigere Zielgruppe für Micro-Living“, beobachtet auch Oeckl. Laut bulwiengesa ist der Anteil der Studierenden unter den Mikroapartmentnutzerinnen und -nutzern auf etwa 34 Prozent gefallen. Trotz des insgesamt robusten Marktumfelds machen die steigenden Energiekosten den Betreibern und Investoren Sorgen.

MIETER SOLLEN DIE STEIGENDEN ENERGIEKOSTEN SCHULTERN

„Die Mieten im Micro-Living-Segment sind üblicherweise ‚all-in‘, also inklusive der Nebenkosten. Durch den starken Anstieg der Energiekosten stehen viele Betreiber vor der Frage, ob sie diese Kosten an Nutzer weitergeben oder einen Teil selbst schultern, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, beobachtet KGAL-Researcherin Roden. „Es wurde mit Pauschalen gerechnet, die jetzt nicht mehr aufgehen. Viele Betreiber versuchen, Bewohner mit Benefits zum Energiesparen zu bewegen“, erkennt auch Oeckl. „Gleichzeitig erlaubt der häufigere Mieterwechsel eine schnellere Anpassung der gestiegenen Kosten in der All-in-Miete. Sonst würden die Eigentümer auf den steigenden Kosten sitzen bleiben. Mittlerweile sind im Neubau die Nebenkosten auf über sieben Euro pro Quadratmeter gestiegen, im Bestand ist diese Zahl noch höher.“

Die Energiekosten brachten schon den Studentenwohnfonds MPC Deutschland 11 in Schieflage. Die Pachtgesellschaft Youniq Services hatte laut dem Geschäftsbericht des Fonds von 2021, der aber erst 2023 veröffentlicht wurde, Pachtschulden in Höhe von 820.000 Euro angehäuft. Ein Grund für die →

Die Mieternachfrage im Bestand ist also weiter hoch. Beim Neubau bleibt die Lage aber schwierig. Die gestiegenen Bau- und Fremdkapitalkosten setzen der Branche zu.

ENTWICKLER ZAUDERN

„Mit der Zinswende sind die Transaktionen erst einmal eingebrochen. Viele Entwickler haben bereits anentwickelte oder geplante Projekte wieder zurück in die Schublade gelegt“, beobachtet Oeckl. „Dadurch wird das ein oder andere Grundstück günstiger auf den Markt kommen. Wer jetzt in den Markt einsteigt, kann von Notverkäufen profitieren.“ In circa zwei Jahren, so schätzt sie, dürfte sich der Markt erholen.

1
**NACHFRAGE-
ÜBERHANG**
Kleinflächige möblierte Wohnungen stehen nicht nur bei jungen Menschen hoch im Kurs.

Dann seien Mieten, Einkommen, Baukosten und Grundstückspreise wieder im Einklang. Die verminderte Bautätigkeit würde sich bis dahin außerdem in einem erheblichen Nachfrageüberhang auswirken. Einen Run von Entwicklern auf den Nischenmarkt Mikroapartments erwartet sie angesichts der Komplexität und Kapitalintensität des Geschäftes aber nicht. „Die meisten Entwickler bauen wann immer möglich klassisches Wohnen. Der Markt ist einfach viel breiter und die Nachfrage von Investoren oder Eigennutzern ist immer da. Die Veränderungen in den Städten, gestiegene Kosten für Grundstücke, Herstellung und Zinsen sowie gestrichene Förderungen erlauben aber in den seltensten Fällen erschwingliche Preise. Hier sind Mikroapartments eine Lösung“, sagt Oeckl.

ZIELGRUPPE: PENDLER UND CO.

Dabei sieht sie vor allem Potenziale in den angespannten Wohnungsmärkten der Metropolen und Großstädte, auch kleinere Universitätsstädte seien laut einer Untersuchung der DIWG Valuation weiter für Investoren attraktiv. „Eigentlich eignen sich alle Städte, die durch eine heterogene Struktur, eine gute Anbindung sowie entweder durch verschiedene

„DER MARKT MUSS DRINGEND REGULIERT WERDEN. PREISE VON BIS ZU 70 EURO PRO QUADRATMETER SIND KEINE SELTENHEIT.“

Dr. Jutta Hartmann, Deutscher Mieterbund



Ring-Center
Friedrichshain



Bürokomplex
AERA

**Mit uns
finanziert.**



Bürogebäudekomplex OfficeLab-Campus
im Technologiepark Adlershof



Wohnbau- und Gewerbeobjekt
„My Tegel“

Die Hauptstadtkompetenz tragen wir im Namen.

Individuelle Lösungen für Ihre gewerbliche
Immobilienfinanzierung:

- ganzheitliche Konzepte
- erfahrene Expertenteams
- vernetzt im Berliner Markt

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL:
04.–06.10.2023, Stand A2.231

Sie suchen einen
Finanzierungspartner?
Sprechen Sie uns an!
+49 (0) 30/869 589 50

berliner-sparkasse.de/if



Berliner
Sparkasse

Schiefelage: Steigende Nebenkosten konnten laut Mietverträgen nicht an die Mieterinnen und Mieter weitergegeben werden. Mit Fluktuationsquoten von 35 Prozent dauerte eine Anpassung der gestiegenen Nebenkosten rund drei Jahre, zu lange für manchen Fonds. Es gibt aber durchaus Handlungsmöglichkeiten: Anbieter können eine Klausel in den Mietvertrag einbauen. Unter Verweis auf den §560 des BGB können Betriebskostenanstiege anteilig auf den Mieter umgelegt werden. Viele Betreiber greifen schon länger zu diesem Paragraphen.

DAS DAMOKLESSCHWERT MIETPREISBREMSE

Trotz der Betriebskostenproblematik seien Mikroapartments aber bestens geeignet, um nachhaltige und stabile Investments nach Artikel 9 zu tätigen, sagt Roden. Man stelle an Orten mit hoher Nachfrage Wohnraum zur Verfügung und Sorge so für Entlastung im angespannten Wohnungsmarkt. Der Mieterbund, die SPD und Teile der Politik sehen das anders und wollen das lange erfolgreiche Geschäftsmodell der Mikroapartmentinvestoren und -betreiber durchkreuzen.

Die Bundesländer Hamburg und Bremen haben vor Kurzem eine Gesetzesinitiative zur Anwendung der Mietpreisbremse bei möblierten Wohnungen und Kurzzeitmietverträgen in den Bundesrat eingebracht. Außerdem sollen Möblierungszuschläge gedeckelt und ausgewiesen werden. Damit möchte man dem stark wachsenden Anteil möblierter Wohnungen an den Wohnungsinseraten entgegenwirken.

Denn laut Zahlen von ImmoScout24 seien im vierten Quartal 2022 etwa 24 Prozent der angebotenen Mietwohnungen in Hamburg möbliert gewesen, im Vorjahr allerdings noch 27 Prozent. In Köln habe die Zahl ein Viertel betragen, in Frankfurt habe der Wert seit 2020 bei 33 Prozent stagniert, in München seien es nach einem Peak von 38 Prozent 2019 nun 30 Prozent und in Berlin sei der Anteil seit 2018 sogar von 18 auf 51 Prozent gestiegen. Gerade Berlin ist für Mieterschützer ein

33

Euro – so viel kostet ein möblierter Quadratmeter in Berlin und Köln. Seit 2018 hat sich dieser Wert verdoppelt – ein Dorn im Auge der Politik.

besonders krasser Fall. Wobei viele Beobachter darauf hinweisen, dass der Anteil möblierter Wohnungen seit Einführung des später vom Verfassungsgericht gekippten Mietendeckels in Berlin regelrecht explodiert ist. Auch existiert nach einem Urteil des Landgerichts Berlin schon länger ein Richtwert von zwei Prozent des Zeitwerts der Möbel für den Möblierungszuschlag. Aber auch die Angebotsmieten für die immer zahlreicheren Apartments steigen. Zwischen Ende 2018 und Ende 2022 kletterten sie laut Immobilienscout24 bundesweit von 15,50 Euro auf 22,50 Euro. Bei herkömmlichen Wohnungen zahlten Mieter nur 7,41 beziehungsweise 9,32 Euro. In Berlin und Köln zahlen Mieter für möblierte Apartments sogar Angebotsmieten von rund 33 Euro und damit doppelt so viel wie Ende 2018.

Die Mietpreise in dem Segment sind Politik und Mieterbund ein Dorn im Auge, sie seien für Normalverdiener nicht mehr bezahlbar, sagt etwa Dr. Jutta Hartmann vom Deutschen Mieterbund. „Der Markt muss dringend reguliert werden. Preise von bis zu 70 Euro pro Quadratmeter sind keine Seltenheit“, gibt Dr. Hartmann an. Das sieht auch SPD-Generalsekretär Kevin Kühnert so und sagte gegenüber dem Tagesspiegel: „Der Satz ‚Das regelt der Markt‘ stimmt in dieser Hinsicht – aber er regelt es systematisch – aber er regelt es systematisch – aber er regelt es systematisch – aber er regelt es systematisch – aber er regelt es systematisch.“ Die SPD sei nicht länger bereit, das

hinzunehmen. Vielmehr sollten Vermieter verpflichtet werden, den Möblierungszuschlag und die Nettokaltmiete transparent auszuweisen. Den Möblierungszuschlag möchte Kühnert obendrein deckeln.

BRANCHENVERBAND MICRO-LIVING SCHEUT REGULIERUNG

Der Mieterbund begrüßt das. „Das schafft Transparenz, um die Einhaltung der Mietpreisbremse und die Angemessenheit des Möblierungszuschlages überprüfen zu können“, so Dr. Hartmann. „Für möbliertes Wohnen ist es in Ordnung, einen Möblierungszuschlag zu verlangen, aber der sollte fair sein und transparent.“

Widerspruch kommt von der FDP und dem Branchenverband Micro-Living. „Anstatt immer nur zu versuchen, Probleme wegzuregulieren, sollte sich die SPD endlich mal konsequent den Ursachen zuwenden“, sagte der bau- und wohnungspolitische Sprecher der FDP-Fraktion, Daniel Föst, dem Tagesspiegel. Bauen sei so teuer wie nie und in der Folge entstehe viel zu wenig neuer Wohnraum.

Michael Vogt, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands Micro-Living, wittert gar den Untergang der Assetklasse. Eine Preisbremse für möblierten Wohnraum sei „der Todesstoß für das noch junge Segment Micro-Living und würde genau das Gegenteil bewirken, nämlich den Verlust von Wohnraum“. ↩

Jede zweite Wohnung in Berlin ist möbliert

Anteil und Preise möblierter und unmöblierter Wohnungsangebote in den fünf größten Metropolen (2022-Q4)

	Anteil möbliert	Angebotspreis €/qm möbliert	Angebotspreis €/qm unmöbliert
Berlin	51%	32,28	13,49
Frankfurt am Main	33%	29,96	15,79
Hamburg	24%	28,38	14,06
Köln	25%	33,86	13,39
München	30%	30,00	20,14

Quelle: Immobilienscout24

UNDERSTANDING WATER – FÜR EINE NACHHALTIGE ZUKUNFT

Im Interview spricht HENRIK KØLLE PETERSEN, CEO des finnischen Wasser-effizienz-Spezialisten Smartvatten, über Wasserknappheit und nachhaltiges Wasser-management in der Immobilienbranche.



HENRIK KØLLE PETERSEN
hat einen Abschluss von der Copenhagen Business School und ist seit Januar 2023 CEO von Smartvatten.

Herr Petersen, können Sie uns zunächst etwas über Smartvatten und die Ziele bei der Unternehmensgründung erzählen? Was hat Smartvatten dazu inspiriert, in die Wasserwirtschaftsbranche einzusteigen?

Smartvatten wurde mit dem klaren Ziel gegründet einen sinnvollen Beitrag zur Wassereinsparung und Nachhaltigkeit im Immobiliensektor zu leisten. Wir begannen zunächst mit der Ausstellung von Zertifikaten und wassersparenden Equipment, stellten aber schnell fest, dass ein steigender Bedarf an einem wirklichen Verständnis für Wasser und zuverlässigen Daten bestand. Heute

bietet Smartvatten praktische Lösungen an welche es den Akteuren im Immobiliensektor ermöglichen, ihren Wasserverbrauch effektiv zu überwachen, klare Daten zu erhalten und diese Daten sinnvoll zu nutzen. Durch Übernahmen in den letzten Jahren deckt Smartvatten nun den gesamten Wasserkreislauf ab und bietet Lösungen sowohl für den Immobiliensektor als auch für Wasserversorgungsunternehmen an.

Können Sie im Detail erläutern, wie ihre Lösung funktioniert und welche Vorteile sie dem Kunden bietet?

Unsere Technologie ermöglicht die Überwachung und Leckageerkennung in Echtzeit, was unseren Kunden hilft, Wasser, Geld und Energie zu sparen. Wir überwachen und analysieren den Wasserverbrauch über Haupt- und Nebenzähler in den Liegenschaften. Unser optisches Lesegerät misst den Wasserverbrauch digital auf den Deziliter genau. Die gesammelten Daten werden in unser Online-Portal eingespielt, wo unsere Kunden visuelle Einblicke in den Wasserverbrauch ihrer Gebäude erhalten. Der dritte Schritt besteht darin die Daten sinnvoll zu nutzen, indem für

jedes Gebäude eine klare Wasserstrategie entwickelt und Wasser in die ESG-Strategie einbezogen wird. Unsere Kunden haben die Möglichkeit mit Smartvatten Punkte für Nachhaltigkeitszertifizierungen wie BREEAM, GRESB, DGNB oder Green Key zu sammeln.

Viele Unternehmen scheinen sich bisher in ihrer ESG-Strategie mehr auf die Reduzierung der CO2-Emissionen oder des Energieverbrauchs zu konzentrieren, um die Nachhaltigkeit ihrer Gebäude zu messen.

Es ist richtig, dass Wasser in ESG-Strategien bisher eher eine untergeordnete Rolle gespielt hat. Wasser war im Vergleich zu Gas und Energie an den meisten Orten relativ billig. Aber die Dinge ändern sich. In Europa erleben wir eine Dürre nach der anderen, was zu einer zunehmenden Wasserknappheit führt. Und wenn eine Ressource knapp wird, wird sie teurer. Aber das ist noch nicht alles. Der Wasserverbrauch ist direkt mit den CO2-Emissionen verknüpft. Wir brauchen Energie, um Wasser zu erhitzen, es aufzubereiten und so weiter. Deshalb möchte Smartvatten die nachhaltige Wassernutzung als integralen Bestandteil eines jeden Ziels der nachhaltigen Entwicklung etablieren. In einem gemeinsamen Webinar mit unserem Partner GRESB zum Thema Wassermanagement in einer ESG-Strategie nahmen über 500 Teilnehmer teil. Das hat uns gezeigt, dass wir nicht die Einzigen sind die glauben, dass wir ein nachhaltiges Wassermanagement-Modell entwickeln müssen.

Wie sehen die nächsten Schritte für Smartvatten aus? Was ist das Ziel für die Zukunft?

Smartvatten möchte bis 2025 der nordische Wasser-Champion werden. Zusätzlich weiten wir unseren Service auf ganz Europa aus. Im Moment konzentrieren wir uns auf den deutschen Markt und freuen uns darauf die Branche bald auf der EXPO REAL in München zu treffen. Und natürlich entwickeln wir unseren Service ständig weiter. In Finnland bieten wir jetzt Sperrventile an, mit deren Hilfe unsere Kunden nicht nur eine Leckagewarnung erhalten, sondern die betroffenen Leitungen auch sofort automatisch absperren können. Ein weiteres Projekt an dem wir arbeiten ist der Asset-Benchmark-Report, der es großen Portfolio-Eigentümern nun ermöglicht ihre Gebäude miteinander zu vergleichen und einen klaren Einblick in ihren Verbrauch zu erhalten. Es gibt also noch viele spannende Projekte, die vor uns liegen.

Vielen Dank für Ihre Einblicke!
Danke.



VORSICHTIG OPTIMISTISCH DANK NEUER KONZEPTE

Die Stimmung am HOTELMARKT ist gemischt: Die Nachfrage der Gäste ist zwar hoch. Das honorieren Investoren jedoch noch nicht. Im Betreibermarkt macht Personalnot erfinderisch – neue Player haben kontaktlose und digitale Pläne. Das finden Investoren wiederum gut. Spaziergang durch eine Branche im Umbruch.

TEXT

Beatrix Boutonnet

Die Welt des 21. Jahrhunderts ist Knall auf Fall zum Schauplatz multipler Krisen geworden. Mittendrin die Hotellerie. Keiner weiß, was die Zukunft der Branche beschert wird. Doch das hindert innovative Menschen wie Dr. Josef Vollmayr nicht daran, sie zu entwerfen. Business ist für den ehemaligen McKinsey-Berater immer auch Bewegung, und so gestikuliert er im Gespräch gerne, wirkt selbst im zweidimensionalen Zoom-Interview lebhaft und antwortet erstaunlich direkt auf die Fragen.

Dabei bleibt er aber stets diplomatisch. Man kann sich also durchaus vorstellen, dass er mit seinem auf Skalierung, Digitalisierung und Geschwindigkeit ausgelegten Betreibermodell für eine frische Brise in der Hotelbranche sorgen wird. Der promovierte Betriebswirt und Statistiker war immer schon viel unterwegs, kennt daher die Vor- und Nachteile der Hotelkonzepte aus eigener Erfahrung. 2018 hob er dann mit einem Partner das Start-up Limehome aus der Taufe. Dahinter verbergen sich geräumige, voll ausgestattete Design-Apartments ohne Personal, aber mit viel Digitalisierung in Stadtzentren. Alle personalintensiven Hoteldienstleistungen sind lokal outgesourct. Inzwischen surfen sie damit auf der Erfolgswelle.

Die von ihnen angebotenen Immobilien stammen zu einem Drittel aus dem Gewerbeimmobilienbestand, ein Drittel aus dem Development (Mixed Use) und ein Drittel aus konvertierten Flächen aus den Bereichen Office oder Retail. Damit das Modell fliegt, brauchte es jedoch eine gewisse Grundgröße. Hier kommt die Digitalisierung ins Spiel. Da die meisten Prozesse durchdigitalisiert sind, ist es einfach, zusätzliche Standorte an das System anzudocken. Das heißt konkret: Zusätzliche Standorte technisch in Betrieb zu nehmen, bedeutet für das Limehome-Team kaum zusätzlichen Aufwand.

Bislang sind rund 2.000 Zimmer angebunden, eine ebenso große Zahl soll in den nächsten 24 Monaten neu dazukommen. Gestartet ist Limehome in der DACH-Region, doch inzwischen gibt es sie auch in Spanien, Benelux, Ungarn und bald auch in Italien. Rund die Hälfte der Apartments befindet sich in Metropolen, die andere Hälfte verteilt sich auf attraktive B- und C-Standorte. Das Konzept trifft den Nerv der Zeit, sowohl bei Gästen als auch bei Investoren – obwohl oder gerade weil es sich strukturell und konzeptionell von den klassischen Hotelbetreibern unterscheidet.

HOHE AUSLASTUNG, GERINGE BETRIEBSKOSTEN: SERVICED APARTMENTS IM INVESTORENFOKUS

Die schnelle Expansion befeuert Limehome durch 20 Expansionsmanagerinnen und -manager und ein gutes Netzwerk. Mit 15 Architekten und Bauingenieuren im Team sowie über 50 Softwareentwicklern und Data Scientists verfügt Limehome für sein Herzstück über viel Inhouse-Know-how. Das zahlt sich aus, inzwischen kommen Eigentümer – hier reicht die Palette von High Net Individuals, Family Offices über Projektentwickler und institutionelle Immobilieninvestoren – auf sie zu. Kein Wunder: Selbst während der Corona-Jahre konnten sie eine Auslastung von über 80 Prozent über alle Standorte hinweg erzielen. Seit dem Abflachen der Pandemie liegt die Auslastung, die über Machine-Learning-Verfahren gesteuert wird, nahezu konstant bei 90 Prozent.

Auf Digitalisierung und schlanke Strukturen setzen auch Dimitri Chandogin, Gründer und Geschäftsführer der Numa Group, die ein ähnliches Konzept wie Limehome verfolgt, und Serviced-Apartment-Anbieter Hannibal Dumont-Schütte, Gründer und Geschäftsführer von Stayery. Auch sie sehen bei



1

VOLL AUSGESTATTET
Die Aufenthaltsdauer in Serviced Apartments ist in der Regel länger als bei klassischen Hotelkonzepten

2

FERIENHOTELS
Ob Objekte wie das auf Sylt gelegene „Hotel Stadt Hamburg“ eine echte Alternative für Immobilieninvestoren sein können? – daran scheiden sich die Geister

„DIE ERFÜLLUNG DER ESG-KRITERIEN IST INZWISCHEN EINE WICHTIGE VORAUSSETZUNG FÜR EINE INVESTITIONSENTSCHEIDUNG BEI HOTELINVESTOREN.“

Ulrike Schüler, Head of Germany, Hotelberatung PKF



2

ihrer Expansion eine stark steigende Nachfrage seitens institutioneller Investoren, aber auch der neuen Generation von Reisenden. Der steigende Technologiedruck begünstigt das Wachstum dieser Konzepte. Mit der firmeneigenen Software seien bei Numa 80 Prozent der internen Prozesse digitalisiert, so das Unternehmen. Das heißt: Buchung, Zimmervergabe, intelligentes Yield-Management bei den Preisen, um die Auslastungsrate zu steigern, senken den Verwaltungsaufwand und die Betriebskosten um bis zu 40 Prozent. Die Zahlen sprechen auch bei Stayery für sich. 2022 lag die durchschnittliche Auslastung bei über 85 Prozent. Unter anderem habe der hohe Anteil der Longstay-Buchungen von 50 Prozent dazu beigetragen, dass alle sechs Standorte wirtschaftlich

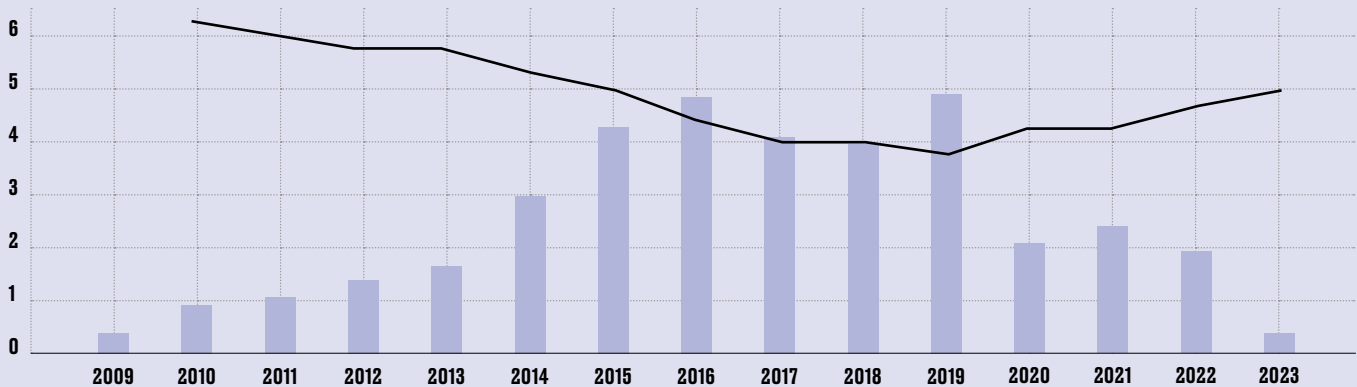
profitabel agieren und somit die Expansion nachhaltig und aus eigener Kraft finanzierbar sei, so Hannibal Dumont-Schütte. Im Durchschnitt betrage die Aufenthaltsdauer der Gäste neun Tage, also deutlich länger als bei Numa und Limehome.

Doch auch klassische Vier-Sterne-Hotels leben Innovation. Das „Seeblick***Superior Genuss und Spa Resort Amrum“ ist ein gelungenes Beispiel für Mitarbeiterförderung und Nachhaltigkeit. Die Küche des Hauses ist weit über Norddorf hinaus bekannt. Das liegt nicht nur daran, dass auf hohem Niveau gekocht wird, sondern es wird auch viel Wert auf Regionalität und Nachhaltigkeit gelegt. Dazu gehören neben einem Zero-Waste-Ansatz auch kurze Wege in der Beschaffung. „Etwa 70 Prozent aller Lebens- →

Transaktionsflaute: Keine Groß- und Portfoliodeals

Der deutsche Hotelinvestmentmarkt erlebte im ersten Halbjahr 2023 einen Dämpfer. CBRE kommt auf ein Transaktionsvolumen in Höhe von 357 Millionen Euro, ein Minus von 56 Prozent im Vorjahresvergleich. Lediglich 28 Deals zählen die Experten in diesem Zeitraum. Zum ersten Mal seit 2012 wurde demnach kein Deal mit einem Volumen von über

100 Millionen Euro abgeschlossen und nur einer über der 50-Millionen-Euro-Marke. Grund dafür sei, dass „der Hotelinvestmentmarkt weiterhin mit den Auswirkungen der Zinswende zu kämpfen“ habe, so Helena Rickmers, Associate Director Hotel Investment bei CBRE. Das Transaktionsvolumen werde „vorerst weiter gedämpft bleiben“, so Rickmers.



● Hoteltransaktionsvolumen seit 2009 (in Mrd. Euro)
— Spitzenrendite Hotel, Pachtvertrag, Top 5, brutto (in Prozent)

Quelle: CBRE Research

mittel, die wir verarbeiten, kommen aus Schleswig-Holstein“, sagt Geschäftsführerin Nicole Hesse. Ein weiterer wichtiger Baustein in ihrem Konzept ist der Umbau einiger Ferien- zu Mitarbeiterwohnungen, um den Beschäftigten bezahlbare Unterkünfte zu bieten. Ein eigenes Fernwärmenetz und Blockheizkraftwerk, eine E-Tankstelle und ein E-Shuttle-Service gehören von der Energieseite her zum Nachhaltigkeitsansatz. Dies zeigt, dass Nachhaltigkeit und wirtschaftlicher Erfolg durchaus Hand in Hand gehen können. „Der Faktor ESG müssen Entwickler, Eigentümer und Betreiber von Hotels verstärkt beachten, denn die Erfüllung der Nachhaltigkeitskriterien ist inzwischen eine wichtige Voraussetzung für eine Investitionsentscheidung bei Hotelinvestoren“, zieht Ulrike Schüler, Managing Director und Head of Germany bei der Hotelberatung PKF, den Kreis weiter.

LUXUS UND BUDGET LAUFEN – UND MIDSCALE?

Der Hotel-Investmentmarkt ist inzwischen fast zum Erliegen gekommen, zumindest was größere Transaktionen betrifft (siehe Grafik oben). „Derzeit finden Käufer und Verkäufer beim Preisfindungsprozess (noch) nicht zusammen. Auf beiden Seiten gibt es eine große Verunsicherung über die Entwicklung der Konjunktur, der Zinsen, der Finanzierungsbedingungen, besonders im Hinblick auf die gestiegenen Risikoanforderungen und Margen der Banken“, sagt Schüler. Die fehlenden Transaktionen machen die Preisfindung schwierig, da Benchmark-Deals fehlen. Auch das Thema Finanzierungen ist ein heißes Eisen. „Hotels sind aufgrund der hohen Zinsen in Deutschland äußerst schwierig zu finanzieren“, bestätigt Martin Schaffer, geschäftsführender Partner von mrp hotels. Inzwischen würden von den Banken mindestens 50 Prozent und mehr Eigenkapital gefordert.

Vor noch zwei, drei Jahren seien es 20 bis 30 Prozent gewesen. Natürlich gebe es auch Ausnahmen, schränkt Schaffer ein, Top-Immobilien mit Top-Betreibern würden schon noch finanziert. Beim klassischen Vier-Sterne-Segment ohne Alleinstellungsmerkmal tut sich auch Schaffer schwer. Sie hätten meist für die hohen Fixkosten wenig Ertrag. Anders sei es in der Luxushotellerie. Diese Hotelart boome, denn es sei viel Geld im Markt. Und auch die kostengünstigen Konzepte würden ihren Siegeszug fortsetzen, da sie mit wenig Personal auskommen und stark auf Skalierung und Digitalisierung von Prozessen setzen.

Ähnlich sieht es Sven Nötling, Head of Hospitality, Commerz Real AG. „Im Budget-Bereich gibt es durchaus gute Geschäftsmodelle, wie beispielsweise Motel One. Sie haben immer sehr genau geschaut, wo passt noch ein Hotel hin, und es immer an den Standort angepasst.“ Diese Flexibilität zahle sich aus. Auch Limehome und Numa hätten aus seiner Sicht sehr spannende Konzepte. Für Nötling hat auch der Midscale durchaus noch Bedarf, doch muss bei dem Konzept dann auch der Mehrwert für den Gast erkennbar sein. Denn nicht nur die Hotellerie, sondern auch die Gäste ändern sich. Viele Touristinnen und Touristen wählen inzwischen gerne auch Serviced Apartments. Auch Investoren haben diese Kategorie entdeckt und schätzen das geringere Betreiberisiko im Hinblick auf Personalaufwand und Nachverwendung. Bei Geschäftsreisenden kommt zunehmend „Bleisure Travel“ in den Fokus, eine Verbindung aus Business und Leisure, wo an den Geschäftstermin noch ein Freizeitteil angehängt wird. Dem müssen die Hotelkonzepte auch Rechnung tragen.

Ferienhotels sind hingegen ein vielschichtiges Thema. Hotelexpertin Katharina Preiss, Geschäftsführerin Deutschland mrp hotels, ist sich sicher, dass die Ferienhotellerie gekommen ist, um zu bleiben.

Es gebe inzwischen viele gute Produkte, wie Explorer und Heimathafen Hotels, das gebe diesem Sektor Aufwind. Auch Serviced Apartments fänden Investoren zunehmend spannend. Andreas Löcher, Leiter Investment Management Hospitality bei Union Investment, hat die Ferienhotellerie ebenfalls im Fokus und glaubt an sie. Gerade Resorts würden sich grundsätzlich durch ihre Krisenresilienz als Portfolio-diversifikation eignen.

UNEINS: AUSSICHTEN FERIENHOTELLERIE

Auch wenn der Markt bisher kaum einen Ankauf eines klassischen Resort-Hotels durch einen großen institutionellen Investmentmanager gesehen habe, so interessiere sich institutionelles Kapital doch zunehmend für diese Assetklasse. Zurückhaltender gibt sich Sven Nötling, Head of Hospitality, Commerz Real AG: „Wir fokussieren uns weiterhin verstärkt auf Businesshotels, da wir Ferienhotels aufgrund ihrer Saisonalität als schwieriger einschätzen, auch wenn viele Hotels bereits saisonverlängernde Maßnahmen eingeleitet haben.“

Aufgrund der multiplen Krise und der Vielzahl schwerer zu beeinflussender externer Faktoren mit teilweise gegensätzlichen Auswirkungen wird 2023 weiterhin von Unsicherheiten geprägt sein – sowohl

auf der Betreiber- als auch auf der Investmentseite. Nicht vergessen werden darf auch, dass zum Teil erhebliche Anpassungen der Mieten aufgrund der hohen Inflation sowie Rückzahlungen von Krediten und Stundungen aus der Corona-Zeit bevorstehen, was die Einschätzung der Solidität und Bonität der Betreiber weiterhin erschwert.

„Die Grundstimmung für Hotelinvestments ist aber grundsätzlich positiv, da sich die Hotellerie in und nach Corona als sehr robust erwiesen hat und das Vor-Krisen-Niveau in einigen Märkten sogar schon übertroffen wurde. Doch während die Umsätze steigen, darf nicht vergessen werden, dass häufig die Margen der Hotelbetreiber aufgrund gestiegener Kosten bei Personal, Wareneinsatz und Energiekosten schrumpfen“, fasst Schüler es zusammen. Kapital auf Investorensseite sei nach wie vor vorhanden und Immobilien blieben auch für sie ein wichtiger Portfolioabaustein. Im Hinblick auf die geänderten Finanzierungskonditionen müssten sich nun aber auch die Verkäufer langsam an neue Realitäten gewöhnen. Für die Assetklasse Hotel und die Zukunftsfähigkeit der Branche sprechen zudem die neuen Konzepte, die zunehmende Digitalisierung, die Reiselust der Menschen trotz wirtschaftlich angespannter Lage und sicher auch die längst überfällige Marktberreinigung. Das dürfte Investoren durchaus überzeugen. ↩



wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

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

ibb.de/vermieter_investoren

 **Investitionsbank
Berlin**

UNTERNEHMEN ENTDECKEN BIODIVERSITÄT

Wenn sich auf RENATURIERTEN FLÄCHEN Schaf und Esel um das biologische Gleichgewicht kümmern, sinken die Unterhaltskosten. Auch das Immobilienmanagement erkennt zunehmend natürliche Vielfalt als wichtigen Baustein für zukunftsfähiges Wirtschaften.

