www.haufe.de/immobilien

7-8
2017

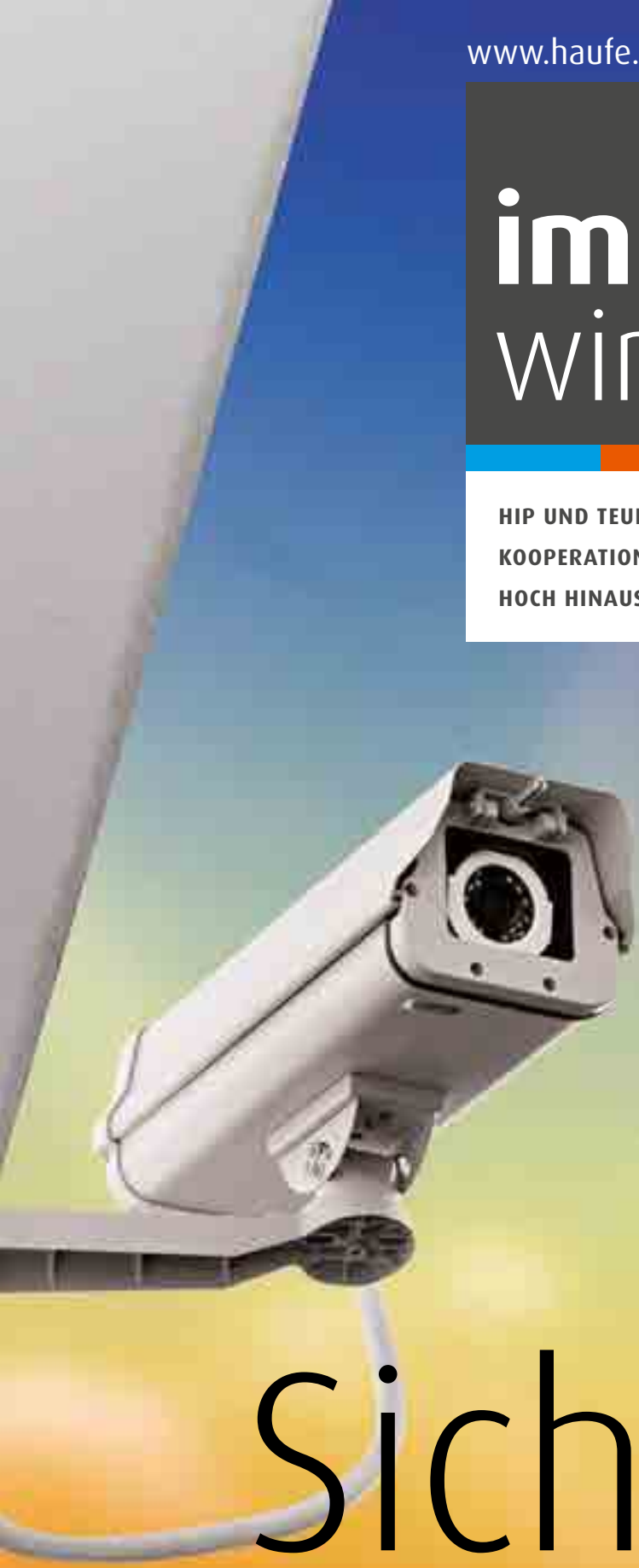
immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

HIP UND TEUER Warum Wohnhochhäuser deutschlandweit reüssieren

KOOPERATION STATT KONKURRENZ Die Partnerstrategien der PropTechs

HOCH HINAUS Der Aufzugsmarkt wächst jährlich um sechs Prozent



DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG

Sicherheit

Mat.-Nr. 06228-5202

HAUFE.

INSTONE REAL ESTATE

FAIRNESS IST BEI UNS NICHTS NEUES. UNSER NAME SCHON.

AUS FORMART UND GRK WIRD INSTONE REAL ESTATE.

Wenn sich einer der größten Wohnentwickler Deutschlands und ein erfahrener Spezialist in der Entwicklung und Sanierung denkmalgeschützter Gebäude zusammentun, entsteht das Richtige für Sie: Instone Real Estate, Ihr neuer, erfahrener Partner, mit dem Ihre Wunschimmobilie Wirklichkeit wird.

instone.de

(Keine) Angst vor Offenheit

„Die offene Gesellschaft ist eine Herausforderung. Wir tolerieren, dass Sicherheitsmodelle Offenheit nur garantieren können, wenn sie versteckt sind. Das ist subtil."

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Zukunft macht Angst. Aber ich will, dass mein Unternehmen sie erlebt. Doch hat nicht nur dasjenige, das offen ist für Neues, Chancen auf ein erfülltes Futurum? Ich öffne mich also, vernetze mich, gebe preis, beobachte. Dabei packt mich Furcht davor, dass ich zu viel erzähle. Offenheit ist ziemlich schwierig.

Auf einer Pressekonferenz sprach Ex-Techem-Chef Schäfer von der neuen Chance für die Immobilienwirtschaft, Geld mit der Ablesung von Daten zu verdienen (Seite 44). Im Mittelpunkt steht eine Messdienstlösung, die offen ist für alle ERP-Systeme. Offenheit ist hier Verkaufsargument. Auf offene Schnittstellen wartet eine ganze Branche.

Aber wer offen ist, ist besonders angreifbar. Offene Architektur, die offene Gesellschaft, das Bundeskanzleramt – ziemlich offen daliegend – welch großer Schatz. In immer mehr Hotels gibt es offene Foyers. Und Shopping-Center sollen einladen, nicht abschrecken.

Offenheit ist als Wert unendlich wichtig. Offenen Menschen gehört die Zukunft. Doch Offenheit als Gut zu bewahren, ist subtil. Sie verlangt Kreativität. Der Wachmann vor einem Gebäude verschließt es quasi. Wie sieht sie aus, die Firewall, die uns schützt? Ist sie unsichtbar? Versteckte Kamera? Ich will sehen, wenn ich gefilmt werde. Aber die Kamera stört mich. Terroristische Anschläge, Amokläufe, fanden bisher nicht in großem Stil in deutschen Immobilien statt. Es ist zurzeit viel von versteckten Sicherheitsmodellen die Rede, die es Centern erlauben, offen zu wirken. Ein Glückwunsch an die Realisierer derselben. Zumindest also unsere Immobilien wirken noch offen. Als Gesellschaft jedoch machen wir die Schotten – so scheint es – langsam dicht.

Ihr

7-8.2017

MARKT & POLITIK

Szene 08

TITELTHEMA

Terrorismus & Co. – So werden Gebäude in Deutschland geschützt
Bislang gibt es vor allem Vorkehrungen im Stillen. Wird das so bleiben? 10

Sicherheit von Wohnimmobilien
Eine Umfrage zeigt, wie virulent das Thema Security bereits ist 16

Tag der Immobilienwirtschaft 2017
Der Zentrale Immobilien Ausschuss lud ein. 1.800 Gäste kamen – unter ihnen auch Bundeskanzlerin Angela Merkel 18

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 24

Crowdinvesting
Und was passiert bei Blasenbildung? 25

Wohnhochhäuser en vogue
Der hippe Trend schwappt durch Deutschland 26

Neue Pläne und alte Baustellen
Bruno Crepulja zur Firmierung als Instone Real Estate 29

„Ignoriert den Büromangel nicht!“
Ein Kommentar von Andreas Wende, Zentraler Immobilien Ausschuss 30

Pflegeheime auf Rekordkurs
Trotzdem werden 3.000 Plätze im Jahr zu wenig gebaut 32

Kooperationen gern gesehen
Wie Start-ups und Platzhirsche zusammenarbeiten 35

Kolumne Eike Becker
Innovation Think Tank 38

SICHERHEIT
DIE GROSSE HERAUSFORDERUNG
In vielen Ländern werden Shopping-Center, Büro- und Wohnimmobilien sichtbar stark bewacht. In Deutschland geht man – noch – einen anderen Weg. Sicherheitsvorkehrungen werden eher im Stillen getroffen.

10

Fotos: sumroeng chinnapan/shutterstock.com; B3 Mediagroup

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 22; **Deutscher Verband** 23; **Tipps, Humor, Meinung** 70; **Termine** 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 40

Verwalterhonorare steigen ...
... aber nicht genug. Erkenntnisse aus dem 5. DDIV-Branchenbarometer 42

Verbräuche selbst managen
Aktuelle Gesetze und Technologien ermöglichen neue Wertschöpfung 44

Real Estate Talk
Stefan Schwan, ENGIE Deutschland, über Informatisierung und Internetisierung im Facility Management 46

Das Maklerrecht
Provision nach Besichtigung 50

Aktuelle Rechtsprechung
Urteil des Monats im WEG-Recht: Rechtsstreit auch bei zweifelhaften Ansprüchen möglich 51

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 56

Ins digitale Zeitalter
Kleine Schritte sind besser als Großprojekte 58

Auf und nieder, immer wieder
Das Geschäft mit Aufzügen wächst – die Immobranche sollte die Folgekosten im Blick behalten 60

PERSONAL & KARRIERE

Szene 62

Respekt und Kommunikation
So erkennen und fördern Unternehmen die besten Talente selbst 64

„Agiles Arbeiten in kurzen Sprints"
Interview mit Commerz-Real-Vorstand Sandra Scholz über neue Arten von Recruiting und Mitarbeiterführung 66

20 **KÖPFE 2017 – INNOVATION**
Beim Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA wurden die Preisträger ausgezeichnet. Alle waren laut Meinung der Journalisten-Jury besonders innovativ.

46 **REAL ESTATE TALK FACILITY MANAGEMENT**
Stefan Schwan, Geschäftsbereichsleiter Facility Services ENGIE Deutschland, über echte Predictive Maintenance und den Nutzen von transparenten Kundenportalen.

www.haufe.de/immobilien HAUFE. THEMEN | JULI/AUG.

TOP-THEMA

Bundestagswahl 2017 aus Immobiliensicht

Am 24. September wählen die Deutschen einen neuen Bundestag. In ihren Wahlprogrammen stellen die Parteien vor, wie sie die Politik der kommenden Legislaturperiode im Falle einer Regierungsbeteiligung gestalten wollen. Angesichts steigender Mieten und knappen Wohnraums rücken die immobilienwirtschaftlichen Konzepte der Parteien in den Fokus. Wie soll es mit der Mietpreisbremse weitergehen? Wie sollen der Neubau angekurbelt und energetische Sanierungen gefördert werden? Dies sind nur einige der Fragen, die sich stellen. Wie die einzelnen Parteien die anstehenden Probleme zu lösen gedenken, lesen Sie in diesem Top-Thema.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR
Beschlussfassung zur Vergabe von Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen in der WEG

Montag, 10. Juli 2017, 10:00 Uhr, Teilnahmebeitrag 69,00 Euro zzgl. MwSt. (82,11 Euro inkl. MwSt.)

Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen stehen in jeder WEG irgendwann an. Umso wichtiger ist es, diese gewissenhaft vorzubereiten. Vor der Vergabe und Durchführung von Sanierungsmaßnahmen steht zunächst die Beschlussfassung an. Hier werden die Weichen gestellt. Rechte und Pflichten des Verwalters, die Beteiligung von Beirat und Eigentümern, die richtige Beschlussformulierung, die Möglichkeit zur abweichenden Kostenverteilung – all dies sind Punkte, über die sich Verwalter in diesem Kontext Gedanken machen müssen. Dieses Online-Seminar gibt praktische Hinweise.
Referent: RA Marco J. Schwarz

WEITERE THEMEN

Umfrage zur Bundestagswahl 2017: Wie ist Ihre Meinung? Stimmen Sie mit ab!

Die Indexklausel im Gewerberaummietvertrag

Die Indexklausel, auch bekannt als Gleitklausel, Preisklausel oder Wertsicherungsklausel, findet sich in beinahe jedem Gewerberaummietvertrag. Die Zulässigkeit einer Indexklausel, die Folgen der Unzulässigkeit und die richtige Berechnung der Mietänderung bereiten oft Schwierigkeiten. Diese sind jedoch vermeidbar.

Haufe-FIO axera

Alles einfach. Einfach alles.

Das webbasierte ERP-System.

Haufe-FIO axera eröffnet Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen alle Chancen der Digitalisierung.

- Mobil und endgeräteunabhängig arbeiten
- Einfache Vernetzung mit Zusatzanwendungen
- Höchste Datensicherheit nach Bankenstandard
- Bankenunabhängiger Zahlungsverkehr mit virtuellen Konten
- Zentrale Arbeitsplattform für übergreifende Zusammenarbeit
- Zugriff auf aktuelles, juristisch geprüftes Fachwissen und Arbeitshilfen von Haufe und dem GdW

Entdecken Sie die Möglichkeiten in einem kostenfreien Webinar!

→ www.axera.de/webinare

HAUFE. FIO

Markt & Politik

Ranking: Die besten Städte für Millennials

Millennials gelten als technikaffin. Jahr für Jahr zieht es junge Menschen für den Beruf aus ihren Heimatorten in lebhaftere Städte. Welche dieser Städte haben Millennials am meisten zu bieten? Für 100 Städte wurde ein Ranking erstellt, das verschiedene Faktoren berücksichtigt, die für Millennials von Bedeutung sind. Die Kriterien waren unter anderem das wirtschaftliche Umfeld, der Zugang zum Generation-Y-Grundbedarf, gesellschaftliche Offenheit und Toleranz sowie die Möglichkeit, Erholung zu finden.

Drei deutsche Städte unter den Top Ten

1. **AMSTERDAM** (Niederlande)
2. **BERLIN** (Deutschland)
3. **MÜNCHEN** (Deutschland)
4. **LISSABON** (Portugal)
5. **ANTWERPEN** (Belgien)
6. **BARCELONA** (Spanien)
7. **LYON** (Frankreich)
8. **KÖLN** (Deutschland)
9. **PARIS** (Frankreich)
10. **VANCOUVER** (Kanada)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.nestpick.com/de/millennial-city-ranking

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

COMPLIANCE TEST ZUR ZERTIFIZIERUNG

Neues Tool für das Self Audit online

Die ICG hat – in Kooperation mit PWC – ein Online-Tool für Compliance Management entwickelt, mit dessen Hilfe Unternehmen sich einem Selbsttest unterziehen können. Die 38 Fragen des Self Audits beziehen sich auf die fünf Bausteine des Pflichtenheftes der ICG: Grundwerte, Compliance-Risikoanalyse, Verbindlichkeit, Kommunikation und Monitoring. Nach der Beantwortung wird eine Auswertung ermittelt. Diese zeigt dem Benutzer auf, ob das Compliance-Management-System seines Unternehmens so implementiert ist, dass alle Bedingungen des Pflichtenheftes für eine Zertifizierung erfüllt sind. Thomas Zinnöcker, Vorstandsvorsitzender der ICG und CEO von ista international: „Wir haben festgestellt, dass viele kleinere und mittelständische Unternehmen fürchten, dass eine Zertifizierung für sie zu aufwändig ist. Dabei sind viele Rahmenbedingungen eines wirksamen Compliance-Management-Systems oftmals schon vorhanden. Für diese Unternehmen wollen wir die Hemmschwelle herabsetzen, sich mit diesem wichtigen Thema auseinanderzusetzen."

Der Selbsttest ist unter **www.immo-initiative.de/zertifizierung/self-assessment-compliance-management/** abrufbar.

2018

Die gerade beschlossene Berufszulassungspflicht für Makler und Verwalter soll im Jahr 2018 eingeführt werden. Allerdings wird es eine sechsmonatige Übergangsfrist geben. Viele Verbände hatten für die Reform gestritten, die im Koalitionsvertrag vorgesehen war. Das jetzt beschlossene Ergebnis beglückt nicht jeden ...

HÄUSERSCHWEMME AUF DEM LAND

In ländlichen Regionen übersteigt die Zahl der Neubauten den Bedarf an Eigenheimen um bis zu 2.800 Prozent. In vielen ländlichen Kreisen ist nach einem Gutachten des IW Köln deutlich mehr gebaut worden, als angesichts schrumpfender Einwohnerzahlen und bestehender Leerstände nötig gewesen wäre. Im Landkreis Emsland sind etwa zwischen 2011 und 2015 mehr als 1.060 Wohnungen mehr entstanden, als auf Basis der demographischen Entwicklung und der Leerstände zu erwarten gewesen wäre. Die Entwicklung ist aber nicht auf Norddeutschland begrenzt: In weiten Teilen des wirtschaftsstarken Bayerns wird laut IW ebenso zu viel gebaut wie im Schwarzwald, in der Eifel oder in Nordhessen.

Frank Peter Unterreiner

„Richtig wäre, die Forschung nach energieeffizienten Materialien und Plusenergiehäusern massiv zu bündeln. Bis eine Lösung gefunden ist, könnte der Staat die Grunderwerbsteuer aussetzen."

KOLUMNE

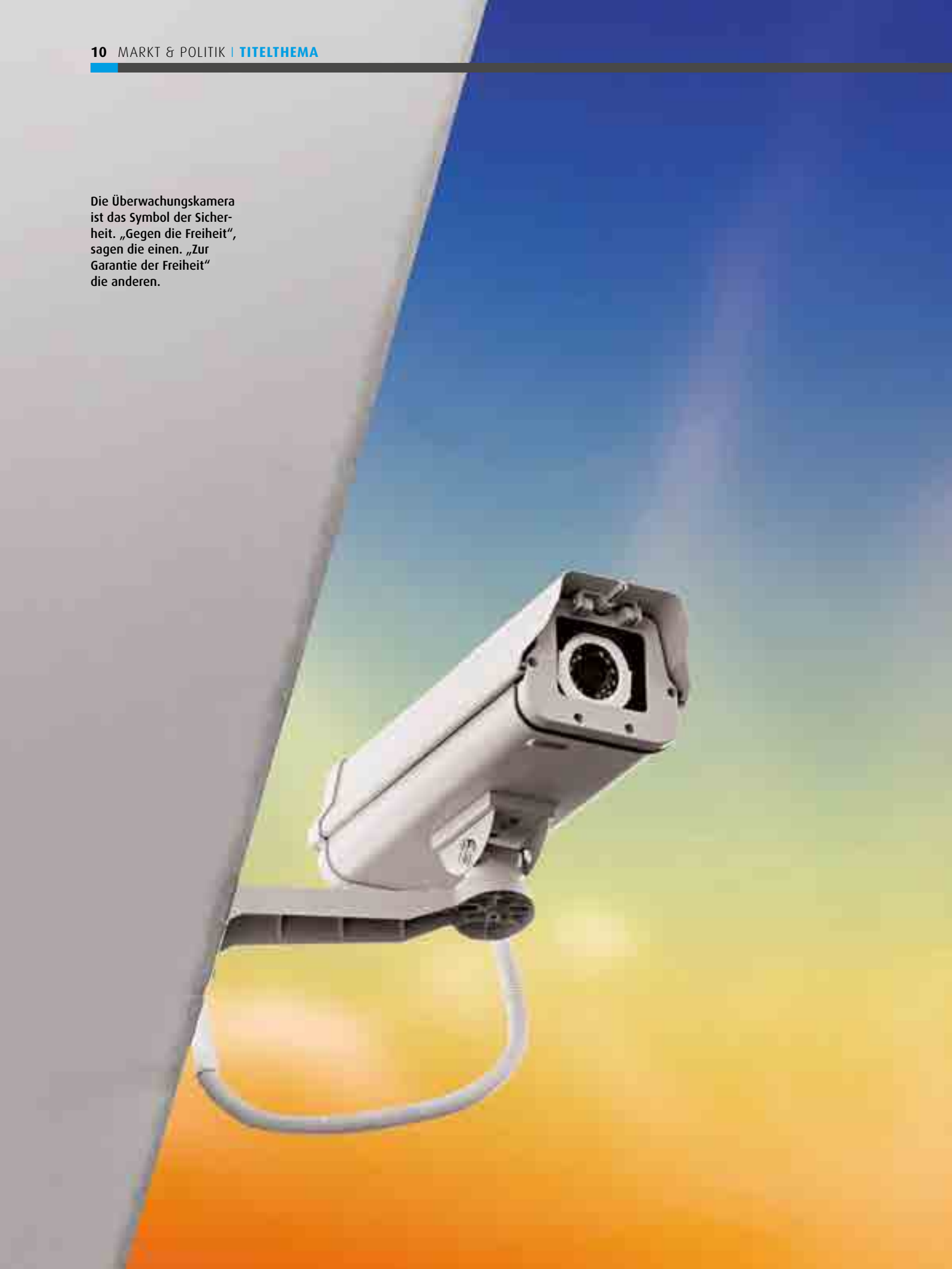
Nein, wir machen nicht den Trump!

Eine große Schlagzeile erschütterte die Welt und eine kleine ging fast unter. Donald Trump kündigte an, aus dem Klimaschutzabkommen von Paris auszusteigen. Er sei seinen Wählern aus Pittsburgh verpflichtet. Deren Bürgermeister kritisierte die präsidiale Entscheidung, die ehemalige Erz- und Kohlestadt wolle an den Klimazielen festhalten. Die künftigen Koalitionspartner in NRW, CDU und FDP, hätten sich offenbar auf eine weitmöglichste Lockerung der Energieeinsparverordnung (EnEV) auf Landesebene verständigt und wollten im Bund eine Aussetzung erreichen, meldete die „Frankfurter Allgemeine Zeitung". So solle das Bauen wieder preiswerter werden. Das riecht gewaltig nach Trump'scher Schnapsidee. Da könnte man ja gleich beim Auto auf den Katalysator verzichten, damit das Pendeln wieder bezahlbarer wird.
Laut EU-Kommission haben es unter den 14 Staaten mit dem größten Kohlendioxidausstoß nur Deutschland und Russland geschafft, ihren CO_2-Ausstoß zu senken. Wir im Vergleich 2015 zu 1990 immerhin um 24 Prozent – und das, obwohl seitdem die Wirtschaftsleistung gesteigert wurde, noch mehr Autos auf den Straßen fahren und zumindest in den vergangenen Jahren auch rege gebaut wurde.
Richtig könnte sein, eine weitere Verschärfung der EnEV erst einmal auszusetzen. Richtig wäre definitiv, Zwangsvorschriften wie die Schaffung von Auto- und überdachten Fahrradabstellplätzen in Kann-Vorschriften umzuwandeln. Aber es wäre falsch, den CO_2-Ausstoß wieder zu erhöhen. Erinnern wir uns: Als der Kat eingeführt wurde, sahen viele den Untergang des (Auto-)Abendlands voraus. Geschehen ist das Gegenteil. Die deutschen Ingenieure haben getüftelt und wir bauen Autos, die so gut sind, dass sie – zum Ärger Trumps – auch millionenfach in die Staaten verkauft werden.
Richtig wäre, die Forschung und Entwicklung von energieeffizienten Materialien und Plusenergiehäusern massiv zu fördern und zu bündeln. Bis eine Lösung gefunden ist, was nur eine Frage der Zeit sein dürfte, könnte der deutsche Staat die Grunderwerbsteuer aussetzen. Für die Energiewende zahlt der Bürger anderweitig schon genug. Ist das Ziel erreicht, profitiert auch der Fiskus dank einer an Stärke gewonnenen deutschen Wirtschaft. Aber den Trump, nein, den machen wir hier nicht.

9. WOHNUNGSBAUTAG IN BERLIN

Wohnungspolitik: Martin Schulz bleibt allgemein

Knapp 100 Tage vor der nächsten Bundestagswahl hatte der SPD-Vorsitzende Martin Schulz einen Gastauftritt beim 9. Wohnungsbautag. Begleitet von großer Entourage stellte der Kanzlerkandidat seiner Partei einige Grundsätze seiner Wohnungspolitik vor. Allerdings blieb er in seinen Aussagen durchweg allgemein. Er stand auch nachher nicht für Fragen zur Verfügung. Schulz unterstrich vehement den „sozialen Anteil in der Wohnungsfrage". „30 Milliarden Euro" rief er als „Summe für Investitionen in den nächsten Jahren" auf – ohne dabei konkret zu sagen, wie viel davon er zur Ankurbelung des Wohnungsmarkts vorsehe. „Selbst Verfassungsänderungen zur Erreichung dieses Zieles" wolle er notfalls durchsetzen. Mit nicht näher spezifizierten „steuerlichen Anreizen, Regeln und Investitionszuschüssen" solle die Eigenheimquote in Deutschland ansteigen. (sei)



Die Überwachungskamera ist das Symbol der Sicherheit. „Gegen die Freiheit", sagen die einen. „Zur Garantie der Freiheit" die anderen.

TERRORISMUS & CO.

Sicherheit: Die große Herausforderung

Sicherheit ist eines der Top-Themen unserer Tage. In vielen Ländern werden Shopping-Center, Büro- und Wohnimmobilien sichtbar stark bewacht. In Deutschland geht man – noch – einen anderen Weg. Sicherheitsvorkehrungen werden eher im Stillen getroffen. Wird das so bleiben?

Seit 2001 stuft das Bundesinnenministerium Deutschland als eines der Zielländer des internationalen Terrorismus ein. Konnten Anschlagsversuche wie der Sauerlandgruppe im September 2007 oder der Düsseldorfer Zelle im April 2011 noch verhindert werden, zeigte sich mit dem Anschlag am Frankfurter Flughafen im März 2011, dass auch Deutschland als Symbol von Freiheit und Demokratie einer neuen Bedrohung gegenübersteht. In den vergangenen beiden Jahren häuft sich die Zahl der Anschläge, die Brutalität der Täter und ihre Methoden. Die Politik reagiert mit einer Verschärfung der Gesetze, und Polizei, Verfassungsschutz und Bundeswehr erweitern ihre Zusammenarbeit. Die Bevölkerung ist betroffen, verunsichert, setzt dem Terror meist aber ein „Wir lassen uns nicht einschüchtern" entgegen. Sicherheit ist auch für die Immobilienwirtschaft zu einer großen Herausforderung geworden. Die Branche steht dabei im Spannungsfeld zwischen Freiheits- und Schutzbedürfnis.

Die Zahl der politisch motivierten Straftaten ist nach Angaben des Bundesinnenministeriums im Jahr 2016 um 6,6 Prozent auf rund 41.550 Straftaten gestiegen und hat damit einen neuen Höchststand erreicht. Einen erheblichen Anteil an der Zunahme hatten Straftaten aus dem Bereich der politisch motivierten Ausländerkriminalität (plus 66,5 Prozent). In diesem Bereich sind auch die Gewalttaten um 73 Prozent auf knapp 600 Fälle gestiegen. Der Anschlag auf den Weihnachtsmarkt am Breitscheidplatz in Berlin, aber auch das Attentat in Ansbach und der Amoklauf in München haben gezeigt, dass Terroristen und Straftäter für Anschläge vor allem hochfrequentierte öffentlich zugängliche Anlagen auswählen, um größtmöglichen Schaden anzurichten. Zudem setzen sie nicht mehr nur auf Bomben, sondern, wie auch die jüngsten Anschläge in Großbritannien verdeutlichen, auch auf Äxte, Messer und Lastwagen.

NEUE GESETZE FÜR MEHR SICHERHEIT Die Politik versucht mit zahlreichen Gesetzen die innere Sicherheit zu erhöhen. So darf die Bundespolizei seit Mai 2017 Bodycams tragen, im Straßenverkehr können automatische Kennzeichen-Lesesysteme zum Einsatz kommen und das Bundesdatenschutzgesetz wird im Hinblick auf die Videoüberwachung angepasst. Der Schutz von Leben, Gesundheit oder Freiheit von Menschen soll bei Videoüberwachungsmaßnahmen durch private Betreiber in öffentlich zugänglichen Räumen als „besonders wichtiges Interesse" gelten. Die »

SUMMARY » Aktuell gibt es noch **kaum verstärkte Sicherheitsaktivitäten**. » Vermieter, Investoren und Projektentwickler von Shoppingcentern widmen ihre Aufmerksamkeit vielleicht stärker dem **Schutz der Erdgeschosszonen** beispielsweise durch LKW-Poller. » Das Pendel zwischen Sicherheitsbedürfnis und attraktiver Shopping-Atmosphäre schlägt zu Letzterer aus. » Interessant wird **die Wiederentdeckung des Concierge** auch in Wohnimmobilien.

Foto: sumroeng chinnapan/shutterstock.com

Videoüberwachung wird in Einrichtungen und Fahrzeugen des öffentlichen Schienen-, Schiffs- und Busverkehrs und öffentlich zugänglichen großflächigen Anlagen wie Sportstätten oder Einkaufszentren damit erleichtert. Allein für den Ausbau der Videoüberwachung an Bahnhöfen geben DB und Bundespolizei bis 2023 85 Millionen Euro aus. Zudem sollen die Polizeibehörden in Bund und Ländern und die Bundeswehr enger bei der Terrorabwehr zusammenarbeiten. Mit einer Novellierung des Sicherheitsüberprüfungsgesetzes wird die Möglichkeit geschaffen, auf Informationen aus dem zentralen staatsanwaltlichen Verfahrensregister und in besonderen Fällen aus dem Ausländerzentralregister zuzugreifen. Erstmals wird zudem die Zusammenarbeit mit ausländischen Stellen bei Sicherheitsüberprüfungen geregelt. Im Gegensatz zu Frankreich und Großbritannien reagiert die deutsche Regierung gemäßigt auf die Bedrohungslage. Möglicherweise geht das auf die Erfahrungen mit dem Linksterrorismus der Roten Armee Fraktion (RAF) zwischen 1970 und 1980 zurück.

DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT AGIERT VOR ALLEM HINTER DEN KULISSEN Das Thema Sicherheit bewegt die Immobilienwirtschaft nicht nur im Bereich der Cyberkriminalität. Der Schutz von Personen beschäftigt Investoren und Betreiber von Flughäfen, Messen, Einkaufszentren, Hotels und Discotheken ebenso wie Wohnungsgesellschaften und Vermieter von Büros und Wohnungen. Doch trotz der sich verschärfenden Bedrohungslage reagiert die Branche mit Augenmaß. „Aktuell beobachten wir noch keine verstärkten Sicherheitsaktivitäten. Vermieter, Investoren und Projektentwickler von Shopping-Centern widmen ihre Aufmerksamkeit vielleicht stärker dem Schutz der Erdgeschosszonen beispielsweise durch LKW-Poller. Sie stehen dabei allerdings im Spannungsfeld zwischen Sicherheitsbedürfnis und attraktiver Shopping-Atmosphäre.

Ähnlich sieht es in Hotels aus. Zugangskontrollen oder die Präsenz bewaffneter Sicherheitskräfte, wie dies in Israel durchaus vorkommt, sind in Deutschland Ausnahmen und meist auf Treffen von Staats- und Regierungschefs beschränkt. In der Projektentwicklung gibt es Überlegungen, ob der seitens der Kommunen häufig gewünschte Öffentlichkeitsbezug in den Erdgeschossen nicht reduziert werden müsste. In Hochhäusern nehmen die Concierge- und Sicherheitsdienstleistungen zumindest in den hochpreisigen Segmenten zu. Dennoch: Absolute Sicherheit gibt es nicht, das ist auch der Branche bewusst“, lautet die Einschätzung von Martin Hofmann, Head of Project & Development Services Germany bei JLL.

DIE RENAISSANCE DES CONCIERGE Die Deutschen sind in ihrem Wohnumfeld nach den Schweden am glücklichsten. Dies ist ein Ergebnis der „Happy Quest“, einer repräsentativen Umfrage des

Fotos: Pavel L Photo and Video; kikujungboy/shutterstock.com

„Im Arbeitskreis Sicherheit engagieren sich seit 2016 die Mitgliedsunternehmen des GCSC und teilen ihr Wissen und ihre Konzepte."

Ingmar Behrens, Leiter der GCSC Security Kommission

Links: Die Tätigkeit des Concierge geht weit über die normalen Empfangsdienstleistungen hinaus.

Rechts: Durch den Trend zu Open-Lobby-Konzepten halten sich immer häufiger auch Nicht-Hotel-Gäste im Empfangsbereich auf – ein Sicherheitsproblem.

Wohnprojektentwicklers Bonava. Zum Wohlbefinden trägt für 80 Prozent der Deutschen insbesondere das Thema Sicherheit bei. Vor allem Frauen und Senioren legen darauf großen Wert. Kein Wunder, dass in zahlreichen Wohnhochhäusern und Wohnungsgesellschaften der Concierge eine Renaissance erlebt.

Die Tätigkeit des Concierge, der heute in Frankreich offiziell „Gardien" oder „Gardienne" heißt und dem englischen „Doorman" entspricht, geht weit über die normalen Hausmeisteraufgaben hinaus. „Das Sicherheitsbedürfnis der Bewohner, ganz besonders im Luxussegment, war immer ein großes Thema unabhängig von den Terroranschlägen der vergangenen Jahre. Wir als Unternehmen haben natürlich die Sicherheitsmaßnahmen seit den Anschlägen erhöht, wie zum Beispiel Eingangstüren zum Gebäude ständig geschlossen zu halten. Fremden Personen wird die Tür nur geöffnet, sofern der Bewohner zustimmt oder sich die Person ausweisen kann. Wenn sich fremde Personen im Hause aufhalten, beispielsweise Handwerker, tragen diese Personen Besucherausweise, um für die Bewohner erkennbar zu sein. Nachtrundgänge werden elektronisch protokolliert und öfter durchgeführt, und das Augenmerk ist natürlich auf Fremdgegenstände gerichtet", schildert Raffaele Sorrentino, Geschäftsführender Gesellschafter und CEO des Concierge-Service RAS – service at any time, die Vorgehensweise. „Der Concierge-Service wird, egal in welchem Segment, grundsätzlich als Entlastung für die Bewohner gesehen. Der Concierge ist dafür da, den Alltag der Bewohner zu erleichtern und unangenehme Aufgaben zu übernehmen. Jedoch haben die vergangenen Jahre gezeigt, dass der Sicherheitsaspekt eine große Rolle spielt. Deswegen haben wir unsere Mitarbeiter an Sicherheitsschulungen teilnehmen lassen, um sie dafür zu sensibilisieren", so Sorrentino. „Die vermeintliche Anonymität großer Wohnkomplexe hat die WBM bewogen, in Abstimmung mit den Bewohnerinnen und Bewohnern Concierge-Dienste anzubieten.

ÜBERSCHAUBARE KOSTEN Am Platz der Vereinten Nationen 1-2 etwa stimmte die Mieterschaft in einer Umfrage für den Concierge-Dienst. Die Kosten hierfür werden auf die Miete umgelegt – bei einer hohen Anzahl Wohneinheiten, hier sind es 279 auf 25 Etagen, ist dieser Aufschlag sehr überschaubar. Für die Mieterschaft sind seit dem Jahr 2000 in wechselnden Schichten vier Concierges tätig. Auch im Hochhaus Fischerinsel 2 mit 239 Wohneinheiten bietet die WBM Rat und Tat mittels Concierges. Sie sind Ansprechpartner für Fragen, nehmen Pakete an, gießen im Urlaub die Blumen, rufen Taxis etc. Ebenso haben sie mittels Kameras die Eingangsbereiche der Hochhäuser stets im Blick", schildert Jan Robert Kowalewski, Geschäftsführer der WBM Wohnungsbaugesellschaft Berlin-Mitte, die Erfahrung seines Unternehmens. „Auch für die Wohnungswirtschaft sind solche Services von Vorteil. Wo jemand ein wachsames Auge drauf wirft, geht weniger kaputt. Genauso wichtig jedoch ist die menschliche Seite in einem Haus, in dem man unmöglich alle Nachbarn »

kennen kann: Der Concierge-Dienst bietet mehr als Sicherheit – er ist auch die gute Seele gleich vorn im Foyer“, so Kowalewski (siehe dazu auch Seite 16).

