www.haufe.de/immobilien

09
2017

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

BUNDESTAGSWAHL Die immobilienwirtschaftlichen Programme der Parteien

EXPO REAL WARM-UP Die Neuerungen und das Ewige. Der Messeausblick

IMMOBILIENMANAGEMENT Checks and Balances auch in der Verwaltung

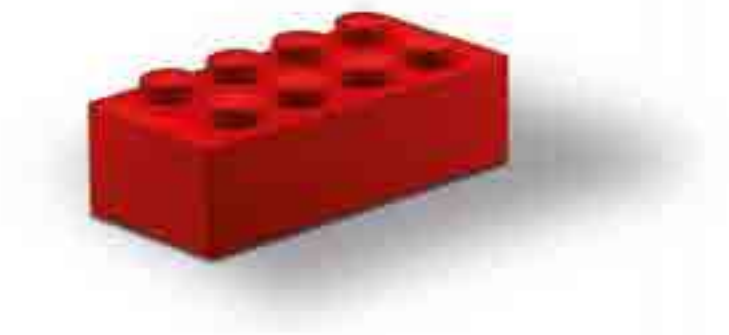
20 JAHRE 1997 - 2017

20 Jahre „Immobilien-wirtschaft". **20 Porträts** über **20 Marktsegmente**.

Mat.-Nr. 06228-5203

HAUFE.

Stein auf Stein aufzubauen ist wenig spannend?



Nicht, wenn dabei Großartiges entsteht – mit unserer Finanzierung.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL Stand C1.432

Mit unserem Können, unserer Verlässlichkeit und unserem Weitblick finanzieren wir Immobilien für Menschen, die in ihnen arbeiten und leben – das ist unsere Aufgabe. In Europa und den USA.

http://immobilienfinanzierung.helaba.de

Helaba

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

20 Jahre ein offenes Haus

Offen für Ideen, Veränderungen, Strömungen, Online, Pressemitteilungen, Moderationen, Bewegtbild und vieles mehr ...

Dirk Labusch, Chefredakteur

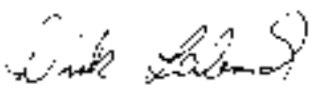
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

20 Jahre – das kann man „Bestandsimmobilie" nennen, eine mit stets offener Tür: Einmal haben wir mit Switch vom Verwalter- zum Branchenmagazin die Substanz verändert, ein paarmal die Fassade. Die nächste Sanierung steht nicht unmittelbar bevor. Der Putz der „Immobilienwirtschaft" bröckelt nicht, denn sie wird gut gepflegt. Wir machen das mit Liebe und Energie. Die kommt aus vielen Quellen, Strom fließt immer. Jetzt wird sie 20. Und wir feiern.

Gründe zur Freude gibt es einige: Das Team, das Netzwerk, gute Autoren und ein branchenaffiner Karikaturist stehen an unserer Seite sowie mit der RICS und dem Deutschen Verband zwei hochangesehene Kooperationspartner. Aber auch die Begegnungen mit Ihnen sind oft genug Inspirationen für Neues, ähnlich wie unsere Mutter, Haufe-Lexware, die sich schon seit Jahren immer wieder neu erfindet.

Gestatten Sie noch zwei Seiten (10 und 12), auf denen wir uns dem Jubel hingeben. Die anderen 138 werden dann gewohnt informativ, unterhaltend. Unter anderem versuchen wir Antworten zu geben auf die Frage, wie unsere 20 definierten Leserzielgruppen in die Zukunft kommen wollen. Dabei würden wir ihnen übrigens gerne helfen, denn: Nur wenn sie das gut schaffen, schaffen wir das auch. Danke für Ihre Begleitung – und bis bald, in irgendeiner Immobilie ...

Ihr



09.2017

20 JAHRE 1997-2017 immobilien wirtschaft

20 JAHRE – 20 TEILSEGMENTE
Unser Magazin feiert Geburtstag: Rückblick auf zwanzig Branchenjahre in zwanzig Teilsegmenten und Ausblick auf den Immobilienmarkt im Spiegel unserer Autoren.

14

DIE JUBILÄUMSTHEMEN

20 Jahre – der Zeitstrahl
Immobilienwirtschaft trifft Weltpolitik **08**

Berufsbrühen
Fade, scharf, versalzen: Misslungene Zeremonien, investigativer Journalismus und verbotene Abkürzungen **10**

20 JAHRE – 20 ZIELGRUPPEN **14**

01: Stadtplaner
Bürgerbeteiligung gehört heutzutage zum guten Ton – Fluch oder Segen? **16**

02: Logistikinvestor
Knappe Flächenressourcen, veränderte Hallentypen, Imagedefizite **20**

03: Büroimmobilieninvestor
Digitale Technologien verändern die Ansprüche der Nutzer **23**

04: Shoppingcenter-Investor
Der Markt für die Immobiliengiganten in Deutschland ist gesättigt **26**

05: Hotel-Investor
Assetklasse mit hohem Risiko? Das ist schon längst nicht mehr der Fall **29**

06: Studentenapartment-Investor
Kick-Start aus der Nische **32**

07: Pflegeheim-Investor
Senioren sind keine homogene Gruppe – Flexibilität ist Trumpf **34**

08: Architekten
Ihre Arbeit drückt unserer Lebenswelt seit jeher den Stempel auf **37**

09: Bauträger
Preispolitik und Personal werden zu entscheidenden Zukunftsfaktoren **40**

10: Projektentwickler
Das Berufsbild wandelt sich. Die Lösung liegt im vernetzten Denken **43**

11: Gewerbemakler
Mit den ausländischen Investoren professionalisiert sich die Branche **46**

12: Wohnungsmakler
Schwere Zeiten für Nachweismakler **50**

13: Sachverständige
Riesiges Aufgabenspektrum **52**

14: Wohnungsunternehmen (kom.)
Den kommunalen Wohnungsbestand verkaufen? Das war gestern **56**

15: Wohnungsunternehmen (priv.)
Die Appetithappen gehen aus **59**

16: Asset Manager
Die Komplettverwandlung **62**

17: Portfoliomanager
„Buy and sell": Die Dynamik wächst **65**

18: Property Manager
Wie guter Speck: Die Aussichten des Berufsstands sind durchwachsen **67**

19: Corporate Real Estate Manager
Graue Mäuse zu agilen Innovatoren **70**

20: Facility Manager
Junge Disziplin voller Hoffnungen **73**

Generalisten – die 21. Zielgruppe
Heutige Big-Player entwickelten sich aus eindimensionalen Ansätzen **75**

20 Jahre Instrumente & Rahmenbedingungen **78**

Finanzierung –
Immer wieder Turbulenzen **79**
Aus- und Weiterbildung –
Weder Transparenz noch Kontrolle **83**
Interessenverbände –
Die Ziele bleiben **85**
Gebäudetechnik –
Effizienter, umweltfreundlicher **87**
RICS-Doppelinterview –
Judith Gabler und Martin Eberhardt: „Grundwerte ändern sich nie" **90**
Interview Deutscher Verband –
Dr. Jürgen Heyer über eine bewegte Zeit **92**
Plaßmanns Karikaturen I –
Verwalter- und Maklerlabsal **94**

Foto: Christian Hartlmaier/Messe München GmbH

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **Tipps, Humor, Meinung** 140; **Termine** 142;
Vorschau, Impressum 143; **Plaßmanns Karikaturen II** 144; **Mein liebster Urlaubsort** 146

Die aktuellen Themen

MARKT & POLITIK

Szene 96

Ausblick Bundestagswahl
Was postulieren die Parteien für die Branche? **98**

Nachruf
Bernd Heuer ist tot **101**

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 102

Expo Real Warm-up
Die Neuerungen und das Ewige **104**

Kolumne Eike Becker
China - oder große Verlustängste **110**

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 112

Immobilienmanagement
Checks and Balances auch in der Verwaltung! Ein Plädoyer **114**

Das Maklerurteil
Verwalter und Provisionsanspruch **117**

Rechtsprechung
Urteil des Monats: Hausmeisterbeauftragung erfordert Vergleichsangebote und weitere Urteile **118**

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 122

Software
Lösungen für das gewerbliche Property Management **124**

Unternehmenskommunikation
Zwischen DOPE und HOOP – So geht digitale Mediennutzung **128**

Start-up-Vorstellung
Ein globales Netzwerk spannen will Medici Living **131**

PERSONAL & KARRIERE

Szene 132

Lernen von ganz weit weg
Fernunis – Nutzen und Last **133**

Führen Frauen anders?
Podiumsdiskussion der Frauen in der Immobilienwirtschaft: Kaum Unterschiede zu Männern **136**

104 **DER BOOM HÄLT AN**
Auch die 20. Expo Real gibt der Branche wieder den Takt vor. Vom 4. bis 6. Oktober treffen sich die nationalen und internationalen Entscheider in München.

124 **KEIN ZURÜCK**
Denn die Aussichten der IT-Hersteller sind gut und die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.

www.haufe.de/immobilien

HAUFE. THEMEN | SEPTEMBER

TOP-THEMA

Eigenbedarf

Eigenbedarf ist für Vermieter von Wohnungen wohl der häufigste Grund für eine ordentliche Kündigung des Mietvertrages. Eigenbedarf kommt immer dann in Frage, wenn der Vermieter die Wohnung für sich oder einen Angehörigen benötigt. Dabei sind die Anforderungen an eine wirksame Eigenbedarfskündigung durchaus anspruchsvoll und der BGH hat in den vergangenen Jahren eine Reihe wichtiger Entscheidungen rund um diesen Themenkomplex verkündet. Dieses Top-Thema gibt einen Überblick, wann eine Eigenbedarfskündigung möglich und worauf zu achten ist, und hat hierbei die umfangreiche BGH-Rechtsprechung im Blick.

SOCIAL NETWORK

FACEBOOK
Besuchen Sie den Facebook-Auftritt des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft" und werden Sie Fan!

XING IMMOBILIEN
Das Portal www.haufe.de/immobilien hat auch eine eigene Newsseite im Netzwerk XING. Schauen Sie rein und folgen Sie uns auch hier. Wir haben bereits mehr als 4.400 Follower!

GRATULIEREN SIE UNS!
Sie möchten dem Team der „Immobilienwirtschaft" gratulieren? Wir freuen uns auf Ihren Tweet **#Immobilienwirtschaft20**

20 JAHRE „IMMOBILIENWIRTSCHAFT"

20 JAHRE 1997 - 2017 immobilien wirtschaft

Jubiläums-Special

Das Fachmagazin „Immobilienwirtschaft" wird 20 Jahre alt. Anlässlich des Jubiläums haben wir ein Online-Special erstellt. Lesen Sie, wie sich die einzelnen Assetklassen der Immobilienbranche im Laufe der 20 Jahre entwickelt haben und wie es um ihre Zukunft bestellt ist.
Außerdem haben wir in einem Film die schönsten Karikaturen von Thomas Plassmann zusammengestellt. In unserer Bildserie können Sie sich durch die besten 20 Zeitschriftencover klicken. Dieses und vieles mehr erwartet Sie in dem Jubiläums-Special unter **www.haufe.de/immobilienwirtschaft20**

Film zum Jubiläum

Der Film gibt Einblicke, wie die Redaktion des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft" auf dem Mediencampus in Freiburg arbeitet. Chefredakteur Dirk Labusch erzählt, welches die wichtigsten Momente der „Immobilienwirtschaft" waren und wie er sich den typischen Leser vorstellt. **www.haufe.de/immobilienwirtschaft20**

INSTONE REAL ESTATE

AUSSEN JUNGES KÜKEN, INNEN ALTER HASE.

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

20 Jahre Rückblick

Immobilienwirtschaftliche Themen

Fertigstellung des Commerzbank Towers in Frankfurt am Main

Erste Expo Real in München

Einführung des Euro als Buchgeld

Eröffnung Sony Center in Berlin

Frankfurt Platz eins der deutschen Investmentstandorte

Megabaupleite Philipp Holzmann

Erholung asiatische Immobilienmärkte

15. Jubiläum der MIPIM

Neues Rekordniveau der Zwangsversteigerungen in Deutschland

Baubeginn Flughafen Berlin-Brandenburg

1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006

Unterzeichnung des Vertrages von Amsterdam

Gründung der Europäischen Zentralbank

Erste NATO-Osterweiterung

George W. Bush gewinnt die 43. Präsidentschaftswahl der USA

Anschläge World Trade Center New York

Einführung des Euro

Beginn Irak-Krieg

Tsunami Indischer Ozean

Angela Merkel wird neue Bundeskanzlerin

Offizielle Erklärung Irans zur Atommacht

Weltpolitische Themen

CATELLA

Quelle: Catella Research 2017

2007 Rekordjahr deutscher Gewerbeimmobilien-Investmentmarkt (61 Mrd. €); geplatzte Immobilienblase Wohnimmobilien USA

2008 Lehman-Pleite

2010 Erste Ankäufe asiatischer Investoren in Deutschland

2011 BER soll eröffnet werden

2012 Verhaftung Geschäftsführer S&K-Gruppe

2013 Gagfah-Übernahme durch Vonovia für 8,0 Mrd. €

2015 Einführung der Mietpreisbremse

2017 Bundesbank-Warnung vor Immobilienblase

Fotos: AR Pictures, 360b, ImageTeam, Nerthuz/shutterstock.com; vinova

2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017

2007 Beginn der Subprime-Krise

2008 Globale Wirtschaftskrise

2011 Occupy-Bewegung

2012 Schlecker-Pleite

2013 Snowden-Affäre

2014 Banken-union

2015 Terroranschläge Paris

2016 Brexit-Votum

2017 EZB-Ankaufsprogramm

Fade, scharf, versalzen

In 20 Jahren gab es natürlich und zum Glück Eingefahrenes, standardisierte Abläufe, Routinen. Die machten die Konsistenz der Suppe aus. Aber es gab auch Überraschungen. Pfeffer und Salz. Manchmal allerdings zu viel.

EXTRA: VIDEO

www.haufe.de/immobilienwirtschaft20
Dirk Labusch, Chefredakteur „Immobilienwirtschaft", erzählt von den wichtigsten Momenten der Redaktionsarbeit.

Dem Neuen wohnt ein Zauber inne. Das habe ich am eigenen Leib erfahren. War das schön, als die Leser uns für die neue flotte Schreibe lobten. Heute sind wir mit 20 Jahren die Alten. Und müssen uns gegen neue – schöner daherkommende – Printtitel behaupten. So ist das im Leben. Aber wir sind ja bekannt für innere Werte.

WIE LEICHEN SEINEN WEG Herausforderungen pflastern unseren Weg wie Leichen den von Django. Ich erinnere mich an meine erste Podiumsdiskussion, die ich auf der Expo Real moderierte. Kurz nachdem wir vom Verwalter- zum Branchenmagazin mutiert waren. Es ging um das Thema „Revitalisierung von Industriebrachen", für das man wahrscheinlich keinen Moderator gefunden hatte. Aber so verschafft man sich ein Entrée in der Szene.

In 20 Jahren sieht man viel: Zyklen in sämtlichen Bereichen – wie kurz ist es her, dass Logistik als Nische belächelt wurde und Investoren Wohnimmobilien als zu arbeitsintensiv links liegen ließen. Dass Berlin als Investitionsstandort einfach nicht auf die Beine kommen wollte. Dass mit Wowex, Immocom und Focus Habitat gleich drei Messen im Bereich Wohnen scheiterten.

MANCHMAL INVESTIGATIV Ein paar wenige Male dachte ich doch, wir könnten investigativ werden. Spannend war, wie wir mithilfe eines Autors aufdecken konnten, dass die Wärmedämmlobby eine von ihr in Auftrag gegebene Studie über die nachteiligen Effekte der Wärmedämmung zurückhielt.

2009 veröffentlichten wir einen kritischen Beitrag zu einer Mietkautionskasse und schrieben über vermutete Praktiken eines schillernden Vorstandsmitglieds. Der Vorstand war nach kurzer Zeit Geschichte. Ein Ermittlungsverfahren wurde später eingestellt.

Dann war da noch das schwarze Verwalterschaf, das wir vor uns hertrieben: Damals hieß unsere Zeitschrift noch „Immobilien Praxis und Recht" (sprich: PuR), und ich hatte von betrügerischen Machenschaften eines Immobilienverwalters erfahren. Der Informant war in Sorge. Er wollte mir die Dokumente, aus denen sich die Sache ergab, persönlich überreichen. Das geschah an einer Autobahnraststätte. Alles endete in einem Beitrag. Und einer Menge Leserbriefen. »

Nicht nur die „Immobilienwirtschaft" hat sich in den letzten 20 Jahren stark verändert, sondern auch ihr Erscheinungsbild ...

ImmoPuR
1997

ImmoPuR
2000

IWR
2003

immobilienwirtschaft
2006

immobilienwirtschaft
2010

immobilienwirtschaft
2016

ECE

RUND
200
AUSGABEN
IN 20 JAHREN

HERZLICHEN GLÜCKWUNSCH

Mehr als 200 Ausgaben Immobilienwirtschaft in 20 Jahren. Gratulation!
Wir haben für 200 unserer Exemplare über 50 Jahre gebraucht ;-)

VÖLLIG VERSALZENES Auch ein paar gefühlte Niederlagen waren in unserem Zeitschriften-Leben dabei.

Wir hatten den Immobilien-Marketing-Award ins Leben gerufen. Was war ich euphorisch, als uns der Inhaber einer Marketing-Agentur ansprach, man müsse die Preisverleihung jetzt mal so richtig groß feiern, aber so richtig (!) groß. In einem riesigen Hotel, mit TV, einem berühmten Moderator und der deutschen Handball-Nationalmannschaft, die durch einen Preisträger gesponsert wurde.

Nicht nur die Handball-Mannschaft kam nicht, auch Moderation und Abendessen waren so richtig mittelprächtig, dass die Veranstaltung wohl nicht nur mir kaum in Erinnerung geblieben ist. Eines aber doch: Ich hatte mir das erste Mal im Leben einen Smoking gemietet.

Eine völlig versalzene Geschichte war unsere erste Preisverleihung der Immobilien-Köpfe auf dem Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA auf dem Flughafen Tempelhof. Lyrische Texte – leider viel zu lang –, tapfer vortragende Schauspieler und ein Bundesbauminister Ramsauer, der die Trophäen zu übergeben hatte, konnten nichts daran ändern, dass das Publikum nicht wirklich gewillt war, die eine Stunde, die es noch sein sollte bis zur Happy Hour, dem intensiven Lauschen jener bewegenden Laudationes zu widmen.

Nach dem zweiten Text war das schon klar. Es kamen noch zehn. Und wir konnten die Veranstaltung nicht unterbrechen. Ich lernte damals mit 50, was „Augen zu und durch“ und „Gute Miene machen“ wirklich bedeutet.

FEHLER? GLÜCK? PuR (Praxis und Recht) – so hießen wir früher. Ein Fehler war die Verwandlung zu „Immobilienwirtschaft“ sicher nicht. Im Gegenteil: Wir freuen uns über den längst bewährten Titel, sagt der doch sehr viel stärker aus, welch großen Bereich wir mit unserem Fachmagazin abdecken wollen. Kleiner Wermutstropfen: pure Freude und deutsche Band – was war „PuR“ für eine schmissige Abkürzung! Die ließen wir mit der Namensverwandlung leider liegen.

Denn dass wir uns offiziell nicht abkürzend IW nennen dürfen, wurde uns bald klar: Das Kürzel ist vergeben an das Institut der deutschen Wirtschaft.

Es ist Glück, sich mit guten Leuten – intern und extern – zu umgeben. Bleiben wir bei der Redaktion: Interessant ist hier vor allem die Vielfalt der Meinungen und Blickwinkel. Das wird vielleicht am besten deutlich in der Unterschiedlichkeit der Antworten auf fünf geradezu banale Fragen … «

Dirk Labusch, Freiburg

Fünf Fragen an die Redaktion

Laura Henkel

Jörg Seifert

Dirk Labusch

	Laura Henkel	Jörg Seifert	Dirk Labusch
Was ist für Sie Heimat?	Heimat ist dort, wo mein Herz ist.	Wie ich bin.	Inzwischen Freiburg.
Ihre spannendste Begegnung im Leben?	Ich möchte auf keine einzige Begegnung verzichten. Jede davon war auf ihre Art spannend.	Viele spannende – besonders beim Tanzen.	Mit einem russischen Milizionär auf einer Zugfahrt nach Workuta.
Welche natürliche Gabe möchten Sie besitzen?	Altersweisheit – am besten schon ab sofort.	Fliegen können wär nicht schlecht.	Klavier spielen.
Wenn Sie nicht Deutsche/r wären: Welcher anderen Nation (Kultur) hätten Sie gerne angehört?	Diese Frage stellt sich mir nicht. Gefühlt bin ich Kosmopolitin.	Siehe Antwort eins.	Der britischen (irgendwo im Commonwealth).
Mit wem möchten Sie an der Hotelbar ein Bier trinken?	Kein Bier, ich bevorzuge Wein. Mit jedem, der neben mir sitzt, wenn er mir sympathisch ist.	Mit dem Dorftrottel.	Mit Paul McCartney. Ich will wissen: Schreibt er bei seinen Songs erst den Text oder die Melodie?

Behalten Sie den Überblick in jeder Bauphase.
Mit dem Brillux Objektservice.

Die bauphysikalische Bewertung und die Berechnung von U-Werten und Schalldämmwerten des WDV-Systems? Die Leistungsbeschreibungen für Ihre nächste Ausschreibung? Ein professioneller Farbentwurf für eine ganze Wohnanlage? Eine Präsentation vor der Eigentümer-Versammlung? Oder ein neues Farbleitsystem? Was immer Sie bei der Projektentwicklung, Vermarktung oder Verwaltung benötigen, der Brillux Objektservice hilft – effizient, zuverlässig, direkt. Rufen Sie uns einfach an: 0251/7188-8824

www.brillux.de/wohnungswirtschaft

Brillux
..mehr als Farbe

STADT-PLANER 1	LOGISTIK-INVESTOR 2	BÜRO-INVESTOR 3	SHOPPING-CENTER-INVESTOR 4
HOTEL-INVESTOR 5	INVESTOR STUDENTEN-APARTMENTS 6	INVESTOR PFLEGEHEIME 7	ARCHITEKTEN 8
BAUTRÄGER 9	PROJEKT-ENTWICKLER 10	GEWERBE-MAKLER 11	WOHNUNGS-MAKLER 12
SACHVER-STÄNDIGE/ BEWERTER 13	WOHNUNGS-UNTERNEHMER (KOMMUNAL) 14	WOHNUNGS-UNTERNEHMER (PRIVAT) 15	ASSET MANAGER 16
PORTFOLIO-MANAGER 17	PROPERTY MANAGER/ HAUSVERWALTER 18	CORPORATE REAL ESTATE MANAGER 19	FACILITY MANAGER 20

20 ZIELGRUPPEN

Unsere Leser kommen aus verschiedenen Branchensegmenten.
Wie hat jedes einzelne die verganenen 20 Jahre erlebt?
Aber vor allem: Wie steht es mit der Zukunftsfähigkeit?
Antworten darauf in 20 Porträts. Reihenfolge: Lebenszyklus.

STADT-PLANER

1

„Co-Creation“ als Trend

Nachhaltige Stadtplanung funktioniert mit den Bürgern. Denn die Berücksichtigung menschlicher Bedürfnisse baut in den Funktionalismus Elemente ein, die politische Trends überdauern.

Präsentiert von **Karen Niederstadt**

Stadtplanung hat es immer schon gegeben. Nero ließ Rom, nachdem es abgebrannt war, wiederaufbauen: breitere Straßen, damit Feuer nicht übergreifen können, begrenzte Traufhöhen, um löschen zu können.

Fürsten, Könige und Bischöfe waren früher unsere Stadtplaner. Heinrich der Löwe hat 1175 mit der Burg Dankwarderode das Zentrum Braunschweigs geschaffen; alles andere wuchs später drum herum. Was Herrscher bauen ließen, steht oft noch heute, prägt das Gesicht einer Stadt und sorgt für Tourismus, Einwohnerzahlen und Steuern.
Ab 1933 übernahmen Stadtplaner und Beamte die Hoheit über das Gesicht unserer Städte. Mit der Charta von Athen wurde für ganz Europa die Trennung von Arbeiten und Wohnen beschlossen. Das ist das „Fundament“ bis heute. 2007 merkten die gewählten Vertreter, dass dies so nicht mehr weitergehen kann, soll, darf. Man beschloss mit der Charta von Leipzig die Mitbestimmung der Bürger und die Aufhebung der Trennung von Mensch und Arbeit. Das ist nun die neue „Traufhöhe“.

Stadtentwicklung wird immer wieder neu erfunden, lokal unterschiedlich und mit einem stets wachsenden Anspruch an Material, Technik und Gesetze. Ein Dauer-Großexperiment. Ihre Fehler haben Bestand.

DAS FUNDAMENT DER STADTPLANUNG: DIE ATHEN-CHARTA

1933 wurde die Charta von Athen verabschiedet. Sie wurde später EU-weit zur Planungsgrundlage für Städtebau und Entwicklung. Im Wesentlichen legt die Richtlinie unter dem Namen „Die funktionale Stadt“ fest, dass Wohnen und Arbeiten zu trennen sind. Die Zonen der idealen Stadt waren nach der Athen-Charta die Innenstadt mit Verwaltung, Handel, Banken, Einkaufen, Kultur. Im Gürtel rund um die Innenstadt sollte voneinander getrennt Industrie, Gewerbe und Wohnen angesiedelt sein. Für die Peripherie im Grüngürtel sollten Satellitenstädte mit reiner Wohnfunktion eingebettet werden.

„Oft verfolgen Städte keine übergeordneten Konzeptionen, sondern es geht um eng angelegte Reglementierungen der Entwurfsarbeit des Architekten.“

Hadi Teherani, Vorstand der Hadi Teherani AG, Hamburg

Für Stadtplaner und Architekten bedeutete das die Auflösung der urbanen Stadt sowie deren funktionale Trennung. Die autogerechte Stadt wurde zum Maß aller Dinge. Passend zum Wirtschaftswunder der Nachkriegszeit.

Diese Ziele schufen bis heute eine an den vermeintlichen oder tatsächlichen Bedürfnissen des motorisierten Individualverkehrs orientierte Stadt. Großflächige Parkplätze und Parkhäuser und vier- bis sechsspurige innerstädtische Schnellstraßen entspringen dieser Zeit. Und da stehen sie nun. Bis heute, EU-weit. Ein Blick auf den Stadtplan von z.B. Berlin beweist es. Aber

Fotos: Roger Mandl, Berlin; RYGER/shutterstock.com

auch Straßburg, Frankfurt am Main mit Eschborn als vorgelagerter Bürostadt oder Köln präsentieren sich in Athen-Manier.

Die Folge sind nächtlich verwaiste Innenstädte, stehender Berufsverkehr in den Morgen- und Abendstunden, erhöhte Feinstaubwerte in den Innenstädten durch hunderte von Liefer-Lkws und Lagerhaltung auf den Autobahnen. Folgerichtig entstehen Logistikzentren auf dem Land, eine Bundesbahn darf Schenker kaufen, weil das gewinnbringender ist als der Ausbau von Bahngleisen. Ungefähr zur Jahrtausendwende hat man erkannt, dass dies so nicht weitergehen kann, und traf sich 2007 erneut: in Leipzig.

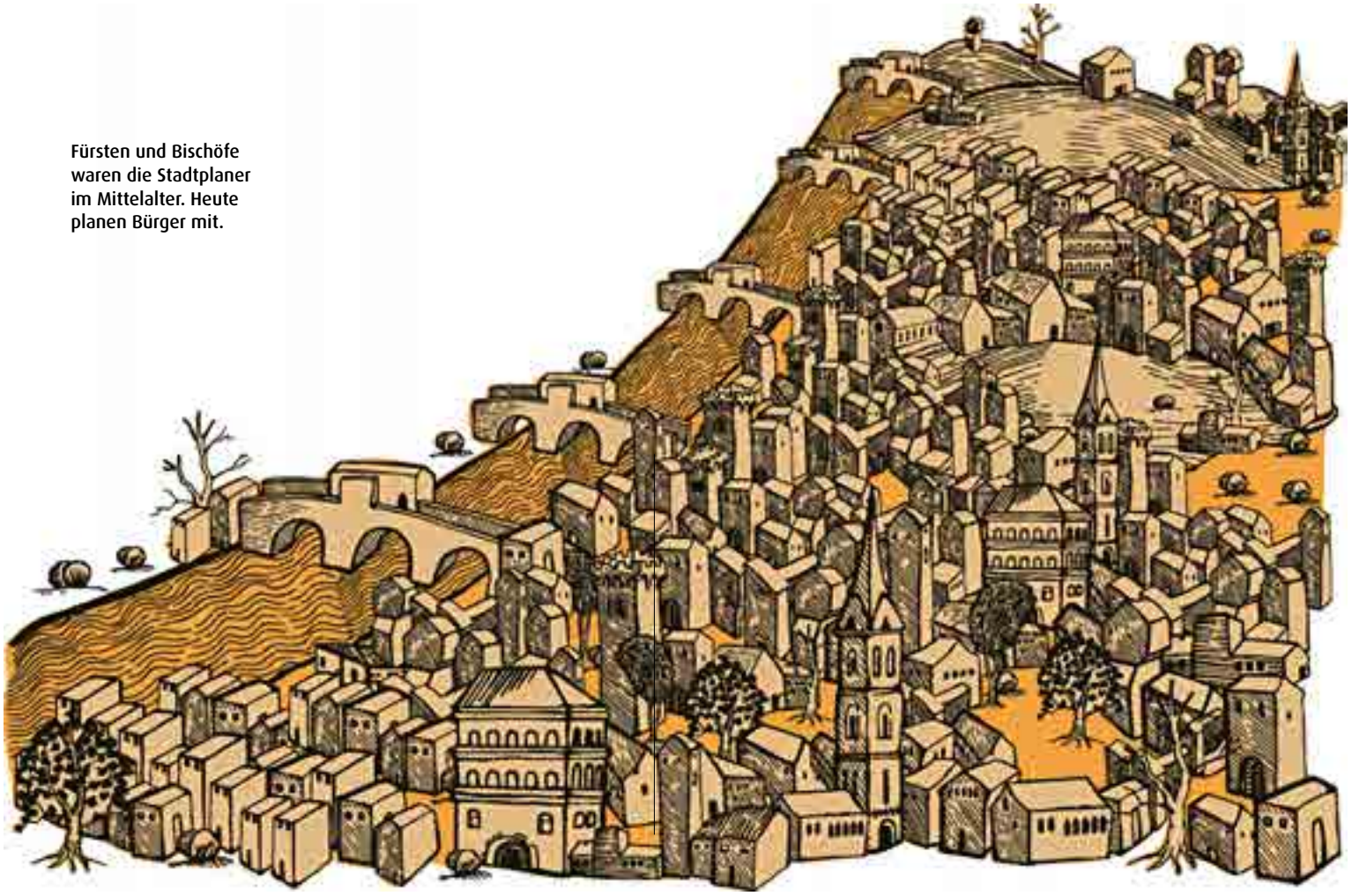
LEIPZIG-CHARTA ZUR NACHHALTIGEN STADT Auf Initiative des deutschen Bundesministers Wolfgang Tiefensee wurde eine neue EU-Richtlinie erarbeitet und am 24./25. Mai 2007 unterzeichnet. Sie basiert auf der Lissabon-Strategie, die zum Ziel hatte, die EU bis 2010 zum dynamischsten Wirtschaftsraum zu machen. Das betraf, so hatte man erkannt, auch die Stadtentwicklung und so die Abkehr von den Zielen von Athen.