Es ist ein strahlend sonniger Tag. Die Biologin Kirsten Gulau und Michele Breitenstein begehen das Gelände der R+V Versicherung am Heidenkampsweg in Hamburg. Immer wieder bleiben sie stehen. Kirsten Gulau macht Bilder von der dunkelroten Klinkerfassade wie auch von der Bepflanzung am Rande des Parkplatzes. Sie fotografiert auch die Bodendecker, die zwischen den Gebäuden über der Tiefgarage ein Zuhause gefunden haben. Gulau, Inhaberin des Hamburger Beratungsbüros Stadtnaturentwicklung, ist Expertin für arten- und klimaschutzfördernde Gebäude- und Freiraumkonzepte. Heute zeigt sie ihrem Begleiter, wie eine naturnahe Gestaltung der Außenflächen am Campus in Hamburg dazu beiträgt, Artenvielfalt zu fördern und das Klima zu schützen. Zwei Stunden dauert der Rundgang über das Gelände. Dabei nimmt Biologin Gulau auch die Außenbeleuchtung, die begrünter Dächer und den Sonneneinfall unter die Lupe. Unterschiedliche Tier- und Pflanzenarten hätten unterschiedliche Bedürfnisse, erklärt sie. Doch wenn man alle Maßnahmen mit Bedacht aufeinander abstimme, könne man eine ökologische Oase schaffen. Insgesamt sei das Gelände mit seinen begrünten Dächern schon jetzt ein positives Beispiel für Naturnähe, resümiert Gulau am Ende des Rundgangs. Die Begehung ist nun zwei Jahre her. Seitdem hat die Versicherung einiges dafür getan, dass Tiere und Pflanzen an ihren Standorten profitieren. Das tun aber auch die Mitarbeiten-

TEXT
Yvonne Hoberg

den, die nun mehr Ruheplätze im Grünen haben und dort auch zu Team-Events zusammenkommen. Michele Breitenstein, der den Standort Hamburg verwaltet, freut sich, dass er mit Kirsten Gulaus Hilfe mehr Natur in den Stadtteil geholt hat. „Wir hoffen, dass wir damit andere Unternehmen dazu inspirieren, es uns nachzutun“, sagt Breitenstein, dessen Standort Umweltpartner der Stadt Hamburg ist. „Die Dachbegrünung unserer Gebäude etwa entlastet die Siedlungsentwässerung, vermindert Feinstaub, erhöht Schallschutz und Lebensdauer der Dachabdichtung.“ Daneben ist geplant, Vogelhäuschen zu installieren, die bei Team-Events von Mitarbeitenden selbst gebaut werden.

Nicht nur Versicherungsunternehmen, die sich intensiv mit zukunftsbezogenen Risiken des Klimawandels beschäftigen, erkennen den wirtschaftlichen Nutzen der Biodiversität. Auch der Technologiekonzern Siemens etwa erzielt bereits Vorteile durch die Förderung der Artenvielfalt, wie Mirko Wildner, Leiter Environment, Health & Safety bei Siemens Real Estate, berichtet. „Begrünte Innenhöfe helfen im Sommer bei der Kühlung, und durch den Einsatz geeigneter regionaler Feucht- oder Trockenpflanzen reduzieren wir den Wasserverbrauch unserer Liegenschaften.“

1
**BEGRÜNTE
INNENHÖFE**
helfen im Sommer bei der Kühlung von Immobilien, und reduzieren den Wasserverbrauch von Liegenschaften

Auch die Extensivierung von Flächen, also die bewusste Reduzierung der intensiven Nutzung und Pflege, um natürliche Prozesse zu fördern, führt zur Senkung der

Unterhaltskosten der Siemens-Flächen. In Karlsruhe und München-Perlach kümmern sich auf den renaturierten Flächen nun Schafe und Esel um das biologische Gleichgewicht statt Gärtner um den englischen Rasen. Außerdem gibt es dort Totholzhecken, Magerrasen, Obstbaumwiesen und Anpflanzbeete für Mitarbeitende.

An verschiedenen Standorten wird Regenwasserrückgewinnung eingesetzt – für die Umwelt und geringere Bewirtschaftungskosten: „An unserem Headquarter in der Münchner Innenstadt verwenden wir das Regenwasser für Sanitäreinrichtungen und zur Bewässerung der Pflanzen“, berichtet Wildner. „Durch weitere Maßnahmen im Bereich Wasser reduzieren wir zudem das Überschwemmungsrisiko bei Starkregen. Am Campus in Erlangen und an weiteren Standorten nutzen wir dazu das ‚Prinzip Schwammstadt‘. Stauraum-Kanäle unter dem Gelände fassen hier riesige Mengen an Regenwasser, bis zu rund fünf Millionen Litern. In Erlangen sind mehrere Rigolen im Einsatz. Außerdem helfen Mulden und Hügel in der Flächenstruktur, Überschwemmungen entgegenzuwirken.“

DIE ZUKUNFTSAUFGABE FÜR STÄDTE LAUTET BIODIVERSITÄT

Auch die R+V setzt auf Einsparungen durch Biodiversität, insbesondere bei den Energiekosten, die durch die Dachbegrünung reduziert werden. Die Begrünung sorgt für einen Temperaturengleich im Gebäude und verrin- →



gert dadurch den Energiebedarf. Nachts schalten die Hamburger schon seit einiger Zeit die Gebäudebeleuchtung aus. Das spart nicht nur Kosten. Auch Vögel verlieren dadurch im Dunkeln nicht mehr die Orientierung, Insekten verbrennen nicht mehr an den heißen Lichtquellen. Ein einfacher Schritt, mit positiven Auswirkungen auf die Umwelt.

Das Projekt „Unternehmens-Natur“ in Hamburg, dem sich die R+V Versicherung angeschlossen hat, wird vom Hauptgeschäftsführer des Deutschen Städtetags, Helmut Dedy, als gutes Beispiel für die Zusammenarbeit zwischen Stadt und Unternehmen gelobt. Das Gemeinschaftsprojekt von Umweltbehörde, NABU, Handelskammer und dem Verband Norddeutscher Wohnungsunternehmen zeigt Unternehmen, wie sie durch naturnahe Gestaltung und Pflege wertvolle Lebensräume für Tiere und Pflanzen schaffen können. „Die Biodiversität zu erhalten, ist eine zentrale Zukunftsaufgabe in den Städten und große Herausforderung zugleich. Denn dort, wo wenig Platz ist, sind Nutzungskonflikte um Flächen vorprogrammiert“, mahnt Dedy.

Wichtiges Ziel, so Dedy, sei daher, die Biodiversität in städtischen Grünflächen zu stärken. „Urbanes Grün mit Bäumen und Sträuchern, Hecken, Blumen und Wiesen macht unsere Städte attraktiver und lebenswerter. Dafür müssen öffentliche und private Grünflächen nach ökologischen Kriterien und möglichst naturnah gestaltet werden. Das erfordert eine enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit aller Beteiligten, um Vorhaben und Wünsche für Bauvorhaben und Infrastrukturprojekte ökologisch auszutarieren. Eine Vision wäre, wenn geeignete Grün- und Freiflächen von Unternehmen auch für die Stadtbevölkerung zugänglich wären.“ Auch auf Ebene der Europäischen Union macht man sich intensiv Gedanken. Das kürzlich vom EU-Parlament verabschiedete Naturschutzgesetz soll künftig als regulatorischer Rahmen dienen, um Unternehmen dazu anzuregen, ihre Flächen naturfreundlicher zu gestalten. Das Renaturierungsgesetz legt spezifische Anforderun-



1



2

gen fest, die Unternehmen dazu verpflichten, die Biodiversität auf ihren Flächen, insbesondere in Ballungsgebieten, zu erhöhen. Als wesentlicher Bestandteil des „Green Deals“ zielt es darauf ab, den nachhaltigen Einsatz natürlicher Ressourcen zu fördern und Umweltbelange stärker in unternehmerische Entscheidungen und Aktivitäten zu integrieren.

Siemens-Manager Wildner betont: „Die Zielrichtung der EU-Taxonomie ist auf jeden Fall richtig und hilfreich für die Sensibilisierung für Biodiversität sowie die Umsetzung damit verbundener Maßnahmen. Immobilien, die den EU-Taxonomie-Standards entsprechen, werden in den kommenden Jahren eine höhere Nachfrage erfahren, was sich positiv auf ihren Wert auswirken wird. Biodiversität spielt daher bereits bei der Auswahl von unseren Standorten eine bedeutende Rolle. Insgesamt steigern Maßnahmen zur Förderung der Biodiversität auch

die Attraktivität der Flächen für Mitarbeitende, was sich sicherlich ebenfalls auf den Wert der Immobilien auswirken wird.“

ES IST EINE DELIKATE ÖKOLOGISCHE BALANCE

Weniger um die Wertsteigerung der Gebäude als primär um die Sicherung des Flugbetriebs geht es bei der Fraport AG. Über den Dächern des Frankfurter Flughafens breitet sich eine beeindruckende Flora aus. Robuste Pflanzen, die Hitze und kargem Untergrund trotzen, ohne Vogelschwärme anzulocken, regulieren das Gebäudeklima und machen das Areal das ganze Jahr über lebendig. Noch beeindruckender wird es, wenn man die rund 22 Quadratkilometer Flughafen-gelände betrachtet, die als eigener Stadtteil gelten. Auf rund 600 Hektar Grünfläche, zwischen Gebäuden, Rollwegen, Start- und Landebahnen, möchte die Fraport

1

NISCHE

In den am Flughafen geschaffenen ökologischen Nischen gedeihen einige Arten prächtig

2

FAUNA

Ob der Lebensraum für Tiere attraktiv genug ist, kontrolliert ein Team namens „Wildlife und Animal Services“

AG der Natur so viel Raum wie möglich geben, ohne die Sicherheit und Betriebsfähigkeit am Flughafen einzuschränken.

In den am Airport geschaffenen ökologischen Nischen gedeihen einige Arten prächtig, während andere den Flughafen als unattraktiven Lebensraum meiden. Um dieses Zusammenspiel kümmern sich bei Fraport der Biologe Jürgen Ebert und sein Team von „Wildlife und Animal Services“. Ihre Aufgabe ist es, die Balance zwischen Flugsicherheit, Flughafenbetrieb und Naturschutz zu finden. Um das Flughafengelände für große Vögel unattraktiv zu gestalten und damit die Gefahr für Flugzeug-Triebwerke zu minimieren, steuern Ebert und sein Team die ökologischen Nahrungsketten. Dazu legen sie zum Beispiel künstliche Fuchsbauten an. Füchse erbeuten Nagetiere und nehmen so den Greifvögeln ihre Hauptnahrungsquelle.

600

Auf rund 600 Hektar Grünfläche, zwischen Gebäuden, Rollwegen, Start- und Landebahnen, möchte die Fraport AG der Natur so viel Raum wie möglich geben

„In die Qualität unseres ökologischen Systems liefert das Bienen-Monitoring Einblicke. Die Bienenvölker auf dem Flughafengelände produzieren seit rund 20 Jahren Honig, der sich hinsichtlich Schadstoffbelastung mit weniger industrialisierten Lebensräumen im Hintertaunus vergleichen lässt“, berichtet Ebert. „Ein Highlight für uns sind auch die bodenbrütenden Feldlerchen, die sich hier in einer der größten zusammenhängenden Populationen Europas wohlfühlen. Ihre stetig wachsende Zahl dient als weiterer Bioindikator für das Gesamtökosystem“, so der Fraport-Biologe.

Die Bemühungen von Fraport beschränken sich nicht nur auf die eigenen Gelände. Durch den Umweltfonds des Unternehmens wurden in den letzten 23 Jahren weit über 1.000 Projekte zur Förderung der Biodiversität im Umland des Flughafens unterstützt. Mit einer Fördersumme

von gut 39 Millionen Euro schafft Fraport Raum und Anreize zur Entfaltung der Natur. Hier wird deutlich, dass Nachhaltigkeit und Biodiversität auch in der hochtechnologisierten Luftfahrtindustrie möglich sind. Zudem wurden in der Rhein-Main-Region hunderte Hektar ökologisch aufgewertet – als Ausgleichsmaßnahmen für Bautätigkeiten am Flughafen.

CHEMIE UND NATUR SIND KEIN WIDERSPRUCH IN SICH

Auch die Chemiebranche zeigt, wie Nachhaltigkeit und Biodiversität Hand in Hand gehen können. Der Chemie-Riese BASF setzt an seinen weltweiten Produktionsstandorten eine Vielzahl an Maßnahmen zum Schutz der Biodiversität um. Über den gesamten Globus hinweg erstrecken sich die Engagements. Das Unternehmen geht dabei über die Erfüllung →

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

 expo
real

WIR SIND DABEI!
B2.140

DZ HYP. WEIL WIR ES KÖNNEN.

Eine gute Idee verdient die bestmögliche Unterstützung. Als eine führende Immobilienbank bietet die DZ HYP ihren Firmenkunden individuelle Lösungen für komplexe Finanzierungsvorhaben. Unsere Erfahrung und Kompetenz im Geschäft mit Gewerbekunden und der Wohnungswirtschaft ist die Basis für Ihren Erfolg. DZ HYP. Weil wir es können.

dzhyp.de

 DZ HYP

rechtlicher Vorgaben hinaus. Beispiel Nordamerika: An 13 Standorten kooperiert BASF mit der Non-Profit-Organisation Wildlife Habitat Council (WHC), die prüft und zertifiziert. Ein Beispiel ist der ehemalige Produktionsstandort Rensselaer im Bundesstaat New York, wo BASF seit mehr als einem Jahrzehnt in nachhaltige Landnutzung investiert. Auf einem Areal von 90 Hektar entlang dem Hudson River hat das Unternehmen ein LEED-Platinum-zertifiziertes Umweltbildungszentrum geschaffen. Ein Heizkraftwerk und zehn Hektar natürlicher Lebensraum für zahlreiche Arten wurden errichtet. Dieses Habitat ist das Ergebnis eines langjährigen BASF-Projekts zur Altlastensanierung und Wiederherstellung des ökologischen Gleichgewichts am Hudson River.

Vor zwei Jahren erhielt BASF hierfür den „Environmental Excellence Award for Environmental Dredging“ von der WEDA, einem Verband, der sich mit Bodenmanagement befasst. Er stellte fest, dass die Sanierungs- und Wiederherstellungsmaßnahmen aufgrund der Wetterbedingungen und des Vorhandenseins zweier bedrohter Fischarten in der Region kompliziert waren. Trotz dieser Herausforderungen seien die Maßnahmen ein Erfolg gewesen, da sie eine Reihe ökologischer Lebensräume geschaffen hätten, die den Hudson River mit dem Umland verbinden.

Das Thema Biodiversität ist für die Ludwigshafener nicht neu. Bereits seit den 1970er Jahren

1

BIENEN

In die Qualität eines ökologischen Systems liefert Bienen-Monitoring wichtige Einblicke

2

WIESEN

Auf renaturierten Flächen von Siebems in Karlsruhe sorgen Schafe für das biologische Gleichgewicht

sind sie an ihrem Heimatstandort aktiv im Natur- und Artenschutz. Entlang der Straßen des riesigen Werksgeländes wurden Baum- und Buschpflanzungen geschaffen, um Vögeln, Insekten und anderen Tieren eine Heimat zu geben. Das Team der Fachstelle für Flächenservice, bestehend aus zehn Mitarbeitenden, trägt hierfür Verantwortung. Es setzt Naturschutzauflagen in konkrete Maßnahmen um.

Weitere frühe Initiativen starteten 1977, darunter eine Vogelschutzaktion, die bis heute fortbesteht. Insgesamt acht Futterstationen geben schützenswerten Vogelpopulationen das ganze Jahr über Nahrung. Zusätzlich wurden rund 700 Nistkästen auf dem Werksgelände verteilt, um Brutmöglichkeiten zu schaffen. „Die Mühen der letzten vier Jahrzehnte haben sich gelohnt. Über 100 Vogelarten wurden auf dem Werksgelände dokumentiert. Ob Bachstelze, Hänfling, Stieglitz, Kiebitz, Steinschmätzer, Haubentaucher, Flussregenpfeifer, Rebhühner

oder Dohlen – sie alle haben hier eine Heimat gefunden“, freut sich Wolfgang Schmidt, Koordinator des Flächenservices am BASF-Standort Ludwigshafen.

DIE WANDERFALKEN SIND ZURÜCK

Besonders bemerkenswert sei die Rückkehr der Wanderfalken, meint Schmidt. „In den 1960er Jahren galten sie in Rheinland-Pfalz eigentlich schon als ausgestorben. Doch 1986 kehrten sie zurück. Heute sind es mehrere Wanderfalken-Paare, die hier eine Bleibe gefunden haben, inklusive einer speziellen Nisthilfe auf der Rückstandsverbrennungsanlage.“ Doch es gibt auch Herausforderungen für Wolfgang Schmidt. „Unsere Produktionsstandorte laufen im 24-Stunden-Betrieb an sieben Tagen in der Woche. Die Kunst ist es, Biodiversität und Produktion in Einklang zu bringen. Trotz der Naturschutzprojekte müssen reibungslose Betriebsabläufe und eine funktionierende Infrastruktur gewährleistet sein.“

Nicht nur die Bedeutung der CO₂-Reduktion, sondern auch die der Biodiversität wird nun von der Immobilienwirtschaft mehr und mehr erkannt. Einige Unternehmen integrieren den Naturschutz sowie die Förderung der Artenvielfalt bereits fest in ihr Immobilienmanagement.

Die Unternehmen reagieren auf die gestiegene Nachfrage nach ökologisch verantwortbaren Immobilien. Biodiversität wird zu einem Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb. Zudem erkennt die Wirtschaft die positiven Auswirkungen auf Mitarbeitende, die mit einer erhöhten Biodiversität einhergehen. Regulatorische Vorgaben wie die EU-Taxonomie führen ebenfalls zur Integration von Biodiversität in das Immobilienmanagement.

Die Beispiele aus Luftfahrt und Chemie verdeutlichen, dass der Schutz der Biodiversität nicht nur ökologisch wertvoll ist, sondern auch wirtschaftliche Vorteile bringt. Die Integration von Biodiversität in das Immobilienmanagement wird zu einem wichtigen Baustein für eine grüne und zukunftsfähige Wirtschaft. ↗



2

WÄRME IST NICHT GLEICH WÄRME

Die Wärmewende wirkt sich direkt auf den Gebäudesektor aus: **DEZENTRALE, INDIVIDUELLE WÄRMELÖSUNGEN** sind ein Ansatz zur klimaschonenden Versorgung von Gebäuden.



HEIZUNGSKELLER MIT DEZENTRALEN TECHNOLOGIEN FÜR EINE INDIVIDUELLE WÄRMEVERSORGUNG.

KONTAKT

MEHR ZUM THEMA DEZENTRALE WÄRMELÖSUNGEN FINDEN SIE HIER:



Um die Klimaneutralität bis 2045 zu erreichen, muss die Wärmewende direkt und kurzfristig angegangen werden, macht Wärme doch den Großteil des deutschen Energieverbrauchs aus. Die Wärmewende wird so zu einem Erfolgsfaktor der Klimaneutralität – und individuelle Wärmelösungen bieten einen gleichzeitig klimaschonenden wie maßgeschneiderten Ansatz zur Energieversorgung von Gebäuden und Quartieren.

WÄRMEWENDE ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG

Zum Erreichen der Klimaschutzziele muss auch der Gebäudesektor seinen Beitrag leisten: Hauptfaktor mit hohem CO₂-Einsparpotenzial sind die mit fossilen Brennstoffen erzeugte Raumwärme und das Warmwasser. Um hier die Dekarbonisierung voranzutreiben, muss der Gebäudesektor den Anteil der erneuerbaren Energien erhöhen, Abwärmepotenziale abschöpfen und eine Umstellung auf nicht-fossile Brennstoffe erreichen. So kann die Wärmewende gelingen.

INDIVIDUELLE VERSORGUNGS-LÖSUNGEN SIND GEFRAGT

Hamburg ist nicht Berlin und Tempelhof ist nicht Neukölln – je nach Region, Stadt, Quartier oder gar Objekt ist mit der Umstellung der Wärmeversorgung auch ein Umstieg auf unterschiedliche und manchmal mehrere Wärmequellen

verbunden. Für jedes Gebäude sieht das beste Energiekonzept daher anders aus. Individuelle Wärmelösungen sind gefragt: Handelt es sich um einen Neubau oder eine Bestandsimmobilie? Können Wärmepumpen integriert werden? Wie lassen sich Design und Energieversorgung kombinieren?

ALTERNATIVE WÄRMEQUELLEN MIT NACHHALTIGKEITSFAKTOR

Ganz weit vorn als klimaschonende Bausteine rangieren Wärmepumpen und dezentrale Versorgungsnetze. Wärmepumpen gewinnen Energie aus der Umwelt und wandeln diese in klimaschonende Wärme um. Mit Ökostrom zahlt dies perfekt auf die Wärmewende ein.

INDIVIDUELLE ENERGIELÖSUNGEN FÜR IHRE IMMOBILIE

Die Vattenfall Wärme als starker Partner mit einem breiten Anlagenportfolio bietet Ihnen ein individuelles, maßgeschneidertes Versorgungskonzept, das perfekt zu Ihrem Projekt passt. Profitieren Sie von einem ganzheitlichen und individuellen Energiekonzept aus einer Hand und das vollkommen risikolos, da die Investitionskosten von Vattenfall übernommen werden. Entdecken Sie jetzt Ihre individuelle Wärmelösung. Und das bequem, komfortabel, unkompliziert, umweltschonend und effizient. Ob in Hamburg oder Berlin – Vattenfall ist Ihr Partner für klimaschonende Versorgungslösungen.

„MIT UNSEREN INDIVIDUELLEN LÖSUNGEN BIETEN WIR KLIMASCHONENDE VERSORGUNGS-LÖSUNGEN GANZ NACH KUNDENWUNSCH.“

Carolin Süß, Geschäftsführerin & Head of Business Solutions Germany, Vattenfall Energy Solutions GmbH

WO HOLZ (FAST) AN DEN WOLKEN KRATZT

Seit mehr als 5.000 Jahren bauen die Menschen Gebäude in die Höhe. In der Serie „Vertical World“ stellen wir international herausragende Vertreter der Gattung und ihr deutsches Pendant vor.

Holz ist leichter als Stahl und besitzt trotzdem die gleiche Tragfähigkeit. Als natürliche Ressource ist es in vielen Regionen seit jeher das Baumaterial der Wahl und inzwischen weltweit ein Inbegriff **NACHHALTIGER** Architektur. Im norwegischen Brumunddal steht das höchste Holzgebäude der Welt, in Heilbronn sein deutsches Pendant.

SKAIO, HEILBRONN

Dem derzeit höchsten Holz-Hybrid-Gebäude Deutschlands sieht man seine natürliche Beschaffenheit gar nicht an. Es hat eine silbermetallisch schimmernde Aluminiumfassade. Das 34 Meter hohe SKAIO steht im Heilbronner Stadtteil Neckarbogen. Sein Name soll für Himmel und Holz stehen: Sky = skai + „o“ von Holz. Das Projekt war Teil eines Quartierentwicklungsprogramms zur Bundesgartenschau 2019. Acht Wohngebäude sind über einen gemeinsamen Innenhof und eine Tiefgarage miteinander verbunden. Das SKAIO selbst hat 60 Wohnungen. Es besteht aus zwei Teilgebäuden: dem eigentlichen zehngeschossigen „Hochhaus“ von circa 23 mal 23 Metern und einem sechsgeschossigen Anbau. Im EG befindet sich das Foyer mit Bäckerei, Räumen für Waschmaschinen sowie einer Gemeinschaftsteeküche mit Sitzgelegenheiten. Die Dachterrasse in rund 30 Meter Höhe dient als Kommunikationsebene der Bewohner.

Die Konstruktion besteht aus einem gemischten Holzskelett-/Holz-Massivbau sowie unterstüt-

zenden Stahlträgern. Die Decken sind aus Brettspertholz gefertigt, die Stützen und Wände aus Brettschichtholz. Das Holz ist innen weitgehend sichtbar. Die Planer verfolgten das Cradle-to-Cradle-Prinzip einer durchgängigen Kreislaufwirtschaft. Beispielsweise haben die 24 Zentimeter starken Decken aus Brettspertholz keine fest verklebten Verbundschichten. Das Material kann bei einem Rückbau eines Tages voneinander getrennt und weiterverwendet werden. Im Jahr 2020 wurde das SKAIO mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis Architektur ausgezeichnet. Im selben Jahr ging auch der renommierte Hugo-Häring-Preis für vorbildliche Bauwerke in Baden-Württemberg nach Heilbronn.

Seinen Rang als höchstes Holz-Hybrid-Gebäude Deutschlands wird das SKAIO übrigens nicht lange behalten: 2024 soll das Hamburger „Roots“ mit 65 Meter Höhe fertiggestellt werden, was im Jahr 2026 mit dem „WoHo“ in Berlin-Kreuzberg mit 98 Meter Höhe noch getoppt werden dürfte.

OBJEKTDATEN SKAIO, HEILBRONN

Höhe: 34 Meter

Geschosse: 10

Wohnheiten: 60 (3.300 qm),
davon 25 öffentlich gefördert

Bruttofläche: 5.685 qm

Baujahr: 2019

Architekten: Kaden + Lager

Bauherr: Stadtsiedlung Heilbronn GmbH

Baukosten: ca. 16 Mio. Euro



TEXT

Manfred Godek



MJØSTARNET, BRUMUNDDAL

Größe ist kein Wert an sich, beim Bauen mit Holz aber durchaus. Der Investor Artur Buchardt hat bei seinem Bau von Anfang an den Höhenrekord angestrebt, inspiriert durch das Pariser Klimaschutzabkommen und durch die Erkenntnis, dass Bauen mit natürlichen Materialien die Um-Welt verbessert. Am Mjøsa-See, gut 100 Kilometer nördlich von Oslo, entstand auf seine Initiative der 84,5 Meter hohe „Mjøstarnet“, übersetzt „Turm des Mjøsa-Sees“. Dieser beherbergt auf einer Gesamtfläche von rund 11.300 Quadratmetern und auf 18 Etagen ein Hotel, Wohnungen, Büros, ein Restaurant, Veranstaltungsräume und in einem ebenfalls hölzernen Anbau eine 4.700 Quadratmeter große Schwimmhalle. Von den oberen Stockwerken genießt man einen weiten Blick über den größten See Norwegens und die südnorwegische Landschaft.

Das Haupttragwerk besteht aus Brettschichtholzträgern entlang der Fassaden sowie aus Säulen und Balken im Inneren. Für die Aufzugsschächte und Treppenhäuser wurde Brettsperrholz

verwendet. Die Bodenplatten der oberen Stockwerke sind allerdings aus Beton. Ihr Gewicht reduziert die Schwingungen des schlanken Baukörpers.

Der im März 2019 eröffnete Mjøstarnet wurde in fünf Bauabschnitten ohne äußeres Gerüst errichtet. Stattdessen kam ein großer Kran in Kombination mit innenseitigen Aufzügen zum Einsatz. Die Brettschichtholz-Konstruktion wurde stückweise auf dem Boden neben dem Gebäude montiert, sodann hoch- und eingehoben, gefolgt von den Bodenplatten. Das Projekt beweist, dass hohe Gebäude mithilfe regionaler Ressourcen und Lieferanten sowie nachhaltiger Holzprodukte gebaut werden können. „Wir wollen andere inspirieren, auf die gleiche Weise zu bauen“, sagt Ulrich Øystein Elgaas, Architekt und Planer bei Voll Arkitektur, dem verantwortlich zeichnenden Architekturbüro. Im Jahr 2018 wurde der Mjøstarnet mit dem Norwegian Tech Award und bei den New York Design Worlds mit Gold in der Kategorie Architecture-Mixed use/International bedacht.



OBJEKTDATEN MJØSTARNET, BRUMUNDDAL

Höhe: 85,4 Meter

Geschosse: 18

*Wohnheiten: 33 ETW; Geschäftseinheiten:
u. a. 72 Hotelzimmer, Büros, Restaurant*

Bruttofläche: 16.600 qm

Baujahr: 2019

Architekten: Voll Arkitektur

Bauherr: Hent AS, Moelven Limtre AS

Baukosten: ca. 500 Mio. NOK (34 Mio. Euro)



DIE GRÜNE ZEITENWENDE MANAGEN

Chief Sustainability Officers werden immer wichtiger für deutsche Unternehmen. Mittlerweile beschäftigt über ein Drittel der Firmen im Lande einen NACHHALTIGKEITSCHEF auf oberer Managementebene. Dieser Trend spiegelt sich nun auch merkbar in der Immobilienbranche wider. Oft geschieht die Verantwortungsübernahme im Duo.

Derzeit schaffen einige der deutschen Immobilienunternehmen auf höchster Unternehmensebene spezielle Sustainability-Positionen. So wollen sie sicherstellen, dass Nachhaltigkeitsziele ebendort verankert und umgesetzt werden. Schaut man sich in der Branche um, so fällt auf, dass diese Verantwortung interessanterweise oft von einem Führungs-Duo übernommen wird. Bei CBRE etwa arbeiten Pamela Villanueva, Head of ESG, und CEO Prof. Dr. Alexander Erdély eng zusammen, um die ESG-Ziele des Unternehmens und der Kunden zu erreichen. Bei BNP Paribas Real Estate bilden Deutschland-Geschäftsführer Andreas Völker und der langjährige Head of Sustainability Hermann Horster ein Tandem. Bei Techem verantworten CEO Matthias Hartmann und Head of Sustainability Katharina Bathe-Metzler gemeinsam mit Sustainability Stewards in den operativen Bereichen die Nachhaltigkeitsleistung des Unternehmens. Union Investment versteht Nachhaltigkeits-Management als permanente Aufgabe, wobei Volker Noack, Mitglied der Geschäftsführung, und Jan von Mallinckrodt als Head of Sustainability zusammenarbeiten, um die grüne Zeitenwende im Immobiliensektor voranzutreiben.

MEHR NACHHALTIGKEIT IN GEBAUTE UMWELT BRINGEN

Dass Verantwortung für Nachhaltigkeit mitunter auch keine Firmengrenzen kennt, zeigen JLL Germany und der Logistik-Riese SEGRO. Beide Unternehmen verfolgen das Ziel, ihre Nachhaltigkeitsprogramme international zu implementieren. Verantwortlich hierfür sind Erin Meezan, als Global CSO von JLL, und Gabriella Zepf, Sustainability Director von SEGRO. Die Nachhaltigkeitsziele der Immobilienunternehmen sind ambitioniert. Sie sind eng mit der Rolle der Nachhaltigkeitschefinnen und -chefs verknüpft. BNP-Paribas-Real-Estate-Geschäftsführer Völker betont: „Vor allem für institu-

tionelle Marktteilnehmer sind die Anforderungen der EU-Taxonomie und Offenlegungsverordnung hoch, und sie werden immer komplexer. Gerade weil die Verfügbarkeit gebäudebezogener vergleichbarer Daten aktuell noch schwierig ist, brauchen wir für die grüne Revolution ausgewiesene Spezialistinnen und Spezialisten, die sich mit den Vorgaben und Neuerungen der EU-Taxonomie sehr gut auskennen.“ Um mehr Nachhaltigkeit in die gebaute Umwelt zu bringen, ist laut Völker die enge Verflechtung mit dem operativen Geschäft entscheidend. „Um Bestandhalter und Investoren bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer immobilienbezogenen Nachhaltigkeitsziele unterstützen zu können, bündelt und koordiniert seit mehr als 15 Jahren Hermann Horster als Head of Sustainability die Aktivitäten innerhalb des Unternehmens.“

Seit 2015 ist Horster auch Vizepräsident der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen, kurz: DGNB. „Ich freue mich, dass die Branche mit der Einführung der EU-Taxonomie und Offenlegungsverordnung einen Weckruf bekommen hat. Bezüglich der Umsetzung der ESG-Vorgaben besteht im Markt jedoch noch immer hohe Verunsicherung. →

TEXT

Yvonne Hoberg

1

**GREEN
MANAGER**

*sollen und
wollen die grüne
Zeitenwende im
Immobiliensektor
vorantreiben*

**„ESG IST MEHR ALS UMWELTSCHUTZ UND
CO₂-NEUTRALITÄT. WIR HABEN DEN GREEN
TRAVEL PLAN, DIE ENERGIEBILANZ, IN-
KLUSION UND DIVERSITÄT SOWIE CHARITY-
INITIATIVEN IN UNSERER STRATEGIE.“**

Pamela Villanueva, *Head of ESG, CBRE*



1

**KATHARINA
BATHE-
METZLER**

*verantwortet bei
Techem etwa die
gebäudebezogenen
Vorkehrungen mit Blick
auf Extremwetterereignisse*

Eine wichtige Aufgabe sehe ich daher darin, das Wissen unter die Menschen zu bringen und durch Austausch im Markt mehr Sicherheit in Bezug auf Nachhaltigkeit und ESG zu schaffen. Dazu vernetze ich mich auf Augenhöhe auch eng mit den Kollegen anderer Häuser“, so Nachhaltigkeitsexperte Horster.