HOTELS SETZEN AUF VIDEOÜBERWACHUNG UND BERECHTIGUNGSSYSTEME Im Gegensatz zu Israel oder auch einigen Luxus-Hotels in Ägypten, in denen Eingangs- und Gepäckkontrollen vor jedem Eintritt in die Lobby stehen, setzen Hotels hierzulande auf diskretere Sicherheitsmaßnahmen. „Die Diskussion um Terrorgefahren ändert bisher nichts am Anforderungskatalog für die Projektentwicklung von Hotels. Allerdings gibt es bauliche Vorkehrungen aus Gründen der generellen Sicherheitsdiskussion, auf die verstärkt Wert gelegt wird. Beispielsweise wird die Ausstattung mit Kameras verbessert. Vorder- und Hintereingänge sowie einige andere kritische Bereiche wie etwa die Tiefgarage werden bereits seit einiger Zeit bei Hotels standardmäßig überwacht.

Zudem sollen durchdachte Schließkarten- und Berechtigungs-Systeme gewährleisten, dass kein ungebetener Gast den Weg von der Lobby in die Etagen mit den Zimmern findet“, sagt Chris-Norman Sauer, Head of Hotel Development der GBI AG. Das sei notwendig, weil sich durch den Trend zu Open-Lobby-Konzepten immer häufiger auch Nicht-Hotel-Gäste im Empfangsbereich aufhielten. Diese öffentlichen Bereiche und die Zimmer-Etagen voneinander zu trennen, ohne dass die Schlaf-Gäste die Maßnahmen als hinderlich empfänden, sei ein wichtiger Baustein jedes Hotel-Konzepts. „Eine besondere Herausforderung ist diese Trennung, falls sich der Lobby-Bereich gar nicht im Erdgeschoss befindet. Das ist ja inzwischen bei einigen Projekten der Fall. Zudem bauen – vor allem die internationalen Ketten – häufig einen ‚Panic Button‘ im Empfangsbereich ein, damit in einem Ernstfall die Rezeptionsmitarbeiter Sicherheitskräfte alarmieren können. Auch wenn das nicht vorrangig auf Terror-Attacken zielt, ist das natürlich auch in diesem Zusammenhang einsetzbar“, so Sauer.

SHOPPING-CENTER SOLLEN ATTRAKTIVE EINKAUFSDESTINATIONEN BLEIBEN Nach dem Amoklauf von München im Juli 2016 und der Evakuierung des Einkaufszentrums „Limbecker Platz“ in Essen gerieten auch Einkaufszentren ins mediale Interesse.

„Das Thema Sicherheit hat in den vergangenen Jahren an Relevanz gewonnen. Es gibt eine höhere Gefährdung, aber auch mehr Wissen und eine neue Art der Informationsverbreitung. Wir verfügen über sorgfältig ausgearbeitete Notfallpläne und kooperieren eng mit allen zuständigen Behörden, um die Pläne zu verfeinern. Wir sind an jedem unserer Standorte nicht nur in engem Kontakt mit der Polizei und den Notfallkräften, sondern testen in unseren Centern mindestens zwei Mal pro Jahr alle Abläufe und Pläne mit Hilfe von Simulationen und anhand verschiedener Szenarien. Dies umfasst jeden Centertyp, jeden Standort und jeden Zeitpunkt. Wir setzen in Zusammenarbeit mit den Behörden neueste und anerkannteste Maßnahmen ein, um ein sicheres Umfeld für unsere Kunden, Besucher, Mie- »

SPEZIELLE IMMOBILIEN

Die Sicherheitssysteme deutscher Flughäfen funktionieren

Die Anschläge von Brüssel warfen auch in Deutschland Fragen zur Sicherheit im Luftverkehr und an Flughäfen auf. Seit den Terroranschlägen 2001 wurden die Kontrollen von Passagieren und Gepäck zwar deutlich verschärft, richteten sich aber meist auf den Schutz des Flugbetriebs. Vor den Sicherheitsschleusen fanden keine Sicherheitskontrollen statt. In den ägyptischen Flughäfen von Luxor und Kairo finden dagegen bereits beim Betreten des Flughafens Kontrollen von Personen und Gepäck statt, die dann innerhalb der Terminals wiederholt werden.
„Die deutschen Sicherheitsbehörden haben in dieser schwierigen Situation angemessen reagiert. Aktionistische Maßnahmen, wie wir sie in Brüssel gesehen haben, standen in Deutschland nie zur Debatte“, resümiert Ralph Beisel, Hauptgeschäftsführer des Flughafenverbandes ADV, im Rückblick auf den Anschlag auf dem Brüsseler Flughafen im März 2016. Schnell habe sich hierzulande die Einsicht durchgesetzt, dass zusätzlich eingerichtete Kontrollen der Reisenden vor den Terminals nicht mehr Sicherheit, sondern nur neue sicherheitskritische Zonen schaffen würden. „Die Sicherheitssysteme in Deutschland funktionieren. Der rechtzeitig vereitelte mutmaßliche Anschlag am Flughafen Berlin Schönefeld im Oktober 2016 hat dies eindrucksvoll gezeigt. Deutsche Flughäfen sollen keine Festungen werden.
Dem Reisenden sollen auch künftig durch einen effizienten und kundenorientierten Betriebsablauf pünktliche Abfertigungsprozesse und eine hohe Servicequalität geboten werden“, so Beisel.
Mit dem Fluggastdatengesetz (FlugDaG), das eine verpflichtende Übermittlung von Fluggastdaten durch Luftfahrtunternehmen für Flüge vorsieht, die von einem Mitgliedstaat der Europäischen Union aus in einen Drittstaat oder von einem Drittstaat aus in einen Mitgliedstaat der Europäischen Union starten, will die EU gemeinsam künftig umfassender gegen den internationalen Terrorismus vorgehen.

Zusätzliche Kontrollen vor den Terminals schaffen angeblich nicht mehr Sicherheit.

Sicherheitskonzepte sind Messethemen und werden immer wieder überarbeitet.

Messen als sicherheitssensible Orte der Begegnung

Im vergangenen Jahr wiesen nach Berechnungen des Verbands der deutschen Messewirtschaft (AUMA) die 186 internationalen und nationalen Messen in Deutschland rund 191.000 Aussteller und 10,5 Millionen Besucher auf. Allein unter dem Dach der Messe Frankfurt fanden 2016 weltweit insgesamt 138 Messen und Ausstellungen mit rund 92.300 Ausstellern und mehr als 3,5 Millionen Besuchern statt. „Das Thema Sicherheit besitzt bei der Messe Frankfurt seit jeher einen sehr hohen Stellenwert. Vor annähernd drei Jahren haben wir unser Operation & Security Center (OSC) in Betrieb genommen. Das nach einer zweijährigen Bauphase fertiggestellte OSC führt alle beteiligten Dienste unter einem Dach zusammen. Auf einer Fläche von 2.200 Quadratmetern finden sich die Polizei- und Feuerwache, die Sanitätsstation und die Räume der Betriebsärztin, der Sicherheitsdienst, der betriebliche Brandschutz und die Integrierte Leitstelle der Messe Frankfurt. Die Leitstelle beherbergt die komplette Betriebssteuerung des Unternehmens, von der aus alle technischen Anlagen gesteuert und geregelt sowie Meldungen entgegengenommen werden. Die Leitstelle ist an 365 Tagen im Jahr rund um die Uhr besetzt. Wenn ein Notfall gemeldet wird, können die verschiedenen Dienste sofort und aufeinander abgestimmt reagieren. Dadurch haben wir sehr kurze Reaktionszeiten“, erläutert Uwe Behm, Geschäftsführer der Messe Frankfurt GmbH. Details zu Sicherheitsvorkehrungen, speziell zu gebäudetechnischen Maßnahmen wie Kameraüberwachung und Ähnlichem, könnten aus naheliegenden Gründen nicht bekannt gegeben werden. Ein wichtiger Bestandteil im Portfolio der Messe Frankfurt seien die Fachmessen für Sicherheitstechnik. Dazu zählten insgesamt zehn internationale Messen und Kongresse in Asien, im Nahen Osten, in Südamerika, Russland und Deutschland. Das Thema der gebäudebezogenen Sicherheitstechnik werde beispielsweise auf dem Intersec Forum während der ISH und der Light + Building in Frankfurt intensiv behandelt.

Discotheken setzten schon immer auf Sicherheit

Das Blutbad im Pariser Club „Bataclan“ 2015 und der Angriff in der Istanbuler Disco „Reina“ Silvester 2016 verdeutlichen, dass der Terror seine Zielgruppen auf junge Menschen ausweitet. In Deutschland gehen nach Angaben des Bundesverbands deutscher Discotheken und Tanzbetriebe rund eine Million Gäste, vor allem in der Altersgruppe der 18- bis 25-Jährigen, jedes Wochenende in Deutschlands Clubs und Discotheken. Die Sorge um deren Sicherheit ist nicht neu.
„Das Thema Sicherheit in Discotheken hat sich in den vergangenen Jahren nicht entscheidend verändert, weil es in der Vergangenheit schon immer von großer Bedeutung war. Clubs und Discotheken als klassische Betriebe der Nachtgastronomie verfügten seit jeher über Sicherheitspersonal an der Tür, welches Einlasskontrollen und Taschenkontrollen durchführte. Auch im Inneren des Betriebes wurden die Gäste schon immer durch Sicherheitskräfte beaufsichtigt. Von vielen Betrieben wurde bereits in der Vergangenheit ein enger Kontakt zu den örtlichen Polizeibehörden gepflegt“, berichtet Rechtsanwalt Stephan Büttner, Geschäftsführer des Bundesverbands deutscher Discotheken und Tanzbetriebe (BDT) im Dehoga Bundesverband. Von einer Aufrüstung der Club- und Discothekenbranche könne daher nicht die Rede sein. Allenfalls seien bestehende Sicherheitskonzepte optimiert und die Türsteher für bestimmte Punkte, beispielsweise mitgebrachte Taschen oder Rucksäcke, besonders sensibilisiert worden. „Clubs und Discotheken waren und sind auch heute noch sicherheitsmäßig bestens aufgestellt“, so Büttner.

Es besteht ein enger Kontakt von vielen Disco-Betrieben zu den örtlichen Polizeibehörden.

Fotos: Nadlia Gerbisch; hkhtt hj/shutterstock.com

BEFRAGUNG

Sicherheit erhöht die Wohnqualität

Eine Online-Befragung von F+B bei den rund 170 Mitgliedsunternehmen des Verbands der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Niedersachsen und Bremen im Rahmen des Forschungsprojekts „Transit" zeigen, dass im Alltag von Wohnungsunternehmen zahlreiche sicherheitsrelevante Themen regelmäßig auftreten.

Vor allem Aspekte wie Verhaltensauffälligkeiten von Bewohnern (bei 43 % der befragten Wohnungsunternehmen), Zunahme des Pflege- und Instandhaltungsaufwands (36 %), Zunahme von Bewohnern in sozialen Problemlagen (32 %) sowie Vandalismus im Außenbereich (30 %) sind Gegenstand des Unternehmensalltags. „Unsere Mieter haben als Teil der Gesellschaft sicherlich auch Ängste, Sorgen und Fragen in Bezug auf die Gefahr durch Terroranschläge. Wir als Vermieter und Immobilienunternehmen sind bisher aber nicht mit diesen Fragen konfrontiert worden und können kein gesteigertes Sicherheitsbedürfnis rund um das Thema Wohnen feststellen. An uns werden eher die alltäglichen Sorgen herangetragen, zum Beispiel Einbrüche oder der sichere Aufenthalt im Wohnumfeld. Das ist aber nicht neu und diesen Sorgen begegnen wir durch Maßnahmen wie einbruchssichere Türen und Beleuchtungskonzepte in den Außenanlagen", berichtet Dr. Thomas Hain, Leitender Geschäftsführer Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt. „Damit können wir gut umgehen. Concierge-Services, wie wir sie ja auch in unserem Wohnhochhaus Praedium vorgesehen haben, bedienen immer beide Aspekte: Service und Sicherheit. Letzteres vor allem als Ansprechpartner, weniger als Wachmann. So wollen wir auch das Angebot im Praedium verstanden wissen. Als Security ist der Concierge nicht gedacht, mit diesen Aufgaben würden wir ihn überfrachten", so Hains Erfahrung. „Die Howoge hat im Jahr 2002 den Concierge-Service eingeführt und bietet ihn aktuell in 17 Wohnhochhäusern mit zirka 4.200 Wohnungen in Berlin-Lichtenberg an. Im Vorfeld der Einführung hatten wir ein gestiegenes Bedürfnis der Mieter nach mehr ‚gefühlter' Sicherheit und Ordnung identifiziert. Mit der Einführung des Concierge-Service sollte diesem Bedürfnis Rechnung getragen werden", berichtet Stefanie Frensch, Geschäftsführerin der Berliner Wohnungsbaugesellschaft Howoge. „Wir legen insbesondere auf die Präsenz der Concierges im Eingangsbereich der Häuser Wert. Der Concierge dient Mietern und Besuchern als Ansprechpartner für alle Anliegen und stellt die wichtigste Verbindung zwischen Mietern und Hausverwaltung dar. Die Effekte dieser Funktion sind vielfältig: eine schnellere und komfortablere Betreuung von Mietern bei technischen und organisatorischen Problemen und Anliegen, die unverzügliche Einleitung von Maßnahmen bei Belästigungen, Unfällen oder Notfällen und Havarien. Daneben werden zur Verhinderung von Vandalismus, Belästigungen und Diebstählen die Verkehrsflächen und Außenbereiche überwacht", fährt sie fort. Als wichtigste Effekte nennt sie die Reduzierung von Erlösschmälerungen durch Leerstand und die Verringerung von Instandhaltungskosten. Die Kosten für den Concierge-Service würden anteilig durch die Mieter und das Unternehmen getragen. Sämtliche Leistungen erbringt die konzerneigene Tochter Howoge Servicegesellschaft.

ter und Angestellten zu schaffen", berichtet Jens Horeis, General Manager und Leiter Property Management Deutschland beim portugiesischen Immobilienentwickler Sonae Sierra.

„In dem vom Council of Shopping Centers (GCSC) initiierten ‚Arbeitskreis Sicherheit' engagieren sich seit Frühjahr 2016 die Mitgliedsunternehmen des GCSC ohne jeglichen Wettbewerbsgedanken und teilen ihr Wissen, ihre Erfahrungen und Konzepte", berichtet Ingmar Behrens, Leiter Public Affairs, Kommunikation und Leiter der GCSC Security Kommission. Derzeit werde begonnen, mit professioneller Unterstützung der Rheinischen Fachhochschule und des dazugehörigen „Kompetenzzentrums Internationale Sicherheit" in Köln an einem gemeinsamen Standardwerk zum Thema „Terror und Amok" für die Branche zu arbeiten. Nach dem Sommer werde dieses den GCSC-Mitgliedern zur Verfügung gestellt.

„Neben umfangreichen Sicherheitsunterlagen, die jeder Mieter erhält, gehören in jedem Standort jährliche Übungen beispielsweise zum Thema Brandschutz zu unseren Maßnahmen. Außerdem sind wir im aktiven Austausch mit den lokalen Polizeibehörden. Kurz nach dem Amoklauf in München hatten wir eine Sicherheitslage im Weserpark Bremen, bei der das Center auf Anordnung der Polizei geräumt und dann von Beamten durchsucht wurde. Glücklicherweise stellte sich die anfangs vermutete Lage als unbegründet heraus. Die Zusammenarbeit aller betroffenen Parteien wie Centermanagement, Polizei und Mieter vor Ort hat reibungslos funktioniert", erläutert Christian Schröder, COO der MEC METRO-ECE Centermanagement.

„Unser Sicherheitskonzept beinhaltet unter anderem technische Maßnahmen, geschultes Fachpersonal und den regelmäßigen und vor allem schnellen Austausch von Informationen mit den relevanten Stellen bei der Stadt und beim Land", meint Hendrik Hoffmann, Geschäftsführer der CRM – Center- und Retail-Management, die in Mannheim das gemischt genutzte Stadtquartier Q 6 Q 7 betreibt.

Alles in allem stehen Investoren und Betreiber vor der Herausforderung, Mieter und Besucher vor Schaden zu schützen und gleichzeitig die Einkaufsatmosphäre nicht zu schmälern. Noch geht die Rechnung im Wesentlichen auf. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

HAUFE.

DAS NACHSCHLAGEWERK FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

ISBN 978-3-648-07990-4
Bestell-Nr. E16029
Buch: € 69,00 [D] | eBook: € 59,99 [D]

DAS NEUE GRUNDLAGENWERK

Mit seinem breiten Themenspektrum und seiner Aktualität eignet sich dieses neue Handbuch hervorragend als Nachschlagewerk für Immobilienkaufleute in der Ausbildung, Studierende der Immobilienökonomie sowie für Praktiker. Es gibt Ihnen einen praxisorientierten Gesamtüberblick mit verständlichen, kompakten Erläuterungen technischer, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Aspekte.

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch

0800 5050445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Höher, schneller, weiter

Mit 1.800 gemeldeten Teilnehmern verbuchte der Tag der Immobilienwirtschaft einen neuen Rekord. Die Teilnahme der maßgeblichen deutschen Politiker zeigte: Es ist Wahlkampf. Und: Der ZIA ist ganz oben angekommen.

Der TDI wächst weiter. Nach im letzten Jahr 1.600 waren in diesem Jahr 1.800 Vertreter aus der Immobilienbranche, Medien und Politik angemeldet. Und im Gegensatz zum Deutschen Immobilientag des IVD: Die Politiker kamen alle. Nicht nur Stimmungskanone Christian Lindner, sondern auch Bauministerin Hendricks, Finanzminister Schäuble und gar – die Kanzlerin. Twitter: Finanzminister Schäuble zeigte sich weiter offen für eine EnEV-Abschreibung und die Kanzlerin Verständnis für die Branche, als sie betonte, eine weitere Verschärfung der Energieeinsparverordnung EnEV zunächst nicht realisieren zu wollen. Bei der Grunderwerbsteuer sprach sich der Bundesfinanzminister für eine Verschärfung bei den Sharedeals aus, die er schon lange voranzutreiben versucht. Und auch – es ist Wahlkampfzeit – sprach er sich für eine neue Stufe der Wohneigentumsförderung aus, nämlich für Familien. Zwischen den Politikern ein paar Podiumsdiskussionen unter anderem mit Kommunalvertretern, die zeigen, dass sich der ZIA nicht etwa im luftleeren Raum sieht. An den Herausforderungen durch den Föderalismus zur Lösung der bundesweiten Immobilienprobleme kommt man nicht vorbei.

STIEFKIND WIRTSCHAFTSIMMOBILIEN Ob es bei den Politikern ankommt? Nicht nur auf der Pressekonferenz versuchte Präsident Mattner die Immobiliensicht zu erweitern. Denn Wirtschaftsimmobilien kommen in der allgemeinen Aufmerksamkeit zu kurz.

Es sind nicht nur Start-ups, die sich das Thema „Innovationen" auf ihre Fahnen schreiben. Es sind demgegenüber die etablierten Unternehmen, die sich dem Thema intensiv stellen, wohlwissend, dass die Konkurrenz nicht schläft. Hervorragend besucht und in der Mitte des Interesses angekommen war in diesem Jahr die Innovationsschmiede, ein Forum, in dem Trendthemen wie energetische Sanierung in sämtlichen Facetten ebenso wie Building Information Modeling (BIM) und die intelligente Stadt von morgen diskutiert wurden. Beim Thema BIM appellierten die Diskussionspartner an alle am Bau Beteiligten, die Parameter völlig zu verändern. BIM lohne sich: Den Aufwand in die Planung zu stecken, vermindere die Baukosten erheblich. Moderator Eike Becker sagte eine Änderung in den silohaften Einzelsträngen der Immobilienausbildungsgänge voraus. »

Kein leichter Job: Die Teilnehmer einer Podiumsdiskussion vor und nach der Rede von Politikern

Finanzminister Schäuble beeindruckte auch dann, wenn er vom Manuskript abwich

Der Auftritt von Kanzlerin Merkel am TDI zeigt die gewachsene Bedeutung des ZIA

Fotos: Norbert Weidemann

KOMMENTAR

Es fehlt der Spiegel

Dieser TDI war eine imposante Veranstaltung. Innerhalb weniger Jahre ist es John von Freyend und Andreas Mattner zusammen mit jeweiligem Vorstand und Präsidium sowie den hochprofessionellen Crews gelungen, aus einer zu Beginn noch belächelten „Bündelungsinitiative" dieses lobbyistische Schwergewicht zu machen. Immer mehr Mitglieder, Verbände und Unternehmen geben vom Erfolg des ZIA Zeugnis. Gerade ist der Riese SAP als neues Mitglied gewonnen worden, ein Bild für die notwendige Öffnung hin zu anderen Segmenten, die notwendig ist zur Befruchtung einer zu lange in sich ruhenden Branche.
Der Daseinszweck als lobbyistische Veranstaltung gegenüber der Politik erklärte die Präsenz der vielen Politiker. Chapeau, wer als Redner zum ZIA kommt.

Aber wenn es im Hauptprogramm fast ausschließlich um die Präsentation der eigenen Bedeutung geht, ist das nicht genug für den Anspruch, DER Immobilienkongress des Jahres zu sein. Genauso wichtig wäre es, den Kongress verstärkt dafür zu nutzen, der Branche den Spiegel vorzuhalten. Mit Best-Practice-Beispielen aus allen Immobilienfeldern und benachbarten Branchen. Wie funktioniert es in der Logistik, beim Autobau – und was kann die Immobilienbranche davon lernen, was könnten Branchenteile von anderen Branchen übernehmen? Ich wünschte mir mehr Spiegel. Wenn nicht vom TDI – von wem dann?

Dirk Labusch,
Chefredakteur

Ein wichtiger Punkt der Innovationsschmiede war die Präsentation des vom ZIA initiierten Innovationsberichts, in dessen Aufnahme sich Unternehmen sämtlicher Größenordnungen bewerben konnten. In einer fast schon visionären Stellungnahme malte Jörn Erik Mantz von Innogy das Bild der Zukunft, in dem für das Thema Energiesparen kein Raum mehr sei, denn … Energie sei im Überfluss vorhanden. In der PropTech-Lounge stellten sich Start-up-Unternehmen vor. «

Dirk Labusch, Freiburg

Die „Immobilienköpfe des Jahres"

In der Innovationsschmiede verlieh die „Immobilienwirtschaft" mit Unterstützung vieler Immobilienjournalisten die begehrten Auszeichnungen (siehe auch nächste Seite):

Innovationsmanager **Sven Jurczyk** (2.v.r) nahm den Preis für den Geschäftsführer der LEG Wohnen Service, Dietmar Amels, entgegen. Links ZIA-Innovationsbeauftragter Martin Rodeck, daneben Steffen Göbel vom Sponsor wsp Deutschland, rechts Dirk Labusch.

Florian van Riesenbeck, Vorstand des Sponsors Empira Asset Management (links), übergibt den Preis an **Dr. Reinhard Kutscher**, CEO von Union Investment Real Estate (Mitte).

Die Preisträger **Dr.Claudia Nagel und Dr. Christian Bogatu,** Gründer von Kiwi, eingerahmt von den Sponsoren.

Immobilienköpfe gekürt

Auf dem Tag der Immobilienwirtschaft sind auch 2017 die „Köpfe der Immobilienwirtschaft" ausgezeichnet worden. In diesem Jahr im Fokus: die Immobilienbranche und das Thema Innovation. Mit dem ZIA gab es insofern eine Zusammenarbeit, als die nominierten Köpfe (Shortlist) aus den Unternehmen kamen, die sich für die Aufnahme in den ZIA-Innovationsbericht beworben hatten. Aus ihnen wählte die Jury der Immobilienjournalisten vier aus.

UNTERNEHMEN **MIT BIS ZU 50 MITARBEITERN**

Geehrt für eine kleine Revolution des Schlüsselmanagements

Schlüssel sind hochgradig unsicher, kopierbar, unpraktisch und ineffizient. Für die Wohnungswirtschaft bedeutet die Nutzung des Schlüssels zudem einen großen Aufwand des Schlüsselmanagements. Die von Claudia Nagel und Christian Bogatu entwickelte Lösung hilft, solche Probleme zu lösen und außerdem ein Mehr an Komfort und Sicherheit in der digitalisierten Welt zu bieten.

Das System ist offen. Hausverwaltung und Hauseigentümer können das Schlüsselmanagement über das Portal steuern. Zutrittsberechtigungen können hierüber in Echtzeit vergeben und entzogen werden. Mit KIWI können sowohl elektrifizierte als auch nicht-elektrifizierte Türen ausgestattet und vernetzt werden. Bezahlt wird KIWI dabei von allen Nutzern: den Wohnungsunternehmen, Dienstleistern wie Post, Müllabfuhr oder Aufzugsdiensten, und den Bewohnern.
KIWI hat bereits große Partner gewonnen (ALBA, Deutsche Post, Allianz, innogy, uvm.). Es ist deutschlandweit bereits in über 4.000 Häusern eingebaut.

Dr. Claudia Nagel und **Dr. Christian Bogatu,** Gründer KIWI

Möglich wurde die Preisverleihung mithilfe der Sponsoren wsp und Empira

EXTRA: VIDEO

haufe.de/immobilien/koepfe
Die Filme über die Preisverleihung sowie die Filmporträts über die Ausgezeichneten stehen im Netz.

UNTERNEHMEN **ZWISCHEN 50 UND 500 MITARBEITERN**

Geehrt für die Vereinfachung von Abläufen zwischen Sachverständigen und Mitarbeitern

Dr. Reinhard Kutscher, Vorsitzender der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH

Die Neuerung der Software („ImmoWert"), deren Implementierung von Reinhard Kutscher verantwortet wird, besteht darin, dass alle Daten, die für die externen Gutachter zur Immobilienbewertung notwendig sind, in einem System gebündelt werden und einen digitalen Workflow in Gang setzen. Externe Gutachter erhalten so alle bewertungsrelevanten Immobiliendaten optimal aufbereitet in einem Tool. Auch vereinfacht die Neuerung unternehmensintern das notwendige Plausibilisieren der Gutachterbewertung. Außerdem beschleunigt sich der Prozess für das Reporting und die Preisberechnung, die auf denselben Datenpool im System zugreifen. Die Plausibilitätsprüfung erfolgt digital in der ImmoWert-Cloud. Durch den digitalen Prozess reduziert sich der Arbeitsaufwand um rund 60 Prozent. Von dieser Einsparung durch die Effizienz der Abläufe profitieren mittelbar auch die Anleger. Das Tool ist erfolgreich und wird inzwischen auch für Ankaufsbewertungen und Versicherungsbewertungen genutzt.

UNTERNEHMEN **AB 500 MITARBEITERN**

Geehrt für die Digitalisierung und Optimierung des Prozesses der Leerstandsbehebung

Bevor eine Wohnung weitervermietet werden kann, müssen meist Reparaturen durchgeführt werden. Leerstehende Wohnungen, die nicht schnell weitervermietet werden können, bedeuten Mietausfälle und somit Erlösschmälerungen. Dietmar Amels war federführend damit befasst, dieses Problem zu lösen. Mit dem Berliner Start-up DOOZER hat die LEG auf sein Betreiben hin einen Partner gefunden, um den Prozess der Leerstandsbehebung zu digitalisieren. Die LEG kann nun fertig gebündelte Leistungspakete für Handwerkerdienstleistungen direkt beauftragen. Folge: Renovierungs- und Sanierungsprozesse wurden verschlankt. Die Hauswarte können ihre Termine zeitlich reduzieren, sodass die Mieter bei der Wohnungsabnahme auch weniger Zeit einplanen müssen. Effekte der Innovation: Alle Prozesse sind so transparent, dass sie optimal ausgewertet werden können; Potenziale und Optimierungsmöglichkeiten werden frühzeitig erkannt. Der Aufwand aller am Prozess Beteiligten wird reduziert. Das Unternehmen kann schneller vermarktungsfähige Wohnungen bereitstellen.

Dietmar Amels, Geschäftsführer der Landesentwicklungsgesellschaft NRW Wohnen Service GmbH

EMPIRA

REAL EXPERTS. **REAL VALUES.**

www.empira.ch

RICS wird den Wandel gestalten

Der seit April neue Vorstand der RICS Deutschland will gemeinsam Maßnahmen ergreifen, um den Herausforderungen zu begegnen, die sich der Immobilienbranche aktuell stellen. Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender des Verbands, erläutert die einzelnen Handlungsfelder.

www.rics.org/deutschland

Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland

Die Kernwerte der RICS heißen nach wie vor persönliche Integrität und Kompetenz. Gerade sie kommen zum Tragen, wenn es um das Thema Marktvertrauen geht. Besonders in Zeiten wie diesen, die teilweise als unsicher wahrgenommen werden und zudem Herausforderungen beim Wandel der Berufsbilder darstellen. Der RICS-Report „Our changing world: let's be ready" zeigt, welche Fähigkeiten, Geschäftsmodelle und Technologien für die globalen Veränderungen in Gesellschaft und Wirtschaft in den kommenden Jahren erforderlich sind. Die beschriebenen sechs Handlungsfelder werden Tätigkeitsinhalt unserer Vorstandsarbeit sein:

BEIM „WAR FOR TALENT" GEWINNEN Arbeitgeber müssen immer stärker über einen Talentpool verfügen, der vielfältig ist und über die in der Branche nötigen Kompetenzen verfügt. Das wichtigste Ziel ist es, Talente anzuziehen, die diese Anforderungen erfüllen. Deswegen setzen wir Ausbildungsstandards und kooperieren mit Hochschulen.

ETHISCHES HANDELN Ethik ist für professionelles Verhalten von zentraler Bedeutung. So hat die RICS beispielsweise auf der diesjährigen Mipim neue Vorgaben zum Umgang mit Interessenkonflikten vorgestellt, die ab kommendem Jahr verbindlich gelten und strengere Anforderungen an die Mitglieder umfassen.

TECHNOLOGIE UND BIG DATA NUTZEN Der RICS-Focus in diesem Jahr hatte zum Thema „Digitaler Angriff auf etablierte Geschäftsmodelle". 2017 markiert einen Paradigmenwechsel bei der Digitalisierung in der Branche, da sie Treiber des Umbruchs ist. Die digitale Entwicklung führt zur Schaffung neuer Geschäftsbereiche, erfordert neue Fertigkeiten und Kompetenzen und birgt neue Risiken. Deswegen werden wir unsere Mitglieder bei der digitalen Transformation begleiten und neue Chancen aufzeigen.

ERFOLGREICHE UND NACHHALTIGE STÄDTE DER ZUKUNFT GESTALTEN „Bezahlbares Bauen und Wohnen in Städten" ist in Deutschland ein wichtiges Thema. Deshalb ist die Diskussion nicht nur von Fachpolitikern, Lobbyisten, eingesetzten Arbeitsgruppen und Bündnissen, sondern weit darüber hinaus zu führen.

NEUE MÖGLICHKEITEN FÜR EXPERTEN ERÖFFNEN Die großen gesellschaftlichen und technischen Veränderungen bedeuten für Immobilienexperten, dass sie ihre Fähigkeiten erweitern müssen. Deswegen nehmen wir zentrale Themen auf – wie bereits geschildert beim RICS-Focus – um Diskussionen anzustoßen und zu fördern.

FÜHRUNGSKOMPETENZEN AUSBAUEN Die wichtigste Maßgabe der RICS ist das Handeln im öffentlichen Interesse. Wir vertreten keine Partikularinteressen, sondern sind dem Gemeinwohl verpflichtet. Deswegen sind wir seit rund zwei Jahren in Deutschland als Politikberater aktiv.

Bei allen Veränderungen, die wir erwarten, steht uns keine Revolution bevor – Evolution ist eher das Stichwort. In ihrer rund 150-jährigen Geschichte ist die RICS für ihre Mitglieder deswegen immer ein Partner bei der Gestaltung des Wandels gewesen und wird es auch in Zukunft sein. «

Martin Eberhardt FRICS

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

Deutsche Immobilienwirtschaft Stabilitätsanker für ganz Europa

Deutscher Verband Gemeinsam mit gif, BID und Haus & Grund unterstreicht der Deutsche Verband im aktuellen Gutachten „Wirtschaftsfaktor Immobilien 2017" die Stärke und Stabilität der Immobilienwirtschaft.

www.deutscher-verband.org

Rolf Buch, Vorstandsvorsitzender Vonovia SE, Vizepräsident des Deutschen Verbandes

Der Immobilienmarkt ist ein wesentlicher Stabilitätsfaktor für die deutsche Volkswirtschaft. Mit einem soliden Wachstum wurde die deutsche Immobilienwirtschaft seit Mitte der 2000er Jahre zunehmend auch zu einem wirtschaftlichen Anker für ganz Europa. Heute hat sie eine jährliche Bruttowertschöpfung von 500 Milliarden Euro (18 Prozent der deutschen Wirtschaftsleistung). Dieser Betrag wird erbracht von gut 817.000 Unternehmen mit drei Millionen Beschäftigten sowie von 3,9 Millionen privaten Vermietern und 16 Millionen Selbstnutzern. Der gesamte Vermögenswert von Immobilien summiert sich auf 11,2 Billionen Euro. Die Gründe für die gute Position der deutschen Immobilienwirtschaft liegen an der differenzierten Anbieterstruktur im Nebeneinander von starken Städten und der sicherheitsorientierten Finanzierungskultur.

Trotz zuletzt gestiegener Immobilienpreise ist keine Immobilienpreisblase auszumachen. Denn die Preis- und Wertsteigerungen liegen am hohen Interesse, in den deutschen Immobilienmarkt zu investieren. Sollten sich die Renditen alternativer Anlagen erhöhen, werden sich sicher Änderungen für den Immobilienmarkt ergeben. Auch in Bezug auf die Bevölkerungs- und Einkommensentwicklung ist die derzeitige Situation in Deutschland einmalig. Dennoch werden die Immobilienpreise auch bei einem veränderten Umfeld nicht flächendeckend einbrechen, selbst wenn es für manche Segmente, Städte oder Stadtteile Preiskorrekturen geben mag. Dies hat jedoch nichts mit einer finanz- und volkswirtschaftlich bedrohlichen Preisblase zu tun.