Die europäisch umzusetzenden Leipziger Ziele wurden zur Leitlinie, nach der Monotonie in der Stadtentwicklung zu beenden ist. Stattdessen empfiehlt sie den Mitgliedstaaten, Wohnen, Arbeiten und Freizeit wieder stärker miteinander zu vermischen. Dadurch würden die Städte spannender, lebendiger und sozial stabiler. Außerdem seien Städte mit einer starken Mischung von Nutzungen ökonomisch weniger krisenanfällig.

Heute soll Stadtplanung ein demokratischer Prozess sein. Man befragt Bürger und sammelt Ideen, um sie dann durch die Verwaltungen entscheiden zu lassen. Was dann tatsächlich realisiert wird, ist abhängig von Subventionstöpfen und den Zielen der jeweiligen Stadtoberen. Kongresse für Stadtplaner und Entscheider sorgen indes für Meinungsbildung.

Besonderes Augenmerk legt die Leipzig-Charta auf den Klimaschutz. Doch das wird teuer. Bauherren stöhnen über Feuerschutz-, Lärm- und Energieverordnungen. Städte lassen Parkhäuser abreißen, Parkplätze verringern und verteuern, Straßen werden zurückgebaut und Fahrradwege geschaffen. Autos sind out; Städte bieten Mieträder und Carsharing an. Keiner braucht sich mehr ein eigenes Auto zu kaufen; jedenfalls in Städten nicht. Die deutsche Autoindustrie, eine Schlüsselindustrie, wird es merken.

BÜRGERBETEILIGUNG: PROBLEM ODER LÖSUNG? In Braunschweig, einem Oberzentrum (Hauptsitz New Yorker) zwischen Wolfenbüttel (Hauptsitz Jägermeister) »



Fürsten und Bischöfe waren die Stadtplaner im Mittelalter. Heute planen Bürger mit.

und Wolfsburg (VW), Metropolregion (eine EU-Bezeichnung für Förderwürdigkeit) mit Hannover und Göttingen, funktioniert Stadtplanung und Entwicklung als „Denk deine Stadt"-Projekt. 5.500 Bürger machten Vorschläge und brachten Änderungen ein. Vom Bürgermeister, dem Rat der Stadt, zuständigen Ämtern und Verbänden wurden sie geprüft, auf Finanzierbarkeit und Projektsinn abgeklopft und dann parteiübergreifend beschlossen. Sie mündeten in 100 Handlungsaufträge mit 15 Jahren Realisierungszeit. Dafür bekam die 250.000-Einwohner-Stadt 2016 in Berlin den Politik-Award „Partizipation" verliehen.

Co-Kreation, so der Begriff für zeitgemäße Stadtplanung. Diese Form überdauert auch mal politische Führungswechsel. Das ist wichtig, denn: Eine Stadt ist nie fertig. Stadtentwicklung ist ein Dauerprojekt. Und Zeiten ändern sich: Stilbrüche, Hauruckanordnungen oder Abriss-Irrtümer, die man im Nachhinein mühsam zum Konzept erklärt, entscheiden bei Städten über Attraktivität, Steuereinnahmen und Anzahl der Einwohner. Und von der Zahl der Einwohner hängt nicht zuletzt das Gehalt des Bürgermeisters ab.

Eine neue Generation von Stadtplanern schafft nun die Voraussetzungen für langfristige Entwicklungsziele. Derart erarbeitete und beschlossene Planungen stärken den umsetzenden Beamten den Rücken in der Verwaltung; die Öffentlichkeit beobachtet heute in den Medien genau, was aus ihrer Co-Kreationsarbeit wird. Das ist freilich nicht überall so. Thorsten Warnecke (42), Leiter Stadtplanung und Umweltschutz der Stadt Braunschweig, schüttelt den Kopf über eine Broschüre: „Bürgerbeteiligung in Mitteldeutschland. Wie Städte, Landkreise und Unternehmen in Sachsen-Anhalt und Thüringen über Bürgerbeteiligung denken." Darin liest Warnecke Sätze wie: „Bürgerbeteiligung ist mehr das Problem als die Lösung; eine Gefahr für die Demokratie. Sie unterläuft demokratisch legitimierte Strukturen." Aufklärungsarbeit tut not.

„Die Immobilienwirtschaft täte gut daran, Stadtplaner einzustellen. Das spart Kosten und sichert Nachhaltigkeit für Menschen in der Stadt."

Prof. Jörg Knieling, Dekan Stadtplanung, Hamburger HafenCity Universität (HCU)

NEUE BAUGESETZE Das derzeitige Baurecht, Bauverordnungen, Nutzungs- und Bebauungspläne sind noch immer auf die Athener Leitlinien von 1933 ausgelegt. Die EU-Kommission wird hier zur Grundlagenschaffung aufgefordert. So soll Brüssel auf europäischer Ebene entwickelte Richtlinien früher

NACHHALTIGE STADTENTWICKLUNG

Verschwendet Hamburg in der HafenCity Ressourcen?

„Die HafenCity mit dem Solitär Elbphilharmonie halte ich für kein nachhaltiges Stadtentwicklungsprojekt", bedauert Prof. Jörg Knieling, Dekan Stadtplanung, Hamburger HafenCity Universität (HCU). Aus seiner Sicht ist sie zu monostrukturell auf Hochpreisiges fokussiert. Teure Wohnungen, Büros und Hotels schaffen nur einen weiteren Stadtteil „für Reiche". Eine Art „Gated Community" mit Wasser als Begrenzung. Diejenigen, die dort arbeiten, reisen täglich von weit her an. Möglichkeiten von innovativer Mobilität, Arbeiten und Leben wurden vergeben. „Verkehrslastigkeit und Monostruktur ist kein zukunftsfähiges Konzept und bildet nun wirklich nicht die Stadtgesellschaft ab", so der Stadtentwickler.

Foto: Hanjo Tews

mit der Anwendung vor Ort abstimmen und in der Förderpolitik die Probleme der Städte stärker berücksichtigen. Seit diesem Jahr hat sich für Stadtplaner Entscheidendes getan: die Einführung des „Urbanen Gebietes". Kommunen können zukünftig auch in Gewerbegebieten oder in stark verdichteten städtischen Gebieten neue Wohnungen bauen.

STADTPLANUNG IN DER PRAXIS Stadtplanung geht in die Höhe, in die Breite, ufert aus und versiegelt Flächen. Es sei denn, eine Stadt bekommt unverhofft Freiflächen, z.B. Konversionsflächen von geschlossenen Kasernen, Übungsplätzen, Industriebrachen und ungenutzten Hafengebieten oder den Berliner Mauerstreifen nach der Wiedervereinigung. Dennoch: Speckgürtel entstehen auch nach Leipzig, weil sich Familien die Innenstadt nicht mehr leisten können. Durchmischung wird bis heute nicht konsequent umgesetzt. «

PLANER UND ARCHITEKTEN

AUS DER GESCHICHTE LERNEN?
In historischen Städten waren die Möglichkeiten des Bauens lange Zeit begrenzt.
In Amsterdam war die Frontbreite von Häusern die Einheit, nach der Steuern erhoben wurden. Klar, was ein Bauherr daraus macht. Gleiches gilt für Spanien, wo Steuern erst anfielen, wenn das Dach fertiggestellt war. Ein Fehler mit Bestand: Das Ergebnis steht bis heute. „Das Stadtbild wurde von traditionellen Bauweisen bestimmt, über die Einigkeit herrschte. Rigorose Vorgaben der Stadt wie etwa die Arkadengänge in Bologna und Turin waren keine Einmischung in die Entwurfsarbeit des Architekten, sondern sinnvolle konzeptionelle Leitlinien", stellt der international erfolgreiche Hamburger Architekt Hadi Teherani fest. In ersterem Fall, um die weit verstreuten Standorte der Universität wetterunabhängig zu erschließen; in Turin, weil man Geld genug hatte, um es besser zu haben. „Meinungsverschiedenheiten gibt es heute eher über die Methoden der Stadtentwicklung", so empfindet es Architekt Teherani. Insbesondere zwischen Stadtplanern und Architekten. „Scheitert die Kommunikation zwischen diesen beiden entscheidenden Disziplinen des Städtebaus, fehlt auf beiden Seiten der Planung die konzeptionelle Chance der Stadtentwicklung."

Und das seit 20 Jahren.
Wir gratulieren zum Jubiläum.

Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Tel. 06196 5232-0
info@aurelis-real-estate.de
www.aurelis-real-estate.de

aurelis Real Estate Management

LOGISTIK-INVESTOR

2

Vom Schmuddelkind zum Aufsteiger

Die Herausforderungen der Logistikimmobilien-Investoren von heute und morgen heißen: neue Hallentypen, knappe Flächen und immer noch Imagedefizite.

Präsentiert von **Hans-Jörg Werth**

Logistik boomt – rund um den Globus.

Die Logistik ist momentan die drittgrößte Branche in Deutschland, sowohl hinsichtlich der Beschäftigtenzahl als auch beim Umsatz. Der Bedarf an geeigneten Flächen ist ungebrochen. Hohe Export- und Importleistungen sind ein wesentlicher Treiber. „Durchschnittlich wurden in den letzten Jahren zirka 3,5 Millionen Quadratmeter Logistikfläche neu gebaut, auch die Investoren stehen inzwischen Schlange", weiß Frank Weber, Head of Industrial Agency Germany bei JLL. 2016 sei auf dem Markt ein Rekord von 6,7 Millionen Quadratmetern neu vermieteter oder neu genutzter Logistikfläche erzielt worden.

MEHR TRANSPARENZ, MEHR AKZEPTANZ „Ich rechne realistisch damit, dass schon in 2017 der Markt für Logistikimmobilien auf Rang zwei beim Umsatz hinter den Sektor Büroimmobilien rückt", so Andreas Fleischer, Segro-Chef für den Bereich Nordeuropa. Der Immobilienmanager erwartet aufgrund der Knappheit der Grundstücke und weiter starker Nachfrage höhere Mietpreise und Druck auf die Renditen. Vor allem der rasche Ausbau der Citylogistik für die „letzte Meile" inklusive neuer Verkehrskonzepte könne neue Impulse im Markt setzen.

Neben den klassischen Logistikunternehmen kommen immer mehr Handelsunternehmen und KEP-Dienstleister als Nutzer in Frage, sodass die Nutzung von Logistikimmobilien immer heterogener wird. Mittlerweile haben sich diverse nationale und internationale Plattformen entwickelt, die ausschließlich auf Logistik setzen.

„Die Transparenz und Kalkulierbarkeit hat sich im Laufe der vergangenen 15 bis 20 Jahre deutlich positiv entwickelt", so Alexander Nehm, Managing Director bei der Logivest Concept GmbH. Er spricht von Logistik als Abbild einer florierenden deutschen Wirtschaft und Investoren, die die Geschichte der dafür nötigen Immobilien insbesondere ab dem Jahr 2000 neu geschrieben haben. „Anfang bis Mitte der 2000er Jahre war der Investor Prologis einer der Ersten, die in Deutschland loslegten, Leasing statt Miete wurde populär und mit dem Start eines standardisierten Produktes wuchs die Bereitschaft für das Investment Logistikimmobilie stetig bis heute an."

2007 UND HEUTE Paul Muno, Head of Germany und Managing Director, Internos Global Investors Kapitalanlagegesellschaft mbH, vergleicht die Situation von 2007, unmittelbar vor der Finanzkrise, und danach. „Auch 2007 boomten Logistikimmobilien schon, aber die Renditen waren 200 bis 300 Basispunkte höher. Es gab schon die sehr großen Abnehmer wie Amazon. Auch die

„Logistik ist das neue Retail."

Andreas Fleischer
Segro-Chef für den Bereich Nordeuropa

Foto: Scanrail1 /shutterstock.com

sehr großen multinationalen Developer wie Goodman, IDI Gazeley und Prologis waren schon marktbeherrschend. Nationale Developer wie Fiege haben unverändert ihre Bedeutung. Bei den Investoren sind aber seither vermehrt institutionelle Investoren ins Spiel gekommen, die jetzt über alle Assetklassen diversifizieren – und zwar auch mit einem bedeutenden Anteil in der Logistik." Während der Markt vor zirka zehn Jahren noch sehr überschaubar war, tummeln sich heute außer zahllosen Entwicklern viele Fonds, Pensionskassen, Versicherungen etc., die Logistikimmobilien als wichtige Portfoliobeimischung nutzen.

UNVERGLEICHLICHES CHANCEN-RISIKEN-VERHÄLTNIS Viele Publikumsfonds, die früher die Logistikimmobilie nicht mit der Kneifzange angefasst hätten, würden heute eine Beimischung von 15 Prozent und mehr realisieren, weiß Matthias Boelsen, Chef der IVBM GmbH. Dass das Investment in Hallenimmobilien nicht das schlechteste in diesen Zeiten ist, weiß Vermarkter Boelsen nur zu gut. In keiner anderen Immobiliensparte sei ein vergleichbar gutes Chancen-Risiken-Verhältnis vorhanden, erklärt Boelsen.

Nicht selten würden Triple-Net-Verträge geschlossen. Das heißt laut Boelsen, dass Instandsetzung bzw. Instandhaltung im Verantwortungsbereich des Mieters liegen. Die Vertragsdauer liege zudem häufiger bei mehr als fünf Jahren. Drittverwendung verstehe sich im Neubau von selbst, die Leerstandsquote liege bei Hallenimmobilien unter fünf Prozent in den Metropolregionen.

In Bremen hat er inzwischen auch konservative Privatinvestoren von der Assetklasse überzeugen können. Andreas Fleischer erwartet bei der Kernfrage zur Zukunftsfähigkeit der Logistikimmobilie den Start in noch rosigere Zeiten. Weil das effiziente Wachstum an vielen Standorten mittlerweile ausgebremst sei, müssten zwangsläufig auch Nachverdichtung und das Bauen in die Höhe diskutiert werden. Bei Grundstückspreisen von 300 bis 400 Euro/Quadratmeter für Logistikflächen in der bayerischen Hauptstadt gegenüber zirka 40 Euro/Quadratmeter in ländlichen Regionen ist die mehrstöckige Logistikimmobilie in München schon Realität.

ENERGIEEFFIZIENZ UND AUSSENDESIGN WICHTIGER Was wird künftig wichtig »

Partnerschaft ist unser Fundament

Berlin Hyp

Finanzgruppe

sein für das Fortbestehen des Investments in Logistikimmobilien? Weber ist zuversichtlich, wenn die Eckdaten stimmen: „Die Zukunft der Logistikimmobilien heißt flexibel, feingliedriger und kleinteiliger in der letzten Meile, energieeffizient, ausreichende technische Netz-Infrastruktur für steigende Automatisierung und Digitalisierung sowie intelligent nach- und umrüstbar für Folgenutzungen."

Einige Entwickler gehen bewusst den Weg, energieeffizientere Flächen zu bauen und anzubieten, um sich im Wettbewerb zu differenzieren. Ein Modell der Zukunft, wie Weber sagt: „Hier kann man bereits bei der Konzeption von Logistikhallen deren Verbrauch an Wärme und Strom auf der Grundlage definierter Anforderungen simulieren und die unterschiedlichen Investitionskosten (beispielsweise verschiedene Dachdämmungen) ins Verhältnis zu den Verbräuchen setzen."

FAZIT Die Form, wie wir Güter produzieren, lagern und transportieren, wird sich durch Megatrends wie die Digitalisierung verändern. Doch standardisierte Hallen nach heutigem Zuschnitt wird es laut Nehm auch in 20 oder 30 Jahren geben. Logistik wird sich nach den Worten Paul Munos weiterhin stark verändern. „Sie rückt näher an die Stadt heran. Durch die Express-Logistik gibt es auch neue Logistikimmobilien.

Das kann in der Nachbarschaft sein, zum Beispiel im Tiefgeschoss unterhalb eines Supermarkts. Das kann auch für Investoren interessant sein. Man muss dafür natürlich den Dialog mit den Kommunen hinbekommen."

Die Herausforderungen an Entwickler und Investoren bleiben groß. Hempel: „Mittelfristig kann nur der Spezialist nah genug an den Entwicklungen und den Kunden sein, um zukunftsfähig zu entwickeln und zu investieren. Nicht umsonst gibt es kaum Entwickler und Investoren, die gleichermaßen leichtfüßig auf dem Markt für Shoppingcenter und dem für Klinikgebäude unterwegs sind." «

Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer der Garbe Industrial Real Estate GmbH, Hamburg

INTERVIEW MIT JAN DIETRICH HEMPEL

Rasend schneller Wandel

Wie steht es um die Zukunftsfähigkeit von Logistikimmobilien? Wie fast alle Gebäude unterliegen auch Logistikimmobilien einer „Evolution". Seit etwa 20 Jahren hat sich eine Reihe von Gebäudetypen herausgebildet, die meist mindestens innerhalb ihrer Nutzerzielgruppe – etwa Kontraktlogistik, Umschlag/Gateway, Cross-Dock, Lager – relativ sehr gut nachvermietbar sind. Innerhalb dieser Typenklassen verläuft die Entwicklung eher langsam und auch ältere Gebäude sind – gute Lage vorausgesetzt – noch sehr lange, teils mehrere Jahrzehnte, gut vermietbar.

Woher kommt der Evolutionsdruck bei Typenklassen? Aus der Lagertechnik, denn diese entwickelt sich vergleichsweise schneller weiter als ihre gebaute Hülle. Die Technik erlaubt heute eine wirtschaftlich sinnvolle Nutzung der oberen Lagen.

Was ist mit E-Commerce-Gebäuden? Dieser Markt ist neu, entwickelt sich rasanter als alle anderen Segmente vorher und unterliegt einem rasend schnellen, nicht gut vorhersagbaren Wandel. Gebäudelayouts, die vor wenigen Jahren von den Großen dieser Branche in Auftrag gegeben wurden, werden heute so nicht mehr gezielt nachgefragt. Es entstehen beispielsweise noch Gebäude mit überproportional großen Parkplatz- und Sozialflächen für Heerscharen von Kommissionierkräften, während nebenan zur gleichen Zeit reine „Robotics"-Hallen errichtet werden, in denen fast gar keine Menschen mehr arbeiten.

Hat die Investition in Logistik Zukunft? Mehr denn je, denn der immer komplizierter werdende und individuellere Handel und auch die Industrie verlangen eindeutig nach mehr Flächen.

Wie verändert sich das Berufsbild des Investors? Mittelfristig kann nur der Spezialist nah genug an den Entwicklungen und den Kunden sein, um zukunftsfähig zu entwickeln und zu investieren. Echtes Logistik-Know-how punktet hier.

ASSET-ASSOZIATIONEN

Platz für ein Königreich

Katrin Poos, Geschäftsführerin RLI Investors

Warum ist das Investment in Logistikimmobilien die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Weil in Logistikimmobilien ein ganzes Königreich Platz findet.

Was wäre, wenn es das Investment in Logistikimmobilien nicht gäbe? Wenn es so wäre, müssten die Investoren mit geringeren Renditen auskommen.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Investment in Logistikimmobilien? Warum? Schuhe: damit endlich alle Platz finden.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit dem Investment in Logistikimmobilien verbinden? Welche Eigenschaft ist das? Warren Buffet. Seine Weisheit lautet: „Diversifizieren ist ein Schutz gegen Unwissen. Es macht wenig Sinn für diejenigen, die Bescheid wissen." Darum investieren Sie alles in Logistikimmobilien!

BÜRO-INVESTOR

3

Neue Nutzer, neue Ansprüche - alte Strategie

Büroimmobilien-Investoren stehen vor massiven Herausforderungen: Neue digitale Technologien verändern die Anforderungen an Flächen. Die hohen Preise drücken die Renditen. Das führt zum Comeback einer alten Strategie: „Kaufen und Halten" wird wieder interessant.

Präsentiert von **Richard Haimann**

Sie kommen aus den USA und Großbritannien, die Kriegsschatullen gefüllt mit Milliardenbeträgen von Pensionskassen und Stiftungen. Sie wollen sich an den Kadavern laben, die ein spekulativer Bauboom am deutschen Büromarkt hinterlassen hat. Es ist die Zeit der Geierfonds – und sie werden das Investmentgeschehen nachhaltig verändern.

2001 platzt die Internetblase – und Millionen Quadratmeter neu errichteter Büroflächen, geschaffen für jung-dynamische Webunternehmen, finden keine Nutzer. Leerstandsraten schießen in die Höhe, Marktwerte krachen in den Keller. Ältere Büroobjekte sind out, weil Nutzer zur gleichen Miete neue, moderne Flächen bekommen. Fondsgesellschaften und Versicherungen stehen vor der Wahl, betagte Türme teuer zu modernisieren – oder sie an die Angelsachsen zu veräußern. Die sind von fiktiven Profitkalkulationen in Exceltabellen so verblendet, dass sie Preise weit über Wert zahlen.

Früh macht sich dies die Union Investment Real Estate (UIRE) zunutze. Die Immobilienfondsschmiede der Genossenschaftsbanken schlägt 2007 mit dem Pegasus-Deal 54 Objekte aus ihren Fonds für 2,56 Milliarden Euro an Morgan Stanley und die börsennotierte IVG Immobilien los. „Der Verkaufspreis lag insgesamt 325 Millionen Euro oder 14,5 Prozent über den Verkehrswerten", sagt Frank Billand, damals Mitglied der UIRE-Geschäftsführung.

Es ist das vorläufige Ende einer Strategie, die deutsche Investoren seit Jahrzehnten gefahren haben: Kaufen und Halten. „Bürotürme wurden quasi auf ewig erworben, um dauerhaft ihre Mieterträge zu melken", sagt Thomas Beyerle, Chefresearcher der internationalen Immobilienbera- »

„Versicherungen suchen langfristige Büroinvestments. Sie fürchten, keine neue Immobilie mit vergleichbarem Ertrag zu finden."

Günter Vornholz,
Professor für Immobilienökonomie an der EBZ

tungsgesellschaft Catella. Das ist vorerst vorbei: „Investoren agieren zunehmend mit Kapitalmarkt-getriebenen Modellen", so Kai Wolfram, Geschäftsführer Engel & Völkers Investment Consulting.

DAS TRANSAKTIONSGESCHEHEN STEIGT – auch, weil die Nullzins-Politik der Notenbanken Investoren aus Bonds in Bürotürme zwingt. Das treibt deren Preise stärker als die Mieten; spiegelbildlich schrumpfen deshalb die Renditen. „Wertschöpfende Strategien sind gefragt", sagt Matthias Mittermeier, Managing Partner der auf Büroimmobilien fokussierten Berliner Investmentgesellschaft Commodus Real Estate Capital. „Am nachhaltigsten ist Value-add." Investoren erwerben Objekte in guten Lagen mit Teilleerständen und Modernisierungsbedarf, die bald darauf – saniert und voll vermietet – deutlich teurer wieder veräußert werden.

Das treibt das Transaktionsgeschehen. „Im ersten Quartal dieses Jahres wurden in Deutschland Büroimmobilien im Wert von 4,5 Milliarden Euro gehandelt", sagt Ignaz Trombello, Head of Investment bei der Beratungsgesellschaft Colliers International. „Das Bürosegment ist weiterhin die bedeutendste Gewerbeimmobilienklasse", sagt Trombello. Daran hat auch die Finanzkrise von 2009 nichts geändert. „Viele Marktakteure haben den Büromärkten damals eine schwierige Zukunft prognostiziert", erinnert sich Georg Allendorf, Head of Real Estate Europe bei der Deutsche-Bank-Tochter Deutsche Asset Management. Durch die massive Konsolidierung im Finanzsektor würden zahlreiche Büroarbeitsplätze verschwinden, hieß es. Die Realität ist 2017 anders: „Die Märkte waren schon sehr lange nicht mehr in so einer guten Verfassung wie heute", sagt Allendorf.

ASSET-ASSOZIATIONEN

Die dickste Brieftasche

Michael Birnbaum, Geschäftsführer KanAm

Warum sind Büroimmobilien-Investoren die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Das sind die mit der dicksten Brieftasche, das macht sie zu Königinnen und Königen der Innenstädte (aber wer ist noch für die Monarchie?) ...

Was wäre, wenn es sie nicht gäbe? Alles sehr viel langweiliger. Mausgrauer „Friede auf Erden".

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Büroimmobilien-Investoren? Warum? Aston Martin, sehr schön, aber auch teuer, sensibel und anfällig.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit diesen Investoren verbinden? Welche Eigenschaft ist das? Sean Connery (007), er nimmt sich sympathisch lächelnd, was er will.

DIGITALE TECHNOLOGIEN VERÄNDERN DEN MARKT Deshalb können sich Investoren aber nicht zurücklehnen. „In der Zukunft dürfte die Nachfrage nach Büroflächen nicht mehr von klassischen Mietern wie Banken, Versicherungen und der öffentlichen Hand dominiert werden", prognostiziert Allendorf. Vielmehr würden Technologie-, Beratungs- und Gesundheitsunternehmen stark an Bedeutung gewinnen. Mit ganz anderen Ansprüchen an ihre Büroflächen als traditionelle Konzerne.

Hinzu kommen die digitalen Technologien: „Sie lassen Arbeiten und Wohnen immer mehr zusammenrücken", sagt Michael Birnbaum, Geschäftsführer bei der Fondsgesellschaft KanAm. Reine Büroflächen würden in 20 Jahren in deutlich geringerem Maße be-

„Auf dem Büroimmobilien-Meer schwimmen in 20 Jahren nur noch behäbige Flugzeugträger und schnelle Fregatten."

Thomas Beyerle,
Chefresearcher Catella

„In den meisten Spitzenlagen sind die Leerstandsquoten deutlich unter 5%, Mietwachstum inklusive."

Georg Allendorf,
Head of RE EUR der Deutsche Asset Management

nötigt, weil Menschen immer mehr Arbeit von unterwegs erledigen würden. Gleichzeitig würden Kommunikationsflächen wichtiger.

VORBILD SCHWEIZER BUNDESBAHNEN „Deshalb dürften Investoren künftig weniger in einzelne Assetklassen investieren, sondern in ganze Quartiere, in denen Menschen arbeiten, einkaufen und wohnen", prognostiziert Birnbaum. Die Schweizerischen Bundesbahnen schaffen derzeit auf ihren nicht mehr benötigten Gleisanlagen rund um die Bahnhöfe in etlichen eidgenössischen Städten solche neuen Quartiere aus Büro-, Einzelhandels-, Hotel- und Wohngebäuden. KanAm sieht sich mit den bereits 2004 von der Investmentgesellschaft errichteten HighLight Towers in München auch als Vorreiter. Noch etwas verändert sich: „Kaufen und Halten" feiert ein Comeback. „Viele Pensionskassen und Versicherungen suchen wieder langfristige Büroinvestments", beobachtet Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. „Sie fürchten angesichts der Renditekomprimierung, dass sie nach einem schnellen Handelsgewinn keine neue Immobilie mit vergleichbarem Ertrag und Cashflow finden."

ZWEITEILUNG AUF BÜROMARKT Davon profitieren Anbieter Alternativer Investment Fonds (AIF), die Bürokomplexe für zehn und mehr Jahre erwerben.

Die Münchner Real I.S., Tochter der BayernLB mit einem verwalteten Vermögen von 7,5 Milliarden Euro, hat gerade für ihren Spezial-AIF „Themenfonds Deutschland" 800 Millionen Euro bei Sparkassen, Stiftungen und Pensionskassen eingeworben und investiert. Jetzt folgt der „Themenfonds Deutschland II" mit einem diversifizierten Portfolio aus Büro-, Handels-, Logistik- und Wohnobjekten. „Die Büroinvestitionen sollen in A- und B-Städten getätigt werden", sagt Real I.S.-Vorstand Jochen Schenk.