NEUES AUS BRÜSSEL MUSS STÄNDIG ÜBERWACHT WERDEN

Ein wichtiger Aufgabenschwerpunkt für die Nachhaltigkeitsmanagerinnen und -manager ist die Überwachung und Umsetzung neuer Vorgaben aus Brüssel. Gabriella Zepf, Sustainability Director beim Logistik-Riesen SEGRO, sagt: „Wir blicken ständig auf die sich ändernden Vorschriften, etwa für die externe Berichterstattung. Ich stelle in strategischer Funktion sicher, dass wir als Unternehmen mit allen neuen Vorgaben vertraut und auf die kommende Entwicklung vorbereitet sind.“ Dieses Wissen wird geteilt. „Unsere ‚Responsible Updates‘ werden im Rahmen der Jahresberichte und -abschlüsse veröffentlicht. Häufig treffe ich mich direkt mit Investoren und beantworte Fragen zu unseren Fortschritten oder Plänen.“

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen, auch außerhalb der ESG-Taxonomie, beobachtet Techem-Nachhaltigkeitschefin Katharina Bathe-Metzler. „Solarpflicht im Neubau, Sanierungsvorgaben, Reformen von WEG, Grundsteuer und HKVO sowie das Messstellenbetriebsgesetz sind richtige Schritte auf dem Weg zur Energiewende. Die Immobilienbranche muss umdenken und ihre Investitionsbereitschaft erhöhen. Das kann nur in einem guten Zusammenspiel zwischen Politik und Immobilienwirtschaft erfolgen.“ Der Immobilienberater CBRE, der bereits bis 2040 Netto-null-Emissionen erreichen möchte und dazu

die globale Initiative „Climate Pledge“ unterzeichnet hat, betrachtet ESG als ganzheitliche Aufgabe. Pamela Villanueva, Head of ESG Strategic Advisory bei CBRE, sagt: „ESG ist nicht nur Umweltschutz, und Umweltschutz ist nicht nur CO₂-Neutralität. ESG ist viel mehr. Entsprechend haben wir Themen wie ‚Green Travel Plan‘, Energiebilanz, Inklusion und Diversität sowie Charity-Initiativen in unserer ESG-Strategie geplant und umgesetzt.“

Im Bereich Umwelt sind laut Villanueva Büros und Mobilität wichtige Hebel. Die eigenen Hauptstandorte in Deutschland haben meist eine Green-Building-Zertifizierung. Ihr Strom stammt zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen. Plastik ist verboten. Mit dem Green Travel Plan reduzieren die Beraterinnen und Berater reisebedingte CO₂-Emissionen, entstehende Emissionen werden kompensiert. Zudem erhalten Mitarbeitende Kosten für öffentliche Verkehrsmittel zurück. Im Bereich Soziales fördert das Unternehmen Diversität und Inklusion durch Schulungen. Gender Pay Gaps wurden beseitigt. „Es ist unsere Verantwortung, als Unternehmen nicht nur auf ESG-Faktoren zu achten, sondern sie auch aktiv zu gestalten“, so Villanueva.

Ein wichtiger Aspekt ist laut ESG-Chefin Villanueva auch die Förderung von Nachhaltigkeit bei den Kunden. „Hier stehen die Reduzierung des CO₂-Ausstoßes und die Umstellung auf erneuerbare Energien im Mittelpunkt. Viele Unternehmen setzen dazu Solaranlagen und Geothermie ein. Auch die Optimierung der Energieeffizienz von Gebäuden spielt eine große Rolle. Hier geht es um die Verwendung energieeffizienter Baustoffe und den Einsatz moderner Technologien zur Steuerung der Gebäudetechnik. Aber wir implementieren auch Maßnahmen zur Müllvermeidung.“

ENERGETISCHE TRANSFORMATION DES GEBÄUDEBESTANDS BLEIBT HERAUSFORDERUNG

Danach gefragt, wo sie derzeit die größten Herausforderungen sehen, skizzieren die Nachhaltigkeitschefs der Immobilienbranche ein vielfältiges Meinungsbild. Jan von Mallinckrodt, seit 2013 Head of Sustainability bei Union Investment, sagt: „Eine der größten Schwierigkeiten besteht in der Transformation des Gebäudebestands, um eine energetische Optimierung und klimaneutrale Gestaltung zu erreichen. Dies ist angesichts der makroökonomischen Veränderungen herausfordernd. Zudem ist es essentiell, das diesbezügliche Wissen intern und extern zu verbreiten, um sicherzustellen, dass Nachhaltigkeitsmanagement eine permanente Aufgabe und keine einmalige Aktion ist. Dranbleiben ist die Devise!“

Pamela Villanueva von CBRE betont indes, dass die Kapazitäten für eine ESG-konforme Umstellung der Bestandsimmobilien im deutschen Bau- und Handwerksgewerbe derzeit nicht ausreichend sind. „ESG und Digitalisierung gewinnen daher zusammen an Wichtigkeit. Der nächste Schritt ist, eine standardisierte ESG-Bewertungsmatrix auf dem Markt zu schaffen, die die regulatorischen Anforderungen abdeckt und mehr Transparenz und Vergleichbarkeit ermöglicht, also das G von ESG.“

Gabriella Zepf von SEGRO spricht über die Schwierigkeit, kohlenstoffärmere Materialien für den Gebäudebau zu finden. „Wir streben in den meisten Märkten das Nachhaltigkeitszertifikat BREEAM Excellent und in Deutschland die entsprechende DGNB-Bewertung an. Dies kann nur durch eine enge Zusammenarbeit mit Baupartnern erreicht werden. Besonders enges Zusammenwirken wird auch mit unseren Logistikkunden notwendig sein, da deren Fahrzeuge auf Strom oder möglicherweise sogar auf Wasserstoff umgestellt werden müssen. Die Gebäude müssen hier mitspielen.“

DER ZIRKULÄRE BAUPROZESS IST DAS TOP-THEMA DER ZUKUNFT

Auf Investorensseite, erklärt Horster von BNP, werden zudem noch klare Leitlinien benötigt, um beispielsweise die Einordnung und Anerkennung eines Publikumsfonds als Artikel-8- oder -9-Fonds zu verstehen. „Einige Fragen wurden im Dezember 2022 mit einer Veröffentlichung aus Brüssel beantwortet, aber vieles bleibt unklar. Daher setzen wir auf Aufklärung und begleiten Kolleginnen und Kollegen bei Kundengesprächen, insbesondere in den Bereichen Projektentwicklung, Property Management, Transaktion und Bewertung von Objekten und Portfolios. Wir geben auch Trainings für kleinere Unternehmen, die noch keine eigenen Nachhaltigkeitsteams haben.“

Künftig wird es den Nachhaltigkeitsverantwortlichen nach vor allem die Optimierung der Gebäudeenergieeffizienz sowie der Baumaterialien und -prozesse im Sinne von Cradle to Cradle gehen müssen. „Im gesamten Bauprozess muss man sich damit befassen, die Ressourcen zu optimieren, um das zirkuläre Prinzip zu etablieren. Das verlängert die Nutzungsdauer von Gebäuden und gestaltet deren Rückbau und Entsorgung nachhaltiger“, fasst es

Dr. Konstantin Kortmann, Deutschlandchef von JLL, zusammen. „Gleichzeitig brauchen wir Innovation und Umdenken in der Baubranche hinsichtlich der Bestandsentwicklung und Materialien, denn Neubau sollte künftig die absolute Ausnahme werden“, meint von Mallinckrodt von Union Investment.

ES GEHT UM VERBESSERTE LEBENSQUALITÄT

Im Betrieb von Gebäuden ist Kortmann zufolge die soziale Nachhaltigkeit eine der wichtigsten Aufgaben für die Immobilienwirtschaft, indem sie bezahlbaren Wohnraum schafft und dafür sorgt, dass Wohnungen und Gebäude barrierefrei sind. „Es geht letztlich auch darum, Gebäude in Bereichen zu errichten, in denen sie die Lebensqualität der Menschen verbessern“, so der JLL-Chef.

Schließlich gewinnen laut von Mallinckrodt auch die Themen verbaute Emissionen und Biodiversität immer mehr an Bedeutung, die es zu lösen gilt und die durch die EU-Taxonomie definiert werden müssen. Laut der ESG-Verantwortlichen bei Techem, Katharina Bathe-Metzler, nimmt auch die Notwendigkeit zu, sich an den Klimawandel anzupassen, indem mehr gebäudebezogene Vorkehrungen mit Blick auf Hitzewellen, Trockenheit und Starkregenereignisse getroffen werden.

Die deutsche Immobilienbranche zeigt: Nachhaltigkeit ist nicht nur ein Schlagwort, sondern wird in der Praxis umgesetzt. Die Beförderung des Themas zur Top-Führungsaufgabe ist ein wichtiger Schritt. In Zukunft wird es noch einiges an Anstrengungen erfordern. Pamela Villanueva bringt das auf den Punkt: „Um die Ziele der deutschen Nachhaltigkeitsstrategie zu erreichen, müssen wir uns auf eine herausfordernde Transformation einlassen. Dies ist allerdings eine globale Herausforderung, die auch nur global bewältigt werden kann.“

NACHHALTIGKEITSZERTIFIKATE
Am verbreitetsten sind LEED in den USA, BREEAM in Großbritannien und DGNB in Deutschland. Alle werden auch international ausgestellt



Berlin Hyp

Nachhaltigkeit finanzieren

Wir legen seit vielen Jahren einen Schwerpunkt auf die Finanzierung von energieeffizienten und umweltfreundlichen Gebäuden. Darüber hinaus haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, auch den Übergang zu einem klimaneutralen Gebäudebestand zu fördern und zu finanzieren. Die Berlin Hyp hat sich zum Ziel gesetzt, die Integration von Nachhaltigkeit in der Immobilienfinanzierung und -investition maßgeblich voranzutreiben. www.berlinhyp.de

Partnerschaft ist unser Fundament

„BÜNDIG FLUCHTEND DICHT“: EIN BEGEHBARES RAUMLABYRINTH

Bauen und Kunst gehören in Deutschland zusammen – KUNST AM BAU hat eine lange Tradition. In einer kleinen Serie stellt die „Immobilienwirtschaft“ beispielhaft Kunstwerke und ihre Geschichte vor. Diesmal: das Raumlabyrinth „BFD – bündig fluchtend dicht“ im Innenhof des Paul-Löbe-Hauses des Deutschen Bundestags.

TEXT

Jelka Luisa Beule

FOTO

Marnie Schäfer, BBR

KURZ & KNAPP

Titel: BFD – bündig fluchtend dicht

Genre: Raumsulptur

Künstlerin: Franka Hörnschemeyer

Jahr: 2001

Kosten: 77.103 Euro

Standort: Innenhof des Paul-Löbe-Hauses, Deutscher Bundestag, Berlin

DAS KUNSTWERK

„BFD“ heißt das Kunstwerk, das Franka Hörnschemeyer für einen der nördlichen Innenhöfe des Paul-Löbe-Hauses im Berliner Regierungsviertel entworfen hat. Die Abkürzung steht für „bündig fluchtend dicht“ – so die Beschreibung des Raumlabyrinths. Allerdings ist „BFD“ auch eine bautechnische Bezeichnung für so genannte Schalschlösser. Und genau diese halten die Schalelemente, aus denen die Gitterwände des Kunstwerks bestehen, im Inneren zusammen. Auf dem Bau werden derartige Schalelemente zum Herstellen von Wänden im Betonguss verwendet. Für das Kunstwerk hat Franka Hörnschemeyer die hölzerne Schalhaut entfernt – dadurch ist nur die Gitterstruktur aus Metall übrig geblieben. Die rot- und gelblackierte Konstruktion soll an den Bauprozess erinnern – die Schalelemente als echte Baumaterialien symbolisieren das tatsächliche Baugeschehen im Regierungsviertel. Die Gitterstruktur bildet tatsächliche Grundrissausschnitte von Gebäuden nach, die zu DDR-Zeiten in dem Bereich gestanden haben – Mauerteile, Bauten und Hundezwinger der DDR-Grenztruppen. Aber auch Grundrisse des entstandenen Paul-Löbe-Hauses sind nachgebildet – alte und neue Bebauung wurden miteinander verzahnt. Geschaffen hat die Künstlerin dadurch ein Raumlabyrinth, das Besucher durch fünf türgroße Öffnungen betreten können – das soll die Geschichte erlebbar machen.

DIE KÜNSTLERIN

Franka Hörnschemeyer ist Installationskünstlerin, Bildhauerin und Hochschullehrerin, der Schwerpunkt ihrer Arbeit sind Skulpturen und begehbare Installationen. Für ihre Kunstwerke verwendet die 1958 in Osnabrück geborene und in Berlin lebende Künstlerin industriell gefertigte Baumaterialien wie Gipskartonplatten oder – wie beim Kunstwerk „BFD – bündig fluchtend dicht“ – Schalelemente. Ihre Arbeiten werden häufig als Grenzbereich zwischen Baukunst und Raumkunst bezeichnet.

Für ihre Arbeiten erhielt die Künstlerin mehrere Preise, darunter 2011 den mfi-Preis für Kunst an öffentlichen Orten. Diesen bekam sie für das Werk „Trichter“ in der Dresdner Innenstadt. Dort führt eine trichterförmige Treppe die Besucher hinab zu einer Glasscheibe, durch die man einen Blick auf eines der ältesten deutschen Abwassersysteme werfen kann. Franka Hörnschemeyer studierte von 1981 bis 1987 an der Hochschule



für bildende Künste in Hamburg und erhielt in der Folge mehrere Stipendien. Seit Anfang der 2000er Jahre ist sie an verschiedenen Hochschulen tätig, seit 2015 als Professorin für Bildhauerei an der Kunstakademie Düsseldorf.

DAS WETTBEWERBSVERFAHREN

Für die Regierungsneubauten in Berlin wurden Ende der 1990er Jahre verschiedene Kunst-am-Bau-Wettbewerbe veranstaltet, zahlreiche internationale Künstlerinnen und Künstler aus aller Welt waren eingeladen. Das Kunstwerk „BFD – bündig fluchtend dicht“ am Paul-Löbe-Haus ist aus einem Kolloquium mit 20 Teilnehmerinnen und Teilnehmern hervorgegangen.

DAS GEBÄUDE

Das Paul-Löbe-Haus liegt nur wenige Meter vom Reichstagsgebäude entfernt im Berliner Regierungsviertel; zusammen mit anderen Regierungsbauten gehört das Paul-Löbe-Haus zum „Band des Bundes“, das die beiden früher durch die Mauer getrennten Teile der Hauptstadt über die Spree hinweg verbindet. In dem 2001 eröffneten Gebäude befinden sich unter anderem Abgeordnetenbüros und Sitzungssäle; benannt worden ist das Paul-Löbe-Haus nach dem Reichstagspräsidenten und Alterspräsidenten des ersten Deutschen Bundestags. Entworfen hat den Achtstöcker der Münchner Architekt Stephan Braunfels. ↩

KUNST AM BAU

Kunst am Bau hat in Deutschland eine lange Geschichte. Bereits seit mehr als 70 Jahren gibt es die freiwillige Selbstverpflichtung des Bundes, dass bei allen bundeseigenen Gebäuden ein fester prozentualer Anteil der Bausumme (0,5 bis 1,5 Prozent) für Kunst am Bau eingesetzt werden soll. Eine ähnliche Regelung gab es in der früheren DDR. Damit sollen öffentliche Orte gestaltet, aber auch Künstlerinnen und Künstler gefördert werden. Meistens entscheidet ein Wettbewerbsverfahren über die Auswahl der Kunstwerke. Diese reichen von Skulpturen über Lichtinstallationen bis hin zu Wandteppichen – und sie sind vor, am oder im Bau angebracht. Ein virtuelles Museum der Kunstwerke an öffentlichen Gebäuden gibt es im Internet unter www.museum-der-1000-orte.de. Selbstverständlich gibt es aber auch private Bauherren, die ihre Gebäude mit Kunstobjekten verschönern.



Mehr zum Thema finden Sie hier!

FRANKFURT: VIELE

Die Stadt baut an einer NEUEN VISION, die insbesondere den Fluss stärker in das kommunalpolitische Denken einbeziehen könnte. Sie baut Wege für eine neue Mobilität und bald einen Fernbahntunnel. Investoren bauen noch Büros, aber nur wenige bauen Wohnungen. Sie begründen ihre Zurückhaltung auch mit Baustellen in der Stadtverwaltung.



REGIONREPORT
FRANKFURT

BAUSTELLEN



WENN INVESTOREN NICHT INVESTIEREN: LAUTE KRITIK AN DER STADT

TEXT

Dirk Labusch

FOTOS

Patrick Schmetzer



**„DER BAULANDBESCHLUSS MACHT DEN
FREIFINANZIERTEN WOHNUNGSBAU NICHT
MEHR MÖGLICH, DA VERSTEHE ICH DIE
FRANKFURTER KOMMUNALPOLITIK NICHT.“**

Fabian Klingler, Aberdeen Investment

Was nützt die POSITIVE ENTWICKLUNG DER STADT, wenn Immobilieninvestoren ausbleiben? Nie war eine Diskussionsrunde unzufriedener, und nie wurde stärker sichtbar, wie sehr Gewerbe und Wohnen aufeinander angewiesen sind.

Auf dem Frankfurter Immobilienmarkt läuft es laut einigen Marktberichten nicht rund. Wird da ein falsches Bild gezeichnet?

Roese: Man muss differenzieren. Besonders im Bereich des Wohnens gibt es eine starke Zurückhaltung bei den Investments. Das liegt an vielem, Baukosten, Zinsniveau.

Und im gewerblichen Bereich?

Roese: Da sieht es ganz anders aus. Es gibt hier noch einige Projektentwicklungen, die vorangetrieben werden. Insbesondere, was die Büronutzung betrifft. Hier gibt es noch viel Potenzial, trotz der Diskussionen um das Thema Homeoffice.

Wie reagieren Unternehmen?

Roese: Das Thema führt nach meiner Wahrnehmung bei den Unternehmen dazu, dass sie sich verstärkt überlegen, wie sie sich künftig aufstellen. Man möchte Anknüpfungspunkte schaffen, damit die Mitarbeitenden gerne ins Büro kommen. Im gewerblichen Bereich gibt es eine schier unbegrenzte Nachfrage nach Flächen und nach Entwicklungsmöglichkeiten. Das gilt insbesondere für Rechenzentren.

Sagen Sie noch einen Takt zur Gesamtwirtschaft in Frankfurt ...

Roese: Frankfurt hat sich da sehr positiv entwickelt. Im letzten Jahr ist es gelungen, die Gewerbesteuer-einnahmen um fast eine halbe Milliarde Euro zu

steigern. Die Stadt wächst nach wie vor. Frankfurt ist die jüngste deutsche Großstadt, das Durchschnittsalter beträgt 41 Jahre. Aber am Ende des Tages müssen wir ganz ehrlich sagen: Wir brauchen auch die Wohnungen. Das Erste, was die Menschen unterschreiben, ist der Arbeitsvertrag, das Zweite dann der Mietvertrag ...

Bleiben Investoren weg? Verliert Frankfurt an Attraktivität?

Klingler: An sich ist Frankfurt ein sehr interessanter Standort. Viele würden hier gern investieren. Wir haben allerdings hohe Grundstückskosten, den Wegfall der KfW-Förderung, insofern eine andere Situation als vor zwei Jahren. Und das Problem des Baulandbeschlusses besteht immer noch.

Ich dachte, Unternehmen hätten kreative Lösungen entwickelt, den zu umgehen ...

Klingler: Dieser Beschluss macht am Ende des Tages den freifinanzierten Wohnungsbau nicht mehr möglich. Der Baulandbeschluss wurde ja sogar noch einmal verschärft. Da verstehe ich die Frankfurter Kommunalpolitik nicht.

Kaleve: Wir halten den Baulandbeschluss nach wie vor nicht für besonders förderlich.

Ist freifinanzierter Wohnungsbau noch möglich?

Klingler: Ich würde gerne in Frankfurt investieren, aber ich muss natürlich auch eine bestimmte Ausschüttungsrendite anbieten. Die können wir im Moment nicht gewährleisten.

Sie investieren tatsächlich nicht in Frankfurt?

Klingler: Leider nein. Es ist ja nicht nur der Baulandbeschluss, es gibt darüber hinaus viele Auflagen, die Stellplatzverordnung oder andere Anforderungen, die städtebaulicher oder baurechtlicher Natur sind, mit denen man umgehen muss.

Herr Hederer, auch Sie beobachten den Wohnungsmarkt ...

Hederer: Der spielt für uns schon eine große Rolle, wir sind allerdings nicht im Bauträgergeschäft engagiert. Wir sind mit unserer Tochter GWH auf der Investorensseite regional aktiv, beschäftigen uns aber natürlich trotzdem mit dem Thema Wohnungsfinanzierung deutschlandweit. Hier sind nur vereinzelte Transaktionen (zum Beispiel Refinanzierungen aus dem Kapitalmarkt) außerhalb Frankfurts zu beobachten.

In Kooperation
mit

INDUSTRIA

Helaba | 

UNTERNEHMENSGRUPPE
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE
WOHNSTADT

abrdn

WIRTSCHAFTS
FÖRDERUNG
FRANKFURT

1000
SATELLITES
COWORKING

DIE TEILNEHMENDEN

- **Arnaud Ahlborn**, Geschäftsführer
Industria Wohnen GmbH
- **André Hederer**, Direktor, Real Estate
Finance Deutschland, Region Süd, Helaba
- **Reimund Kaleve**, Unternehmensbereichsleiter
Projektentwicklung, Akquisition & Vertrieb,
Nassauische Heimstätte ProjektStadt,
Unternehmensgruppe Nassauische Heim-
stätte/Wohnstadt
- **Fabian Klingler**, Vorstandsvorsitzender
Aberdeen Investment Deutschland
- **Ansgar Roese**, Geschäftsführer Wirtschafts-
förderung Frankfurt
- **Caro Windlin**, Geschäftsführerin
1000 Satellites

Sie sind noch nicht wirklich aktiv hier in Frankfurt, Frau Windlin, woran liegt das?

Windlin: Wir werden noch kommen, wir sind ja ein Anbieter von dezentralem Coworking, d.h., wir bieten regionale Netzwerke an von sehr gut ausgestatteten Flexwork-Flächen für Unternehmen, die ihre Mitarbeitenden möglichst dezentral und professionell arbeiten lassen möchten.

Wo realisieren Sie Ihre Projekte im Moment?

Windlin: Wir sind gestartet in der Metropolregion Rhein Neckar, in Mannheim, gehen aber von dort noch weiter nördlich. Wir kommen nach Frankfurt. Der nächste Expansionsschritt geht allerdings nach München, da gibt es eine ähnliche Situation wie in Frankfurt, eine sehr starke Verdichtung innerhalb der Stadt, aber auch sehr starke Pendelströme. Wir möchten das Thema Pendeln von Mitarbeitenden adressieren, denen ermöglicht werden soll, innerhalb von 15 Minuten von ihrem Wohnort aus einen richtlinienkonformen Arbeitsort aufzusuchen.



Das wird Sie dann aber erstmal in die Frankfurter Peripherie führen?

Windlin: Ja, wir werden wahrscheinlich um Frankfurt herum Coworking-Stätten errichten. Ein regionales Netzwerk wird aber auch besonders aufgewertet durch zentrale Spaces von uns. Wir haben das etwa in Mannheim gemacht, sind jetzt nah am Bahnhof von Mannheim mit einem schönen Gebäude in der neunten bis zwölften Etage. Unseren Kunden gefällt die Möglichkeit der flexiblen Standortwahl – sei es zentral oder wohnortnah – sehr.

Wie stellt sich der Frankfurter Immobilienmarkt für Sie dar?

Ahlborn: Frankfurt ist definitiv ein spannender Standort auch für unsere Anleger. Was wir sehen, ist, dass wir unterscheiden müssen zwischen Preisen für Privatisierung an Endkunden und solchen, die fällig werden, wenn wir globale Projektentwicklungen kaufen. Tatsächlich haben sich in den letzten Jahren die Preise angeglichen, das heißt, man hat vermehrt Investoren gefunden, Versorgungswerke, Pensionskassen, die bereit waren, die hohen Wohnungspreise zu zahlen. Wenn ich Projektentwickler bin und vor der Entscheidung stehe, ob ich an einen verkaufe oder an 200, dann nehme ich den einen Käufer.

Wie ist das mit den Verkaufspreisen?

Ahlborn: Wir sehen jetzt wieder das, was wir vor fünf Jahren gesehen haben, nämlich, dass Privatisierung wieder mehr bringt. Global 4.000 Euro, Privatisierung 4.500 Euro. Wir haben aber gerade das Problem, dass der Privatisierungsmarkt in Frankfurt und ganz Deutschland de facto zum Erliegen gekommen ist. Zurzeit wird relativ wenig gehandelt, aber wir sehen in Frankfurt im Privatbereich Preiskorrekturen um die fünf bis sechs Prozent. Wir sehen aber bei Globalverkäufen eine Preisreduktion von 20 bis 25 Prozent. Und deshalb geht dieses Gap wieder auf. Trotzdem ist es sehr schwierig, aufgrund der Zins-situation Anleger mit Wohnimmobilien zu beglücken.

Womit beschäftigen Sie sich dann gerade?

Ahlborn: Ich versuche anzukaufen. Wir bekommen 4.500 Angebote im Jahr, die Maschine läuft. Aber die Anzahl der Abschlüsse ist sehr überschaubar.
Kaleve: Wir haben gerade im März unsere Preise für den Einzelvertrieb um neun Prozent gesenkt. Die Globalverkäufe, die wir in der Schublade haben, geben wir noch nicht an den Markt. Denn die Preise sind noch nicht gut genug.

Wie sieht die Helaba den Markt?

Hederer: Wir beobachten natürlich auch die Zurückhaltung in den Märkten, sowohl im Bereich Wohnen als auch im gewerblichen Bereich, was das Neugeschäft betrifft. Wir bleiben im intensiven Austausch mit den Investoren im Neu- und im Bestandsgeschäft. Auf Letzteres legen wir im Moment den Hauptfokus. Bedingt durch das rasant gestiegene Zinsniveau haben sich die Marktwerte insbesondere bei risikobehafteten Finanzierungen (Grundstücke und Projektentwicklungen) erheblich reduziert, was Projektentwickler und Banken vor Herausforderungen stellt.

**„IN SIEDLUNGEN, IN DENEN INFRA-
STRUKTUR VORHANDEN IST, WOLLEN
WIR KEINE TIEFGARAGE MEHR BAUEN.
WÜRDEN WIR DAS TUN, KÖNNTEN WIR
DORT IN 40 JAHREN PILZE ZÜCHTEN.“**

Reimund Kaleve, Nassauische Heimstätte ProjektStadt



„FRANKFURT HAT SICH SEHR POSITIV ENTWICKELT IM LETZTEN JAHR. ABER AM ENDE DES TAGES MÜSSEN WIR GANZ EHRlich SAGEN: WIR BRAUCHEN AUCH DIE WOHNUNGEN.“

Ansgar Roese, Wirtschaftsförderung Frankfurt

Ist das Ende der Fahnenstange hier erreicht?

Hederer: Das glauben wir nicht. Wir versuchen unsere Finanzierungsstrukturen mit den Investoren dahin anzugleichen, dass wir unser Risikoprofil stabil halten, aber auch Lösungen im Sinne der einzelnen Projekte generieren wollen. Damit können perspektivisch die adjustierten Businesspläne der Bestandskunden erfüllt werden.

Womit beschäftigen Sie sich zurzeit, Herr Klingler?

Klingler: Wir suchen neue Opportunitäten für unsere Fonds und haben auch eine unglaublich starke Pipeline. Wir sehen allerdings im Moment, dass die Preise, die wir angeboten bekommen, noch zu hoch sind. Die Projekte rechnen sich derzeit für uns nicht.

In Frankfurt?

Klingler: Da sehen wir aktuell keine Möglichkeiten, sondern in anderen Städten und Regionen, wo wir den Fokus auf erschwingliches und gefördertes Wohnen legen. Es gibt oft sehr gute Programme, etwa in Bayern, mit einkommensorientierter Förderung bzw. Investitionskostenzuschüssen. Außerdem gibt es die

Möglichkeit, Projekte mit geringeren Stellplatzerfordernissen auf den Markt zu bringen.

Gefördertes Wohnen in Frankfurt hat überhaupt keine Chance?

Klingler: Das kann man so sagen. Es gibt natürlich Zuschüsse der Stadt, aber wir müssen sehen, dass sich mit einer Quadratmetermiete von 5,50 Euro (und das ist die Miete, die die Stadt Frankfurt definiert hat, und nicht etwa 20 Prozent weniger als der Mietspiegel) ein Projekt nicht rechnen kann.

Kaleve: Wir, die Nassauische Heimstätte Wohnstadt, beenden noch die Projekte, die wir vor der Zeitenwende angefangen haben. Alle Projekte, bei denen wir noch KfW-Förderung bekommen. Danach gibt es ein großes Loch. Aber erst in zwei Jahren.

Wie steht es um das Thema Büro?

Roese: Definitiv passiert da etwas. Wir haben eine sehr positive Entwicklung, besonders im Central Business District. Wo es schwieriger wird, das sind die Außenbereiche. Heute ist entscheidend, ob jemand im Bürostandort Niederrad sitzt oder ob Unternehmen Flächen in der Innenstadt anbieten können. Die Firma Nestlé wird im nächsten Jahr aus diesen Überlegungen heraus an den Baseler Platz ins Bahnhofsviertel ziehen.

Hederer: Wir beobachten im ersten Quartal einen deutlichen Rückgang, was die Flächensuche nach Büros betrifft. Es werden derzeit eher Flächen gesucht im Bereich von unter 10.000 m². Ich teile Ihre Einschätzung über die Attraktivität der Arbeitsplätze, die muss hoch sein dergestalt, dass man konzeptionelle Nutzungen anbietet in zentralen Lagen.

Ob die Mitarbeitenden dann wieder kommen ...

Hederer: Es braucht Zeit, um gerade die jungen Leute wieder vermehrt in die Städte zu bringen. Auch in den guten Lagen wird es einen Verdrängungs- →



wettbewerb geben. Wir selbst untermauern unser Commitment zum Bürostandort Frankfurt. Wir bauen in der Nachbarschaft den Central Business Tower, der neue Maßstäbe setzen soll. Das ist die beste Lage im Herzen von Frankfurt.

Haben Sie bezogen auf die Stadtteile bestimmte Präferenzen?

Abborn: Natürlich. Aber die Wahrscheinlichkeit, dass wir dort investieren werden, tendiert gegen null. Westend und Nordend sind spannend. Auch wenn man da Schwierigkeiten hat, Parkplätze zu finden. Leider gibt es aber auch Entwicklungen in den letzten Monaten, die auf einem guten Wege waren und jetzt regelrecht abgestürzt sind. Vor vier Jahren hatten Investoren noch die Hoffnung, einmal im Bahnhofsviertel investieren zu können. Diese Hoffnung habe ich nicht mehr.

Das Bahnhofsviertel hat sich zurückentwickelt ...

Roese: Auslöser war Corona. Es ist auf jeden Fall der Wille da, das Ganze weiterzuentwickeln. Dafür gibt es Pläne. Wir sind als Wirtschaftsförderer im Austausch mit der Eigentümergemeinschaft. Und ich glaube, wir sind auf einem guten Weg, Lösungen zu finden. Ein wichtiger Punkt ist 2024: Da werden zur Fußballweltmeisterschaft sehr viele Menschen aus Europa im Frankfurter Hauptbahnhof ankommen. Frankfurt sollte sich da angemessen präsentieren, daran arbeiten wir.

Klingler: Wir haben im Bahnhofsviertel die Erfahrung gemacht, dass Mieter aus dem laufenden Mietvertrag aussteigen, weil sie sich in der dortigen Atmosphäre unwohl fühlen. Wir arbeiten hier mit der Stadt zusammen und versuchen, mit den Mietern Konzepte zu erarbeiten.

Roese: Eine weitere Herausforderung ist der neue Fernbahntunnel. Ab 2030 werden wir insbesondere auf der Südseite des Bahnhofs die Vorbereitungen sehen, denn von dort aus wird die gesamte Baustelle koordiniert werden.

Windlin: Der Standort ist absolut wichtig, um attraktiv für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer zu sein. Durch Corona haben Unternehmen gemerkt, dass sie nicht mehr so viel Fläche brauchen. Es geht verstärkt darum, Kollaborationsflächen zu gestalten, fixe Arbeitsplätze aufzulösen. Da findet gerade eine starke Umwandlung dieser Flächen statt.

Inwiefern?

Windlin: Wir beobachten, dass Unternehmen Flächen umwidmen, neue Konzepte ausprobieren. Im Homeoffice kann man nicht immer besonders produktiv sein. Viele Unternehmen spielen die ganze Klaviatur, um im Markt attraktiv zu sein, aber auch um die Kosteneffizienz zu steigern.

Klingler: Die Glorifizierung des Homeoffice wird abnehmen. Nach unserer Wahrnehmung wollen die jungen Leute gar nicht zu Hause sitzen. Die Büros selber werden attraktiver werden müssen. Ich bin davon überzeugt, dass der Büromarkt einen starken Aufwind bekommen wird.