WECHSELWIRKUNGEN MIT ANDEREN MÄRKTEN Die Stärke und Stabilität der deutschen Immobilienbranche ist aber kein Selbstläufer. Aufgrund der unterschiedlichen Akteure und Märkte bedarf es passgenauer politischer Maßnahmen, die die vielschichtigen Wechselwirkungen mit anderen Märkten berücksichtigen. Eine zentrale künftige Herausforderung für die Bau- und Immobilienpolitik stellen darüber hinaus die wachsenden regionalen und teils kleinräumigen Entwicklungsunterschiede dar. Dynamischen und hochpreisigen Märkten mit erheblichem Neubaubedarf stehen Schrumpfungsregionen mit Leerständen und Rückbaubedarf gegenüber. Auch wächst die Kluft zwischen angesagten Stadtteilen und sozialen Brennpunkten. Hier muss der regionale Ausgleich über eine besser ausgestaltete Raumordnungspolitik gestärkt werden. Ebenso gilt es, problematische Stadtteile sozial, ökologisch und städtebaulich zu stabilisieren und aufzuwerten.

Darüber hinaus müssen wir schneller und passgenauer auf die differenzierten Immobilienmarktentwicklungen reagieren. Immobilien sind zwar eine langfristige, kapitalintensive und stadtbildprägende Investition und müssen sorgfältig und nachhaltig geplant werden. Dennoch muss sich die Reaktionsgeschwindigkeit vor allem von Politik und Verwaltung erhöhen. Nach mehr als fünf Jahren mit erheblichen Bevölkerungszuwächsen in vielen Städten lagen die Neubauzahlen 2016 mit 278.000 Wohnungen noch immer 100.000 Wohnungen unter dem jährlichen Bedarf. Um diese Aufgaben zu bewältigen, benötigen wir auch weiterhin eine starke und einheitliche Wohnungs- und Städtebaupolitik des Bundes, die eine Klammer und einen unterstützenden Überbau für die spezifischen Aufgaben von Ländern und Kommunen bildet.

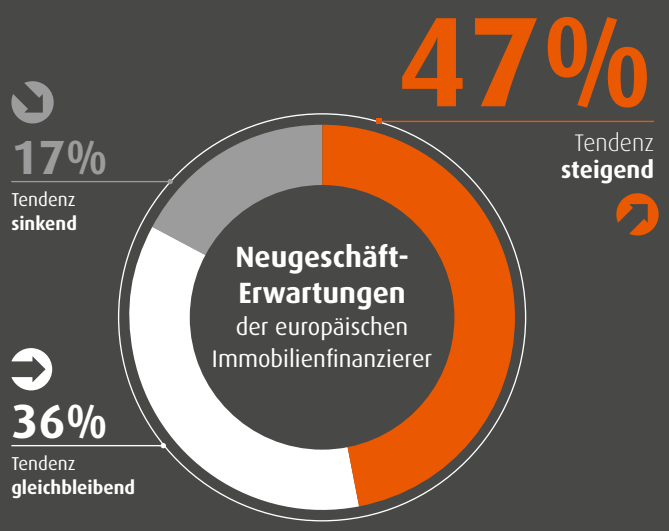
Dies sind die zentralen Ergebnisse aus dem aktuellen Gutachten „Wirtschaftsfaktor Immobilien 2017", das der Deutsche Verband gemeinsam mit den immobilienwirtschaftlichen Verbänden vom Institut der Deutschen Wirtschaft Köln und der IREBS an der Universität Regensburg erarbeiten ließ. «

Rolf Buch

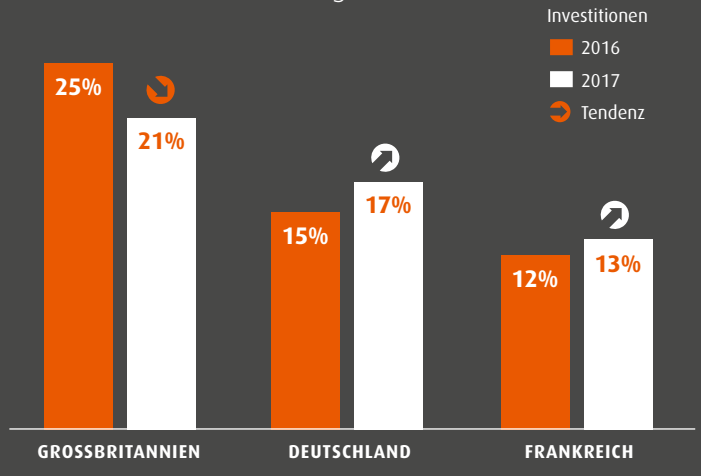
Investment & Entwicklung

Die Hälfte der europäischen Immobilienfinanzierer erwartet **steigendes Neugeschäft**

36 Prozent der von Cushman & Wakefield für den Report „European Lending Survey" befragten Immobilienfinanzierer (Banken, Debt Funds und Versicherungen) gehen davon aus, dass das derzeitige Niveau beibehalten wird. 17 Prozent sehen ein sinkendes Neugeschäft. Der führende Immobilienmarkt bei den Finanzierern bleibt Großbritannien.



Top 3 der europäischen Immobilienfinanzierungsmärkte



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Cushman & Wakefield

SHOPPING-CENTER

Kaum noch Projektentwicklungen in Deutschland zu verzeichnen

2016 wurden weltweit 12,5 Millionen Quadratmeter Einzelhandelsflächen in Shopping-Centern fertiggestellt. Verglichen mit 2015 ist das ein Plus von 11,4 Prozent, wie der CBRE-Report „Global Shopping-Center Development" zeigt. In Deutschland ist die Fertigstellungsdichte relativ gering – aktuell sind acht Center mit 230.000 Quadratmetern im Bau. Gründe sind laut CBRE nicht fehlendes Investoreninteresse, sondern aufwändige Genehmigungsverfahren. Zu diesem Schluss kommen auch der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss und der German Council of Shopping Centers (GCSC): Die Verbände fordern eine bessere Infrastruktur, eine Deregulierung und ein zukunftsfähiges Planungsrecht. Weltweit wurden 2016 in den untersuchten 168 Top-Städten 33,5 Millionen Quadratmeter Einzelhandelsflächen entwickelt.

STUDENTISCHES WOHNEN

Transaktionsvolumen könnte 2017 die Milliardengrenze knacken

2016 wurden in Deutschland Studentenwohnanlagen für fast eine Dreiviertelmilliarde Euro gehandelt – mehr als das Transaktionsvolumen in den Jahren 2009 bis 2015 zusammen. 2017 wird aller Voraussicht nach die Milliardengrenze geknackt. Das geht aus einer Untersuchung des Immobiliendienstleisters Savills hervor. Allerdings wird laut der Studie die Zahl der Städte mit rückläufigen Studierendenzahlen zunehmen. Im Moment ist der verfügbare Wohnraum für die angehenden Akademiker jedoch noch äußerst knapp bemessen – und die Versorgungsquote durch öffentliche und private Wohnheimplätze bleibe auf einem geringen Niveau von aktuell elf Prozent. Durch das Engagement der privaten Investoren verändere sich der deutsche Studentenwohnungsmarkt rasant, heißt es in der Studie. Private Träger bauten ihr Angebot mit einem derzeitigen Bestand von knapp 38.500 Betten und weiteren 24.500 in Bau oder Planung aus – vor allem im oberen Preissegment.

Bedrohung Immobilienblase: Wie sicher ist Crowdinvesting?

Falls ein Projekt oder die Lage überbewertet erscheint, wird das Objekt als ungeeignet fürs Crowdinvesting aussortiert.

Die Preise klettern, die Experten streiten, den Anlegern ist mulmig. Schon seit einigen Jahren tobt eine Diskussion, ob in Deutschland eine Immobilienblase wächst oder nicht. Wie bedroht ist ein Crowdinvestment, wenn es tatsächlich zu Preiskorrekturen auf dem Immobilienmarkt kommt?

Eine Tatsache ist unumstritten: In deutschen Großstädten herrscht Preisdruck. Trotzdem gibt es gute Argumente dagegen, dass sich eine wirkliche Blase gebildet hat. Der Markt mag an einzelnen Standorten überhitzt sein – doch dass mittelfristig ein allgemeiner Preisverfall droht, scheint trotzdem unwahrscheinlich. Auch bei steigenden Zinsen wird es noch starken Wohnungsbedarf geben, der die Nachfrage hochhalten wird.

Family Offices können vorsorgen, indem sie statt in eigene Bestandsimmobilien in Projektentwicklungen investieren. Denn Preisrückgänge werden nicht schlagartig kommen, sondern sich über einen längeren Zeitraum entwickeln.

KURZE LAUFZEITEN BEI CROWDINVESTING Anders sieht es bei der Schwarmfinanzierung aus: Ein über Crowdinvesting finanziertes Projekt dauert meist nur zwei Jahre, die geschaffenen Wohn- und Gewerbeeinheiten werden schon früh in der Bauphase verkauft. Damit eine Gefahr für die Investoren entsteht, müsste es also schon sehr kurzfristig zu Preiskorrekturen kommen. Das Risiko, von einer Preisanpassung bei dem Investment betroffen zu sein, ist viel geringer als beim Direktkauf einer Immobilie. Investieren Family Offices dagegen in eine Bestandsimmobilie mit sinkendem Wert, brauchen sie erst einmal einen langen Atem. Es kann Jahre dauern, bis die Preise sich erholen und wieder auf das Niveau des Kaufzeitpunkts steigen. Bei einer Projektentwicklung geht der Preiseinbruch erst einmal zulasten der Marge des Bauträgers. Außerdem führen lokale Preisanpassungen auf dem Immobilienmarkt nicht automatisch zum Ausfall eines Crowdinvesting-Projekts. Ob die Immobilie noch rentabel verkauft werden kann oder nicht, hängt letztendlich von ihrer Nutzungsart und dem vom Projektentwickler geplanten Preisniveau ab.

AUSWAHLVERFAHREN DER PROJEKTE Das Start-up zinsbaustein.de führt deshalb vor jedem Crowdinvesting erst einmal eine rigide Auswahl durch, bei der sich Immobilien- und Investmentexperten das Projekt genau ansehen. Dabei prüft das Unternehmen auch, wie der lokale Markt sich entwickelt hat – und ob der Projektentwickler die Verkaufspreise zu ambitioniert einschätzt. Falls das Projekt oder die Lage als überbewertet angesehen wird, wird bereits an dieser Stelle aussortiert. Zudem werden nur Projekte verfügbar gemacht, bei denen der Bauträger Eigenmittel einbringt und eine gute Baumarge in Aussicht steht (in der Regel rund 20 Prozent). Wenn ein Projektentwickler seine Objekte nicht zum erwarteten Verkaufspreis realisieren kann, wirken diese Faktoren erst einmal als Puffer, bevor es zu Verlusten bei den Crowdanlegern kommt. Zur weiteren Kontrolle der Rentabilität wird eine ausführliche Kalkulation aufgestellt, in der auch das Rückzahlungs-Szenario konkret ausgearbeitet sein muss. Durch diesen Auswahlprozess versucht das Start-up vorzubeugen, dass eines der Projekte von potenziellen Preiskorrekturen betroffen sein wird. «

Frank Noé, Berlin

AUTOR

Frank Noé ist Co-Founder und CIO von zinsbaustein.de und zuständig für Business Development, Strategie und Projektakquise. Er verfügt über mehr als zehn Jahre Investmenterfahrung im Immobilienbereich.

Fotos: Michael Bamberger

Die Welle schwappt zu uns

Der stetige Zustrom an Einwohnern, eine starke Wirtschaft und knappe Flächen führen zu einer Renaissance des vertikalen Wachstums und zu einem Imagewandel der Hochhäuser vom sozialen Brennpunkt zur hippen Wohndestination mit entsprechend hohen Preisen.

Lange Zeit assoziierten viele Menschen in Deutschland Wohnhochhäuser mit anonymen Großsiedlungen am Stadtrand oder ostdeutschen Plattenbauvierteln. Inzwischen gelten Wolkenkratzer als chic und prestigeträchtig. Insbesondere in Asien und Dubai, aber auch in London ist ein regelrechter Wettlauf um das höchste Gebäude entbrannt. Die Wirtschaftlichkeit und Flächenersparnis steht bei Gebäuden wie dem Burj Khalifa Tower in Dubai mit 830 Metern oder dem Shanghai Tower in Shanghai mit immerhin noch 632 Metern längst nicht mehr im Vordergrund. Es geht um Prestige, und so wird inzwischen für derartige Leuchtturmbauten eine Höhe von 1.000 Metern angestrebt. Auch in den deutschen Metropolen liegen Wohnhochhäuser angesichts der zunehmenden Flächenknappheit im Trend. Diese werden heute in besten Stadtlagen errichtet, von renommierten Architekten ressourcenschonend geplant und mit zahlreichen Zusatzangeboten ausgestattet.

HOCHHÄUSER VOR ALLEM IN A-STÄDTEN Im Zeitraum von 2010 bis 2018 realisieren Projektentwickler laut Bulwiengesa 9.766 Wohnungen in 79 Wohnhochhäusern. Die Entwicklungsschwerpunkte liegen mit rund 93 Prozent der Einheiten in den Top-7-Städten. Besonders hochhausaffin sind Berlin und Frankfurt, auf die 52,5 Prozent des Gesamtvolumens, bezogen auf die Wohnungsanzahl, entfallen. „Der deutsche Markt holt einen Trend nach, der sich international längst durchgesetzt hat. Die Projektzahlen bestätigen dies: Allein in Frankfurt werden bis 2020 rund 4.000 Wohnungen in Wohnhochhäusern erstellt, was 25 Prozent des Gesamtfertigstellungsvolumens entspricht“, sagt Sven Carstensen, Geschäftsführer der bulwiengesa appraisal GmbH. Ein Blick auf die aufgerufenen Verkaufspreise belege, dass sich das Angebot an eine elitäre Zielgruppe richte. „Bei einem Mittel von 7.000

9.766

Wohnungen in 79 Wohnhochhäusern realisieren Projektentwickler laut Bulwiengesa im Zeitraum von 2010 bis 2018. Die Entwicklungsschwerpunkte liegen mit rund 93 Prozent der Einheiten in den Top-7-Städten.

Weg vom Schmuddelimage: Die Zielgruppe wird elitärer.

Foto: travelview/shutterstock.com

SUMMARY » Auch in deutschen Metropolen liegen **Wohnhochhäuser** angesichts der zunehmenden Flächenknappheit inzwischen im Trend. **» Die Entwicklungsschwerpunkte liegen in den Top-7-Städten. »** Besonders hochhausaffin sind Berlin und Frankfurt, auf die 52,5 Prozent des Gesamtvolumens bezogen auf die Wohnungsanzahl entfallen. **»** Das Angebot zielt auf eine **elitäre Zielgruppe**. **»** Ökonomisch lohnt sich der Bau bis in eine Höhe von 300 Metern. **» Bei höheren Gebäuden steigen die Kosten** für Statik, Logistik oder Energieversorgung überproportional an.

Euro pro Quadratmeter stoßen bereits Haushalte, die zur oberen Mittelschicht gezählt werden, an ihre Grenzen. Allerdings lohnt eine differenziertere Analyse, denn die Preisspreizungen innerhalb eines Projektes sind enorm", so Carstensen. Insbesondere in den unteren Etagen würden durchaus Wohnungen angeboten, die sich im mittleren Preissegment für zentrale Lagen bewegten. Sie lägen in Frankfurt bei 4.500 Euro pro Quadratmeter bei einer mittleren Größe von 55 Quadratmetern und richteten sich an Singles und Paare. Das bestätigt der Vergleich zu den Kaufpreisen im Frankfurter „Grand Tower". Während der Quadratmeterpreis in der 16. Etage bei rund 6.760 Euro liegt, bewegt er sich in der 44. Etage bei 15.550 Euro. „Dennoch dürfte sich der Beitrag, den Wohnhochhäuser für die Entspannung auf dem Wohnungsmarkt leisten, in Grenzen halten. Jenseits dieser Urban-Luxury-Living-Projekte wird es daher Zeit, die Realisierung von Wohnhochhausprojekten auch in Randlagen zu ermöglichen, ohne die Fehler der Vergangenheit zu wiederholen", so Carstensen.

AB 300 METERN WIRD ES RICHTIG TEUER

In Deutschland gelten Gebäude als Hochhäuser, wenn der Fußboden des obersten Stockwerks mindestens 22 Meter über der Geländeoberfläche liegt. Ökonomisch betrachtet lohnt der Bau von Hochhäusern vor allem in Städten, in denen der Boden teuer ist und das Gebäude eine Höhe von rund 300 Metern nicht überschreitet. Die Immobilie bietet dann viel nutzbaren Raum pro Baufläche. Bei höheren Gebäuden steigen die Kosten für Statik, Logistik, Energieversorgung und Infrastruktur überproportional an. So sehen die Muster-Hochhaus-Richtlinie sowie die meisten Landesbauverordnungen ab einer Gebäudehöhe von 60 Metern ein weiteres Sicherheitstreppenhaus als zweiten Rettungsweg vor, zusätzlich werden separate Feuerwehraufzüge notwendig, die mit einem Notstromaggregat zu versorgen sind, ebenso eine automatische Löschanlage. Für tragende und aussteifende Bauteile gilt ab 60 Metern Gebäudehöhe eine Feuerwiderstandsdauer von 120 Minuten, bei einer Gebäudehöhe von 240 Metern gar von 180 Minuten. Aufgrund der hohen Lasten müssen die konstruktiven Bauteile deutlich stärker dimensioniert werden. Dadurch nehmen die Konstruktions- und Versorgungsflächen zu, der Anteil der Nutzfläche zur Gesamtfläche ab. Die Baukosten für Wohntürme liegen laut JLL zwischen zehn und 15 Prozent über den Ausgaben für traditionelle Mehrfamilienhäuser. In Hochhäusern mit einer überdurchschnittlichen Ausstattung könnten die Mehrkosten sogar bei über 50 Prozent liegen. Dennoch: Die Nutzer schätzen die Urbanität, die angebotenen Dienstleistungen, den phantastischen Ausblick und die Ruhe und Zurückgezogenheit, die durch die Höhe vermittelt werden.

Bei der Vermarktung von Wohnhochhäusern spielt die jeweilige Zielgruppe eine große Rolle. Laut JLL werden in Deutschland Wohnungen in Wohntürmen im Mittel für rund 9.000 Euro pro Quadratmeter vermarktet, die Hälfte der Wohnungen für maximal 7.600 Euro pro Quadratmeter und ein Drittel für bis zu 6.500 Euro pro Quadratmeter. Die Kaufpreise orientierten sich damit eindeutig am obersten Preissegment. Der aktuelle Spitzenpreis für Eigentumswohnungen liege im Vergleich dazu in der teuersten deutschen Stadt München bei über 9.000 Euro pro Quadratmeter und in Frankfurt bei etwa 7.000 Euro pro Quadratmeter.

Anders sieht es im Fall von Vermietungen aus. Hier beginne bei den angebotenen Mietwohnungen die Spanne in Deutschland bei zwölf bis 15 Euro pro Quadratmeter im Monat für mietpreisgedämpfte Wohnungen. Die obere Grenze liegt bei etwa 25 Euro im Monat. »

Geplanter „Alexander Tower" (150 Meter) in Berlin.

BEISPIELE

Ausgewählte Projekte im Bau

In Berlin sollen die Entwicklungen „Alexander Tower" (150 Meter) der russischen MonArch Group, „Alexander Residential" (150 Meter) des amerikanischen Projektentwicklers Hinnes und der Wohnturm „Grandair" (65 Meter) von Kondor Wessels die zentrale Lage am „Alex" aufwerten. Auf dem Gelände der Berliner Mediaspree realisiert „Die Wohnkompanie" die Türme „Max und Moritz" (86 und 96 Meter). Agromex entwickelt an der Fanny-Zobel-Straße das Ensemble „Hotel & Wohnen an der Spree". In den beiden Wohntürmen (100 und 110 Meter) entstehen rund 220 Wohneinheiten. Das Wohnhochhaus (33 Meter) der Howoge Wohnungsbaugesellschaft in Berlin-Lichtenberg zeigt, dass auch Mieten im preiswerten Segment möglich sind. Sie werden im Durchschnitt unter zehn Euro pro Quadratmeter liegen. Ein Drittel der Wohnungen wird als geförderter Wohnraum zu 6,50 Euro pro Quadratmeter angeboten. In Düsseldorf baut die CG-Gruppe den „UpperNord Tower" (120 Meter) und der Projektentwickler Pandion das Wohnhochhaus „Pandion Le Grand" (60 Meter). In Frankfurt realisiert gps Städtebau im Europaviertel den „Grand Tower" (172 Meter) und NH Projektstadt das „Praedium" (60 Meter). Bauwerk Capital errichtet hier mit „Solid Home" ein 66 Meter hohes Wohnobjekt. Unmittelbar neben der Frankfurter Zeil entstehen durch Becken Development an der Stiftstraße drei Wohntürme mit 85 Metern, 60 Metern und 44 Metern Höhe. Auch in Hamburg drehen sich die Baukräne. Strabag Real Estate und die ECE entwickeln in der Hafencity das Wohnhochhaus „Freeport", auf der Westspitze der Strandkaihalbinsel entstehen zwei je rund 55 Meter hohe Wohntürme, von denen einer von Hadi Teherani und der andere von Christoph Ingenhoven entworfen wurde. In Köln-Mülheim baut Kondor Wessels den 67 Meter hohen Wohnturm „Opal", der bereits vor Baubeginn an die Reggeborgh Vastgoed B.V. verkauft wurde.

Angesichts der Wohnungsspitzenmieten in München von fast 28 Euro pro Quadratmeter monatlich oder fast 20 Euro pro Quadratmeter im Monat in Frankfurt bildeten die Mieten in Wohntürmen durchaus den Wohnungsmarkt der Stadt ab. „Viele Investoren sehen in Hochhäusern eine interessante Investmentmöglichkeit. Dies zeigt sich insbesondere in Frankfurt. So sind in der Mainmetropole derzeit zahlreiche Hochhausprojekte in Planung oder bereits im Bau", berichtet Thomas Schmengler, Geschäftsführer der Deka Immobilien. In Frankfurt gebe es bereits rund 30 Hochhäuser, die höher als 100 Meter aufragen. „Ähnliche Investment-Losgrößen in dieser Menge bietet keine andere deutsche A-Stadt. Dabei spielen Wohnhochhäuser eine immer wichtigere Rolle. Sie entstehen in der Regel in sehr guten Lagen, haben eine anspruchsvolle Architektur und verfügen über eine moderne technische Ausstattung. Dies treibt die ohnehin hohen Baukosten weiter nach oben, was mit dazu beiträgt, dass die fertiggestellten Wohnungen sich sowohl bei den Mietpreisen als auch bei den Kaufpreisen im oberen Preissegment befinden", stellt er fest. „Der Trend zu Wohnhochhäusern sollte, wenn die konjunkturellen Rahmenbedingungen positiv bleiben, auch in anderen deutschen Metropolen wie zum Beispiel Berlin Einzug halten", so Schmenglers Prognose.

ES GIBT AUCH KRITISCHE STIMMEN Der Trend zum vertikalen Wachstum ruft auch skeptische Stimmen hervor. So sind die Entwicklungsmöglichkeiten für Hochhäuser im Stadtgebiet seit dem drohenden Entzug des Welterbe-Status für den Kölner Dom im Jahr 2004 im Stadtgebiet beschränkt worden. In München stellen seit einem Bürgerentscheid im Jahr 2004 die berühmten Türme der Frauenkirche mit knapp 100 Meter Höhe die Obergrenze für Hochhäuser dar. Angesichts der hohen Kaufpreise und Mieten fürchten Großstädte zudem die Gentrifizierungsprozesse in innenstadtnahen Quartieren. Sie setzen daher auf eine städtebaulich strategische Entwicklung von Hochhausstandorten, um auf diese Weise Akzente im Stadtbild zu setzen. Hochhausrahmenpläne wie in Frankfurt sollen zu starke Agglomerationen verhindern und Bodenspekulation unterbinden. „Höher, schneller, weiter, lautet das Motto der Olympischen Spiele. In Frankfurt scheint sich dies aber als bedenkliche Tendenz in der Immobilienwirtschaft durchzusetzen. Denn viele Investoren fragen: ‚Geht nicht ein bisschen mehr?' Würden wir dem folgen, würde Frankfurt in kürzester Zeit radikal umgebaut – ohne Rücksicht auf das städtische Gemeinwohl und die Qualität der Stadt", stellt Frankfurts Baubürgermeister Mike Josef fest. Er wolle dagegen die Stadt im Sinne des Gemeinwohls entwickeln und das Wachstum sozial gestalten. „Alle Frankfurter sollen in einer angemessenen und würdigen Wohnung in einem ihnen zusagenden Stadtteil leben können", so Mike. Zugleich gehöre die Skyline zu Frankfurt. Ihre Weiterentwicklung solle aber in geregelten Bahnen verlaufen. „Wohnhochhäuser müssen sich städtebaulich einfügen und eine soziale Durchmischung aufweisen. Ein erster wichtiger Schritt in diese Richtung ist uns auf dem ehemaligen Deutsche-Bank-Areal gelungen", so sein Fazit. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

„Bei BIM wird viel pauschalisiert …“

Zwei Projektentwickler schließen sich zusammen. Ein Interview mit **Kruno Crepulja**, CEO der Instone Real Estate Group, zu den Unternehmensplänen und allgemeinen Baustellen, die es zu beseitigen gilt.

Foto: Tino Pohlmann

„BIM ist nur bei seriellem Bauen oder bei komplexen Großprojekten sinnvoll. Bei Prototypen ist der Aufwand derzeit zu hoch. “

Herr Crepulja, aus GRK und formart wird Instone Real Estate (IRE). Ist das ein Merger? Nein, de facto nicht. Deswegen bleiben auch die rechtlichen Rahmenparameter von der Namensveränderung unberührt – das ist wichtig für unsere Vertragspartner. Wir haben lediglich die bestehenden Gesellschaften umbenannt und die IRE Gruppe mit Managern aus den Tochtergesellschaften besetzt, um eine Unternehmensführung zu haben. Bevor diese Entscheidung getroffen wurde, haben wir als Schwesterunternehmen bereits eng zusammengearbeitet.

Was waren die Gründe für die Veränderung? Ziel war vor allem, die bisher eigenständigen Kompetenzen im Neu- und Altbau unter einer Marke zu bündeln und eine gemeinsame Führung der IRE Gruppe zu installieren. Wir sind überzeugt davon, dass das Zusammengehen von GRK und formart für den Transfer von Know-how das Beste ist, um gemeinsame Projekte schneller initiieren zu können. Wir erhoffen uns vor allem Vorteile bei der Verbindung gemeinsamer Netzwerke.

Antworten Sie mit dieser Konsolidierung auf Erfordernisse des Marktes? Eine Konsolidierung, etwa was Personalressourcen betrifft, haben wir gar nicht vor. Beide Unternehmensteile wachsen stark. Wir stellen sogar Mitarbeiter ein.

War es richtig, sich von bewährten Markennamen zu trennen? Ja. So zeigen wir dem Markt, dass wir als Gruppe mehr vorhaben und das bisherige gute Wachstum beider Gesellschaften forcieren.

Wie sehen Ihre Ziele für dieses Geschäftsjahr aus? Wir planen einen Umsatz als Gruppe von etwa 500 Millionen Euro und haben die Vision, perspektivisch als Wohnentwickler die führende Position in Deutschland zu übernehmen.

Wo sehen Sie Potenzial? In den letzten beiden Jahren ist es uns gelungen, mehr als das Zweieinhalbfache unseres Jahresumsatzes an Neuprojekten zu akquirieren – trotz eines sehr starken Wettbewerbsumfeldes. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir diesen Trend fortsetzen können.

Sie wollen die Kundenzufriedenheit steigern. Wie? Wir führen regelmäßig Mitarbeiter- und Kundenbefragungen durch, um uns auf den Prüfstand zu stellen. Das erhöht die Transparenz. Was die Kundenzufriedenheit betrifft: Wir planen die Projektabläufe so, dass die Bauvorhaben mehrere Wochen vor Übergabe fertiggestellt werden können, hierdurch stellen wir eine sehr gute Qualität sicher.

Wie geht es mit der Digitalisierung weiter? Um dieser in unserem Bereich eine größere Rolle zu geben, muss man an vielen kleinen Schrauben drehen. Im Gegensatz zu anderen Industriezweigen werden in der Immobilienwirtschaft oft Prototypen gebaut. Ich gebe die Hoffnung nicht auf, dass Länder und Kommunen künftig gleichlautende Bauvorschriften einführen werden, um größere serielle Fertigung zu ermöglichen. Um Digitalisierung voranzutreiben, sind klare Prozesse notwendig. Bei der Herstellung der Prototypen wird die Digitalisierung in Bälde nicht für bahnbrechende Verbesserungen sorgen.

Das betrifft Building Information Modeling (BIM)? Ja. Hier wird sehr viel pauschalisiert. BIM ist nur bei seriellem Bauen oder bei komplexen Großprojekten sinnvoll. Wenn wir nicht für Vereinheitlichung sorgen – etwa bei Themen wie „Individuelle Erfordernisse von Städten“ oder „Architekturwettbewerbe“ –, werden automatisierte Arbeitsschritte mittelfristig ein Ideal bleiben. «

Dirk Labusch, Freiburg

Knapp, knapper, Büroflächen

Kommentar
Andreas Wende

Obwohl sich in deutschen Metropolen Büroflächen dramatisch verknappen, bestimmt weiterhin der Wohnungsmangel die politische Agenda. Das ist durchaus richtig, darf jedoch nicht dazu führen, den Büromangel zu ignorieren.

Andreas Wende, Vorsitzender des ZIA-Ausschusses Büro

Die für das aktuelle Frühjahrsgutachten der Immobilienwirtschaft 2017 von Bulwiengesa ermittelten Zahlen sind alarmierend: Der Leerstand bei Büroflächen in den sieben größten deutschen Städten Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart hat sich um etwa 80 Basispunkte auf fünf Prozent reduziert. Der mit Abstand deutlichste Rückgang von Angebotsflächen wurde in München (minus 130 Basispunkte auf 2,5 Prozent), Stuttgart (minus 80 Basispunkte auf 2,9 Prozent) und Berlin (minus 70 Basispunkte auf 3,1 Prozent) erfasst. Das entspricht laut Frühjahrsgutachten einer faktischen Vollvermietung in den drei Top-Standorten.

Die Neubaufertigstellungszahlen beruhigen nur auf den ersten Blick. Zwar lagen sie zuletzt leicht über dem Zehn-Jahres-Mittelwert. Gleichzeitig verkleinerte sich das Angebot 2016 jedoch relativ stark um so genannte Büroflächenabgänge. Gemeint sind abgerissene oder umgenutzte Flächen. Innerhalb der A-Standorte wurde die Zahl der Flächen im Jahr 2016 um 667.000 Quadratmeter reduziert, das entspricht etwa drei Viertel aller neugebauten Flächen in diesen Städten. Insgesamt kamen somit effektiv lediglich 225.000 Quadratmeter Bürofläche bestandserhöhend hinzu. In Frankfurt und Köln sank das Büroflächenangebot sogar im Jahresverlauf, da die Flächenabgänge nicht durch den Neubau kompensiert werden konnten.

VERKNAPPUNG DURCH GANZHEITLICHEN ANSATZ AUFHALTEN Die absehbare, teilweise bereits reale Konsequenz ist ein Ungleichgewicht in den Städten, denn das Schwinden von Büroflächen erfährt derzeit kaum gesellschaftliche oder stadtplanerische Würdigung. Im Fokus steht vielmehr der Mangel an Wohnraum – getrieben durch den fortwährenden Zuzug insbesondere in die Großstädte. Dass die Menschen hier nicht nur leben (im Sinne von wohnen), sondern auch arbeiten und sich versorgen müssen, wird in der Baupolitik allzu oft ausgeblendet. Dabei ist jeder dritte Erwerbstätige in Deutschland in einem Büro tätig. In Summe gibt es über 14 Millionen Bürobeschäftigte (Stand 30. Juni 2015). Mehr als ein Fünftel von ihnen arbeitet in den sieben größten deutschen Städten – Tendenz steigend. Laut Frühjahrsgutachten belief sich das Bürobeschäftigtenwachstum 2016 hier auf 2,26 Prozent, für 2017 wird ein Plus von 1,97 Prozent erwartet. Die Lösung liegt in einer ganzheitlichen Stadtentwicklung. Sie muss alle Nutzungsarten berücksichtigen, die urbanes Leben erfordert. Zweifelsohne gehört dazu neuer und bezahlbarer Wohnraum, aber eben auch ein aus-

„Dass die Menschen in deutschen Großstädten nicht nur wohnen, sondern auch arbeiten und sich versorgen müssen, wird in der Baupolitik allzu oft ausgeblendet."

„Die Lösung liegt in einer ganzheitlichen Stadtentwicklung. Sie muss alle Nutzungsarten berücksichtigen, die urbanes Leben erfordert. Dazu gehören auch Büroflächen."

reichendes Angebot an Büro-, Einzelhandels- und – im Zuge des erstarkenden Online-Handels – Logistikflächen. Der neue Gebietstyp „Urbanes Gebiet" sieht eine solche Kombination aus Wohnen, Arbeiten und Versorgen vor. Er ermöglicht, zeitgemäße und moderne Quartiere mit kurzen Wegen zu schaffen.

REGULATORISCHE HEMMNISSE ABBAUEN Das „Urbane Gebiet" ist jedoch nicht der einzige Ansatzpunkt. Weitere Faktoren können Büroimmobilien daran hindern, ihrer Funktion als „Produktionsstätten" und damit als wichtige Fundamente der Wertschöpfung und wirtschaftlichen Stärke der Städte und Gemeinden dauerhaft gerecht zu werden. Neben der Bevorzugung von Wohnprojekten gegenüber gewerblichen Flächennutzungen bei der Vergabe von Bauland und -genehmigungen sowie langwierigen Genehmigungsverfahren zählen dazu auch erhöhte regulatorische Anforderungen – allen voran Basel III oder die im Regelwerk enthaltenen Eigenkapitalanforderungen der Banken gegenüber Kreditnehmern und damit Investoren und Entwicklern. Auf Mieterseite wiederum führt der im Januar 2016 veröffentlichte neue Rechnungslegungsstandard zur Bilanzierung von Leasing-Verträgen (IFRS 16) des International Accounting Standards Board (IASB) zu einschneidenden Änderungen. Mietverträge betroffener Unternehmen werden zukünftig regelmäßig unter die Definition eines Leasingvertrags fallen. Damit müssen sie Mietverbindlichkeiten entsprechend in die Bilanz aufnehmen – mit möglichen negativen Effekten, was beispielsweise kürzere Mietvertragslaufzeiten zur Folge haben kann. Vermieter müssen zudem die Ende 2016 in Kraft getretene „Verordnung zur Änderung von Arbeitsschutzverordnungen" beachten, in deren Zuge auch die Arbeitsstättenverordnung novelliert wird. Diese liefert zwar endlich einen rechtlichen Rahmen für Telearbeitsplätze und erleichtert die Vereinbarkeit von Arbeit und Familie für Erwerbstätige. Allerdings besteht bei der Regelung noch Verbesserungspotenzial. So dürfen Arbeitgeber etwa nur Arbeitsräume betreiben, die möglichst ausreichend Tageslicht erhalten und eine Sichtverbindung nach außen bieten. Moderne und interaktive Bürolösungen werden durch diese Überregulierung des deutschen Gesetzgebers konterkariert.