Researcher Beyerle sieht den Büroinvestmentmarkt auf eine Zweiteilung zusteuern. „Staatsfonds, Spezial-AIF-Anbieter und große Assekuranzen werden wieder die langfristige Kaufen-und-Halten-Strategie verfolgen." Hingegen würden kleinere Investmentgesellschaften sich noch stärker dem Value-add zuwenden. «

4,5
Milliarden Euro Investmentvolumen am deutschen Büromarkt im ersten Quartal 2017

Geierfonds werden das Investmentgeschehen nachhaltig verändern.

Foto: Rudi Hulshof/shutterstock.com

SHOPPING-CENTER-INVESTOR

4

Modernisierung statt Neubau

Die Filetstücke der Shoppingcenter sind selten unter 100 Millionen Euro zu haben. Lange rissen sich Investoren und Mieter um sie. Doch momentan ist der Markt in Deutschland gesättigt.

Präsentiert von **Norbert Jumpertz**

Die Deutsche Euroshop zählt zu den größten Shoppingcenter-Investoren Deutschlands. Ferner sind die Hanseaten die einzige Immobilienaktiengesellschaft, die ausschließlich auf diese Immobilien-Nutzungsklasse setzt. Das Portfolio umfasst 21 Shoppingcenter, von denen sich die meisten in Deutschland befinden.

„Wir setzen vor allem auf Shoppingcenter in A-Lagen von A- und B-Städten", erläutert Wilhelm Wellner die Investmentstrategie. Der Vorstandschef der Deutschen Euroshop bummelt, sofern es ihm die Zeit erlaubt, selbst gern in Centern, vorzugsweise in Hamburg. Shopping-Malls sind eine kleine Welt für sich.

GROSSER KOORDINATIONSAUFWAND Der Koordinationsaufwand, um mit einem attraktiven Mieter-Mix viele Besucher in Shoppingcenter zu locken, ist gewaltig. Das muss der Centermanager hinbekommen. In Deutschland gebe es allenfalls eine Handvoll Spezialisten, die so eine herausfordernde Aufgabe konzeptionell und administrativ auf höchstem Niveau bewältigen könnten – allen voran ECE, sagt Wellner.

Das sieht Malte-Marie Münchow, Leiter An- und Verkauf von Spezialimmobilien der Deka Immobilien, im Prinzip ähnlich: „Die Qualität des Centermanagements ist der Schlüssel zum Erfolg." Der Frankfurter Vermögensverwalter ist in den von ihm aufgelegten Immobilienpublikumsfonds momentan in 18 Shoppingcentern investiert.

„Shoppingcenter sind für die Portfolien unserer Immobilienfonds allesamt Core-Investments", hebt Münchow deren Bedeutung hervor. Zumal man für ihren Erwerb meist weit tiefer in die Tasche greifen muss als etwa bei einer Logistik- oder Büroimmobilie.

Der Aufwand, um viele Besucher in Shoppingcenter zu locken, ist gewaltig.

In der Regel bewegen sich die Summen im dreistelligen Millionenbereich.

Bis vor Kurzem tickte das Segment im Boommodus. „Das Konzept, unter einem Dach eine Riesenauswahl an Geschäften mit großem Warenangebot und guten Parkmöglichkeiten vorzufinden, kommt bei Konsumenten an", resümiert Wellner. Im Schnitt wurden hierzulande in den letzten 20 Jahren zehn neue Center pro Jahr eröffnet.

Auch der Vermögensverwalter Real I.S. aus München, der Fonds für private und institutionelle Investoren konzipiert, hat viel Geld von Anlegern in Shoppingcenter im In- und Ausland gesteckt. „Bei Investments in diese Assetklasse ist der Cashflow stark diversifiziert, sodass der Ausfall eines Mieters bei »

„Die Erlebnis- und Aufenthaltsqualität, die Einzigartigkeit von Shopping-Malls wird immer wichtiger, um Besucher anzuziehen."

Georg Jewgrafow,
Real I.S.-Vorstandschef

Fotos: estherpoon/shutterstock.com; Real I.S. AG

PUBLIC SECTOR FINANCE
REAL ESTATE FINANCE

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?

Herzlichen Glückwunsch zu 20 Jahren **immobilien**wirtschaft

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

www.pfandbriefbank.com

„Wir setzen vor allem auf Shoppingcenter in A-Lagen von A- und B-Städten."

Wilhelm Wellner,
Vorstandschef der
Deutschen Euroshop

Weitem nicht so ins Gewicht fällt wie bei Büroimmobilien mit einer nur eingeschränkten Mieterzahl", sagt Real I.S.-Vorstandschef Georg Jewgrafow.

DER BEDARF IST GESÄTTIGT Lange war es üblich, dass Mieter Schlange standen, um Ladenflächen zu ergattern.

Dass in Deutschland jahrzehntelang viele neue Shopping-Malls eröffnet wurden, lag an einem gewissen Nachholbedarf. „Das lässt sich an Kennzahlen wie der Verkaufsfläche im Verhältnis zur Zahl der Haushalte ablesen", erklärt Münchow. Der Bedarf sei mittlerweile zwar gesättigt. Trotzdem soll ein Mammutprojekt – Investitionsvolumen: knapp eine Milliarde Euro – mit 400 Wohnungen, drei Hotels, 30 Restaurants und 200 Geschäften – noch realisiert werden: die Hamburger HafenCity. Der Auftraggeber ist die französische Unibail-Rodamco.

„Ob das Projekt am Ende wie geplant durchgezogen wird, bleibt abzuwarten", so Münchow. Statt visionärer Vorhaben hätten heute Modernisierung und Refurbishment bestehender Center Vorrang.

Im boomenden Onlinehandel sieht Deutsche-Euroshop-Chef Wellner übrigens keine Gefahr für die Shoppingcenter: Die Malls müssten jedoch „digitaler werden", fordert er und verweist auf Amazon. Der eröffne Buchläden, kaufe die US-Supermarktkette Whole Foods. Beide Welten wüchsen zusammen, Verkaufsräume würden zu Showrooms, hat Wellner festgestellt: „Dem Omni-Channel-Handel gehört die Zukunft."

Damit die Angebotsvernetzung funktioniert, sollten Shoppingcenter beispielsweise über eine App erreichbar sein. Dann können sich Kunden mit dem Smartphone über die darin befindlichen Läden und deren Sortiment informieren. Wer ein Produkt sucht, erfährt per Knopfdruck in Sekundenschnelle, ob und wo er es in der Mall bekommt. Wellner geht sogar einen Schritt weiter: Stationäre Shops könnten als kleine Logistik- und Servicezentren des Onlinehandels fungieren. Shoppingcenter offerierten eine Vielzahl von Produkten in bester Lage, womit sie insbesondere in Ballungsräumen für diese Funktion prädestiniert seien.

WACHSTUM: CHANCEN IN OSTEUROPA Bei den Wachstumsperspektiven ist die Deutsche Euroshop vor allem für Osteuropa optimistisch. „In Ungarn und Tschechien wächst die Kaufkraft, und die Menschen geben dort in Shopping-Malls verglichen mit Deutschland mehr Geld aus. „Wir haben Shopping-Malls weiter auf der Einkaufsliste", betont Real I.S.-Vorstandschef Jewgrafow. Auf die neuen Entwicklungen ausgerichtete Center blieben wegen ihres gut diversifizierten Cashflows attraktiv.

„Shoppingcenter sind als Baustein unserer Offenen Immobilienpublikums- und -spezialfonds nicht wegzudenken", sagt Münchow. Aber in Zeiten eines sich ändernden Konsumentenverhaltens müssten Investments noch intensiver auf den Prüfstand gestellt werden, um zu beurteilen, ob deren Betreiberkonzepte weiter wettbewerbsfähig seien. Das letzte Shoppingcenter in Deutschland hat Deka Immobilien vor zwei Jahren erworben: den Hürth Park in der Nähe von Köln – Kaufpreis: 213 Millionen Euro. «

ASSET-ASSOZIATIONEN

Wie der FC Bayern

Malte-Marie Münchow,
Leiter An- und Verkauf von Spezialimmobilien der Deka Immobilien

Warum sind Shoppingcenter die Königsklasse unter den Einzelhandelsimmobilien? Aus Investorensicht deshalb, weil die Komplexität sowohl bei der Ankaufsprüfung als auch im Management von keiner anderen Immobilien-Assetklasse übertroffen wird.

Was wäre, wenn es Shoppingcenter-Investoren nicht gäbe? Dann hätten wir eine weitaus weniger attraktive Einzelhandelslandschaft und es müsste wohl jemand kommen, um möglichst schnell Shoppingcenter zu erfinden.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit einem Shoppingcenter? Das vielfältige Sortiment an Textilien dominierte das Bild, das man sich von einem Shoppingcenter macht. Zunehmend prägender wird wohl künftig jedoch das gastronomische Angebot sein.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die für ein Shoppingcenter signifikant ist? Uli Hoeneß & Co. Ein erfolgreiches Shoppingcenter weist Eigenschaften des FC Bayern auf: Über Jahre hinweg wird durch professionelles Management immer wieder ein Mix aus Spielern (hier: aus Mietern) kreiert, die das Publikum (Konsumenten) ins Stadion (Shoppingcenter) locken und gute Umsätze ermöglichen.

Foto: Deutsche EuroShop AG

HOTEL-INVESTOR

5

Oui, ça marche!*

*französisch: Ja, hier läuft es gut!

Lange galten Hotels als Spezialimmobilien mit hohem Risiko. Diesen Kinderschuhen ist die Investmentklasse über die letzten 20 Jahre längst entwachsen. Ein Blick in die Welt der Luxusherbergen, Budgethotels und der neuen Wilden.

Präsentiert von **Beatrix Boutonnet**

Gute Betten sind zumindest mal ein Anfang ...

Paris ist ein Sehnsuchtsort. Und hat sich erst einmal ein Mythos um eine Stadt gebildet, ist es schwer, ihn zu brechen. Paris hat etwas, was Sehnsüchte entfacht: für die Kunst, pour l'amour. Die Liebe für die Seine-Stadt haben die Hotelinvestoren schon lange entdeckt. Ein Drittel des französischen Bruttoinlandprodukts (BIP) wird hier erwirtschaftet, fast alle im französischen Leitindex CAC 40 notierten Konzerne haben ihren Firmensitz in Paris. Gute Aussichten für das Hotel-Business und Investoren.

STARK NACHGEFRAGTE ASSETKLASSE Mit Hotels Geld verdienen klang in den 90er Jahren als Investmentidee noch ungewöhnlich. Jedoch waren die Sympathiewerte für die Assetklasse von Anfang an hoch.

Die florierende Weltwirtschaft verschaffte der Hotellerie in den Folgejahren gute Geschäfte. Bei den großen Fondshäusern mit Bankenhintergrund – Union Investment, Deka, Deutsche Bank/Deutsche AWM und Commerzbank/Commerz Real AG – entschied man sich schon früh für Hotels – sowohl für die Offenen Publikumsfonds als auch für die Spezialfonds. Auch die Geschlossenen Fonds spielten eifrig mit – mit unterschiedlichem Erfolg. Union Investment setzte als Early Mover dabei bereits 2001 auf die Internationalisierung ihrer Hotelaktivitäten.

BUDGETHOTELS ROLLEN DEN TRADITIONELLEN MARKT AUF Waren lange vor allem Luxushotels en vogue bei Investoren, rückte 2000 eine andere Assetklasse in den Fokus. CEO Dieter Müller verpasste der deutschen Hotellandschaft mit Motel One eine Zäsur und machte Budgethotels salonfähig. Mit dem Anspruch „Design-Hotels zu günstigen Preisen" revolutionierte er den bislang durch Drei- bis FünfSterne-Hotels dominierten Markt. Konkurrent Ibis, das Zwei-Sterne-Produkt von Branchengigant Accor und damals einziger ernst »

Foto: NATALIA61/shutterstock.com

zu nehmender Konkurrent, hatte den Sprung in die Moderne verschlafen. Müller dagegen lüftete den Mief der Eco-Hotellerie und konzipierte ein Hotelprodukt exakt auf den Gästegeschmack hin. Das Konzept ging auf. Seine Erfolgsbausteine – Standort, Qualität und Preis – trafen den Nerv der Zeit. Mehrfach wurde die Hotelkette inzwischen als beliebtester Investmentpartner ausgezeichnet. Das Konzept überzeugte unter anderen die Tochter der Bayerischen Landesbank, Real I.S. AG, die ebenfalls schon länger auf dem Hotelsektor aktiv ist.

HUNGER AUF HOTELS UND PROFESSIONALISIERUNG STEIGEN Angesichts der sich immer verbreiternden Angebotspalette war besonders bei Fonds der Appetit auf Hotels groß. Wenn der richtige Betreiber für ihr Objekt gefunden sei, hätten Investoren über 20 Jahre normalerweise relativ wenig Aufwand mit ihrem Investment, so Andreas Erben, Head of Hotels bei Colliers.

„Die Investorenlandschaft merkte schnell, dass es durchaus angenehm ist, nur einen Mieter zu haben."

Andreas Erben
Head of Hotels bei Colliers International in Deutschland

Das Problem war nur: Viele Investoren beherrschten die Klaviatur in der Sprache der Hotellerie nicht, um für ihren Standort den richtigen Betreiber, die passenden Verträge und Konzepte herausfiltern zu können. Das ließ das Risiko steigen. Es gab Fehlschläge, aber abgehalten hat das keinen. Im Gegenteil: Hotelentwickler und Investoren begaben sich auch in Länder und Regionen, die für die internationale Hotellerie noch nicht erschlossen waren. Als First Mover lockten dort höhere Renditen. Neben Asien/China zogen Russland und der arabische Raum, allen voran Dubai, neben den Entwicklern vor allem Manager Geschlossener Fonds an.

Doch infolge der Immobilienkrise 2008 brachen die Übernachtungszahlen ein. Jetzt sah es zeitweilig eng aus für die Investoren. Doch die meisten schafften den Turnaround. Viele Hotelketten positionierten sich anders, kappten ihre Kosten, kämpften mit niedrigen Margen und verhandelten die Verträge mit Investoren neu.

Durch die immer engere Regulierung der Banken jedoch bekamen viele Projektentwickler nur noch schwer Finanzierungen. Kreditprolongationen wurden zum Problem. Prominentes Opfer: das Grandhotel Heiligendamm. Mit dessen Fall haben Fondsanleger sehr viel Geld verloren.

Angesichts des Finanzierungsengpasses waren beim Hotelsektor die nun auch verstärkt hinzugekommenen institutionellen Investoren aus der Spezialfonds- und Versicherungsbranche hochwillkommen. Inzwischen haben viele große Investmenthäuser wie die Patrizia AG, Invesco und Art Invest große Hotelfonds für institutionelle Investoren aufgelegt und fahren sehr gut damit. Vor allem, da mit zunehmender Professionalisierung ein neuer partnerschaftlicher Umgang auf Augenhöhe Einzug hielt.

DER IMMOBILIENHYPE ERFASST AUCH DIE HOTELS Und schon wieder gibt es Geld im Überfluss. Vor allem institutionelle Anleger stehen unter Anlagedruck: „Der Markt ist inzwischen sehr heiß. Wie in Boomphasen häufig, hält das ‚Lemminge-Prinzip' langsam Einzug", sagt Erben. Kritisch sieht er die zunehmende Regulierung und die staatlichen Vorgaben, die Neu- und Umbauten immer teurer machten.

Inzwischen seien auch Einkaufsfaktoren von weit über dem 20- bis 30-Fachen durchaus am Markt zu sehen, sagt Andreas Ewald, Managing Partner, Engel & Völkers Hotel Consulting. Die Frage sei nur, wie lange das vom Betreiber erwirtschaftbar sei. Renditen,

ASSET-ASSOZIATIONEN

Humorvoller als der Rest

**Andreas Ewald,
Managing Partner, Engel & Völkers
Hotel Consulting**

Warum sind Hotelinvestitoren die Königsklasse der gesamten Immobilienbranche? Sie sind spannender, bunter, vielseitiger und internationaler. Die Investorenlandschaft in dem Bereich ist offen und vielleicht auch einen Tick humorvoller als der Rest.

Was wäre, wenn es Hotelinvestoren nicht gäbe? Es gäbe sicher weniger Hotels. Hotelinvestoren haben das Thema Hotel als eigene Assetklasse mit steigenden Volumina professionalisiert.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Hotelinvestoren? Warum? Einen Globus – es ist ein sehr internationales Geschäft.

Welche Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Investoren in Hotels verbinden? Richard Branson – er schaut über den Tellerrand und hat eine Art der Entrepreneurship, die Hotelinvestoren auch oft innehaben.

die Investoren noch vor zwei Jahren für ihre Investments erwarten konnten, sind schon lange nicht mehr darstellbar. Inzwischen sind Hotelinvestoren bereits mit Rendite um die vier bis fünf Prozent hochzufrieden. Auch Dr. Peter Ebertz, Head of Hotels bei Art Invest, kennt die Problematik der hohen Preise am Markt. Man konzentriere sich daher verstärkt auf den Standort, auf den Exit, um eine gute Rendite zu erzielen, und setze auf die Kraft der Marke.

NEUE KONZEPTE „Deutschland hat sich als attraktivster Hotelinvestmentmarkt in Europa etabliert", stellt denn auch Olivia Kaussen fest, Head of Hotels Germany & CEE bei CBRE.

Aufmerksam beobachten Investoren die vielen neuen Konzepte wie prizehotels, Anna Hotels und 25 hours, die auf den Markt kommen. Sie sind jung, flexibel und hochprofitabel, weil sie es verstanden haben, den Gästewünschen zuzuhören. Ebenso wie die Novum Gruppe, die mit ihrem Style-Konzept in der Lobby einen Treffpunkt für Hotelgäste und für die Nachbarschaft entwickelt hat – mit Coffeebar, Pop-up-Store, ultraschnellem Highspeed-Wlan und Co-Working-Arbeitsplätzen. „Gerade in den boomenden Städten können wir mit unserem modernen Konzept die Work-Life-Balance für unsere Gäste erheblich fördern", sagt David Etmenan, geschäftsführender Gesellschafter der Novum Group. Auch die wachsende Bedeutung von Plattformen wie Airbnb, die sich zunehmend als Alternative zu Hotels etablieren, haben Investoren genau auf dem Radar. An manchen Standorten könnte ihr Geschäft langfristig durchaus negative Auswirkungen auf die Übernachtungszahlen haben. Auch bei Airbnb ist Paris in einer Spitzenposition – als eines der am häufigsten gebuchten Ziele des Portals ... «

„Trotz hoher Preise für Hotels gibt es noch keinen Knick in der Investorengunst in Deutschland."

Stefan Giesemann
Senior Vice President der Hotels & Hospitality Group von JLL Germany

INVESTOR STUDENTEN-APARTMENTS

6

Kick-Start aus der Nische

Investoren in studentisches Wohnen gab es vor 20 Jahren fast keine. Doch seit einer halben Dekade startet das stiefmütterliche behandelte Segment durch. Ein Ende des Booms ist nicht abzusehen.

Präsentiert von **Jörg Seifert**

Früher war mehr Lametta! Das beschreibt etwas jovial, wie einfach das Geschäftemachen vor 20 Jahren noch war. Doch für einen Bereich innerhalb der Immobilienwirtschaft galt dieser Spruch damals nicht: für das Geschäft mit den Studentenwohnheimen. Denn außer den Studentenwerken hat sich damals niemand in Deutschland für dieses Segment interessiert. Das sei wie sozialer Wohnungsbau ein reines Zuschussgeschäft und somit keine Rendite zu erwirtschaften, verlautete es vor zwei Jahrzehnten aus der Branche. Das Ergebnis ist heute in den Universitätsstädten zu erleben: kaum bezahlbarer Wohnraum für Studenten, zu Semesterbeginn Notunterkünfte in Turnhallen und Aufrufe der Oberbürgermeister an die Bevölkerung, doch Studierende bei sich aufzunehmen. Denn bloß gut zehn Prozent der Studenten wohnen in entsprechenden Unterkünften.

DOCH SEIT SECHS JAHREN TUT SICH WAS: Horst Lieder, Vorstandsvorsitzender der International Campus AG, beschreibt, wie unbekannt Student Housing als Anlagesegment in Deutschland noch vor vergleichsweise kurzer Zeit war: „Für uns war die größte Herausforderung,

ASSET-ASSOZIATIONEN

Raus aus dem Hotel Mama

Horst Lieder
Vorstandsvorsitzender der International Campus AG

Warum ist das Segment der Investoren in Studentenwohnheime die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Weil eine auf lange Sicht konjunkturunabhängige sehr stabile Nachfrage in den national und international großen Städten ungedeckt bleiben wird. Das damit verbundene Potenzial werden aber nur die Besten der Branche nutzen können.

Was wäre, wenn es Investoren in Studentenwohnheime nicht gäbe? Dann müssten viele Studierende entweder zelten oder sehr lange bei ihren Eltern wohnen.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit dem Investor in Studentenwohnheime? Backpack, Smartphone, Tablet, und gutes Kochgeschirr. Denn die Zielgruppe ist unkompliziert und flexibel beim Reisen, outdoor- und an unserer Natur orientiert, always connected und ernährt sich gesund.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit diesem Investor verbinden? Vielleicht Berta Benz. Sie hat zwar das Automobil nicht erfunden, aber, an die Vision ihres Mannes glaubend, mit großer Hartnäckigkeit den Durchbruch für eine wirtschaftliche Realisierung geschafft.

Foto: Keith Bell/shutterstock.com

Die Vergangenheit war oft wild-romantisch, wenn auch ohne WLAN.

dass die Banken als Fremdfinanzierungspartner und die institutionellen Investoren so skeptisch waren." Doch die weitgehend unbekannte Zielgruppe, für die es keine geeigneten Betreiberkonzepte gab, trat schnell aus ihrem Schattendasein. „Eine gesunde Nachfragedynamik und die stabilen, nicht-zyklischen Einkommensprofile haben Studentenwohnen zu einer eigenständigen Anlageklasse werden lassen, in die weltweit zweistellige Milliardenbeträge investiert werden. Deutschland als größter Studentenmarkt Europas bietet eine besonders große Chance", unterstreicht der Managing Director der GSA, Dr. Frank Pfirsching, seine Motivation, auf diesem Feld tätig zu sein.

Auch Dan-David Golla, Managing Direktor von Aviarent, bewertet die Aussichten für das Segment als sehr gut: „Zum einen ist in den Metropolregionen stetiges Bevölkerungswachstum aufgrund des hohen Arbeitsplatzangebotes zu verzeichnen. Zum anderen führt die zunehmende Mobilität zu einem berufs- und studienbedingten Anstieg der Pendlerzahlen. Dadurch steigt gerade der Bedarf an kleinen und Kleinstwohnungen."

Aktuelle Zahlen des Statistischen Bundesamtes besagen, dass es etwa 2,8 Millionen Studenten in Deutschland gibt. Wer nicht bei den Eltern wohnt – und das betrifft etwa 2,2 Millionen Studierende –, muss sich selbständig einen Wohnplatz organisieren. Doch die deutschen Studentenwerke stellen bloß etwa 240.000 Wohnheimplätze zur Verfügung. Schätzungen zufolge kommen 50.000 Studierende in so genannten Mikroapartments unter. Man sieht: Die Mangel an Wohnraum für Studenten ist beträchtlich. »

CREM SOLUTIONS
A NEMETSCHEK COMPANY

iX Haus
Modular
Flexibel
Integrativ

Wohn- und Gewerbeimmobilien professionell managen und effektiv verwalten.

Gratulation zu 20 Jahren Immobilienwirtschaft
Das gesamte Team der Crem Solutions GmbH & Co. KG

Unsere Lösung für die Immobilienwirtschaft umfasst unter anderem:

- Modularen Aufbau und vollständige Skalierbarkeit
- Flexibel konfigurierbares Reporting
- Anbindung von DMS und weiteren Partnerprodukten und Schnittstellen
- Wahlweise lokales oder externes Hosting

Wir bieten Ihnen ein umfangreiches und praxisorientiertes Beratungspaket rund um Ihre individuellen Unternehmensprozesse. Dabei berücksichtigen wir Ihre spezifischen Anforderungen und entwickeln ganzheitliche Lösungen.

Crem Solutions GmbH & Co. KG
www.crem-solutions.de

DAS FÜHRT AUCH BEREITS ZU den Herausforderungen von Gegenwart und Zukunft. So klagt angesichts des allgemeinen Immobilienbooms in Deutschland Horst Lieder: „Kompetente Bauunternehmen zu finden, die auch noch freie Kapazitäten haben, ist nicht einfach." Pfirsching fügt hinzu: „Internet und globale soziale Medien haben auch die Erwartungshaltung der Studenten erhöht." Und die 20. Sozialerhebung der Studierendenwerke zeigt ganz klar, dass ein Großteil der Studierenden alleine wohnen möchte. Moderne Anforderungen der Zielgruppe sollten sich auch in den Bauvorschriften speziell für Studentenwohnheime widerspiegeln. Rainer Nonnengässer, Geschäftsführer der MPC Micro Living Development GmbH, fordert: „Carsharing, schneller Internetzugang und Stellplatzschlüssel müssen realisierbar sein." Anbieter von studentischem Wohnraum haben ihr Angebot solchen aktuellen Anforderungen angepasst. „Künftig wird sicherlich die Grundstücks- und Projektakquisition die größte Herausforderung für den Investor sein", analysiert Horst Lieder den Markt. „Weil die Komplexität weiter zunimmt und der Wettbewerb intensiver wird, wird Konsequenz im Sinne von Spezialisierung und Durchsetzungsvermögen in Zukunft noch wichtiger werden", so Lieder. Dr. Pfirsching stellt nicht mehr bloß Unterkünfte zur Verfügung: „Wir bieten auch hervorragenden Kundenservice, der für Studenten in Europa und internationale Studenten eine immer wichtigere Rolle spielt."

„Es gibt eine massive Angebotsunterdeckung von studentischem Wohnraum."

Rainer Nonnengässer, Geschäftsführer, MPC Micro Living Development

Lametta wird inzwischen gar nicht mehr so häufig produziert. Doch das Geschäft mit studentischem Wohnen ist mittlerweile eines mit deutlich mehr Lametta geworden ... «

INVESTOR PFLEGEHEIME

7

Nicht starr, sondern flexibel

In der Vergangenheit galt es Überinvestments zu vermeiden. Heutzutage sind Pflegeimmobilien gefragte Nischenprodukte; in Zukunft wird die Assetklasse immer interessanter. Doch der Markt braucht neue Angebote.

Präsentiert von **Laura Henkel**

Berlin Mitte. Gegenüber dem KaDeWe liegt das Tertianum. Ein Gebäude mit geschwungener Fassade aus Sandstein und einem Marmor-Entrée. Die Innenräume sind lichtdurchflutet und haben Zugänge zu Wintergärten und Loggien. Wellnessbereich und Fitnessraum leeren sich am frühen Abend. Zwei-Sterne-Koch Tim Raue lädt zum kulinarischen Highlight ein.

Nein, die Rede ist nicht von einem Fünf-Sterne-Hotel, sondern von einem Pflegeheim der Luxusklasse.„Der Bedarf an Wohnraum für ältere Menschen steigt, und im Premiumbereich gibt es bislang wenig Angebote", sagt Tertianum-Chef und Investor Felix von Braun. Die Tertianum Premium Residences gibt es neben Berlin auch in München sowie Konstanz; sie sind Betriebe

der DPF Gruppe, deren Vorstandschef von Braun ist. Die Gesellschaft ist Investor, Asset Manager und zugleich Betreiber von Seniorenimmobilien. Das Konzept rechnet sich. Innerhalb der nächsten drei Jahre sollen 250 Millionen Euro in den Ausbau der bestehenden Häuser und in neue investiert werden – wo es sich ergibt, gemeinsam mit institutionellen Anlegern.

SEGMENT WIRD WEITER WACHSEN Pflegeimmobilien sind beliebte Nischenprodukte und werden als Assetklasse immer interessanter. Das war nicht immer so. In der Vergangenheit lag die Herausforderung darin, Überinvestments zu vermeiden, da es im Vergleich zu heute eine verhaltene Alterung der Gesellschaft gab. „Investoren hatten sehr hohe Renditeerwartungen bei diesen Spezialimmobilien und haben daher zum Teil sehr niedrige Einkaufspreise gezahlt", erinnert sich Dr. Michael Held, Geschäftsführer von Terragon, ein auf Seniorenimmobilien spezialisierter Projektentwickler. Alternative Wohnformen wie Wohnen mit Service hätten bisher nicht auf dem Einkaufszettel institutioneller Investoren gestanden. „Dieses Segment wird wachsen, das sehen wir als aktuellen Vorteil", sagt Held. Positiv bewertet er auch den Trend hin zu einer deutlichen Professionalisierung der Sparte, ähnlich wie es sich auch in anderen Bereichen der Immobilienbranche abzeichnet. In Zukunft machen ihm weniger die niedrigen Einkaufspreise der Investoren Gedanken als vielmehr der Erwerb geeigneter Grundstücke. „Schon jetzt ist es schwer, für die Entwicklung von Senioren- und Pflegeimmobilien ausreichend Baugrundstücke zu adäquaten Einkaufspreisen zu finden", räumt Held ein. Die Konkurrenz um passende quartiersnahe Grundstücke werde vermutlich noch härter, »

„Schwierigkeiten sehen wir künftig beim Erwerb geeigneter Grundstücke."