Windlin: Viele Menschen finden Homeoffice nützlich. Aber auch die informellen Netzwerke im Unter-

„ES GEHT VERSTÄRKT DARUM, FIXE ARBEITSPLÄTZE AUFLÖSEN, KOLLABORATIONSFLÄCHEN ZU GESTALTEN. ES FINDET GERADE EINE STARKE UMWANDLUNG DIESER FLÄCHEN STATT.“

Caro Windlin, 1000 Satellites

nehmen sind wichtig. Wir argumentieren, dass es auch sinnvoll sein kann, an dritten Orten zu arbeiten, um dort neue Netzwerke zu knüpfen, Leute aus anderen Unternehmen kennenzulernen und voneinander zu lernen.

Kaleve: Lassen Sie mich ein Beispiel unseres Unternehmens nennen: Hier in Frankfurt haben wir zwei traditionelle Unternehmenssitze hibbdebach und dribbdebach am Main (City-Seite und Sachsenhäuser Seite). Auf die werden wir uns konzentrieren. Die zwei Etagen, die wir hier im Westhafen Tower gemietet haben, werden wir, sobald es geht, wieder verlassen.

Windlin: Wir merken gerade beim Thema Wohnungsbau, dass die Leute Arbeitszimmer brauchen. Das ist teuer. Gerade dann, wenn man in Städten wohnen möchte. Und das ist dann ein weiteres Argument für unser Konzept, das Arbeitszimmer in der

eigenen Wohnung vielleicht überflüssig zu machen und es dafür bei uns wohnortnah anzumieten.

Herr Ahlborn, wo gehen Sie hin, wenn Sie hier nicht investieren können?

Ahlborn: Nach Mainz etwa oder nach Hamburg. Es gibt viele andere Städte, die Konkurrenz ist extrem groß. Da muss die Politik in der Stadt und auch die Wirtschaftsförderung genau hinschauen und sich die Frage stellen, ob man an der einen oder anderen Stelle nicht doch etwas übers Ziel hinausgeschossen ist.

Inwiefern?

Ahlborn: Ein einfaches Beispiel: Wir unterstützen gefördertes Wohnen sehr. Wir haben über 2.000 Einheiten erworben, die gefördert sind. Wir haben die Anleger, alles steht bereit. Aber solange wir es nicht schaffen, die Renditen auszuweisen, die wir brauchen, wird nichts passieren. Frankfurt ist leider ein gutes Beispiel für diese Schwierigkeiten.

Gibt es keine Förderung?

Ahlborn: Es gibt ein städtisches Programm, es gibt Landesprogramme. In der Landesförderung steht, dass es bestimmte Darlehen und Zuschüsse gibt. Das wird aber dann überlagert von der städtischen Förderung. Hier steht, dass gefördertes Wohnen mit Passivhaus-Standard kombiniert werden muss, um Zuschüsse zu erhalten. Beide Programme sind in sich sinnvoll, führen aber kombiniert dazu, dass die Modelle nicht mehr funktionieren. Und das haben andere Städte anders gelöst, etwa Mainz und Hamburg. Was dazu führt, dass Millionen und Milliarden an Kapitalströmen in diese Regionen fließen.

Haben Sie den Schrei gehört?

Roese: Das, was die Stadtpolitik eint, ist die Erkenntnis, dass Frankfurt dringend Wohnungen braucht. Wichtig ist, dass alle, die hier am Tisch sitzen, das gegenüber der Politik zum Beispiel auf der Expo Real fordern. Dort werden ja viele politische Vertreter anwesend sein. Es muss angesprochen werden, immer wieder. Wir als Wirtschaftsförderer haben das schon lange festgestellt.

Klingler: Die Tatsache, dass es derzeit keinen geförderten Wohnungsbau gibt, außer dem der ABG, wird hingenommen. Die anderen Städte sind deutlich attraktiver. Ich verstehe nicht, warum man noch den Baulandbeschluss verschärft, wenn man gleichzeitig erkannte, dass dieser nicht funktionierte.

Welche Bedeutung hat das Thema Mobilität?

Hederer: Frankfurt ist nach wie vor eine Pendlerstadt; und es hat natürlich seine Gründe, dass viele Leute in Frankfurt von außerhalb in die Innenstadt kommen. Und dann wieder wegfahren und eben nicht hier vor Ort leben. Das ist natürlich historisch gewachsen, aber das bekommt immer mehr an Bedeutung.

Roese: Das erklärte Ziel, zu versuchen, die Menschen verstärkt auf den ÖPNV und aufs Rad zu bringen, ist im Grunde richtig. Aber es stimmt schon: Wir haben unter normalen Bedingungen 400.000 Einpendler in die Stadt pro Tag. Ich selbst komme aus der →

„VOR VIER JAHREN HATTEN INVESTOREN DIE HOFFUNG, IM BAHNHOFSVIERTEL EINMAL INVESTIEREN ZU KÖNNEN. DIESE HOFFUNG HABE ICH NICHT MEHR.“

Arnaud Ahlborn, Industria Wohnen



Wetterau, und für mich ist es keine Option, mit dem ÖPNV zu fahren. Aber es wäre zumindest eine wichtige Option, ausreichende Park-and-ride-Ressourcen an den Stadtgrenzen zu haben und dann tatsächlich auch einen schnelleren engen Takt, um diese Menschen an ihre Arbeitsplätze zu bringen.

Es gibt für Frankfurt den so genannten Radentscheid.
Roese: Ja, es ist das erklärte Ziel der aktuellen Stadtregierung, Sicherheit beim Radfahren massiv zu erhöhen. Das geht natürlich nicht konfliktfrei, das muss man ehrlich sagen.

Wie wichtig ist das Thema PKW-Stellplätze?
Kaleve: Ich sage, die brauchen wir nicht mehr. Wenn wir in Siedlungen bauen, in denen Infrastruktur und ÖPNV vorhanden sind, wollen wir keine Tiefgaragen mehr bauen. Da muss es andere Lösungen geben, ebenerdig oder ähnlich. Wenn wir heute eine Tiefgarage bauen, dann können wir in 40 Jahren dort Champignons züchten.

Roese: Beim Thema Parken hat die Stadt ganz massiven Nachholbedarf. Das, was wir gerade feststellen, ist, dass Unternehmen bei der Neuanmietung doch wieder verstärkt auf das Thema Stellplätze achten. Und ich höre bei dem einen oder anderen Projektentwickler: Ein Objekt komplett ohne Stellplatz im Bürobereich funktioniert nicht.

Und doch soll es in Zukunft ohne Stellplätze gehen?
Klingler: Ich glaube nicht, dass wir in Zukunft keine Stellplätze mehr brauchen. Und ich glaube auch nicht, dass das Auto in Zukunft gänzlich abgeschafft werden wird. Wir hatten in den letzten Jahren so viele Zulassungen wie noch nie.

Sind Stellplatzanforderungen für Sie kein Problem?
Klingler: Oh doch. Derzeit bauen wir viel zu viele Stellplätze, die wir gar nicht belegen. Dort habe ich meinen größten Leerstand. Die Stellplätze sind oft auch dann nicht belegt, wenn die Wohnungen vermietet sind. Und selbst wenn ich sie vermietet habe, werden sie oft nicht verwendet. Tiefgaragen sind im Durchschnitt maximal zu 50 Prozent belegt.

Wie lässt sich das ändern?
Klingler: Man kann Systeme schaffen, wie man durch eine erhöhte Flexibilität eine 100-Prozent-Belegung erreichen könnte. Dann gibt es natürlich das Problem private Tiefgarage versus öffentliche Tiefgarage. Hier müssen wir uns viel mehr Gedanken machen. 50 bis 60 Prozent des gesamten Betons sind im Boden verbaut und machen solche Projekte so teuer. Konzepte mit Hochgaragen, die man wunderbar verwenden kann als Lärmschutz, die man begrünen und zurückbauen kann, ermöglichen eine deutliche Reduktion der Baukosten.

Ahlborn: Das kann ich absolut unterstreichen. Das Problem bei den Stellplätzen ist: Man braucht 30.000 bis 35.000 Euro, um einen Platz herzustellen, und erhält bestenfalls 20.000 Euro vom Investor. Der Projektentwickler wird so in ein Modell getrieben, das zu großen Verlusten führt und das er im Wohnbereich wieder ausgleichen muss.



„WIR BLEIBEN IM INTENSIVEN AUSTAUSCH MIT DEN INVESTOREN IM NEUGESCHÄFT UND IM BESTANDSGESCHÄFT. AUF LETZTERES LEGEN WIR IM MOMENT DEN HAUPTFOKUS.“

André Hederer, Helaba

Kauft die Nassauische Heimstätte gerade ein?

Kaleve: Wir haben im letzten Jahr weder einen Quadratmeter Grundstück noch eine Bestandswohnung gekauft. Wir haben unseren Fokus fast komplett auf die Projektentwicklung im eigenen Wohnungsbestand ausgerichtet. Da gibt es noch sehr viele Möglichkeiten der Innenentwicklung. Und damit beschäftigen wir uns gerade strukturiert und konzentriert.

Ist die EU-Taxonomie ein Thema?

Kaleve: Durchaus. Ab 2030 drohen uns Straf-abgaben, weil wir in unseren Beständen einen signifikanten Anteil in den schlechtesten Gebäudeklassen haben. Und wir überlegen uns als Projektentwickler schon, was wir damit machen.

Entwickeln Sie im eigenen Bestand?

Kaleve: Ja, in den Siedlungen insbesondere der 1930er Jahre, aber auch in denen, die direkt nach dem Krieg gebaut worden sind, gibt es dafür eine



Das komplette Gespräch finden Sie hier als L'Immo-Podcast

Menge Potenzial. Wir können oft die doppelte Anzahl von Wohnungen und ein Vielfaches der Wohnfläche auf den Grundstücken schaffen. Mit solchen Plänen haben wir mittelfristig mehr als genug zu tun. Aber im eigenen Bestand zu entwickeln ist nicht so einfach, wie ein Grundstück im B-Plangebiet auf der grünen Wiese zu kaufen.

Herr Klingler, ein Wunsch zum Schluss ...

Klingler: Wir brauchen Rahmenbedingungen, die es dem Investor ermöglichen, so zu investieren, dass er eine auskömmliche Rendite hat. Auch Geschwindigkeit ist wichtig, Baugenehmigungsverfahren dauern nach wie vor lange. Und es muss ein intensiverer Dialog geführt werden etwa über Themen wie das Umwandlungsverbot in Eigentumswohnungen. Und immer wieder: Wenn die Politik Konzepte im geförderten Wohnungsbau verlangt, die so teuer sind, dass sie für den Investor nicht funktionieren können, frage ich mich, warum nicht über geringere Standards nachgedacht wird.

Hederer: Wir sollten im Wohnungs- und im gewerblichen Segment gute Rahmenbedingungen haben, das wäre mein Wunsch. Die Politik sollte sie so gestalten, dass Projektentwickler auch weiter in der Stadt engagiert bleiben. Frankfurt ist ein Topstandort auch vor dem Hintergrund der Digitalisierung. Wir haben den größten Internetknoten weltweit. Das ist ein erheblicher Standortvorteil. Wir haben eine schwierige Marktlage, aber aus dieser Phase werden wir zyklisch wieder herauskommen.

Ist Konvertierung von Wohnflächen in Büro Thema?

Hederer: Wir beobachten das vor allem in anderen Städten, etwa in Düsseldorf. Niederrad ist ein Beispiel dafür, wie in den letzten Jahren neuer Wohnraum aus ehemaligen Büronutzungen entstanden ist. Das kann durchaus dazu beitragen, Frankfurt ein Stück weit bezahlbar zu machen.

Roese: Ich wünsche mir, dass die Entwicklung, die diese Stadt in den letzten Jahren hingelegt hat, weitergeht. Und zwar beim Wohnen genauso wie bei Gewerbeflächen. Das, was Frankfurt gar nicht braucht, ist, dass die Stadtgesellschaft sich spaltet in Auto- und Fahrradfahrer. Ein gemeinsames Denken hat die Stadt immer stark gemacht und auch wirtschaftlich erfolgreich. Das sollten wir uns langfristig erhalten.

Gibt es nicht schon eine gewisse Spaltung? Anhänger der Finanzmetropole versus solche, die sich Frankfurt wieder überschaubarer wünschen ...

Roese: Dieses Thema macht jedenfalls die Umsetzung von großen Projekten immer schwieriger und zeigt, warum wir so lange Planungszeiten haben. Ein Beispiel dafür ist der Rederwaldtunnel. Wenn Sie im Moment vom Osten des Rhein-Main-Gebiets nach Frankfurt kommen, kommen Sie auf die Borsigallee, und es führt eine dreispurige Autobahn auf eine einspurige Innenstadtlage. Hier treffen tatsächlich Welten aufeinander.

Herr Ahlborn, ein Schlusswort von Ihnen.

Ahlborn: Ich sehe ein riesiges Potenzial an diesem Standort. Aber noch ein Gedanke: Von der Errichtung bis hin zu einer fertigen Wohnung haben wir viele Prozessbeteiligte: Grundstückseigentümer, Vermittler, Projektentwickler, Anleger. Die verschiedenen Interessen müssen austariert sein, damit am Ende ein bezahlbares Produkt herauskommt, was trotzdem eine Rendite erbringt. Es sind Kommune und Wirtschaftsförderung, die die Akteure an einen Tisch bringen müssten. Also eine Taskforce ...

Herr Kaleve ...

Kaleve: Wir brauchen in der Verwaltung und der Politik Möglichmacher. Ich sehe ein Stück weit, dass sich etwas bewegt bei den Entscheidungsträgern, etwa in den Dezernaten. Aber bei den Parlamentariern habe ich meine großen Zweifel. ↩

1

DAS PANEL

Von links:
Arnaud Ahlborn,
André Hederer,
Caro Windlin,
Reimund Kaleve,
Fabian Klingler,
Ansgar Roese,
Dirk Labusch



UMSTRITTEN

*Der Mäinkai
ist oft über
mehrere Monate
gesperrt*



TEXT
Dirk Labusch

Schon lange spaltet die Mainkai-Thematik die Stadt. Die Straße wird immer wieder geschlossen mit negativen Auswirkungen auf die angrenzenden Viertel. Mithilfe des Urban Land Institute ist jetzt ein **BUSINESS CASE** für die verschiedenen Interessensgruppen erstellt worden. Dabei wird deutlich: Es geht nicht nur um die Straße, sondern um die ganze Stadt. Werkstattbericht eines Prozesses.

DAS MAINKAI-PROJEKT

E

Es ist ein schöner Tag Ende Juni. Ich bin nach Frankfurt gefahren, um einen Prozess zu beobachten, den ich in der Art noch nicht kenne. Sabine Georgi, die Geschäftsführerin der deutschen Sektion des Urban Land Institute ULI, hatte mir vor ein paar Wochen beiläufig von einem „Advisory Board über den Mainkai“ erzählt. Es wäre interessant, einmal bei so etwas dabei zu sein. Das ist eigentlich unüblich. Doch es klappte.

Was passiert zwischen der Veröffentlichung der Ergebnisse und jenem ersten Tag, an dem ich gerade in Frankfurt einfahre? Jetzt klingelt erstmal das Telefon. Sabine Georgi fragt mich, ob ich nicht direkt ins Hotel kommen möchte, in dem sich die Teilnehmenden versammeln. Man habe eine Radtour vorbereitet, und es sei ein Rad für mich reserviert. Ich war überrascht. Ich würde das erste Mal ein E-Bike besteigen.

Später begrüßen mich Menschen aus verschiedenen Teilen der Welt, aus Spanien, den Niederlanden, England, Italien, den USA. Ich lerne, dass es Teil des Spiels ist: Wird an einem bestimmten

Projekt gearbeitet, sollte das Gros der Teilnehmenden mit dem Ort wenig zu tun haben. Damit sie neue Perspektiven einbringen können. Kommen wir zum Mainkai: Wo ist eigentlich das Problem?

MAINKAI – WO IST DAS PROBLEM?

Der Mainkai ist eine wichtige Verkehrsachse auf der Nordseite des Mains. Sie wird insbesondere im Sommer immer wieder wochenlang wegen Veranstaltungen für den Autoverkehr geschlossen, was dazu führt, dass der sich andere Wege suchen muss. 2019/2020

wurde die Straße im Rahmen einer verkehrsrechtlichen Anordnung für ein ganzes Jahr gesperrt. Vorgaben zur Umleitung gab es nicht.

Während viele Besucherinnen und Besucher die Möglichkeiten genießen, die ein für Autos geschlossener Mainkai mit sich bringt, leiden insbesondere die Menschen in anderen Vierteln wie Sachsenhausen unter dem dann verstärkten Verkehrsaufkommen.

Kritisiert wird auch die Informationspolitik der Stadt. Die Schließungen, so der oft zu hörende Vorwurf, geschähen „vorbereitungslos“. Es hat sich bereits eine Protestinitiative gegründet. →

DAS URBAN LAND INSTITUTE

Das Urban Land Institute (ULI) ist eine weltweite, mitgliedergeführte Forschungs- und Bildungsorganisation über als 45.000 Mitgliedern, die sich dem Austausch von Fragen zur nachhaltigen Entwicklung und Nutzung von Städten und allen Themen der Immobilienwirtschaft widmet. 1936 in Washington D.C. gegründet, ist das ULI heute in über 80 Ländern vertreten. Das ULI in Europa hat über 5.000 Mitglieder, die in 15 nationalen Netzwerken organisiert sind. Ziel ist es, gemeinsam mit der öffentlichen Hand durch Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch die Verbesserung der Lebensqualität in den Städten und Kommunen voranzutreiben.

Die „Frankfurter Neue Presse“ titelte im letzten Jahr: „Angst vor der nächsten Mainkai-Spernung“. Es droht die Spaltung der Stadt in Befürworter und Gegner. Die Stadt hat deshalb das ULI beauftragt, Orientierungshilfe zu geben, unter anderem zu folgenden Fragen: Wie kann man den Business Case für die verschiedenen Interessensgruppen erstellen? Wie kann der Charakter des Mainufers definiert werden, wenn er nicht durch Autos beeinflusst wird, sondern der Mensch im Mittelpunkt steht? Wie kann die historische, kulturelle und soziale Bedeutung des Mainkais bewahrt und gewürdigt werden? Aber es ging auch um Größeres: Wie stellen wir uns die Stadt vor? Welche Bedeutung hat die Verbindung des Stadtzentrums mit dem Main? Welches sind die relevanten Abschnitte und Verflechtungen mit dem Umland, und welche planerischen Überlegungen sind zu berücksichtigen?

WARUM ULI?

Ulrike Gaube, heute Referentin für Mobilität im Dezernat für Mobilität und Gesundheit, war 2015 an einem Advisory Board beteiligt, das das ULI zum Offenbacher Stadtteil Kaiserlei durchführte und das erfolgreich war. Gaube war seinerzeit Kollegin des damaligen Frankfurter Stadtplaners Olaf Cunitz. Im Dezernat für Mobilität ist das Mainkai-Projekt angedockt.

Ulrike Gaube war klar, dass man zusammen mit den anderen Dezernaten eine gemeinsame Vision entwickeln müsse über das, was mit dem Mainkai passiert. So wurde die Idee geboren, das ULI mit ins Boot zu holen.

DAS PANEL

Das Panel setzte sich aus einem sehr breiten Spektrum von Expertinnen und Experten zusammen, das von Placemaking-Fachleuten über Architekten bis hin zu Mobilitätsexperten reichte.

Dazu Sabine Georgi: „Bei jedem neuen Projekt gibt es andere Teilnehmer. Es hängt von den Aufgabenstellungen ab. Geht es um eine rein baurechtliche Frage,

braucht man mehr Know-how in diesem Bereich. Im Mainkai-Projekt ist zunächst die kommunale Brille wichtig. Jemand muss das große Ganze im Blick haben. Das war in diesem Fall Joan Clos, der ehemalige Bürgermeister von Barcelona. Auch brauchten wir Teilnehmer, die sich mit Infrastruktur auskennen, und natürlich auch solche, die im Immobilien-thema sind.

Ganz wichtig war auch die Teilnahme von Javier Malo de Molina aus Madrid, der sich mit Fragen des Flusses auskennt. Er hat in Madrid die Begrünung und Neugestaltung der Flussauen des Rio Manzanares verantwortet. Ein deutscher Teilnehmer war auch dabei, Jonathan Speier. Der ist in Frankfurt tief verwurzelt und hat die lokale Brille auf.“ Was die Rollen betrifft, so hatten

manche Teilnehmende sogar mehrere. Etwa Michael Spies aus New York, der Projektentwickler ist, aber auch schon verschiedene Kunstprojekte realisiert hat.

WER ZAHLT?

Normalerweise zahlt die Stadt alles. Und auch in diesem Fall hat sie einen signifikanten Beitrag geleistet. Allerdings wurde auch ein großer Teil von Sponsoren bereitgestellt.

DER PROZESS: LÖSUNGS-ANSÄTZE IN FÜNF TAGEN

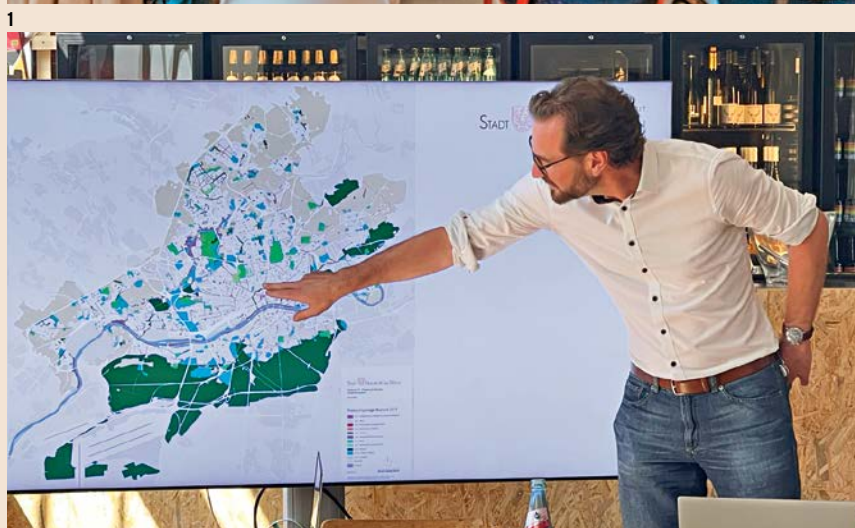
Montag: Einführung in die Problematik per kleinerer Vorträge. Erste Kontaktaufnahme zu Vertretern der Stadt. Später Besichtigung des Mainkais und der umliegenden Viertel. Einige Highlights:

1

ERGEBNISSE
Carlo Castelli präsentiert auf der Pressekonferenz einen Teil der Ergebnisse

2

DIRK SCHNEIDER
Abteilungsleiter Planung und Bau des Grünflächenamts der Stadt Frankfurt erklärt das Problem





DIE TEILNEHMENDEN *u.l.n.r.:*

- Sabine Georgi, ULI Deutschland
- Ronald Rozemeijer, *ipv Delft (Spezialist für Engineering und Realisierung von Infrastruktur)*
- Joan Clos (*ehemaliger Bürgermeister von Barcelona*)
- Michael Spies, *Fuse Strategies LLC, New York (Strategic Advisor)*
- Marilee Utter, *ULI-Präsidentin und Leiterin des Panels*
- Carlo Castelli, *Gründer von Urban Purpose, London (Architekt)*
- Michaela Winter-Taylor, *Gensler, London (Stadtplanerin)*
- Javier Malo de Molina, *Universidad de Alcalá, Madrid (Urban Design and Landscape)*
- Jonathan Speier, *S-O-U-P, Frankfurt (Berater über städtische Synergien), nicht auf dem Bild*
- Joey Udre, *ULI Europe*

- Der Bürgermeister von Barcelona ist verwundert über das Mainkai-Problem. Die Dichte der Menschen, die sich dort bewegen, sei es zu Fuß oder mit dem Auto (9.000 pro Tag), sieht er als gering an.
- Wie funktioniert Frankfurt mit dem Magistrat, der Stadtverordnetenversammlung? Das muss man verstehen.
- Die amerikanischen Teilnehmer mussten verstehen, dass es in Deutschland keine Priorität der Autos gibt.
- Es geht nicht, große Parkhäuser an den Stadtrand zu bauen und die Besucher mittels öffentlichem Nahverkehr in die Stadt kommen zu lassen.
- Es gibt in Deutschland rechtlich keine Möglichkeit, eine City-Maut zu erheben. Der Kommune fehlt dafür die Kompetenz.

- Lässt sich grundsätzlich im Main schwimmen? Die kommunalen Kompetenzen, dies zu ermöglichen, sind begrenzt.
- Die Wohnbebauung entlang des Mainkais kann nicht ohne Weiteres umgewandelt werden in Gewerbenutzungen.
- Mein Sonnenstich (Radtour ohne Helm), der mich abends außer Gefecht setzte.

Dienstag: Halbstündige Gespräche. Zumeist zwei ULI-Teilnehmer saßen unter anderem Politikern, Bankern, Projektentwicklern, Initiatoren von Bürgerinitiativen, Projektmanagern, Architekten und Anwohnern gegenüber. Die ULI-Mitglieder versuchten so, ihr Bild der Problematik zu schärfen. Einiges, was hängen blieb:

- Die Stimmung soll beim Thema mies sein: „Konstanter Kampf der Strömungen und Parteien“.
- Angeblich sind 60% der Befragten dafür, den Mainkai ganz für den Autoverkehr zu sperren.
- Das Beste wäre wohl ein Tunnel – eine eher unbezahlbare Variante.
- Der Fluss könnte, wie in Kopenhagen, Teil der Lösung sein.
- Wo ist ein Gesamtverkehrskonzept, ein Masterplan mit Visionen für die Stadt?
- Vorschlag 1: Der Mainkai soll ein Park werden, man brauche kein neues Partyzentrum.

- Vorschlag 2: Künstler für die Gestaltung der Stadt involvieren.
- Vision 1: Der Mainkai sollte das „Wohnzimmer“ Frankfurts sein.
- Vision 2: So wie die Ramblas in Barcelona soll man vom „berühmten Mainkai“ sprechen.
- Dann noch: Wenn ULI das jetzt nicht gebacken bekomme, schaffe es niemand.

Mittwoch bis Freitag: Ausarbeitung und Präsentation. Sabine Georgi erzählt später: „Aufgrund der Erkenntnisse der Vortage konnten wir schon finale Empfehlungen geben. Die Präsentation wurde dann im Detail ausgearbeitet. So gab es eine Arbeitsgruppe, die sich mit dem ‚kulturellen Mainkai‘ beschäftigte, eine mit ‚Mainkai für alle‘, eine mit dem ‚nachhaltigen Mainkai‘. Eine Gruppe beschäftigte sich mit dem Thema ‚Verkehrsinfrastruktur‘ und eine damit, wie sich ‚Infrastruktur des Flusses‘ gestalten lässt. Eine andere Gruppe ging der Frage nach, wie man Gelder akquirieren könnte. Schließlich ging es darum, welche Vision Frankfurt haben könnte. Nur das Thema Finanzmetropole in den Vordergrund zu stellen, empfand man als zu wenig. So wurde die Vision von der ‚Stadt am Fluss‘ entwickelt.“

Klar war auch, dass, falls hier Dinge verändert werden, das auch Investments im Bereich →

„UNSERE ARBEIT HAT GEZEIGT, WIE MAN VON ANDEREN METROPOLLEN LERNEN KANN UND DASS STADT HEUTE GANZHEITLICH GEDACHT WERDEN MUSS.“

Sabine Georgi, ULI Deutschland



Bahnhofsviertel halte einen derzeit zurück, vom Bahnhof zum Main zu flanieren. Mit der Etablierung kultureller Einrichtungen könne das langfristig geändert werden.

WIE GEHT ES JETZT WEITER?

Die Empfehlungen werden in eine Entscheidungsvorlage einfließen. Der größte Gegner der Pläne sei, so Georgi, der Präsident der IHK, der die Meinung vertritt, es werde schlimmer in der Innenstadt, je mehr wir den Verkehr aus dem Mainkai ziehen. Das ULI ist anderer Auffassung: Je attraktiver die Innenstadt sei, desto mehr Menschen gingen dorthin.

Der vollständige Bericht des Advisory Panels, der in einigen Wochen vorliegen wird, soll einfließen in eine gemeinsame Beschlussvorlage verschiedener Dezernate. Die soll bis Jahresende vorbereitet sein. Dann wird die Stadtverordnetenversammlung darüber entscheiden, ob die Straße auf Dauer geschlossen wird.

Die Stadtverordnetenversammlung erscheint noch als große Unbekannte. Besonders die in der Stadtregierung beteiligte FDP müsse sich bewegen. Der Dezernent für Planen und Wohnen, Marcus Gwechenberger, hat jedenfalls bestätigt, dass es Ziel sei, die Stadt Frankfurt insgesamt gut mit dem Main zu verbinden.

FAZIT

„Unsere konzentrierte Arbeit mit unterschiedlichen Experten aus der ganzen Welt hat gezeigt, wie man von anderen Metropolen lernen kann. Auch ist klar geworden, dass Stadt heute ganzheitlich gedacht werden muss. Aufgabe des ULI ist es, eine Plattform zu bieten, die die öffentliche Hand mit der Immobilienwirtschaft verbindet. Hier haben wir an einem konkreten Beispiel präsentiert, wie heute Lösungen gefunden werden können“, so Sabine Georgi.

Ich selber bin beeindruckt von der akribischen, strukturierten Arbeitsweise und den diversen Sichtweisen des ULI-Panels. Werden die Ergebnisse tatsächlich umgesetzt? Jedenfalls bin ich gespannt auf das Jahresende. Nicht nur wegen Weihnachten. ↵

des sozialen Wohnungsbaus nach sich ziehen würde. Das könnte sich positiv auswirken etwa auf das Bahnhofsviertel.

Überhaupt stand das Thema im Fokus, wieweit Investments in den Mainkai auch dabei helfen könnten, andere Probleme der Stadt zu lösen. Man arbeitete intensiv, zum Teil bis 3:00 Uhr nachts. Am Freitag wurden die Ergebnisse präsentiert.

Die Transformation des Mainkais könne als Katalysator für die gesamte Transformation der

1

AM MAIN
Auf einer Radtour am ersten Tag machten sich die Teilnehmenden mit der Umgebung des Mainkais vertraut

Innenstadt wirken und damit auch positive Auswirkungen auf das Bahnhofsviertel haben, wenn in Verbindung mit dem Mainkai hier weitere Entwicklungen erfolgten. Denkbar wäre die Revitalisierung und Entwicklung gemischter Nutzungen, um die Einwohnerzahl im Viertel zu erhöhen.

Außerdem könnten architektonische „Ikonen“ am Flussufer platziert werden, wie etwa ein Opernhaus, ein Kindermuseum oder ein Campus der Universität mit Studierendenwohnungen. Das

DIE ERGEBNISSE

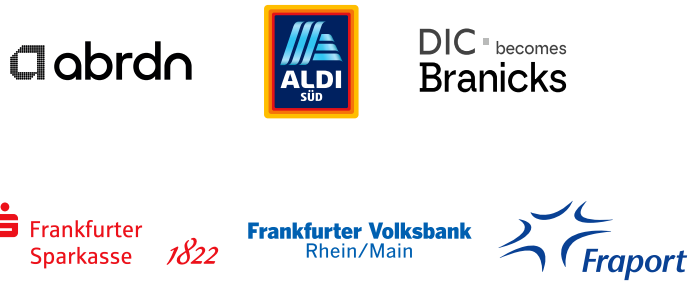
- **Vision für die gesamte Stadt:** *Es sollte eine Vision für die gesamte Stadt entwickelt werden, keine isolierte Betrachtung des Mainkais; Mainkai als Kernbereich einer Umstrukturierung.*
- **Leben mit dem Fluss:** *Zentraler Ausgangspunkt der Lösungsansätze. Sabine Georgi: „Wenn man in die Geschichte schaut, wurde bereits in den 1920er Jahren im Main gebadet, Cafés und Sportanlagen belebten die Uferpromenade. Später wurde der Main von der City regelrecht abgeschnitten ...“*
- **Mainkai Urban Park:** *Entwicklung des „Mainkai Urban Park“, der beispielsweise Raum für eine Konzertbühne im Wasser, ein Badeschiff oder eine Markthalle bieten kann. Wichtig ist Markenbildung. Unterschiedliche Kommunikationsplattformen, wie z.B. eine App, die Angebote und Programme des urbanen Raumes vorstellt.*
- **Flächen für Kunst:** *Weitere Wiederbelebungsmöglichkeit ist das Bespielen der Main-Brücken oder der Main-Insel als Flächen für Kunst im öffentlichen Raum.*
- **Management:** *Für die genannten Einrichtungen und Aktivitäten braucht es ein Management, das sich um die Entwicklung und den täglichen Betrieb kümmert.*
- **Anbindung des Zentrums:** *Die Verbindung zur Altstadt bzw. zum Römer ist attraktiv zu gestalten, um das Zentrum wieder an den Fluss anzubinden.*
- **Unterschiedliche Fortbewegungsmöglichkeiten:** *Es sollte am Mainkai Wege für unterschiedliche Fortbewegungsmöglichkeiten geben, also für Fußgänger, Fahrradfahrer oder Liefer- und Rettungsfahrzeuge.*



BESUCHEN SIE FRANKFURT AM MAIN MIT SEINEN 27 PARTNERN

EXPO REAL 2023
MESSE MÜNCHEN
HALLE C1, STAND 330/430
4. – 6. OKTOBER 2023

PLATIN PARTNER



GOLD PARTNER



SILBER PARTNER



MEDIEN PARTNER



BRONZE PARTNER



IHR ANSPRECHPARTNER
Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH
www.frankfurt-business.net | marketing@frankfurt-business.net



WIE DAS TESLA-PRINZIP DAS BAUEN BESSER MACHEN KANN

Insgesamt sollte Gebäude-technik reduziert und so viel wie möglich durch die **SOFTWARE IM SMARTPHONE** ersetzt werden. Ich nenne das Konzept Smartphone und Simple Home.