ENERGETISCHE ALTERNATIVEN INS AUGE FASSEN Hemmende Wirkung auf Investitionen und Innovationen haben auch energetische Anforderungen. Sie verteuern neue und bestehende Büroflächen. Ein vom ZIA gemeinsam mit seiner Task Force Energie beauftragtes Gutachten zur Energieeffizienz von Immobilien kommt für das Segment der Büroimmobilien zu dem Ergebnis, dass bei einer weiteren Verschärfung der Energieeinsparverordnung (EnEV) die Wärmeversorgung alleine mit einem Gaskessel nicht mehr möglich ist. Fernwärme und Wärmepumpensysteme können bei Bürobauten lediglich in Zusammenhang mit einer deutlich verbesserten Gebäudehülle den Energieeffizienzstandard KfW 55 erreichen. Jedoch könnten die Anforderungswerte des KfW-55-Standards durch den Einsatz von Photovoltaik zur solaren Strombereitstellung erheblich kosteneffizienter erfüllt werden als mit einer weiteren Verbesserung von Gebäudehülle oder Anlagentechnik.

Eine weitere Verschärfung der Gebäudestandards ist folglich weder energie- noch klimapolitisch sinnvoll. Um die klimaschutzpolitischen Ziele der Bundesregierung zu erfüllen, sollten alternative Maßnahmen bedacht werden, die den Prinzipen der Technologieoffenheit und Wirtschaftlichkeit entsprechen, zum Beispiel die vermehrte Nutzung von zertifiziertem grünen Strom. Zudem sollten die bestehenden Bilanzierungsgrenzen für die Energieeffizienz von Gebäuden erweitert werden, indem neben der gebäudescharfen Bilanzierung künftig etwa auch Quartiere und Smart-City-Projekte zugelassen werden. In diesem Kontext ist es zu begrüßen, dass steuerliche Hemmnisse bei der Integration erneuerbarer Energien im Gebäudebereich abgeschafft werden sollen. Insbesondere die Gewerbesteuerinfektion, die entsteht, wenn Vermieter erneuerbare Energien am Gebäude erzeugen und den Mietern zur Verfügung stellen, ist derzeit noch ein bedeutender Hemmschuh bei der Verbesserung der Ökobilanz.

NACH BEDARF ENTWICKELN Doch nicht nur die Politik ist gefragt. Auch Projektentwickler müssen neuen Anforderungen gerecht werden. Weltweit ist beispielsweise ein Trend zur Nutzungsmischung, etwa Hotel und Einzelhandel, festzustellen. Auch in Deutschland finden sich Beispiele wie beim Zoofenster oder im Upper West in Berlin. Hohes Potenzial für solche Ansätze bieten Städte mit unterdurchschnittlichem Verhältnis von lokalem Bürowert und Einwohnerzahl. Weitere wichtige Trends der Branche wie Coworking-Spaces-Konzepte, innovative Bürokonzepte und die zielgruppenspezifischen Anforderungen der Corporates werden in Zukunft eine gewichtige Rolle spielen. Erfolgreich werden jene Marktteilnehmer sein, die frühzeitig die Trends erkennen und umsetzen. Sie profitieren davon, dass Büroimmobilien als Anlageobjekte nach wie vor hoch im Kurs stehen und gemessen am Investmentvolumen die wichtigste Anlageklasse sind. Angesichts der anhaltend eher positiven Entwicklung und der geringen Fertigstellungen sind die Zeichen auf Stabilität eingestellt – sofern die Politik Büroimmobilien im Sinne einer ganzheitlichen Stadtentwicklung im Diskurs ausreichend berücksichtigt. «

Pflegeimmobilien haben sich als Assetklasse etabliert

Die Zahl der Pflegebedürftigen in Deutschland soll in den kommenden 15 Jahren um rund eine Million auf 3,6 Millionen Menschen wachsen. Dieser Trend wird durch das Investmenttransaktionsvolumen in Pflegeimmobilien bestätigt, das 2016 mit rund drei Milliarden Euro ein neues Rekordniveau erreicht hat.

Die Zahlen unterstreichen, dass Pflegeimmobilien sich längst als attraktive Investmentnische etabliert haben. Allerdings ist der Markt von besonderen Gegebenheiten geprägt. Es herrscht eine hohe Regulierungsdichte, zudem erfolgen politisch motivierte Eingriffe in das bestehende System. Daher erfordern Investitionen in Pflegeheime und Betreiberunternehmen wie auch die Bewertung von Pflegeheimen eine vergleichsweise detaillierte Analyse.

Laut der aktuellen Pflegestatistik des Bundes und der Länder hat die Anzahl der Pflegebedürftigen in Deutschland im Dezember 2015 im Vergleich zu Dezember 2013 um 8,9 Prozent (234.000 Menschen) zugenommen und belief sich auf etwa 2,86 Millionen (rund 3,5 Prozent der Bevölkerung). Mit 27 Prozent (783.000 Pflegebedürftige) wurde gut ein Viertel vollstationär in Pflegeheimen betreut. War die Auslastung der Pflegeheime zwischen 2003 und 2009 noch rückläufig, ist sie seit 2011 wieder steigend und beläuft sich aktuell auf deutlich mehr als 90 Prozent. Die Anzahl der Pflegeheime mit vollstationärer Dauerpflege summierte sich Mitte 2016 auf rund 11.300 mit insgesamt 889.000 verfügbaren vollstationären Dauerpflegeplätzen.

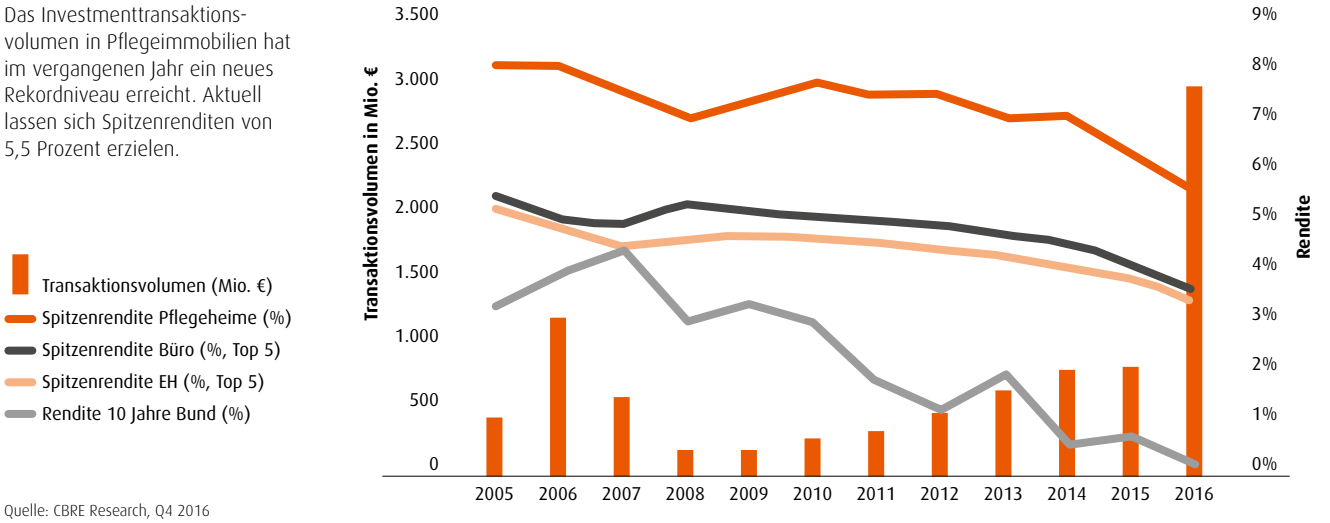
HOHE INVESTITIONEN SIND NOTWENDIG

Bis 2030 werden etwa eine Million weitere Personen pflegebedürftig sein. Daraus ergibt sich ein Neubau- und Ersatzinvestitionsvolumen von gut 55 Milliarden Euro. Die öffentliche Hand investiert jedoch immer weniger in Pflegeeinrichtungen. Deshalb rücken private Investoren in den Fokus. Private Träger machen inzwischen einen Anteil von 42 Prozent des Marktes aus (freigemeinnützige Träger: 53 Prozent, öffentliche Träger: fünf Prozent).

Der Anteil der Assetklasse Pflegeimmobilien am gesamten Transaktionsvolumen des Gewerbeimmobilienmarktes lag im Rekordjahr 2016 bei mehr als sechs

ÜBERSICHT INVESTMENTTRANSAKTIONSVOLUMEN PFLEGEIMMOBILIEN

Das Investmenttransaktionsvolumen in Pflegeimmobilien hat im vergangenen Jahr ein neues Rekordniveau erreicht. Aktuell lassen sich Spitzenrenditen von 5,5 Prozent erzielen.



Quelle: CBRE Research, Q4 2016

Quelle: CBRE Research, Q4 2016.

SUMMARY » 55 Milliarden Euro Neubau- und Ersatzinvestitionsvolumen von Pflegeeinrichtungen ergibt sich durch den demographischen Wandel in Deutschland bis 2030. **» Bei sechs Prozent am gesamten Transaktionsvolumen** des Gewerbeimmobilienmarktes lag der Anteil der Assetklasse Pflegeimmobilien im Rekordjahr 2016. **» Die aktuelle Spitzenrendite** beträgt 5,5 Prozent. Langfristig ist jedoch ein Renditerückgang zu erwarten.

Prozent, während er in den Jahren zuvor nur ein bis zwei Prozent betrug. Vor allem langfristig ausgerichtete Anleger wie Versicherungen und Pensionskassen aus dem In- und Ausland haben das Wachstumspotenzial von Pflegeimmobilien erkannt und die Assetklasse für sich entdeckt. Dort sind im Vergleich zu klassischen Core-Gewerbeimmobilien wie Büros oder Geschäftshäusern höhere risikoadjustierte Renditen erzielbar. Aktuell lassen sich Spitzenrenditen von rund 5,5 Prozent erzielen. Das Transaktionsvolumen wird sich in den kommenden Jahren voraussichtlich bei rund einer Milliarde Euro pro Jahr einpendeln. Derzeit wird die ungebrochen hohe Nachfrage nur durch einen Mangel an Objekten gebremst, weswegen langfristig auch ein Renditerückgang zu erwarten ist. Jedoch werden sich die Spitzenrenditen weiterhin oberhalb des Niveaus alternativer Investments, etwa von Büros, Hotels oder Einzelhandelsimmobilien, entwickeln. «

Dr. Jan Linsin, Frankfurt

AUTOR

Dr. Jan Linsin ist Senior Director und Head of Research Germany beim Immobiliendienstleister CBRE

Messe München
Connecting Global Competence

Ihr nächstes großes Projekt.

Machen Sie es real – auf der EXPO REAL 2017.

Auf Europas größter Fachmesse für Immobilien und Investitionen trifft sich mit über 1.800 internationalen Ausstellern das Who is Who der Branche. Beste Voraussetzungen für neue Projekte und gewinnbringendes Networking.

Early-Bird-Ticket jetzt sichern

Bis **10. August 2017** kaufen und Vorteile genießen.
exporeal.net/ticket

exporeal.net

20. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen
4.–6. Oktober 2017 | Messe München

Building networks

expo real

Der Neubau reicht bei Weitem nicht

Aufgrund des demographischen Wandels müssten in Deutschland mindestens 12.000 neue Pflegeplätze pro Jahr entstehen. Im Jahr 2016 sind zwar 25 Prozent mehr Pflegeheimplätze gebaut worden als im Jahr zuvor – aber mit 9.000 immer noch viel zu wenig. Deshalb ist auch die Sanierung wichtig.

AUTOR

Jens Nagel, Geschäftsführer der auf Sozialimmobilien spezialisierten Hemsö GmbH aus Berlin

Den Neubau von Pflegeheimen zu forcieren, hätte mehrere Vorteile. Die baulichen Ansprüche ebenso wie die technischen Möglichkeiten entwickeln sich ständig weiter. Ein neues Gebäude kann nach modernen Maßstäben errichtet werden, während Bestandsbauten aufwändig nachgerüstet werden müssten, um denselben Anforderungen zu entsprechen. Zudem kann ein Neubauprojekt bei der Planung von Anfang an breiter aufgestellt werden. Ein erfolgversprechendes Konzept ist die Kombination mehrerer Betreuungseinrichtungen in einem Gebäude, die die Infrastruktur gemeinsam nutzen können – eine Kindertagesstätte und ein Pflegeheim können beispielsweise von derselben Küche versorgt werden. Dass die Pflegekräfte ihre eigenen Kinder gleich am Arbeitsplatz unterbringen können, ist zudem in Zeiten des Personalmangels ein wertvolles Argument.

Dennoch kann der Neubau allein die Angebotslücke nicht schließen. Vorhandene Bestandsbauten müssen saniert und erweitert werden, um zusätzliche Pflegeplätze bereitzustellen und zu erhalten. Die Nachfrage nach etablierten Pflegeheimen in zentralen Lagen ist hoch. Deshalb wäre es falsch, dieses Segment zu vernachlässigen. Neubau und Sanierung müssen sich ergänzen. Je weiter der demographische Wandel fortschreitet, desto wichtiger wird es, mehr als ein Standbein zu etablieren. Weder Neubauten noch Bestandsobjekte können den Bedarf an stationären Pflegeplätzen langfristig allein decken.

Der Neubau von Pflegeheimen stößt zudem auf Hindernisse: Die Grundstückskosten steigen, Grundstücke in guten Lagen sind kaum noch zu bekommen und hart umkämpft. Der Bau selbst wird ebenfalls stetig teurer, während Mieten und Refinanzierungssätze stagnieren. Dadurch wird es immer schwieriger, Neubauprojekte zu realisieren. Gelingt es dennoch, muss der Betreiber qualifiziertes Personal finden und den Standort etablieren – je weiter ein Pflegeheim an der Peripherie liegt, desto länger kann das dauern. Dieses Problem gibt es bei der Sanierung von Bestandsbauten nicht. Es ist bereits ein eingespieltes Team vor Ort und das Pflegeheim bei potenziellen Bewohnern bekannt. Außerdem liegen viele Bestandsobjekte deutlich zentraler als das noch verfügbare Bauland und profitieren von ihrer Lage.

DIE LÖSUNG MUSS ZWEIGLEISIG SEIN Insbesondere muss die Politik dazu beitragen, Sanierung und Neubau von Pflegeheimen zu fördern. Das bedeutet einerseits, nicht jede verschärfte Auflage für Neubauten innerhalb kurzer Fristen auch zur Umbaupflicht für Bestandsheime zu machen und so die Investition in dieses Segment unattraktiv werden zu lassen. Andererseits benötigt der Neubau Starthilfe von Seiten der öffentlichen Hand. Das bedeutet entweder höhere Refinanzierungssätze, Baukostenzuschüsse – zumindest bei Projekten an Standorten, an denen ein Pflegeplatzmangel herrscht – oder Steuersubventionen. Eine Alternative ist auch eine Kombination dieser Maßnahmen. «

Jens Nagel, Berlin

Foto: Michael Bamberger

Kooperation statt Konkurrenzkampf

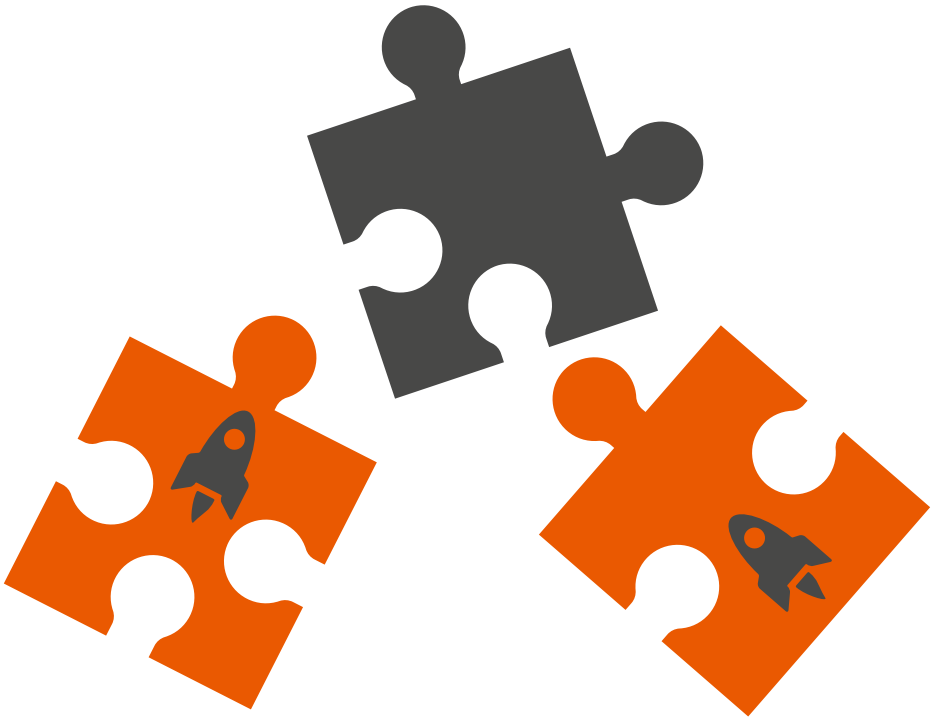
PropTechs sorgen für jede Menge Wirbel in der Immobilienwirtschaft. Dabei haben die meist kleinen Start-ups gar nicht vor, mit Maklerhäusern oder Immobilienbanken zu konkurrieren. Sie wollen viel lieber deren Partner werden oder deren Angebotspalette abrunden.

Der Immobilienbranche steht in den kommenden Jahren womöglich ein tiefgreifender Wandel bevor: Die PropTechs – eine Wortschöpfung aus den Begriffen „Property“ und „Technology“ – kommen. Es handelt sich oft um hochinnovative junge Firmen, deren Geschäftsmodelle darauf abzielen, Prozesse neu zu strukturieren und effizienter zu gestalten.

Die Palette reicht vom Facility Management und Vermarktungsplattformen über spezielle Planungstools wie BIM (Building Information Modeling), die softwaregestützte Kartierung des Inneren von Gebäuden und Analysetools von Vertragsdokumenten bis zu Crowdfunding-Modellen zur Kapitalbeschaffung. „Die Immobilienwirtschaft dürfte die analoge Branche par excellence sein und hat nicht unbedingt den Ruf, ein Innovationstreiber zu sein“, stellt Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property Valuation, fest.

Anfangs habe es Befürchtungen gegeben, es könne zu einem Verdrängungswettbewerb zwischen den digitalen Herausforderern und den etablierten Akteuren kommen, so der Branchenkenner. Diese sind inzwischen offenbar weitgehend verflogen. „Beide Seiten haben erkannt, dass sie von Partnerschaften und Kooperationen, bis zu Kapitalbeteiligungen, weit mehr profitieren als von einem Konkurrenzkampf“, sagt Kai Zimprich, Head of Digital Services Germany beim Immobiliendienstleister JLL.

Zumal die Immobilienbranche nicht zum ersten Mal mit den Herausforderungen – aber auch Chancen – der digitalen Welt konfrontiert wird. Zu Beginn des Jahrtausends waren es ImmobilienScout24, Immowelt und Immonet, die mit dem Internet als neuem Distributionskanal im Gepäck zunächst vor allem das Geschäftsmodell der Wohnungsmakler zu attackieren schienen. Seit einigen Jahren mischen sie zudem im Segment der Gewerbeimmobilien mit.



PROBLEM SIND DUBLETTEN Das Problem, mit dem institutionelle Bestandshalter hierbei konfrontiert werden, ist, dass ihre Vermietungsangebote häufig mehrfach in der digitalen Welt auftauchen – auf Online-Plattformen wie ImmobilienScout24 oder Immowelt und bei Maklerhäusern – und dann mitunter sogar mit fehlerhaften Angaben. „Hierdurch erhöht sich der Aufwand, nicht nur für die Eigentümer der Immobilien, sondern darüber hinaus »

SUMMARY » Befürchtungen eines **Verdrängungswettbewerbs** zwischen digitalen Herausforderern und etablierten Akteuren sind weitgehend verflogen. » Institutionelle Bestandshalter stehen jedoch vor dem Problem, dass ihre **Vermietungsangebote mehrfach in der digitalen Welt auftauchen** – mitunter mit fehlerhaften Angaben. » Die zentrale Frage lautet: **Wie lässt sich der immense Datenstrom von Immobilien intelligent nutzen?**

PRAXIS-BEISPIELE

Sieben Beispiele für interessante PropTechs und deren Geschäftsmodelle

1. ASSET PROFILER
Online-Datenraum, auf dem ein Matching-System Objektangebote mit Investmentgesuchen vergleicht. Das soll eine möglichst passgenaue und sichere Kontaktaufnahme zwischen Käufern und Verkäufern gewährleisten.
asset-profiler.com

2. GEOSPIN
Aufbereitung, Verknüpfung, Analyse und Visualisierung unternehmensinterner und externer Daten, z.B. Demografie und Infrastruktur
geospin.de

3. IFUNDED
Immobilien-Crowdfunding-Plattform zur Beschaffung von Mezzanine-Kapital
ifunded.de

4. LEVERTON
Smart-Data-Plattform zur Verwaltung von Dokumenten und deren Analyse
LVN.com

5. MAKLARO
Online-Verkaufsplattform für Immobilien per Bieterverfahren
maklaro.de

6. MCMAKLER
Deutschlandweiter Immobilienvermarktungsservice zum Festpreis
mcmakler.de

7. MAP.TOPOMATIK
Entwicklung von Informationssystemen für die Immobilienwirtschaft
map-topomatik.de

Quelle: Ernst & Young Real Estate

für die potenziellen Mieter“, so Zimprich. Da sich diese zusätzlich durch Anzeigendubletten durchkämpfen müssten.

„Je komplexer Objekte sind, desto wichtiger ist, dass beispielsweise der Transaktionsprozess professionell vorbereitet und moderiert wird“, fügt er hinzu. So sei es wichtig, das Kaufpreisniveau realistisch einzuschätzen und Anzeigen, auch im Internet, im passenden Umfeld zu platzieren. Neben der Vermietungsplattform startete JLL daher im Juli des vergangenen Jahres das Onlineportal jll.de/investment, das institutionellen Verkäufern gewerblicher Immobilien den Zugang zu zusätzlichen potenziellen Käufergruppen erleichtert.

MAKLER HINTERFRAGEN IHR KNOW-HOW MEHR „Gerade bei Investmentangeboten ist die Bewertung von Immobilien sicher ein Bereich mit hohen Automatisierungsreserven“, ist Zimprich überzeugt. Diese Einschätzung teilt Real I.S.-Vorstand Jochen Schenk: „Der Zuschnitt organisatorischer Abläufe wird viel häufiger überdacht werden müssen.“ Die Konkurrenz der Web-Plattformen habe die Makler veranlasst, ihr Know-how im Vermarktungsprozess stärker zu hinterfragen, resümiert Zimprich.

„Bei ImmobilienScout24 und Immowelt liegt die durchschnittliche Nachfragegröße bei unter 400 Quadratmetern pro Objekt, bei JLL bei 450 Quadratmetern“, so der Internetvermarktungsexperte. Entscheidend sei jedoch, dass die Abschlusswahrscheinlichkeit über das Online-Portal von JLL doppelt so hoch sei wie über das der beiden anderen Plattformen, und zwar sowohl beim Einfädeln von Vermietungen als auch bei Verkäufen von Objekten.

WIE LÄSST SICH DER DATENSTROM INTELLIGENT NUTZEN? Die zentrale Frage, die um die Ideen von vielen PropTech-Start-ups kreist, lautet vor allem: Wie lässt sich der immense Datenstrom von Immobilien intelligent nutzen? Gerald Kremer, Manager bei Ernst & Young Real Estate, der die Studie „Einsatz digitaler Techniken in der Immobilienwirtschaft“ mitver-

„Beide Seiten haben erkannt, dass sie von Partnerschaften und Kooperationen weit mehr profitieren als von einem Konkurrenzkampf."

Kai Zimprich, Head of Digital Services Germany bei JLL

Was bietest du, was biete ich – und wie könnte das zusammenpassen? Viele Start-ups streben Partnerschaften mit etablierten Unternehmen an.

fasst hat, verweist auf die Betriebskosten als Beispiel. „Bislang wird meist einmal jährlich der Energieverbrauch, etwa der Heizung, für die Nebenkostenabrechnung ermittelt", sagt Kremer. Der Einsatz digitaler Messgeräte und die Vernetzung von Zählern ermögliche es, viel exaktere Verbrauchsprofile zu erstellen, um auf dieser Basis die Energieeffizienz und die Kostenstruktur zu optimieren. Kremer: „Ferner muss man klären, wem gehören die Messdaten? Dem, der sie misst, oder dem, dessen Daten gemessen wurden?"

Die Studie, an der neben Ernst & Young Real Estate der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) mitgewirkt hat, unterteilt die dort genannten 100 PropTechs in vier Gruppen. „Finanzierung und Transaktion", „Vermietung", „Planung und Bau", „Nutzung und Bewirtschaftung". Zu dieser Gruppe gehört der Bereich „Datenräume und Dokumentenmanagement". Hier kooperiert JLL mit Leverton. Das Start-up hat eine Datenplattform entwickelt, um wichtige Daten aus Dokumenten automatisiert herauszulesen, zu verwalten und zu analysieren.

In der Kapitalverwaltung und als Consultant agiert Institutional Investment Partners (2IP). Dieses PropTech offeriert institutionellen Investoren wie Pensionskassen und Versorgungswerken eine unabhängige Plattform für Immobilieninvestments und berät sie bei ihrer Anlageentscheidung. 2IP hat digitale Tools zur Optimierung des Immobilienmanagements und zur Abwicklung von Transaktionen konzipiert. Sie ermöglichen es unter anderem, stets auf aktuelle Kennzahlen wie Cashflow und den Leerstand von Immobilien online zuzugreifen. Über 100 Investoren nutzen die 2IP-Plattform mittlerweile, das Durchschnittsmandat für Individualfonds beläuft sich auf 500 Millionen Euro.

Im Finanzierungssegment tummelt sich iFunded, eine Crowdfunding-Plattform für Immobilienengagements. Über sie lässt sich der Finanzierungsbedarf an Mezzanine-Kapital für Immobilienprojekte decken. Um sich von Konkurrenten wie Exporo und Zinsland abzuheben, plant iFunded, demnächst maßgeschneiderte Finanzierungen für Immobilienentwickler im von der BaFin beaufsichtigten Investmentbereich anzubieten. Anders ausgedrückt: Man will dem unregulierten Nachrangdarlehensmarkt den Rücken kehren. „Über unser Netzwerk sind die Expertise und das Know-how verfügbar, um alle nötigen Informationen zur Bewertung von Projekten für private und institutionelle Investoren in digitalen Datenräumen bereitzustellen", versichert iFunded-Geschäftsführer Michael Stephan.

ETABLIERTEN FONDSGESELLSCHAFTEN GEFALLEN IDEEN Etablierte Fondsgesellschaften wie Union Investment oder Real I.S. verfolgen ebenfalls bereits länger den PropTech-Boom mit. Viele Ideen der Newcomer gefallen ihnen. „Das betrifft das Datenmanagement, die Strukturierung von Prozessen, aber genauso die Automatisierung des Reportings und des Transaktionsmanagements", sagt Jörn Stobbe, Geschäftsführer von Union Investment. Kooperationsgespräche laufen, Businesspläne werden geprüft. „Spätestens bis Jahresende werden wir etwas Konkretes vermelden", gibt sich Stobbe zuversichtlich. «

Norbert Jumpertz, Staig

Think Tank

Direkt an der Einfahrt zum Campus EUREF in Berlin befindet sich das Regler Haus. Ein winzig kleines, eingeschossiges Backsteinhäuschen mit Ziegeldach, ganz in der Industrietradition des 19. Jahrhunderts. Hier fand ich mich früh am Morgen mit brummendem Schädel und einer sich anbahnenden Grippe ein, um Teil der Jury zum Wettbewerb des ZIA-Innovationsberichts zu sein. Diesen Termin wollte ich nicht verpassen.

Immobilienleute tun sich ja schwer mit Innovationen. Die Branche bietet kaum Diversität, das Beharrungsvermögen ist groß. Wenn es um Neues geht, kommen Antworten wie diese: „In München werden einem Standardwohnungen aus der Hand gerissen. Wir brauchen dafür noch nicht einmal eine Marketingkampagne. Also, warum sollen wir da irgendetwas ändern?" Übrigens behaupten nicht nur Außenstehende, dass die Immobilienwirtschaft nicht besonders innovativ ist.

DIE SPITZE DES EISBERGS Vermutlich hat der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) deshalb einen „Innovation Think Tank" gegründet. Die Fontäne des Wales, das Epizentrum der Erneuerung. Deshalb mache ich mit bei dieser von Martin Rodeck geführten Spitze des Eisberges und werfe mich in die Bresche, haue mich rein für das Gute und Bessere. Wie können wir klüger und ressourcenschonender agieren, wie können wir den Planungs- und Meinungsbildungsprozess effizienter organisieren und dem Veränderungsbedarf nutzen, damit am Ende tatsächlich bessere Städte entstehen?

Auf dem Tag der Immobilienwirtschaft wird der „Innovationsbericht 2017" vorgestellt. Darin hat der ZIA die aus seiner Sicht wesentlichen Treiber der Zukunft identifiziert: Das betrifft verändertes Nutzerverhalten (Wer geht mit mir in eine Alten-WG?), Ressourcenverbrauch (Soll ich mir einen dickeren Pullover anziehen?) und Energieneutralität (Die Dämmstärken liegen doch schon bei 40 cm!). Seit Jahren große Themen. Auch Serielles Bauen (Einmal denken, tausendmal handeln) und BIM (Ab jetzt keine Kollisionen von Rohren und Trägern mehr) kommen aus dem Inneren der Branche. Aber GreenTec (Grüne Supertechnologie-Unternehmen), also Smart Meter und Smart Grids zum Beispiel, oder die so genannte „Disruption von Intermediären"(Internet killt Makler), die fortgesetzte „Automatisierung und Vernetzung" (Nie mehr Langweile), das „Internet of Things"(Wenn der Kaffee immer fließt), „Machine Learning" (Wow, die Spracherkennung schreibt jetzt „Eike", nicht „Michael") und „Blockchain" sind Themen, die von außen durch die Digitalisierung als Flutwelle auf die Branche zukommen und Riesenkräfte entwickeln werden.

Aber was heißt das genauer, was füllt diese Schlagworte mit Saft und Kraft? Ohne Soziale Medien, das mobile Internet oder Smartphone-Apps geht auch in der Immobilienwirtschaft bald kaum noch was. Neue Angebote und Geschäftsmodelle machen mächtig Druck (Mieten statt besitzen, teilen statt mieten). Gleichzeitig wächst die Bedeutung von alternativen organisatorischen Strukturen, wie dem gemeinnützigen Wohnungsbau, genossenschaftlichem Bauen und Crowdfunding. In meiner letzten Ko-

Foto: Dirk Weiß

ZUR PERSON **Eike Becker** leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

lumne habe ich die wiederaufgebaute Bauakademie als ein Haus für demokratisches Bauen vorgeschlagen. Eine internationale Akademie, die die bauende Demokratie qualifiziert, ein überparteilicher Think Tank, der die unterschiedlichen Beteiligten zusammenführt und genau diese großen strukturellen Themen weiterdenkt.

Während in der Vergangenheit bei BIM noch „die Frage des ‚Ob' diskutiert wurde, steht heute nur noch das ‚Wie' der Implementierung im Fokus", beschreibt Prof. Dr. Christian Glock, TU Kaiserslautern, den Umsetzungsstand. Jetzt geht es darum, nationale Standards zu vereinbaren. Das ist ein Thema für die Bauakademie. Mit der Forderung nach preisgünstigem und schnellem Wohnungsbau rückt modulares Bauen wieder in den Fokus. Dabei werden Baustoffe aus nachwachsenden Rohstoffen an Bedeutung gewinnen. Ökologisches Bauen mit hohem Vorfertigungsgrad ist schnelles und kostengünstiges Bauen. Aber das heutige Baurecht bildet die Leistungsfähigkeit des Baustoffes Holz nicht ab und muss unbedingt angepasst werden. Ein Thema für die Bauakademie.

Alles, was digitalisiert ist, kann auch über kurz oder lang gedruckt werden. Waffen, menschliche Organe, Häuser. Sinnvoll oder nicht, der Phantasie sind keine Grenzen gesetzt. Auf den Baustellen dieser Welt sind noch keine Drucker zu finden. Das wird sich aber ändern. Ein Thema für die Bauakademie. Wenn mein Computer selbstständig Wissen aus Erfahrung generiert und lernt, wie mein Name geschrieben wird, nennt man das „Machine Learning". Heute lesen selbstlernende Systeme etwa für Immobilienverwaltungen eine Vielzahl von Mietverträgen ein und machen dabei entscheidende Informationen sofort sichtbar.

So können auch Dokumente, Bilder, E-Mails und beliebige andere Datenformate in wesentlich kürzerer Zeit ausgewertet werden, als es Menschen können. Christof Hardebusch, Chefredakteur, Immobilienmanager, erwartet, dass dadurch auch viele Arbeitsplätze entfallen werden. Ein Thema für die Bauakademie. Die Digitalisierung bietet die Chance für eine ganz neue Generation nachhaltiger Neubauten, Altbauten und Quartiere: vernetzt, kreislauffähig, emissionsfrei und energieneutral. Aber die heutigen Anstrengungen reichen bei Weitem nicht aus, um die Klimaschutzziele zu erreichen. Dafür bedarf es „politischer Rahmenbedingungen, die entsprechende Maßnahmen in größerem Umfang fördern, aber auch von der Industrie innovative Lösungen fordern" (Dr Peter Mösle, Drees & Sommer Advanced Building Technologies). Ein Thema für die Bauakademie.

Andreas Göppel weiß, dass alleine mit Dämmung, anderen baulichen Maßnahmen und immer mehr Erneuerbaren das Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands nicht erreichbar ist. Die eingesetzte Energie muss deutlich effizienter genutzt werden. Greentec Unternehmen bieten dafür „klimaintelligente" Steuerungen an. Smart Home, Smart Building, Smart Metering für ganze miteinander vernetzte Quartiere können optimieren und enorme Mengen an Energie sparen. Das alles voranzutreiben und zu beschleunigen ist ein Thema für die Bauakademie.