Dr. Michael Held, Geschäftsführender Gesellschafter von Terragon

ANZEIGE

Warburg-HIH Invest entwickelt Neubau für Gruner + Jahr

Der Investor für den zukünftigen Standort von Gruner + Jahr (G+J) steht fest. Die Warburg-HIH Invest Real Estate (Warburg-HIH Invest) finanziert mit einem Club aus institutionellen Investoren das neue Verlagsgebäude von G+J in der Hamburger HafenCity. Das Unternehmen lässt das Projekt von der HIH Projektentwicklung realisieren. Am Lohsepark in der Hamburger HafenCity nahe den Deichtorhallen soll bis 2021 ein Gebäudeensemble mit rund 66.000 Quadratmetern entstehen. Rund 40.000 Quadratmeter Fläche werden von der Warburg-HIH Invest an G+J vermietet. Neben der neuen Unternehmenszentrale werden auch Wohnungen entstehen. Das Investitionsvolumen für das gesamte Projekt beträgt voraussichtlich 250 Mio. Euro. Gruner + Jahr bereitet nun mit der HIH Projektentwicklung, der HafenCity Hamburg GmbH sowie der Hamburger Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen den Architekturwettbewerb vor, der im September 2017 starten soll. Mit dem Umzug rechnet Gruner + Jahr im Jahr 2021.

Oben: Am Lohsepark wird bis 2021 der Neubau für G+J realisiert

Unten: H-J. Lehmann, Geschäftsführer Warburg-HIH Invest „Es ist ein Leuchtturmprojekt."

20 JAHRE 1997-2017 immobilien wirtschaft

WARBURG-HIH INVEST REAL ESTATE

WARBURG-HIH INVEST REAL ESTATE GMBH
Gertrudenstraße 9; 20095 Hamburg
Tel. +49 (0) 3282-30; Fax +49 (0) 3282-3100
info@warburg-hih.com; www. warburg-hih.com

weil Pflegeimmobilien hier vor allem in Konkurrenz zu anderen Assetklassen stehen.

INVESTITIONEN VON RUND 55 MILLIARDEN EURO George Salden, CEO der Capital Bay, ein Unternehmen, das in Pflegeheime, aber auch in alle anderen Assetklassen der Immobilienwirtschaft investiert, sieht die größte Herausforderung in der steigenden Anzahl an Pflegebedürftigen bei zugleich fehlendem Fachpersonal. Aktuell gebe es in Deutschland etwa 13.600 stationäre Pflegeeinrichtungen mit etwa 800.000 Bewohnern und fast 700.000 Beschäftigten. Mindestens 300.000 Betten werden bis 2030 noch benötigt, schätzt Salden. Das Immobilienberatungsunternehmen CBRE rechnet bis dahin mit einem Neubau- und Ersatzinvestitionsbedarf von gut 55 Milliarden Euro.

Senioren sind keine homogene Gruppe (mehr): Pflegeimmobilien sollten die Vielfalt der unterschiedlichen Lebenseinstellungen widerspiegeln.

„Mindestens 300.000 Betten werden noch bis 2030 benötigt."

George Salden,
CEO Capital Bay

Gleichzeitig fehle es an guten Pflegekräften, fährt Salden fort: „Neue Mitarbeiter zu finden, sie zu halten und ihre Arbeits- und Beschäftigungsfähigkeit zu sichern, ist wichtig. Die familiäre häusliche Pflege, die vor 20 Jahren noch üblich war, spielt heute eine untergeordnete Rolle."

Eine weitere Hürde liegt in der Vielzahl der unterschiedlichen landesrechtlichen Gesetze und Verordnungen. Viele Bestandsobjekte müssten modernisiert oder umgebaut werden, damit sie den geforderten Rahmenbedingungen entsprechen und überhaupt noch betrieben werden dürfen, sagt Salden. Sei es vor 20 Jahren noch normal gewesen, Pflegebedürftige in einem Vier-Bett-Zimmer unterzubringen, würden heute Einbettzimmer mit eigenem Bad benötigt. Gleichzeitig herrsche ein Nord-Süd-Gefälle hinsichtlich der Anforderungen an Pflegeunternehmen.

NEUE PRODUKTE FÜR DEN MARKT Ein differenziertes Angebot an Einrichtungen

Foto: Ljupco Smokovski/shutterstock.com

ASSET-ASSOZIATIONEN

Kuckucks-Uhr-Unternehmung

Felix von Braun,
DPF-Vorstandschef

Warum sind Pflegeheim-Investitionen die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Diese Spezialimmobilien bedürfen eines besonderen Know-hows. Denn es gilt nicht nur, eine Investition unter komplexen Rahmenbedingungen zu verwalten – auch die Kunden sind besonders schutzbedürftig.

Was wäre, wenn es sie nicht gäbe? Wir würden vermutlich auf eine große Versorgungslücke zusteuern.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Ihrem Berufsbild? Ich sehe mich als Unternehmer und verbinde dieses Berufsbild mit einer Kuckucks-Uhr. Es geht darum, dafür zu sorgen, dass die Zahnräder ineinandergreifen; gleichzeitig muss man zur richtigen Zeit am richtigen Ort sein.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Ihrem Berufsbild verbinden? Welche Eigenschaft ist das? Da fällt mir der erfolgreiche Triathlet Jan Frodeno ein, Olympiasieger, Deutscher Meister und Weltrekordhalter. Zwar habe ich nicht wie er mehrfach den Iron Man gewonnen, aber eine Gemeinsamkeit sehe ich trotzdem: Auch das Unternehmertum ist kein Kurzstreckengeschäft. Wie beim Triathlon kommt es darauf an, einen langen Atem zu haben, vorausschauend zu agieren und in mehreren Disziplinen fit zu sein.

wird immer wichtiger – darüber sind sich die befragten Experten einig. „Senioren sind keine homogene Gruppe, sie haben verschiedene Lebens- und Einkommenssituationen sowie Lebenseinstellungen", sagt Held. Im Hinblick auf eine drohende Altersarmut müssen Angebote hinterfragt und neu geschaffen werden. Egal für welchen Geldbeutel, es „braucht andere Produkte am Markt", betont Felix von Braun. Wohnbaugesellschaften und Betreiber müssten noch stärker zusammenarbeiten, mahnt Salden und sieht den Erfolg im Agilen: „Das Angebot der Zukunft wird nicht starr, sondern flexibel sein." Ob Investor, Projektentwickler oder Betreiber: Wer diesen Wandel beherzt mitgeht, ist gut gewappnet für die nächsten Jahre. «

ARCHITEKTEN

8

Die Werkstätten für das 21. Jahrhundert

Architektur spielt in Gesellschaft und Wirtschaft eine zweitklassige Rolle. Zu Unrecht! Denn sie drückt unserer Umwelt seit jeher den Stempel auf. Erkundungen bei drei prägenden Architekturbüros.

Präsentiert von **Christian Brensing**

Unsere Welt bricht um. Digitalisierung und Globalisierung kreieren eine Zeitenwende, wie sie die Menschheit noch nicht erlebt hat. Auch die Architektur ist auf das Engste mit dem kulturellen Menschheitsfortschritt verbunden. Sie wird zwar mit dem Begriff Baukunst eher ästhetisierend umschrieben. Doch gleichzeitig ist Architektur auch ein konservatives Gewerbe. Schon das Wort Immobilie kündet von unbeweglicher Solidität. Ein Bauwerk wird zudem gern als Abbild der gesellschaftlichen Ordnung gesehen. Doch in der einen wie in der anderen Beschreibung von Architektur scheint sich eine Kluft, wenn nicht gar ein Widerspruch zur modernen Welt abzuzeichnen.

SCHON MIT DER DEUTSCHEN Vereinigung gerieten einige Klischees über die Architektenzunft in Deutschland mächtig ins Wanken: Eine Vielzahl neuer Bauaufgaben, internationale Investoren, eine zunehmend dynamisch agierende Bauherrenschaft kamen auf. Eine gewaltige Expansion des Immobilienmarkts inklusive Abschwung in den späten 90er Jahren, Finanzkrise und Wiederaufschwung forderten Tribut. Eike Becker konstatiert: „Das Bild des Architekten als Künstler, der nicht anders kann, hat sich mit der deutschen Wiedervereinigung komplett gewandelt. Heute sind wir eher als Mediatoren und Teamleader gefragt – immer angewiesen auf die Kompetenz von anderen …"

NOCH NIE SCHIEN DER ZEITGEIST den Architektenberuf so speziell herauszufordern wie heute. Der global agierende Weltbaumeister eines Bruno Taut und die himmelstürmende Genialität eines Howard Roark werden zu Zerrbildern einer verträumten Vergangenheit. Diese halten den Herausforderungen der Gegenwart und einer noch anspruchsvolleren Zukunft nicht stand. Die zunehmende Fülle und Tiefe der Aufgaben erschließt sich heutzutage schon anhand von Schlagworten: Partizipation, Netzwerk, BIM, Klimawandel, technischer Wandel, Building Performance et cetera tangieren allesamt nur »

noch peripher die Kernkompetenzen eines klassischen Architekten. Das Konzept des Dialogischen Entwerfens fordert Meinhard von Gerkan weiterhin konsequent ein. Es gerät zu einem wichtigen, aber nicht mehr ausschließlich Ton angebenden Element der Architekturkommunikation.

DENN IM SPIEL DER KRÄFTE und Mächte um ein Bauwerk entstehen verstrickte Multipolaritäten. Diese können nur noch höchst individuell und manchmal gar spontan gelöst werden. Von Gerkan gerät darüber zunehmend ins Grübeln: „In Deutschland hat sich das Bedingungsfeld für die Architekten in einem unvertretbaren Maße sowohl inhaltlich wie praktisch verengt. Es geht in Richtung Verbürokratisierung. Das Gewicht des Messbaren, Berechenbaren, also der Quantifizierung gewinnt zunehmend an Dominanz. Die künstlerische Komponente hat die Architekturgeschichte jahrhundertelang bestimmt. Doch sie hat ihre Führungsrolle zugunsten einer zahlendominanten Vorherrschaft des extrem ökonomischen und perfektionistisch-technischen Primats geräumt.“ Worte, die gleichsam auch das Menetekel des Berliner Flughafens zu beschreiben scheinen.

EINE HÖCHST EIGENWILLIGE Interpretation findet Sascha Zander für die ihn und sein Büro betreffenden spezifischen Zeit- und Marktumstände. Auch sie spiegelt die konträren auf den Architekten einwirkenden Kräfte wider: „Der Wohnungsbau in unserer Gesellschaft ist heute in erster Linie ein Wirtschaftsgut, eine handelbare Ware. Das macht es sehr schwer, aus Architektensicht eine wirklich gute Qualität zu erreichen. Denn es wirken Einflüsse unterschiedlichster gesellschaftlicher Gruppen – oft von solchen, die sich nicht wirklich für Architektur interessieren. Zu Letzteren zähle ich die Entwickler, deren vordergründiges Interesse die Gewinnerzielung mit einer Ware ist. Dazu kommen die Protagonisten der Vermarktung und Finanzierung … Wir haben uns dieser Störgrößen entledigt. Das erlaubt uns, Entwürfe zu produzieren, von denen wir denken, dass es sich lohnt, sie zu bauen.“

EINE BERUFSAUFFASSUNG, die sich ausschließlich aus den Leistungsbildern der HOAI

PROTAGONISTEN DER DEUTSCHEN ARCHITEKTUR

Architektur scheint beständig. Dabei zeigt gerade sie deutlich, welchen Wandel Deutschland vollzieht. Höchst unterschiedliche Persönlichkeiten wirken daran mit.

MEINHARD VON GERKAN
ist mit Geschäftspartner Volkwin Marg ein Doyen der deutschen Nachkriegsarchitektur. Wegweisende Bauten von visionärer Kraft etablierten sein Büro in Deutschland. Anfang des Jahrtausends eröffnete er Niederlassungen in Asien mit Spezialisierung auch auf Sportstadien. Damit gelang sein Einstieg in das internationale Geschäft.
www.gmp-architekten.de

„Das ehemals vorherrschende Künstlerische hat seine Führungsrolle zugunsten einer Zahlendominanz und des perfektionistisch-technischen Primats geräumt.“

EIKE BECKER
reüssiert nach seiner Londoner Zeit bei Norman Foster im wiedervereinigten Berlin. Seither verbindet sich in ihm und seinen Projekten ästhetische Prägnanz mit unstillbarer Neugier. Er lotet architekturaffine Bereiche immer weiter aus, um diese für seine Gebäude zu nutzen.
www.eb-a.de

„Seit der deutschen Wiedervereinigung sind wir eher als Mediatoren und Teamleader gefragt – immer angewiesen auf die Kompetenz von anderen …“

SASCHA ZANDER UND CHRISTIAN ROTH
sind seit ihrem Gewinn des Mipim-Awards für Entwicklung und Realisation eines Wohnungsbauprojekts in Berlin auch international bekannt. Ihr Berufsverständnis geht weit über den rein entwerfenden Architekten hinaus. Spezifische Kenntnisse, etwa des Berliner Marktes für Wohnimmobilien, sind essentieller Bestandteil ihres Erfolgs.
www.zanderroth.de

„Wir haben uns vieler Störgrößen entledigt. Das erlaubt uns, Entwürfe zu produzieren, von denen wir denken, dass es sich lohnt, sie zu bauen.“

Foto: 3000ad/shutterstock.com

definiert, ist damit laut Zander obsolet. Dynamisch, flexibel, interdisziplinär, geradezu investigativ sollte sich der Architekt im heutigen Markt bewegen: „Um so zu agieren, müssen wir die wirtschaftlichen Parameter des Markts erst einmal wirklich verstehen. Auf dieser Grundlage realisieren wir dann Projekte, die weit über dem Durchschnitt rangieren. Die zusätzliche Leistung, die wir als Architekten dabei erbringen, heißt Marktkenntnis. Das ist in der Tat sehr ungewöhnlich, das erbringen die wenigsten Kollegen", beschreibt Sascha Zander sein von ihm selbst kreiertes Arbeitsumfeld.

DAS ARCHITEKTURBÜRO als Werkstatt von Design und Ideen im 15. Obergeschoss eines Hochhauses mit Ausblick über die Stadt, in das oberste Geschoss eines Hochhauses gebeamt: Dort befindet sich Eike Becker mit seinem multinationalen Team von Mitarbeitern: „Die Standorte meiner bisherigen Büros wählte ich immer so, dass sie an Brennpunkten der Transformation, des Werdens liegen. Hier sind wir mitten im Berliner Bahnhofsquartier, umgeben von Baustellen sowie unzähligen Bauten unterschiedlichster Art und Qualität. Das unmittelbar mitzuerleben, ist das Spannende und Großartige."

Architektur exponiert im unmittelbaren Spannungsfeld von Investitions- und Bautätigkeiten generiert eine offensive Haltung, durch die die Rolle des Architekten und die Aufgaben der Architektur kollektiv wieder verstärkt wahrgenommen werden können. Die Werkstatt als Metapher eines interaktiv agierenden Architekturbüros ist ein geeignetes Medium, um etwa an Öffentlichkeit, Wirtschaft und Politik zu treten. Die Zeichen und Aufgaben der Zeit scheinen danach zu verlangen. Eike Becker stellt fest: „40.000 beträgt die ungefähre Zahl der Einwohner, die jedes Jahr zusätzlich nach Berlin ziehen. 2008 auf der Biennale in Venedig wurde Berlin noch als eine schrumpfende Stadt dargestellt. Das ist gerade einmal neun Jahre her! Es verdeutlicht, in welchen Zeiträumen wir es mit welchen Veränderungen zu tun haben. Ein klares Zeichen von Dynamik, was für uns Architekten in einen Anpassungsdruck übergeht. Das einfach nur geschehen zu lassen, ist zu wenig. Wir müssen Antworten finden, nicht nur in Berlin, sondern an vielen Stellen auf der ganzen Welt." «

ASSET-ASSOZIATIONEN

Kunst, die nicht wegkann

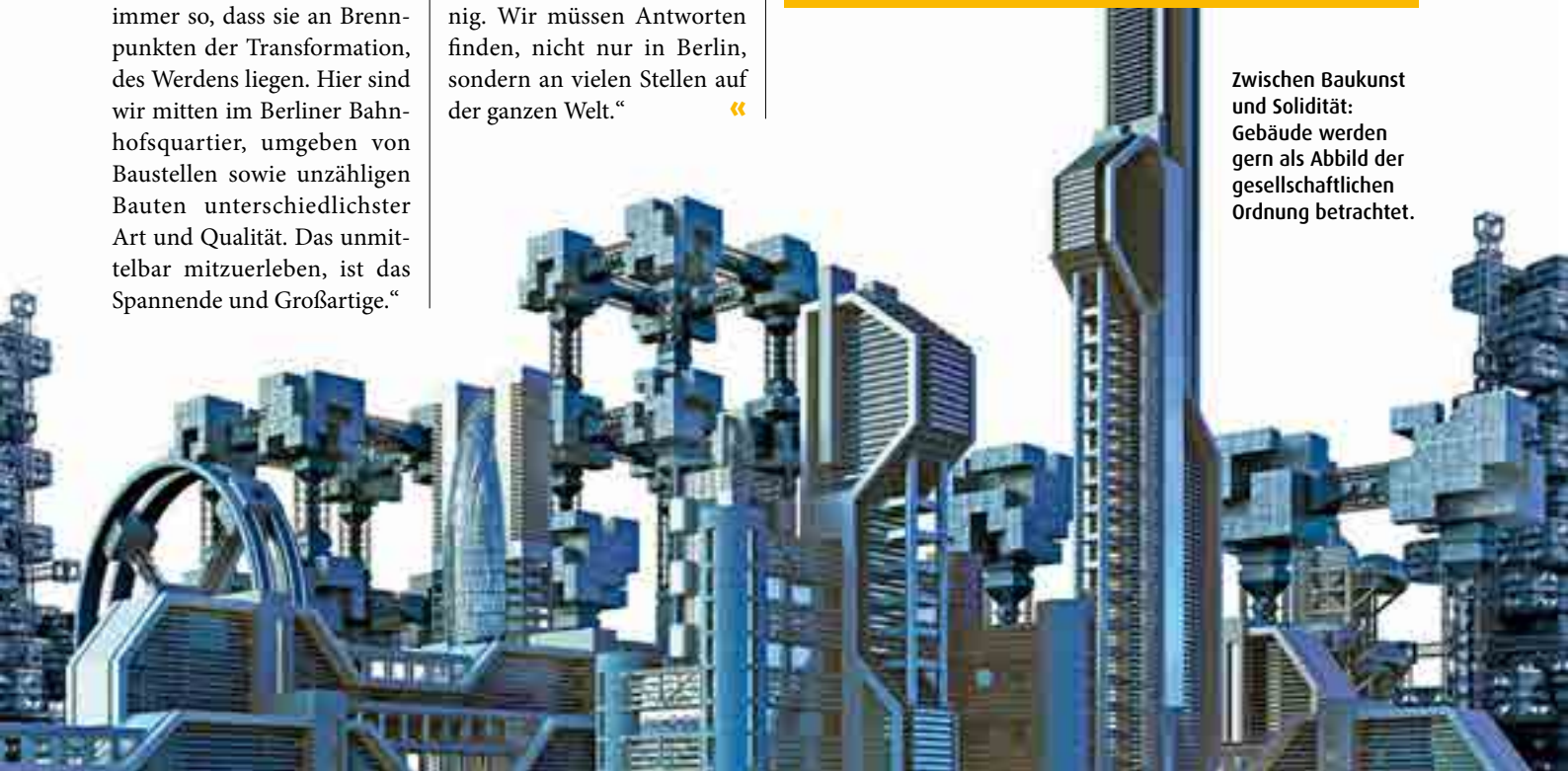
Sascha Zander und Christian Roth, Zanderrotharchitekten

Warum sind Architekten die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche?
Weil sich Gebautes immer langfristig positioniert. Es prägt das Bild eines jeden Ortes. Wie meinte léonwohlhage? „Kunst, die niemand sehen will, kannst du immer noch ins Lager stellen, gebaute Architektur nicht."

Was wäre, wenn es Architekten nicht gäbe?
Dann gäbe es keine Liebe zum Detail, denn ideenlos und öde kann jeder bauen.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Architekten?
Einen guten Stift. Denn die ersten Linien einer Idee müssen aufs Papier.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Architekten verbinden?
Helmut Schmidt und Harald Schmidt: Schlagfertigkeit mit Hang zum Sarkasmus.



Zwischen Baukunst und Solidität: Gebäude werden gern als Abbild der gesellschaftlichen Ordnung betrachtet.

BAUTRÄGER

9

Reiz und Risiko des Kompletten

Bauträger erleben das Immobiliengeschäft so umfassend wie kaum ein anderer Wirtschaftszweig der Sparte. Die komplette Projektentwicklung birgt allerdings Risiken. Preispolitik und Personal werden zu entscheidenden Faktoren für die Zukunftsfähigkeit.

Präsentiert von **Kristina Pezzei**

Die Flexibilität ist überbordend... Der ideale Bauträger ist geradezu volatil.

Extrem vielfältig, spannend in der Komplexität, abwechslungsreich in der Bandbreite – wer Bauträger nach dem Reiz ihrer Tätigkeit fragt, erhält in Abwandlungen stets die gleiche Antwort: Die Mischung macht's. Bauträger spüren gesellschaftliche Strömungen genauso wie technischen Wandel, müssen mit politischen Rahmenbedingungen umgehen und betriebswirtschaftlich fit sein. „Man kann ein Projekt vom Grundstückskauf bis zur Übergabe begleiten, vom Anfang bis zum Ende", sagt der Vertriebsleiter der Bayerischen Hausbau, Artur Riedl, stellvertretend für viele Kollegen.

Das Geschäftsmodell von Bauträgern fußt auf den drei Säulen Grund, Kapital und Projekten. Damit umfasst die Branche bundesweit mehr als 20.000 Unternehmen. Zu den größten zählen laut einer jährlich erscheinenden bulwiengesa-Studie verzweigte Großunternehmen wie die Zech Group oder Strabag genauso wie die in Berlin ansässigen Firmen CG und Groth oder die schwedische Bonava, formart und BPD.

„Bauträger sind oft noch volatiler in der konjunkturellen Entwicklung als die Branche selbst", beschreibt der Vize-Hauptgeschäftsführer des Bauindustrie-Verbands, Dr. Heiko Stiepelmann, den Wirtschaftszweig. Während die Laufzeiten von Komplettvorhaben eine gewisse Planungssicherheit erfordern, verlangen sich wandelnde konjunkturelle Strömungen flexibles Handeln im laufenden Prozess; dazu kommen rechtliche, politische und gesellschaftliche Einflüsse, die wichtig sind für das Geschäft mit unterschiedlichem zeitlichen Horizont.

Im Prinzip habe sich daran in den vergangenen 20 Jahren nichts geändert, sagt Riedl. Bauträger seien ständige Veränderungen gewohnt. Er verweist etwa auf die Einführung der ersten Wärmeschutzverordnungen vor einem Vierteljahrhundert, die später in Gesetze rund um erneuerbare Energien mündeten – eine Entwicklung, die aus damaliger Sicht kaum absehbar war. Indes haben sich seit damals Prozesse rasant beschleunigt, genauso wie sich Ausgangsbedingungen verschärft haben.

PREISE, POLITIK UND PERSONAL War früher der Kauf einfacher, gestaltete sich der Vertrieb schwieriger. Gegenwärtig verhält es sich umgekehrt: Die gestiegenen Kosten vor dem Hintergrund knapper werdender Flächen und des Bedarfs vorwiegend in Ballungsräumen stellen Bauträger vor enorme Herausforderungen. Mancher Marktbeobachter spricht bereits von „Ertragsklemmen". Das gilt besonders

Foto: fuzzbones/AdobeStock.com

„Bauträger werden ihr Wirkungsfeld erweitern müssen."

Michael Stüber,
Vorstand der CD Deutsche Eigenheim AG

mit Blick auf den langen Zyklus einer Projektentwicklung: „Wenn wir jetzt ein Grundstück ohne Baurecht zu den aktuellen sehr hohen Preisen kaufen, kann es fünf Jahre dauern, bis ich tatsächlich die erste Wohnung verkaufe", erklärt der für Projektentwicklung zuständige Geschäftsführer der Groth Gruppe, Henrik Thomsen. „Doch wer weiß schon, wie der Markt in fünf Jahren aussieht?"

Durch die Situation in Ballungsräumen wachsen interner und externer Wettbewerb, wie bulwiengesa-Expertin Ellen Heinrich erklärt. Projektentwickler müssten heute höhere Risiken eingehen, um sich überhaupt noch Grundstücke für künftige Geschäftstätigkeit sichern zu können. Die große Herausforderung dabei sei, unter diesen Bedingungen Qualitätsstandards hoch zu halten.

Die politischen und rechtlichen Vorgaben sind in »

DEUTSCHE HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

DIE DEUTSCHE HYPO GRATULIERT ZUM 20-JÄHRIGEN JUBILÄUM DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

GEMEINSAM GESTALTEN

Von der ersten Skizze bis zum fertigen Projekt begleiten wir Sie als Spezialist in der gewerblichen Immobilienfinanzierung mit passgenauen Finanzierungskonzepten.

www.Deutsche-Hypo.de

Ihr Erfolg ist : unser Maßstab

DEUTSCHE EIGENHEIM

Die Vorstände der CD DEUTSCHE EIGENHEIM AG Michael Stüber, FRICS und Prof. Dr. Winfried Schwatlo, FRICS Gratulieren herzlich zum 20-jährigen Bestehen der Immobilienwirtschaft.

www.deutsche-eigenheim.ag

„Wenn wir ein Grundstück ohne Baurecht zu den aktuellen Preisen erwerben, kann es fünf Jahre dauern, bis ich die erste Wohnung verkaufe."

Henrik Thomsen,
Geschäftsführer der
Groth Gruppe

den vergangenen Jahren deutlich komplexer geworden. „Die Zusammenhänge allein in rechtlicher, finanzieller und technischer Tiefe zu erfassen, etwa bei der Schallschutz-Thematik, ist anspruchsvoller geworden", bekräftigt Thomsen.

Bauträger brauchen folglich Mitarbeiter, die Themen vertiefen können genauso wie in der Breite verknüpfen, die eine grundsätzliche Strategie verinnerlicht haben und zugleich flexibel genug sind, sie sich rasch ändernden Vorzeichen anzupassen. „Es wird immer schwieriger, gut ausgebildete Fachkräfte zu finden", bekräftigt Nils Olov Boback, Geschäftsführer der Bonava Deutschland GmbH.

ROSIGE AUSSICHTEN FÜR ASPIRANTEN Absolventen und Berufserfahrenen stehen somit Türen offen, zumal die grundsätzlichen Aussichten für die Branche rosig sind: Mit Verweis auf den Boom bei Wohngrundstücken und -bauten rechnet etwa das ifo-Institut, das jährlich die Branche unter die Lupe nimmt, mit anhaltenden moderaten Umsatzzuwächsen in diesem Jahr. Auch die Ertragsprognose wird mit „gut" bewertet.

Die fortschreitende Digitalisierung verstärkt die Attraktivität der Branche – verändern sich dadurch doch nicht nur Arbeitsaufgaben, sondern auch deren Prozesse. „Wie kommen wir zu einer integrierten Planung, verinnerlichen BIM-Standards und schaffen es, das alles mit Smart-Home-Elementen und E-Mobilität zu verknüpfen?", umreißt Riedl von der Bayerischen Hausbau das Spannungsfeld.

Der Geschäftsführer der formart GmbH, Kruno Crepulja, zielt vor allem auf die neuen Möglichkeiten ab, die der digitale Wandel Bauträgern gibt: „Wenn die notwendigen Prozesse stärker ineinander übergreifen, können wir Konzeption und Kreativität mehr Raum geben", sagt er. Noch einen Schritt weiter geht Michael Stüber, Vorstand der CD Deutsche Eigenheim AG: Er rechnet damit, dass Bauträger ihr Wirkungsfeld erweitern und sich etwa mit der Energieversorgung von Komplettgebäuden oder mit der Frage befassen müssen, welche Anforderungen ein Co-Working-Space an das Gebäude bzw. das Quartier stellt.

Groth-Geschäftsführer Thomsen wiederum sieht inzwischen den zu erzielenden Konsens mit der Bevölkerung als eines der zentralen Themen, befördert durch die digitalen Kommunikationsmöglichkeiten und damit verbundene Transparenz.

Die Zukunftsfähigkeit der Branche dürfte davon abhängen, alle unterschiedlichen Strömungen einzufangen. Kaum verwunderlich, dass bulwiengesa-Projektleiterin Heinrich von einer weiteren Konsolidierung des Marktes ausgeht, auch wenn sie der Branche grundsätzlich Stabilität und die Fähigkeit zu flexiblem Handeln bestätigt. «

ASSET-ASSOZIATIONEN

Ohne Bauträger – dörflich

Artur Riedl,
Vertriebsleiter Bayerische Hausbau

Warum ist der Bereich der Bauträger die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Bauträger bergen die geballte Immobilienkompetenz vom Einkauf des Grundstücks über Planung und Bauen bis hin zum Verkauf – und das immer auf eigenes Risiko und eigene Rechnung, im Gegensatz zu Generalunternehmern.

Was wäre, wenn es Bauträger nicht gäbe? Ohne die gestalterische und finanzielle Mitwirkung von Bauträgern an der städtebaulichen Entwicklung würden wir heute noch in dorfähnlichen Strukturen ohne Wirtschaftswachstum leben.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Bauträgern? Einen Bleistift – zum kreativen Planen genauso wie zum Kalkulieren und Rechnen.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit einem Bauträger verbinden? Welche Eigenschaft ist das? Josef Schörghuber war nicht nur unser Unternehmensgründer, sondern auch ein Visionär, der vorausschauend und nachhaltig ganz im heutigen Sinn gehandelt hat und somit ein Vorbild für die gesamte Branche ist.

PROJEKT-ENTWICKLER

10

Die Lebenszyklus-Sparte

Stärker als früher berücksichtigt Projektentwicklung heute auch Betrieb, Entsorgung oder Wiederverwertung. Das Leben für Entwickler wird dadurch nicht leichter. Die Lösung liegt im vernetzten Denken.