Nach meiner ersten Fahrt mit einem Tesla, Modell 3, stehe ich staunend wieder auf dem Bürgersteig. Das Auto hat vier Räder, eine Karosserie, Sitze, eine gute Beschleunigung und vermutlich auch eine Batterie. Viel mehr ist an diesem kargen Auto nicht dran. Im Vergleich mit den überinstrumentalisierten, von stolzen Ingenieuren mit größtmöglicher Komplexität entwickelten deutschen Autos wirkt der Wagen wie ein Leichtgewicht, fast leer.

RADIKALE REDUKTION

Aber die Sensation ist das iPad, das im Cockpit alle Schalter, Knöpfe, Anzeigen und Hebel ersetzt. Nahezu alle Fahrzeugfunktionen werden darüber gesteuert. Google Earth leitet uns an Staus vorbei, Freunde werden per Videokonferenz dazugeschaltet, die Bedienung der Scheibenwischer, des Radios, ja, das gesamte Armaturenbrett ist ins iPad gewandert. So wird aus der Hochleistungsmaschine ein amüsantes, zum Spielen einladendes Apple-Produkt.

Auf dem Weg nach Hause stelle ich mir die Frage, wie wohl ein Haus aussehen würde, wenn es nach denselben Prinzipien entworfen und gebaut würde? Zunächst müsste man die Komponenten radikal reduzieren. Wenn ein Benziner aus über 10.000



Teilen zusammengesetzt wird, besteht ein E-Auto nicht einmal aus 6.000. Der Verzicht auf komplizierte Sonderbauteile ist der erste Schritt. Das führt zu möglichst einschichtigen Wand- und Deckenkonstruktionen, am besten mit viel Speichermasse, offenen Fenstern ohne Sonnenschutz und großzügigen Raumhöhen. Das Bürogebäude 22/26 von Baumschlag Eberle in Lustenau oder die drei Forschungshäuser von Florian Nagler, Thomas Auer und Ernst Böhm in Bad Aibling sind erprobte Beispiele für einfaches Bauen. In beiden Gebäuden speichern die massiven Bauteile im Winter die Wärme und im Sommer die Kälte. Wie die Autobatterie den Strom. Nur ohne aufwändige Technik.

Ein einfacher gebautes Haus ist robuster, lässt sich leichter handhaben, verbraucht weniger Energie bei Herstellung und Betrieb, verursacht weniger Emissionen, der Bau und der Erhalt sind günstiger, auch eine Umnutzung ist weniger aufwändig. Aber zurück zum Tesla-Prinzip.

Das Smartphone der Nutzerinnen und Nutzer kann, je nach Wetter, Himmelsrichtung, Tages- und Jahreszeit, der Assistent für eine optimierte Lüftung sein und die komplizierte, teure Gebäudesteuerung ersetzen. Insgesamt sollte Gebäudetechnik reduziert und so viel wie möglich durch die Software im Smartphone ersetzt werden. So kann der Nutzer viel selber machen. Ich nenne das Konzept Smartphone und Simple Home. Mit den Smartphones könnten der CO₂-Gehalt und die Temperaturschwankungen überwacht werden, intelligente Lüftungspläne erstellt und die Nutzer bei der optimalen Stoßlüftung im

Winter und der richtigen Nachtlüftung im Sommer unterstützt werden. Regelmäßige Software-Updates führen dazu, dass die Gebäudesteuerung mit der Zeit immer besser wird. Ein Handwerker muss dafür nicht anfahren. Dabei ist nicht die Erzeugung eines maximalen, gedankenlosen Komforts das Ziel. Vielmehr geht es um eine selbst initiierte, Smartphone-unterstützte Optimierung der eigenen Behaglichkeit. Wer über sein Smartphone seine Reise buchen kann, der kann damit auch die Raumtemperatur steuern.

VERBUNDLÖSUNGEN SIND OUT

Warum benötigt ein Gebäude noch Klingeln, Sicherheitskameras und Gegensprechanlagen? Das könnte auch über einen QR-Code am Eingang und die Smartphones der Nutzer geregelt werden. Lichtschalter? Ab ins Smartphone! Heizungsregler? Ebenso.

Gute Häuser müssen nicht nur einfach, sondern auch dauerhaft gebaut sein. Eine Kirchenmauer hält 500 Jahre, ein Badezimmer muss in der Regel nach 30 Jahren ausgetauscht werden, Haustechnik nach 20 Jahren und ein Chip spätestens nach zwölf. Deshalb müssen die unterschiedlichen Komponenten wieder leicht auseinandergenommen werden können. Verbundlösungen sind out. Mit einem Nutzungsassistenten im Smartphone könnten mit wenig Aufwand auch die Bewohnerinnen und Bewohner von Bestandsbauten ihre Emissionen und Kosten senken und ihren Komfort steigern. (Auch) Neubauten könnten so einfacher und kostengünstiger gebaut werden. Wer hat Lust, das mal auszuprobieren? ↗

EIKE
BECKER
leitet seit 1999
zusammen mit
Helge Schmidt
das Büro
Eike Becker_
Architekten in
Berlin. Internationale
Projekte
und Preise bestätigen
seitdem
den Rang unter
den erfolgreichen
Architekturbüros
in Europa.

„MIT EINEM NUTZUNGSASSISTENTEN IM SMARTPHONE KÖNNTEN MIT WENIG AUFWAND AUCH DIE BEWOHNER VON BESTANDSBAUTEN BEFÄHIGT WERDEN, IHRE EMISSIONEN UND KOSTEN ZU SENKEN UND IHREN KOMFORT ZU STEIGERN.“

Eike Becker, *Architekt*

HERBSTKÜHLE NACH HEISSEN ZEITEN

TEXT
Dr. Ulrich Nagel

TIDE-
PROJEKT
Das Projekt von
ECE umfasst
600 hochwertige
Wohnungen in
der HafenCity.

Die allgemeine Marktflaute macht sich natürlich auch in Hamburg und den niedersächsischen Städten bemerkbar. Doch die Bevölkerungszahlen steigen. Die Nachfrage nach modernen Büroflächen wächst. Logistik boomt. Handel und Tourismus nehmen zu. Deshalb gehören die **HANSEMETROPOLE** und einige **STÄDTE IN NIEDERSACHSEN** weiterhin zu den durchaus interessanten Investmentmärkten.

D

Die jüngsten Zahlen am Hamburger Investmentmarkt lesen sich auf den ersten Blick wie ein Paukenschlag: Das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr für Gewerbeimmobilien ist auf den niedrigsten Stand seit 2009 – dem Jahr der Finanzkrise – eingebrochen. Der Büroflächenumsatz reduzierte sich im Vergleich zum ersten Halbjahr 2022 um 25 Prozent. Die Einzelhandelsmieten sanken je nach Verkaufsfläche um vier bis acht Prozent. Und die seit 2013 hohen Fertigstellungszahlen im Wohnungsbau werden dieses Jahr nach Aussage von Politik und Branchen deutlich nachgeben. Verliert Deutschlands Nummer zwei an Attraktivität unter Mietern und Investoren? Andreas Rehberg, Sprecher der Geschäftsführung des Hamburger Immobiliendienstleisters Grossmann & Berger, winkt zumindest mit Blick auf den

Büroflächenumsatz ab: „Definitiv nicht. Und zwar aus mehreren Gründen: Zunächst einmal erklärt sich der Rückgang aus dem sehr hohen Vorjahresergebnis. Darüber hinaus sind derzeit im Markt mehr Mittelständler als Großunternehmen aktiv, die per se in der Einzelanmietung einfach weniger Fläche brauchen.“ Hamburg, so Rehberg, liege derzeit beim Flächenumsatz gleichauf mit Berlin und München. Die anderen Top-7-Städte mussten noch weit größere Rückgänge verzeichnen. Doch die Verschiebung institutioneller Gelder in andere Assetklassen trifft auch die Hansemetropole; Family Offices und die öffentliche Hand können den Markt nicht auffangen.

Der aktuelle Marktzyklus ist bei Betrachtung des Big Picture in Hamburg eher als Delle denn als böses Omen zu verstehen. Aktuell

zählt die Hansemetropole 1,91 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner, seit 2011 gab es ein Bevölkerungsplus von rund neun Prozent. Zu Beginn des nächsten Jahrzehnts wird aller Voraussicht nach die Zwei-Millionen-Grenze überschritten – vorausgesetzt, der dafür nötige Wohnraum kann bis dahin errichtet werden.

HAMBURGER WACHSTUM BRAUCHT NEUEN WOHNRAUM

„Die Genehmigungszahlen für Wohnraum sind in Hamburg massiv eingebrochen. Gleichzeitig braucht Hamburg diesen dringend, um den Zuzug zu bedienen“, urteilt Mark Maurin, Partner beim Wohnungsentwickler Vivum. In der Tat wurde im ersten Quartal 2023 mit 1.300 Genehmigungen ein Negativwert seit Beginn des 2011 aufgelegten →



Besuche uns auf:
in X www.sprinkenhof.de



Als städtisches Immobilienunternehmen prägen wir die Stadtsilhouette Hamburgs maßgeblich und schaffen Orte, die Menschen mit Begeisterung erfüllen.

Unsere Vision ist es, eine lebendige und pulsierende Stadt zu schaffen, in der das Stadtbild das Herz höher schlagen lässt und die Lebensqualität für alle zu steigern.

Du möchtest Teil dieser Vision sein? Dann bewirb dich heute für eine unserer offenen Stellen und gestalte mit uns Hamburgs Zukunft!

Einfach scannen!



1

CONNEXION OFFICE

von Becken Development: Das 2023 fertiggestellte Bürogebäude in Hauptbahnhofsnahe bietet 17.000 Quadratmeter Mietfläche.

2

VERMIETUNG

Zentrale von Marquard & Bahls in der Hafencity. RTL/Gruner + Jahr haben zuletzt rund 17.200 Quadratmeter Bürofläche angemietet.

3

AMANDA

Instone Real Estate hat in diesem Jahr 113 Eigentumswohnungen am Schulterblatt fertiggestellt.

allgemein anerkannten Wohnbaubündnisses zwischen Politik, Verwaltung und Branche erzielt. Mehrfach konnte seit 2016 das Neubauziel von 10.000 Wohnungen pro Jahr erreicht werden. Mit einem Mietensprung von gerade einmal 24 Prozent seit 2011 zeichnet Hamburg die niedrigste Rate im Vergleich der norddeutschen Großstädte. Die Ende Juni 2023 vorgelegte Mietstudie zeigt auf, dass die Hamburger Mieten in den vergangenen vier Jahren nur halb so stark gestiegen sind wie die Verbraucherpreise (zwei gegenüber vier Prozent pro Jahr).

Die Antwort der Politik auf den plötzlichen Einbruch im Wohnungsbau weckt jedoch Zuversicht. Mit einem ambitionierten Flächenankaufprogramm möchte der Hamburger Senat kurzfristig bereits die Hälfte der städtischen Gesamtfläche im öffentlichen Eigentum halten und in Erbbaupacht vergeben. „Bei Eigennutzern und Kapitalanlegern bleibt Hamburg auf der Wunschliste“, kommentiert dies Swetlana Arengold, Regionalleiterin Nord beim Wohnungsentwickler Bona-

va. Dazu trägt auch die Senkung der Pachtzinsen auf 1,3 Prozent pro Jahr bei. Die Hamburgische Investitions- und Förderbank legte zudem einen zweiprozentigen Förderkredit für den Eigentumserwerb junger Familien auf. Die Einkommensgrenzen hierfür fallen um 60 Prozent höher aus als im Bundesförderprogramm.

NEUE PROJEKTE IM WOHN- UND BÜROSEGMENT

In den kommenden Jahren sollen großflächige Quartiersentwicklungen das Hamburger Wachstum absichern. Hierzu zählen die „Quartiere am Volkspark“ in Altona, die Science City im Stadtteil Bahrenfeld, das von Quantum und dem kommunalen Wohnungsunternehmen Saga übernommene Holsten-Areal und nicht zuletzt der neue Stadtteil Oberbillwerder. Insgesamt 16.000 Wohnungen sollen auf diesen Arealen in den nächsten zehn Jahren entstehen.

Doch nicht nur der Wohnungsbau, sondern auch Büroflächen sind für Um- und Neuanordnungen von Unternehmen und öffentlicher Verwaltung

projektiert. Etablierte Homeoffice-Regelungen und der Trend zu Untervermietungen lassen in Hamburg dennoch keine Zweifel am Büromarkt aufkommen: „Vor allem Objekte in zentralen Lagen, mit hoher Effizienz, guter Verkehrsanbindung und attraktiven Dienstleistungs- und Nahversorgungsangeboten im Umfeld werden auch weiterhin von einer hohen Nachfrage profitieren“, ist Stefan Wieschebrock, Bereichsleiter Immobilien-Services der Hamburg Invest Wirtschaftsförderung, überzeugt. Im Bürosegment konnte Hamburg nämlich in den vergangenen fünf Jahren nicht mit der Nachfrage mithalten: Ein Plus von 3,5 Prozent bei den Bürobeschäftigten traf auf nur ein Prozent Wachstum bei der Bürofläche. Zu den größten Fertigstellungen in letzter Zeit zählten der neue Campus des Dax-Konzerns Beiersdorf, der bereits voll vermietete Campus Hamburg von ECE im Stadtteil Barmbek oder auch das von Becken entwickelte Bürogebäude Connexion Office beim Hauptbahnhof. In den kommenden zwei Jahren werden nach Berechnungen von Grossmann & Berger knapp



1

„BÜROOBJEKTE IN ZENTRALEN LAGEN, MIT HOHER EFFIZIENZ UND GUTER VERKEHRSANBINDUNG WERDEN WEITERHIN STARK NACHGEFRAGT WERDEN.“

Stefan Wieschebrock, Hamburg Invest Wirtschaftsförderung



2



3

270.000 Quadratmeter neue oder sanierte Büroflächen auf den Markt kommen. Gut die Hälfte davon wird spekulativ errichtet. Nils Skornicka, Managing Director von Tishman Speyer, erläutert hierzu: „Wir versuchen, durch eine Mischnutzung bestehend aus Wohnen, Einzelhandel, Gastronomie und Kultur Nutzungen belebte Immobilien an urbanen Standorten zu schaffen. Eine flexible und moderne Bürostruktur setzen wir dabei voraus.“

Kleinteiligkeit und Mischnutzung gibt es beispielsweise beim „Hamburger Ding“ auf St. Pauli, das als Coworking- und Eventfläche betrieben wird. Das Konzept des Projektentwicklers Imvest wird neben dem Stammsitz Hamburg derzeit auch in Osnabrück und Kiel realisiert: „Mit unserem ‚Ding‘ treffen wir den Nerv vieler Firmen und ihrer Mitarbeitenden, die ihr Arbeitsumfeld als ‚dritte Orte‘ neben Büro und Homeoffice erleben möchten“, erklärt Geschäftsführer Jens-Michael Jansen. Große Mixed-Use-Komplexe entstehen in der nächsten Zeit in der Hafencity: 1,5 Milliarden Euro investiert Unibail Rodamco Westfield im südlichen Überseequartier. 14 Gebäude auf 419.000 Quadratmeter Gesamtfläche sollen ab 2024 Hotels, Wohnungen, Büros, Shopping-Center, Kinos sowie ein neues Kreuzfahrterminal beherbergen. Sowohl der Zeitpunkt der Fertigstellung als auch die Gesamtkosten mussten zuletzt nach oben korrigiert werden. Rund 600 Millionen Euro investiert ECE gemeinsam mit drei Partnern in ein urbanes Quartier am Baakenhafen. „Im Projekt realisieren wir 600 hochwertige Wohnungen – in doppelter Wasserlage

und mit Blick über die Stadt –, ein Studierendenwohnheim und das Digital Art Museum als kulturelles Highlight“, erklärt ECE-Sprecher Lukas Nemela. Mischnutzung wie in der Hafencity ist aber nicht der alleinige Stein der Weisen in der Stadtentwicklung, wie der Hamburger Architekt Harro Grimmer, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens ProjektPuls, aufzeigt: „Durch zu viel gewerbliche Investorenfreundlichkeit ist einfach zu wenig Wohnnutzung vorhanden und der gewünschte Effekt mit belebten Boulevards ist nur mittags und an sonnigen Wochenendtagen vorhanden – alle Einzelhändler dort kämpfen mangels verfügbarer Kunden um ihr Überleben.“

Die Schwierigkeiten des Einzelhandels in der Hafencity spiegeln sich gleichwohl nicht im Gesamtbild der Stadt wider: Der Gesamtumsatz liegt mit 13,4 Milliarden Euro nur noch geringfügig unter dem Vor-Corona-Niveau. Die Hamburger Kaufkraft pro Kopf konnte in den vergangenen zwei Jahren nochmal deutlich um 7,6 Prozent zulegen. Die Hansemetropole profitiert auch vom hohen Touristenaufkommen. Im Hotelmarkt etwa punktet Hamburg mit einer Angebotsvielfalt, die es so in Deutschland kaum gibt. Neben den neu errichteten Luxushotels gibt es zahlreiche individuelle Designhotels. Der Hamburger Hotelmarkt zeige, so Tina Froböse, Managing Partner von Select Hotel Consulting, wie der kreative Wettbewerb der Betreiber das Geschäft belebe. Eher liege das Risiko bei der Akzeptanz der Anwohnerinnen und Anwohner: „Manche Neuprojektierungen von Hotels stießen in der Bevölkerung zuletzt vor allem angesichts →



FRISCHE BRISE FÜR IHR GEWERBE:

IHR NEUER STANDORT IM NORDEN

Finden Sie Ihre perfekte Gewerbefläche im Energiewendeland Schleswig-Holstein. Unsere Kooperation NORDGATE ist deutschlandweit einzigartig: Sechs Kommunen an der A7 bilden die zweitstärkste Wirtschaftsregion des echten Nordens.

Durch den direkten Zugang zum Hamburg Airport und Hamburg Hafen übernimmt NORDGATE eine Drehscheibenfunktion für den weltweiten Handel und Transport. Profitieren Sie von der schnellen Anbindung an die Metropolregion Hamburg, nutzen Sie unsere erstklassige Infrastruktur und vernetzen Sie sich mit nachhaltigen Unternehmen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch bei der Expo Real – Halle B2 – Stand Schleswig-Holstein – oder online auf www.nordgate.de.



NEUMÜNSTER
BAD BRAMSTEDT
KALTENKIRCHEN
HENSTEDT-ULZBURG
QUICKBORN
NORDERSTEDT

Sie finden uns auch hier:



der Wohnungsknappheit immer weniger auf Gegenliebe.“

Obwohl die Hamburger Entwicklung in nahezu allen Nutzungsarten positive Signale sendet, könnten die kontinuierlich steigenden Büromieten und die Unsicherheiten im künftigen Wohnungsbau der Hansestadt den Fokus auf die südliche Umgebung lenken. Hierbei positionieren sich insbesondere die niedersächsischen Städte der „Metropolregion Hannover Braunschweig Göttingen Wolfsburg“. Der 2009 nach Startschwierigkeiten gegründete Metropolverbund vereint rund 3,8 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner. Das von Städten, Verbänden, Firmen und Hochschulen



1



2

getragene Netzwerk zielt unter anderem auf einen gemeinsamen Auftritt der Immobilienmärkte in den Städten, die sich allesamt in rund 150 Kilometer Entfernung von Hamburg befinden.

ALTERNATIVEN IN NIEDERSACHSEN

Das Zentrum der Metropolregion ist die Landeshauptstadt Hannover. Mit einem Büroflächenbestand von fünf Millionen Quadratmetern nimmt die Königin der B-Städte eine Mittelposition zwischen den sieben A-Metropolen und dem nachfolgenden Nürnberg mit 30 Prozent weniger Bürobestand ein. Bis 2025 sind über 400.000 neue Quadratmeter projektiert, wodurch der Flächenbestand um ein Zehntel wachsen wird. Wie die Immobilienbank DZ HYP in ihrem jüngst erschienenen „Marktbericht Nord-

deutschland“ darlegt, ergibt sich der Neubaubedarf auch aus einem sanierungsbedürftigen Bestand: 70 Prozent der Hannoveraner Büros wurden vor 1990 errichtet – ein norddeutscher Spitzenwert. Die Attraktivität des Versicherungs- und Forschungsstandorts erlaubt jedoch aktuelle Spitzenmieten von 18,50 Euro. Mit einem Bevölkerungsplus von 5,4 Prozent in der Dekade von 2011 bis 2021 bewegt sich Hannover ebenfalls im norddeutschen Spitzenfeld. Rund 50.000 Studierende sind mittlerweile an den Hochschulen der Landeshauptstadt eingeschrieben. Doch der Wohnungsbau hinkt deutlich dem Bedarf hinterher: 22.000 neuen Haushalten seit 2011 stehen gerade einmal 13.000 neue Wohnungen im selben Zeitraum gegenüber.

Die Region Hannover punktet in hohem Maße als Logistik-Standort. Das Transaktionsvolumen mit Logistikimmobilien übertraf im vergangenen Jahr sogar den Handel mit Büroobjekten. Bis 2025 sollen 500.000 Quadratmeter neu auf den Markt kommen.

Eine nähere Betrachtung verdienen auch Braunschweig und Wolfsburg, wie Dieter Becken, Geschäftsführender Gesellschafter der Becken Holding, erläutert: „In Niedersachsen gibt es Märkte, die man als Alternative zu Hamburg betrachten könnte. Diese wären für mich: Braunschweig mit seiner Technischen Universität

und Wolfsburg – beide Städte gerade auch wegen ihrer Automobilindustrie.“ Während der Wohnungsneubau in der Löwenstadt mit dem vergleichsweise geringen Bevölkerungswachstum Schritt halten konnte, florierte der Braunschweiger Büromarkt mit einem Wachstum von zehn Prozent in der vergangenen zehn Jahren. Bei einer aktuellen Leerstandsquote von unter zwei Prozent und Renditen von fünf Prozent kommen sogar spekulative Neubauten infrage. Die Attraktivität Wolfsburgs zeigt sich in geplanten Projekten: Eine sechs Hektar große Fläche am Hauptbahnhof möchte Signa gemeinsam mit VW und der Stadt entwickeln. Ein Joint Venture norddeutscher Entwickler realisiert hier knapp 200 Wohneinheiten und 3.000 Quadratmeter Gewerbe.

RISIKOFAKTOR AUTOMOBILINDUSTRIE

Die Entwicklung der niedersächsischen Immobilienmärkte ist aber eng mit der ungewissen Zukunft der Automobilindustrie verknüpft. Das Bundesland zählt rund 140.000 Beschäftigte und 700 Zuliefererbetriebe im Automotive-Sektor. Deren Beschäftigtenzahl sank laut EY-Studie 2022 auf den niedrigsten Stand seit 17 Jahren. Und in China, dem mit Abstand größten Absatzmarkt der deutschen Autobauer, stagnieren seit zehn Jahren die Absatzzahlen. ↯

- 1
**HAMBURG
DECKS**
*Tishman Speyer
bat im Mai 2023
die ehemalige
Zentrale von
Gruner + Jahr für
ein neues Mixed-
Use-Quartier
gekauft.*

- 2
DAS „DING“
*in St. Pauli hat
sich als stylische
Coworking-,
Sport- und Event-
fläche etabliert.*

Sie suchen eine passende **GEWERBE- FLÄCHE** oder ein **BÜRO** in **HAMBURG?**



MEHR INFOS

Nutzen Sie das Immobilienportal der Hamburg Invest!

Es bietet eine umfangreiche Übersicht der gewerblichen Immobilienangebote von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Hier finden Sie über 1.600 städtische und private Angebote für unterschiedliche Standortprojekte. Immobiliensuchende können die Flächen nach verschiedenen Kriterien filtern, sich Fotos, Pläne und Kontakte anzeigen lassen. Der Immobilien Service der Wirtschaftsförderung berät Sie gern.

Der Service rund um das Immobilienportal reicht von der Vermittlung geeigneter Büro-, Hallen-, Lager- und Gewerbeflächen über die Datenbank bis zur Betreuung von Unternehmen, die eigene Standorte planen sowie bebaute oder unbebaute Grundstücke suchen. Das Portal ist werbefrei und in Deutsch und Englisch verfügbar. Immobilienanbieter können ihre Angebote einfach und kostenlos einstellen.



www.invest-immobilien.hamburg

DIE EIGENEN VIER WÄNDE

Die von Eurostat veröffentlichte Wohneigentumsquote bildet das Verhältnis der Anzahl der Haushalte, die Wohneigentum gebildet haben, zur Anzahl der betrachteten Gesamthaushalte ab. Bei der Ermittlung der „deutschen Wohneigentumsquote“ durch das Statistische Bundesamt wird lediglich die selbstgenutzte eigene Immobilie erfasst. Diese Quote liegt hierzulande bei rund 46,5 Prozent.

ILLUSTRATION
Axel Pfaender

WAS HÄLT SIE VON EINEM
IMMOBILIENERWERB AB?

12%

Ich möchte
flexibel bleiben

10%

Ich finde kein ge-
eignetes Objekt

21%

Monatliche
Finanzierungs-
raten zu hoch

15%

Zu viel Ver-
antwortung/
Aufwände

35%

Zu hohe Immo-
bilienpreise

DIE WOHN-EIGENTUMSQUOTE

in den europäischen Ländern differiert gewaltig zwischen dem Spitzenreiter Rumänien und dem Schlusslicht Schweiz. Die durchschnittliche Wohneigentumsquote in Europa liegt seit Jahren stabil bei etwa 70 Prozent.

96%

RUMÄNIEN

84%

BULGARIEN

75%

SPANIEN

75%

GRIECHENLAND

69%

NIEDERLANDE

64%

FRANKREICH

55%

ÖSTERREICH

50%

DEUTSCHLAND

42%

SCHWEIZ

66%

USA

92%

RUSSLAND

70%

EUROPA

65%

ASIEN

66%

AUSTRALIEN

23%

Zu hohe zukünftige Investitionskosten im Zuge von Klimaschutzauflagen

37%

Zu wenig Eigenkapital

ONBOARDING IM VERWALTERUNTERNEHMEN

Verwalter klagen oft darüber, nicht in ausreichendem Maße Fachkräfte zu bekommen. Vielleicht sind sie ein Stück weit selber verantwortlich. Wie sollte der Einstellungsprozess laufen? Wie läuft er? Ein bisschen Theorie und einige Gespräche mit Azubis des Bonner Ludwig-Erhard-Kollegs.

D

Die Welt eines Verwaltungsunternehmens ist komplex, der Ruf der Branche in der Arbeitswelt nicht der beste, und wie überall stellt es eine große Herausforderung dar, Mitarbeitende zu finden. Ein Schlüssel zum Erfolg ist es, junge Menschen, die am Beginn des Berufslebens stehen, auszubilden und langfristig an das Unternehmen zu binden. Aber häufig läuft es beim Ausbildungserfolg auf beiden Seiten nicht so, wie es sich der Ausbildungsbetrieb und der Auszubildende vorgestellt haben.

Wie kann man es besser machen? Ein junger Mensch beginnt die Berufsausbildung zum Immobilienkaufmann/-kauffrau. Eigentlich ganz einfach: Das Unternehmen liefert in erster Linie praktisches Fachwissen, die Berufsschule die Theorie dazu und drei Jahre später hat man eine vollwertige Arbeitskraft fürs Unternehmen.

Wir alle wissen, dass das heute nicht mehr so ist. Aber was sind die entscheidenden Faktoren, um einen Menschen so auszubilden, dass er dem Unternehmen möglichst langfristig erhalten bleibt? Einen ganz entscheidenden Faktor stellt das „Onboarding“ dar, die Einführung eines neuen Mitarbeiters in seinen Arbeits- bzw. Einsatzbereich, das ich einmal im Detail betrachten möchte. Effektives Onboarding ist der Schlüssel zum Erfolg eines jeden Unternehmens in der Personalpolitik.

In einem Verwalterunternehmen, das in einem komplexen Arbeitsumfeld tätig ist, ist ein gut gestaltetes Einführungsprogramm von besonderer Bedeutung. Es gehören verschiedenste Aspekte dazu:

- Individuelle Betreuung und Einführung bildet die Basis, insbesondere auf der menschlichen Ebene.
- Zudem ist es entscheidend, individuelle Stärken und Interessen der Auszubildenden gemeinsam mit ihnen herauszufinden und sie stärkenorientiert zu fördern. Viele junge Menschen wissen kurz nach der Schule noch nicht, was sie mögen und worin sie gut sind.

- Gespräche über (Unternehmens-)Wert, Vorstellungen und Ziele – und zwar beide Seiten betrachtend – tragen zum beiderseitigen Verständnis bei. Sie beleuchten mögliche Generationenkonflikte, ermöglichen Kommunikation auf Augenhöhe und schaffen Transparenz. Vereinbarungen sind hierbei unabdingbar, denn unterschiedliche Vorstellungen von Arbeitgebenden und Auszubildenden gehen oft auseinander. Sie treten häufig erst bei Konflikten in Erscheinung. Vorausschauende Gespräche vermeiden Eskalation.

MENTORING-PROGRAMME GEHÖREN DAZU

Um gute Hilfestellung während der Ausbildung zu leisten, erweisen sich zudem Mentoring-Programme als eine wertvolle Ergänzung zum Onboarding-Prozess. Die Zuweisung eines erfahrenen Mitarbeitenden als Mentor ermöglicht es den Auszubildenden, sich leichter in die Unternehmenskultur einzufinden. Hierbei sollte zu Beginn geschult werden, wie professionelles Feedback gegeben und angenommen wird. Die so genannten Soft Skills sind häufig nicht Bestandteil der schulischen oder berufsschulischen Ausbildung, was zu nicht zielführendem Feedback, Negativkommunikation und damit zu Frustration führen kann. Speziell geschulte Trainer vermitteln Kommunikationstechniken und Feedback-Methoden. So bietet der Verwalterverband BVI hierzu die Ausbildung-plus-Reihe, die solche Tools mit Auszubildenden trainiert.

Auszubildende bringen oft bereits theoretisches Wissen mit. Um das zu vertiefen, ist es wichtig, sie frühzeitig in die täglichen Arbeitsprozesse einzubeziehen. Dabei sollten sie jedoch durch begleitende Schulungen und Unterstützung schrittweise in die praktische Arbeit integriert werden. Ein früh gebildetes Netzwerk mit Azubis aus anderen Unternehmen ermöglicht vertiefende Gespräche über Wissenstransfer und praktische Umsetzung. Zudem stellen Gruppen und Gruppenzugehörigkeiten einen

TEXT
Martina Schinke,
Landesvorsitzende des BVI, LV West; zertifizierte Businesstrainerin und Mastercoach (DVNLP), Hennef

**DIE GROSSE
FREIHEIT**
*ist für Azubis
auch im Ver-
walterbereich ein
Bedürfnis. Aber
bei flexiblem
Arbeiten tun sich
Betriebe oft noch
schwer*



wichtigen Wohlfühlfaktor bei jungen Menschen dar. Ein oftmals zu wenig betrachtetes Erfolgsgeheimnis des Onboardings ist die Digitalisierung. Sie ist längst noch nicht allgegenwärtig. Digital Natives allerdings zu einer analogen Welt zurückzuführen, scheint mir nicht zweckdienlich. Digitale Tools und Technologien bilden für die junge Generation ein Must-have. Um den Anforderungen der Zukunft gerecht zu werden, sollten Verwalterunternehmen ihre Auszubildenden mit den relevanten digitalen Arbeitsinstrumenten vertraut machen. Digitale Techniken können zur Identifikation mit dem Ausbildungsbetrieb führen, die Zugehörigkeit zu einem zeitgemäß aufgestellten Betrieb kann stolz machen.

Teamarbeit, etwaige Remote- und Teilzeitarbeit erfordern gelungene Kommunikation. Eine erfolgreiche Einführung sollte daher die Fähigkeit zur Teamarbeit und effektiven Kommunikation fördern. Teamübergreifende Aktivitäten, Workshops zur Verbesserung der Kommunikationsfähigkeiten und der Umgang mit Konflikten können dazu beitragen, dass die Auszubildenden sich schnell in das Team integrieren. Damit einher geht der nächste ganz entscheidende Faktor: die Unterstützung der persönlichen Entwicklung.