Durch die Entwicklung des Internets zum „first point of contact" bilden Online-Makler bereits einen Großteil der Verkaufsprozesse ab. Kai Zimprich, Digital Services bei JLL, erwartet, dass dadurch traditionelle Immobilienmakler ihre Rolle als direkte Ansprechpartner verlieren werden. Das kann auch Handwerkern, Architekten, Ingenieuren und anderen Dienstleistern so gehen. Das zu regeln ist ein Thema für die Bauakademie.

Wenn der Service vom Gerät die Information erhält, dass die Druckerpatrone getauscht oder der Kaffeeautomat aufgefüllt werden muss, nennt man das: „Internet of Things". „Industrie-Roboter können sich heute schon weitgehend ohne menschliches Zutun abstimmen, und Autos brauchen keine Fahrer mehr. Das Internet der Dinge ist somit die Grundlage der vernetzten Stadt, der Smart City" (Martin Rodeck, OVG Real Estate). Das voranzutreiben ist ein Thema für die Bauakademie.

DIE BAUBRANCHE IST IN BEWEGUNG GERATEN. Aber Fragen wie diese können nur von den unterschiedlichen Akteuren gemeinsam beantwortet und umgesetzt werden. Packen wir deshalb die große Aufgabe an, nutzen wir die historische Gelegenheit und gründen die Bauakademie neu! Die Akademie für demokratisches Bauen. Die wird dann auch in die Immobilienwirtschaft und in die Politik hineinwirken und tatsächlich einen dringend benötigten Struktur- und Kulturwandel herbeiführen. «

Die Fragen sind vielfältig. Nur ganz unterschiedliche Akteure zusammen können sie beantworten. Eine Bauakademie könnte Treiberin werden für den dringend benötigten Struktur- und Kulturwandel.

Vermarktung & Management

Verwalterhonorare moderat gestiegen

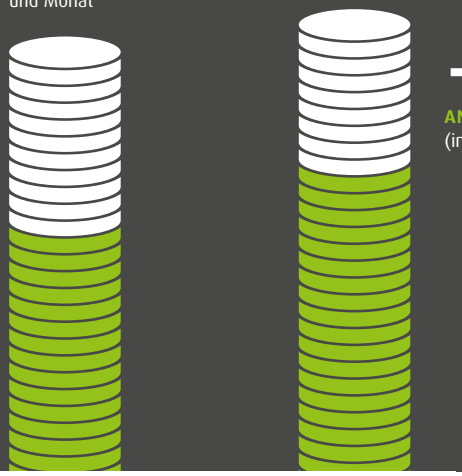
Das Branchenbarometer des DDIV zeigt für WEG-Verwalter im Durchschnitt 6,2 Prozent mehr als 2010. Die Miet-Verwalterhonorare stiegen seither um durchschnittlich 4,7 Prozent. 86 Prozent der befragten Unternehmen erhöhten ihre Vergütungssätze im Jahr 2016 in der WEG-Verwaltung im Rahmen einer Vertragsverlängerung um durchschnittlich 7,1 Prozent. (Weitere Ergebnisse siehe Seite 42)

Durchschnittliche Vergütungshöhen

18,55 €
WEG VERWALTER-HONORAR 2016
je verwalteter Einheit und Monat

21,66 €
MIET-VERWALTER-HONORAR 2016
je verwalteter Einheit und Monat

+6,2%
ANSTIEG SEIT 2010
(inflationsbereinigt)



+4,7%
ANSTIEG SEIT 2010
(inflationsbereinigt)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: DDIV Branchenbarometer 2017

KOMMENTAR

Makler, gebt auf!

Die Gefahren für den Berufsstand kommen von überallher. Vom Gesetzgeber, von den Start-ups, vom Erfolg und der daraus folgenden Trägheit in puncto Organisation und Technik. Schließlich kommen sie aber auch daher, dass Makler keine Lobby in der Welt da draußen haben. Daran ändert auch die Tatsache nichts, dass mit IVD-Präsident Schick ein smarter Vertreter in Amt und Würden ist, der den Begriff der sozialen Gerechtigkeit fast so oft im Munde führt wie ein Verdi-Vertreter. Nicht auszuschließen, dass auch Kalkül dabei ist, ist doch das Image-Problem eines, das der Makler hierzulande wohl erst dann loswürde, wenn er gar keine Provision mehr bekäme. Der Hauptgrund, weshalb Makler in Großbritannien weitgehend anerkannt sind, ist, dass die Professionalität aufgrund von gesetzlichen Vorschriften hoch ist, und zwar seit vielen Dekaden. Immerhin scheint ihr Zeit zu haben: Euer Kampf für einen Sachkundenachweis dauert schon 90 Jahre. Aber macht euch nichts vor: Ihr werdet es in diesem Leben nicht mehr erleben, dass man euch liebt. Dass der lange Kampf noch immer nicht zum Erfolg geführt hat, zeigt mir nur: Ihr seid ziemlich alleine auf weiter Flur. Keiner kämpft für euch. Deshalb meine ich: Gebt das Kämpfen auf. Arbeitet an eurem Überleben. Und zwar kreativ im Hintergrund. **Dirk Labusch**

LÜNENDONK®-LISTE 2017

Top Ten Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Umsatz in Deutschland in Mio. €

		2015	2016
1	**Apleona GmbH,** Neu-Isenburg	1.290,0	1.434,0
2	**Spie GmbH,** Ratingen	700,0	1.400,0
3	**Wisag Facility Service Holding GmbH,** Frankfurt am Main	911,5	1.016,3
4	**Strabag Property und Facility Services GmbH,** Frankfurt am Main	1.018,0	993,0
5	**Dussmann Service Deutschland GmbH,** Berlin	870,0	890,0
6	**Compass Group Deutschland GmbH,** Eschborn	661,2	666,0
7	**Gegenbauer Holding SE & Co. KG,** Berlin	447,6	655,5
8	**Engie Deutschland Gruppe,** Köln	536,4	557,0
9	**Kötter Unternehmensgruppe,** Essen	502,0	545,0
10	**Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG,** Rüsselsheim	505,0	538,4

PERSONALIE

Andreas Arndt

Andreas Arndt wurde zum neuen Geschäftsführer für den Hamburger Standort der Immowelt Group ernannt. Andreas Arndt (47) wird den Betrieb gemeinsam mit Ulrich Gros leiten, der gleichzeitig auch CFO der Immowelt Group ist.

MARKTKONSOLIDIERUNG UND DIGITALISIERUNG PRÄGEN FACILITY-SERVICE-BRANCHE

Die 25 führenden deutschen Facility-Service-Anbieter haben ihre Inlandsumsätze verglichen mit 2015 im Schnitt noch einmal um 5,2 Prozent gesteigert. Damit war das Wachstum zwar etwas geringer als im Vorjahr mit plus acht Prozent, die eigene Prognose für 2016 wurde dennoch um 0,8 Prozentpunkte übertroffen. Das sind Ergebnisse der Lünendonk-Studie 2017 (die Top Ten siehe Tabelle auf Seite 40). Geprägt war das Geschäftsjahr 2016 auch von Übernahmen und den Herausforderungen der Digitalisierung.

DEUTSCHER IMMOBILIENTAG

Äußerst unterhaltend

Es war ein anderthalbtägiges Happening, gewürzt mit viel Aufmunterung seitens des IVD-Präsidenten. Die war sicher nötig angesichts diverser Herausforderungen für die Makler (siehe auch Kommentar Seite 40). Heraus kam ein Verbandstreffen der besseren Art, das allerdings unter den vielen Absagen der Politiker litt. Zypries, Hendricks und Lindner hätten kommen sollen – aber keiner kam. Vielleicht auch, weil zumindest Vertreter der Regierungskoalition nicht mit der Absage an den Sachkundenachweis konfrontiert werden wollten.

Die politischen Botschaften, die der Verband nach außen trug, waren die altbekannten: Die Makler lehnen vor allem die Ausweitung des Bestellerprinzips auf Kaufimmobilien strikt ab. Andere Themen, an denen sich IVD-Präsident Schick abarbeitete, finden sich im Mietrecht: Da ist zunächst die drohende Herabsetzung der Modernisierungsmieterhöhung von elf auf acht Prozent. Die im Bundesjustizministerium kursierende Idee, bei einer Mieterhöhung den maßgeblichen Zeitraum der Vergleichsmiete von vier auf acht Jahre anzuheben, nannte IVD-Präsident Schick „Mietspiegelmanipulation".

Bei allem, was es zur Zukunft des Maklerberufs kritisch anzumerken gibt: Am Verband kann es kaum liegen. Der IVD packt – den Eindruck macht es – seine Probleme an. Ergebnis: ein Digitalkompass, der Mitgliedern bei der Digitalisierung ihres Betriebes helfen soll. Das scheint auch nötig: Rund 400 der 1.600 Anmeldungen sollen per Fax eingegangen sein. (La)

IVD-Präsident Schick lehnt die Ausweitung des Bestellerprinzips auf Kaufimmobilien strikt ab.

GESETZGEBUNG

Berufszulassung für Verwalter – ohne Sachkundenachweis

Zwei Jahre sind seit dem ersten Gesetzentwurf vergangen, nun ist es beschlossene Sache: Für Immobilienverwalter werden erstmals eine Zulassungspflicht und weitere Voraussetzungen eingeführt. Auf Immobilienmakler kommt eine Fortbildungspflicht zu. Das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung wurde mit den Stimmen von Union und SPD beschlossen.

Für gewerbliche Verwalter von Wohnimmobilien wird erstmals eine Erlaubnispflicht in § 34c Gewerbeordnung eingeführt. Bislang müssen sie die Aufnahme ihrer Tätigkeit lediglich anzeigen. Die Erlaubnispflicht erstreckt sich auf WEG-Verwalter und Mietverwalter von Wohnraum. Voraussetzung für die Erteilung einer Erlaubnis ist, dass der Verwalter seine Zuverlässigkeit, geordnete Vermögensverhältnisse sowie den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung nachweisen kann. Verwalter und Makler müssen künftig regelmäßige Weiterbildungen nachweisen, und zwar 20 Stunden innerhalb von drei Jahren. Diese Fortbildungspflicht wird anstelle des im ursprünglichen Gesetzentwurf vorgesehenen Sachkundenachweises eingeführt. Dieser wurde im Zuge der Ausschussberatungen auf Betreiben der CDU/CSU-Fraktion aus dem Gesetzentwurf gestrichen. Mit der Pflicht zur regelmäßigen Weiterbildung werde sichergestellt, dass Verwalter und Makler über die für die Berufsausübung erforderliche Sachkenntnis verfügen.

ANZEIGE

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

GEMAS

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Qualität hat ihren Preis

Auch Bestandskunden müssen mit höheren Verwalterhonoraren rechnen. Kleine WEGs und Mieter kleinerer Häuser müssen künftig tiefer in die Tasche greifen, um sich die Dienste eines professionellen Verwalters zu sichern. Erkenntnisse aus dem 5. DDIV-Branchenbarometer.

Die Immobilienbranche „boomt". So erfreuen sich auch Eigentumswohnungen weiterhin großer Nachfrage. Laut Statistischem Bundesamt wurden 2016 rund 2.900 mehr Eigentumswohnungen errichtet als noch 2015, und auch die Zahl der Baugenehmigungen lag rund 17 Prozent über dem Vorjahreswert. Davon profitieren nicht zuletzt auch Immobilienverwaltungen. Doch auch die Aufgaben und die Anforderungen an die Tätigkeit der Verwaltung nehmen zu. Die Verwaltervergütungen stiegen in den vergangenen sechs Jahren jedoch nur moderat – inflationsbereinigt um 5,9 Prozent.

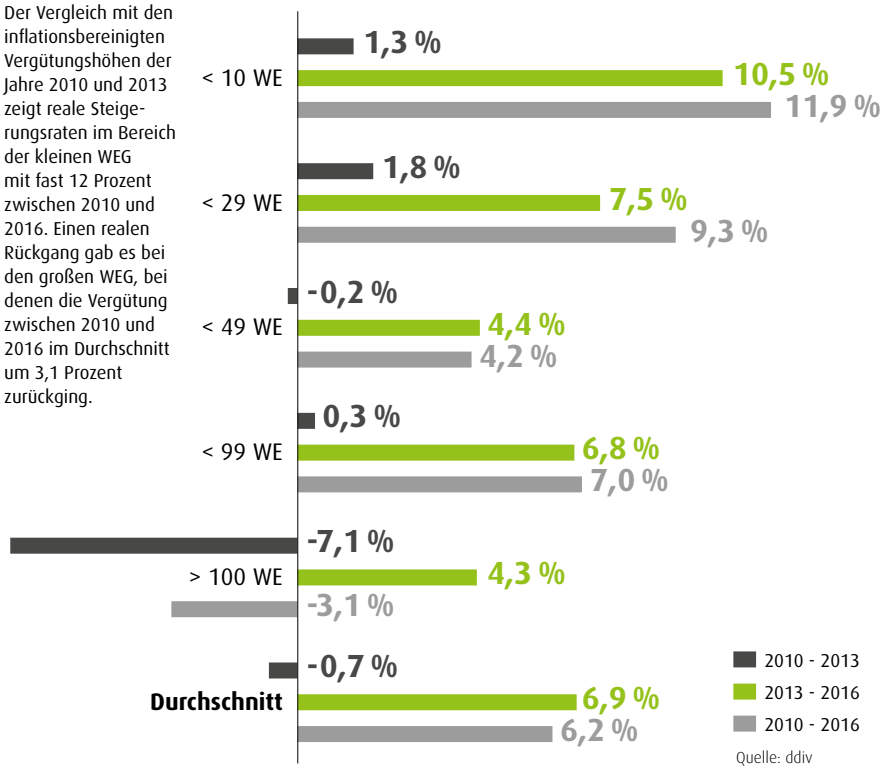
BESTANDSKUNDEN 82 Prozent der befragten Unternehmen sind gewillt, ihre Vergütungssätze bei Bestandsgebäuden in diesem Jahr im Durchschnitt um acht Prozent zu erhöhen. Bei neu hinzugewonnenen Objekten ist man jedoch zurückhaltender. Hier planen nur rund 60 Prozent einen Preisanstieg.

WEG-VERWALTUNG Ausschlaggebend für die Höhe der Honorare ist dabei vor allem die Größe der Verwaltungsobjekte und ihre Lage. Der Regelsatz der WEG-Verwaltung im Bestand lag 2016 – inflationsbereinigt – bei 18,55 Euro je Einheit und Monat. Kleine Eigentümergemeinschaften mit weniger als zehn Wohneinheiten müssen jedoch tiefer in die Tasche greifen. Sie zahlen rund 4,40 Euro mehr als große Gemeinschaften. Noch teurer wird es, wenn sie in Süddeutschland beheimatet sind, denn hier werden mit 25,21 Euro durchschnittlich die höchsten Vergütungen für kleine WEG erzielt. Im Osten der Republik sind es drei Euro weniger. Grundsätzlich werden in Ballungsräumen die höchsten Vergütungen erreicht. Während eine kleine WEG in der Stadt durchschnittlich 26,03 Euro pro Einheit und Monat entrichten muss, sind es auf dem Land rund 3,30 Euro weniger. Für kleine Gemeinschaften wird es demnach auch künftig schwierig, einen professionellen Immobilienverwalter zu finden, denn die Verwaltung kleiner Objekte ist für viele Unternehmen unrentabel. Die Verwaltungen berechnen kleinen WEG daher einen höheren Vergütungssatz, um kostendeckend zu arbeiten.

SONDERLEISTUNGEN Außerordentliche Eigentümerversammlungen oder die Regulierung von Versicherungsschäden: Nicht immer sind alle Sonderleistungen im Regelsatz enthalten. So rechnen rund 58 Prozent der befragten Verwaltungen eine außerordentliche Eigentümerversammlung pauschal mit durchschnittlich 235 Euro ab, wobei nur 6,8 Prozent diese Sonderleistung pro Einheit ausweisen. Anders die Begleitung von Gerichtsverfahren: 75

Vergütung in der WEG-Verwaltung
Steigerungsraten (real)

Der Vergleich mit den inflationsbereinigten Vergütungshöhen der Jahre 2010 und 2013 zeigt reale Steigerungsraten im Bereich der kleinen WEG mit fast 12 Prozent zwischen 2010 und 2016. Einen realen Rückgang gab es bei den großen WEG, bei denen die Vergütung zwischen 2010 und 2016 im Durchschnitt um 3,1 Prozent zurückging.



Quelle: ddiv

SUMMARY » Die Verwaltervergütungen stiegen **in den vergangenen sechs Jahren nur moderat** – inflationsbereinigt um 5,9 Prozent. » Zu wenig, wenn man auf **das wachsende Aufgabenspektrum** und die damit einhergehende Verantwortung blickt. » Immobilienverwalterinnen und -verwalter sind heute mehr denn je **Koordinatoren, Moderatoren, Finanzierungs- und Sanierungsexperten**. » Die Verwaltervergütungen bleiben jedoch noch hinter den erbrachten Leistungen zurück, auch wenn viele Unternehmen **zukünftig Erhöhungen** planen.

Prozent der Unternehmen nehmen eine Zusatzgebühr nach Aufwand. Lediglich 14 Prozent gaben dagegen an, dass ihre Leistung bereits im Regelsatz enthalten ist. Die Verwalter können also den erforderlichen Arbeitsaufwand zur Vor- und Nachbereitung einer Eigentümerversammlung einschätzen. Das Arbeitspensum für die Begleitung eines Gerichtsverfahrens ist hingegen vorab kaum absehbar.

MIETVERWALTUNG 70 Prozent der befragten Unternehmen sind mit der Mietverwaltung betraut. Sie ist nach der WEG-Verwaltung zweitwichtigstes Tätigkeitsfeld. Auch hier stiegen die Vergütungen – seit 2010 um 4,7 Prozent. Dabei rechnen 59 Prozent der Befragten ihre Mietverwaltungsleistungen pauschal ab. Die höchsten Vergütungen erzielen, wie bei der WEG-Vergütung, Unternehmen in Süddeutschland. So zahlt ein kleines Miethaus in Stuttgart fast zehn Euro pro Einheit mehr als ein vergleichbares Objekt in Brandenburg. Wie bei der WEG-Verwaltung sind auch bei der Miethausverwaltung kleinere Objekte oft unrentabel. Viele Unternehmen berechnen für die Betreuung kleiner Häuser daher rund 7,68 Euro mehr als den üblichen Regelsatz von 21,66 Euro pro Einheit und Monat. Die Pauschalvergütung stieg hier in den letzten sechs Jahren um 17,7 Prozent.

Mieterwechsel, Mieterhöhungen oder die Erstellung unterjähriger Betriebskostenabrechnungen: Die Palette der Sonderleistungen in der Miethausverwaltung ist groß; ebenso die Preise, die dafür verlangt werden. Mehr als die Hälfte der Immobilienverwaltungen berechnen ihre Leistungen im Bereich der Sondereigentumsverwaltung grundsätzlich pauschal. Rund zehn Prozent legen eine prozentuale Abrechnung zugrunde. Dennoch zeigen sich je nach Sonderleistung Unterschiede. So sind bei 50 Prozent der Unternehmen die Leistungen im Rahmen einer Mieterhöhung in der Grundvergütung bereits enthalten. Nur elf Prozent gaben an, die damit verbundenen Tätigkeiten pauschal zu berechnen. Ein anderes Bild zeigt sich bei Vermietungsleistungen. Die Erstellung eines Exposés oder die Durchführung einer Wohnungsbesichtigung berechnen die Unternehmen mehrheitlich auf Basis der zugrunde gelegten Kaltmiete.

WEG-VERWALTUNG BLEIBT DAS „HERZSTÜCK“ Kerngeschäft der Immobilienverwaltungen ist und bleibt die WEG-Verwaltung: Mehr als 90 Prozent der Befragten erachten dies als ihr wichtigstes Tätigkeitsfeld. Diese Einschätzung ist auch am Jahresumsatz ablesbar: So werden 68 Prozent des Umsatzes mit der WEG-Verwaltung erzielt, in großen Unternehmen, die mehr als 3.000 Wohneinheiten verwalten, sind es gar 77 Prozent. Demgegenüber ist die Mietverwaltung bei Kleinstunternehmen mit 46 Prozent eine nicht unerhebliche Einnahmequelle.

NEUE FACHKRÄFTE GEBRAUCHT Die Beschäftigtenzahlen in Immobilienverwaltungen entwickelten sich auch im vergangenen Jahr positiv. Nahezu 40 Prozent der Befragten schufen neue Stellen, demgegenüber bauten lediglich 3,4 Prozent Personal ab. Diese Zahlen bestätigen auch die Prognose aus dem vergangenen Jahr und verdeutlichen, dass die Verwaltungen ihren Personalbedarf fach- und aufwandsgerecht einschätzen.

Dennoch ist der Fachkräftemangel auch in der Verwalterbranche längst angekommen. 86 Prozent erwarten, dass es künftig schwierig wird, qualifizierte Mitarbeiter zu finden – so viele wie nie zuvor. 2014 konstatierten dies nur rund 62 Prozent der Unternehmen. Woran liegt das? Mehr als die Hälfte der Unternehmen findet, dass Bewerber nur unzureichend qualifiziert sind. Fehlende Fachkenntnisse, zu wenig Berufserfahrung oder mangelnde soziale Kompetenz werden dabei genannt. Doch es fehlt auch an selbstverständlichen Grundvoraussetzungen, wie sicherem Ausdruck in der deutschen Sprache oder einem guten Zahlenverständnis – Kenntnisse, die Immobilienverwalter mitbringen müssen, etwa in der Kundenkommunikation oder bei der Erstellung von Abrechnungen. Mehr als 68 Prozent der befragten Unternehmen unterstützen Fortbildungsmaßnahmen ihrer Mitarbeiter.

90%

der Befragten erachten WEG-Verwaltung als ihr wichtigstes Tätigkeitsfeld.

DDIV: VERGÜTUNGEN NOCH NICHT ANGEMESSEN Qualität hat eben ihren Preis! Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) spricht sich daher für höhere Verwalterhonorare aus. Immobilienverwaltungen müssen in nahezu allen Bereichen investieren. Insbesondere gut ausgebildetes Personal und moderne, digitalisierte Anwendungen sind kostenintensiv, jedoch unerlässlich, um dauerhaft am Markt zu bestehen. Stetig neue Anforderungen durch den Gesetzgeber und wachsende Ansprüche von Eigentümern und Mietern erweitern die Aufgabenpalette und auch die Verantwortungsbereiche. Dies sollte sich auch in den Vergütungen manifestieren. «

Franziska Bock, Dachverband Deutscher Immobilienverwalter, Berlin

Neue Erlösmodelle für Verwalter und Wohnungswirtschaft

Der Markt für Heizkostenabrechnung & Co. wird durcheinandergewirbelt: Ein eben gegründetes Unternehmen nimmt die vom Gesetzgeber beschlossenen Vorgaben zur Digitalisierung der Energiewende zum Anlass, der Wohnungswirtschaft neue Wertschöpfungs-Wege aufzuzeigen.

Das Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende ist dafür verantwortlich, dass Deutschlands Immobilien in puncto Ablesetechnik digitaler werden. Das Gesetz ist hochkomplex, und wir werden es in seinen Auswirkungen noch öfter beschreiben. Hier soll es darum gehen, dass dieses Gesetz Auslöser für eine Idee ist, die es Verwaltern und Wohnungsunternehmen erlaubt, künftig das Messen von Strom-, Heizungs- und Wasserzählern nicht mehr über Versorger bzw. die Messdienstleister durchführen zu lassen, sondern es selber durchzuführen. Verwalter und Vermieter können mit dem Messen somit Geld verdienen.

Intelligente Stromzähler (Smart Meter) werden in einem Jahr Pflicht, und zwar zunächst für Vielverbraucher (Industrie, Gewerbe). Später werden solche Verbraucher zum Einbau verpflichtet, die 6.000 kWh pro Jahr verbrauchen. Der typische Mieterhaushalt verbraucht weniger. Hier gibt es noch keinen definierten Zeitplan.

STROM-, HEIZ- UND WASSERZÄHLER: DAS NEBENEINANDER HÖRT AUF Mit Einführung der Smart Meter wird das Nebeneinander von Strom-, Heiz- und Wasserzählern vorbei sein. Es wird dann nur noch eine Infrastruktur für Fernablesung geben. Dies gewährleisten so genannte Gateways, die künftig jedes Haus brauchen wird. Die kann das Unternehmen Qivalo der Wohnungswirtschaft zur Verfügung stellen.

Im Mittelpunkt steht die so genannte OMS, eine Messdienstlösung, die offen ist für alle ERP-Systeme. Diese Lösung gibt es schon. Dabei handelt es sich um eine einheitliche Funkschnittstelle für Messgeräte, die, wie Qivalo-Leiter Lothar Schäfer meint, das Zeug dazu hat, Trend zu werden. Im Gegensatz dazu steht die heutige Infrastruktur aus Strom-, Wasser- und Wärmezählern, die nur der jeweilige Anbieter der Funksysteme ablesen kann.

KOMPLEXE TECHNIK Nur bestimmte Gateways sind für Smart Meter zugelassen.

HINTERGRUND

„DIGITALISIERUNG DER ENERGIEWENDE"

Das am 2.9.2016 in Kraft getretene Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende soll Letztere unterstützen durch Einbau und Betrieb von Smart Metern auf Erzeuger- und Verbraucherseite. Nur wenn sich der Stromverbrauch differenziert messen und abrechnen lässt, lohnt es sich für Anbieter, ihre Stromtarife variabler zu gestalten, was Ziel der Energiewende ist. Das Gesetz beinhaltet explizite Vorgaben zum Rollout intelligenter Messsysteme:

Kunden mit einem Jahresverbrauch von
- mehr als 10.000 kWh sollen ab dem Jahr 2017 mit Smart Metern ausgestattet werden,
- zwischen 6.000 und 10.000 kWh beginnend ab 2020.
- Für Verbrauchsanlagen unter 6.000 kWh sieht der Gesetzgeber keinen verpflichtenden Einsatz intelligenter Messsysteme vor.

UNTERNEHMENSSTRUKTUR QIVALO

Bei Qivalo handelt es sich um ein Joint Venture zwischen MVV Enamics und der Genossenschaft Familienheim Rhein-Neckar (beide zu jeweils 42,5% beteiligt; darüber hinausgehende Beteiligung des Management Teams von 15%). Kooperationspartner: Dicovergy (Anbieter für Smart-Metering-Lösungen in Deutschland) sowie Haufe FIO-axera.

Bei QIVALO bringen Haufe und FIO Systems als Partner ihre Expertise ein, sowie die Software Haufe-FIO axera, ein webbasiertes ERP-System für Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen. Dieses ist die Grundlage für eine cloudbasierte Abrechnungsplattform. Der Abrechnungsservice kann perspektivisch auch an ERP-Lösungen anderer Hersteller angebunden werden.

GLOSSAR

Cloudtechnologie: Hier verstanden als Technologie, bei der man auf einem Endgerät keine Komponenten installieren muss. Es soll ein Datenzugang genügen, so wie beim Online-Banking.
Endgeräte: Etwa Warmwassermessgeräte oder Stromzähler
Gateway: Das Gateway ist selber ein Smart Meter, eine Datensammelstelle, die in einem Haus sämtliche Daten sammelt. Ziel ist hier, Daten zu bündeln, also viele Stromzähler über ein Gateway.
OMS-Technik: Das Open-Metering-System ist eine einheitliche Funkschnittstelle für Messgeräte, eine Messdienstlösung, die offen ist für alle ERP-Systeme.
Smart Meter: Intelligente Messsysteme

Foto: Lopolo/shutterstock.com

SUMMARY » Ablesetechnik wird immer digitaler. » Künftig werden **Verwalter und Wohnungsunternehmen** das Messen von Strom-, Heizungs- und Wasserzählern selber durchführen und somit Geld verdienen können. **» Mit Einführung der Smart Meter** wird es nur noch eine Infrastruktur für Fernablesung geben und nicht das Nebeneinander von Strom-, Heiz- und Wasserzählern.

Wichtig ist das Management der Verschlüsselungssysteme für die Daten, über die die Datensicherheit gewährleistet werden soll: Jedem Endgerät ist eine separate Verschlüsselung erlaubt. Die Kunden werden in der Lage sein, selbst abzulesen und selbst zu entschlüsseln. Die entsprechende OMS-Technik, die am Markt verfügbar ist, kauft Qivalo ein und stellt sie seinen Kunden zur Verfügung. Diese haben die Datenhoheit und können mit den Daten selber Werte schaffen.

Die Cloudtechnologie schafft die Möglichkeiten für eine prozessübergreifende Automatisierung. Die Abrechnung bezeichnet Schäfer dabei als Abfallprodukt der Vorprozesse. Mithilfe der neuen Technik sollen Effizienzanalysen möglich sein sowie die Identifikation von wartungsbedürftigen Geräten. Blockheizkraftwerke und Mieterstrommodelle werden dazu führen, dass Verbrauchsanalysen sinnvoll sind, insbesondere für gewerblich genutzte Immobilien, bei denen Effizienz ein Wertfaktor ist.

SCHNELL HANDELN Im Jahr 2021 könnte der Vermieter nach den Vorschriften des Gesetzes zur Digitalisierung der Energiewende in die Funktion des Gatewaybetreibers gehen, sofern mindestens zwei Medien gebündelt werden (etwa Wärme und Strom) und sofern man bestimmte Kosten nicht überschreitet. Bis dahin entscheidet der Anschlussnutzer (in der Regel Mieter oder Wohnungseigentümer), ob er auf einen Smart Meter geht oder nicht.

Die Gefahr für Vermieter und Verwalter ist, so Lothar Schäfer, die folgende: Es kann ein Wildwuchs von Smart Metern und Gateways entstehen, wenn den Mietern oder Wohnungseigentümern keine Alternativen angeboten werden. Vermieter und Verwalter sollten deshalb möglichst bald versuchen, die genannte Bündelung durchzusetzen, und dafür sorgen, dass es ein zukunftssicheres Gateway im Haus gibt. Qivalo bietet Installation und Managen der Endgeräte (etwa die Messgeräte oder Stromzähler) an, und zwar per In- oder Outsourcing. Es soll den Kunden aber auch möglich sein, die Endgeräte selber zu installieren sowie das Smart-Meter-Gateway selbst. Zurzeit werden alle Gateways BSI-(Bundesamt für Sicherheit in der IT) zertifiziert. Die Anforderungen an die Datensicherheit sind sehr hoch. Das Unternehmen bündelt den Messstellenbetrieb und Submeter (Heizung, Warmwasser). Man wird dort außerdem die Messstelle für Allgemeinstrom und Gasanbieter mit anbieten. Lothar Schäfer formuliert den Anspruch, dass die Daten jeweils am 1. Januar bereitgestellt werden. Der Vertrieb der Geräte soll ab der Sommerpause erfolgen.

Die an Qivalo beteiligte Immobiliengruppe Rhein-Neckar wird selbst abrechnen, wird aber das Abrechnen auch als Dienstleister für die Wohnungswirtschaft und für solche Verwalter übernehmen, die nicht selber abrechnen wollen. «

Dirk Labusch, Freiburg

Ein echter Ableser: Bewahren Sie dieses Bild auf. Es dürfte schon in kurzer Zeit Geschichte sein.

„Das Bedarfsgerechte ist nun möglich“

In Kooperation mit

Stefan Schwan, Geschäftsbereichsleiter Facility Services der ENGIE Deutschland GmbH, zu seiner Definition von Digitalisierung. Wo sieht der FM-Dienstleister die größten Wertschöpfungspotenziale? Über echte „Predictive Maintenance“ und ein neuartiges Kundenportal, das CAFM überflüssig machen will.

HARDFACTS

Unternehmen
ENGIE Deutschland GmbH

Mitarbeiterzahl
3.000

Geschäftsfeld (Schwerpunkte)
Facility Services, Technische Gebäudeausrüstung, Energiedienstleistungen

Umsätze im letzten Geschäftsjahr
1,8 Milliarden Euro

Kundenzahl (in Deutschland)
rund 6.000

Produktname
ENGIE direct

Teilnehmer
Stefan Schwan

Position
Geschäftsbereichsleiter Facility Services

Herr Schwan, wie gelingt eigentlich datengetriebene Wertschöpfung bei den FM-Dienstleistern? Vorweg: Das Riesenschlagwort Digitalisierung sollten wir konkretisieren! Das ist so breit wie ein Scheunentor. Ich rede lieber von Informatisierung und Internetisierung. Informatisierung heißt Informationen überall, so schnell wie möglich und mit hinterlegten Prozessen. Internetisierung ist ganz einfach der Zugang zum Internet. An jedem Ort haben wir Daten verfügbar.

Noch gibt es an vielen Orten Papier ... ... wir müssen weg vom Papier! Noch kürzlich erzählten mir Kunden aus dem Industriebereich, wie sie der Flut von Papier zum Thema Betreiberverantwortung nicht mehr Herr werden. Wir müssen uns überlegen, wie wir schneller, qualitativ hochwertiger, mit weniger Fehlerquellen behaftet arbeiten können.

Das ginge mit dem Internet der Dinge ... Ja, das Internet of Things (IoT) ist in aller Munde. Wir haben uns bereits vor drei Jahren mit einer Beteiligung an Sigfox verstärkt. Denn die Sensorik ist das Wesentliche. Wenn Sie sich heute Reinigung im Gebäude anschauen, wie kann IoT dabei helfen? Sensoren, die die Partikel auf dem Boden messen können, würden ganz gezielt den Menschen nur dort reinigen lassen, wo es auch wirklich schmutzig ist. Und wenn bedarfsgerecht gereinigt wird, können die Reinigungskosten um bis zu 90 Prozent gesenkt werden.

Das ist ein Unterkapitel von Predictive Maintenance. Wo stehen wir damit jetzt? Wieder ist IoT der Schlüssel. Über unsere Plattform gibt es dann die Information: Achtung, dieses Gerät wird in einem Monat defekt sein. Das geht heute bereits. Multisensorhersteller messen Vibration, Temperatur, Feuchte – alles, was technisch möglich ist. Die Sensoren sind günstig und nicht größer als ein Zwei-Euro-Stück. Sie funktionieren fünf Jahre lang.

Ist das nicht alles noch sehr komplex? Ja, deshalb ist Simplifizierung dabei der grundlegende Punkt. Wir haben keine riesigen Aufwendungen und brauchen auch keinen Telekommunikationsanbieter. Das ist der Zukunftsmarkt, auf dem sehr schnell über ein eigenes Netzwerk Daten zur Verfügung gestellt und weiterverarbeitet werden können. Vor allen Dingen für das Thema Predictive Maintenance. Das Bedarfsgerechte ist nun möglich. Wir sind da auch noch lange nicht am Ende – was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert werden.

Ist das denn unausweichlich? Es ist doch ein betriebswirtschaftliches System! Wir sollen bei unseren Kunden das Einsparen voranbringen. Bei den Personalkosten geht es irgendwann in eine Einbahnstraße. Denn unter 8,68 Euro Mindestlohn funktioniert ja gar nichts mehr. An dieser Stelle hören wir auch auf. Das bringt nicht Qualität nach vorne, sondern verschlechtert sie. Also müssen wir Effizienzen liefern.