Präsentiert von **Birgitt Wüst**

Wird ein Gebäude errichtet, geschieht dies in der Regel, um es über einen längeren Zeitraum zu nutzen – zum Wohnen oder Arbeiten, für den Eigenbedarf oder um Mieteinkünfte zu erzielen. Im Lebenszyklus eines solchen Gebäudes stellen 20 Jahre eine kurze Periode dar – und doch ist dies eine Zeitspanne, in der sich das Arbeitsfeld des Projektentwicklers, der das Gebäude errichtet hat, stark verändern kann. Dies umso mehr, als die Projektentwicklung facettenreich und multidisziplinär ist: Nicht umsonst gilt sie als die „Königsdisziplin" der Immobilienwirtschaft.

LANGFRISTIGE RENDITEN IM BLICK „Genauso wie vor 20 Jahren sind Immobilienprojekte sehr langfristige Investitionen", sagt Steffen Szeidel, Vorstand von Drees & Sommer. „Damals wie heute »

„Da sich demographischer Wandel und technologischer Fortschritt nur begrenzt vorhersagen lassen, sind Flexibilität und Nachhaltigkeit einer Immobilie besonders wichtig."

Christoph Gröner
Geschäftsführer der CG Gruppe

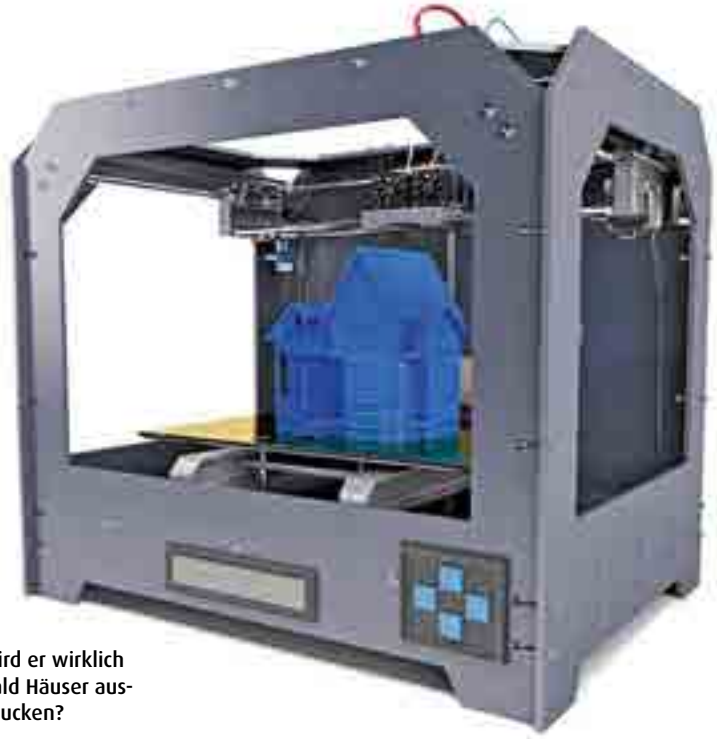
greifen komplexe Prozesse ineinander, wie etwa Standortanalysen, Planungen, Nutzungskonzepte etc." Doch anders als früher ende der Entwicklungsprozess heute immer seltener mit bloßer Errichtung eines Gebäudes. Immer mehr Projektentwickler achteten darauf, ökologisch und soziologisch nachhaltige Konzepte umzusetzen, da sich so langfristig gute Renditen erzielen lassen.

HERAUSFORDERUNG GRUNDSTÜCKSMARKT Was den Markt derzeit schwierig macht, sind die geringe Verfügbarkeit von Baugrundstücken und die hohen Preise für Bauland. „Vor 20 Jahren hatte es die Branche einfacher", sagt Winfried Schwatlo, Vorstand der CD Deutsche Eigenheim. „Es gab mehr Grundstücke, deren Lagen mit dem aktuellen Angebot nicht mehr zu vergleichen sind. Grundstücksknappheit und Wohnraumbedarf sind immens gewachsen."

Schwatlo zufolge werden immer häufiger auf Grundstücken, die einen Nutzungsmix zulassen, fast nur Wohnungen hochgezogen: „Das hätte es vor einigen Jahren so nicht gegeben. Da war die Wohnentwicklung deutlich weniger attraktiv als Büroentwicklung."

IN SZENARIEN DENKEN Neben dem Mangel an bezahlbaren Projekten und Grundstücken sehen sich Projektentwickler mit übergreifenden Entwicklungen konfrontiert. „Demographischer Wandel und technologischer Fortschritt lassen sich nur begrenzt vorhersagen und bei der Planung berücksichtigen", sagt Christoph Gröner, Geschäftsführer der CG Gruppe. „Daher sind die Flexibilität und die Nachhaltigkeit einer Immobilie besonders wichtig." Dies zeige sich etwa bei den Shoppingcentern, deren Bau in den 1990er Jahren boomte, denen aber heute der Onlinehandel Umsatzeinbußen beschert. Um erfolgreich zu bleiben, müssten sich viele Center neu erfinden, was erheblichen Investitionsbedarf bedeute.

Tatsächlich sind Refurbishment und Umnutzung – früher kaum ein Thema – zu einem ebenso interessanten wie lukrativen Betätigungsfeld für Entwickler herangereift: Nach einer Studie von Hochtief Projektentwicklung wurden im Jahr 2016 allein in den Top-7-Standorten 690.000 Quadratmeter Bestandsfläche einer Rundumerneuerung unterzogen. Mit Blick auf die sich rasch ändernden Rahmenbedingungen empfiehlt Günter Nikelowski, Geschäftsführer der Strabag Real Estate GmbH: „Projektentwickler müssen heute in Szenarien denken – und vorbereitet sein auf den Turnaround der Märkte."



Wird er wirklich bald Häuser ausspucken?

„Wir müssen uns darauf einstellen, dass disruptive Entwicklungen möglicherweise ganze Geschäftsmodelle in der Bau- und Immobilienbranche verändern können."

Adrian Wyss, Leiter Modernisation & Development, Implenia AG

VON HANDLUNGSBEDARF UND ZUKUNFTSMUSIK Projektentwickler müssen sich mehr denn je mit der technologischen Entwicklung auseinandersetzen. Dreh- und Angelpunkt ist aktuell das Building Information Modeling.

„Eine datengestützte Analyse und Auswertung in der Akquisition, ein digitales Investitionsmodell, das eine integrale Gegenüberstellung der Szenarien in einer Konzeptionsphase ermöglicht, bis hin zu einer durchgängigen Planung und Ausführung in BIM 5D werden schon bald Standard sein", sagt Adrian

Wyss, Leiter Modernisation & Development bei der Schweizer Implenia AG. „Wir müssen uns darauf einstellen, dass disruptive Entwicklungen ganze Geschäftsmodelle in der Bau- und Immobilienbranche verändern können."

Auch wenn der 3D-Druck am Bau noch auf weite Strecken Zukunftsmusik ist: Das frühzeitige Erkennen der Markttrends und die Flexibilität, darauf zu reagieren, sei „das A und O für Projektentwickler, wenn sie weiterhin erfolgreich agieren wollen", sagt Daniel Winkler, Leiter Projektentwicklung Deutschland bei Apleona GVA. Daher sei es wichtig, professionelle Projektteams aufzustellen; ferner brauche ein Projektentwickler finanzielle Stabilität und ein breites Netzwerk mit Kontakten zu Maklern, Nutzern, Behörden und Politik.

„Unternehmen müssen künftige digitale Entwicklungen richtig prognostizieren, um nicht abgehängt zu werden."

Steffen Szeidel, Vorstand Drees & Sommer SE

VERÄNDERTE FINANZIERUNGSMODALITÄTEN Zur Rentabilität einer Projektentwicklung tragen nicht zuletzt die Finanzierungsmodalitäten bei – und auch hier hat sich seit Ende der 90er Jahre viel verändert: Fällt doch die jüngste globale Finanz- und Wirtschaftskrise genau in diese Periode. In die Lücke, die nach Lehman-Crash und „Credit Crunch" entstand, sprangen nach dem Ausfall vieler Banken andere Geldgeber – so etwa Sparkassen und Landesbanken, Hypotheken- und Genossenschaftsbanken sowie auch die Postbank und die Pfandbriefbanken, aber auch Family Offices, Versorgungswerke, Kapitalsammelstellen und internationale Staatsfonds.

„Vor 20 Jahren war es üblich, dass ein Projektentwickler Grundstücke kaufte, entwickelte, realisierte und anschließend verkaufte", sagt Apleona-Experte Winkler. Inzwischen habe die Risikobereitschaft der Investoren deutlich zugenommen: „Sie steigen oft früher in die Projekte ein, um sich in einem angespannten Investment-Marktumfeld interessante Produkte und attraktive Renditen zu sichern. Investiert wird schon vor dem ersten Spatenstich oder auch bevor es Mietzusagen für die Flächen gibt."

NEUE WOLKEN AM HORIZONT Investoren und Kapitalgeber fordern allerdings deutlich mehr Sicherheiten als früher, und auch auf Seiten der Nutzer sind die Ansprüche gestiegen, etwa in Sachen Nachhaltigkeit, Energie- und Flächeneffizienz sowie Bewirtschaftung. Zudem sind Entwickler heute vom politischen Meinungsbildungsprozess eher betroffen als früher: Die kritische Begleitung der Öffentlichkeit hat stark zugenommen (Stichworte: Wutbürger, Bürgerbegehren). Für Projektentwickler gelte es daher, „sehr viel vernetzter zu denken und zu arbeiten als vor 20 Jahren", sagt Nils Olov Boback, Geschäftsführer der Bonava. „Dies betrifft nicht nur die technischen, sondern auch die kaufmännischen, juristischen und finanzwirtschaftlichen Disziplinen." Und schon zeichnen sich neue Herausforderungen ab. „Es wird eine Zeitrechnung nach der Niedrigzinspolitik der Europäischen Zentralbank geben", sagt Strabag-Real-Estate-Geschäftsführer Rainer M. Schäfer. „Diesen Umschwung zu meistern, ob er nun sanft oder eher abrupt verläuft, wird eine große Herausforderung für die Projektentwickler." «

Co-Autorin: Gabriele Stegers

ASSET-ASSOZIATIONEN

Galileo im Maßanzug

Günter Nikelowski ist Geschäftsführer der Strabag Real Estate GmbH

Warum ist Projektentwicklung die Königsklasse der Immobilienbranche?
Die gesamte Wertschöpfungskette, Architektur, Ingenieurwesen und Juristerei bis hin zu betriebswirtschaftlichen Fachgebieten: Die Projektentwicklung vereint all das, was im weitesten Sinne mit Immobilien zu tun hat.

Was wäre, wenn es Projektentwicklung nicht gäbe?
Anders. Denn dass Projekte umgesetzt werden, liegt oft am Mut und an der Risikofreude von Entwicklern.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Entwicklung?
Am ehesten den Maßanzug. Denn auch die von uns entwickelten Immobilien sind Einzelstücke, die großes handwerkliches Geschick brauchen. Und die Praxis, Daten für die Herstellung eines persönlich angepassten Maßanzugs digital zu erheben, lässt sich – wenn auch eingeschränkt – auf die Arbeitsweise in der Immobilienwirtschaft unter dem Stichwort BIM übertragen.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Projektentwicklung verbinden?
Galileo Galilei. Denn auch bei der Projektentwicklung gilt es eine Vision zu entwickeln. Man muss sie so konsequent verfolgen wie Galilei seine These.

Fotos: Strabag Real Estate; Kjpargeter/shutterstock.com

GEWERBE-MAKLER

11

Der pure Gewerbemakler ist Fiktion

Vor 20 Jahren waren Immobilienvermittler Makler. Mit den ausländischen Investoren professionalisierte sich die Branche. Das machte Makler zu Beratern. So weit zum Selbstbild. Nun zu den Fakten.

Präsentiert von **Rahel Willhardt**

Gewerbemakler fielen bei der Gesellschaft für deutsche Sprache durch. Sie dealen, pitchen und reporten, was das Zeug hält. Dabei stehen die Anglizismen nicht etwa für überbordenden Standesdünkel, sondern sie sind Ausdruck eines tiefgreifenden Strukturwandels. Die Branche globalisierte sich – und die Maklerhäuser mit ihr. „Ohne weltweite Netzwerke werden Immobilienvermittler heute zu großen Pitches gar nicht erst eingeladen", sagt Comfort-Mitgründer Matthias Bechtle. Comfort hat als mittelständischer Handelsspezialist eine Kooperation mit Cushman & Wakefield für die Vermietung deutscher Einzelhandelsimmobilien geschlossen.

TRANSPARENZ STATT DATENHOHEIT „Es ist keine 20 Jahre her, da konnten angloamerikanische Makler Ladengesuche von Händlern aus ihren Heimatländern hierzulande kaum bedienen. Ihnen fehlten schlicht die Marktkenntnisse. Es dauerte ein Jahr, bis die Exklusivverträge wegen Nicht-Erfüllung ausliefen, dann übernahmen wir", erinnert Bechtle sich an Zeiten, wo Rena Kemper, City Jung, Brockhoff, die Müller Gruppe und Comfort die Ladenvermietungen weitgehend unter sich ausmachten. Dabei hütete man das jahrelang systematisch erworbene Wissen über Mietverträge, Eigentümer und bis auf die Hausnummer genau definierte Lagequalitäten wie seinen Augapfel. Richtig Fuß fassten die Big Player im Retailsegment erst, als JLL (damals Jones Lang Wootton) 2008 Marktführer Kemper's übernahm, und mit ihm sein Know-how.

„Früher wollte man den bestmöglichen Deal abschließen. Heute vertritt die vermittelnde Innung zunehmend häufiger nur noch die Interessen ihres Auftraggebers."

Matthias Bechtle,
Comfort-Mitgründer
und Gesellschafter

1988 erschien der erste strukturierte Überblick über die wichtigsten Standorte. Jahre zuvor hatten sie die Britin Wendy Thomsen angeheuert. Sie leistete immobilienwirtschaftliche Entwicklungshilfe. Auf der Insel pflegte die Vermittlerzunft schon längst firmenübergreifend den kollegialen Austausch, veröffentlichte Reports und konnte auf eine versierte Fachpresse zurückgreifen.

Hierzulande war das Geschäft diskret: Die Märkte waren regional abgeschottet, Großstädte meist in der Hand von Lokalmatadoren, deren Netzwerke bestimmten, wer bei Projekten zum Zuge kam, erinnert sich Thomsen in der JLL-Broschüre „40 Jahre Gewerbeimmobilienmarkt".

SIEGESZUG DES REPORTINGS In den 90ern boomte das Reporting. Angeschoben vom Bauhype der Wiedervereinigung wurde bis in die C-Städte hinein alles beschrieben. Über die Güte der frühen Berichte lässt sich streiten, stimmten viele doch unkritisch in die Ost-Euphorie ein, wie der langjährige Immobilienjour-

Ohne weltweite Netzwerke werden Immobilienvermittler heute zu großen Pitches gar nicht erst eingeladen ...

ASSET-ASSOZIATIONEN

Deal Engineering

Peter Rösler,
Vorsitzender des Aufsichtsrats der BNP Paribas Real Estate Holding GmbH

Warum ist das Gewerbemakeln die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Commercials umfasst viele Facetten und alle Immobilien-Segmente. Das erfordert ein komplexes Verständnis wie kaum ein anderer Beruf in der Branche.

Was wäre, wenn es Gewerbemakler nicht gäbe? Dann wäre der deutsche Immobilienmarkt wohl noch stärker ein Closed Shop – mit wenig Transparenz und regional abgeschotteten Netzwerken.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Gewerbemaklern? Das Smartphone. Im Deal-Engineering müssen Sie immer erreichbar und vielseitig einsatzfähig sein.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit dem Gewerbemakeln verbinden? FDP-Chef Christian Lindner: Er strahlt Verlässlichkeit, Gradlinigkeit, Ehrgeiz und Innovationskraft aus.

nalist Werner Rohmert kritisiert. „Seither hat sich in der Marktberichterstattung viel getan", betont BNP-Paribas-Real-Estate-Vorsitzender Peter Rösler. In 35 Jahren Tätigkeit erlebte er noch die Zeit, wo man voneinander abschrieb oder mit nur zwei Filialen bundesweite Berichte abfasste. „Wir beschäftigten damals schon zwei Researcher, heute sind es allein in Deutschland acht. Plus die Schnittstellen zu den Abteilungen, plus die Internationalen", beschreibt er die strategische Gewichtung.

Dass Investoren heute verlässliches Zahlenwerk auf internationalem Standard bekommen, verdankt die Branche auch der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif). Ihr – mit den großen Häusern gemeinsam erarbeitetes – Regelwerk zur Erhebung von Bürovermietungsdaten setzte Marktstandards. Dadurch schloss man an UK-übliche Standards an. Nur in puncto Informationen zur Gebäudeperformance hängt Deutschland hinterher. Und wird es auch weiterhin, sofern der Datenschutz nicht gelockert wird.

Bis Anfang 2000 prägte erst die Ost-, dann die Internet-Euphorie den Markt. Daraus resultierte ein Flächenüberhang und Mietpreisverfall. Das zog internationale Investoren an. „Ab 2005 kamen die Private Equity Fonds. Auf der Suche nach ‚Opportunities' kauften sie große Wohnpakete auf, hoffend, die niedrige Eigentumsquote und Mieten würden steigen", blickt Rösler zurück. Ab 2008 dann der Globalisierungsschub. Investoren suchten durch geografische Diversifizierung »

Foto: danleap/AdobeStock.com

„Das Bewusstsein für das Potenzial der Assetklasse entwickelte sich vergleichsweise spät."

Dr. Jan Linsin,
Research-Chef CBRE

Sicherheit. Da der deutsche Markt herrlich stabil war, rückte er nun auch in den Fokus asiatischer, australischer und saudi-arabischer Anleger.

NEUENTDECKUNG DER IMMOBILIE Mit den internationalen Investoren etablierte sich schleichend, aber beharrlich ein neues Verständnis von „Immobilie" im Markt. „Die Branche lernte, das Vermögensgut kapitalmarktorientiert zu managen, statt es nur zu verwalten. Damit entwickelte sich das Bewusstsein für das Potenzial der Assetklasse vergleichsweise spät", erklärt CBREs Research-Chef Dr. Jan Linsin. Ursprünglich dominierten auf Sicherheit bedachte Anleger wie Versicherungen und Rentenfonds. Von denen nahm keiner unter „Core Plus" Geld in die Hand – lieber setzte man auf schmale, aber sichere Renditen. Wohingegen die ausländischen Player mehr Chancen als Risiken witterten. Sie interessierten auch die Value-add-Objekte oder gar B- und C-Standorte. Im miet- und kaufpreisgünstigen Deutschland sahen sie den nächsten Turnaround-Kandidaten. Sie behielten Recht. Rückblickend ist das Land der große Gewinner, der nach kurzem Einbruch gestärkt aus der globalen Finanzmarktkrise hervorging. Bis heute gilt das wirtschaftsstabile Land als sicherer Investorenhafen. Rund 45 Prozent des jährlichen Investments stammt aus dem Ausland. Und mit dem Zufluss des internationalen Geldes und mit risikofreudigen Anlagestrategien zog das Asset Management ein.

WELTOFFENER CLOSED SHOP Internationalisiert hat sich auch das Geschäftsgebaren. Früher reichten Gespräche und Exposés, um sich handelseinig zu werden. Nun gilt: Kein Deal ohne Pitch; kein Verkauf ohne buchähnliches Info-Memorandum. Das beschreibt Objekte samt Umfeld so ausführlich, dass auch Stadt- und Landunkundige den Wert einzuschätzen vermögen. Bieter in der engeren Wahl erhalten Zugang zu Datenräumen. Die digitalen Depots vereinen die gesammelten Vertragswerke und Technikunterlagen. Will der Bieter sichergehen, beauftragt er das Maklerhaus seines Vertrauens als By-Side-Advisor. Im Rahmen einer Technical Due Diligence bereitet der ihm die Daten investorengerecht auf – und ist so wieder um ein Arbeitsfeld reicher. Erst tragen sie die Datenberge zusammen, dann machen sie sie durch Übersetzung in Bild, Text und Grafik beherrschbar.

Weil sich der Kaufprozess professionalisierte, haben Verkäufer seit gut zwölf Jahren die Wahl: Bieten sie ihr Objekt gezielt nur jenen an, bei denen sie die stärkste Nachfrage vermuten? Oder rufen sie ein strukturiertes Bieterverfahren aus und bieten so ihr Projekt international feil? Der Aufwand ist größer, stellt Anbietern aber in Aussicht, den höchstmöglichen Erlös im aktuellen Markt zu erzielen.

Käufer pitchen um Projekte und große Maklerhäuser um ihre Vermarktungsmandate. Vom institutionellen Eigentümer eingeladen werden jedoch nur Vermarkter, deren „Track Record" den „Access to the global money" dokumentiert. Ums Mandat selbst wird mit Filmen und Broschüren vom Verkaufsobjekt gekämpft. Die stellen Bewerber auf ihre Kosten her. Deshalb kann nur am großen Immobilienrad mitdrehen, wer weltweite Netzwerke besitzt sowie fünfstellige Summen für Wettbewerbsunterlagen. So gesehen ist der Markt wieder ein Closed Shop, jedoch ein weltweiter.

IST NUN ALLES BESSER? In nicht mal 20 Jahren wandelten sich die Makler zu vollintegrierten Dienstleistern für Kapitalmarktprodukte. Das Geschäft wurde komplexer, entsprechend breiter sind die Immobilienberatungsgesellschaften aufgestellt. Makeln ist nur noch ein Aspekt von vielen – und auch der veränderte sich. „Früher wollte man den bestmöglichen Deal abschließen. Das war der, der die Interessen von Anbietern sowie Käufern bzw. Mietern in Einklang brachte. Heute vertritt die vermittelnde Innung nach angloamerikanischem Muster qua Vertrag zunehmend häufiger nur noch die Interessen ihres Auftraggebers", bedauert Bechtle den Verlust einer kooperativen Verhandlungskultur.

Eine Kritik, die bei den Playern angelsächsischer Prägung auf Unverständnis stößt. Sie sehen sich weiterhin als sachverständigen Mittler, wenngleich Verhandlungen heute mit profunderen Kenntnissen über Objekt und Markt ausgefochten werden. Aber Hand aufs Herz: Wie ernsthaft hält man anlageversessene »

HISTORIE

Wann kamen die großen Immobiliendienstleister nach Deutschland?

1973
Jones Lang Wootton und CB Richard Ellis eröffnen deutsche Landesdependancen.

1989
Der US-Makler Cushman Wakefield startet in Deutschland.

1991
Die schwedische Catella kauft Eureal, und Savills kommt aus UK.

1999
Knight Frank (UK) nimmt sein Deutschland-Geschäft auf.

2003
vereinen sich lokal selbstständige Makler unter der Marke Colliers International.

2004
BNP Paribas übernimmt Atis Real, die 2001 gegründete europäische Immobiliengruppe, in der Müller International (ab 1958) Deutschland vertrat.

Kompetenz aus Tradition.

20 JAHRE
IMMOBILIENWIRTSCHAFT

95 JAHRE
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE

WIR **GRATULIEREN.**

UNTERNEHMENSGRUPPE
NASSAUISCHE HEIMSTÄTTE
WOHNSTADT

Käufer davon ab, Mondpreise zu zahlen, wenn die eigene Vergütung mit dem Kaufpreis steigt? Und jeder Eigentümer, der schon mal eine „Tenant Representation“ hat über sich ergehen lassen müssen, weiß, dass es sich hierbei um eine Art oberjuristische Zermürbungstaktik handelt, die der Folter näher steht als der zivilen Verhandlung. Doch wie viel sich auch änderte, eines bleibt wie gehabt: „Die Umwälzung des Maklerberufs hin zum qualifizierten Berater hört bei der Honorierung auf. Auch weiterhin pocht man auf Provision, statt über beraterübliche Stundensätze abzurechnen“, arbeitet der langjährige Projektentwickler und Strabag-Bereichsleiter Köln, Rainer Maria Schäfer, die Konstante in der 20-jährigen Metamorphose des Maklers zum Immobilienberater heraus. «

WOHNUNGS-MAKLER

12

Beratung wird relevant

Die Einführung des Internets war die größte Herausforderung an den Wohnungsmakler, die noch bis heute wirkt. Die fortschreitende Digitalisierung wird die Zukunft des Berufsstands bestimmen. Der reine Nachweismakler wird es immer schwerer haben.

Präsentiert von **Frank Peter Unterreiner**

Foto: Waler/AdobeStock.com

Jeder habe Mitleid mit ihm gehabt, weil er einen so asozialen Beruf ergriffen habe, erinnert sich Erich Hildenbrandt. Über 40 Jahre ist es her, dass der geschäftsführende Gesellschafter von Hildenbrandt Immobilien, Stuttgart, nach einem Studium der Wirtschaftswissenschaften in der Schweiz einen Berufsweg einschlug, der damals offensichtlich noch nicht das beste Image hatte. „Das hat sich seit etwa zehn Jahren deutlich geändert“, meint er. Heute würden Geschäftspartner ihre Kinder zu ihm ins Praktikum schicken. Dass sich Qualifikation und Image verbessert haben, daran hat auch Hildenbrandt selbst einen deutlichen Anteil, war er doch knapp 20 Jahre Vizepräsident und Bundespressesprecher des VDM, einem der beiden Vorgängerverbände des heutigen IVD.

BEREITSCHAFT, DEN MAKLER ZU BEZAHLEN, BLEIBT Eines hat sich laut Hildenbrandt anders als im gewerblichen Immobiliensegment bei Privatpersonen kaum verändert: die Bereitschaft, für Dienstleistung und Beratung zu bezahlen. Vor allem nicht im Boom, eher in Krisen, wenn die Menschen Hilfe bräuchten.

„PropTech-Unternehmen machen die wildesten Versuche, die klassischen Immobiliendienstleister zu ersetzen“, meint Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing an der HfWU. PropTech steht für die Einführung neuer Prozesse mit Hilfe der Informations- und Kommunikationstechnologie in der Immobilienwirtschaft. Ob es gelingt? Kippes glaubt es nicht, mag es aber auch nicht für alle Bereiche ausschließen.

Die Kundenbindung wird schwächer.

ASSET-ASSOZIATIONEN

Die Waage

Warum ist das Wohnungsmakeln die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche?
Erich Hildenbrandt: Es ist einer der schönsten Berufe, die es gibt, weil wir Menschen helfen dürfen, den größten wirtschaftlichen Vorteil ihres Lebens zu erlangen – und dies dauerhaft.

Was wäre, wenn es Makler nicht gäbe?
Sven Keussen: Dann würden viele Verkäufe nicht zustande kommen oder während der Verhandlungen scheitern, weil es bei einem hochemotionalen Produkt wie einer Immobilie einen Moderator braucht, der die Interessen und Emotionen von Käufer und Verkäufer in Einklang bringt.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Wohnungsmaklern und warum?
Uwe Menzel: Ich verbinde mit unserem Beruf eine Waage, denn in unserer Beratungs- und Vermittlungstätigkeit geht es immer auch darum, die vielfältigen, oftmals sehr unterschiedlichen Interessen von Verkäufer und Erwerber auszubalancieren und ins Gleichgewicht zu bringen.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit dem Wohnungsmakeln verbinden? Welche Eigenschaft ist das?
Stephan Kippes: Angela Merkel hat immer wieder bewiesen, dass sie in schwierigen politischen Situationen vermitteln kann – dieses Geschick, einen Ausgleich zwischen Käufer und Verkäufer herzustellen, benötigt auch ein Immobilienvermittler.

Bei der Vermittlung von Mietwohnungen können seines Erachtens die Prozesse noch am ehesten standardisiert werden. Auch müsse hier, anders als beim Kauf, keine notarielle Beurkundung stattfinden.

Auch künftig gebe es viele Gründe, die für die Beauftragung durch einen Makler sprechen würden, meint Sven Keussen, geschäftsführender Gesellschafter von Rohrer Immobilien, München, und geschäftsführender Vorstand des IVD Süd. Bei einem Privatverkauf müssten sich Käufer und Verkäufer schließlich in jedem Einzelfall das notwendige Wissen aneignen und auch anwenden können – und dies ohne die Erfahrung aus vorangegangenen Fällen.

MAKLER ALS MODERATOR Ganz wichtig ist laut Keussen jedoch die Rolle des Moderators. Bei einem emotionalen Produkt wie einer Immobilie hätten Käufer und Verkäufer unterschiedliche Vorstellungen, was ohne Mittler schnell zum Abbruch der Gespräche führen könne.

In der Prozessorientierung sieht Kippes ein großes Zukunftspotenzial. So könnten Vorabbesichtigungen online stattfinden, und der Makler müsse nur noch mit einigen wenigen ernsthaft Interessierten physisch besichtigen.

Das Internet hat diesbezüglich die Berufstätigkeit schon erheblich verändert. „Früher waren Printmedien das wichtigste Verkaufs- und Akquisetool“, erinnert sich Uwe Menzel, seit 1999 bei Aengevelt Immobilien in Düsseldorf und heute dort Teamleiter Private Immobilien. Heute würde es auf Zeitungsanzeigen hin kaum mehr einen Rücklauf geben. Das Budget sei zu den Portalen gewandert. Social Media spielen hingegen als Verkaufsinstrument kaum eine Rolle.

Das Problem des Internets sei, dass eine Immobilie aufgrund von Online-Informationen nicht zu beurteilen sei. „Die Gefahr von fälschlicherweise ablehnenden Entscheidungen ist gewachsen“, so Erich Hildenbrandt.

KUNDENBINDUNG WIRD SCHWÄCHER „Der Kunde ist zwar heute informierter, andererseits ist dadurch die Kundenbindung schwächer“, sagt Uwe Menzel. Auch er beobachtet, dass ein Objekt bei der Entscheidungsfindung schneller rausfällt. „Ich kann den Kunden bei einer Besichtigung nicht mehr überraschen“, bedauert er.