Onboarding sollte auch sie fördern. Dies kann durch gezielte Weiterbildungsmöglichkeiten und Persönlichkeitsentwicklungstrainings geschehen. Ein ganzheitlicher Ansatz, der sowohl die fachliche als auch die persönliche Entwicklung fördert, trägt dazu bei, dass sich die Auszubildenden im Unternehmen wohlfühlen und langfristig engagiert bleiben. Um Unternehmen einen solchen ganzheitlichen Ansatz zu erleichtern, bieten sich Teambuildings für das ganze Unternehmen an.

WICHTIG: TRANSPARENTE KARRIEREPLANUNG

Auszubildende haben oft langfristige Karriereziele und möchten wissen, welche Möglichkeiten sich ihnen im Unternehmen bieten. Eine transparente Karriereplanung und regelmäßige Feedback-Gespräche geben den Auszubildenden das Gefühl, dass ihre Arbeit wertgeschätzt wird und dass sie eine Zukunftsperspektive im Unternehmen haben. Aus Sicht der jungen Menschen muss der Arbeitsplatz ihrer Zukunft mit ihren persönlichen Plänen in Übereinstimmung gebracht werden. Die Generation Z wird wesentlich länger bis zur Rente arbeiten müssen als ältere Generationen. Dies ist ein immer wieder zu



*Einen
Podcast mit
Martina Schinke
finden Sie hier*

hörendes Argument dieser Generation, wenn sie sich dafür rechtfertigen soll, weshalb Flexibilität und Work-Life-Balance in der Lebensplanung für sie so besonders maßgeblich sind.

Ein Verwalterunternehmen kann die Attraktivität für Auszubildende steigern, indem es flexible Arbeitszeitmodelle und Unterstützung für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben anbietet. Hierbei ist möglicherweise ein Umdenken von Unternehmensseite gefragt:

- Wie steht Ihr Unternehmen zu Remote-Arbeit?
- Dürfen Hunde mit zum Arbeitsplatz gebracht werden?
- Welche Stundenmodelle in Beschäftigungsverhältnissen gibt es?
- Berücksichtigt Ihr Unternehmen Bedürfnisse junger Familien?

Diese und ähnliche Fragen sollten Sie sich stellen, wenn Sie Onboarding erfolgreich betreiben wollen.

WIE HÄLTST DU'S MIT DEN WERTEN?

Und dann: Wie stehen Sie zu Inklusion und Geschlechtervielfalt? Werden alle Menschen bei Ihnen gleich behandelt und haben dieselben Möglichkeiten? Junge Generationen sind mit Vielfalt und Inklusion groß geworden. Sie gehören zu ihren Werten. Vielleicht werden Sie jetzt erst einmal tief durchatmen und sagen, das alles sei auch anstrengend. Ich darf Ihnen versichern: Es liegt in der Natur der Sache, dass wir neue Dinge erst einmal ablehnen. Ich möchte Sie einladen, gedanklich einmal in Ihre Jugend zu reisen und sich zu fragen: Waren meine Werte die gleichen wie die meiner Eltern oder meines Ausbildungsbetriebes? Sie werden wahrscheinlich zu der Antwort kommen, dass es nicht so war. Gleichzeitig höre ich an dieser Stelle oft: „Wir konnten uns das nicht aussuchen.“

Aber was hätten Sie getan, wenn Sie es sich hätten aussuchen können? Die jungen Generationen können es und tun es! Deshalb ist es so wichtig, dass wir unser Mindsetting überarbeiten und gegebenenfalls anpassen.

Veränderungen gehen einher mit Evaluierung und kontinuierlicher Verbesserung: Ein gut gestaltetes Onboarding-Programm sollte regelmäßig evaluiert werden, um sicherzustellen, dass es den Bedürfnissen der Auszubildenden und des Unternehmens gerecht wird.

Fazit: Ein maßgeschneidertes Onboarding-Programm, das auf die individuellen Bedürfnisse und Wünsche der Auszubildenden eingeht, ist entscheidend für den langfristigen Erfolg eines Verwalterunternehmens. Indem es die Einführung an den technologischen Fortschritt, die Unternehmenskultur und die Karrieremöglichkeiten anpasst, kann das Unternehmen eine positive Arbeitsatmosphäre schaffen, die talentierte Auszubildende anzieht und langfristig bindet. Ein ganzheitlicher Ansatz, der sowohl die fachliche als auch die persönliche Entwicklung fördert und auf Vielfalt setzt, kann dazu beitragen, dass Ihr Verwalterunternehmen auch in Zukunft erfolgreich ist und die Mitarbeitenden von morgen inspiriert.

**„BEI FLEXIBLEN ARBEITSZEITMODELLEN/
VEREINBARKEIT VON BERUF UND PRIVAT-
LEBEN IST MÖGLICHERWEISE EIN UM-
DENKEN DES UNTERNEHMENS GEFRAGT.“**

Martina Schinke, *Coach*

DIE WÜNSCHE DER AZUBIS

TEXT

Dirk Labusch

In der Klasse der angehenden Immobilienkaufleute des Ludwig-Erhard-Kollegs in Bonn sind die Auszubildenden in verschiedenen Berufsfeldern tätig: in den Bereichen Projektentwicklung, Makeln und Hausverwaltung. Ich spreche mit einigen von ihnen, die im Verwaltersegment arbeiten.

Die Größe der Unternehmen, in denen die Azubis dieses Kurses arbeiten, reichen von drei bis hin zu 35 Mitarbeitenden. Zumindest dann, wenn man nicht nach großen Abenteuern sucht, sondern eher nach einem sicheren Arbeitsplatz, erscheint der Verwalterjob attraktiv. Der Grund sei, so lerne ich, eine Kombination aus technischen und kaufmännischen Tätigkeiten, aus Terminen im Büro und Außenterminen. Es wird viel Kommunikation gefordert. Diese Vielfältigkeit empfinden die Azubis oft als genial.

KAUM EINER KANN SICH DEN BERUF VORSTELLEN

Die Auszubildende Elisa Färber meint, WEG-Verwalterinnen und -Verwalter würden dringend gebraucht, weil sich die gesetzlichen Regularien stetig verschärften. Schon deshalb sei die Arbeit sinnvoll.

Warum haben Verwalter trotzdem so viel Probleme bei der Akquise neuer Mitarbeitender? Die angehende Immobilienkauffrau Julia Braf sagt dazu, kaum einer könne sich den Beruf des Verwalters richtig vorstellen. Die meisten Leute würden damit eine

reine Bürotätigkeit assoziieren. Außerdem meint sie, Verwalter hätten noch Luft nach oben bei der Selbstvermarktung (siehe Interview Seite 108).

LIEGT ES AM BEWERBUNGSGESPRÄCH?

Es ist schon erstaunlich, dass es immer noch Gespräche gibt, bei denen Bewerber völlig aufgelöst aus dem Zimmer rennen. Von Gesprächen, bei denen man sofort in den Modus der Verteidigungshaltung schaltet, wird berichtet. Der Azubi Florian Stratmann erzählt von einem Gespräch, in dem sehr stark darauf herumgeritten worden sei, dass er im Leben nicht den geraden Weg gegangen sei, sondern ein paar Dinge ausprobiert habe, bevor er in die Verwaltung kam. Von seinem jetzigen Chef ist Stratmann sehr angetan. Er arbeitet in einem kleineren Unternehmen in Bonn, das ungefähr 600 Wohnungseigentumseinheiten verwaltet. Dort fühlt er sich vorbildlich aufgenommen.

Die Bewerbungsgespräche in den Unternehmen, in denen die Azubis jetzt arbeiten, verliefen alle positiv. Besonders angetan war neben Florian Stratmann auch Julia Braf, die sofort eine große Wertschätzung vonseiten ihres Chefs und der Kolleginnen und Kollegen gespürt habe. „Es war sofort eine große Transparenz da“, meint sie. Wichtig ist für viele, dass man sich im Unternehmen Zeit damit lässt, Dinge zu vermitteln. Florian Stratmann: „Mein Chef sagte mir am Anfang, ich sei nur dazu da, um zu lernen. Das nahm viel Druck von mir.“ Er habe schon ganz andere Erfahrungen gemacht in der Ausbildung.

Stratmann vergleicht diese Ausbildung mit der Zeit in einer Werbeagentur, für die er einst arbeitete. Da hatte er schon sehr früh eine hohe Budget-Verantwortung. „Das war zwar einerseits cool, aber es war viel zu früh. Hier kann ich die Sache entspannter angehen. Mein Chef hält mir den Rücken frei, sodass ich mich wirklich auf die Ausbildung und das Lernen konzentrieren kann. Das weiß ich zu schätzen“, meint er. In der Hammans Schöner Hausverwaltung (Azubi Julia Braf) bekommt die Auszubildende zwar durchaus auch recht bald Verantwortung, aber sie ist trotzdem nicht alleine. Julia Braf managt schon 15 eigene Objekte, allerdings erhält sie dabei die notwendige Unterstützung aus dem Team.

MENTOR: ES GIBT IHN MANCHMAL WIRKLICH

Die meisten Auszubildenden haben einen festen ihnen zugeteilten Ausbilder als Mentor/Mentorin. Manchmal gibt es sogar monatliche Feedback-Gespräche. Die Kritik liegt im Detail: Diese Feedback-Gespräche waren meist nicht strukturiert, diejenigen, die die Gespräche führten, waren nicht geschult. Nur in ihrem Betrieb sei das alles deutlich positiver →

1

JULIA BRAF
ist Auszubildende bei der Hammans Schöner Hausverwaltung in Bonn

2

FLORIAN STRATMANN
ist Auszubildender beim Hausverwaltungsunternehmen Immobilien Schmuck in Bonn



abgelaufen, so Julia Braf. Jede Woche gebe es dort ein Teammeeting, in dem Anregungen aufgenommen würden, und man versuche, etwaige Probleme zu beseitigen. Was ist mit den Überstunden? Eigentümerversammlungen würden doch dazu führen, dass die nur schwer vermeidbar seien. Dazu Julia Braf: „Wir versuchen, dass die Versammlung spätestens um 16:00 Uhr losgeht.“ In jedem Fall können die Überstunden, die dort gemacht werden, ausgeglichen oder als Exurlaub verbucht werden. Da das Unternehmen digital so gut ausgestattet ist, dass es digitale Abläufe gibt, gibt es dort die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten.

Auch habe sie schon viele Weiterbildungsmaßnahmen mitgemacht, sie war etwa auf dem Verwaltungstag des VDIV. „Das war für mich ein Zeichen der Wertschätzung.“ Es gebe im Übrigen Teambuilding-Maßnahmen, flache Hierarchien – und Gleitzeit. Die scheint in immer mehr Unternehmen zumindest kein Fremdwort mehr zu sein.

WELCHE KRITIK UND ANREGUNGEN GEBEN DIE AUSZUBILDENDEN VERWALTERN MIT?

Aber natürlich – wie gesagt, die Azubis vergleichen viel – gibt es auch Unternehmen, in denen flexible Arbeitsplatz- und Zeitmodelle noch unbekannt sind. Elisa Färber: „Ich kann verstehen, dass es Bürozeiten geben muss. Gleitzeit ist etwas, was in der Branche komplett fehlt. Mir wäre wohler, wenn ich nicht bei jedem Stau den Gedanken hätte, jetzt möglicherweise wieder zu spät zu kommen.“

Es gibt Unternehmen, in denen die Stellung alles ist. Der Azubi steht unter dem Sachbearbeiter, der Sachbearbeiter unter dem Abteilungsleiter und der unter dem Prokuristen etc. In solchen Unternehmen scheint der Umgang mit Fehlern schwieriger zu sein. Fehler werden nicht besprochen und nicht erklärt, so kommt es bei Azubis an. Homeoffice scheint sich nur selten durchzusetzen. Exemplarisch dazu ein Azubi: „Ich sehe nicht, dass wir das in unserem Unternehmen bekommen werden. Der Kontrollrang dort ist einfach zu hoch.“

Es sind oft Kleinigkeiten, die mit darüber entscheiden, ob ein Auszubildender einen Job antritt oder nicht. Die Kostenübernahme von Schulbüchern sei so etwas oder die (wenigstens)teilweise Finanzierung von Tablets, die für das digitale Lernen in der Berufsschule benötigt werden, meint Julia Braf. Für die Unternehmen sei das ja oft nur eine Kleinigkeit, für die Auszubildenden indes sehr wichtig. Oftmals gehe es auch darum, ob Unternehmen den Auszubildenden dabei helfen könnten, ein Zimmer am Ort ihrer Berufsschule zu finden oder zumindest die Bürgschaft für eine Wohnung zu übernehmen. Die Bandbreite der Unternehmen ist auch hier groß. Es gibt welche, die sich bei der Miete beteiligen, manche übernehmen die Kosten für die Küche.

Laut Berufsbildungsgesetz sollen die Auszubildenden maximal an einem Tag in der Woche nach der Berufsschule arbeiten gehen. In einigen Betrieben müssen die Azubis an keinem der beiden Berufsschultage noch in den Betrieb, in anderen an einem oder sogar an beiden Tagen. Die Berufsschule bietet



Julia Braf

❶ Warum tun sich Verwalter so schwer damit, Fachkräfte zu bekommen?

Viele potenzielle Interessenten wissen einfach zu wenig von der Verwaltertätigkeit. Bei der Arbeitsagentur ist mir das Berufsbild nicht begegnet. Ich war auch auf einigen Ausbildungsmessen unterwegs, um mich dort beraten zu lassen. Verwalter haben dort nicht ausgestellt. Wäre ich nicht privat mit dem Thema verbunden gewesen, hätte ich den Weg zu diesem Beruf vielleicht auch nicht gefunden.

❷ Sind Sie zufrieden mit Ihrem jetzigen Arbeitgeber?

Ja, sehr. Für uns Azubis gibt es Weiterbildungs- und Teambuilding-Maßnahmen. Wir werden ernst genommen, können auf Teammeetings Themen einbringen, die uns interessieren, und es wird uns relativ bald Verantwortung übertragen. Wir haben bei allen Fragen Mentoren, die uns zur Seite stehen.

❸ Homeoffice oder flexible Arbeitszeit gibt es aber wohl nicht?

Doch. In meinem Ausbildungsbetrieb besteht die Möglichkeit, Homeoffice zu machen. Etwa wenn eine Eigentümerversammlung sehr lange gedauert hat, haben wir die Möglichkeit, im Homeoffice zu arbeiten. Wenn eine Eigentümerversammlung sehr lange gedauert hat, ist das natürlich von Vorteil.

Florian Stratmann

❶ Haben Sie Erinnerungen an Ihr Bewerbungsgespräch?

Ich bin sehr positiv aufgenommen worden. Mein jetziger Chef hat mich ziemlich schnell gefragt, ob ich schon drei Monate vor Ausbildungsbeginn in seinem Betrieb anfangen könne, um mich einzuarbeiten. Diese ersten drei Monate waren besonders spannend, aber auch wichtig für mich.

❷ Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Beruf?

Ich bekomme zwar früh Verantwortung, das ist aber ein allmählicher Prozess. Mein Chef hält mir aber den Rücken frei, sodass ich mich wirklich auf die Ausbildung und das Lernen konzentrieren kann.

❸ Wenn Sie sich noch etwas wünschen könnten ...

Es ist nicht immer Zeit da, mir in Ruhe etwas zu erklären. Das liegt natürlich auch daran, dass wir insgesamt nur zu dritt sind. Trotzdem würde ich mir manchmal wünschen, dass mir stärker das Gefühl vermittelt wird, Fragen zu stellen sei in Ordnung.

zudem die Möglichkeit, über Erasmus+ ein Praktikum in einem Immobilienunternehmen im Ausland zu absolvieren. Einige Ausbildungsbetriebe ermöglichen ihren Auszubildenden eine solche Teilnahme, andere nicht. Die angehenden Immobilienkaufleute vergleichen das sehr intensiv an ihren Schultagen am Ludwig-Erhard-Berufskolleg in Bonn. Und diese Vergleiche führen manchmal sogar dazu, dass die Auszubildenden ihren Arbeitgeber noch schnell wechseln, wenn es die Probezeit noch zulässt.

Der große Wunsch sämtlicher Auszubildender ist der Wunsch nach Flexibilität, Gleitzeit und wenn möglich auch Homeoffice. Eine Auszubildende berichtet davon, dass ihr Betrieb es ihr ermöglichen würde, ihren Hund mit ins Büro zu nehmen. Das habe ihr den Weg in dieses Unternehmen sehr erleichtert.

Etwas, was gerade Lehrkräfte am Berufskolleg wichtig finden, weil es vielen jungen Menschen hilft, herauszufinden, ob der Beruf passt, kostet natürlich auch Zeit: ein Praktikum. Für Elisa Färber war es jedoch wichtig, das nicht machen zu müssen, um ihren Job antreten zu können.

Julia Braß kommt noch auf ein anderes Thema: Oft sei es ja den Azubis vorbehalten, bestimmte Reinigungsarbeiten oder die Verteilung der Post zu übernehmen. Das könne aber manchmal anstrengend sein, etwa nach einer Eigentümerversammlung oder

parallel zur Vorbereitung zu einer Klausur. Sie sprach dieses Thema in einem ihrer Teammeetings an mit der Folge, dass diese Arbeiten nunmehr ausgelagert werden konnten an zwei Studierende. Auch das ein großes Zeichen der Wertschätzung. Azubis werden ernst genommen.

Fazit: Bestimmte Hierarchiestufen in Unternehmen wirken wie Relikte aus fernen Zeiten. Gleiches gilt für das Führen mancher Bewerbungsgespräche. Und doch hatte ich das Gefühl, Azubis würden von ihren Betrieben wertschätzend behandelt. Das scheint banal – und doch ein Schlüssel dafür zu sein, dass Mitarbeitende akquiriert und gehalten werden. ↗

LUDWIG-ERHARD-BERUFSKOLLEG

Das Ludwig-Erhard-Berufskolleg für Wirtschaft und Verwaltung (LEB) ist eine berufsbildende Schule für Wirtschaft und Verwaltung der Stadt Bonn mit einem vielfältigen Bildungsangebot im kaufmännischen Bereich. Damit sind maßgebliche Lern- und Ausbildungsinhalte im Berufsfeld Wirtschaft und Verwaltung gemeint. Es ist einerseits eine Schule, andererseits ein dualer Partner für Auszubildende. Angeboten werden duale Bildungsgänge, unter anderem für angehende Immobilienkaufleute.



**EBZ Business
School**
University of Applied Sciences

die Immobilien-
hochschule.de

IMMOBILIEN KANN MAN STUDIEREN

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

- BACHELOR REAL ESTATE
- BACHELOR NACHHALTIGES ENERGIE- & IMMOBILIENMANAGEMENT
- BACHELOR DIGITALISIERUNG UND IMMOBILIENMANAGEMENT
- WEITERE STUDIENGÄNGE

**JETZT
INFORMIEREN!**



**Sie finden uns auf der Expo Real
am BID Stand (C2.210)**

WOHL MEHR ZEIT FÜR DEN HEIZUNGSTAUSCH

Nach der Debatte rund um die Novelle des GEG, wonach es bei neu installierten Heizungen eine Pflicht zur Nutzung von mindestens 65 Prozent erneuerbarer Energien geben soll, kommen nun aber auf Wohnungseigentümergeinschaften und ihre Verwalterinnen und Verwalter noch viele komplexe Fragen und Entscheidungsprozesse zu.

HAUKE MEYER

IST PROJEKTLEITER UND POLITISCHER REFERENT BEIM DEUTSCHEN VERBAND FÜR WOHNUNGSWESEN, STÄDTEBAU UND RAUMORDNUNG (DV).



Und diese Entscheidungsprozesse sollten keineswegs auf die lange Bank geschoben werden. Denn hier müssen oft sehr heterogene Akteure mit unterschiedlichen Interessen, Lebenssituationen und finanziellen Möglichkeiten zu gemeinsamen Investitionsentscheidungen kommen – und das in einem weiterhin komplexen und dynamischen Umfeld. Besonders betroffen davon sind Mehrfamilienhäuser mit unterschiedlich alten Gasetagenheizungen.

BIS ZU 18 JAHRE ZEIT: GEG GEHT WÄRMEWENDE IN WEG PRAGMATISCH AN

Die Änderungen zum ersten Entwurf des GEG beinhalten für Teileigentümer zunächst eine gute Nachricht. Sie schaffen Klarheit und mehr Zeit. In einer Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) mit Gasetagenheizung in einer Kommune mit weniger als 100.000 Einwohnern gilt die 65-Prozent-Pflicht nun erst ab dem ersten Heizungsaustausch nach Juni 2028. Dann besteht eine Meldepflicht gegenüber der WEG, der Verwalter muss eine WEG-Versammlung einberufen. Es sind ab dann fünf Jahre Zeit zur Entscheidungsfindung innerhalb der WEG (also bis 2033), um dem Bezirksschornsteinfeger zu melden, wie die Pflicht erfüllt werden soll (Umstieg zur Zentralanlage oder individuelle Lösung je Wohnung). Wird sich für die Umstellung auf eine Zentralheizung entschieden (bzw. Fernwärmeanschluss), hat man weitere acht Jahre bis Mitte 2041 Zeit zur Umsetzung. Liegt vor 2028 eine Wärmeplanung vor und

die WEG entscheidet sich für Individuallösungen, können aus den 18 Jahren auch sieben Jahre werden. Im Detail ist der Beispielfall „WEG mit Gasetagenheizung“ in der Grafik auf Seite 111 dargestellt.

LANGE UND DIFFERENZIERENDE ÜBERGANGSFRISTEN SIND ZIELFÜHREND

Aus sozialer und ökonomischer Sicht ist es sinnvoll, dass die 65-Prozent-Pflicht nun an die kommunale Wärmeplanung gekoppelt ist, die für räumliche Bereiche die verfolgten Technologien zur Dekarbonisierung der Wärmeversorgung definiert. Andernfalls hätten WEG große Unsicherheiten bei der Wahl der passenden Lösung, oder umgesetzte Einzellösungen in Gebieten mit Nah- oder Fernwärme würden für eine geringere Anschlussdichte sorgen und die Wärmenetze ineffizienter machen. Ein Anschluss- und Benutzungszwang für Gebäude mit umgerüsteten Heizanlagen bietet wirtschaftlichen und sozialen Sprengstoff. Insgesamt hilft der Bezug zur Wärmeplanung Konflikte zu verringern. Zum einen, da Eigentümer erst dann die künftig sinnvollen Optionen für ihren Standort kennen. Zum anderen, da nicht kurz nach der eigenen Heizungsumrüstung eine Fernwärmeleitung kommt, die den Nachbarn die Wärmewende mit geringerem Aufwand ermöglicht.

UNGEWISSHEIT BEI (GRÜNEN) GASEN

Die Rolle von Gas bei der Wärmewende ist noch mit vielen Unsicherheiten behaftet. Verfügbarkeit und Preis der steigenden Anteile grüner Gase bleiben abzuwarten. Anbieter müssen noch zeigen, welche zukunftsfähigen Geschäftsmodelle für private Haushalte entstehen. Zeitgleich werden die Preise fossiler Gase mit der Entwicklung des CO₂-Preises steigen. Daher ist auch die Beratungspflicht vor der Entscheidung zu einer neuen Gasheizung unverzichtbar. Ebenso richtig ist es aber auch, grüne Gase nicht auszuschließen, da es in bestimmten Fällen wenige

Alternativen (bspw. in historischen Altstädten mit dichter Bebauung und Denkmalschutz) oder günstige Rahmenbedingungen geben kann (z.B. hoher Industriebedarf an grünen Gasen oder effiziente Gesamtsysteme mit erneuerbaren Energien, Elektrolyse und Prozesswärmenutzung). Ob solche Bedingungen für eine bestimmte WEG vorliegen, zeigt sich im kommunalen Wärmeplan und sollte zudem unter Zuhilfenahme von externer Expertise abgewogen werden.

WEITERE KONFLIKTPOTENZIALE

Bei der Förderung zum Heizungsaustausch wird die Bevorzugung von Selbstnutzern diskutiert. Vermietervertreter warnen, dass dann Mieterhöhungsspielräume stärker ausgeschöpft werden müssen. Mit Blick auf die WEG würde sich hier auch die Frage stellen, wie bei einer Mischung aus Vermietern und Selbstnutzern gefördert wird. Grundsätzlich ist die Kostenteilung der Wärmewende ein fortlaufendes Thema, aber auch die Effekte auf die Immobilienpreise. Schon die Wärmeplanung wird zeigen, welchen Einfluss der Fernwärmeausbau auf die Immobilienwerte mit und ohne Anschlussmöglichkeit haben kann.

Es folgt zudem noch die nächste GEG-Reform, die die Vorgaben zu Mindesteffizienzstandards aus der gerade verhandelten EU-Gebäuderichtlinie aufgreifen wird. Hier sind Sanierungszwänge bis hin zu Vermietungsverboten im Gespräch, auch wenn dies hauptsächlich auf energetisch besonders schlechte Eigenheime zutreffen dürfte und mit Härtefallregelungen hinsichtlich Alter sowie Übergangsfristen gerechnet werden kann. Gerade mit Blick auf die noch offenen Konflikte und Fragestellungen sollten Verwalter und Wohnungseigentümer die vorhandenen rechtlichen Leitplanken als Anlass nehmen, sich intensiv mit der Wärmewende zu beschäftigen. Einen ersten Anlass bietet die Bestandsaufnahme in Gebäuden mit Gasetagenheizung, die das GEG bis Ende

2024 verpflichtend vorsieht. Es wird zudem Übergangslösungen brauchen, wenn z.B. einzelne Thermen ausfallen. Leasing von Thermen, Reparaturen oder Einbau von gebrauchten Thermen sind Lösungen. Die Marktbildung dafür steht aber überwiegend noch aus. Zudem braucht es Beratungs- und Koordinierungsarbeit für den gemeinsamen Übergangs- und Entscheidungsprozess. Verpflichtende Zeiträume für die oft schrittweise umzusetzende Wärmewende müssen aufgezeigt und fachkundige Berater organisiert werden. Hier wäre der im Koalitionsvertrag angekündigte kostenlose individuelle Sanierungsfahrplan für WEG ein wichtiger Schritt. Der Entscheidungsprozess kann zudem lokal über zielgenaue Förderprogramme unterstützt werden.

In Hannover gibt es einen „Abschieds-Bonus Gas-Etagenheizung“, ein Anreizprogramm, das den Besitzerinnen und Besitzern mit neueren Thermen bei der Zentralisierung der Wärmeversorgung höhere Fördersätze gewährt als solchen mit älteren

Thermen. Dabei werden auch wieder funktionsfähige Gebrauchtthermen frei. Dies zeigt, dass sich neben allen praktischen, sozialen und wirtschaftlichen Herausforderungen immer auch neue Möglichkeiten abzeichnen. Es lohnt sich, angesichts der nun pragmatischen Entscheidungs- und Umsetzungsfristen und der anstehenden neuen Förderung die eigene Wärmewende anzugehen, statt von der Seitenlinie aus auf weiteres Ordnungsrecht zu warten. ↩

„AUS SOZIALER UND ÖKONOMISCHER SICHT IST ES SINNVOLL, DASS DIE 65%-PFLICHT NUN AN DIE KOMMUNALE WÄRMEPLANUNG GEKOPPELT IST.“

Die 65-Prozent-Pflicht¹ in WEG mit Gasheizungen

Grundbedingungen	Auslöser	Entscheidungs- und Übergangsfristen je Erfüllungsweg
<ul style="list-style-type: none"> • Pflicht gilt analog zum Gesetz zur Kommunalen Wärmeplanung ab 30.06.2028 bei Stadt < 100.000 Einwohner bzw. ab 30.06.2026 bei Stadt > 100.000 Einwohner oder 1 Monat nach Vorliegen eines Wärmeplans • Erfüllung der Pflicht durch: Gas (steigender Anteil H₂/Biogas, bestätigt durch Betreiber/Wärmepläne, Beratungspflicht), Wärmenetz, Biomasse, Stromdirekt, Wärmepumpe, Solarthermie 	<ul style="list-style-type: none"> • Austausch der ersten Anlage ab 07/2026 bzw. 07/2028 • Mitteilungspflicht gegenüber WEG • Verwalter muss unverzüglich WEG-Versammlung einberufen • Jährlicher Bericht zur Umsetzung 65-Prozent-Pflicht (siehe rechts) 	<p>5 Jahre zur Entscheidungsfindung und Meldung Entscheidung an Bezirksschornsteinfeger nach Austausch erster Anlage (bis 07/2031 bzw. 07/2033), dann:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bei verbindlicher Entscheidung der WEG für zentrale Anlage: Weitere 8 Jahre (bis 07/2039 bzw. 07/2041) für Umsetzung und Anschluss an die zentrale Anlage • Bei verbindlicher Entscheidung der WEG zu wohnungsindividuellen Lösungen (nur mit 2/3-Mehrheit und 50 Prozent Miteigentumsanteil): Greifen der 65-Prozent-Pflicht unmittelbar nach 5 Jahren für Entscheidungsfindung • Keine Entscheidung in 5 Jahren getroffen = Verpflichtung zum Umstieg auf zentrale Anlage und 8 Jahre zur Umsetzung

¹) Vereinfacht und nach Entwurfsstand des GEG vom 30.06.2023. Den Jahreszahlen liegt das Ausreizen der Fristen der Kommunalen Wärmeplanung zugrunde. Wenn Wärmepläne früher vorliegen, können Fristen eher greifen.

Quelle: Deutscher Verband

EINE ECHE ONLINE-AKQUISE-MASCHINE

Richtig aufgesetzt können Aktivitäten in sozialen Medien enorme Wettbewerbsvorteile bringen. Doch wie lassen sich etwa Kundenkontakte per SOCIAL MEDIA effektiv und nachhaltig knüpfen? Ein Leitfaden für die Praxis dieser speziellen Art der virtuellen Kommunikation.

TEXT
Fabian Fröhlich

Wir befinden uns in der digitalen Ära. Auch die Art, wie Unternehmen neue Aufträge generieren, hat sich drastisch verändert. Akteure der Immobilienwirtschaft stehen im Residential wie auch im Commercial Segment vor riesigen Herausforderungen. Dazu gehört auch: Wie hebe ich mich von der Konkurrenz ab? Und wie erreiche ich potenzielle Kunden zielgerichtet? Egal ob Klein-, Groß- oder Gewerbemakler, Investor, Property Manager, Verwalter oder Bauträger: Das Thema Social Media sollte spätestens jetzt ein integraler Marketingbestandteil werden. Eine Roadmap zur Generierung von Neukunden, Leads, Objektmandaten und Netzwerkkontakten ist unabdingbar. Je nach Zielgruppe und definierten Zielen unterscheiden sich allerdings die dafür geeigneten Social-Media-Plattformen. Als erste Orientierung gelten für die Immobilienbranche folgende Regeln:

- **Facebooks** Bedeutsamkeit schwindet sukzessive, insbesondere im organischen Bereich. Allein bezahlte Werbung kann noch sehr profitabel sein.
- **TikTok** ist ein Nischen-Instrument einer extrem jungen digital affinen Zielgruppe (Millennials). In puncto Social Media Marketing in der Immobilienwirtschaft steckt es noch in den Kinderschuhen.
- **Twitter** erreicht im deutschen Markt nur eine kleine Zielgruppe. Aktuell kämpft es mit massiven Antitrust-Problemen.

- **LinkedIn** ist unangefochten das Business-Netzwerk #Nummer1. Professioneller organischer wie auch bezahlter Content eignen sich hervorragend, um ambitionierte Social-Media-Ziele zu erreichen.
- **Xing** hat bei Weitem nicht die Popularität von LinkedIn. Es erfreut sich aber insbesondere im Immobilien-Segment weiterhin großer Beliebtheit.
- **Instagram** ist nach wie vor reichweitenstark. Es hat weniger hohe Ansprüche an redaktionelle Perfektion, insbesondere im Story-Format. Neben LinkedIn ist dies ebenfalls ein exzellenter Kanal für alle Akteure der Immobilienbranche.
- **Youtube** hat aufgrund des Videoformats eine vergleichbar höhere Eintrittsbarriere als die anderen Kanäle. Deswegen wird es in der Regel im Social-Media-Mix der Profis eher zusätzlich verwendet.
- **Whatsapp Business** hingegen ist ein extrem relevanter Kanal mit niedrigen Eintrittsbarrieren. Er wird zu Unrecht stark unterschätzt. Sein Vorteil: Die segmentierten Kontakte können via Broadcast-Funktion kostengünstig und zielgerichtet angeschrieben werden. Es empfiehlt sich, dafür die Interessenten in verschiedene Gruppen zu gliedern. Diese werden dann bei für sie passenden Objekten informiert. Zusätzlich kann durch Hochladen von Storys weitere Attention generiert werden.

ERFOLGSBEISPIELE UND INSPIRATIONEN

Es ist mittlerweile keine Frage mehr, ob Unternehmen Social Media als Instrument nutzen sollten. Es ist bloß noch eine Frage des Wie. Insbesondere während der Pandemie entstanden zahlreiche Beispiele von Immobilienunternehmen, die einen relevanten digitalen Footprint in den sozialen Medien aufgebaut haben.