Also ist Wertschöpfung der Grund, warum das IoT sich ausbreiten wird? Ja, durch Informatisierung! Nicht jeder muss ja auch die gleichen Daten aufzeichnen. Wenn Sie etwa heute eine Brandmeldeanlage haben – jetzt sind wir wieder bei der IoT-Sensorik –, warum können Sie diese Daten der Brandmeldeanlage mit einem Bewegungssensor nicht gleichzeitig auch dem Reinigungsdienst zur Verfügung stellen? Ich erhöhe doch die Wertschöpfung, indem ich einfach ein Teil mehr einbaue, und sogleich habe ich Daten für beide. Also kann Datenvielfalt auch Wertschöpfung sein. Auf der anderen Seite natürlich minimieren wir unnütze Arbeiten. Wir haben im Moment eine Riesendiskussion in der Frage „Präventive Unfallverhü-

Fotos: B3 Mediagroup

SUMMARY » **Digitalisierung** ist Informatisierung und Internetisierung. » **Informatisierung** heißt Informationen überall, so schnell wie möglich und mit hinterlegten Prozessen. » **Internetisierung** ist der Zugang zum Internet. An jedem Ort sind die Daten verfügbar. » Wenn bedarfsgerecht gereinigt wird, können die **Reinigungskosten um 90 Prozent gesenkt** werden. » **Neue Kundenportale** ermöglichen vielfältige Verbesserungen für den FM-Kunden: Zwischen neuen Ausschreibungsformen und zielgerichtet aufgebauten Dienstleistungen ist damit viel möglich.

„Wir werden im FM-Bereich unserer Betreiber-Verantwortung gerecht werden – und zwar mit digitalen End-to-End-Prozessen." Stefan Schwan, ENGIE Deutschland

„Datenvielfalt erhöht die Wertschöpfung. Indem ich etwa in einen Brandmelder ein Teil zusätzlich einbaue, habe ich zugleich die nötigen Daten für die Reinigung."

tung". Das soll wieder mit Papier gelöst werden. Lasst es uns bitte digital angehen!

Rollenkonzepte und digitale Archive können die ganze Sache heute schon ziemlich vereinfachen! Genau. In den USA etwa sind heute schon notarielle Vorgänge komplett elektronisch. Das ist in Deutschland noch unmöglich. Fragen Sie doch mal Asset oder Property Manager, mit wie viel Papier sie noch zu tun haben!

Wobei im Asset-Management-Bereich ein Wandel durch die Data-Rooms einsetzt. Da sind auch wirklich ganz pfiffige Leute unterwegs. Ich glaube, dass das für uns im FM-Bereich genauso greifen wird. Wir werden im FM-Bereich unserer Betreiber-Verantwortung gerecht werden – und zwar mit End-to-End-Prozessen. Wenn jemand vor Ort etwas feststellt, muss es bei dem aufschlagen, den es betrifft.

Wie in einem Amazon-Prozess? Ja, genau! Ich bestellte letztens per Amazon drei Pakete, bekomme aber nur eines. Ich schreibe das in ein Portal. Kein Problem, zwei Tage später liegen die fehlenden Pakete vor. Ich packe zuhause das allererste Paket aus und – oh Wunder –, darin liegen bereits die beiden anderen, die nochmals nachgeschickt worden waren. Bereits die erste Sendung war also komplett. Es war mein Versehen, weil Amazon mir nie zuvor drei Pakete in einem zugestellt hatte. Ich schreibe dann gleich zurück, dass ich die beiden doppelt gelieferten Artikel sofort zurückschicke. Antwort: „Macht überhaupt nichts! Behalten Sie sie. Wir wollen ja auch Sie als Kunden behalten." Das ist Kundenbindung! Und der ausschlaggebende Faktor dabei? Ich glaubte Amazon mehr als mir selbst! Und wenn im FM jemand seinem Dienstleister mehr glaubt als sich selbst, dann hat der Dienstleister alles richtig gemacht. »

In Kooperation mit

„Unser umfassendes Kundenportal ENGIE direct wird für uns eine der wichtigsten Verbindungen zum Kunden."

Solche Prozesse habe ich im FM noch nirgends ausgerollt gesehen! Da haben Sie ENGIE direct noch nicht gesehen! Unser umfassendes Kundenportal ist auf der FM Global in London ausgezeichnet worden. Das wird für uns eine der wichtigsten Verbindungsebenen zum Kunden. Für den Kunden erübrigt sich damit unter Umständen sogar ein CAFM-System. Er muss es nicht mehr mit viel Aufwand und Kosten pflegen. Er hat keine schlechte Datenlage mehr, weil es nicht gepflegt ist. Wir bieten eine komplette Plattform an. Kostenfrei. Denn wir pflegen nicht das System, sondern die Prozesse. Der Kunde hat sofort eine optimale Asset-Datenlage. Er kennt seine Zahlen. Und das Schöne ist, wir können mit ihm auch zusammen überlegen, welche Services er denn zusätzlich anbieten will. Ein Wäsche-Service etwa ist schnell auf die Plattform gestellt.

Thema Vergabeplattform. Werden nicht bald auch FM-Dienstleistungen wie an Spot-Märkten gehandelt? Niemals! Der Kunde ist ja nicht darauf bedacht, nur alles kurzfristig zu machen. Warum sollte er das? Er will doch Qualität und Sicherheit – zu einem vernünftigen Preis. Ein Problem ist eigentlich nur dann ein Problem, wenn der Dienstleister nicht funktioniert. Doch den kann jeder Kunde gerichtlich belangen, wenn er seinen Leistungen nicht nachkommt. Wenn ein Kunde das allerdings aussitzt oder ständig wechselt, kommt er niemals in seine Prozesse rein.

Ihre Kunden müssen sich ja immer auch dem eigenen Controlling gegenüber rechtfertigen. Die Frage ist doch: Welche Leistung steht dahinter? Und ich sage – da bin ich wieder bei Ihnen –, wir müssen als FM-Dienstleister für transparentere Preise sorgen. Wir müssen über andere Preismodelle nachdenken. Heute sagt etwa Ikea: Du bezahlst einen Meter Oberschrank und einen Meter Unterschrank. Der Kunde geht zu Ikea und lässt aufbauen. Warum? Er sieht einfach den Gesamtpreis. Und ähnlich geht das auch bei uns.

Voll digitalisiert? Natürlich, der Kunde weiß von der Plattform, welchen Preis etwa Leuchtmitteltauschen bei wem hat. Dann habe ich eine Transparenz, mit der ich arbeiten kann. Er rechnet noch seine Administrationskosten on top und sagt, wohin er wechseln möchte.

Gilt das auch für Lieferanten? So machen wir es im Grunde auch mit unseren Lieferanten: Wir stellen diese auf die Plattform. Dabei geben wir ihnen die Möglichkeit, ihre Bepreisung nach unseren Richtlinien offenzulegen. So muss auch der Lieferant neue, oft günstigere Preismodelle entwickeln. Die geben wir dem Kunden weiter.

Weiß dann der Kunde nach dem Plattformbesuch genau, was der Austausch der Glühbirnen kostet? In Gänze, mit allem Drum und Dran: der Dokumentation, der Spezifikation et cetera. Dann muss der Dienstleister auch nicht mehr gewechselt werden.

Ist das Ihr Wunschtraum? Derzeit – vielleicht tue ich jetzt FM-Planern oder Property Managern Unrecht – wird immer versucht, die Preise so lange runterzuhandeln, bis wirklich nichts mehr geht. Am Ende steht für die Kunden Qualitätsverlust. Dann ist Lieferantenwechsel angesagt. Das alles will doch kein Kunde! Es wird nur sehr oft von Beratern suggeriert.

Dann verschiebt sich also der Kostendruck auf die Lieferanten? Es geht um noch andere Dinge: International haben wir heute Ausschreibungen mit Top-down-Analysen. Nach Analyse der Kostenbasis versehen wir unser Angebot zumeist mit Abschlägen. Denn wir können mit den besseren Prozessen aufwarten.

Geht ein solches Verfahren nicht auch zu Lasten der Qualität? Trotz Budgetierung halten wir die Service Level natürlich ein. Wer professionell einen Betrieb führt, muss ja wissen, welche Leistungen dahinter stehen. Doch eine Stückpreismentalität wird es zukünftig nicht mehr geben. Davon bin ich überzeugt. «

Jörg Seifert, Freiburg

EXTRA: VIDEO

https://www.youtube.com/watch?v=DNTKsWJuBH
Stefan Schwan, Geschäftsbereichsleiter Facility Services der ENGIE Deutschland GmbH über sein hybrides Geschäftsmodell der Sparten Energie und Facility Management, über das Internet of Things und über das ewige Thema Bewirtschaftungskosten in gewerblichen Immobilien.

2.800 MAL

Investitionen gespart, 2.800 Wärmeerzeugungs-
anlagen im Techem Wärmeservice.

techem

Wir übernehmen, damit Sie keine Überraschungen erleben: von der Planung und Finanzierung über die Errichtung bis hin zum Service Ihrer Heizanlagen. So machen Sie sich von Eigeninvestitionen frei und sind bei den gesetzlichen Vorgaben immer auf der sicheren Seite. Während wir unser Versprechen mit modernster Technik einlösen:
Näher sein. Weiter denken.

Maklerrecht

Präsentiert von:

Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München
Rechtsanwaltskanzlei Constanze Becker

Aus Besichtigungswunsch wird Vertragsschluss

Ein Kaufinteressent, der in Kenntnis eines eindeutigen Provisionsverlangens die Dienste des Maklers in Anspruch nimmt, gibt damit grundsätzlich in schlüssiger Weise zu erkennen, dass er den im Provisionsbegehren liegenden Antrag auf Abschluss eines Maklervertrags annehmen will.

BGH, Beschluss vom 24.11.2016 I ZR 37/16

SACHVERHALT: Eine Maklerin versandte einem Hotelunternehmen „L. Hotels" (zu Händen eines R) ein Exposé mit Hinweis auf eine zu zahlende Käuferprovision in Höhe von drei Prozent bei einem Erwerb des in München gelegenen Hotelobjektes.

Das Unternehmen teilte mit, dass kein Interesse am Kauf des Objektes bestehe. Daraufhin kontaktierte die Maklerin den P (auch Hotelgruppe L.) telefonisch und übersandte auch diesem ein entsprechendes Kurzexposé mit eindeutigem Provisionshinweis zum genannten Objekt.

Die Herren R und P sind Geschäftsführer. Danach erhielt die Maklerin eine schriftliche Bitte zur Objektbesichtigung und um weitere Informationen. Am Ende des Schreibens hieß es:

„Mit freundlichen Grüßen
Su. Management GmbH & Co KG
D. R. Geschäftsführer L. Hotels Europa
Da. P. Geschäftsführer S. Str. 4 G. GmbH"

Das Schreiben war nur mit der Unterschrift des P unterzeichnet. Bei der Objektbesichtigung nahmen P und die Maklerin teil. Nach weiteren umfangreichen Tätigkeiten der Maklerin erwarb die Beklagte, deren Geschäftsführer P und R.sind, das Objekt. Die in Rechnung gestellte Provision bezahlte die Beklagte nicht. Die Provisionsklage haben die Vorinstanzen für unbegründet angesehen. Hiergegen wendet sich die Maklerin.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Revision blieb zwar ohne Erfolg, aber dies lag daran, dass die falsche Firma verklagt wurde.

Der BGH betont in seinem Zurückweisungsbeschluss, es sei davon auszugehen, dass P einen Maklervertrag mit der Maklerin geschlossen habe. Der Makler muss eindeutig zum Ausdruck bringen, dass er Makler des Käufers sein will, um auszuschließen, dass der Kaufinteressent ihn für den Makler des Verkäufers halten könnte. Das geeignete Mittel ist hierzu ein ausdrückliches Provisionsverlangen.

Unklarheiten in diesem Zusammenhang gehen zwar zu Lasten des Maklers, aber das von der Maklerin an P versandte Exposé enthielt ein ausdrückliches Provisionsverlangen und damit einen Antrag auf Abschluss eines Maklervertrags, den P. mit seiner Bitte um Durchführung einer Objektbesichtigung und um Übermittlung weiterer Informationen konkludent angenommen hat. Dass mehrere Firmen in diesem Schreiben unter der Unterschrift des P genannt wurden und dadurch eine gewisse Unklarheit in Bezug auf die Person des Vertragspartners entstanden sei, hindert das konkludente Zustandekommen eines Maklervertrags nicht.

Eigentlich klar: Die Durchführung eines Besichtigungstermins kann ein Provisionsverlangen begründen.

Im Ergebnis erweist sich das Berufungsurteil aber als zutreffend, weil die hier verklagte Beklagte im Interessebekundungsschreiben gar nicht erwähnt wurde und deshalb ihr dieses Schreiben nicht zugerechnet werden kann.

PRAXISHINWEIS: Um die an ein ausdrückliches Provisionsverlangen anknüpfenden Rechtsfolgen zu vermeiden, muss der Kaufinteressent vor der Inanspruchnahme der Maklerdienste deutlich machen, eine solche Willenserklärung nicht abgeben zu wollen. An die Voraussetzungen eines konkludenten Vertragsabschlusses stellt die Rechtsprechung zu Recht strenge Anforderungen. Sie wurden hier entgegen der Annahme des OLG eingehalten, aber die falsche Prozesspartei verklagt. Nach dem Inhalt der Interessenbekundung ist davon auszugehen, dass P kein eigenes Interesse an den Dienstleistungen der Maklerin hatte. Das Schreiben vom 24. Februar 2013 hat er im Namen der S. Str. 4 G. GmbH unterschrieben. Das Erstgericht (hier LG München) hatte noch in Erwägung gezogen, dass neben P und der S. Str. 4 G. GmbH die Su. Management GmbH & Co. KG Vertragspartnerin der Maklerin geworden sein könnte; jedenfalls aber nicht die Beklagte. «

Wohnungs-eigentumsrecht

Präsentiert von:

Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein
Fachanwalt für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf

Entscheidung des Monats: Durchsetzungspflicht zweifelhafter Ansprüche?

Im Rahmen ordnungsgemäßer Verwaltung kann es berechtigt sein, sich auch dann für die Durchführung eines Rechtsstreits zu entscheiden, wenn der Bestand eines Anspruchs nicht zweifelsfrei feststeht, aber plausibel ist. Auf der anderen Seite können allerdings auch gute Gründe gegen einen Rechtsstreit sprechen. Dies kann insbesondere dann der Fall sein, wenn aufgrund nachvollziehbarer Bedenken der Eigentümer angenommen werden kann, dass ein Rechtsstreit auch mit Risiken und Kosten verbunden ist, die nicht eingegangen werden sollen. LG Hamburg, Beschluss v. 02.06.2016, 318 S 75/15

FAKTEN: Nach der Teilungserklärung obliegen „Reparaturen an der Verglasung und den Beschlägen von Fenstern und Türen" den Eigentümern auf ihre Kosten. In der Wohnung eines Eigentümers wurden Terrassentür und Fenster von der Gemeinschaft auf deren Kosten ausgetauscht. Einige Eigentümer sind der Auffassung, die Kosten für die Austauschmaßnahmen seien vom betreffenden Eigentümer zu tragen. Sie hatten daraufhin einen Beschlussantrag initiiert, wonach ein Rechtsanwalt die Forderung der Eigentümergemeinschaft gegen den Eigentümer durchsetzen sollte. Der Antrag wurde mehrheitlich abgelehnt. Die gegen diesen Negativbeschluss gerichtete Anfechtungsklage blieb erfolglos.

Die Eigentümer haben selbst darüber zu entscheiden, ob Forderungen gegebenenfalls auch gerichtlich geltend gemacht werden sollen. Maßgebliches Kriterium ist, ob sich ein Anspruch offensichtlich durchsetzen lässt oder nicht. Vorliegend war nicht davon auszugehen, dass der behauptete Anspruch ohne Weiteres durchsetzbar war. In Betracht wäre zwar ein Anspruch auf Aufwendungsersatz gekommen, wenn von der Gemeinschaft Kosten für Instandsetzungsmaßnahmen getragen wurden, die vom einzelnen Eigentümer zu tragen gewesen wären. Allerdings war vorliegend erheblich zweifelhaft, ob sich ein derartiger Anspruch aus den Regelungen der Gemeinschaftsordnung ergeben hätte. Trotzdem hat der Verwalter die Rechtsverfolgung vorangetrieben – und dies aus guten Gründen.

FAZIT: Verwalter sollten die Verfolgung vermeintlicher Ersatzansprüche ernst nehmen und zur Tagesordnung nehmen. Auch wenn der Verwalter im Einzelfall der Auffassung ist, die Anspruchsverfolgung sei aussichtslos, sollte er hierüber keinesfalls eigenmächtig entscheiden. Sollte er sich nämlich irren und ggf. Anspruchsverjährung eintreten, haftet er entsprechend. Der Verwalter kann und sollte seine Bedenken im Rahmen der Eigentümerversammlung äußern und die entsprechenden Hinweise dokumentieren. Die Entscheidung, ob der Anspruch verfolgt oder nicht verfolgt wird, obliegt aber den Eigentümern.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

MIETRECHT CONTRA WEG-RECHT

Betriebskostenabrechnung ohne WEG-Jahresabrechnung

Die Wirksamkeit einer Betriebskostenabrechnung des vermietenden Eigentümers setzt keinen Beschluss der zu Grunde liegenden Jahresabrechnung durch die Eigentümer nach § 28 Abs. 5 WEG voraus.

BGH, Beschluss v. 14.03.2017, VIII ZR 50/16

FAKTEN: Der Bundesgerichtshof hatte über die Frage zu entscheiden, ob die Betriebskostenabrechnung im Fall einer durch den Eigentümer vermieteten Eigentumswohnung lediglich nach einer Beschlussfassung der Eigentümergemeinschaft über die Jahresabrechnung des Verwalters erstellt werden kann. Das Vorliegen eines Beschlusses über die Jahresabrechnung ist jedoch keine Voraussetzung für die Abrechnung der Betriebskosten des Vermieters einer vermieteten Eigentumswohnung gegenüber seinem Mieter. Dieser Beschluss entfaltet gegenüber einem Dritten, insbesondere dem Mieter, sowieso keine Bindung. Die Frage des laufenden Entstehens und des Anfallens der Betriebskosten für die vermietete Eigentumswohnung ist unabhängig hiervon nach den Grundsätzen des Wohnraummietrechts und dem Inhalt des konkreten Mietverhältnisses zu beurteilen.

FAZIT: Der Mieter kann den Vermieter somit nicht darauf verweisen, dieser dürfe die Betriebskosten ohne einen Beschluss der Eigentümergemeinschaft über die Jahresabrechnung nicht abrechnen und der Mieter habe deshalb eine Betriebskostennachforderung nicht zu zahlen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG

Instandsetzungsmaßnahmen: Nachgenehmigung möglich

Grundsätzlich können auch bereits durchgeführte Instandsetzungsmaßnahmen durch entsprechende Beschlussfassung nachgenehmigt werden, für die es keinen vorherigen Beschluss der Eigentümer gegeben hat.

LG Hamburg, Urteil v. 14.12.2016, 318 S 32/16

FAKTEN: Ohne entsprechende Beschlussfassung der Eigentümer wurden Malerarbeiten in den Treppenhäusern der Wohnanlage durchgeführt. Auf der nachfolgenden Eigentümerversammlung wurde dies dann von den Eigentümern durch Beschluss nachträglich genehmigt. Dieser Beschluss wurde seitens eines Eigentümers angefochten. Die Klage hatte keinen Erfolg. Der Beschluss entsprach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung. Grundsätzlich können auch Instandsetzungsmaßnahmen genehmigt werden, für die es keinen vorherigen Beschluss der Eigentümer gegeben hat. Maßgeblich ist allein, ob eine solche Genehmigung für sich genommen ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht.
FAZIT: Auch wenn Instandsetzungsmaßnahmen noch nach ihrer Durchführung genehmigt werden können, sollte dies den Verwalter nicht zu eigenmächtigem Handeln ermuntern. Grundsätzlich geht er nämlich dann ein Haftungsrisiko ein, etwa wenn die Maßnahmen (so) nicht erforderlich waren. Ohnehin gehen durch einen Nachgenehmigungsbeschluss keine Schadensersatz- oder Gewährleistungsansprüche gegen die ausführende Firma bzw. den Verwalter verloren, da er nur das Verhältnis der Eigentümer untereinander betrifft.

SCHADENSERSATZANSPRÜCHE

Hausgeldrückstände: Nur Gemeinschaft ist Gläubiger

Alleinige Inhaberin des Anspruchs auf Zahlung des Wohngeldes ist die Eigentümergemeinschaft. Erfüllt ein Eigentümer seine Verpflichtung zur Zahlung des Wohngelds nicht, kommen gegen ihn nur Schadensersatzansprüche der Eigentümergemeinschaft in Betracht.

BGH, Urteil v. 10.02.2017, V ZR 166/16

FAKTEN: Einer der Eigentümer ist mit Hausgeldzahlungen auf beschlossene Wirtschaftspläne und Nachzahlungen auf beschlossene Jahresabrechnungen in einer Gesamthöhe von fast 15.000 Euro im Rückstand, unter anderem auch gegenüber dem Energieversorger. Der stellt in der Folge den Strom ab, ein Mieter mindert die Miete. Der vermietende Eigentümer verlangt von dem Hausgeldschuldner Schadensersatz. Seine Klage blieb allerdings erfolglos. Ein Schadensersatzanspruch setzt voraus, dass der Hausgeldschuldner durch die Nichtzahlung der Hausgelder eine Pflicht gegenüber dem vermietenden Eigentümer verletzt hat. Dies aber ist nicht der Fall. Es geht auch nicht um die Verletzung einer Mitwirkungspflicht der Eigentümer im Rahmen der internen Willensbildung der Gemeinschaft. Alleinige Inhaberin des Anspruchs auf Zahlung des Hausgelds ist die Eigentümergemeinschaft.
FAZIT: Die Eigentümergemeinschaft, vertreten durch den Verwalter oder durch alle übrigen oder einzelne Eigentümer, hat für die Einziehung der Gelder zu sorgen. Nur ihr gegenüber besteht demgemäß auch eine Zahlungsverpflichtung der einzelnen Eigentümer.

RECHTSANWALT

Vertrauen auf die Richtigkeit einer Rechtsmittelbelehrung

Der Rechtsanwalt unterliegt in aller Regel einem unverschuldeten Rechtsirrtum, wenn er die Berufung in einer Eigentumssache aufgrund einer unrichtigen Rechtsmittelbelehrung nicht bei dem nach § 72 Abs. 2 GVG zuständigen Berufungsgericht, sondern bei dem für allgemeine Zivilsachen zuständigen Berufungsgericht einlegt.

BGH, Beschluss v. 09.03.2017, V ZB 18/16

FAKTEN: Nach einer Rechtsmittelbelehrung im amtsrichterlichen Urteil war als zuständiges Berufungsgericht das Landgericht Görlitz angegeben. Der Anwalt der Gemeinschaft legte die Berufung dort ein. Das Gericht hatte allerdings auf seine Unzuständigkeit hingewiesen. In der Zwischenzeit war die Berufungsfrist abgelaufen. Der Anwalt begehrte Wiedereinsetzung in den vorigen Stand, die ihm verwehrt wurde. Die hiergegen gerichtete Rechtsbeschwerde des Anwalts war schließlich erfolgreich. Die unzutreffende Rechtsmittelbelehrung des Amtsgerichts hatte dazu geführt, dass die Berufungsfrist versäumt wurde. Dem Anwalt konnte aber kein Verschuldensvorwurf gemacht werden. Auch eine anwaltlich vertretene Partei darf sich im Grundsatz auf die Richtigkeit einer Belehrung durch das Gericht verlassen.
FAZIT: Vom Rechtsanwalt ist keine eigene Rechtsprüfung zu verlangen, solange eine Rechtsmittelbelehrung nicht offensichtlich fehlerhaft ist. Der Anwalt darf grundsätzlich davon ausgehen, dass dem Amtsgericht bekannt ist, bei welchem Landgericht die Zuständigkeitskonzentration für Berufungen in Eigentumssachen eingerichtet worden ist.

WEIGERUNG DES VERWALTERS

Die erzwungene Eigentümerversammlung

Verweigert der Verwalter die Einberufung der Eigentümerversammlung auf ein berechtigtes Einberufungsverlangen hin, kann jeder Eigentümer den Verwalter klageweise auf Einberufung in Anspruch nehmen.

AG Hamburg-Altona, Urteil v. 19.07.2016, 303c C 7/16

FAKTEN: Ein Eigentümer hatte vom Verwalter die Einberufung einer Eigentümerversammlung u.a. mit dem Tagesordnungspunkt seiner Abberufung begehrt. Der Verwalter blieb untätig. Der Eigentümer hatte daher vor dem Amtsgericht Klage gegen den Verwalter erhoben und beantragt, sich selbst oder einen vom Gericht zu bestimmenden Dritten zu ermächtigen, an Stelle des Verwalters eine Eigentümerversammlung einzuberufen. Die Klage musste selbstverständlich scheitern. Die Klage musste bereits deshalb erfolglos bleiben, weil ein Verwalter ja existiert. Eine Ermächtigung Dritter ist daher gerade nicht erforderlich, um eine Eigentümerversammlung durchführen zu können. Verweigert der Verwalter die Einberufung der Eigentümerversammlung auf ein berechtigtes Einberufungsverlangen hin, kann jeder Eigentümer den Verwalter klageweise auf Einberufung in Anspruch nehmen. Ein entsprechendes Urteil wäre auch ohne Weiteres vorläufig vollstreckbar. Das Gericht konnte hier offenlassen, ob daneben die Möglichkeit besteht, sich als Eigentümer zur Einberufung einer Eigentümerversammlung ermächtigen zu lassen.
FAZIT: Der Verwalter muss eine Eigentümerversammlung nach § 24 Abs. 2 WEG dann einberufen, wenn mehr als ein Viertel der Eigentümer dies unter Angabe der Gründe verlangt. Unabhängig hiervon aber kann ein jeder Eigentümer die Einberufung einer Eigentümerversammlung verlangen, so nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung dringend eine Beschlussfassung der Eigentümer herbeigeführt werden muss. Der Verwalter kann den entsprechenden Eigentümer dann nicht auf das Mindestquorum des § 24 Abs. 2 WEG verweisen, sondern hat die Versammlung einzuberufen.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Beseitigung eines Treppenabgangs

Die Beseitigung eines Treppenabgangs stellt eine bauliche Veränderung dar, die grundsätzlich der Zustimmung sämtlicher Eigentümer bedarf. Ausnahmsweise ist aber die Gegenstimme eines Eigentümers dann nicht beachtlich, wenn er durch die beschlossene Maßnahme nicht über das unvermeidliche Maß hinaus beeinträchtigt wird. Der optische Gesamteindruck der Anlage wird hier durch die Entfernung einer Treppe nicht in erheblichem Maß beeinträchtigt. Einem Betrachter erschließt sich nicht, dass die Treppe, die von der Eigentumsanlage getrennt ist, ihr überhaupt zuzuordnen ist.

AG Eutin, Urteil v. 29.02.2016, 29 C 51/15

KOSTENERSTATTUNG

Eigenmächtige Arbeiten am Gemeinschaftseigentum

Ein Eigentümer, der ohne ausdrückliche Zustimmung der anderen Eigentümer Arbeiten am Gemeinschaftseigentum durchführen lässt, hat keinen Anspruch auf Kostenerstattung durch die Gemeinschaft. Eigentümer haben grundsätzlich nur unter den Gesichtspunkten einer Notgeschäftsführung Anspruch auf Ersatz ihrer getätigten Aufwendungen. Eine Notmaßnahme liegt nur dann vor, wenn der Substanz des Gemeinschaftseigentums eine Gefahr unmittelbar droht und nicht einmal die Einschaltung des Verwalters aufgrund der konkret drohenden Gefahr möglich ist.

LG Frankfurt a.M., Urteil v. 02.03.2016, 2-13 S 151/13

RAUCHMELDER

Kein Sonderhonorar für Umstellung auf SEPA-Verfahren

Die Eigentümergemeinschaft kann durch Beschluss die Verpflichtung zur Wartung von Rauchmeldern an sich ziehen. Es widerspricht ordnungsmäßiger Verwaltung, dem Verwalter eine Sondervergütung für die SEPA-Umstellung zu bewilligen. Mit Blick auf die gesetzlichen Regelungen in § 27 Abs. 1 Nr. 4 bis 6 WEG obliegt die Abwicklung der finanziellen Verwaltung dem Verwalter – und dies umfassend. So also in diesem Rahmen aufgrund geänderter Rechtsvorschriften Zusatzarbeiten erforderlich werden, sind diese grundsätzlich mit dem Verwalterhonorar abgegolten.

LG Dortmund, Urteil v. 19.04.2016, 1 S 437/15 »

Mietrecht

Präsentiert von:

Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats:
Gewerbemiete – Kündigung wegen Nichtzahlung der Kaution

Bei der Gewerbemiete kann vereinbart werden, dass dem Vermieter im Falle der Nichterfüllung der Kautionsvereinbarung ein Kündigungsrecht zustehen soll. Dem Mieter steht wegen des Zustands der Mietsache kein Zurückbehaltungsrecht an der Kaution zu.

OLG Düsseldorf, Urteil v. 21.02.2017, 10 U 87/16

FAKTEN: In einem Mietvertrag über Gewerberäume ist unter anderem Folgendes vereinbart: „Ein zur fristlosen Kündigung berechtigender Grund liegt insbesondere dann vor, wenn ... der Mieter trotz schriftlicher Mahnung unter Fristsetzung die zu stellende Mietsicherheit nicht leistet ... Spätestens einen Monat vor Übergabe leistet der Mieter eine Mietsicherheit in Höhe von 95.000,00 Euro durch eine selbstschuldnerische, unbedingte, unbefristete und unwiderrufliche Bürgschaft ohne Einrede der Vorausklage einer deutschen Bank, Sparkasse oder Versicherung." Der Mieter beschaffte die Bürgschaftsurkunde, er machte die Übergabe der Urkunde an den Vermieter allerdings von der Beseitigung verschiedener Mängel abhängig. Deshalb kündigte der Vermieter das Mietverhältnis fristlos und erhob Räumungsklage. Für die Wohnraummiete gilt, dass der Vermieter zur fristlosen Kündigung berechtigt ist, wenn sich der Mieter mit der Zahlung der Sicherheitsleistung in Verzug befindet. Auf die Gewerbemiete ist die Regelung aber nicht anzuwenden. Jedoch könnte sich das Kündigungsrecht im Falle des Verzugs mit einer Sicherheitsleistung aus § 543 Abs.1 BGB ergeben, wenn dem Vermieter die Fortsetzung des Mietverhältnisses nicht zugemutet werden kann. Dies ist im Wege einer Interessenabwägung festzustellen. Im Mietvertrag ist jedoch vereinbart, dass dem Vermieter im Falle der Nichterfüllung der Kautionsvereinbarung ein Kündigungsrecht zustehen soll. Aus diesem Grund kommt es nicht auf die nach § 543 Abs. 1 BGB erforderliche Interessenabwägung an. Den Parteien eines Gewerbemietverhältnisses steht es frei, die tatbestandlichen Merkmale eines Kündigungsgrundes vertraglich zu konkretisieren.

FAZIT: Nach allgemeinen Grundsätzen gilt, dass dem Mieter wegen des Zustands der Mietsache kein Zurückbehaltungsrecht an der Kaution zusteht. Dies beruht auf der Erwägung, dass anderenfalls der mit der Kautionsvereinbarung verfolgte Zweck (Sicherung des Vermieters hinsichtlich seiner Ansprüche) vereitelt würde.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MIETERGUTHABEN AUS BETRIEBSKOSTENABRECHNUNG

Ist das Guthaben pfändbar?

Einem Verlangen auf Nachbesserung einer Vermögensauskunft gem. § 802c ZPO fehlt das Rechtsschutzbedürfnis, wenn der Gläubiger Auskunft über Erstattungsforderungen für Betriebs- und Heizkosten verlangt, die der Sozialhilfeträger für einen Empfänger von Leistungen nach dem SGB II an dessen Vermieter geleistet hat.

BGH, Beschluss v. 15.12.2016, I ZB 54/16

FAKTEN: Der Gläubiger betreibt gegen den Sozialgeld erhaltenden Mieter einer Wohnung die Zwangsvollstreckung wegen einer Geldforderung. Er will im Rahmen der Vermögensauskunft den Namen des Vermieters wissen, um Rückforderungsansprüche aus der Betriebskostenabrechnung pfänden zu können. Dies jedoch ohne Erfolg. Der Gläubiger kann Nachbesserung einer Vermögensauskunft verlangen, wenn der Schuldner ein unvollständiges Verzeichnis vorgelegt hat. Das gilt aber nur, wenn die Forderung auf Rückzahlung von Betriebskosten pfändbar ist. Sonst fehlt das Rechtsschutzbedürfnis. Das Sozialgeld für den Bedarf für Unterkunft und Heizung (auch die Betriebskostenvorauszahlungen) zahlt der kommunale Träger direkt an den Vermieter. Rückzahlungen aus diesen Leistungen sind unpfändbar, weil die Beträge nicht dem Mieter, sondern dem kommunalen Träger des Sozialgeldes zustehen.

FAZIT: Anders ist es hinsichtlich eventueller Ansprüche des Mieters auf Rückzahlung der Kaution. Diese Ansprüche stehen dem Mieter zu, wenn er die Kaution gezahlt hat. Solche Ansprüche sind pfändbar. Aus diesem Grund muss der Mieter hierzu Angaben machen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

RÄUMUNGSVERGLEICH

Schadensersatz wegen vorgetäuschten Betriebsbedarfs

Eine Kündigung wegen „Betriebsbedarfs" nach § 573 Abs. 1 Satz 1 BGB setzt voraus, dass betriebliche Gründe die Nutzung gerade der gekündigten Wohnung notwendig machen. Die Wohnung muss deshalb für die betrieblichen Abläufe nach den Aufgaben der Bedarfsperson von wesentlicher Bedeutung sein.