Allerdings gibt es gerade im sehr hochwertigen Bereich laut Keussen und Menzel Verkäufer, die nicht wünschen, dass ihre Immobilie öffentlich angeboten wird. Hier würde auch künftig das Netzwerk des Maklers und die Direktansprache zählen. »

Wer als Makler lediglich die Adresse vermittelt und die Immobilie zeigt, ist für Kippes heute schon ein Dinosaurier. Die Beratung habe an Relevanz gewonnen und werde dies auch künftig tun. Hier sieht er auch Chancen für den Berufsstand. Wenn beispielsweise aufgezeigt würde, wie die Nutzung optimiert oder zusätzliches Baurecht geschaffen werden könne, dann sei dies ein echter Mehrwert. Solche Leistungen werden laut Menzel heute schon intensiver nachgefragt, der Kunde sei informierter und mündiger.

„Der mittelständische Makler mit zirka zehn bis 20 Mitarbeitern wird sich künftig schwertun", befürchtet Hildenbrandt. Die Bedeutung der großen Makler und Franchisesysteme werde schon deswegen zunehmen, weil die Kosten für die EDV immer höher und die Personalfindung immer schwerer werde. Zudem bestehe der Zwang zur permanenten Weiterbildung.

30 bis 50 Prozent des notwendigen Wissens werden künftig auf den IT-Bereich mit all seinen Facetten entfallen, schätzt Keussen. Das gelte auch für das Marketing, alle Absatzkanäle müssten beherrscht und genutzt werden. „Momentan lebt der Berufsstand noch vom Wissen um die Immobilie", urteilt Keussen.

„Die Guten Makler bleiben, die Schlechten gehen", meint Menzel. Viele kleine Maklerunternehmen hätten es schon aufgrund des Bestellerprinzips sehr schwer. Durch Punkte wie Compliance und Geldwäschevorschriften sei der Verwaltungsaufwand gestiegen. Früher sei eine Tipp-Provision beispielsweise einfach bezahlt worden, heute würde aus Transparenzgründen eine Vereinbarung darüber geschlossen und alle Beteiligten würden darüber informiert.

„Die gigantische Fluktuation bei den Handelsvertretern kann sich die Branche auf Dauer nicht leisten", urteilt der Immobilienprofessor Kippes. Hier bestehe Verbesserungsbedarf, auch im Interesse der Kundenbindung, die noch ausgebaut werden müsse. „Farming – also konzentriertes regionales Marketing – wird immer wichtiger", betont er. «

SACHVERSTÄNDIGE/ BEWERTER

13

Immer zwischen Wert und Preis

Der Wert einer Immobilie ist oft strittig. Denn im Gegensatz zu Aktien liefert der Markt für Immobilien keine direkte Bewertung. Diese übernehmen Sachverständige. Deren Aufgabenspektrum hat sich in den letzten beiden Dekaden deutlich erweitert.

Präsentiert von **Gabriele Bobka**

Bei Immobilien sind Wert und Preis nicht per se identisch, da Preisen häufig subjektive Zwangslagen, persönliche Präferenzen oder gar ein gestörter Markt zugrunde liegen. Der Wert von Immobilien wird aufgrund bestimmter Spezifika nicht direkt durch den Markt, sondern durch Sachverständige ermittelt. „Die relativ lange Lebensdauer und die geringe Transaktionshäufigkeit von Immobilien führen dazu, dass die Prognose der Nutzungsdauer, der Verzinsung des eingesetzten Kapitals und des Risikos finanzieller Einbußen auf der Basis unsicherer Informationen erfolgen müssen", erläutert Professor Heinz Rehkugler, Wissenschaftlicher Leiter des Freiburger Centers for Real Estate Studies (CRES). Immobilienmärkte seien zudem hochgradig segmentiert, sowohl lokal als auch durch die besonderen Präferenzen der Marktakteure. Zur Wertermittlung wende der Sachverständige Verfahren an, die die sonst durch das Marktgeschehen offenbarten Informationen ersetzen müssten. Er sei in diesem Sinne Simulator des

Foto: Os Peaceful, Picsfive/shutterstock.com ;BIS

Bei Immobilien sind Wert und Preis nicht identisch. Der Wert wird durch Sachverständige ermittelt (und nicht durch den Markt).

fehlenden Marktgeschehens. Problematisch gestaltet sich die Feststellung von Immobilienwerten in sehr volatilen Märkten oder in Zeiten, in denen wie nach der Immobilienkrise kaum noch Transaktionen stattfinden. Aktuell erschweren die weltweiten politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten und Risiken die Einschätzung künftiger Entwicklungen.

DIE WERTERMITTLUNG orientiert sich an den Anforderungen der Auftraggeber. Unterschiedliche Bewertungsanlässe bedingen unterschiedliche Bewertungsmethoden. Neben der Verkehrs- oder Marktwertermittlung stehen die Beleihungswertermittlung für Kreditinstitute, die Wertermittlung im Falle von Zwangsversteigerung, steuerlichen »

ANZEIGE

Mit Qualität in die Zukunft

Die Immobilienwirtschaft wird 20 Jahre alt – und sie hat sich mehr als gut gehalten! Sie ist mit der Zeit gegangen, hat die zunehmende Professionalisierung einer ganzen Branche nicht nur miterlebt, sondern als Key-Medium mitgeprägt. Das verbindet diese Publikation mit uns. Denn auch PATRIZIA ist ein Akteur der ersten Stunde, und man darf getrost sagen, dass sowohl die Immobilienwirtschaft wie auch wir die Herausforderung, sich in einem äußerst dynamischen Umfeld zu behaupten, sehr erfolgreich angenommen und bewältigt haben. Komplexere Anforderungen, ein anspruchsvolleres Gegenüber und – im wahrsten Sinne des Wortes – neue Assets – dadurch hat sich die Immobilienwirtschaft als Medium und die PATRIZIA Immobilien AG als Unternehmen verändert. Fakt ist: Heute ist die Immobilienwelt eine ganz andere als 1997. Und dieser Wandel wird weitergehen. Mit dem „richtigen Riecher", dem gewissen Quäntchen Glück, vor allem aber einem hohen Maß an Professionalität bietet Veränderung genau die Chancen, die es sich zu ergreifen lohnt. Sicher ist: Qualität unterliegt keinen Trends. Sie hat Bestand. Herzlichen Glückwunsch zum 20. Geburtstag, wünscht das gesamte PATRIZIA Team unserem langjährigen Wegbegleiter, der Immobilienwirtschaft!

Der Stammsitz der PATRIZIA Immobilien AG in Augsburg.

20 JAHRE 1997-2017 immobilien wirtschaft

PATRIZIA

PATRIZIA IMMOBILIEN AG
86150 Augsburg; Fuggerstraße 26
Tel. 0821 50910-000; Fax 0821 50910-999
immobilien@patrizia.ag; www.patrizia.ag

oder bilanziellen Zwecken oder auch die Bewertung von Immobilienportfolios. Die traditionellen Bewertungen von Immobilien, wie sie in bilanztechnischen Vorschriften und dem Bilanzverhalten vorkamen, orientierten sich stark an den Herstellungskosten, die im Laufe der Zeit abgeschrieben werden. Die Sachverständigen kamen daher zunächst meist aus den Reihen der Architekten und Bauingenieure. Mit der zunehmenden Internationalisierung der Immobilienmärkte und der steigenden Bedeutung von Immobilien als Investitionsgütern rückte der mit ihnen erzielbare Ertrag stärker in den Fokus. Die ökonomische Sichtweise gewann an Einfluss.

INSBESONDERE in der Boomphase vor der Immobilienkrise verlor die Buy-and-hold-Strategie für institutionelle Investoren an Bedeutung. Große Immobilienportfolios wurden häufig nicht mehr für den langfristigen Bestand, sondern als Spekulationsobjekte erworben. Im Hinblick auf die stetig steigenden Kaufpreise, die vor allem ausländische Investoren zahlten, brandete in der Bewerter-Landschaft eine heftige Auseinandersetzung über die „richtige" Methode der Wertermittlung auf, die in der Krise der Offenen Immobilienfonds ab 2009 und bei der missverständlich formulierten Begründung zur Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) 2010 wieder aufflackerte. Im Kern standen sich die deutsche Orientierung am nachhaltigen Wert und die angelsächsisch geprägte Gleichsetzung von Marktwert und gezahlten Kaufpreisen gegenüber. Der in § 194 Baugesetzbuch definierte Marktwert stellt auf die Stichtagsbezogenheit und den gewöhnlichen Geschäftsverkehr ab. Es handelt sich um einen objektivierten Wert, der für die zu bewertende Immobilie am wahrscheinlichsten am Markt zu erzielen wäre. Er setzt kundige Partner, einen funktionierenden Markt ohne Krisen und das Fehlen jeglicher persönlicher Interessen voraus. Hier wird der Unterschied zum erzielbaren Preis deutlich, der das eher zufällige Ergebnis von Verhandlungen darstellt. Die für die Wertermittlung relevanten Daten erhalten Sachverständige seit 1960 von den amtlichen Gutachterausschüssen. Bis heute fehlt jedoch für die insgesamt rund 1.200 Gutachterausschüsse ein verbindlicher einheitlicher Standard.

DIE 2010 EINGEFÜHRTE Immobilienwertermittlungsverordnung (ImmoWertV) und die nachfolgend angepassten Wertermittlungsrichtlinien stellen jedoch stark auf die Modellkonformität ab. Für die Wertermittlung bedeutet dies, dass der Bewerter sich in das verwendete Modell einarbeiten und die in seinem Gutachten verwendeten Daten an diesem ausrichten muss. „Die Rolle der Gutachterausschüsse wird in Zukunft bedeutsamer werden. Sie müssen dazu ihre Ergebnisse bundesweit vergleichbarer machen und die gute örtliche Fachkompetenz mit überregionaler Marktbeobachtung noch besser verknüpfen. Sie müssen den fachlichen Diskurs mit allen Akteuren der Marktbeobachtung und Immobilienbewertung intensivieren, um aktuelle fachliche und technische Entwicklungen zu integrieren. Die Veröffentlichungen müssen aktuell, schnell und einfach verstehbar sein; sie müssen sich den aktuellen, durch das Internet getriebenen Anforderungen anpassen", fordert Peter Ache, Leiter der Geschäftsstelle des Oberen Gutachterausschusses für Grundstückswerte in Niedersachsen.

NEBEN DEN von den Gutachterausschüssen bereitgestellten Daten benötigen Sachverständige aktuelle Daten zur Situation der Grundstücksmärkte, Transaktionsdaten und Kenntnisse der rechtlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen. Die Fähigkeit, größere Datenmengen zeitnah zu analysieren, zu verdichten und für die Wertermittlung zu nutzen, wird sich damit auch im Sachverständigenwesen zum entscheidenden Wettbewerbsfaktor entwickeln. „Digitalisierung und Automatisierung werden das Umfeld bis 2025/2030 verändern. Wer Big Data generieren und Smart Data auslesen kann, ist im Vorteil. Die nicht digital replizierbare humane Analyse-,

ASSET-ASSOZIATIONEN

Wertgeber Mensch

Brigitte Adam, Geschäftsführende Gesellschafterin von ENA Experts und Leiterin der gif-Kompetenzgruppe Immobilienbewertung

Warum ist das Segment der Immobilienbewertung die Königsklasse? Welches sonst beherrscht die Symbiose von Ökonomie und Wissenschaft in Verbindung mit Analyse, Würdigung, Intuition und Neutralität?

Was wäre, wenn es keine Sachverständigen für Immobilienbewertung gäbe? Bei allen spannenden Themen, wie Digitalisierung, Big Data und künstlicher Intelligenz, würde die menschliche Komponente fehlen. Nicht die Sache gibt den Dingen ihren Wert, sondern der Mensch tut das.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit der Sachverständigenbranche? Sicherheitsschuhe. Weil ich sie nie dabeihabe, wenn ich sie brauche – aber sonst liegen sie immer im Auto rum.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit der Immobilienbewertung verbinden? Albert Einstein. Er war immer neugierig.

Würdigungs-, Abwägungs- und Entscheidungskompetenz wird zum maßgeblichen Unterscheidungsmerkmal des Bewerters", lautet die Prognose von Gernot Archner, Geschäftsführer des Bundesverbands der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS). „Viele Prozessschritte in der Gutachtenerstellung unterstützen wir heute bereits digital. Die Objektaufnahme vor Ort wird künftig immer stärker durch Applikationen auf mobilen Geräten unterstützt werden. Doch den Sachverstand des Bewerters werden sie nicht ersetzen können", bestätigt Jan Sprengnetter, Geschäftsführer der Sprengnetter Immobilienbewertung.

DER ZUNEHMENDE BEWERTUNGS- und Beratungsbedarf stellt höhere Anforderungen an die fachlichen Qualitäten der Grundstücksbewerter. Die Bezeichnung Sachverständiger ist jedoch gesetzlich nicht geschützt. Angesichts steigender Haftungsrisiken fordern viele Auftraggeber ein „Gütesiegel" von einer unabhängigen und kompetenten Stelle, das sicherstellt, dass die von ihnen beauftragten Gutachter qualifiziert sind und die von diesen erbrachten Leistungen ihren Qualitätsansprüchen genügen. In Deutschland garantiert dies neben der öffentlichen Bestellung auch das Instrument der Zertifizierung. „Konkret wird an Immobilienbewerter verstärkt die Anforderung gestellt, nicht nur aktuelle Marktentwicklungen darzustellen, sondern auch nachhaltige Ansätze in den Gutachten abzubilden. Auf diesem Gebiet engagiert sich die RICS besonders", stellt Frank Hemmer FRICS in seiner Funktion als Vorsitzender der deutschen RICS Professional Group Valuation fest. «

„Die Rolle wird sich in Bewerter, Data Controller und Digital-Spezialisten spreizen."

Gernot Archner,
Geschäftsführer des Bundesverbands der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS)

STIEBEL ELTRON Energy Campus.
Unser Reallabor für die Energiewende.

KLARE LINIE:
Den Fortschritt schon eingebaut. Seit über 90 Jahren.

Neue Perspektiven für das Zuhause –
Green Tech statt Öl und Gas.

Warmwasserversorgung mit effizienter, gradgenauer Regelung.

Wärmepumpenheiztechnik auf Basis erneuerbarer Energien.

Lüftungs-Integral-System zum Heizen, Lüften, Kühlen und Warmwasserbereiten.

Warmwasser | Wärme | Lüftung | Kühlung

Die Zukunft gehört der umweltschonenden und effizienten Haustechnik. Hier investieren wir als Technologieführer gerne unsere ganze Energie und Leidenschaft für Sie.

www.stiebel-eltron.de/klarelinie

STIEBEL ELTRON
Technik zum Wohlfühlen

WOHNUNGS-UNTERNEHMER (KOMMUNAL)

14

Vom Glück der Städte mit kommunalem Wohnen

Vor 20 Jahren begann der Ausverkauf von kommunalen Wohnungsgesellschaften. Heute denken selbst diejenigen Kommunen, die verkauft haben, wieder über eigene Neugründungen zur Schaffung bezahlbaren Wohnraums nach.

Präsentiert von **Dr. Gudrun Escher**

Städte, die über kommunale Einrichtungen verfügen, könnten sich jetzt glücklich schätzen, meinte Christian Lieberknecht, Geschäftsführer des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. So leitete er 2016 ein Positionspapier zur „Renaissance der kommunalen Wohnungswirtschaft“ ein. Seit nicht nur in Wachstumsregionen bezahlbare Wohnungen knapp sind, wird deutlich, dass vielfach Akteure fehlen, die helfen könnten, politische Vorgaben zur Problemlösung umzusetzen. Ein Jahr später ergänzt Lieberknecht: „Angesichts der großen Herausforderung denken immer mehr Kommunen über die Gründung einer eigenen Wohnungsgesellschaft nach. Vor Ort engagieren sich kommunale Wohnungsunternehmen unter anderem in Bündnissen für mehr bezahlbaren Wohnraum. Wichtig ist, dass sie dabei von der Politik als Partner auf Augenhöhe betrachtet werden.“ In zwei Fällen hat etwa der VdW Bayern Gesellschaftsverträge bis zur Beschlussreife vorbereitet, und in Nordrhein-Westfalen steht die Gründung in Castrop-Rauxel vor dem Abschluss. Unabdingbar sind für einen Neustart geeignete Baugrundstücke in städtischem Besitz. Nach Angaben des Statistischen Bundesamts stieg 2016 die Zahl der Wohnungsfertigstellungen auf 277.700, ein Plus von 12,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der Zuwachs bei den Wohnungen in Mehrfamilienhäusern lag bei 9,6 Prozent. Rechnet man allerdings Wohnheime und Flüchtlingsunterkünfte heraus, seien es lediglich 6,6 Prozent, so der BfW. Der tatsächliche

Die Kommunen wollen wieder eigene Wohnungsgesellschaften gründen – damit das Wohnen bezahlbar bleibt.

Bedarf an Sozialwohnungen und an neuen Wohnungen insgesamt könne so nicht gedeckt werden. Bundesweit werden inzwischen Sonderbauprogramme aufgelegt, Fördermittel bereitgestellt, Kooperationsvereinbarungen geschlossen – und immer ist die öffentliche Hand mit im Spiel. Die Wohnungsunternehmen im öffentlichen Besitz sind die ersten Adressaten, um alles umzusetzen.

DER WOHNRAUMVERSORGUNG als Teil der Daseinsvorsorge widmen sich kommunale Wohnungsunternehmen seit über 100 Jahren. Das älteste entstand schon 1856 in Heilbronn, angestoßen durch den Papierfabrikanten Adolph von Rauch. Bald beteiligte sich die Stadt an dem Wohnungsverein, und schließlich fusionierten verschiedene Vereine und Genossenschaften zur heutigen Stadtsiedlung Heilbronn GmbH. Einige weitere Gründungen gehen noch auf das 19. Jahrhundert zurück wie die GEBAG, die als Duisburger Gemeinnützige Baugesellschaft AG 1872 begann, oder die ABG Frankfurt Holding GmbH, 1890 entstanden als Aktienbaugesellschaft für kleine Wohnungen.

Die meisten Wohnungsbaugesellschaften wurden erst nach dem Ersten Weltkrieg gebildet, so die Freiburger Stadtbau 1919 oder die SAGA Hamburg 1922, inzwischen größte kommunale Wohnungsgesellschaft in Deutschland. Um den drückenden Mangel an guten preiswerten Wohnungen zu beheben, wurden damals die Mieten als „Friedensmieten" auf das Niveau von vor dem Krieg eingefroren, im Gegenzug zahlten die Mieter, die es sich leisten konnten, eine „Hauszinssteuer". Dieses Geld sollte den Wohnungsbaugesellschaften zukommen, wenn sie die Vorbedingungen der „Gemeinnützigkeit" erfüllten, u. a. der Bauverpflichtung nachkamen und Kostenmieten einhielten. Die Gemeinnützigkeit wurde in Westdeutschland erst 1988 aufgehoben, was zum Verkauf vieler Wohnungsbestände am Kapitalmarkt führte. In der DDR war die Wohnungswirtschaft zentral gesteuert, und kommunale Wohnungsunternehmen wurden erst nach der Wende neu gebildet, jedoch oft im Rückgriff auf historische Wurzeln wie in Leipzig ab 1924. 1990 übernahm die LWB die städtischen Wohnungen von der „VEB Gebäudewirtschaft Leipzig", darunter auch das Prestigeobjekt „Wintergartenhochhaus" mit 32 Geschossen und 95 Meter Höhe, überragt vom Logo der Messe Leipzig. In Freiberg/Sachsen wurde 1992 die SWG gebildet und mit dem städtischen Sanierungsträger Stadtbau Freiberg vereint, allerdings nicht ohne Hürden, die zwischenzeitlich zu einer 49-prozentigen Beteiligung der Bauverein AG aus Darmstadt führten. Deren Anteile konnten 2016 zurückerworben werden.

LAUT ZENSUS 2011 befanden sich von den rund 40 Millionen Wohnungen in Deutschland 4,5 Millionen Einheiten im Besitz von Kommunen oder kommunalen Unternehmen, etwas mehr als von Genossenschaften und auch privatwirtschaftlichen Unternehmen. Allein die im GdW organisierten Wohnungsunternehmen haben im Jahr 2016 13,8 Milliarden Euro in die Bewirtschaftung und den Neubau von Wohnungen investiert. Die Unternehmen unterscheiden sich in Aktionsfeldern und Ausrichtungen. Schauen wir in einige Städte:

FREIBURG: Die Freiburger Stadtbau GmbH (FSB) steht im Verbund mit der Kommunalbauten GmbH & Co. KG, der Regio Bäder GmbH und der neu gegründeten Freiburger Stadtimmobilien GmbH & Co. KG. 2017 sollen 75 »

ASSET-ASSOZIATIONEN

Zentrale Wohlfühlakteure

Bernd Wortmeyer, Geschäftsführer GEBAG Duisburg

Warum ist das Segment der kommunalen Wohnungsunternehmen die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Ganz einfach: Nirgendwo sonst trifft die Immobilienbranche gleichermaßen so intensiv auf Städtebau, Soziales und Ökologie – und all das noch mit ökonomischen Herausforderungen zusammenzubringen erfordert besonders vielseitige und kluge Köpfe …

Was wäre, wenn es kommunale Wohnungsunternehmen nicht gäbe? Dann wäre Wohnen ein Luxusgut, Wohnhäuser Spekulationsobjekte und die Wohnung kein Zuhause mehr.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit den kommunalen Wohnungsunternehmen? Schokolade: macht Freude, hebt das Wohlbefinden, jeder mag sie und kann sie sich auch leisten.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie kommunalen Wohnungsunternehmen zuschreiben? Mahatma Gandhi – er haderte mit seiner Schüchternheit, bevor er die Welt veränderte. So geht's auch den kommunalen Wohnungsunternehmen: früher oft belächelt und jetzt die zentralen Akteure für Wohlfühlen in den Städten.

13,8

Milliarden Euro haben die im GdW organisierten Wohnungsunternehmen im Jahr 2016 in die Bewirtschaftung und den Neubau von Wohnungen investiert.
(Erhebung des GdW)

Foto: Bettina Osswald

neue Mietwohnungen entstehen, bis nach 2022 insgesamt 2.006 Einheiten für 507,2 Millionen Euro, dazu 946 Eigentumswohnungen, deren Verkauf den defizitären sozialen Mietwohnungsbau gegenfinanziere. Aktuell übernimmt die FSB in Ausübung ihres Vorkaufsrechts für rund 25,5 Millionen Euro 223 Bestandswohnungen von der LBBW.

HAMBURG: 1999 wurde der Gleichordnungskonzern SAGA GWG, seit 2017 SAGA Unternehmensgruppe, gebildet. Diese versteht sich als Quartiersentwickler. Seit 2013 errichtete sie im Rahmen der Neubauoffensive des Hamburger Senats jährlich etwa 1.000 Wohnungen, künftig 2.000 Einheiten bei gleichbleibend hohen Investitionen in den Bestand. Um Kaltmieten unter zehn Euro zu realisieren, setzt man verstärkt auf Typenhäuser und Modulbauweise.

„Vor Ort engagieren sich kommunale Wohnungsunternehmen auch in Bündnissen für mehr bezahlbaren Wohnraum."

Christian Lieberknecht
Geschäftsführer des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen

DUISBURG: Seit den 1990er Jahren wurden angesichts sinkender Einwohnerzahlen zur Aufbesserung des städtischen Haushalts von den ehemals fast 19.000 Wohneinheiten etwa 6.000 verkauft. Außerdem sollte die GEBAG wohnungsfremde Projekte realisieren wie das Museum Küppersmühle. Inzwischen ist sie zum Kerngeschäft zurückgekehrt und investiert 100 Prozent der Einnahmen aus der Vermietung in die vernachlässigte Sanierung der Bestände. Beim Neubau steht die Ergänzung in Siedlungen im Vordergrund. Neuerdings übernimmt sie für die Stadt auch die Baulandaufbereitung.

HEILBRONN: Die Stadtsiedlung Heilbronn GmbH unterstützt auch die städtische Wirtschaftsförderung und erbringt Immobiliendienstleistungen für die Stadt. 2015 hat sie als eines der ersten Unternehmen der Wohnungswirtschaft die Entsprechenserklärung zum Deutschen Nachhaltigkeitskodex (DNK) unterzeichnet. In den kommenden Jahren wird sie 60 Millionen Euro für etwa 800 neue Wohnungen investieren, davon 30 bis 40 Prozent gefördert. Aktuell errichtet sie für die BUGA 2019 im Neckarbogen unter anderem ein Wohnhochhaus und eine Kita in Holzbauweise.

POTSDAM: Die ProPotsdam GmbH versteht sich seit 2003 als Dienstleister für Wohnen, Stadtsanierung und Stadtentwicklung. Bis 2027 sind 2.500 neue Wohnungen vorgesehen, darunter 1.000 geförderte, bei gleichzeitiger Bestandssanierung. So werden bis 2020 jährlich 600 Sozialwohnungen bereitgestellt. Ein mit der Stadt vereinbartes Bonusprogramm soll Familien mit Kindern, Senioren und junge Menschen unterstützen.
„Im Allgemeinen geht es nicht allein darum, schnell möglichst viel Neubau zu ermöglichen", so Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland. „Für jeden Euro, den kommunale Unternehmen investieren, werden nach Schätzungen der Wohnungswirtschaft rund fünf Euro an Folgeinvestitionen in den Gemeinden angestoßen." «

Das künftige Kinderhaus für die BUGA 2019 im Neckarbogen Heilbronn ist ein Prestigeprojekt der „Stadtsiedlung Heilbronn GmbH". Entwurf: Finkh Architekten Stuttgart

KOMMUNENBETEILIGUNGEN

Wohnungsbestände und Anteile am Gesamtbestand in der jeweiligen Stadt

SAGA Unternehmensgruppe
Gesamt rd. 132.000 Wohnungen (größte in Deutschland), ca. 17 % des Bestandes in Hamburg, davon rd. 30 % öffentlich gefördert

SWG Freiberg/Sa.
5.500 Wohnungen, ca. 25 % des Bestandes in Freiberg

ABG Frankfurt Holding GmbH
rd. 51.000 Wohnungen, fast 14 % des Bestandes in Frankfurt am Main (von 366.000, Stand 2011)

GEBAG
12.066 Wohnungen, ca. 4,6 % des Bestandes in Duisburg (von 260.000 gesamt), davon 22,6 % öffentlich geförderte Wohnungen

ProPotsdam
rd. 17.000 Wohnungen, fast 20 % des Bestandes in Potsdam, davon 15 % öffentlich gefördert

LWB Leipziger Wohnungs- und Baugesellschaft mbH
35.067 Wohneinheiten (Stand 2015), 10,5 % von Bestand Leipzig (333.562, Ende 2015)

Stadtsiedlung Heilbronn
3.612 Wohnungen, 6,13 % von 58.853 Wohneinheiten (31.12.2015)

FSB Freiburger Stadtbau
8.285 eigene Wohnungen, davon sind 34,5 % (2.860 Wohnungen) gefördert, das sind 80 % der sozialgebundenen Wohnungen in Freiburg

Foto: GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V.

WOHNUNGS-UNTERNEHMER (PRIVAT)

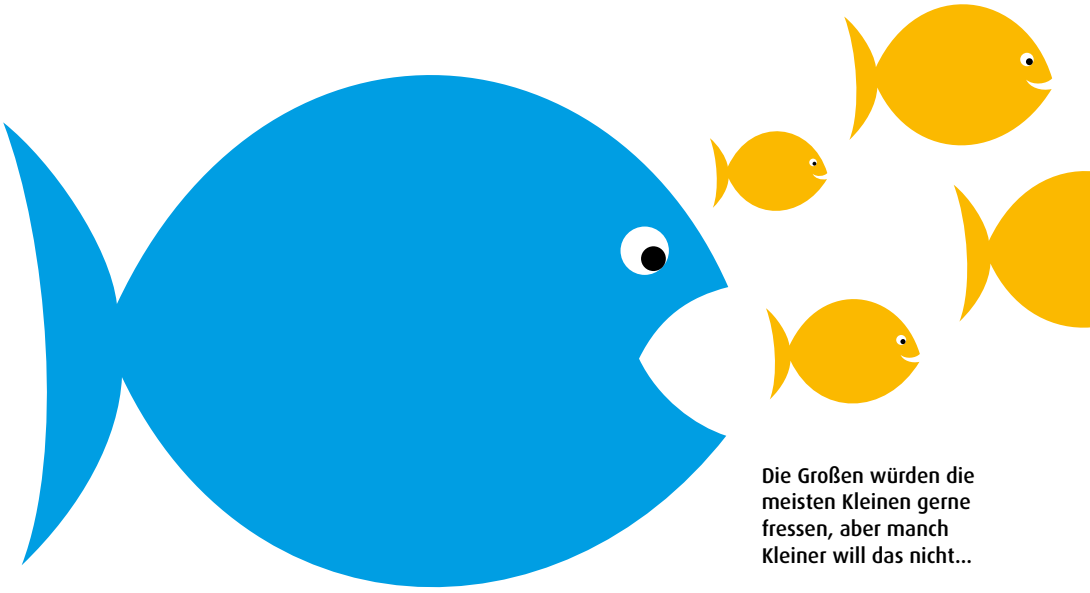
15

Die Appetithappen gehen aus

Gewichtige börsennotierte Wohnungskonzerne gibt es in Deutschland noch gar nicht so lange. Einige von ihnen konnten in den letzten Jahren – aufgrund zahlreicher Übernahmen – mit beeindruckenden Wachstumsstorys glänzen. Doch hierfür fehlen zunehmend die Partner.