Jakob Mähren

Wer gekonntes Social Media Marketing par excellence sehen möchte, kommt um Jakob Mähren nicht herum. Mit seinem Instagram-Kanal erreicht er eine sechsstellige Anzahl an Abonnentinnen und →

TIPP:

Gerade im Anfangsstadium einer Plattform kann mitunter sehr günstig eine relevante Präsenz aufgebaut werden. Viele der extrem reichweitenstarken, aber dennoch weniger populären Plattformen sind – insbesondere im Immobiliensegment – im deutschsprachigen Raum noch fast gänzlich unerschlossen und bergen immenses Potenzial, darunter der Streaming-Anbieter Twitch, das Gaming-Forum Discord, der Dauerbrenner Reddit sowie der Instagram-Kontrahent Snapchat.



Vimeo



YouTube



LinkedIn



Facebook



Twitter



Google+



ÜBER DIE RETARGETING-TECHNOLOGIE WERDEN BESUCHER DER EIGENEN WEBSEITE ODER DES SOCIAL-MEDIA-KANALS MARKIERT. SIE KÖNNEN ANSCHLIESSEND MIT GEZIELTEN BEZAHLTEN WERBEANZEIGEN ERNEUT BESPIELT WERDEN.

Abonnenten. Facebook, Instagram und LinkedIn sind für ihn maßgebliche Erfolgshebel. Jedoch sollte, wer postet am Ball bleiben, Fehlinterpretationen richtigstellen, eine Plattform für konstruktive Debatten schaffen und gegebenenfalls so auch negative Aufmerksamkeit in nützliche umwandeln – ein Job, den Jakob Mähren hervorragend beherrscht.

Nicht immer muss – wie im Falle Mähren – der CEO selbst auch zwangsläufig zur Gallionsfigur der Social-Media-Aktivitäten werden. Vom engagierten Azubi mit einer Affinität zu Instagram bis hin zum fiktiven Maskottchen, wie beispielsweise dem Obi-Biber oder dem Regionalimmobilien24-Maskottchen ist alles möglich, was Authentizität ausstrahlt und für die Zielgruppe funktioniert.

Tolle Immobilien

Ein gelingendes Beispiel hierfür ist Tolle Immobilien. Das Unternehmen setzt Social Media erfolgreich zusätzlich zur Homepage ein. Es erreicht gesteigerte Marktaufmerksamkeit durch seine konzertierten Firmen- und Mitarbeitenden-Accounts auf Facebook, Instagram, Xing und LinkedIn. Regelmäßige Unterhaltungs- und Newsposts und ihr häufiges Teilen erzielen vielstimmige Reichweite mit Resonanz.

Ziegert Gruppe

Wer sich von einem gelungenen Corporate Account inspirieren lassen möchte, sollte auf Instagram bei der Ziegert Gruppe vorbeischauchen: Neben aktuellen Branchennews und informativen Interviews werden regelmäßig neue Vertriebsobjekte in hochwertiger und ansprechender Form veröffentlicht: So werden Inhalte und Objekte kurz und prägnant, aber dennoch mit den wichtigsten Details präsentiert. Flankiert werden diese auf dem bildlastigen Netzwerk von einer hohen Emojidichte. Im Business-Netzwerk LinkedIn hingegen tritt man eher im professionellen Corporate-Stil auf. Eine übersichtliche und einladende Webseite komplettiert das homogene Nutzererlebnis über alle Plattformen hinweg: Es ist rundum stimmig und professionell. So präsentiert sich ein Anbieter, mit dem man gerne in Erstkontakt tritt.

Case Study

Der 7 Plus Club ist Deutschlands Off-Market-Immobilien-Plattform: Sie ermöglicht Anbietern von

Immobilien ab einer Million Euro Volumen, diese diskret zu vermarkten. Teil des Konzepts sind objektbezogene, bezahlte Werbeanzeigen auf Facebook und Instagram. Im Zuge einer Case Study wurde etwa ein Mehrfamilienhaus für einen Verkaufspreis von 1,2 Millionen Euro in Augsburg beworben. Es wurde in Abstimmung mit dem Verkäufer diskret und ohne Nennung von Objektdaten platziert.

Eine einfache Werbekampagne wurde zehn Tage für Nutzerinnen und Nutzer in der Region „Augsburg + 15 Kilometer“ mit einem Budget von 20 Euro pro Tag inseriert:

*Neu im Vertrieb und 100% Off Market:
Mehrfamilienhaus nahe Augsburg mit Potenzial!
Jetzt kostenlos weitere Informationen anfordern!*

Ergebnis der Kampagne: Insgesamt sieben Investoren hinterließen im Kontaktformular ihre Telefonnummer. Fünf davon konnten telefonisch vorqualifiziert werden. Sie befinden sich nun in weiterführenden Gesprächen mit dem Verkäufer. Über ähnliche Mechanismen lassen sich Verkaufsmandate, Co-Investoren und Geschäftspartner gewinnen.

TIPPS UND TRICKS

Bieten Sie echten Mehrwert

Social Media Marketing ist allerdings keine reine Verkaufsveranstaltung! Interagieren Sie mit Ihrer Zielgruppe. Fragen Sie nach, welche Art von Inhalten von den meisten Followern gewünscht wird. Das Platzieren der eigenen Produkte und Dienstleistungen ist bestenfalls die Kirsche auf der Torte – nicht aber die Torte selbst.

Sorgen Sie für ein homogenes Branding

Präsentieren Sie Ihre Marke konsequent und hochwertig. Das gilt insbesondere in Bezug auf das Profilbild und die Profilbeschreibung. Sie verfolgen ein klares Incentive? Dann kommunizieren Sie es in Form eines Call-to-Action (etwa: „Fordern Sie kostenlos Objektinformationen an“).

Seien Sie authentisch

Posten Sie – insbesondere auf Youtube und Instagram – nicht ausschließlich hochprofessionelle sterile Businessinhalte. Gerne darf eine Lifestyle-Komponente des CEOs integriert werden. Auch ein Erfahrungsbericht eines Auszubildenden oder eine Kundenstimme machen sich gut. Sympathie und Wiedererkennung sind der Schlüssel, um die Follower zu erreichen.

Interagieren Sie mit Ihren Followern

Soziale Medien leben von der Interaktion! Antworten Sie regelmäßig auf Kommentare. Bringen Sie in Erfahrung, was Ihre Follower gerade bewegt. Nutzen Sie die zahllosen kreativen Tools, die Instagram und Co. Ihnen an die Hand geben, um mit Ihrer Zielgruppe zu interagieren.

Bleiben Sie am Ball

Kontinuität ist das A und O im Social Media Marketing. Bei Instagram sollten es als Daumenwert zwei

100

Millionen Nutzer konnte die von Meta erst kürzlich lancierte Plattform Threads begeistern. Damit könnte sie zu einem heißen Netzwerk werden.

bis vier Posts pro Woche sein. Bei LinkedIn genügt eine niedrigere Frequenz von zwei bis vier Beiträgen im Monat. Helfen können dabei Tools wie SocialHub oder Hootsuite. Sie ermöglichen die Verwaltung der Social-Media-Inhalte in einem redaktionellen Prozess. Damit können Beiträge geplant, terminiert und nach selbst definierten Freigabe-Prozessen auf den unterschiedlichen Plattformen ausgespielt werden.

Messen Sie Ihre Erfolge

Das Marketing in den sozialen Medien ist kein reiner Selbstzweck. Verfolgen Sie konkrete Ziele. Machen Sie diese messbar. Treffen Sie fundierte Ableitungen, um Ihren Auftritt zu perfektionieren. Exemplarische Messgrößen können sein:

- Anzahl der Alleinaufträge, welche über Social Media generiert wurden
 - Anzahl der eingehenden Bewerbungen nach Publikation einer offenen Position im Unternehmen
- Wichtig: Es ist unabdingbar, dass die gänzliche Customer Journey in einem so genannten CRM-System (Customer Relationship Management) protokolliert wird. In modernen CRMs wie Hubspot oder Salesforce können Ihre Social-Media-Kanäle mit wenigen Klicks angedockt werden. Sofort wird sichtbar, wie der Kunde ursprünglich auf Ihr Unternehmen aufmerksam geworden ist. Fortan wird buchstäblich jegliche Interaktion mit Ihrer Webseite, Ihren Videos und auch Werbeanzeigen en détail protokolliert. Sie kann jederzeit um manuelle Notizen ergänzt werden. Das ist ein absolutes Muss, um im Marketing-Dschungel den Überblick zu behalten.

Nutzen Sie die Macht des Retargetings

Sieben Kontaktpunkte mit Interessenten für ein Produkt oder eine Dienstleistung benötigt es im Schnitt, bevor diese zum Kunden werden. Über die so genannte Retargeting-Technologie werden Besucher der eigenen Webseite oder des Social-Media-Kanals markiert. Anschließend können sie mit gezielten bezahlten Werbeanzeigen erneut bespielt werden. Exemplarische Anwendungsfälle können lauten:

- Präsentiere eine Werbeanzeige mit einem so genannten Testimonial-Video eines zufriedenen Kunden. Präsentiere sie all jenen Webseiten-Besucherinnen und -Besuchern, die mindestens drei Unterseiten der Unternehmens-Webseite besucht haben und im Umkreis von 25 Kilometern um den Unternehmenssitz wohnen. Ein möglicher Call-to-Action könnte lauten: „Verkaufen auch Sie Ihre Immobilie im Raum Esslingen zum Maximalpreis“.
- Verteile an alle Besucher der Unternehmens-Webseite, die die Jobs-Seite mindestens 30 Sekunden lang angesehen haben, eine Werbeanzeige mit einem Erfahrungsvideo eines Trainees. Darin werden die Firmenkultur und die Tätigkeitsfelder beschrieben. Ein Klick auf die Anzeige leitet potenzielle Bewerber zum Bewerbungsformular weiter.

Retarget-Anzeigen sind ein hocheffizientes und – richtig eingesetzt – ein kostengünstiges Instrument im Social Media Marketing und machen nahezu für jedes Marketingbudget Sinn. Ihre volle Kraft entfalten sie im Zusammenspiel mit regelmäßigen organischen

Inhalten. So werden Sie als Unternehmen bei Ihren Followern omnipräsent.

Social Media Marketing muss nicht von Beginn an perfekt sein. Das gilt für seine organische wie für seine bezahlte Ausprägung. Fast immer erweist es sich als sinnvoll, zunächst mit einem Kanal und überschaubarem zeitlichen wie monetären Invest in das Thema sprichwörtlich reinzuschmecken. Hierfür reichen anfangs bereits 30 Minuten pro Woche im organischen oder 20 Euro am Tag im bezahlten Bereich, um erste Ergebnisse zu sehen. „Learning by doing“ lautet die Devise.

STARTEN SIE NICHT GLEICH PERFEKT – DOCH STARTEN SIE!

Die Nutzung der sozialen Medien bietet den Akteuren der Immobilienwirtschaft enorme Chancen. Mit einer gut durchdachten Strategie, hochwertigem und individuellem Content und regelmäßiger Interaktion mit der Zielgruppe stärken Sie Ihr Markenbild. Sie heben sich von der Konkurrenz ab. Egal ob bei der Generierung von Aufträgen, beim Vertrieb von Objekten oder bei der Gewinnung neuer Mitarbeitender – richtig eingesetzt ist das Thema Social Media ein absoluter Gamechanger in Richtung erfolgreicher Zukunft. ↯



FABIAN FRÖHLICH
ist geschäftsführender Gesellschafter des Proptechs 7 Plus Club. Er hat sich auf die Vermarktung von Immobilien jenseits der Eine-Million-Euro-Grenze fokussiert. In Social Media hat er selbst mehr als 100.000 Follower.

Für Ihr eigenes Social Media Marketing sind eine klare Vorstellung von Ihrer Zielgruppe und Ihren Marketingzielen essenziell wichtig. Ein paar Leitfragen hierfür:

- Welche Zielgruppe soll durch den Kanal angesprochen werden? Gewerbemakler agieren in der Regel eher auf Business-Netzwerken wie Xing oder LinkedIn, während B2C-Maklerinnen und -Makler häufig direktere Plattformen wie Instagram oder Facebook benutzen.
- Was sind die ökonomischen Ziele des Social Media Marketings? Sollen für das Unternehmen Verkaufsmandate akquiriert werden? Gibt es offene Stellen im Unternehmen, die besetzt werden sollen?
- Wie kann den Followern ein echter Mehrwert geliefert werden? Welche spannenden Inhalte können gepostet werden? Wer wirkt dabei mit?
- Wie können die Maßnahmen valide gemessen und getrackt werden? Gibt es bereits ein CRM-System, das die relevanten Aktionen der Zielgruppe zuverlässig monitort (etwa „Immobilienbewertung auf der Webseite angefragt“). Macht es die Erfolge messbar? Wer wertet diese Daten aus? Wer berichtet zyklisch und verständlich an die Management-Ebene? Wer steuert das Budget?
- Wie wird die Social-Media-Strategie in die bestehende System- und Prozesslandschaft integriert?

URTEILE

WEG-RECHT

URTEIL DES MONATS: SCHADENSERSATZ FÜR WEG NACH UNBERECHTIGTEM BAUSTOPP

Hat ein Wohnungseigentümer per einstweiliger Verfügung zu Unrecht die Aussetzung eines Beschlusses erwirkt, muss er den hierdurch entstandenen Schaden ersetzen. Seit der WEG-Reform steht der Ersatzanspruch unmittelbar der Gemeinschaft zu.

BGH, Urteil v. 21.4.2023, V ZR 86/22

Fakten:

Eine Wohnungseigentümergeinschaft gab im April 2015 Sanierungsarbeiten an den Balkonen in Auftrag. Grundlage war ein zuvor gefasster Sanierungsbeschluss. Ende April 2015 erwirkte eine Wohnungseigentümerin eine einstweilige Verfügung gegen die übrigen Eigentümerinnen und Eigentümer, mit der der Sanierungsbeschluss ausgesetzt und ein Baustopp angeordnet wurde. Die einstweilige Verfügung wurde vom Amtsgericht Ende Mai 2015 aufgehoben, was das Landgericht im September 2015 bestätigte. Die beauftragten Unternehmen führten die Arbeiten schließlich durch und stellten der Gemeinschaft wegen der Verzögerung Mehrkosten von 11.200 Euro in Rechnung, die diese auch zahlte. Die Wohnungseigentümer klagten gegen die Eigentümerin, die die einstweilige Verfügung erwirkt hatte, auf Erstattung der gezahlten Mehrkosten an die Gemeinschaft. Amts- und Landgericht gaben der Klage statt. Die Eigentümerin zog vor den BGH.

Entscheidung:

Der BGH bestätigt die Entscheidungen der Vorinstanzen. Grundlage des Anspruchs auf Erstattung der verzögerungsbedingten Mehrkosten ist § 945 Zivilprozessordnung (ZPO). Danach muss derjenige, der eine einstweilige Verfügung erwirkt hat, die sich als von Anfang an unberechtigt herausstellt, dem Gegner den Schaden erstatten, der durch den Vollzug der einstweiligen Verfügung entstanden ist. Dies war hier der Fall.

Fazit:

Nach der bis zur WEG-Reform geltenden Rechtslage konnten die Wohnungseigentümer Inhaber eines Ersatzanspruchs nach § 945 ZPO sein, auch wenn der

Schaden – wie hier – nicht bei ihnen, sondern bei der Gemeinschaft eingetreten sein sollte. Die Eigentümer konnten den Schaden der Gemeinschaft nach den Grundsätzen einer so genannten Drittschadensliquidation geltend machen. Seit der WEG-Reform kann es zu einer solchen zufälligen Schadensverlagerung nicht mehr kommen, weil Anfechtungsklagen nun nicht mehr gegen die übrigen Eigentümer, sondern gegen die Gemeinschaft zu richten sind, wie sich aus § 44 Abs. 1 Satz 2 WEG ergibt. Deshalb ist eine auf Suspendierung eines Wohnungseigentümerbeschlusses abzielende einstweilige Verfügung nun gegen die Gemeinschaft zu richten. Damit ist diese auch selbst Inhaber eines Anspruchs aus § 945 ZPO, sodass Anspruch und Schaden nicht auseinanderfallen.

HAFTUNG DER GEMEINSCHAFT FÜR FEHLER DER VERWALTUNG?

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer haftet jedenfalls seit dem 1.12.2020 für Pflichtverletzungen der Verwaltung.

BGH, Urteil v. 17.3.2023, V ZR 109/22

Fakten:

Im Jahr 2013 wird im Sondereigentum von Wohnungseigentümer K festgestellt, dass dieses mit Hausschwamm befallen ist. 2015 beschließen die Eigentümerinnen und Eigentümer, diesen entfernen zu lassen. Es gibt Streit, und in einem Vorprozess werden die Eigentümer verurteilt, ein statisches Gutachten einzuholen. Der Verwalter bleibt untätig. Mit seiner im Jahr 2019 erhobenen Klage verlangt K von der Gemeinschaft unter anderem den Ersatz von Mietausfallschäden. Die Einzelrichterin am LG gibt K nur teilweise Recht. Deswegen geht er in Revision.

Entscheidung:

Mit Erfolg! Die Einzelrichterin hätte wegen der WEG-Reform 2020 die Sache der Kammer zur Entscheidung über die Übernahme vorlegen müssen.

Fazit:

Im Fall geht es primär um Prozessrecht, allerdings auch um die Haftung der Gemeinschaft für Pflichtverletzungen des Verwalters in eigenen Angelegenheiten. Zu diesen „eigenen Angelegenheiten“ gehörte bis zur WEG-Reform die Pflicht, Beschlüsse durchzuführen. Diese Pflicht hatte der Verwalter verletzt, da er nach dem Urteil untätig blieb. Fraglich ist seit dem 1.12.2020, ob für diese Pflichtverletzung die Gemeinschaft haftet, da der Verwalter seitdem ihr Organ und sie nach § 18 Abs. 1 WEG verpflichtet ist, Beschlüsse durchzuführen. Das LG lehnte dies zu Recht ab, wollte die Frage aber durch den BGH absichern lassen. Der sieht aus formalen Gründen für eine Klärung keinen Grund. Der Streit, ob es für Alt-Pflichtverletzungen eine Haftung der Gemeinschaft gibt, bleibt damit weiter ungeklärt.

STREIT UM NACHBARRECHTE UND -PFLICHTEN: WEG-STREITIGKEIT?

Die Klage der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gegen einen Grundstücksnachbarn ist auch dann keine WEG-Streitigkeit, wenn der Grundstücksnachbar Mitglied der Gemeinschaft ist.

BayObLG, Beschluss v. 14.6.2023, 102 ar 21/23

Fakten:

Die Gemeinschaft K verlangt, den Grundstücksnachbarn B durch einstweilige Verfügung zu verpflichten, die Nutzung von in seinem Eigentum stehenden Grundstücken zu dulden und den Zutritt zu diesen zu gewähren. B ist Mitglied der Gemeinschaft. Fraglich ist, ob der Antrag eine WEG-Streitigkeit ist.

Entscheidung:

Nein, so das BayObLG! Für die Normanwendung des § 43 Abs. 2 Nr. 1 und Nr. 2 WEG sei allein maßgeblich der Umstand, ob die den Eigentümer treffende Pflicht in einem inneren Zusammenhang mit einer Angelegenheit stehe, die aus dem Gemeinschaftsverhältnis der Wohnungseigentümer erwachsen sei. Hier fehlt es daran. K nehme B bloß als Eigentümer der Nachbargrundstücke in Anspruch.

Fazit:

Die Vorschriften sind nicht einschlägig, wenn der Beklagte zwar zum Kreis der Eigentümer gehört, aber nicht in dieser Eigenschaft in Anspruch genommen wird, sondern sich die Klage gegen ihn als Eigentümer des Nachbargrundstücks richtet.

BAUTRÄGER: DURCHSETZUNG VON MÄNGELRECHTEN?

Die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer kann einen Wohnungseigentümer ermächtigen, die Mängelrechte gegen den Bauträger, die sie selbst ausführen müsste, in eigenem Namen durchzusetzen.

OLG Koblenz, Urteil v. 7.7.2022, 1 U 1473/20

Fakten:

K kauft 2014 von Bauträger B Wohnungseigentum. 2016 macht K, der noch nicht im Grundbuch eingetragen ist, im Namen der Gemeinschaft klageweise „Erfüllungs- und Mängelansprüche“ geltend. 2020 ermächtigen die übrigen Eigentümer K, die bereits klageweise geltend gemachten Ansprüche im eigenen Namen geltend zu machen. B hält die Klage mangels Prozessführungsbefugnis für unzulässig. Die Gemeinschaft habe 2016 beschlossen, die Ansprüche gemeinsam zu verfolgen. Durch die Einholung eines außergerichtlichen Sachverständigengutachtens und die Mängelbeseitigungsaufforderungen der Gemeinschaft sei von einer Vergemeinschaftung auszugehen.

Entscheidung:

Das OLG sieht es wie K und meint, dieser sei prozessführungsbefugt! Dies gelte auch, soweit K Rechte verfolge, die auf die mangelfreie Herstellung des gemeinschaftlichen Eigentums gerichtet seien. § 9a Abs. 2 WEG stehe der Geltendmachung der Rechte durch K nicht entgegen. Gemeinschaftsbezogene Interessen der anderen Wohnungseigentümer seien nicht beeinträchtigt, da auch die Gemeinschaft zum Ausdruck gebracht habe, mit der Bauleistung nicht einverstanden zu sein.

Fazit:

Das OLG entscheidet sich dafür, dass die Gemeinschaft einen einzelnen Wohnungseigentümer dazu ermächtigen kann, auch solche Rechte durchzusetzen, die § 9a Abs. 2 WEG unterfallen. Diese Sichtweise entspricht der derzeit herrschenden Meinung. Das OLG überlegt, ob es konkludente Beschlüsse geben könnte. Die Antwort lautet: Nein! Jeder Beschluss muss durch den Versammlungsleiter festgestellt und verkündet werden. Konkludente Beschlüsse sind daher nicht vorstellbar.

ALTVEREINBARUNG: WEITERGELTUNG?

Haben die Eigentümer vor dem 1.12.2020 ausdrücklich eine vom bis 30.11.2020 geltenden Wohnungseigentumsgesetz abweichende Regelung vereinbart, spricht das für einen „Versteinerungswillen“.

LG Lüneburg, Beschluss v. 31.1.2023, 3 S 29/22

Fakten:

Nach der Gemeinschaftsordnung obliegt die Instandhaltung und Instandsetzung der zum gemeinschaftlichen Eigentum gehörenden Geschossdecke dem jeweiligen Wohnungseigentümer. Ferner heißt es in der Gemeinschaftsordnung, die einzelnen Wohnungseigentumsrechte seien so weit wie möglich als „rechtlich und wirtschaftlich selbständige Einheiten“ zu behandeln, weshalb die Verwaltungs- und Kostenregelung für die gesamte gemeinschaftliche Bausubstanz im räumlichen Bereich eines jeden Sondereigentums innerhalb des Wohngebäudes gelte. Fraglich ist, ob § 47 WEG heute etwas anderes bestimmt.

Entscheidung:

Das LG verneint die Frage! Im Fall sei ein Wille der Eigentümer zu erkennen, dass die Altvereinbarung weiter anwendbar sein soll. Maßgebend für einen solchen „Versteinerungswillen“ sei der Wortlaut und Sinn, wie er sich aus unbefangener Sicht als nächstliegende Bedeutung der Eintragung ergebe. Im Fall sei erkennbar, dass ein solcher Wille gegeben sei. Denn die Eigentümer hätten ausdrücklich eine vom damaligen WEG abweichende Regelung vereinbart. Im Übrigen sei die Kammer der Auffassung, dass § 47 WEG allein auf solche Vereinbarungen anwendbar sei, die den Wortlaut des bei ihrer Errichtung geltenden WEG wiederholten. →

Fazit:

Im Fall ist zu klären, ob eine Vereinbarung, die vor dem 1.12.2020 Verwaltungs- und Kostenregelungen abweichend von §§ 18 Abs. 1, 16 Abs. 2 Satz 1 WEG bestimmt hat, nach dem 30.11.2020 noch anwendbar ist. Das LG bejaht die Frage, weil es meint, nach einer Auslegung sei zu erkennen, dass die Umlagevereinbarung bzw. Verwaltungsvereinbarung weiterhin anwendbar sein soll. Dem ist offensichtlich zuzustimmen. Es wäre widersinnig, sollten die Wohnungseigentümer in ihrer Gesamtheit nach § 16 Abs. 2 Satz 1 WEG für die Kosten für die Erhaltung von Bauteilen einstehen müssen, die sich im Bereich des Sondereigentums befinden.

VIDEOAUFZEICHNUNG: UNTERLASSUNG UND SCHADENSERSATZ

Auch nach dem 30.11.2020 können die Wohnungseigentümer Ansprüche auf Unterlassung von Videoaufzeichnungen und damit verbundene Schadensersatzansprüche gegebenenfalls individuell geltend machen.

LG Frankfurt a. M., Beschluss vom 10.5.2023, 2-13 T 33/23

Fakten:

Wohnungseigentümer K verlangt von Wohnungseigentümer B sinngemäß u. a. die Unterlassung des Aufstellens von Kameras, mit denen der vor seiner Wohnung befindliche Flur aufgenommen wird. Zugleich begehrt K die Zahlung eines Schmerzensgeldes. Nachdem die Parteien sich verglichen und den Rechtsstreit übereinstimmend für erledigt erklärt haben, legt das AG die Kosten K auf. Die Klage sei unzulässig gewesen, da sie von der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer hätte erhoben werden müssen. Hiergegen richtet sich die sofortige Beschwerde.

Entscheidung:

Die sofortige Beschwerde hat teilweise Erfolg. Nach LG-Ansicht erscheint eine Kostenaufhebung sachgerecht. Der Ausgang des Prozesses sei unsicher gewesen. Um Abwehransprüche aus § 1004 BGB in Bezug auf das gemeinschaftliche Eigentum gehe es K bei einer sachgerechten Auslegung der Klageanträge nicht. Der Kern der Ansprüche betreffe das Unterlassen des Fertigen von Videos von K, die ihn beim Betreten und Verlassen seiner Wohnung und dem Aufenthalt im Flur zeigten. Derartige Ansprüche seien keine Ansprüche, die nach § 9a Abs. 2 WEG der Gemeinschaft zur Ausübung zu übertragen seien. Ob und in welchem Umfang die Klage begründet gewesen sei, sei zum Zeitpunkt des erledigenden Ereignisses unsicher gewesen.

Fazit:

Da K geltend macht, er selbst fühle sich durch die Kamera beeinträchtigt, konnte es keinem Zweifel unterliegen, dass insoweit die Gemeinschaft für die Rechtsverfolgung unzuständig wäre. Soweit von

einer Videoaufzeichnung allerdings das gemeinschaftliche Eigentum betroffen ist und dort eine Störung beklagt wird, ist nach den gesetzlichen Bestimmungen selbstverständlich die Verwaltung aufgerufen, gegen eine rechtswidrige Videoaufzeichnung die notwendigen Schritte einzuleiten.

BAULICHE VERÄNDERUNG: BEEINTRÄCHTIGUNG?

Eine Gestattung nach § 20 Abs. 1 WEG widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn ein Wohnungseigentümer durch die bauliche Veränderung eine Beeinträchtigung i. S. v. § 20 Abs. 3 WEG erfährt.

AG Ahrensburg, Urteil v. 23.5.2023, 37a C 21/22

Fakten:

Wohnungseigentümer K beantragt, ihm eine bauliche Veränderung zu gestatten. Für den Antrag stimmen zwölf Eigentümer. Sieben stimmen mit Nein. Der Verwalter meint, dieses Quorum reiche nicht aus. Er stellt daher fest, dass der Beschluss nicht zustande gekommen sei. Gegen diese Feststellung geht K vor. Er meint, die von ihm verlangte Gestattung sei beschlossen worden (Anfechtungsklage).

Entscheidung:

K erzielt einen Teilerfolg! Für eine Gestattung im Sinne von § 20 Abs. 1 WEG bedürfe es nur einer einfachen Mehrheit, wenn wie im Fall nichts anderes vereinbart sei. Unstreitig hätten aber zwölf Eigentümer für und nur sieben gegen die Gestattung gestimmt. Die Anfechtungsklage sei daher begründet. Etwas anderes gelte hingegen für die Beschlussergebnisfeststellungsklage. Denn insoweit sei auch zu prüfen, ob der Beschluss einer ordnungsmäßigen Verwaltung entspreche. Dies sei nicht der Fall. Denn K hätte darlegen und beweisen müssen, keinen Eigentümer i. S. v. § 20 Abs. 3 WEG zu beeinträchtigen. Daran fehle es.

Fazit:

Haben die Eigentümer nichts anderes vereinbart, bedarf derzeit jeder Beschluss, den man nach dem Gesetz fassen kann, nur einer einfachen Mehrheit. Das AG hat daher der Anfechtungsklage völlig zu Recht stattgegeben. Ob eine Gestattung ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, ist neben dem allgemeinen Maßstab der Ordnungsmäßigkeit an § 20 Abs. 4 WEG zu messen. Bauliche Veränderungen, die die Wohnanlage grundlegend umgestalten oder einen Eigentümer ohne sein Einverständnis gegenüber anderen unbillig benachteiligen, dürfen danach nicht beschlossen und gestattet werden. Ob eine bauliche Veränderung einen Eigentümer i. S. v. § 20 Abs. 3 WEG beeinträchtigt, ist hingegen seit dem 1.12.2020 unbeachtlich. Es ist sehr ärgerlich, dass viele AG die Rechtslage unzutreffend einschätzen und, wie im Fall, der Ansicht sind, sie müssten eine Beeinträchtigung prüfen. Diesem Denken hat die WEG-Reform 2020 eine klare Absage erteilt!

MIETRECHT

URTEILE DES MONATS: VERJÄHRUNG DES MIETER-AUSKUNFTS- ANSPRUCHS

Der Auskunftsanspruch des Mieters im Zusammenhang mit der Mietpreisbremse verjährt innerhalb der regelmäßigen Verjährungsfrist von drei Jahren. Die Verjährung beginnt mit dem Auskunftsverlangen des Mieters.

BGH, Urteile v. 12.7.2023, VIII ZR 375/21, VIII ZR 8/22, VIII ZR 60/22 und VIII ZR 125/22

Fakten:

Um in Gebieten, in denen die Mietpreisbremse gilt, die Rückforderung überhöhter Miete zu erleichtern, sieht § 556g Abs. 3 BGB einen Auskunftsanspruch über die Tatsachen, die für die Zulässigkeit der vereinbarten Miethöhe maßgeblich sind, vor. In vier Fällen erteilten die Vermieter die verlangte Auskunft nicht und wandten jeweils ein, der Auskunftsanspruch sei verjährt.

Entscheidung:

Die Mieter bekamen Recht. Laut BGH verjähre der Auskunftsanspruch nach § 556g Abs. 3 BGB selbständig und unabhängig von dem Anspruch des Mieters auf Rückzahlung überzahlter Miete innerhalb der regelmäßigen Verjährungsfrist von drei Jahren (§ 195 BGB). Die Verjährungsfrist beginne dabei jedoch nicht mit der Entstehung des Auskunftsanspruchs mit Abschluss des Mietvertrages, sondern erst mit dem Auskunftsverlangen des Mieters. Der Auskunftsanspruch könne damit vor dem Rückzahlungsanspruch verjähren.

Fazit:

Der Gesetzgeber hat den Auskunftsanspruch als so genannten verhaltenen Anspruch ausgestaltet, bei dem der Gläubiger (hier der Mieter) die Leistung jederzeit verlangen kann, der Schuldner (hier der Vermieter) die Leistung jedoch nicht von sich aus erbringen muss. Hierfür sprechen der Wortlaut der gesetzlichen Regelung („auf Verlangen des Mieters“) sowie der Sinn und Zweck des Auskunftsanspruchs. Dieser besteht darin, ein durch die strukturelle Unterlegenheit auf angespannten Wohnungsmärkten bedingtes Informationsdefizit des Mieters auszugleichen. Die Urteile des BGH beziehen sich auf den Auskunftsanspruch aus § 556g Abs. 3 BGB, der während des Mietverhältnisses besteht und nur auf Verlangen des Mieters zu erfüllen ist. Seit 1.1.2019 besteht gemäß § 556g Abs. 1a BGB ein weiterer Auskunftsanspruch, den der Vermieter unaufgefordert und bereits vor Abschluss des Mietvertrages erfüllen muss. Demnach

muss ein Vermieter, der sich auf Ausnahmen von der Mietpreisbremse beruft, Auskunft über die Tatsachen erteilen, die eine Abweichung von der Mietpreisbremse ermöglichen sollen.

ANDERS ALS WERKVERTRAG: VERMIETER KANN SCHADENSERSATZ FIKTIV BERECHNEN

Schadensersatzansprüche des Vermieters können statt der Leistung im Mietrecht auch mit den erforderlichen, aber (noch) nicht aufgewendeten („fiktiven“) Kosten bemessen werden. Hieran ist auch nach der geänderten Rechtsprechung des VII. Zivilsenats des Bundesgerichtshofs bezüglich des Werkvertragsrechts weiter festzuhalten.