BGH, Urteil v. 29.03.2017, VIII ZR 44/16

FAKTEN: Der Vermieter hat das Mietverhältnis gekündigt, weil er für die Betreuung seiner Immobilien einen Hausmeister benötige, dem er die Wohnung des Mieters überlassen wolle. Mieter und Vermieter schlossen einen Räumungsvergleich. Der Vermieter überließ die Wohnung jemand anderem. Der Mieter nimmt ihn deshalb auf Schadensersatz in Anspruch. Zu Recht. Hat sich der Mieter durch Vergleich zur Räumung verpflichtet, so kann der Schadensersatzanspruch nicht darauf gestützt werden, dass die Kündigung unwirksam war. Der Mieter kann aber geltend machen, dass die vom Vermieter behauptete Bedarfssituation in Wahrheit nicht vorgelegen hat. Etwas anderes kann gelten, wenn sich aus dem Vergleich ergibt, dass der Mieter auch auf eventuelle Schadensersatzansprüche verzichten will. Ein Indiz hierfür wäre eine Abstandszahlung des Vermieters oder der Verzicht auf Schönheitsreparaturen. Solche Umstände waren vorliegend nicht gegeben.
FAZIT: Wird der vom Vermieter behauptete Bedarf nicht verwirklicht, hat der Vermieter plausibel darzulegen, warum der Eigenbedarf nachträglich entfallen sein soll. Vorliegend konnte der Vermieter dies nicht.

GESCHÄFTSRAUMMIETE

Herausgabepflicht des Untermieters

Der Abschluss eines eigenen Mietvertrages mit dem Hauptvermieter entbindet den Untermieter gegenüber dem Untervermieter bei fortbestehendem Mietvertrag des Untervermieters mit dem Hauptvermieter nicht von seiner Herausgabepflicht nach Beendigung des Untermietverhältnisses.

OLG Hamm, Urteil v. 22.02.2017, 30 U 115/16

FAKTEN: Zwischen dem Eigentümer und dem Mieter besteht ein Mietverhältnis über Ladenräume. Der Mieter vermietete das Mietobjekt an einen Untermieter. Später kündigte der Eigentümer das Hauptmietverhältnis. Zugleich schloss er mit dem Untermieter einen Mietvertrag. Der stellte die Mietzahlungen an den Hauptmieter ein. Dieser kündigte nun das Untermietverhältnis und nahm den Untermieter auf Herausgabe in Anspruch. Das Hauptmietverhältnis war jedoch nicht beendet worden, weil das Kündigungsschreiben dem Hauptmieter nicht zuging. Musste der Untermieter die Räume trotz des mit dem Eigentümer bestehenden Mietvertrags an den Hauptmieter herausgeben? Ja, so das Gericht: Der Abschluss eines (Haupt-)Mietverhältnisses mit dem Eigentümer berechtigt den Untermieter nicht zur Zahlungseinstellung und zur Verweigerung der Herausgabe.
FAZIT: Anders ist es nur, wenn der Hauptmieter aufgrund der Beendigung des Hauptmietverhältnisses seinerseits zur Herausgabe der Mietsache verpflichtet ist. Vorliegend war dies nicht der Fall, weil die Kündigung des Eigentümers unwirksam war.

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHTEN

Umfang der winterlichen Räum- und Streupflicht

Eine Verletzung der Verkehrssicherungspflicht wegen Verstoßes gegen winterliche Räum- und Streupflichten setzt entweder das Vorliegen einer allgemeinen Glätte voraus oder das Vorliegen von erkennbaren Anhaltspunkten für eine ernsthaft drohende Gefahr aufgrund vereinzelter Glättestellen.

BGH, Urteil v. 14.02.2017, VI ZR 254/16

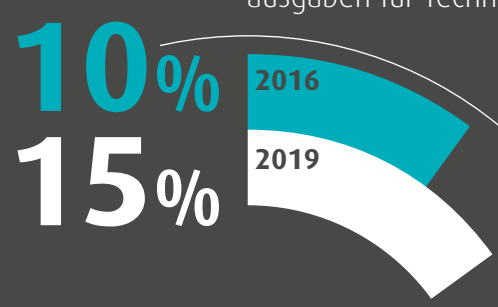
FAKTEN: Nach der Straßenreinigungssatzung der Stadt Wipperfürth sind die Gebäudeeigentümer verpflichtet, bei Eis- und Schneeglätte zu streuen. An einem Tag waren die Straßen und Gehwege trocken. Lediglich auf dem am Hausgrundstück des Eigentümers vorbeiführenden Gehweg befand sich eine zirka einen Quadratmeter große vereiste Fläche. Hier stürzte ein Passant und brach sich das Handgelenk. Das Berufungsgericht verurteilte den Hauseigentümer zum Schadensersatz. Der BGH wies die Klage ab. Grundvoraussetzung für die Räum- und Streupflicht ist das Vorliegen einer „allgemeinen Glätte" und nicht das Vorhandensein einzelner Glättestellen. Bei diesen muss der Verkehrssicherungspflichtige nur tätig werden, wenn erkennbare Anhaltspunkte vorliegen, dass hiervon eine ernsthaft drohende Gefahr ausgeht. Dies war vorliegend zu verneinen.
FAZIT: Eine Gemeindesatzung kann keine Räum- und Streupflichten für Anlieger begründen, die über die Anforderungen der sie selbst treffenden (allgemeinen) Verkehrssicherungspflicht hinausgehen. Dazu muss die Gemeindesatzung jedoch klar sein, was hier nicht der Fall war. «

Technologie, IT & Energie

Der Einsatz von digitalen Tools nimmt weiter zu

Wie NREI und Coldwell Banker Commercial ermittelten, nutzen die Professionals der Immobilienbranche in den USA immer mehr Geräte, Software und Applikationen für ihre Geschäftstätigkeit. Sie schätzen bei ihrem Einsatz am meisten den guten Informationszugang und die Effizienzsteigerung. Markt-Analysetools, Immobilienbörsen und Dokumentenmanagementsoftware werden am häufigsten im Tagesgeschäft verwendet. Der Anteil an den Gesamtausgaben für Technologie – so die Erwartung von 60 Prozent der Befragten – wird von aktuell 10 Prozent bis auf 15 Prozent im Jahr 2019 ansteigen.

Anteil an den Gesamtausgaben für Technologie



Am meisten geschätzt werden

INFORMATIONS-ZUGRIFF

EFFIZIENZ-STEIGERUNG

Die populärsten Applikationen

MARKTANALYSE-TOOLS

IMMOBILIEN-BÖRSEN

DOKUMENTENMANAGEMENT-SOFTWARE

Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: Quelle: www.nreionline.com/brokerage/growing-value-digital-tools-commercial-real-estate

„NEUE WELTEN ERLEBEN“

SAP-Immobilienforum 2017

Neue Wohn- und Arbeitswelten, ein anderes Nutzungsverhalten und die digitale Neuausrichtung in der Immobilienwirtschaft erfordern einen hohen Grad der Vernetzung zwischen Menschen, Gebäuden und Geschäftsprozessen. Wie dies gelingen kann, darum geht es in diesem Jahr beim 20. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft, das vom **19. bis 20. September 2017 in Düsseldorf** stattfindet. Im Fokus der Veranstaltung stehen die Entwicklungen des SAP-Lösungsportfolios, neue Technologien wie 3D-Visualisierungstools, Machine Learning und der Einsatz intelligenter Sensoren. Aber auch die „Klassiker“ wie Liegenschaftsverwaltung, Mieterportal, Dienstleistersteuerung und Vertragsverwaltung stehen auf dem Programm. Geplant sind Live-Demos, Expertendiskussionen, Workshops und eine begleitende Fachausstellung. **Weiteres und Anmeldung: www.tacook.de/sap-immobilienforum**

Der Immobiliendienstleister CBRE hat seinen amerikanischen Partner Mainstream Software Inc. gekauft und in den Konzern eingegliedert.

Mainstream ist spezialisiert auf digitale und technologische Dienstleistungen im Facility Management.

DARMSTADT VORN

Darmstadt ist Gewinner des Wettbewerbs „Digitale Stadt", den der Digitalverband Bitkom in Zusammenarbeit mit dem Deutschen Städte- und Gemeindebund (DStGB) initiiert hat. Mit mehr als 20 Partnerunternehmen wird Darmstadt nun zu einer digitalen Modellstadt. Ab Anfang 2018 werden Bereiche wie der Verkehrssektor, die Energieversorgung, Schulen und das Gesundheitswesen mit neuesten digitalen Technologien ausgerüstet. Künftig soll die öffentliche Verwaltung innovative Online-Anwendungen und der Handel intelligente Lieferdienste anbieten können. Darmstadt setzte sich in einem engen Finale gegen Heidelberg, Kaiserslautern, Paderborn und Wolfsburg durch. (Quelle: www.digitalestadt.org)

SMART GLASSES

Immobilienbewertung mit der Datenbrille

Mit einem Lidschlag ein Foto vom Gebäude machen oder über Handgesten Informationen zum Objekt bekommen? Das soll mit Smart Glasses möglich werden – Datenbrillen, die derzeit auch für den Immobilienbereich entwickelt werden. Einen Prototyp gibt es von der Firma Sprengnetter bereits, allerdings müssen noch etliche Details geklärt werden.

Bis zur Marktreife der „Property Glasses" müssten in Sachen Nutzerführung und UX-Design noch Optimierungen erfolgen. Wann die Smart Glasses für die Bewertung von Immobilien tatsächlich zu kaufen seien, hänge von vielen Faktoren ab, erklärt Holger Zimmer, Marketingleiter bei Sprengnetter: „Usibility, Nutzwert versus Invest und letztendlich auch von der Nachfrage." Nach Aussagen des Marketingleiters gibt es derzeit kein anderes Unternehmen, das ebenfalls an einer Smart-Glasses-Lösung für den Immobilienbereich arbeitet. Es gebe zwar eine Vielzahl von Apps für Immobiliendienstleister, „aber unseres Wissens nach keine, die speziell für Smart Glasses entwickelt wurde". Andere Firmen, etwa Epson Europe, hätten Interesse an der Entwicklung von Sprengnetter, sagt Zimmer. Das zeigt seiner Meinung nach, wie innovativ der Ansatz ist. Was wären die Funktionen der Property Glasses? Bereits möglich sei das Aufrufen eines Besichtigungsformulars, erklärt Zimmer, dieses könne über Handgesten gesteuert werden. Mit einigen Funktionen arbeite Sprengnetter bereits in seinen Apps ImmoInspect und ImmoWert2Go.

Smart Glasses liefern über Gesten Objekt-Informationen.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:

Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

ejur

GRENZÜBERSCHREITENDE DÄMMUNG

BGH verneint Anspruch auf Grundstücksgrenze überschreitende Wärmedämmung im Neubaubereich

BGH, Urteil vom 02.06.2017 –
Az. V ZR 196/16 zu § 16a I NachbG Bln

Im Streit stand die Frage, ob unter Beachtung landesrechtlicher Vorschriften in Berlin ein Grundstückseigentümer für einen Neubau seines Nachbarn eine grenzüberschreitende Wärmedämmung dulden muss. Der BGH bestätigt die Entscheidung des Landgerichts und verpflichtet den Betroffenen nicht zur Duldung. An ein bestehendes Reihenendhaus im Bundesland Berlin wurde ein Mehrfamilienhaus angebaut, wobei sich die Giebelwände nicht vollständig decken. An der Grundstücksgrenze wurde der größere Giebel des Neubaus mit einer Wärmedämmung versehen, die um 7 cm in das Grundstück des Bestandsgebäudes hineinragt. Acht Jahre später wollten die Eigentümer diese Dämmung mit Putz und Anstrich in einer Stärke bis 0,5 cm versehen. Der Nachbar wollte diesen weiteren Eingriff nicht hinnehmen.

PRAXIS: Unmittelbar betrifft die Entscheidung Neubauten im Anwendungsbereich des Nachbarschaftsrechts in Berlin und kann daher nicht ungeprüft auf das gesamte Bundesgebiet übertragen werden. Gleichwohl enthält sie wichtige Argumentationslinien für Konfliktfälle dieser Art. Für einen Neubau können die Anforderungen an die energetische Qualität der Gebäudehülle in aller Regel bei der Planung des Gebäudes angemessen berücksichtigt werden. Im Unterschied zur energetischen Sanierung von Altbauten sollen diese Anforderungen im Ergebnis nicht dazu führen, dass ein betroffener Nachbar durch Dämmmaßnahmen Einschränkungen an seinem Eigentum – durch Grenzüberschreitung – hinnehmen muss. Der Erfüllung der EnEV kommt somit gegenüber dem Nachbarschaftsrecht kein grundsätzlicher Vorrang zu.

TIPP: Im Neubaubereich sollten die Mindestanforderungen der jeweils gültigen EnEV rechtzeitig in der Planungsphase und somit vor dem Bauantrag Berücksichtigung finden. Gegebenenfalls kann bei problematischen Fällen die Dämmstärke durch Verwendung hochwertiger Materialien verringert werden.

Mit Köpfchen in die digitale Welt

Digitalisierte Geschäftsprozesse fassen zunehmend auch in den Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft Fuß. Ihre Vorteile sind eindeutig, doch der Weg ins digitale Zeitalter muss gut geplant und am besten in kleinen Schritten angegangen werden.

Die Digitalisierung ist der treibende transformatorische Faktor in Wirtschaft und Gesellschaft. Experten sind sich einig: Die Wettbewerbsfähigkeit von Geschäftsmodellen, Wirtschaftsbranchen und ganzen Volkswirtschaften hängt von einer sinnvollen Nutzung digitaler Technologien ab.

WO DIGITALISIERUNG NUTZEN BRINGT Erfahrungsgemäß vollziehen sich Digitalisierungsstrategien sehr häufig nach dem Muster: Prozesse zuerst, Vernetzung und Kommunikation folgen darauf aufbauend. Dies hat seine Logik: Die Digitalisierung der eigenen Geschäftsabläufe bildet das zentrale Fundament für den Aufbau weiterer digitaler Bausteine, zu denen auch die Implementierung von Assistenzlösungen und die Entwicklung und Anbindung von Dienstleistungen über Internetplattformen gehören können.

Umfragen spiegeln allgemein ein hohes Interesse an dem Thema wider. Allerdings dominieren in vielen Betrieben immer noch Aktenordner und Hängeregister, während in anderen bereits digitale Datenverwaltung Einzug gehalten hat. Den Stand der Digitalisierung in der Branche untersuchte im letzten Jahr die Studie „Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – Chancen und Risiken", die das Forschungs- und Beratungsunternehmen InWIS im Auftrag der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) durchführte. Diese Untersuchung stützt sich auf wissenschaftliche Arbeiten und die Einschätzungen der Situation durch Branchenvertreter. Sie bescheinigen: „Mit der Einführung von ERP-Systemen, digitalen Archiven und einer verstärkten Prozessstandardisierung verschieben sich die Zielsetzungen innovativer Unternehmen der Branche in Richtung der Steigerung der Prozesseffizienz und der Kommunikation mit Partnern und Zulieferern."

Einstiegsstufe in eine erweiterte Digitalisierung ist hierbei für viele Unternehmen die Nutzung eines ERP-Systems. Andreas Beulich, Referent Europapolitik, Markt und Digitalisierung beim Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen e.V. (BFW), bestätigt diese Einschätzung: „Auch immer mehr kleinere Betriebe setzen inzwischen ERP-Systeme ein. Das liegt daran, dass dabei Effizienzsteigerungen ganz eindeutig feststellbar sind, sich die Investition also in den meisten Fällen lohnt." Innovative Branchenvertreter suchen dabei nach Systemen mit offener Architektur und standardisierten Schnittstellen, sodass als erweiterte Perspektive eine Vernetzung mit Kunden und Geschäftspartnern möglich wird. In diesem Zusammenhang gewinnen Cloud-Modelle immer mehr an Bedeutung,

JENSEITS VON ERP Ein attraktives Digitalisierungsfeld ist demnach die verbesserte Kundenansprache, etwa durch ein modernes Kundenmanagementsystem (CRM). In der BID-Studie heißt es hierzu: „Als Fortsetzung der Digitalisierungsstrategie der internen Prozesse der Wohnungsunternehmen wird der Mieter stärker in die verschiedenen Prozessabläufe integriert." Voraussetzung dafür ist allerdings, dass Mieter dies auch wollen und über die technischen Voraussetzungen verfügen. Es müssen zudem Vorteile für beide Seiten sichtbar sein, etwa vereinfachte Abläufe oder kundenspezifische Angebote.

Eine solche erweiterte Digitalisierung steckt zumindest in Deutschland offenbar noch in den Kinderschuhen. Sie bietet aber für die nahe Zukunft ein erhebliches Potenzial. Internetplattformen bilden nicht nur eine effiziente Basis für das Management von Mietern, sondern auch von anderen Partnern. So spricht man unter Experten nicht mehr nur über CRM-, sondern allgemein von (X)RM-Systemen, wobei für X der jeweilige Partner einzusetzen

90%

der befragten klassischen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen sehen für sich das Thema Digitalisierung als „sehr relevantes Handlungsfeld".

Aus einer Befragung von Ernst & Young im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V. (ZIA) 2016

SUMMARY » **Die Digitalisierung der eigenen Geschäftsabläufe** bildet das zentrale Fundament für den Aufbau weiterer digitaler Bausteine. » Auf dem Gebiet der **innerbetrieblichen Optimierung** bescheinigen die Experten demnach der Wohnungs- und Immobilienbranche „große Fortschritte in der Digitalisierung der Prozesse. » Einstiegsstufe ist hierbei für viele Unternehmen die **Nutzung eines ERP-Systems**. » Ein attraktives Digitalisierungsfeld ist die verbesserte Kundenansprache, etwa durch CRM. » **Digitale Unternehmen sind nur so gut wie die Mitarbeiter,** die sich mit der Technik auskennen. » Die Unternehmen müssen in die **Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter** investieren.

ist. Solche Systeme, so heißt es in der BID-Studie, „sind künftig ein wichtiges Werkzeug für die elektronische Kommunikation untereinander entlang der vernetzten Wertschöpfungskette. Doch Vorsicht vor einer Fülle unterschiedlicher (X)RM-Systeme!“ Angesichts der im internationalen Vergleich noch immer hinterherhinkenden Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung ist der Idealzustand einer komplett vernetzten Wertschöpfungskette im Immobilien- und Wohnungssektor wohl noch ein erhebliches Stück entfernt. So lassen sich beispielsweise Bauanträge im Prinzip digital stellen, die zuständigen Behörden verfügen aber oft nicht über die erforderliche technische Ausstattung um sie digital ausreichend zu bearbeiten.

STUDIEN Eine 2016 von Ernst & Young im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses e.V. (ZIA) durchgeführte Befragung von Unternehmen der Branche festigt diesen Befund. Demnach sehen mehr als 90 Prozent der befragten klassischen immobilienwirtschaftlichen Unternehmen für sich das Thema Digitalisierung als „sehr relevantes Handlungsfeld“, und mehr als 80 Prozent hiervon setzen bereits digitale Technologien ein. „Daten und Informationen liegen bei über 70 Prozent der Befragten digital und strukturiert vor. In fünf Jahren wird diese Quote bei nahezu 100 Prozent liegen.“ Insbesondere Cloud-Technologien und virtuelle Datenräume werden in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen, aber auch digitale Plattformen, Smart Contracts und Augmented Reality rücken in den Fokus.

KLEINE SCHRITTE STATT GROSSPROJEKTE

Andreas Ibel, BID-Vorsitzender und BFW-Präsident, befürwortet ein schrittweises Vorgehen: „Es geht darum, zu ermitteln: Wo liegen in meinem Unternehmen Potenziale bei der Nutzung digitaler Lösungen? Was bringt nachhaltig Verbesserungen und langfristig Vorteile? Was kann mit welchem Aufwand realisiert werden?“ BFW-Experte Andreas Beulich ergänzt: „Wenn diese Fragen beantwortet sind, raten wir dazu, in einem ersten Schritt eine spezielle Teillösung auszuprobieren, die zum individuellen Geschäftsmodell passt. Diese Lösung sollte ausführlich getestet und nur endgültig implementiert werden, wenn sie die Erwartungen erfüllt. Hilfen bei der Produktauswahl, Erfahrungen mit verschiedenen Lösungen etc. können sich die Unternehmen durch Vernetzung in den Verbänden verschaffen. Das kann ein Stück Risikominimierung bedeuten.“

Allerdings: Es geht nicht nur um Technologie allein, wie Andreas Ibel hervorhebt: „Neben dem Fokus auf die Technik darf nicht vergessen werden, dass die Fachkräfte in den Unternehmen im Digitalisierungsprozess eine immer bedeutendere Rolle spielen. Digitale Unternehmen sind nur so gut wie die Mitarbeiter, die sich mit der Technik und im Unternehmen auskennen. Hier müssen die Unternehmen in die Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter investieren!“ Nicht umsonst stellt auch die zitierte EY/ZIA-Studie fest: „Die Immobilienwirtschaft sieht im Fachkräftemangel und in den fehlenden personellen Ressourcen die größten Hürden, um ihre Digitalisierungsstrategie erfolgreich umsetzen zu können.“

Trotz aller Transformation ist die Digitalisierung in weiten Teilen noch ein Pionierprojekt, das nur schrittweise den Weg zu vielen digitalen Chancen geht. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

Auch digitale Unternehmen sind nur so gut wie die Mitarbeiter – Unternehmen müssen in die Schulung und Ausbildung der Mitarbeiter investieren.

Wirklich wichtig ist das Geschäft nach dem Geschäft

Die Trendstudie „Aufzüge und Fahrtreppen 2016“ hat den deutschen Markt unter die Lupe genommen: Er wächst jedes Jahr um mehr als sechs Prozent. Warum ist das so, und was bedeutet das für die Immobilienwirtschaft?

Die Studie zeigt: Aufzüge und Fahrtreppen sind vor allem aus dem urbanen Leben in Deutschland nicht wegzudenken. Etwa 60 Milliarden Fahrten leisten sie pro Jahr. Sie verteilen sich auf rund 725.000 fördertechnische Anlagen. Davon entfällt etwa die Hälfte auf gewerblich genutzte Gebäude. Ein beachtlicher Markt also, der jährlich um mehr als sechs Prozent wächst.

Für dieses Wachstum sorgen verschiedene gesellschaftliche Megatrends: Erstens schafft die demografische Entwicklung langfristig einen zusätzlichen Bedarf an neuen Aufzugsanlagen. Denn zurzeit hat nur jeder siebte Seniorenhaushalt Zugang zu einem altersgerechten Aufzug. Allein für diesen Bereich besteht deshalb ein Investitionsbedarf von 32 Milliarden Euro.

Zweitens hält der Trend zur Urbanisierung an. Der Zuzug in die Städte und der damit einhergehende Bedarf an neuem Wohnraum werden nur mit höheren Gebäuden zu stemmen sein. Entsprechend erlaubt die neue Baugebietskategorie „Urbane Gebiete“ hier eine höhere Bebauung als bisher. Das bedeutet automatisch eine stärkere Nachfrage nach Aufzugsanlagen.

Zudem sind zahlreiche Aufzüge mittlerweile stark in die Jahre gekommen. Ihr Durchschnittsalter liegt in Deutschland bei fast 30 Jahren. Gleichzeitig sind die rechtlichen Anforderungen an die Sicherheit in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. Eine zentrale Rolle spielen dabei die Novelle der Betriebssicherheitsverordnung und die DIN EN 81-1/2 sowie die DIN EN 81-20/50. Insofern gibt es bei den älteren Anlagen einen erheblichen Modernisierungsbedarf.

DIE „BIG 4“ AUF DEM AUFZUGSMARKT Dominiert wird die Branche von vier großen internationalen Unternehmen, den „Big 4“: Kone, Otis, Schindler und ThyssenKrupp. Im Aufzugsbereich sind aber auch zahlreiche kleine und mittelständische Unternehmen aktiv. Sie verfolgen häufig eine Nischenstrategie, etwa mit Sonderaufzügen, oder sie zeichnen sich vor allem durch regionales Engagement aus. Als größere Unternehmen sind in diesem Segment Schmitt+Sohn, OSMA, LUTZ und Vestner zu nennen. Seit einigen Jahren nimmt außerdem die Zahl von Einzelunternehmern und Kleinstunternehmen spürbar zu. Hierbei handelt es sich in erster Linie um Servicemitarbeiter und Monteure, die als selbstständige Vertragspartner für größere Unternehmen arbeiten.

BEGEHRTE SERVICEVERTRÄGE Das Investment für eine neue Aufzugsanlage liegt im Schnitt bei 60.000 Euro. Dennoch wird das Geld in der Aufzugsbranche vor allem mit dem Service verdient. Die Herstellung und Installation von Anlagen ist häufig sogar ein Verlustgeschäft. Es dient aber als Türöffner für langfristige Serviceverträ-

ÜBERSICHT DIE PLAYER AUF DEM DEUTSCHEN AUFZUGSMARKT

Das Investment für eine neue Aufzugsanlage liegt bei etwa 60.000 Euro. Doch die Hersteller mischen auch kräftig beim After-Sales-Service mit.

Quelle: Hundt consult GmbH / Markt- und Trendstudie „Aufzüge und Fahrtreppen 2016“

SUMMARY » **Der deutsche Aufzugsmarkt** wird aufgrund des demografischen Wandels und der Urbanisierung weiter wachsen. » Derzeit wird der Markt von den **„Big 4" der Branche** beherrscht. » Sie teilen auch 60 Prozent des begehrten **After-Sales-Geschäfts mit Serviceverträgen** unter sich auf. » Betreiber treffen ihre **Kaufentscheidung** überwiegend aufgrund der Anschaffungskosten. » Dabei können sie über die Jahre gerade **im Unterhalt der Anlagen Geld sparen**.

Betriebsstörung? Ein Viertel aller Beschwerden zur Gebäude-Infrastruktur betrifft die Aufzugsanlagen.

60 Milliarden

Fahrten leisten Aufzüge und Fahrtreppen pro Jahr im urbanen Leben in Deutschland. Diese verteilen sich auf rund 725.000 fördertechnische Anlagen.

ge. Derzeit beträgt der Anteil von Kone, Otis, Schindler und ThyssenKrupp am deutschen Servicemarkt rund 60 Prozent. Um das Geschäft mit den begehrten After-Sales-Services noch zu erweitern, verfolgen die „Big 4" die Strategie, kleine und mittlere Unternehmen als Beteiligungsgesellschaften zu gewinnen oder komplett zu übernehmen. Denn immerhin geben die Betreiber im Schnitt 5.000 Euro pro Aufzugsanlage für deren Betriebskosten aus.

DER PREIS ALS WICHTIGSTES VERKAUFSARGUMENT Die Kunden sollten also auch die Folgekosten sehr genau prüfen, wenn sie sich beim Einbau für einen bestimmten Anbieter entscheiden. Dennoch sind für 77 Prozent aller Betreiber die Anschaffungskosten das wichtigste Kriterium beim Kauf einer neuen Anlage. Selbst die Funktionalität als zweitwichtigstes Kriterium ist nur für rund die Hälfte der Betreiber ausschlaggebend – gefolgt vom Energieverbrauch, dem Serviceangebot und der Reputation des Herstellers. Überraschend wenige Betreiber (22 Prozent) wählen einen Anbieter aus der Region. Denn es kommt immer wieder zu Schwierigkeiten, wenn der nachgelagerte Service nicht über nahe gelegene Niederlassungen erfolgt. Eine geringe Marktexpertise seitens der Betreiber zeigt sich auch in der Frage, ob sie bei Erneuerung der Anlagen den Hersteller wechseln würden. Mehr als die Hälfte antwortete hierauf mit „Weiß nicht". Das lässt darauf schließen, dass keine Kenntnisse über die Qualität des bisherigen Anbieters im Marktvergleich vorliegen. Gleichzeitig zeigt sich Unzufriedenheit: Jeder vierte Betreiber plant, den Hersteller zu wechseln.

KOSTEN DES WACHSTUMS Aufgrund der genannten gesellschaftlichen Megatrends werden in Deutschland künftig mehr Aufzugsanlagen gebraucht. Der Markt wird signifikant weiter wachsen. Die Kosten dieses Wachstums tragen letztendlich Käufer oder Mieter der Immobilien. Deshalb sollte Nachhaltigkeit und eine Vollkostenbetrachtung über den gesamten Produktlebenszyklus in die Überlegungen vor einer Investition eingeschlossen sein. «

Tim Gunold, Hamburg

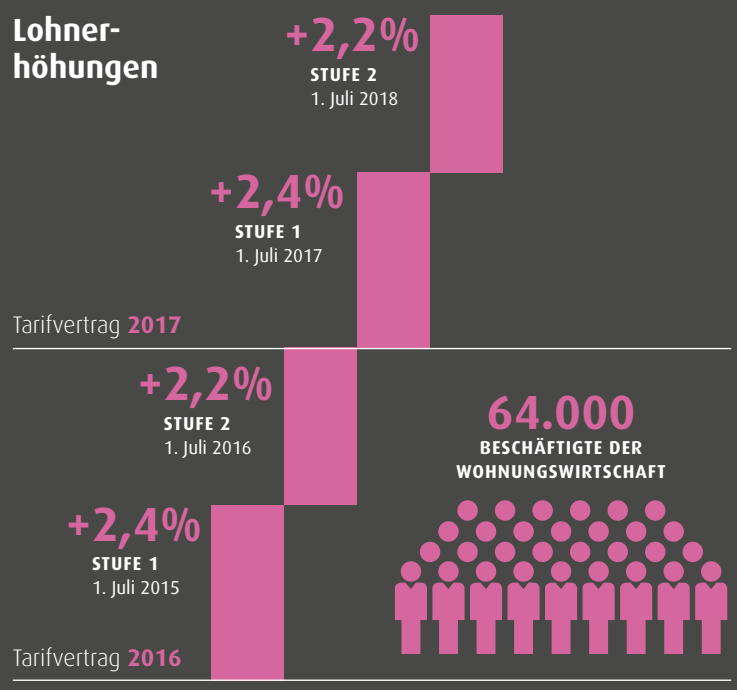
AUTOR

Tim Gunold ist Geschäftsführer der Hundt consult GmbH. Das Unternehmen optimiert mit dem „Lift Guardian" herstellerneutral Kosten und Qualität für Aufzugsanlagen.
www.hundt-consult.de

Personal & Karriere

Tarifvertrag Wohnungswirtschaft
Einigung geschlossen

Der Tarifvertrag Wohnungswirtschaft 2017 steht: Die Arbeitgeber haben sich mit den Gewerkschaften Verdi und IG Bau in der dritten Verhandlungsrunde auf eine Lohnerhöhung von 4,6 Prozent in zwei Stufen geeinigt. Für Auszubildende sieht der Abschluss ein Plus von 40 Euro ab 1. Juli 2017 vor und weitere 30 Euro zum 1. Juli 2018.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Verdi

VERWALTER UND MAKLER

Weiterbildungspflicht statt Sachkundenachweis

Wohnimmobilienverwalter und Makler müssen künftig regelmäßige Weiterbildungen nachweisen, und zwar 20 Stunden innerhalb von drei Jahren. Diese Fortbildungspflicht wird anstelle des im ursprünglichen Gesetzentwurf vorgesehenen Sachkundenachweises eingeführt (s. S. 41). Verstöße können mit einem Bußgeld geahndet werden. Der Sachkundenachweis wurde im Zuge der Ausschussberatungen auf Betreiben der CDU aus dem Entwurf gestrichen. Mit der Pflicht zur Weiterbildung werde sichergestellt, dass Verwalter und Makler über die für die Berufsausübung nötige Sachkenntnis verfügen und das Fachwissen aktuell halten, so die Begründung. Die Fortbildungspflicht gilt auch für unmittelbar bei der erlaubnispflichtigen Tätigkeit mitwirkende beschäftigte Personen. Für Gewerbetreibende (Makler und Verwalter), die nach gewerberechtlichen Grundsätzen eine juristische oder natürliche Person sein können, reicht es dabei aus, wenn eine angemessene Zahl von vertretungsberechtigten Aufsichtspersonen die Weiterbildung absolviert.

SONDERZAHLUNG

Im Baugewerbe bekommt jeder Zweite Urlaubsgeld

Im Baugewerbe bekommt jeder zweite (54,5 Prozent) Arbeitnehmer Urlaubsgeld. Damit steht die Branche besser da als der Durchschnitt: Laut der jährlichen Analyse des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts (WSI) der Hans-Böckler-Stiftung erhalten nur 43 Prozent der Beschäftigten in Deutschland Urlaubsgeld. Die Höhe schwankt stark nach Branchen. Gezahlt werden zwischen 156 Euro im Steinkohlenbergbau und mehr als 2.300 Euro in der Holz- und Kunststoff verarbeitenden Industrie im Westen. Industriebeschäftigte hätten im Schnitt bessere Chancen auf die Sonderleistung als Mitarbeiter in Dienstleistungsberufen. Männer beziehen die Einmalzahlung öfter als Frauen, größere Betriebe zahlen öfter Urlaubsgeld als Kleinunternehmen.

80%

der deutschen Arbeitnehmer haben Interesse an beruflicher Weiterbildung, bei den unter 40-Jährigen sind es sogar 90 Prozent. Um die Suche nach konkreten Weiterbildungsmaßnahmen kümmern sich die Arbeitnehmer der Studie zufolge jedoch selten selbst.

COBALT RECRUITMENT ALS „TOP-PERSONALDIENSTLEISTER 2017" AUSGEZEICHNET

Die Personalberatung Cobalt Recruitment gehört zum zweiten Mal in Folge zu den „Top-Personaldienstleistern". Dies ermittelte das Nachrichtenmagazin Focus für sein Spezial „Gehalt & Karriere". Dafür befragte das Magazin in Zusammenarbeit mit dem Institut Statista rund 1.300 Personalverantwortliche in Unternehmen und über 2.000 Kandidaten, die in den letzten drei Jahren Erfahrungen mit Personaldienstleistern sammeln konnten.

Noch immer die Ausnahme in Deutschland: Frauen im Management

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE

„Women on Boards": Branche braucht Vorbilder

Frauen im Management sind immer noch die Ausnahme in Deutschland, speziell in der Immobilienwirtschaft. Die Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) hat daher letztes Jahr gemeinsam mit Heidrick & Struggles das Programm „Diversity on Boards" gestartet. In diesem Zusammenhang hat die ICG unter anderem ein Mentoring-Programm entwickelt, in dem aktuell rund 25 Tandems organisiert sind, Mentorinnen geschult sowie Mentees weiterentwickelt und zu den C-Level-Veranstaltungen des Verbands wie dem „German Real Estate Summit" und den Seminaren der „ICG Real Estate Board Academy" zugelassen werden. Anfang Juni trafen sich die Mitglieder des Programms bei Jones Lang LaSalle SE (JLL) in Frankfurt, um sich über den Status quo auszutauschen.

Bei einem Panel unter der Leitung von Karin Barthelmes-Wehr (Geschäftsführerin der ICG) sagte Christine Hager, Geschäftsführerin der REDOS Invest Management GmbH, Vorstandsvorsitzende der Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V. und Vorstandsmitglied im German Council of Shopping Centers: „Für das Vorwärtskommen auf der Karriereleiter ist es unabdingbar, dass man aktiv entsprechende Signale an die richtigen Verantwortlichen sendet." Neben der hohen fachlichen Kompetenz sei es wichtig, sich rechtzeitig Unterstützer und Förderer für den Weg nach oben zu suchen. Kurz gesagt gelte es, strategische Allianzen zu bilden und Netzwerke aktiv zu bespielen.