Präsentiert von **Norbert Jumpertz**

»



Die Großen würden die meisten Kleinen gerne fressen, aber manch Kleiner will das nicht...

Vonovia hat Appetit, und der scheint groß zu sein. Seit mehr als zehn Jahren ist Vonovia der Branchenprimus unter Wohnungskonzernen. Das Immobilienportfolio der Bochumer hat sich in zehn Jahren nahezu verdoppelt.

In den Mietwohnungen von Vonovia leben rund eine Million Menschen. Es wären allerdings weit mehr, wenn zu Beginn des letzten Jahres die Elefantenhochzeit mit der Nummer zwei Deutsche Wohnen geglückt wäre. Das Scheitern dieses Vorhabens dürfte Konzernlenker Rolf Buch inzwischen verdaut haben. Aber er ist für seine Beharrlichkeit bekannt.

ZWERG ODER RIESE? Die Kritik von Mieterverbänden, Vonovia sei zu groß, kontert er bisweilen mit der Feststellung: Den Westfalen gehörten nicht mal zwei Prozent der Mietwohnungen in Deutschland – Vonovia sei also eigentlich ein Zwerg. Der Immobilienkonzern will weiter wachsen. 2013 ging er an die Börse, etwas mehr als zwei Jahre später gelang der Sprung in den Dax, das wichtigste deutsche Aktienbörsenbarometer. Der Börsenwert stieg in vier Jahren um gut das Vierfache: von 4,0 Milliarden Euro auf 16,5 Milliarden Euro (Stand: 30. Juni 2017).

Auch die Konkurrenten brauchen sich nicht zu verstecken. Die im MDax notierte Deutsche Wohnen bringt 12,2 Milliarden Euro auf die Waage, LEG Immobilien 5,1 Milliarden Euro sowie Börsen-Neuling ADO Properties 1,6 Milliarden Euro. Fast genauso beeindruckend ist der Immobilienbestand des Spitzentrios: Vonovia, Deutsche Wohnen und LEG Immobilien gehören zusammen fast 650.000 Wohnungen.

Damit ist das Potenzial längst noch nicht ausgeschöpft. Klingt utopisch, wäre aber möglicherweise sinnvoll. „Bei Wohnungen lassen sich Synergien, etwa durch Digitalisierung oder Standardisierung von Prozessen in der Verwaltung, aufgrund der geringeren Komplexität des Geschäftsmodells leichter heben als bei Gewerbeimmobilien“, sagt Analyst Markus Rießelmann von Independent Research.

DAS TURBULENTE JAHR 2015 war wohl bislang das turbulenteste Jahr für börsennotierte Wohnungskonzerne hierzulande – zumindest für Vonovia und die Deutsche Wohnen. Beide erhöhten beim Expansionsstreben kräftig das Tempo. Vonovia, die zu dieser Zeit noch als Deutsche Annington firmierte, schaffte es, allein durch die Einverleibung von Gagfah und Südewo (Kaufpreis insgesamt: 5,8 Milliarden Euro), den Immobilienbesitz um über 160.000 Wohnungen aufzustocken.

2001 hatte die Deutsche Annington 65.000 Wohnungen der Deutschen Bahn

ASSET-ASSOZIATIONEN

Grillen und Fernsehen

Thomas Hegel, CEO der Landesentwicklungsgesellschaft NRW AG

Warum sind börsennotierte Wohnungskonzerne die Königsklasse der Immobilienbranche? Sie sind die wichtigsten Anbieter von günstigem Wohnraum in Deutschland. In diesem ebenso schwierigen wie spannenden Umfeld meistern sie einen beeindruckenden Spagat: Sie schaffen es, sowohl den Interessen ihrer Investoren als auch denen ihrer Mieter gerecht zu werden.

Was würden Sie vermissen, wenn es Wohnungskonzerne nicht gäbe? Meinen Job mit allen Herausforderungen, den täglichen Gang in mein Büro und die Gesichter meiner Kollegen – und die Diskussionen mit manchen Branchenkollegen, um zu überzeugen, dass wir „trotz Börse zu den Guten gehören“.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Ihrer Branche? Im Winter: Fernseher – wie wichtig der ist, merken wir bei Empfangsstörungen. Im Sommer: Grill – wie wichtig der ist, merken wir an Beschwerden von nicht zum Grillen eingeladenen Nachbarn.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Wohnungskonzernen verbinden? Mathias Steiner, Gewichtheber, Olympiasieger 2008: immer bis an die Belastungsgrenze gehen im Heben und Stemmen.

Foto: vectorart/shutterstock.com

erworben. Bereits vier Jahre später stieg die Deutsche Annington zur Nummer eins der Wohnungskonzerne hierzulande auf.

Die Deutsche Wohnen ist wie Branchenprimus Vonovia eigentlich ein recht junges Unternehmen. 1998 gründete die Deutsche Bank die Gesellschaft, um dort ihre Wohnimmobilien hineinzupacken. Bereits ein Jahr später folgte das Listing der Deutsche Wohnen an der Börse.

Ein weiterer wichtiger Schritt in der Firmenhistorie war 2007 der Zusammenschluss mit der auf Berlin fokussierten Gemeinnützigen Heimstätten-, Spar- und Bau-Aktiengesellschaft (Gehag). „Das war nicht nur in puncto Größe ein Riesensprung nach vorn, sondern zudem eine bis heute prägende Weichenstellung für unsere regionale Ausrichtung auf den Großraum Berlin“, stellt Michael Zahn, Vorstandschef der Deutsche Wohnen, fest. Schließlich konzentrierte sich der Immobilienbesitz vorher aufs Rhein-Main-Gebiet sowie auf Rheinland-Pfalz.

ÜBERNAHMESCHARMÜTZEL

2015 hätte auch für die Deutsche Wohnen eine neue Ära beginnen können, wenn die Fusion mit der LEG Immobilien zustande gekommen wäre. Zumal sich Braut und Bräutigam diesmal einig waren über die geplante Allianz. Doch Vonovia grätschte dazwischen. Schließlich wäre der Abstand zwischen ihr und dem Tandem Deutsche Wohnen/LEG Immobilien (gemeinsamer Wohnungsbestand: 250.000) auf 120.000 Wohnungen geschrumpft.

Das konnte Rolf Buch nicht gefallen. Er konterte mit einer Gegenofferte, die schnell Wirkung zeigte. Die Deutsche Wohnen blies die anberaumte Hochzeit mit LEG Immobilien ab, um den Übernahmeversuch von Vonovia besser abwehren zu können. Das gelang ihr. Seither ist es ruhiger »

„Warum soll ein Wohnungsunternehmen nicht eine Million Wohnungen verwalten können?“

Rolf Buch
CEO Vonovia

FLOWFACT
Relations. Apps.

Ein rundes Konzept feiert runden Geburtstag!

FLOWFACT gratuliert herzlich zum 20-jährigen Jubiläum. Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung weiß FLOWFACT, wie wertvoll die gut recherchierten Hintergrundberichte und vielseitigen Perspektiven der „Immobilienwirtschaft“ für die Branche sind und freut sich auf viele weitere interessante Ausgaben.

geworden. Vonovia übernahm zu Jahresbeginn die österreichische Conwert. Aber deren 24.500 Wohnungen dürften allenfalls eine Zwischenmahlzeit sein.

Große Portfolien sind rar. Nach außen wird deshalb der Neubau von Wohnungen als neue Alternative propagiert. „In Potsdam-Krampnitz werden wir ein Neubauprojekt mit 1.400 Wohnungen in Angriff nehmen“, kündigt Zahn stolz an. Ähnlich tönt Vonovia. „2017 werden wir 2.000 neue Wohnungen bauen und initiieren“, sagt Vorstandsmitglied Klaus Freiberg. Eine Wohnungsprojektentwicklung dauert aber – wegen rechtlicher Vorgaben – in Deutschland eigentlich rund fünf Jahre. Vonovia will jedoch in serieller Bauweise, mit vorgefertigten Elementen, Neubauten innerhalb von wenigen Wochen fertigstellen. Schnelles weiteres Wachstum ist auf diese Weise dennoch schwerer realisierbar. Beobachter rechnen daher mit einem zweiten Anlauf zu einer Elefantenhochzeit – vorzugsweise zwischen Vonovia und Deutsche Wohnen. Auch ein Zusammenziehen von Vonovia und LEG Immobilien wäre aus Sicht der Börse nicht ohne Charme. Schließlich mag die Wachstumsstorys.

„Im Prinzip ist das Geschäftsmodell börsennotierter Wohnungskonzerne langweilig“, findet Rießelmann. Sie kauften, sanierten und vermieteten Wohnungen. „Ein Dach über dem Kopf zu haben ist etwas Essentielles“, entgegnet Zahn. In Deutschland fehlten eine Million Wohnungen im unteren und mittleren Mietpreissegment. Auch aus diesem Grund wolle sich die Deutsche Wohnen künftig im Wohnungsneubau engagieren. «

ASSET MANAGER

16

Vom Abwarter zum Arbeiter

Kein Bereich in der Immobilienwirtschaft hat sich in den vergangenen 20 Jahren so drastisch gewandelt wie das Asset Management. Aus den einstigen Gebäudeverwaltern wurden die wesentlichen Ertragsbringer.

Präsentiert von **Richard Haimann**

Die Baustelle liegt mitten im Herzen von Paris: Rund 25 Millionen Euro investiert die Union Investment Real Estate gerade, um ihren im Mai 2004 erworbenen Büro- und Wohnkomplex „Malesherbes“ bis Frühjahr 2018 auf Vordermann zu bringen. Ziel sei es, das zum UniInstitutional European Real Estate Fonds gehörende Objekt „neu am französischen Immobilienmarkt zu positionieren“, sagt Volker Noack, als Mitglied der Geschäftsführung des Immobilien-Investmentmanagers der Volks- und Raiffeisenbanken für dessen Asset Management verantwortlich. „Wir wollen den Mietertrag um mindestens zwölf Prozent steigern; gegenüber dem Ankaufszeitpunkt wird der Sachverständigenwert nach der Repositionierung um mehr als 70 Prozent höher liegen.“

DER GROSSE WANDEL Das Umbauprojekt zeigt beispielhaft, wie sehr sich das Asset Management in den vergangenen zwei Dekaden gewandelt hat. Rückblick auf 1997: Vor 20 Jahren verfolgten Backsteininvestoren noch eine strikte Buy-and-hold-Strategie. „Baumaßnahmen im Rahmen der Bestandsverwaltung waren vor 20 Jahren rar. Es ging vor allem darum, die laufenden Bewirtschaftungskosten niedrig zu halten“, sagt Sascha Kilb, Partner und Leiter des Bereichs Real Estate Consulting beim international tätigen Stuttgarter Immobilienberatungsunternehmen Drees & Sommer. „Wurde der Eingangsbereich eines Büroobjekts neu gefliest, galt dies bereits als aktives Asset Management.“

Heute ist alles ganz anders. Finanzkrisen und die expan-

Foto: Africa Studio/AdobeStock.com

„Auch bei der Mieterauswahl wird Technik helfen."

Bernhard Berg,
Corpus Sireo

sagt Bernhard Berg, Sprecher der Geschäftsführung des zur Schweizer Swiss Life Group gehörenden Kölner Immobiliendienstleisters Corpus Sireo, der in Deutschland im Kundenauftrag Gewerbe- und Wohnliegenschaften im Gesamtwert von 13,1 Milliarden Euro managt. „Überdurchschnittliche Erträge lassen sich heute nur noch durch Wertsteigerungen der Gebäude erzielen." Durch Anbau neuer oder Umbau vorhandener Flächen, Refurbishment oder Restrukturierung würden Asset Manager „versteckte Werte heben", so Berg.

Wurde vor 20 Jahren bei der Gebäudeverwaltung geknausert, wo es nur ging, wenden Investoren heute Millionenbeträge auf, um scheinbar kaum vermietbare

Es ist noch gar nicht so lange her: Fliesen legen war Asset Management.

sive Geldpolitik der Notenbanken haben zu einer massiven Flucht in das Betongold gesorgt. Seit zehn Jahren sind die Preise von Immobilien weit stärker gestiegen als deren Mieten. Als Folge sind die aus den Mieterträgen in Relation zum Kaufpreis erzielbaren Renditen drastisch geschrumpft. „Durch die Renditekompression steht die Arbeit an der Immobilie heute im Mittelpunkt",

Objekte in neue Perlen für die Portfolios zu wandeln. „Heute wird das Geld im Einkauf ausgegeben und im Asset Management verdient", bringt Union-Investment-Manager Noack überspitzt die aktuelle Bedeutung des Asset Managements auf den Punkt. Deutlich wird dies auch an der Rolle, die das Asset Management heute bei Investmententscheidungen spielt. „Früher bekam es »

IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Berufsbegleitend
16 Tage in 4 Monaten

INTENSIVSTUDIUM
REAL ESTATE ASSET
MANAGEMENT

Eltville ab 20. September 2017
Düsseldorf ab 24. Januar 2018
Hamburg ab 18. April 2018

www.irebs-immobilienakademie.de/ream

VON ARNIM
Real Estate Careers

20 Jahre
immobilien wirtschaft

von Arnim
Personalberatung
gefällt das!

www.va-p.de
Recruiting
HR Consulting
Networking Events

„Heute sind Asset Manager bei jeder Investmententscheidung beteiligt."

Volker Noack,
Union Investment

nach dem Kauf das Objekt einfach zur Verwaltung herübergereicht", sagt Drees & Sommer-Experte Kilb.

STARKE EINBINDUNG BEI TRANSAKTIONEN Heute hingegen ist das Asset Management direkt in die Entscheidungen über An- und Verkauf einzelner Liegenschaften eingebunden. „Wir erstellen für das Fondsmanagement Einschätzungen über potenzielle Risiken sowie über den Instandhaltungsbedarf und das Ertragspotenzial", sagt Noack. Ist eine Immobilie komplett modernisiert und langfristig zu Topkonditionen an einen oder mehrere Nutzer vermietet, stelle das Asset Management sie in der Regel auf die Verkaufsliste.

Zugleich hat sich auch die Einstellung gegenüber den Nutzern geändert. Wurde einst nach Abschluss des Mietvertrags nur darauf geachtet, dass der Eigentümer seine daraus resultierenden Verpflichtungen so günstig wie nur möglich erfüllen konnte, suchen Asset Manager heute Nutzer durch Qualität dauerhaft zu überzeugen, im Objekt zu bleiben. „Der Mieter und seine Zufriedenheit stehen an erster Stelle", so Jörg Möller, Geschäftsführer Commodus Asset Management in Berlin.

„Bestandsmieter sind die besten Kunden, weil sie bereits für eine Immobilie gewonnen sind", sagt auch Jens Hogekamp, Teamleiter Hamburg bei Corpus Sireo. „Wir halten deshalb ständig Kontakt zu ihnen, um frühzeitig zu erfahren, ob sie künftig weitere Flächen benötigen oder sich reduzieren wollen. Zudem pflegen wir enge Kontakte mit Maklern, um für frei werdende Flächen schnell neue Nutzer zu finden", sagt Hogekamp.

IT VEREINFACHT DAS LEBEN Viele Prozessabläufe im Asset Management sind bereits durch neue IT-Technologien vereinfacht worden. „Jedes Objekt wird digital abgebildet", sagt Martin Eberhardt, Geschäftsführer der Investmentgesellschaft Bouwfonds IM Deutschland. Dies ermögliche langfristige Ertrags- und Instandhaltungskalkulationen auf Knopfdruck. Künftig werde die elektronische Datenverwaltung beim Management großer Gebäudebestände eine noch wesentlichere Rolle spielen, sagt Drees & Sommer-Experte Kilb. „Mit Hilfe von Portfolio-Cockpits werden Wartungs-, Instandhaltungs- und Refurbishmentmaßnahmen zentral gesteuert werden."

Das Risikomanagement werde durch die Digitalisierung deutlich leichter werden. „Neue Software wird bald in der Lage sein, gefährliche Muster in Marktdaten zu identifizieren", sagt Bouwfonds-Chef Eberhardt. Auch bei der Mieterauswahl werde die Technik helfen, sagt Corpus-Sireo-Experte Berg. „Informationen zur Bonität einzelner Nutzer werden bald per Knopfdruck über weltweite Datenpools abrufbar sein." Auch die Mieter würden von der Digitalisierung im Asset Management profitieren, sagt Union-Investment-Manager Noack. „Nutzer werden bald für eine Vorauswahl geeigneter Immobilien einzelne Objekte virtuell in dreidimensionaler Darstellung besichtigen können."

Bei allem technischen Fortschritt – darüber sind sich die Experten einig – wird die Digitalisierung den Menschen nicht ersetzen können: „Mieter, potenzielle Nutzer und Eigentümer werden immer einen persönlichen Kontakt zu ihrem Asset Manager haben wollen", sagt Noack. Das Erfolgsrezept für die Zukunft bestehe darin, die Technik optimal zu nutzen, nicht aber sie den Menschen ersetzen zu lassen, sagt Eberhardt. „Eine Kombination aus menschlicher und künstlicher Intelligenz führt zum bestmöglichen Ergebnis." «

ASSET-ASSOZIATIONEN

Wir wecken Dornröschen

Sascha Kilb, Partner und Leiter des Bereichs Real Estate Consulting, Drees & Sommer

Warum ist das Asset Management die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Das Asset Management sorgt für die Wertsteigerung von Immobilien und verschafft den Immobilieneigentümern so höhere Renditen.

Was wäre, wenn es Asset Management nicht gäbe? Viele Immobilien würden in einem Dornröschenschlaf vor sich hin dämmern.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Asset Management? Knetgummi, weil es am Ende des Tages beim Asset Management unter anderem auch immer um Knete geht.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Asset Management verbinden? Bob der Baumeister – da sein Credo „Ja, wir schaffen das" recht gut vermittelt: Keine Aufgabe ist zu schwer.

PORTFOLIO-MANAGER

17

Aus Bauchgefühl wird durchgespielte Simulation

Die Dynamik wächst. Von „Buy and hold" zu „Buy and sell". Die Technisierung dürfte notwendig gewesen sein. Jedenfalls professionalisiert sie ein Berufsbild.

Präsentiert von **Andreas Schiller**

Portfoliomanagement ist der Versuch, verschiedenste Dinge in einer einzigen Strategie unterzubringen.

Als die „Immobilienwirtschaft" vor 20 Jahren auf den Markt kam, gab es dafür einen guten Grund. In Deutschland erstarkte das Interesse an Immobilienmärkten. Zwei Welten trafen aufeinander: Für die Immobilienbranche waren Journalisten und der Umgang mit ihnen Neuland. Umgekehrt staunten wir über einige Repräsentanten und so manchen Fachbegriff. Immobilien-Portfoliomanagement gehörte dazu.

Unternehmen wir eine Zeitreise zurück in die Anfänge, und zwar mit drei Marktteilnehmern, die es schon damals gab: Das Immobilienunternehmen Corpus Sireo wurde 1995, vor der Fusion mit Sireo nur als Corpus, in Köln gegründet, und in Augsburg war Patrizia Immobilien bereits seit 1984 auf dem Markt. Im Jahr 2006 ging das Unternehmen als Patrizia Immobilien AG an die Börse. Patrizia betreut inzwischen in 15 Ländern Europas für institutionelle Investoren wie auch für Privatanleger ein Immobilienvermögen von rund 19 Milliarden Euro, größtenteils als Co-Investor und Portfoliomanager. Auch den Offenen Fonds HausInvest, mittlerweile zu Commerz Real, aber damals schon zur Commerzbank gehörend, gibt es bereits seit 1972. Und der Autor dieses Artikels schrieb seit 1993 für die Fachzeitschrift „Immobilien Manager".

„Das analytische Element wird weiter an Bedeutung gewinnen."

Peret Bergmann,
Geschäftsführer der Patrizia WohnInvest

Erste Doktorarbeiten entstanden, so auch an der Universität Leipzig die von Kristin Wellner, heute selber Professorin für Planungs- und Bauökonomie/Immobilienwirtschaft an der TU Berlin. Die Dissertation wurde am 18. Dezember 2002 fertiggestellt und trug den Titel „Entwicklung eines Immobilien-Portfolio-Management-Systems". Das war damals Neuland. Prompt erhielt Kristin Wellner 2003 den ersten Immobilienforschungspreis der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung.

Zwei Jahre später enthielt die 2. Auflage des „Handbuchs Immobilien-Investition" den Beitrag „Strategisches Immobilien-Portfoliomanagement". Verfasser war der damalige Mit-Herausgeber Stephan Bone-Winkel, 1997 Co-Gründer von BEOS in Berlin und inzwischen Aufsichtsrat des Immobilienunternehmens. Im Jahr 2007 erschien von den beiden anderen Herausgebern Karl-Werner Schulte und Matthias Thomas im Rudolf-Müller-Verlag gleich ein ganzes „Handbuch Immobilien-Portfoliomanagement". »

DOCH WAS IST IMMOBILIEN-PORTFOLIOMANAGEMENT? Unisono wird auf den Wirtschaftswissenschaftler Harry Markowitz verwiesen. Er analysierte, wie sich Diversifikation auf das Risiko und die mögliche Rendite eines Gesamtportfolios auswirkt. Allerdings bezog er sich auf den Finanzsektor. Da geht es um Wertpapiere, jedoch nicht um Gebäude.

Und so wurde klar: Eins zu eins lässt sich das nicht übernehmen. „Erfolgreiches Immobilien-Portfoliomanagement setzt insbesondere zwei Dinge voraus: Kenntnis und Erfahrung“, sagt Peret Bergmann, Geschäftsführer der Patrizia WohnInvest. Die fallen jedoch nicht vom Himmel.

Daher zurück zur Zeitreise: In den zurückliegenden 20 Jahren mutierte die Immobilie vom Gebäude, das man besitzt, zum handelbaren Gut, zur Ware. Dominierte am Anfang fast ausschließlich die Devise „Buy and hold“, so ging es schon bald nach dem Motto „Buy and sell“ zu. Nach und nach entwickelte sich das, was heute völlig selbstverständlich ist: Es wird nicht mehr nur vom Projektentwickler gekauft, Transaktionen finden zwischen Investmentmanagern untereinander statt. Je nach Strategie, Liquidität und eben auch Portfolien werden Kauf- und Verkaufsentscheidungen gefällt. Und manchmal werden auch ganze Portfolien gehandelt.

„Simulationen lassen sich durchspielen. Das führt zur Verhinderung von Blödsinn.“

Tim Brückner,
Managing Director
bei Corpus Sireo

Die Internationalisierung und der Einfluss der Digitalisierung veränderten die Branche zudem. Beginnen wir mit der Digitalisierung. „Während wir in den Anfängen auf den Umgang mit Lotus und Excel stolz waren, gibt es heute jede Menge eigener spezialisierter Programme“, sagt Ingo Hartlief. „Um die Jahrtausendwende überlegte man noch, ob ein Renditesprung nun aus dem Cashflow oder aus der Wertentwicklung kommt“, blickt Ingo Hartlief, ehemaliger COO bei Corpus Sireo, zurück. „Das fragt heute niemand mehr. Und Jüngere können sich nicht mehr vorstellen, wie sehr seinerzeit Cashflow-Simulationen noch etwas Besonderes waren, das Kunden mitunter vom Wechsel zu Mitbewerbern abhielt.“

Tim Brückner, Managing Director bei Corpus Sireo, kennt die alten Zeiten in der Immobilienwirtschaft nur aus Erzählungen. Er hat genau vor 20 Jahren Abitur gemacht. Reporting und Softwarelösungen sind für ihn selbstverständlich, unternehmensübergreifende Standards in der Datenverarbeitung auch. Er verweist auf einen anderen Nutzen, den Software bietet: „Auch Simulationen lassen sich durchspielen. Das führt zur Verhinderung von Blödsinn.“

Seit einigen Jahren spielt Internationalisierung eine Rolle. Beim Transaktionsvolumen liegt inzwischen der Auslandsanteil von deutschen Immobilien bei rund 50 Prozent. „Besonders die großen Paketverkäufe trugen durch die hohen Anforderungen beim Reporting extrem zur Transparenz des deutschen Marktes bei. Vor allem die US-Amerikaner wollten jede Menge wissen“, denkt Hartlief zurück. Bei Portfolien wurden Daten nachgefragt, die vorher nur ansatzweise erfasst waren.

BEEINFLUSSUNG DURCH DIE FINANZWELT Aber auch etwas anderes änderte sich. Die Immobilienbranche wurde immer mehr von der Finanzwelt und dort besonders vom Investment Banking beeinflusst. Themen wie Fremdkapital, Verbriefungen, Begriffe wie Asset und Share Deal nahmen zu. Das geht Hand in Hand mit der wachsenden Bedeutung der Immobilie als handelbares Gut. Mario Schüttauf von Commerz Real ist Manager des Offenen

ASSET-ASSOZIATIONEN

Erträge aus dem Langweiligen

Ingo Hartlief,
bis Juli COO der Corpus Sireo Real Estate GmbH und bekennender Portfoliomanager

Warum ist das Portfoliomanagement die Königsklasse für die Immobilienbranche? Weil es aus sehr bodenständigen, selten „sexy“ gelegenen Gebäuden noch Potenziale heben kann.

Was wäre, wenn es Portfoliomanagement nicht gäbe? Man müsste es erfinden – ein Portfolio nicht aktiv zu managen, ist wie Omas Sparstrumpf: Das Geldvermögen wächst nicht aus sich heraus. Da muss man schon mit arbeiten.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Portfoliomanagement? Äpfel und Birnen – die vergleichen wir hier ständig miteinander. Wir müssen unterschiedlichste Einzelgebäude in einer einzigen Portfoliostrategie unterbringen.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Portfoliomanagement verbinden? Zur Kunst im vordergründig Langweiligen etwas Ertragreiches zu erkennen fällt mir Steve Jobs ein: Er hat aus grauen Arbeitsrechnern bunte Lifestyle-Produkte gemacht und Smartphones zu einem Must-have.

Immobilienfonds HausInvest. Er betont für sein Produkt Offener Immobilienfonds die „tägliche Rechtfertigung gegenüber dem Anleger". Denn Anleger, die vor 2013 zeichneten, können ihre Anteile nach wie vor täglich zurückgeben. Natürlich wollen die richtigen Immobilien erworben werden. In diesem Jahr kam für den HausInvest ein Hotel in Honolulu ins Portfolio. Das klingt zunächst exotisch, wird aber verständlich, wenn Mario Schüttauf über deutsche Großstädte sagt: „Kaufpreise bis zum 50-Fachen sind kein wirtschaftliches Gedankengut mehr. Wer das zahlt, handelt rein emotional." Wenn die Lage und die Immobilie stimmt, darf es unter diesen Umständen eben auch einmal Hawaii sein.

Werfen wir einen Blick in die Zukunft. „Die Kunst besteht darin, Veränderungen zu antizipieren und Rückschlüsse auf das Produkt zu ziehen", beschreibt Mario Schüttauf das Problem und die Aufgabe zugleich. Für die Zukunft des HausInvest sind einige Schlüsse schon gezogen: Traditionell investiert der Fonds stark in Büro- und Handelsimmobilien. Nun wird verstärkt auf Hotels, Logistik und Wohnen gesetzt, der Anteil soll bei rund einem Drittel des Portfolios liegen.

DAS „ANALYTISCHE ELEMENT" AUF DEM VORMARSCH Peret Bergmann rechnet mit der Verfeinerung der Methoden: „Das analytische Element wird weiter an Bedeutung gewinnen. Dies erfordert eine fortschreitende Technisierung der Branche." Doch der Geschäftsführer von Patrizia WohnInvest relativiert: „Der Faktor Mensch wird auch in Zukunft unverzichtbar für ein erfolgreiches Immobilien-Portfoliomanagement sein".

Relativiert sich damit die Bedeutung der Digitalisierung, die in aller Munde ist? „Elektronische Systeme sind ein Werkzeug für die eigentliche Entscheidung, da mehr Schlussfolgerungen zur Verfügung stehen", sind sich Ingo Hartlief und Tim Brückner, sozusagen Old School und New School bei Corpus Sireo, einig. Die oft beschworenen Disruptionen sehen beide nicht. Im Gegenteil: Durch die Fortschritte der Digitalisierung gehe es stärker und schneller wieder „back to the roots". Ingo Hartlief formuliert es so: „Selbstverständlich besteht der Zwang, im Zug der Digitalisierung mitfahren zu müssen. Doch Zugfahren als Selbstzweck ist es nicht. Die Frage ist: Bringt die Richtung was?" «

PROPERTY MANAGER/ HAUSVERWALTER

18

Verwalter wird Gesundheitsüberwacher

Die Aussichten für den Berufsstand sind durchwachsen. Werden die kleineren Betriebe notwendige Investitionen tätigen können? Oder ist Konsolidierung unvermeidlich? Sicher ist: In 20 Jahren wird Hausverwaltung anders sein …

Präsentiert von **Dirk Labusch**

Ich hätte über viele Zielgruppen schreiben können, aber Verwalter sind mir die nächste. Hat doch mit ihnen die Geschichte dieser Zeitschrift begonnen. Aus einem Verwaltermagazin entstand ein Immobilienmagazin, das sämtliche Branchengebiete abdeckt. Und weil es so viele Berührungspunkte zu ihnen gab und gibt, kommen mir auch einige in den Sinn. Einer geht so, dass es vor etwa 20 Jahren auf einer Veranstaltung einen Vortrag gab zu den Segnungen

Verwalten: eine Königsdisziplin (leider wird der König oft mit dem Hausmeister verwechselt …)

Foto: Elnur/shutterstock.com

ASSET-ASSOZIATIONEN

König und Hausmeister

Richard Kunze, Geschäftsführer der Kunze-Gruppe

Warum ist die Immobilienverwaltung die Königsdisziplin der gesamten Immobilienbranche? Die Immobilienverwaltung begleitet ein Objekt über den gesamten Lebenszyklus. Immobilienverwaltung bezieht sich auf das Objekt und die betroffenen Menschen, der Fokus des Verwalters liegt auf kaufmännischen, rechtlichen, technischen und psychologischen Fragen. Leider wird der König oft mit dem Hausmeister verwechselt.