BGH, Urteil v. 19.4.2023, VIII ZR 280/21

Fakten:

Der Vermieter einer Wohnung verlangt vom Mieter nach Ende des Mietverhältnisses Schadensersatz. Der Mieter hatte erforderliche Schönheitsreparaturen trotz Fristsetzung nicht ausgeführt. Ein vom Vermieter eingeholter Kostenvoranschlag kalkulierte die erforderlichen Arbeiten auf 7.500 Euro netto. Der Vermieter ließ bestimmte Arbeiten ausführen, andere nicht. Nun verlangt er vom Mieter hinsichtlich aller Schäden die im Kostenvoranschlag ausgewiesenen voraussichtlichen Netto-Kosten als Schadensersatz. Amts- und Landgericht wiesen die Klage ab. Der VII. Zivilsenat des BGH habe nämlich für das Werkvertragsrecht entschieden, dass eine fiktive Schadensberechnung auf Basis eines Kostenvoranschlags nicht mehr möglich sei. Diese Rechtsprechung sei auf das Mietrecht übertragbar.

Entscheidung:

Vor dem BGH hatte der Vermieter Erfolg. Soweit der Mieter geschuldete Schönheitsreparaturen nicht ausgeführt hat, könne der Vermieter Schadensersatz statt der Leistung aus §§ 280 Abs. 1 und 3, 281 Abs. 1 Satz 1 BGB verlangen. Nach ständiger Rechtsprechung des BGH könnten Schadensersatzansprüche statt der Leistung im Mietrecht auch mit den für die Instandsetzung oder -haltung oder für den Rückbau der Mietsache erforderlichen, aber (noch) nicht aufgewendeten („fiktiven“) Kosten bemessen werden. Die Erwägungen des VII. Zivilsenats beruhten allein auf den Besonderheiten des Werkvertragsrechts und seien auf andere Vertragstypen nicht übertragbar.

Fazit:

Zwar kennt auch das Mietrecht unter bestimmten Voraussetzungen einen Anspruch auf Zahlung eines Vorschusses für eine beabsichtigte Selbstvornahme. Solch ein Vorschussanspruch besteht aber nur während des bestehenden Mietverhältnisses. Diese Erwägungen gelten auch für den Schadensersatzanspruch neben der Leistung wegen der Beschädigung der Mietsache. Auch diesen kann der Vermieter auf Grundlage der voraussichtlichen Kosten bemessen. →

RAUCHWARNMELDER: AUSTAUSCH RECHTFERTIGT KEINE MIETERHÖHUNG

Der Austausch von Rauchwarnmeldern stellt anders als deren erstmaliger Einbau grundsätzlich keine Modernisierung dar. Eine Modernisierungsmieterhöhung ist daher ausgeschlossen.

BGH, Urteil v. 24.5.2023, VIII ZR 213/21

Fakten:

Die Vermieterin einer Wohnung verlangt von den Mietern nach dem Austausch von Rauchwarnmeldern die Zahlung erhöhter Miete. Im Jahr 2013 hat die Vermieterin die Wohnung erstmalig mit Rauchwarnmeldern ausgestattet; die Geräte hatte sie gemietet. Im Jahr 2019 ließ die Vermieterin die gemieteten Rauchwarnmelder durch andere Geräte, die sie gekauft hatte, austauschen. Anschließend erklärte sie wegen des Einbaus der neuen Rauchwarnmelder eine Modernisierungsmieterhöhung um 0,79 Euro monatlich. Die Mieter weigern sich, die erhöhte Miete zu zahlen.

Entscheidung:

Die Mieter schulden keine erhöhte Miete. Nach der Durchführung bestimmter Modernisierungsmaßnahmen kann der Vermieter die jährliche Miete um acht Prozent der für die Wohnung aufgewendeten Kosten erhöhen (Modernisierungsmieterhöhung). Umlagefähig sind unter anderem die Kosten für bauliche Veränderungen, durch die der Gebrauchswert der Mietsache nachhaltig erhöht wird, durch die die allgemeinen Wohnverhältnisse auf Dauer verbessert werden oder die aufgrund von Umständen durchgeführt werden, die der Vermieter nicht zu vertreten hat, und die keine Erhaltungsmaßnahmen nach § 555a BGB sind (§ 555b Nr. 4 bis 6 BGB). Der (erneute) Einbau von Rauchwarnmeldern in der Wohnung der Mieter erfüllt keine dieser Anforderungen.

Fazit:

Zwar stellt die erstmalige Ausstattung mit Rauchwarnmeldern eine Erhöhung des Gebrauchswerts und eine Verbesserung der Wohnverhältnisse dar, sodass die Kosten zu einer Mieterhöhung führen können. Eine Erneuerung vorhandener Geräte ist allerdings keine Modernisierungsmaßnahme; dies jedenfalls dann, wenn damit – wie hier – keine technische Verbesserung oder sonstige Aufwertung verbunden ist. Das gilt auch, wenn der Vermieter die zuvor vorhandenen Geräte gemietet hatte und nun gekaufte Geräte einbauen lässt.

MIETWOHNUNG: VERMIETER KANN BETRETUNGSRECHT HABEN

Der Mieter muss den Vermieter bei begründetem Anlass in die Wohnung lassen. Ein Besichtigungstermin wegen des geplanten Wohnungsverkaufs kann ein solcher Anlass sein.

BGH, Urteil v. 26.4.2023, VIII ZR 420/21

Fakten:

Laut dem im Jahr 2017 geschlossenen Formularmietvertrag steht dem Vermieter aus besonderem Anlass die Besichtigung der Mieträume zu verkehrsüblicher Tageszeit nach vorheriger rechtzeitiger Ankündigung ... frei. Erstmals 2019 forderten die Vermieter im Hinblick auf den von ihnen beabsichtigten Verkauf der Wohnung die Mieterin auf, ihnen den Zutritt zur Wohnung in Begleitung von Immobilienmaklern und Kaufinteressenten zu gestatten. Die Mieterin lehnte dies unter Verweis auf eine schwerwiegende psychische Erkrankung ab. Die Vermieter klagten daraufhin auf Zutrittsgewährung. Das Landgericht wies die Klage aufgrund des psychiatrischen Sachverständigengutachtens ab. Zwar stehe einem Vermieter in Fällen wie dem vorliegenden grundsätzlich ein Besichtigungsrecht zu. Hier habe jedoch ein psychiatrisches Sachverständigengutachten ergeben, dass eine Besichtigung bei der Mieterin zu einer erheblichen Verschlechterung ihres Gesundheitszustands bis hin zum Suizid führen könne.

Entscheidung:

Der BGH gibt dem Vermieter Recht. Zwar sei während des Mietverhältnisses das alleinige Gebrauchsrecht an der Wohnung dem Mieter zugewiesen. Mieter hätten aber eine vertragliche Nebenpflicht, dem Vermieter nach entsprechender Vorankündigung Zutritt zur Wohnung zu gewähren, wenn es hierfür einen konkreten sachlichen Grund gibt. Ein solcher Grund kann beispielsweise in der gewünschten Besichtigung der Mietwohnung anlässlich eines beabsichtigten Verkaufs mit Immobilienmaklern, Gutachtern oder Kaufinteressenten liegen.

Fazit:

Will der Vermieter die Wohnung veräußern, hat er ein schützenswertes Interesse, die Wohnung mit Interessenten zu betreten. Hingegen werden die Interessen des Mieters nur geringfügig beeinträchtigt. Unter besonderen Umständen können diese Interessen des Vermieters aber ausnahmsweise beschränkt sein, wenn der Mieter durch die Besichtigung der Wohnung der Gefahr schwerwiegender Gesundheitsbeeinträchtigungen ausgesetzt ist. Das Landgericht hat sich aber nicht mit der Möglichkeit auseinandergesetzt, dass sich die Mieterin vertreten lassen könnte. ↯

MAKLERRECHT

Ein Makler kann aus einem Maklervertrag keine Rechte herleiten, wenn der Verbraucher seine Vertragserklärung auf einer vom Makler bereitgestellten Webseite durch eine Schaltfläche abgibt, die allein mit dem Wort „Senden“ beschriftet ist (§ 312j Abs. 3, 4 BGB).

LG Stuttgart, Urteil v. 28.11.2022 – 30 O 28/22

PRÄSENTIERT VON:

**RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER**
FACHANWÄLTIN FÜR MIET- UND WOHNUNGS-
EIGENTUMSRECHT, MÜNCHEN



Fakten:

Der klagende Makler war mit dem Verkauf eines Einfamilienhauses beauftragt worden. Auf einem Internetportal stellte er das Haus zum Verkauf online. Nachdem der Interessent den Makler über sein Interesse am Objekt unterrichtet hatte, übersandte der Makler eine Mail mit einem Link „Zum Web-Exposé“. Durch das Anklicken dieses Links gelangte der Interessent auf die Internetseite des Maklers, auf der er durch ein Feld („Senden“) das Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages vermeintlich annahm. Danach kam es zu Besichtigungsterminen und Anforderungen von weiteren Unterlagen zum Grundstück. In einer weiteren E-Mail übermittelte der spätere Käufer dem Makler zudem eine „Vermittlungs- und Nachweisbestätigung“. Später schlossen Käufer und Verkäufer einen notariellen Kaufvertrag, in dem auch eine Maklerklausel enthalten war. Die Maklerprovision i. H. v. 29.303,75 Euro zahlte der Käufer nicht.

Entscheidung:

Das LG Stuttgart versagte dem Makler die Provision, da kein wirksamer Maklervertrag zustande gekommen sei. Das elektronische System des Maklers genüge den Anforderungen des § 312 j Abs. III BGB nicht. Nach der gesetzlichen Vorschrift hätte der Unternehmer die Bestellsituation so gestalten müssen, dass der Verbraucher mit seiner Bestellung ausdrücklich bestätigt, dass er sich zur Zahlung verpflichtet. Erfolgt die Bestellung über eine Schaltfläche, ist die Pflicht des Unternehmers nur dann erfüllt, wenn diese Schaltfläche gut lesbar mit nichts anderem als den Worten „Zahlungspflichtig bestellen“ oder mit einer entsprechenden eindeutigen Formulierung beschriftet ist. Das vom Makler vorgehaltene Feld „Senden“ genügt diesen Anforderungen nicht, da es nicht zweifelsfrei deutlich macht, dass der Interes-

sent durch die Betätigung der Schaltfläche zu einer „Zahlung“ verpflichtet wird. Zu einem konkludenten Maklervertrag durch die Meldung auf das Inserat auf dem Internetportal kam es hier ebenfalls nicht, da ein solcher Vertrag über die Vermittlung eines Einfamilienhauses der Textform bedarf. Dies gelte auch für die vom späteren Käufer an den Makler übersandte „Vermittlungs- und Nachweisbestätigung“, denn diese Erklärung war vom Käufer nicht eigenhändig unterzeichnet oder qualifiziert elektronisch signiert worden. Schließlich führte auch die Maklerklausel im Kaufvertrag nicht zum Erfolg des Maklers, denn es handelte sich lediglich um eine deklaratorische Maklerklausel und der Makler war zudem nicht Partei des Kaufvertrages.

Fazit:

Es ist abzuwarten, ob sich die Meinung des Gerichts durchsetzt. Nicht klar ist, ob andere Bezeichnungen für eine (Internet-)Schaltfläche wie „Provisionspflichtigen Maklervertrag abschließen“ oder „Provisionspflichtig beauftragen“ ausreichen würden, um die Anforderungen des Gesetzes zu erfüllen. Es ist daher Vorsicht geboten bei derartigen Automatismen auf den Internetseiten des Maklers. Wichtig ist, die Schaltflächen genau und hinreichend bestimmt zu beschriften, damit dem Verbraucher als Kunden deutlich wird, dass er durch das Anklicken einen provisionspflichtigen Maklervertrag abschließt. ☞

**ES IST VORSICHT GEBOTEN BEI
BESTIMMTEN AUTOMATISMEN AUF DEN
INTERNETSEITEN DES MAKLERS.**

LESETIPPS



CRADLE-TO-CRADLE IN DER PRAXIS

Das Buch stellt nachhaltige Konzepte, Methoden und Beispiele für Kreisläufe im Bauwesen und in der Bauwirtschaft dar. Entlang der Kriterien von Effizienz („besser“), Suffizienz („weniger“) und Konsistenz („anders“) werden aktuelle Entwicklungen und akute Konfliktfelder beschrieben und analysiert.

Besser-Weniger-Anders Bauen, Dirk E. Hebel, Felix Heisel, Kreislaufgerechtes Bauen und Kreislaufwirtschaft, 160 Seiten, 48 €, Birkhäuser Verlag

ISBN 978-3-0356-2108-2

BAUEN MIT DEM DIGITALEN ZWILLING

Anhand eines mittelständischen Praxisbeispiels liefert das Buch eine Checkliste für das Arbeiten mit BIM: von der Implementierung, der Entwicklung eines konkreten Projekts über die Durchführung bis hin zu seinem Abschluss. Ein umfangreiches Glossar bietet die Möglichkeit, Begriffe direkt nachzuschlagen und sich knapp dargestellt über Sachverhalte zu informieren.

Das neue Bauen mit BIM und Lean, Paul Gerrits, Andre Pilling, 224 Seiten, 62 €, Beuth Verlag

ISBN 978-3-410-29953-0

NEUE UND NACHHALTIGE KONZEPTE BEIM BAU

Das Buch präsentiert aktuelle und zukunftsweisende Konzepte aus verschiedenen Bereichen der Baubranche. Vier Faktoren sollten stets berücksichtigt werden: Wirtschaftlichkeit, Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit. Mithilfe der Digitalisierung und durch die Nutzung von Datenbanken und intelligenten Algorithmen ist es möglich, weitere Mehrwerte in der Baubranche zu erzielen.

Nachhaltige und digitale Konzepte im Bauwesen, Thomas Kölzer, Verlag Springer Vieweg, 1. Aufl. 2022, 49,90 €

ISBN 978-3-658-36775-6

DAS VERKANNTES POTENZIAL DER ABFALLSTOFFE

Abfall wird in vielen Betrieben als notwendiges Übel betrachtet. Sein eigentlicher Wert als Sekundärrohstoff wird oft nicht erkannt. Die Autorinnen zeigen beispielhaft, wie Recyclingstrategien aufgebaut, effiziente und automatisierte Prozesse sichergestellt sowie hochwertige Abfallqualitäten für eine Kreislaufwirtschaft gebildet werden.

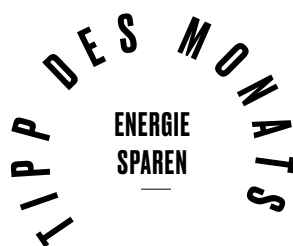
Abfall als Sekundärrohstoff, Nadine Speidel, Anne Kathrin Antic, Praxishandbuch Abfallmanagement, 256 S., 69,99 €, Haufe

ISBN 978-3-648-16697-0



WAS WIR VON VIER PILOTKONZEPTEN LERNEN KÖNNEN
Rückblick auf drei Jahre Koproduktion in Altenburg, Hannover, Münster und Nürnberg und Ausblick in die Zukunft: Welche Modelle der koproduktiven Stadt haben Zukunft? Was können andere von den vier Pilotquartieren lernen? Das Buch kann bestellt werden unter nationale-stadtentwicklungspolitik@bbr.bund.de.

Neue Modelle der Ko-
produktion im Quartier,
Dr. Mary Dellenbaugh-
Losse, Kerstin Faber,
Dr. Saskia Hebert,
Prof. Dr. Klaus Selle
und Dr. Olaf Schnur,
240 S., gratis, Bundes-
institut für Bau-, Stadt-
und Raumforschung



ENERGIEVERBRAUCH SENKEN UND KOSTEN SPAREN

Noch nie waren die Themen Energieeinsparung und Klimaschutz so brisant wie heute. Eigentümer stehen daher vor der Herausforderung, ihre Immobilie energieeffizient zu sanieren und zu modernisieren, die zum Teil hohen Kosten aufzubringen und zugleich die gesetzlichen Vorgaben zu erfüllen. Dieses Buch gibt einen fundierten Überblick über mögliche Energieeinsparpotenziale und wertvolle Tipps für die Umsetzung energetischer Maßnahmen an Immobilien. Es erläutert, wie eine verbesserte Wärmedämmung, der Einsatz erneuerbarer Energien, der Austausch von Heizungen oder Fotovoltaik rechtlich durchgesetzt und auf Mieter umgelegt werden kann.

Energiesparen für Immobilieneigen-
tümer und Verwalter, Nachrüsten,
Modernisieren, Steuern sparen, Georg
Hopfensperger/Claudia Finsterlin,
Haufe, 1. Auflage, 2023, 250 Seiten,
39,99 Euro

ISBN 978-3-648-16806-6



NEUES VON DER ALTEN „BAUSTELLE GLEICHSTELLUNG“
Frauen in der Architektur sicht- und hörbar zu machen, ihnen eine Bühne zu geben, das war das Anliegen des Women in Architecture Berlin Festivals 2021. Das Buch gibt einen Überblick über die Beiträge des Festivals und berichtet von der „Baustelle Gleichstellung“ und dem Ungleichgewicht in der Präsenz von Frauen und Männern in der Architektur.

Facetten weiblicher
Baukultur, N-ails e. V.
(Hrsg.), Women in Ar-
chitecture Berlin, 176
S., 35 €, Jovis-Verlag

ISBN 978-3-
86859-763-9

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



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

Foto: deagreez/stock.adobe.com

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Technischer Vorstand (m/w/d)

GEWOBA Nord Baugenossenschaft eG
Schleswig-Holstein
[Job-ID 040064283](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

AWG Wohnungsbaugenossenschaft
„Rennsteig“ eG
Suhl
[Job-ID 039809034](#)

Leitung Wohnungs- bewirtschaftung (m/w/d)

WSG Dienstleister GmbH
Düsseldorf
[Job-ID 040031547](#)

Geschäftsführung (w/m/d)

Städtische Wohnungsbaugesellschaft
Friedrichshafen mbH
Friedrichshafen
[Job-ID 040940432](#)

Geschäftsführender Kauf- männischer Vorstand (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft
Kleefeld-Buchholz eG
Hannover
[Job-ID 040378306](#)

Bauingenieur als stellvertretender Abteilungsleiter Technischer Service (m/w/d)

gewobau Gesellschaft für Wohnen
und Bauen Rüsselsheim mbH
Rüsselsheim
[Job-ID 040023289](#)

Sachbearbeiter (m/w/d) für Betriebskosten/ Rechnungswesen

Lüneburger Wohnungsbau GmbH
Lüneburg
[Job-ID 041174872](#)

Technischer Vorstand (m/w/d)

AWG Wohnungsbaugenossenschaft
„Rennsteig“ eG
Suhl
[Job-ID 039809162](#)

Abteilungsleitung (m/w/d) Kauf- männisches Gebäudemanagement

Stadt Ditzingen
Ditzingen
[Job-ID 039992894](#)

Leiter für die Technische Projektentwicklung (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft Heimkehr eG
Hannover
[Job-ID 040029145](#)

Junior-Projektentwickler (m/w/d)

weisenburger bau GmbH
Karlsruhe
[Job-ID 039759184](#)

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

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe
ist am 11. Oktober 2023

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

AUSSENANSICHTEN EINES POLITIKERS UND RADFAHRERS

„Dass man einen Menschen mit seiner Wohnung auch erschlagen könne, wusste nicht nur Zille aus den grässlichen Wohnbedingungen der frühen Industrialisierung ...“ Assoziationen zu Unbeweglichem von RUDOLF SCHARPING.

AUSSENANSICHTEN DIE KOLUMNE

Jede(r) hat Berührungspunkte zur Immobilienwelt. An diesem Ort beschreiben Menschen von außerhalb ihre Assoziationen zur polarisierenden Branche.

Immobilien? Da war zunächst das Haus meiner Eltern, gebaut 1949 nach der Währungsreform. Bald ziemlich eng für die Familie mit sieben Kindern, aber eben Eigenheim – mit den üblichen Schwierigkeiten der Finanzierung. Später: Studium, Ehe, Beruf, Mandat und Mietwohnungen – und dann ein eigenes Haus; Altbau, sanieren mit eigener Hände Arbeit (und denen des Schwiegervaters) – mit den üblichen Schwierigkeiten der Finanzierung, dieses Mal wegen Hochzinsphase.

OFT EINER DER WENIGEN WERTHALTIGEN BESTANDTEILE

Im Bürgerschaftsausschuss meines Heimatlandes Rheinland-Pfalz hatte ich schon einiges erfahren über die andere Seite der Immobilie: beständiger (auch belastbarer) Wert für Unternehmen, oft einer der wenigen (manchmal auch nur bedingt) werthaltigen Bestandteile in wirtschaftlichen Turbulenzen. Das ist ein komplexes Zusammenspiel und nicht jeder „player“ steigert den Ruf der Branche. Aber damals, erste Hälfte der 1980er, hatte meine Partei das Ansinnen, den Beruf des Maklers zu verbieten, schon wieder fallen gelassen.

HYPOTHEKEN, FREI VON RASSENDISKRIMINIERUNGEN

Die Wirklichkeit ist ein guter, auch harter Lehrmeister – sagte einmal Kurt Schumacher, der erste Vorsitzende der SPD nach dem Zweiten Weltkrieg. Was hat das mit Immobilien zu tun? Nun, Immobilien können Sicherheit schaffen – als Wohnraum und Eigentum, als „asset“

in Unternehmen, als Anlage. Aus diesem Blickwinkel haben wir in Deutschland einen eher konservativen Markt (was ich als gut einschätze) mit deutlich zu geringer Eigentumsquote im Wohnbereich. Dass man einen Menschen mit seiner Wohnung auch erschlagen könne, wusste nicht nur Zille aus den grässlichen Wohnbedingungen der frühen Industrialisierung; meint: Mit Immobilien kann man auch Unheil anrichten, durch Spekulation, Ausbeutung oder „subprime“. Das übrigens ist ein interessantes Lehrstück: Aus dem „guten“ Ansatz der Vergabe von Hypotheken frei von (Rassen-) Diskriminierung (zu welcher die Clinton-Administration die Banken regulatorisch zwang) wurde eine toxische Mischung von Anlagemöglichkeiten, die Risiken (freundlich gesagt) verbargen. Der Rest ist bekannt mit seinen späten, aber katastrophalen Folgen der Weltfinanzkrise 2008/2009.

Von meinem ersten eigenen Haus, selbst renoviert und seine vielen Elemente des Jugendstils erhaltend, habe ich etwas gelernt:

RUDOLF SCHARPING war von 1998 bis 2002 Bundesverteidigungsminister. Von 1993 bis 1995 war er SPD-Bundesvorsitzender. Seit 2005 ist er Präsident des Bundes Deutscher Radfahrer.





Das Haus steht schon seit mehr als 110 Jahren und hätte sicher viel zu erzählen – aber das wäre noch immer wenig gegen das, was der über 350 Jahre alte Fachwerkbau meiner Schwester erzählen könnte über wirtschaftliche und soziale Entwicklungen, über Kriege, Katastrophen und das Überleben und wieder Aufblühen. Immobilien sind langfristig, beständig – und so muss auch der Umgang mit ihnen sein.

ES IST FRAGE VON HALTUNG, DIE RISIKEN ZU BEHERRSCHEN

Sie finden das romantisch? Ich nicht. Betrachte ich mir nämlich Märkte international (einschließlich ihrer Spekulationen, Blasen und Risiken), dann wird rasch deutlich, welche Möglich-

keiten mit Immobilien verbunden sind, im Guten wie im Schlechten. Es ist dann eine Frage von Haltung und von Gesetzgebung, die Möglichkeiten zu heben und die Risiken zu beherrschen. Das im Einzelnen zu erörtern, ist hier

nicht der Raum. Wie wirtschaftlich zentral, sozial sensibel und politisch, na sagen wir einmal, gewichtig das Thema ist, haben wir ja jüngst erlebt mit dem ersten Entwurf eines „Gebäude-Energie-Gesetzes“. ↗

„NICHT JEDER ‚PLAYER‘ STEIGERT DEN RUF DER BRANCHE. ABER DAMALS, ERSTE HÄLFTE DER 1980ER, HATTE MEINE PARTEI DAS ANSINNEN, DEN BERUF DES MAKLERS ZU VERBIETEN, SCHON WIEDER FALLEN GELASSEN.“

Rudolf Scharping

SCHWERPUNKT

DIGITALES GEBÄUDE

Die technische Sicht: die Materialeseite, die Automation und die Auswirkungen auf das Property Management



**Gewerbliche Nebenkosten:
Das meiste läuft hier falsch**
Rechtswidrig umgelegte Kosten – vertragswidrige Posten abgerechnet: Bei den gewerblichen Nebenkosten sind die allermeisten Abrechnungen nicht korrekt. Wo klemmt's? Was tun?

Wenn Verwalter gründen ...
Viele verkaufen ihre Betriebe. Aber ein paar Unternehmen gründen auch. Was treibt sie an? Was versprechen sie sich davon? Ein Beitrag über Unternehmensgründer in einer nicht ganz leichten Zeit und in einer herausfordernden Branche.

Kaum noch Zuflüsse für die Fonds
Die Renditen für Immobilienfonds sinken. Es gibt kaum noch Zuflüsse. Den Publikumsfonds verhilft die starke Regulierung noch zu einem Liquiditätspolster. Ganz im Gegensatz zu den Spezialfonds. Ihnen droht bereits eine Dürre.

VERLAG

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: 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
zeitschriften@haufe.de

REDAKTION

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

REDAKTIONSTEAM

Michaela Burgdorf, Jelka Louisa Beule

JOURNALISTEN IM HEFT

Beatrix Boutonnet, Manfred Godek,
Richard Haimann, Norbert Jumpertz,
Dr. Hans-Dieter Radecke,
Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth

SO ERREICHEN SIE DIE REDAKTION

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

GRAFISCHES KONZEPT

formba.de

LAYOUT

Hanjo Tews

ANZEIGEN

Anzeigenpreisliste (1.1.2023)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

KEY ACCOUNT MANAGEMENT

Stefan Krause
Tel.: +49 40 2111 6541
stefan.krause@haufe-lexware.com
Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com

STELLENMARKT

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

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

ANZEIGENDISPOSITION

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457
Fax: + 49 931 2791-477
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, On-
line-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Lose-
blattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immo-
bilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements.
Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienver-
bands 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. Darunter fallen insbesondere die
gewerbliche Vervielfältigung per Kopie und die Aufnahme
in elektronische Datenbanken.

BILDNACHWEISE

Titel: unsplash/danist-soh; 03 Britt Schilling; 08 Chiara
Becattini; 13 Alicia Minkwitz; 14 Dennis Williamson;
16 privat; 18 Lisa Krieg Fotografie; 21 Momeni Gruppe;
22 BayernCare; 24-27 Jeannette Petri; 30-35 Messe Mün-
chen GmbH; 36 unsplash/pedro-marroquin; 38 Bundes-
bank; 40 gettyimages/FabioMicheleCapelli; 42 unsplash/
carles-rabada; 46 gettyimages/Brothers91; 48 gettyimages/
Bim; 50-51 Messe München GmbH; 53 Harry Schnitger;
54 gettyimages/maselkoo99; 56 Belform; 61 2022 lime-
home GmbH, Hans Hansen/Pixabay; 65 unsplash/danist-
soh; 66 Fraport AG/Fototeam; 68 SIEMENS AG; 71 Voll
Architekt/Rikardo Foto; 72 feey-unsplash; 74 Techem;
78 gettyimages/Howard Kingsnorth; 80-85 Bildschön/Pat-
rick Schmetzer; 88 picture alliance/EPA-EFE | ARMANDO
BABANI; 90-91 Souaibou Sali; 96 ECE; 97 Instone Real
Estate; 98 Becken; Grossmann & Berger; 100 Invest; Tish-
man Speyer; 104 THAIS RAMOS VARELA/Stocksy; 112
Häfele, Nagold; 113 R.Scharping; 117 Rheinland-Pfäl-
zische Technische Universität Kaiserslautern Landau; 128
gettyimages/nadla; 130 Festival Service GmbH

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personen-
aufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfü-
gung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen
aus der Bilddatenbank des Verlags.

GERICHTSSTAND IST FREIBURG

ISSN: 1614-7375

ERSCHEINUNGSWEISE

6 x jährlich

VERBREITETE AUFLAGE

lt. IVW

DRUCK

Senefelder Misset,
Doetinchem



Die Redaktion der „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.



WO DAS EGO SCHRUMPFT

Seit mehr als 30 Jahren gibt es getreu dem Motto „SEE YOU IN WACKEN Rain or Shine“ eines der größten Heavy-Metal-Festivals der Welt.

Mein schönstes Kulturerleben schaffen alljährlich Holger Hübner und Thomas Jensen – die Heavy Metal City Wacken. Beide Schleswig-Holsteiner sind in Wacken aufgewachsen. Seit einigen Jahren darf ich dort als Nebenjob in der Veranstaltungsleitung die Sicherheits- und Krisenkommunikation verantworten. Es ist ein Job, den es kein zweites Mal gibt. Mei-

ne persönliche Freundschaft zu den beiden war der Anfang. Unsere Grundlage ist ein tiefes Vertrauen. Hinzu kommt bedingungslose Ehrlichkeit in einem einzigartigen Team. Auf 360 Hektar versammeln sich gut 85.000 Menschen aus Deutschland und der Welt mit völlig unterschiedlichen Vitas. Sie bilden für wenige Tage eine eigene und ganz besondere Stadt.

Sie ist in dieser Zeit der friedlichste Ort Deutschlands – trotz mitunter katastrophaler Umstände wie besonders in diesem Jahr. Nach Regen ist Land unter. Kilometerweit schleppt man sich zu Fuß durch den Schlamm. Kein ÖPNV, nirgends. Kein eigenes Auto, sondern Camping mit 1.800 Mobil-WCs und vielem mehr, was der Normalbürger in seiner Stadt nicht akzeptieren würde. 5.000 Menschen sorgen für die Fans – und passen auf sie auf. 900 Rettungsdienstler, 250 Feuerwehrleute, 400 Polizeibeamte und 1.800 Securitykräfte sind jeden Tag im Einsatz. Wer hier hinfällt, dem helfen die W:O:A-Fans auf. Ist noch mehr zu tun, steht ja alles parat. „Für-einander da sein“ ist an diesem Ort keine Floskel. Es wird miteinander getrunken, gegessen und gefeiert – egal, wer welche Sprache spricht und versteht. Geeint im Lebensgefühl des Metal, tritt das Ego zurück.

Wir Menschen können friedlich und mit viel Freude zusammenleben. Das ist jedes Jahr wieder die größte Botschaft für mich. Alle Augen werden feucht, wenn von ganz hinten ein Rollstuhlfahrer auf der Crowd von zigtausend Fans nach vorne zur Bühne surft. Mehr geht kaum. Hier kann jeder was für sich und sein Unternehmen lernen. CEOs aus der Branche sichte ich in jedem Jahr. ↙



INGMAR BEHRENS
(56) ist Generalsekretär des German Council of Shopping Places e.V. Dieser vertritt bundesweit Interessen der Handelsimmobilienwirtschaft.



10 JAHRE  **IMMOWARE24**
10 JAHRE **ZUFRIEDENE KUNDEN**



„Wir haben uns für Immoware24 entschieden, da die Themen Nachhaltigkeit, Effizienz und Digitalisierung für unser Unternehmen essenziell sind. Immoware24 bietet die ideale Software, um unsere hohen Ansprüche zu erfüllen.“

Stefan Polzin

Geschäftsführender Gesellschafter Polzin ImmoService GmbH & Co. KG / Immoware24 Kunde seit 2021



Der große Jubiläums-Rabatt!
10% AUF ALLES*

Jetzt unverbindlich testen!
www.immoware24.de/10-iw



*Rabatt-Aktion gilt für sämtliche Standardpreise von Immoware24. Die Aktion ist gültig bis Ende Oktober 2023. Nicht kombinierbar mit anderen Rabatt-Aktionen.

Brillux Akademie



Colour
your life!

Jetzt Reinhören:
www.brillux.radio

Rheinelbestraße, Gelsenkirchen | Mohr Architekten, Münster und Brillux Farbstudio Münster

Damit Ihr Projekt
in den besten
Händen ist.



Unser Service für die Wohnungswirtschaft: Mit Ihrer Entscheidung für Brillux wählen Sie einen Partner, der Sie mit großem Engagement und viel Erfahrung dabei unterstützt, die Ihnen anvertrauten Immobilien auf wirtschaftliche Weise energetisch, technisch und optisch fit für die Zukunft zu machen. Wir bieten Ihnen als Immobilienverwalter/-in ein umfangreiches Seminarangebot – von Grundlagen in der Immobilienwirtschaft über die Gestaltung von Treppenhäusern bis hin zum souveränen Auftritt vor Gruppen. Unsere analogen und digitalen Weiterbildungsangebote werden von Expert/-innen aus der Praxis durchgeführt und orientieren sich an der Makler- und Bauträgerverordnung (§15b Weiterbildung).
www.brillux.de/immobilienverwaltung



 **Brillux**
..mehr als Farbe