Anschließend stellten Judith Gabler (RICS), Dr. Frank Pörschke (JLL) und Birthe Stegmann (PwC) Best-Practice-Förderprogramme für Diversity vor. Ungeachtet aller nötigen Maßnahmen, darin waren sich Referenten, Panelists und Plenum einig, brauche die Branche aber vor allem authentische Vorbilder („Role Models") – und zwar weibliche und männliche.

FRAUEN IN DER IMMOBILIENBRANCHE

Zweiter RICS Woman's Roundtable

Während der Expo Real 2016 hat der Berufsverband RICS erstmalig einen Woman's Roundtable veranstaltet, bei dem es um die Chancengleichheit von Frauen und Männern in der Immobilienwirtschaft ging. Dabei zeigte sich, dass es in der Branche, die traditionell sehr männlich dominiert ist, dringenden Handlungsbedarf gibt.

Deshalb gab es jetzt eine Neuauflage des RICS Woman's Roundtable: Im Mai trafen sich neun Frauen aus verschiedenen Bereichen der Immobilienbranche in Frankfurt, um gemeinsam mit Moderatorin Judith Gabler von der RICS zwei Themenbereiche noch einmal umfassender zu diskutieren. Zum einen ging es um flexible Arbeitszeiten, zum anderen um den nach wie vor geringen Frauenanteil in Führungspositionen der Immobilienwirtschaft.

Die Teilnehmerinnen des zweiten RICS Woman's Roundtable: Brigitte Adam FRICS, ENA EXPERTS GmbH & Co. KG; Elke Buhl MRICS, W & P Immobilienberatung GmbH; Cita Miriam Groom MRICS, Cushman & Wakefield; Zsofia Knauer MRICS, Finch Properties Asset Management GmbH & Co.KG; Eva-Maria Neuhaus MRICS, emsprojects+, Projektmanagement & Architektur; Kristin Reichert-Nies MRICS, KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft; Prof. Dr. Verena Rock MRICS, Hochschule Aschaffenburg; Cornelia Thaler FRICS, Clifford Chance; Nannette Wagner MRICS, Helaba Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH. Moderation: Judith Gabler, RICS Director of Operations, Europe, Regional Manager, DACH

Gute Mitarbeiter wachsen – aber nicht auf Bäumen

Wer sich Talente sichern will, muss sie möglichst früh erreichen und langfristig binden. Denn ein eingespieltes Team arbeitet besser, und jedes Unternehmen hat seine Eigenheiten und Abläufe, die erst einmal kennengelernt werden müssen. Eine gute Arbeitnehmerpositionierung richtet sich deshalb nicht nur nach außen, sondern auch und vor allem nach innen.

Zunächst muss ein Unternehmen die eigenen Ansprüche herausarbeiten. Selbstverständlich sollen alle Mitarbeiter engagiert sein, das Unternehmen kennen und sich damit identifizieren. Daneben sind Neugier sowie eigenständiges, kritisches und lösungsorientiertes Denken und Handeln gefordert.

Denn in der modernen Arbeitswelt ist nicht nur das Fachwissen entscheidend – das kann und muss ohnehin kontinuierlich erweitert werden. Enorm wichtig ist die Bereitschaft, über den Tellerrand zu schauen. Sie fördert nicht nur das kollegiale Verständnis. Vor allem hilft sie, Zusammenhänge zu erkennen und die eigene Tätigkeit im Gesamtbetriebsablauf zu verstehen.

DAS EIGENE PROFIL SCHÄRFEN Stellenanzeigen gleichen sich heute wie ein Ei dem anderen. Sogar branchenübergreifend erscheinen sie austauschbar. Eine Flut an Floskeln wie „interessante Herausforderungen", „moderner Arbeitsplatz" oder „kollegiale Atmosphäre" überzeugen die begehrten Talente gewiss nicht. Wer sich abheben will, muss ein klares und individuelles Profil als Arbeitgeber entwickeln. Weniger ist dabei mehr. Wichtig ist darzustellen, was das Unternehmen einzigartig und attraktiv macht. Selbstverständlichkeiten wie „intensive Einarbeitung" oder ein „spannendes Aufgabenfeld" sollten, wenn überhaupt, nur sehr sparsam eingesetzt werden. Fragen Sie sich immer: Würde ich das Gegenteil von meinem Unternehmen behaupten?

Um die Arbeitgebermarke zu schärfen und Bewerbern wie auch Mitarbeitern die Anforderungen zu vermitteln, hat Beos die Fähigkeiten „Wahrnehmen", „Verstehen" und „Gestalten" als entscheidende Fähigkeiten definiert. Gefragt sind ein besonderes Gespür für Möglichkeiten und Potenziale, die Fähigkeit, Situationen richtig zu bewerten, Lösungen aufzuzeigen und Konsequenzen abzuschätzen, sowie eine ausgeprägte Handlungsorientierung, um Lösungen erfolgreich umzusetzen.

TALENTE RECHTZEITIG REKRUTIEREN Diese Fähigkeiten lassen sich früh erkennen – lange bevor eine Ausbildung abgeschlossen ist. Um sich die Top-Talente zu sichern, müssen Unternehmen daher schon vorher den Kontakt zu ihnen suchen. Studentische Stellen und Praktika bieten beiden Seiten die Gelegenheit, sich kennenzulernen, bevor die Besten von anderen Unternehmen abgeworben werden. Auch durch Vorträge und Seminare in einschlägigen Fächern können Vorgesetzte auf Talente stoßen und sie im Gegenzug

AUTOR

Holger Matheis FRICS ist Vorstandsmitglied der Beos AG und verantwortet die Bereiche Personal und Organisation, Marketing, Recht sowie Bau. Matheis ist seit 2006 für Beos tätig.

SUMMARY » Damit Immobilienunternehmen für Mitarbeiter attraktiv werden, müssen diese zunächst ihre eigene Arbeitgebermarke schärfen. Floskeln haben dabei nichts zu suchen. **» Um sich Top-Talente zu sichern,** sollten Firmen schon frühzeitig den Kontakt zu ihnen suchen. Studentische Stellen und Praktika bieten beiden Seiten die Gelegenheit, sich kennenzulernen, bevor die Besten von anderen Unternehmen abgeworben werden. **» Den Führungskräften des Unternehmens** kommt eine zentrale Rolle zu, die Mitarbeiter langfristig zu binden.

vom eigenen Geschäftsfeld begeistern. Dabei sollten Unternehmen erfahrene Kräfte nicht aus dem Blick verlieren, denn diese können wertvolle Impulse setzen. Sie haben meist andere Anforderungen an eine Stelle als in jüngeren Jahren, etwa die Vereinbarkeit von Familie und Beruf – auch das übrigens eine beliebte Formel in Stellenbeschreibungen, die jedoch auch gelebt werden muss.

Den Führungskräften eines Unternehmens kommt eine zentrale Rolle dabei zu, die eigenen Ansprüche permanent zu überprüfen und Mitarbeiter langfristig zu binden. Unserer Erfahrung nach kommen die besten Führungskräfte aus unseren eigenen Reihen, denn sie kennen das Unternehmen, und die Mitarbeiter kennen sie. Das Wissen um Aufstiegschancen trägt zur Attraktivität als Arbeitgeber bei. Jedoch geht es nicht darum, Hierarchieebenen zu installieren oder zu verfestigen – im Gegenteil. Ziel muss vielmehr eine offene Unternehmenskultur sein, die von gegenseitigem Respekt und Kommunikation auf Augenhöhe geprägt ist. Regelmäßige Coachings und Fortbildungen sowie konstruktive Feedbackgespräche drücken ebenfalls Wertschätzung aus. So wachsen die neuen Mitarbeiter in das Unternehmen hinein, schlagen Wurzeln – und tragen reiche Früchte. «

Holger Matheis FRICS, Berlin

Um die Arbeitgebermarke zu schärfen, haben wir die Fähigkeiten „Wahrnehmen“, „Verstehen“ und „Gestalten“ als entscheidende Fähigkeiten definiert.

Wer sich Talente sichern will, muss sie möglichst früh erreichen und langfristig an sich binden.

„Ausprobieren wird wichtiger“

„Die kulturelle Transformation zieht eine Veränderung von bestimmten Einstellungen bei den Mitarbeitern nach sich. Stichwort: agiles Arbeiten in kurzen Sprints.“

Die Commerz Real hat seit März ein neues Vorstandsmitglied: **Sandra Scholz**. Welche Folgen die Transformation des Unternehmens zum digitalen Asset- und Investmentmanager für die HR-Arbeit, das Recruiting und die Mitarbeiterführung hat, verrät sie im Interview.

Frau Scholz, Sie sind im März in den Vorstand der Commerz Real aufgerückt. Sie verantworten neben dem Bereich Human Resources (HR), den Sie zuvor geleitet haben, viele weitere Bereiche. Mit dieser Personalentscheidung erfährt das Thema HR Aufwind. Ist die Bedeutung gestiegen? Ich glaube, dass HR schon immer ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Unternehmen war. Es gewinnt aber deshalb an Bedeutung, weil sich die Rahmenbedingungen ändern, in denen wir als Unternehmen agieren. Ich denke da an gesellschaftliche Aspekte, die massive Auswirkungen haben werden – oder schon haben, wie etwa der demografische Wandel. So wird es immer schwieriger, gut ausgebildete junge Leute für die Unternehmen zu gewinnen. Man spricht in diesem Zusammenhang ja gerne vom „War for Talents“. Ich habe neulich den Satz gelesen: „War for Talents is over, Talent has won.“

Woran liegt das? Das hängt mit einem weiteren gesellschaftlichen Aspekt, der Individualisierung, zusammen. In der Folge haben sich die Anforderungen von jungen Leuten an potenzielle Arbeitgeber massiv geändert. Eine große Rolle spielen die Themen Work-Life-Balance oder Work-Life-Harmony, aber auch sich mit seinen Stärken individueller einbringen

Foto: Commerz Real

ZUR PERSON **Sandra Scholz** (45) ist seit 2012 für die Commerz Real tätig und gehört seit dem 1. März 2017 zum Vorstand des Unternehmens. Die bisherige Leiterin Human Resources und Communications ist im Vorstand neben diesem Bereich auch für Marketing und Direktvertrieb, Compliance, Recht sowie das Investoren- und Anlegermanagement verantwortlich. Insgesamt ist die Betriebswirtin seit rund 20 Jahren für den Commerzbank-Konzern tätig. Außerdem war sie projektverantwortlich im Besetzungsprozess der Führungsmannschaft im Rahmen der Fusion mit der Dresdner Bank. Scholz arbeitete zudem als persönliche Assistentin von Vorstandssprecher Klaus-Peter Müller und beriet Auslandseinheiten und internationale Führungskräfte der Bank in Personalfragen.

und die Geschicke des Unternehmens mit leiten zu können. Und last but not least führt der Megatrend Digitalisierung dazu, dass sich die Unternehmen grundlegende Gedanken über die Arbeitsbedingungen machen müssen und über das Selbstverständnis von Führungskräften, die sich letztlich mehr denn je als Coach verstehen müssen.

Was bedeutet das konkret? Erstens werden sich Arbeitslogiken verändern, zum Beispiel durch vernetztes Arbeiten. Zweitens treffen Menschen im Arbeitsprozess immer weniger aufeinander, weil sie von unterschiedlichen Orten aus arbeiten können. Dies stellt Führungskräfte vor besondere Herausforderungen, und da ist natürlich HR gefragt. Um auf die erste Frage zurückzukommen: Das war mit ein Grund für die Etablierung des Ressorts.

Sie verantworten nun auch den Bereich „Compliance". Welchen Vorteil hat es, dass dieses Thema näher an HR herangerückt ist? Der kulturelle Aspekt von Compliance gewinnt immer mehr an Bedeutung. Wir möchten die Mitarbeiter dafür sensibilisieren, dass Compliance eine Funktion ist, die jeden angeht. Zudem wollen wir die Berührungsängste der Mitarbeiter abbauen. Letztendlich möchten wir eine eigene Compliance-Kultur implementieren. Immer dann, wenn man in die Kultur eines Unternehmens eingreift, ist man natürlich ganz schnell bei den Bereichen HR und Kommunikation. Es gilt, die Mitarbeiter mitzunehmen, und da ist die Schnittstelle zu HR und Kommunikation sehr wichtig.

Ihr Unternehmen steckt mitten in der Transformation zum digitalen Asset- und Investmentmanager. Welche Folgen hat das für die HR-Arbeit? Den Hauptbestandteil „digitale Transformation" kann man in drei große Blöcke einteilen. Zum einen die strategische Blickrichtung auf das Thema, wo es ganz klar darum geht, Digitalisierungsansätze in bestehenden Produkten, in bestehenden Wertschöpfungsketten oder auch in neuen Produkten zu identifizieren und umzusetzen. Dann gibt es den technischen, den IT-Bestandteil, also die Infrastruktur zu schaffen und diese auch umzusetzen. Und dann gibt es noch die kulturelle Transformation des Unternehmens.

Und vor welchen Herausforderungen stehen Sie als Vorstand? Ich bin für die letztgenannte, die dritte Säule verantwortlich, denn die Digitalisierung wird zu maßgeblichen Veränderungen in der Unternehmenskultur führen. Diese kulturelle Transformation zieht eine Veränderung von bestimmten Einstellungen bei den Mitarbeitern nach sich. Stichwort: agiles Arbeiten in kurzen Sprints. Dabei geht es in erster Linie darum, immer wieder die Kundenperspektive einzunehmen. Das ist heute State of the Art, und das müssen viele Mitarbeiter lernen. Zudem wird Ausprobieren wichtiger. Letztlich besteht die Herausforderung darin, dass eigentlich keiner so genau weiß, wie das Zielbild für die Commerz Real aussehen kann. Wir nähern uns einem Zielbild nur dadurch an, dass man Dinge immer wieder versucht und ggf. nachjustiert, so ein bisschen in die Richtung „Trial and Error".

Hierfür braucht es sicherlich auch eine gewisse Fehlerkultur? Richtig. Sie müssen eine Fehlerkultur implementieren. Dadurch ändert sich auch die Rolle der Führungskräfte komplett: Deren Aufgabe wird nicht mehr sein, Teams anzuleiten und hierarchisch von oben zu steuern, sondern sich eher als Coach zu verstehen, der dafür sorgt, die bestmöglichen Arbeitsbedingungen für die Teams zu schaffen. Das ist dann wieder ein klassisches HR-Thema wie Führungskräftequalifikation.

Wie gehen Sie mit der Veränderung der Anforderungsprofile um? Die Anforderungsprofile werden sich natürlich verändern, und da ist die Zielsetzung für uns, in erster Linie die eigenen Leute fit zu machen für die Digitalisierung. Gelingt dies nicht, dann werden wir das Nachsehen haben, weil wir nicht mehr wettbewerbsfähig sind. Und am Ende des Tages werden auch die Mitarbeiter das Nachsehen haben, weil sie selbst nicht mehr marktfähig sind.

Wie digital ist denn Ihr Recruiting? Da leben wir noch etwas in der alten Welt. Wir wickeln unser komplettes Recruiting noch über eine normale Internetplattform ab. Zwar nehmen wir auch wie die meisten Unternehmen Papierbewerbungen nicht mehr an. Aber ich glaube, wir können noch besser werden.

Studien zeigen, dass viele Immobilienunternehmen Social-Media-Recruiting noch gar nicht einsetzen, obwohl sie junge Mitarbeiter ansprechen wollen. Verspielen die sich damit eine Chance? Auf jeden Fall. Wir sind in den gängigen Social-Media-Kanälen präsent und adressieren dort auch entsprechende Ausschreibungen, die für die Zielgruppe infrage kommen. Letztendlich ist ein guter Mix aus analog und digital sinnvoll. «

Laura Henkel, Freiburg

„Human Resources gewinnt deshalb an Bedeutung, weil sich die Rahmenbedingungen ändern, in denen wir als Unternehmen agieren."

HAUFE. Stellenmarkt
für Fach- und Führungskräfte

Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **11. August 2017**.

Zielgruppe **Immobilien**

Diplom-Ingenieur (m/w) / Bachelor der Fachrichtung Vermessung / Geomatik, Architektur / Bauingenieurwesen für das Bauordnungsamt
Stadt Regensburg, Regensburg
Job-ID 005521395

Mitarbeiter (w/m) in der Brand- und Wasserschadensanierung
BELFOR Service GmbH, Köln, Aachen
Job-ID 005384910

Sachbearbeiter (m/w) für das Vergabeamt, Abteilung VOL-Vergaben und Zentrale Beschaffung
Stadt Regensburg, Regensburg
Job-ID 005521394

Baureferendar/in Fachrichtung Architektur
Landeshauptstadt München, München
Job-ID 005518765

Referent (w/m) Raumplanung und Bauleitplanung
Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern, München
Job-ID 005530896

Revisor International (w/m) Immobilienmanagement und Beschaffung
Schwarz Dienstleistung KG, Neckarsulm
Job-ID 005523592

Mitglied des Vorstandes für den wohnungswirtschaftlich-technischen Geschäftsbereich (m/w)
Baugenossenschaft Leipzig eG, Leipzig
Job-ID 005513408

Technischer Projektmanager Immobilien (m/w)
Apleona HSG BS GmbH, Stuttgart
Job-ID 005399179

Straßenmeister/Techniker (m/w) Fachrichtung Tiefbau
Stadt Garching, Garching Raum München
Job-ID 005512862

Technischer Angestellter/ Technische Angestellte - Kalkulation/Verkehrssicherung
STRABAG AG, Hannover
Job-ID 005380766

Technischer Vorstand
Wohnungsgenossenschaft Rostock - Süd eG, Rostock
Job-ID 005490942

Vertriebsassistent (m/w) Baufinanzierung München
Interhyp Gruppe, München
Job-ID 005533073

Job-ID eingeben und bewerben!

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

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner: Oliver Cekys
Tel. 0931 2791-731
stellenmarkt@haufe.de

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

HAUFE. Stellenmarkt

JUNGES GEMÜSE GESUCHT?

© Africa Studio/shutterstock.de

DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Finden Sie junge Talente mit Biss!
Präsentieren Sie sich in einem hochwertigen Umfeld als attraktiver Arbeitgeber.

www.stellenmarkt.haufe.de

Medientipp

APP „IMMOWERT2GO“

Immobilienbewertung für unterwegs

Die App verspricht, immer und überall den ungefähren Wert einer Immobilie berechnen zu können – und das in Sekundenschnelle.

Dank Smartphones sind wir immer und überall mittendrin. Ob bezahlen, kommunizieren oder im Internet surfen: Fast alles geht so einfach und schnell wie noch nie. Diesem Mantra der modernen Welt hat sich nun auch Sprengnetter verschrieben. Der Experte für Immobilienbewertungen entwickelt derzeit eine App, die die Expertise des Unternehmens auf Mobilgeräte überträgt. Frei verfügbar ist die Anwendung noch nicht.

WAS „ImmoWert2Go“ IST UND KANN: Der Name ist Programm bei ImmoWert2Go. Die App für Android und iOS verspricht, immer und überall den ungefähren Wert einer Immobilie berechnen zu können. Mehr als ein Bild der Immobilie benötigt das kleine Programm dafür nicht.

Aber wie funktioniert dieser Zaubertrick? Erkennt die App automatisch das Gebäude, weiß, wo es steht, wie groß es ist, wann es gebaut wurde und in welchem Zustand es sich befindet? Ganz so weit ist die Technik hier natürlich noch nicht. ImmoWert2Go löst die „Wo-Frage“ über die Standortermittlung des Smartphones. Der Ort, an dem das Bild einer Immobilie aufgenommen wurde, ist gleichzeitig das Objekt, für welches die App eine Bewertung vornimmt. Das Bild selbst ist nebensächlich: Ein Foto der Straße vor einem Haus funktionierte bei unserem Test ebenfalls. Die Standortbestimmung klappt insgesamt hervorragend. Leider lässt sich der Standort nicht manuell bearbeiten, wobei dieser Punkt nicht stark ins Gewicht fällt – die Hausnummer selbst ändert an der Bewertung nichts.

Beim Namen „2Go“ denkt man automatisch an Geschwindigkeit. Und tatsächlich: Die Immobilienbewertung erfolgt binnen weniger Sekunden. Heraus kommt ein ungefährer Schätzpreis, zusammen mit den durchschnittlichen Preisen der Region. In dieser Preisspanne liegt der vermutliche Kaufpreis laut Hersteller in 68 Prozent der Fälle. Auch bei der Konkretisierung des Ergebnisses bleibt die App ihren zwei höchsten Geboten – der Einfachheit und der Geschwindigkeit – treu. Gewählt werden darf zwischen

Die App befindet sich noch in der Testphase und kann noch nicht frei heruntergeladen werden. Auf dieser Homepage gibt es erste Informationen: http://www.immowert2go.de

Haus oder Wohnung, dem Baujahr und der Wohnfläche. Sprengnetter geht bei der Schätzung von einem durchschnittlichen Zustand aus. Wie genau die Immobilienbewertung errechnet wird, darüber schweigt sich Sprengnetter aus. Die Rede ist von komplexen mathematischen Modellen. Die Zahlenbasis dahinter ist in jedem Fall beeindruckend. Mehr als eine Milliarde Informationen hat die App zur Verfügung, darunter fünf Millionen Angebotspreise und etwa neun Millionen Angebotsmieten aus Immobilienportalen und Zeitungsanzeigen sowie 550.000 Kaufpreise. Technisch macht die App bereits einen guten Eindruck. Eine flüssige Bedienung sowie keinerlei Abstürze runden das gute Bild ab. Die Bedienung profitiert von einem gut strukturiertenmMenü. Lediglich drei Reiter – Favoriten, Kamera und Einstellungen – werden benötigt.

FAZIT: Sprengnetter hat es geschafft, Immobilienbewertungen gut und einfach auf das Smartphone zu portieren. Sicher hätte das Programm umfangreicher ausfallen können. Aber gerade weil es sich um ein „2Go-Produkt" handelt, ist das Ergebnis gut und harmoniert mit dem mobilen Begleiter optimal. Von der Simplizität profitiert am Ende vor allem der Nutzer, der mit der Immobilienbewertung nicht mehr warten muss, bis er sich in den eigenen vier Wänden befindet. «

Till Steinbrenner, Freiburg

PLASSMANNS BAUSTELLE

In Bayern kann der Eigentümer eines Grundstücks den Rückschnitt von Pflanzen verlangen, die in einer geringeren Entfernung als zwei Meter zur Grundstücksgrenze stehen. Diese dürfen maximal zwei Meter hoch sein.

BGH, Urteil vom 02.06.2017, V ZR 230/16

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien

Veranstaltungen

20.07.2017
Verwalterforum des IVD mit dem TÜV Süd
München, 71,43 Euro, IVD-Institut GmbH, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-sued.net

29.08.2017
Miet-Verwalterforum Hannover
Hannover, 129*/199** Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

04.09.2017
16. Potsdamer Verwaltertag 2017 des BVI
Potsdam, 75*/99** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 308729 17
www.bvi-verwalter.de

07.-08.09.2017
25. Deutscher Verwaltertag des DDIV
Berlin, 145*/245** Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.deutscher-verwaltertag.de

19.-20.09.2017
20. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft
Düsseldorf, 990*/1.090** Euro, T.A. Cook & Partner Consultants GmbH, Telefon 030 8843070
www.tacook.de/sap-immobilienforum

19.-22.09.2017
RenExpo 2017, 18. Internationale Fachmesse für Erneuerbare Energien und Energieeffizienz
Augsburg, Tageskarte: 8 Euro, Kongress: s. Website, Messe Augsburg ASMV GmbH, Telefon 0821 25720
www.renexpo.de

21.-22.09.2017
3. Kölner Wertermittlertage
Köln, ab 495 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 8484006
www.tuv.com/bauwirtschaft

21.-22.09.2017
Weimarer Immobilienrechtstage 2017
Weimar, 340*/ 440** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

08.-09.11.2017
Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft
Berlin, ab 1.950 Euro, EUROFORUM, Telefon 0211 9686-3599
www.immobilien-forum.com

Seminare

08.-09.08.2017
Die Immobilienverwaltung: Kompaktwissen für Entscheider
Köln, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

08.-09.08.2017
Immobilientransaktionen: Grundlagenwissen für Eigentümer und Investoren
Berlin, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

15.08.2017
Haftungsrisiken in der Wohnungsverwaltung
Leipzig, 129*/199**Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

22.08.2017
Rechnungswesen in der WEG-Verwaltung
Rödermark, 129*/199**Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

23.08.2017
Zahlungs- und kautionsrechtliche Probleme und deren Lösungen
Leipzig, 295*/335** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473170
www.vhw.de

30.08.2017
Nutzerwechsel – Garagen-, Wochenend- und sonstige Nutzungsverträge
Dresden, 295*/355** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473170
www.vhw.de

30.08.2017
Brennpunkt Umsatzsteuer für Immobilien: So senken Sie Ihre Steuerlast
Berlin, 590 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

31.08.2017
Wohnen und Pflegen im Alter: Planung und Bau betreuter Wohnformen
Leipzig, 320*/385** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

05.09.2017
Heizkosten korrekt umlegen und abrechnen – Neue Pflichten – Neue Rechtsprechung – Praxistipps
Frankfurt am Main, 270*/335** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

06.09.2017
Wohn- und Gewerberaummietverhältnisse in der Insolvenz
Berlin, 290 Euro, Bauakademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

06.-07.09.2017
Reporting und Budgetplanung im Immobilienmanagement
Köln, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

07.09.2017
Aufbau, Funktion und Instandhaltung von Trinkwasser-, Abwasser- und Sanitäranlagen im Gebäude
Berlin, 290 Euro, Bauakademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

08.09.2017
Kennzahlen im Immobilienmanagement: entwickeln – implementieren – nutzen
Frankfurt am Main, 590 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.-10.09.2017
Sachkunde mechanischer Einbruchschutz
Hamburg, 620 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 8484006
www.tuv.com/seminar-17661

14.-16.09.2017
Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien
Hamburg, 1.990 Euro, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 71022680
www.ebs-remi.de

26.-27.09.2017
Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen
Köln-Bonn, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

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

Vorschau

September 2017

Erscheinungstermin: 04.09.2017
Anzeigenschluss: 11.08.2017

20 JAHRE „IMMOBILIENWIRTSCHAFT“

Transformation ist alles

Die Zukunft der Immobilienbranche baut auf ihre Vergangenheit. Was 20 wichtige Branchensegmente über die letzten beiden Jahrzehnte denken und wie sie die Zukunft gestalten wollen. Das extra dicke Jubiläumsheft ist mit einer Strecke im speziellen Layout den ständigen Transformationen und ihren Personen auf der Spur.

WEITERE THEMEN:

- Expo Real Warm-up. Ein Ausblick auf das Stelldichein der Branche
- Property Management Software. Die Lösungen für Gewerbeimmobilien
- Neue Position. Der Einzug des Chief Information Officers

Oktober 2017

Erscheinungstermin: 02.10.2017
Anzeigenschluss: 08.09.2017

EXPO REAL 2017

Die Hausse mitnehmen

Der anhaltende Aufschwung der deutschen Wirtschaft findet in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sein Pendant. Auch die Expo Real in München brummt. Auf einer guten wirtschaftlichen Grundlage lässt sich interessantes Neugeschäft anbahnen. Wer investiert wo? Wer zeigt welche Innovationen?

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

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

Redaktion
Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam
Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft
Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner

So erreichen Sie die Redaktion
Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titel
Foto: sumroeng chinnapan/shutterstock.com

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2017)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management
Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

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

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

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

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@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 149,00 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage
lt. IVW

Druck
Konradin Druck GmbH
Kohlhammerstraße 1-15
70771 Leinfelden-Echterdingen

Diese Ausgabe enhält folgende Beilagen:
T.A.Cook: SAP-Forum; Instone Real Estate

37°19'N, 23°08'O

Porto Cheli (Griechenland)

„Mich faszinieren der rote Lehmboden und die silbrig glänzenden Olivenhaine“

Nikolaus Ziegert

Mein liebster Urlaubsort ist in Griechenland die Halbinsel Peloponnes. An ihrer Ostküste liegt Porto Cheli, gegenüber die Insel Spetses. Viele Athener haben dort ihre Ferienhäuser. Die Landschaft ist wie ein großer mediterraner Park. **Wann waren Sie dort**? Zuletzt war ich im August 2015 für drei Wochen in diesem Ferienort – und werde in diesem Sommer wieder dorthin reisen. **Wie sind Sie auf den Ort gestoßen?** Das Haus dort habe ich durch die Empfehlung eines Freundes gefunden. Dieser hat selbst darin mehrfach Urlaub gemacht. Es liegt ganz wunderbar auf einer kleinen Halbinsel. Und natürlich blickt man aufs Meer. **Was hat Sie angezogen?** Mich faszinieren alle Farben wie der rote griechische Lehmboden und die silbrig glänzenden Olivenhaine. Und dann ist da natürlich die Aura Griechenlands – die leise Erinnerung an die Wiege der europäischen Kultur. Nur einen Bergrücken weiter westlich beginnt das sagenumwobene Arkadien. **Was sind Ihre Hauptaktivitäten?** Ausflüge in den Morgen- und Abendstunden entlang der felsigen Küste. Ich streife durch stachliges Unterholz. Mein Blick schweift über die See und den Himmel. Beider Blau beruhigt – nicht nur in der Weite der Lüfte, sondern auch in der Tiefe des Mittelmeers. **Was bereitet Ihnen am meisten Freude?** Die Minuten und Stunden der Ruhe und der Kontemplation, wenn ich lese. Die Bücher von Georg Kühlewind etwa stiften ganz hervorragend zur Besinnung auf den eigenen Geist an. Sie lenken die Aufmerksamkeit auf das, was man im Alltag so häufig vernachlässigt: auf seine eigene Persönlichkeit und ihr innerstes Denken. **Was ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Den tiefsten Eindruck hinterließ ein Sprung ins Meer bei untergehender Sonne. Einen Moment lang wusste ich nicht, ob ich in die Glut des Feuerballs oder in die Kühle des Wassers eintauche.

„Und dann ist da natürlich die Aura Griechenlands – die leise Erinnerung an die Wiege der europäischen Kultur. Nur einen Bergrücken weiter westlich beginnt das sagenumwobene Arkadien.“

STECKBRIEF

Nikolaus Ziegert (58), Geschäftsführer Ziegert-Bank- und Immobilienconsulting GmbH, studierte Biologie auf Lehramt. Dabei entdeckte er sein kaufmännisches Talent. Seit 1985 widmete er sich vor allem der selbstgenutzten Eigentumswohnung. Ziegert baute seither den größten Vertrieb von Eigentumswohnungen in Berlin auf. Er ist Gründer der Stiftung Affordable Housing.

Fotos: WAHLUNIVERSUM by Jessica Wahl; mauritius images/Hercules Milas/Alamy

»Die immobilienwirtschaft bringt Hintergrund zu Themen, die mich interessieren. **Gute Ergänzung zu den News im Netz.«**

Bert Corneth,
CEO CVO Group

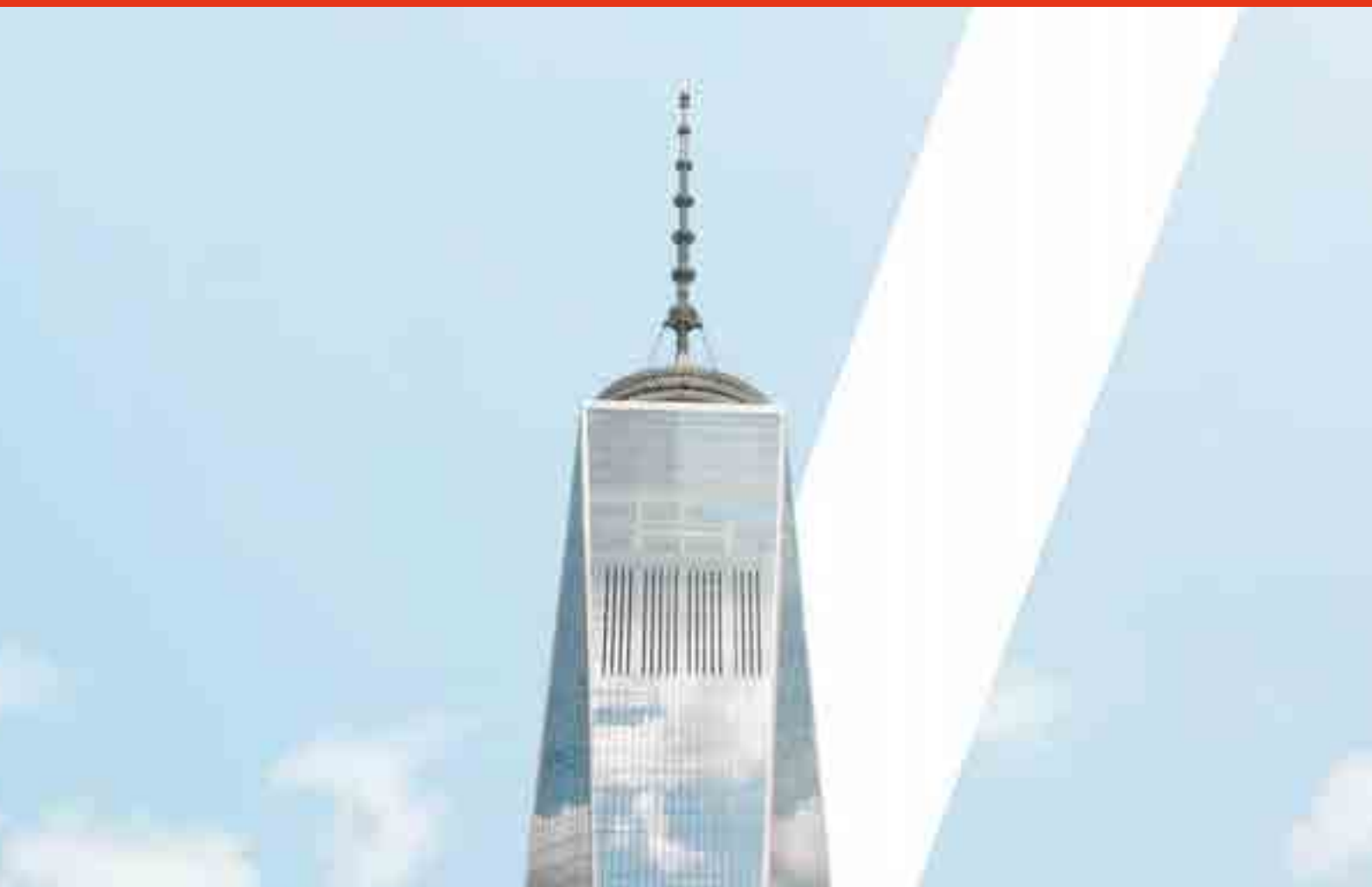
Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!

Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:
0800/72 34 253 (kostenlos)
www.haufe.de/iw

HAUFE.

wsp

Hinterfrage das Gewöhnliche
Sei offen für Innovationen
Erschaffe etwas, das bleibt

wsp.com