Was wäre, wenn es Immobilienverwaltung nicht gäbe? Dann wäre die Nutzung von Immobilien nicht möglich.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit Immobilienverwaltung? Das Smartphone. Das kleine Ding kann (fast) alles.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit Verwaltung verbinden? Welche Eigenschaft ist das? Mutter Teresa. Sie hat das Kümmergen und ist durchsetzungsfähig.

des Faxgerätes. Die Stimmung im Saal war eindeutig: So etwas würde man sich eher nicht zulegen. Ich habe diese Begebenheit lange als Beleg dafür gesehen, dass der Verwalter in der eh schon behäbigen Immobilienbranche diejenige Spezies ist, die in puncto Innovationsfähigkeit noch einmal eher hinten zu sehen ist.

Inzwischen meine ich nach Gesprächen mit manch Innovativem mich korrigieren zu müssen: Könnte die Ablehnung des Faxgerätes nicht auch für die weise Voraussicht der äußerst kurzen Faxblütezeit sprechen? 20 Jahre Immobilienverwaltung – was hat sich verändert?

FRÜHER WAR ALLES BESSER!?

Vor 20 Jahren, so Thomas Meier, Geschäftsführer Pfeuffer Immobilien in Nürnberg und Präsident des Verbandes BVI, hatte ein Verwalter noch ein relativ unkompliziertes Leben: Solange er einmal im Jahr eine Abrechnung erstellte und eine Versammlung organisierte, ließen ihn die Eigentümer in Ruhe. „Ein bisschen verwalten", hieß es da oft, meint er. „Die Kehrseite der Medaille habe ich damals übrigens auch gespürt: Wer wirklich einen guten Job machen wollte, hatte es oft schwer, dies unter Beweis zu stellen."

„Denke ich an die Zeit zurück, als mein Vater 1970 als WEG-Verwalter begann, waren die Herausforderungen eher darin zu sehen, dass ein Verwalter improvisieren musste, gab es doch kaum irgendwelche Vorgaben", geht Jörg Schlüter, Sachverständiger für WEG-Verwaltung aus Wangerland, noch weiter zurück. Aber auch die Eigentümer seien unkomplizierter gewesen, hätten sie doch nicht das Google-Halbwissen gehabt. Erinnerungen insbesondere an die Pionierjahre in den neuen Bundesländern hat Thomas Lonsdorfer, Geschäftsführer der ISA Hausverwaltung in Magdeburg. Der Verwaltungsberuf habe faktisch neu aufgebaut werden müssen. „Bei manchen Hochschulen wurde das Thema Immobilienverwaltung unter dem Begriff ‚Hausbewirtschaftung' bearbeitet", meint er.

„Die Herausforderung für die Verwaltung lag in der Büroorganisation", meint auch Richard Kunze, Geschäftsführer der Kunze-Gruppe in Worms. „Wirtschaftspläne und anderes mussten mit der Schreibmaschine geschrieben werden – bei Fehlern erneut. Korrekturmöglichkeiten gab es erstmals mit der IBM-Kugelkopf-Schreibmaschine."

HEUTE: ANFORDERUNGEN WACHSEN

„In den vergangenen Jahren sind die Anforderungen exponentiell gestiegen", meint Thomas Meier. Allerdings wüssten viele Eigentümer gar nicht, wie eine Wohneigentumsgemeinschaft funktioniere. Und: „Der Markt unterstützt nach wie vor nicht Qualität, sondern eine Preispolitik, die es einem Verwalter schwer macht, sich zukunftsorientiert aufzustellen."

In Sachsen-Anhalt stiegen, so Thomas Lonsdorfer, immer mehr große Immobilienunternehmen in den lokalen Markt ein und übernähmen die Bestände. Die Verwaltungsqualität nehme dadurch rapide ab.

Die Unternehmensgröße beschäftigt auch Richard Kunze: „90 Prozent in der Branche sind Klein- und Kleinstbetriebe. Die Herausforderung für Firmeninhaber besteht darin, sich nicht nur als Verwalter, sondern auch als Unternehmer zu verhalten", meint er. Die Rentabilität werde allzu oft durch die persönliche Ausbeutung erreicht. Es gelte, die eigene Leistung angemessen zu bepreisen. „Unter den jetzigen Umständen ist es schwer, Kinder zur Nachfolge zu motivieren", meint er.

Astrid Schultheis, Geschäftsführerin Focus Hausverwaltung in Brühl und Vorstand beim Verband DDIV, spricht bei den Herausforderungen die Themen Personalsuche und Digitalisierung an. Von einer gut durchdachten Softwarelösung, die etwa das Schnittstellenproblem bei der Nutzung von mehreren Programmen (Abrechnungs-, CRM- oder Dokumentenmanagementprogrammen) berücksichtigt, träumen viele.

WAS WIRD SICH VERÄNDERN?

„In 20 Jahren wird der Verwalter Prozesse und Kommunikationswege rund um die Immobilie steuern und Experte bei Fragen der Digitalisierung rund um die Immobilie und die beteiligten Wert-

schöpfungspartner sein", so Thomas Meyer. Seine Vision geht weiter: „In Öffentlichkeit und Fachwelt ist die Branche als hochattraktiver, weil zukunftsgewandter Arbeitgeber anerkannt. Neue Geschäftsfelder werden den Verwalter von heute zum Denker und Lenker der Zukunft machen."

Bis dahin sei es, so Astrid Schultheis, jedoch ein langer Weg. Sie zeichnet ein eher düsteres Bild in puncto Zukunftsfähigkeit des Verwalters. Die Ausbildung sei weiter mangelhaft, die Strukturen in den Verwaltungsfirmen veraltet, die Inhaber überaltert. Die meisten Verwaltungsfirmen verwalteten bis zu 1.500 Einheiten. Dabei sei die Kraftanstrengung, die den Anforderungen an Aus- und Weiterbildung des Berufes gerecht wird, von kleinen bis mittelgroßen Verwaltern kaum zu stemmen. Eine Konzentration der Verwaltungsfirmen durch Aufkäufe und Zusammenschlüsse erscheine fast zwingend.

Jörg Schlüter spricht den Bereich der Kommunikation mit dem Kunden an. Hier könne sehr viel durch PropTech-Lösungen übernommen werden. Und sonst?

„Mehr denn je wird der Verwalter technische Lösungen für die Kommunikation mit dem Kunden anbieten müssen, z.B. spezielle App-Lösungen für Schadensmeldungen, Zählerablesungen etc. Dafür bekommt er aber auch mehr Zeit für den persönlichen Kontakt zum Kunden."

„Sehe schwarz für die Zukunftsfähigkeit der Verwalter. Die Ausbildung ist schlecht, Strukturen in Firmen sind veraltet."

Astrid Schultheis,
Focus-Geschäftsführerin

Der Kunde seinerseits werde jederzeit Zugriff fordern, so Schlüter weiter. „Onlineportale oder mobiler Datenabruf werden Standard werden."

FINANZANALYSE DER GEMEINSCHAFT WIRD KOMMEN Eine gravierende Veränderung wird es sein, dass zukünftig der Verwalter mehr die finanzielle Lage der Gemeinschaft analysieren muss. Es wird nicht reichen, einfach nur die Abrechnung zu erstellen. Vielmehr muss der Ver- »

Wir haben Grund zum Feiern!

20 Jahre immobilien
wirtschaft

60 Jahre EBZ

www.e-b-z.de

„In 20 Jahren wird sich das Bild eines Verwalters komplett gewandelt haben."

Thomas Meier,
Pfeuffer-Geschäftsführer

walter ein funktionierendes Controlling einführen. Doch kein Computer kann hier die individuelle Bewertung einer WEG abnehmen. Auch die Abrechnung könne künftig bilanzierter werden, ist Schlüter überzeugt. „Dann kämen völlig neue Herausforderungen auf die Buchhaltungen der Hausverwalter zu. Dies sollte schon heute einkalkuliert werden", meint er.

„Kleine Hausverwaltungen werden nicht mehr existieren können", so seine Meinung. Aus Zeit- und Geldmangel. „Hausverwalter werden sich zusammenschließen, um in Menge von Lösungen und Angeboten zu profitieren. Einzelne Investoren werden Verwaltungsunternehmen aufkaufen und bündeln. Andere Unternehmen werden ‚Arbeitsgemeinschaften' bilden, etwa durch Franchise-/Partner-Systeme."

KEINE EINZELLÖSUNGEN MEHR IN DER SOFTWARE „Die Herausforderungen der Verwalter in der Zukunft sehe ich in den Bereichen Verwaltungstechnik, Mitarbeiter und Kunden", meint Richard Kunze. „Heute nutzt jeder Verwalter ein (eher wenig professionelles) Verwaltungsprogramm. Zu diesem besteht eine hohe Abhängigkeit, da ein Wechsel mit erheblichen Kosten und Risiken verbunden ist."

Viele Softwareschmieden entwickelten prozessbezogene Applikationen auch für die Immobilienverwalter. Die Herausforderung in der Zukunft bestehe darin, diese Applikationen, die von vielen Lieferanten geliefert werden, zu einem Gesamtsystem zu verknüpfen. In Zukunft wird das Herz der Verwaltungssoftware eine Datenplattform sein, an die die Applikationen über definierte Schnittstellen angedockt werden. Diese Entwicklung, die ganz am Anfang steht, zu verfolgen und zu adaptieren, werde die unternehmerische Herausforderung in der Zukunft. Sie sei für Klein-unternehmer, die sich im Tagesgeschäft aufreiben, nur schwer zu bewältigen. Die begrenzten Entlohnungsmöglichkeiten und die demografische Entwicklung führten dazu, dass es immer schwerer werde, qualifizierte Mitarbeiter für die Immobilienverwaltung zu gewinnen. Die Herausforderung sei, den eigenen Mitarbeitern ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen.

„Der professionelle Verwalter wird seinen Kundenzugang nutzen, neben seinem Kernprodukt ‚Verwaltung' weitere Produkte zu vermarkten. Zu denken ist beispielsweise an Leistungen zur Wohnungs- und Gesundheitsüberwachung", meint Kunze. «

CORPORATE REAL ESTATE MANAGER

19

Gewerbeverwalter wird Innovator

Vor 20 Jahren galten Verwalter betrieblicher Gebäude als graue Mäuse. Heute sind die Corporate Real Estate Manager agile Innovatoren. Denn immer mehr Unternehmen begreifen ihre Immobilien als ausschlaggebenden Kapital- und Humanfaktor im Wettbewerb.

Präsentiert von **Frank Urbansky**

Fotos: BASF, Deutsche Bau- und Siedlungsgesellschaft, Bayer, Hochtief

ASSET-ASSOZIATIONEN

Tangiert nicht nur peripher

	Thomas Glatte	Björn Christmann	Frank Feldmann
Warum ist das Segment der Corporate Real Estate Manager die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche?	**Thomas Glatte:** Weil wir breit über alle Asset-Klassen aufgestellt sind. Wir haben weitaus mehr als die Rendite im Blick.	**Björn Christmann:** Weil es ein wahnsinnig großes Aufgabenspektrum bietet. Und es verbindet die verschiedensten Segmente.	**Frank Feldmann:** Weil es besonders vielfältig ist: Asset, Property und Facility Management – alles wird tangiert.
Was wäre, wenn es Corporate Real Estate Manager nicht gäbe?	Dann ginge es dem Unternehmen schlechter. Es wüsste das allerdings nicht.	Dann müsste man sie erfinden.	Es gäbe Effizienzverluste im Unternehmen. Denn niemand sonst löst die Interessenskonflikte zwischen den Einheiten.
Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit dem Corporate Real Estate Manager? Warum?	Die Schlafmaske. Denn einerseits träumt man, wohin CREM noch führen wird. Andererseits tappt man hin und wieder im Dunkeln.	Das Schweizer Offiziersmesser. Es ist genauso universell einsetzbar.	Die Sonnencreme. Sie ist unsichtbar nach der Anwendung. Und sie hat vorbeugende Wirkung.
Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit dem Corporate Real Estate Manager verbinden? Welche ist das?	Alexander von Humboldt. Er war viel unterwegs und ein Generalist mit großem Entdeckungsdrang.	Charles Darwin. Er hat ständig alles dokumentiert. Zudem war er überzeugt, dass er fast überall Bescheid weiß.	Charles Chaplin. Er war ungemein vielseitig.

„Wenn wir das beste Team haben wollen, brauchen wir beste Arbeitsbedingungen."

Thomas Glatte
BASF

„Wir müssen heute schon wissen, was in zehn Jahren sein wird, und entsprechende Entscheidungen treffen."

Björn Christmann
Bayer

„Wenn Corporate Real Estate Manager die Eigentümerbrille aufsetzen, können sie nicht viel falsch machen."

Frank Feldmann
Hochtief

Das Schweizer Offiziersmesser symbolisiert am ehesten den Corporate Real Estate Manager – beide sind universell einsetzbar.

Die Immobilie einer Firma ist nie nur finanzielle Anlage. Sie soll den Mitarbeitern dienen. „Wir fahren bei BASF eine Best-Team-Strategie", erklärt das Thomas Glatte, Leiter des Group Real Estate & Facility Managements beim Chemieriesen. „Wenn wir das beste Team haben wollen, brauchen wir die besten Arbeitsbedingungen. Danach müssen sich auch die Immobilien ausrichten."

BASF mit einem Gebäudebestand, der zum Teil über 100 Jahre alt ist, stellt das vor große Herausforderungen. »

Selbst bei neu geplanten und errichteten Gebäuden muss die Entwicklung der Arbeitswelt für die nächsten zehn Jahre berücksichtigt werden, wie hier beim Büropark an der Gruga.

Die früher kleinteilige Bauweise etwa in Büros, von Glatte liebevoll als „unsere Höhlen" bezeichnet, gilt es aufzubrechen und auch fit zu machen für die Generation Y. „Die wollen es eher loungig, also mit Sitzecken und Räumen, die die Kommunikation fördern", so Glatte. Vergessen dürfe man dabei aber nicht die Generation 50 plus. Die sei eben anderes gewohnt. Beide – und natürlich die dazwischenliegende Mitte – unter einen Hut zu bringen, sei derzeit eine der größten Herausforderungen für seine Abteilung.

„Wir wollen mit der Optimierung von Immobilienressourcen die Arbeitsproduktivität steigern", bringt es Frank Feldmann, Geschäftsführer der Hochtief-Tochter Deutsche Bau- und Siedlungsgesellschaft, auf den Punkt.

GERADE SOLCHE HERAUSFORDERUNGEN verändern das Bild des Corporate Real Estate Managers zum Positiven, findet Björn Christmann. „Früher haben wir in einer Nische gearbeitet, die kaum bekannt war", so der Bayer-Manager und Präsident des Branchenverbandes CoreNet Global in Central Europe. „Heute freuen wir uns, dass wir immer mehr junge talentierte Leute finden, die genau dieses Berufsbild mit seinem Abwechslungsreichtum wollen." Inzwischen gebe es dafür auch entsprechend mehr Studienangebote.

Die gute und fundamentierte Ausbildung ist auch nötig. Denn Corporate Real Estate Manager haben es fast immer mit einem sehr bedeutsamen Portfolio zu tun, weil die Immobilien oft ein wahrer Unternehmensschatz sind. Aber er müsse damit auch Werte liefern, so Christmann. Dabei sei die Entwicklung bis hierher keineswegs glatt gelaufen. Mitte der 90er Jahre begann die Entwicklung, weil die Unternehmen die Werte ihrer Immobilien heben wollten. Doch schon Anfang des neuen Jahrtausends setzte die große Ernüchterung ein. Denn viele der erhofften Werte ließen sich einfach nicht realisieren. Dieser Ernüchterung folgte eine Besinnung auf das wahre Kerngeschäft, nämlich durch Immobilien für optimale Arbeits- und Produktionsbedingungen zu sorgen.

ALLEIN SCHON die schiere Menge der Corporate Real Estate Immobilien ist beeindruckend. Feldmann zitiert eine Studie, nach der ein Viertel des gesamten deutschen Immobilienbestandes in Unternehmenshand ist. Dessen unterschiedliche Charaktere – Glatte weiß dabei sogar zwei Hotels im Unternehmensportfolio – erforderten Generalisten, die auf allen Gebieten des Immobilienmanagements zu Hause sind. Bei Hochtief befassen sich Feldmanns 17 Mitarbeiter mit der Entstehung, der Planung, dem Bau und der Nutzung oder auch Umnutzung bis hin zur Entmietung von Immobilien.

Einen Schwerpunkt sieht Feldmann in der energetischen Ausstattung der Immobilien: „Nach der neuen EU-Richtlinie zum energetischen Gebäudepotenzial haben wir erkannt, welch große Möglichkeiten darin stecken."

DIE ZEITEN DER GRAUEN MAUS sind auch in finanzieller Hinsicht vorbei. Laut einer Studie von CoreNet Global belief sich das durchschnittliche Jahresgehalt eines Head of Corporate Real Estate im letzten Jahr weltweit durchschnittlich auf 280.000 US-Dollar und stieg damit um mehr als fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr. In Europa lag der Verdienst bei 211.000 US-Dollar.

Gut angelegtes Geld. Denn die zukünftigen Herausforderungen werden nicht geringer. Im Gegenteil. „Die großen Themen sind die Digitalisierung, wie sie die Struktur von Unternehmen ändert und dadurch etwa auch die Flächenanforderungen", erläutert Christmann. Dabei stehe die Schnelligkeit der Digitalisierung der Langfristigkeit der Branche, in der Mietverträge von fünf bis zehn Jahren Standard seien, entgegen.

Eine Frage sei etwa, was passiere, wenn man nur noch die Hälfte der Fläche brauche. Und wie man mit der Datenflut umgehe, die unweigerlich anfalle. Er kennt Fälle, da würden viele Daten eingesammelt und letztlich auf einem „digitalen Friedhof" endgelagert. Ihm sind aber auch Beispiele bekannt, wo Unternehmen eher auf eine Art Halbdigitalisierung setzten und mit den gewonnenen Daten tatsächlich arbeiteten. Aber auch diese Daten müssten sicher sein.

Die Corporate Real Estate Manager hätten dabei gegenüber ihren Kollegen in der freien Immobilienbranche einen Vorteil, so Christmann. Denn bei ihnen laufe alles etwas langsamer – bedingt durch die Entscheidungsstrukturen in den Konzernen.

Eine Entwicklung werden auch sie stemmen müssen. „Der Immobilienbestand der Unternehmen wird eher zurückgehen", prognostiziert Feldmann. „In Deutschland sollen einer Studie nach etwa 70 Prozent der Corporate Real Estates im eigenen Vermögen gehalten werden, in Asien 20 bis 30 Prozent. An der Börse wird es auch nicht honoriert, wenn man sich ein eigenes Gebäude baut oder kauft." Deswegen würden in Zukunft verstärkt Leute gebraucht, die verkaufsaffin seien. Aber auch sie müssten in der täglichen Arbeit nachweisen, dass sie Generalisten sind.

Und wie muss ein Corporate Real Estate Manager nun gestrickt sein? „Wenn jeder in seinem Bereich die Eigentümerbrille aufsetzt, kann er nicht viel falsch machen", gibt Feldmann einen Tipp. «

BERUFSBILD

Corporate Real Estate Manager beherrschen alle Felder des Immobilienmanagements. Sie sind Generalisten. Sie schaffen in den Unternehmensimmobilien optimale Arbeitsbedingungen. Dazu gehört auch, die verschiedenen Generationen im wahrsten Sinne des Wortes an einen Tisch zu bringen. So tragen sie zur Wertschöpfung des Unternehmens bei. Aufgrund der vielfältigen Aufgaben ist das Berufsbild auch beim Nachwuchs sehr gefragt. Die Verdienstmöglichkeiten sind sehr gut.

Fotos: Hochtief; Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com

FACILITY MANAGER

20

Es sind nicht die Heinzelmännchen

Spät gezündet reüssiert das Facility Management heute in der Wirtschaft. Seine organisatorischen und technischen Entwicklungen der letzten 20 Jahre erlauben einen ermutigenden Blick nach vorn.

Präsentiert von **Oliver Mertens**

Das Facility Management ist eine relativ junge Disziplin. Mitte der 1980er Jahre beschäftigten sich in Deutschland erstmals Spezialisten mit Qualitätsverbesserung und Einsparung in den Bereichen Technik, Infrastruktur und kaufmännisches Gebäudemanagement. Zehn Jahre danach, im Jahr 1996, definierte der Branchenverband German Facility Management Association (GEFMA) dann Standards für kunden- und prozessorientiertes Facility Management (FM). Heute, rund 20 Jahre später, gehört die Branche mit einer Bruttowertschöpfung von 130 Milliarden Euro und mehr als fünf Prozent des Bruttoinlandsprodukts zu einer festen Größe der Wirtschaft.

Im internationalen Vergleich ist Deutschland ein Spätzünder. „In den 1990er Jahren fasste das FM in Deutschland langsam Fuß, rund 15 bis 20 Jahre später als zum Beispiel in den Niederlanden oder UK“, sagt Stefan Schwan, Geschäftsbereichsleiter Facility Services und Mitglied der Geschäftsleitung der ENGIE Deutschland. „In den letzten 20 Jahren ging es vor allem darum, die Vorteile von Outsourcing sichtbar zu machen und eine Akzep- »

Auch die technischen Dienste werden zunehmend in kompletten Prozessketten über digitale Plattformen abgewickelt und dokumentiert.

FACILITY MANAGEMENT

- 1996 definierte der Branchenverband GEFMA erstmals FM-Standards.
- Die Branche erwirtschaftet heute eine Bruttowertschöpfung von 130 Milliarden Euro.
- FM ist ein Wachstumsmarkt mit starkem Verdrängungswettbewerb.
- Die Qualifizierung von Mitarbeitern ist eine der höchsten Herausforderungen der FM-Branche.

tanz für unsere Dienstleistung zu schaffen", sagt Dr. Christine Sasse, Vorstand Human Resources in der Dr. Sasse AG.

Nach und nach erkennen jedoch immer mehr Unternehmen, dass spezialisierte Dienstleister das Bewirtschaften von Büro- und Produktionsstandorten kostengünstiger und besser erledigen können als interne Abteilungen. Deshalb werden immer mehr Arbeiten outgesourct. Die neuen FM-Spezialisten etablieren hierzulande ein neues Verständnis von Gebäuden als Prozesslandschaften und dem FM als Managementdisziplin. So entwickelt sich eine ganz neue und umfassendere Sichtweise. Damit ist die Grundlage für die zunehmende Auslagerung von FM-Services geschaffen.

DIE ANFORDERUNGEN an die Spezialisten sind hoch – und steigen weiter. Michaela Mehls, Leiterin Unternehmenskommunikation Dussmann Group, bringt es auf den Punkt: „Vor zehn Jahren galt: Ein Facility Manager muss die berühmte Eier legende Wollmilchsau sein. Heute gilt sogar: Er oder sie muss während der Eier-, Woll- und Milchproduktion auch jonglieren und vor allem rechnen können." Auch Otto Kajetan Weixler, Vorstandsvorsitzender der GEFMA, nimmt starke Veränderungen wahr: „In den letzten Jahren hat sich die Branche enorm professionalisiert, und bei Kunden sind die Kosten im Durchschnitt um mehr als 30 Prozent gesenkt worden."

Schwan sieht trotzdem noch viel Arbeit auf die Branche zukommen. Im Vergleich zu den britischen und niederländischen Nachbarn „ist unser FM-Markt noch Entwicklungsgebiet. So werden in UK mittlerweile Geschäftsprozesse von Kommunen und Gemeinden – wie Gehaltsabrechnung, Verwaltungstätigkeiten – an externe FM-Spezialisten outgesourct". Dr. Sasse sieht vor allem in der Außendarstellung Nachholbedarf. Zwar arbeite man kontinuierlich daran, die Branche bekannt zu machen und Akzeptanz bei Politik und Wirtschaft zu schaffen. Ein Aspekt liegt ihr dabei besonders am Herzen: „Sozialpartner davon zu überzeugen, dass Outsourcing keine Arbeitsplätze vernichtet, sondern in einer neuen Industrie sogar qualifizierte Arbeitsplätze entstehen."

„Wurden FM-Dienstleistungen noch vor Jahren gering geschätzt, haben sie sich zu einer der wenigen Wachstumsbranchen in Deutschland entwickelt."

Otto Kajetan Weixler
Vorstandsvorsitzender der GEFMA

FM IST EIN WELTWEITER WACHSTUMSMARKT auch in Zeiten zunehmender Digitalisierung. Doch herrscht in vielen Märkten gleichzeitig ein Verdrängungswettbewerb. Und so konsolidiert sich auch der deutsche Markt weiter. Das geht Michaela Mehls zufolge „bis hin zur Auflösung von Unternehmen, die bei den Themen Innovation und Technologiesprünge nicht mehr Schritt halten können". Zusätzlich drängen neue Teilnehmer aus dem kaufmännischen Gebäudemanagement auf den Markt. Asset-Management-Unternehmen mit Property Managern entwickeln sich immer mehr zu ganzheitlichen FM-Dienstleistern.

Die größten Outsourcing-Potenziale liegen nach einer Untersuchung des Analysten Lünendonk in den Bereichen Contracting und Energiemanagement. Doch diese

ASSET-ASSOZIATIONEN

Die ersten Diener

Dr. Christine Sasse, Vorstand Human Resources in der Dr. Sasse AG

Warum ist das Segment der Facility Manager die Königsklasse für die gesamte Immobilienbranche? Friedrich II., König von Preußen, postulierte den König als ersten Diener des Staates. So verstehen sich Facility Manager als erste Diener der Immobilienbranche.

Was wäre, wenn es Facility Manager nicht gäbe? Dann müssten wir wohl zusehen, dass die Heinzelmännchen Wirklichkeit werden.

Welchen Konsumartikel verbinden Sie mit dem Facility Manager? Das Taschenmesser – unglaublich hilfreich und stets zur Hand.

Welche berühmte Persönlichkeit hat eine Eigenschaft, die Sie mit dem Facility Manager verbinden? Ernest Hemingway: „Ich habe mir angewöhnt, jeden Menschen anzuhören und, selbst wenn er verrückt ist, ernst zu nehmen. Vor der Größe Gottes ist der Unterschied zwischen einem Genie und einem Blödsinnigen nicht allzu groß."

Foto: Annette Schrader

Segmente zählen Unternehmen wegen ihrer hohen strategischen Bedeutung häufig immer noch zu ihrem Kerngeschäft. Die FM-Unternehmen treiben heute vor allem zwei Fragen um: Wie lässt sich die Effizienz der Prozesse erhöhen, und wie kann der Auftraggeber seine Verantwortung als Betreiber kostenoptimiert rechtssicher wahrnehmen? Hinzu kommen starke Veränderungen in den Schnittstellen zwischen FM-Dienstleister und Auftraggeber.

MODERNES FM stützt sich zunehmend auf so genannte End-to-End-Prozesse, bei denen komplette Prozessketten und Workflows über digitale Plattformen abgewickelt und dokumentiert werden. Aus dieser Entwicklung folgt für Schwan: „IT wird Kernbestandteil von FM werden. FM-Dienstleister werden zukünftig Software as a Service anbieten." So können Auftraggeber auf sämtliche gebäudebezogenen Daten, Dokumente und Prozesse über eine browsergestützte Plattform zugreifen.

Auch Martin Schenk, Vorsitzender der Geschäftsführung von STRABAG Property and Facility Services, sieht hohe Anforderungen an das Know-how: „Neue Berufsbilder in einem zunehmend hochtechnologisierten Arbeitsumfeld, einhergehend mit der Notwendigkeit der Neueinstellung qualifizierter Expertinnen und Experten, stellen für alle Immobiliendienstleister eine große Herausforderung dar." Tatsächlich steht aktuell wie mittelfristig das Thema Aus- und Fortbildung auch im FM ganz oben auf der Agenda. Der GEFMA-Vorsitzende Weixler: „Wir brauchen gut ausgebildete Mitarbeiter, sowohl von der Hochschule wie auch auf Facharbeiter-Ebene. Wir brauchen engagierte und mündige Mitarbeiter – und keinesfalls angepasste Befehlsempfänger und Ja-Sager." «

„IT wird Kernbestandteil von FM werden. FM-Dienstleister werden zukünftig Software as a Service anbieten."

Stefan Schwan
Geschäftsbereichsleiter Facility Services und Mitglied der Geschäftsleitung der ENGIE Deutschland

Schwuppd**IW**upp
zwan**DS**ig!

Wir gratulieren!

the blue way

DREES & SOMMER

Generalist – die einundzwanzigste Zielgruppe

Viele heute große Immobilienunternehmen waren früher nur in eine Richtung unterwegs. Unter anderem die Finanzkrise änderte vieles. Anhand von vier Beispielfällen zeigen wir auf, wie aus eindimensionalen mehrdimensionale Unternehmen wurden.

Denkt man 20 Jahre zurück, so war die Immobilienwirtschaft gerade dabei, neue Wege zu beschreiten. Langsam trat die Tatsache ins Bewusstsein, dass Immobilien ein handelbares Gut sind und eine Anlageform, alternativ zu Aktien und Rentenpapieren.

Es war eine Zeit, in der die Herausforderungen für alle in der Immobilienwirtschaft wuchsen – die Anforderungen wurden komplexer und bisherige Geschäftsmodelle garantierten nicht mehr unbedingt Erfolg. Kennen wir das nicht heute? Viele oftmals renommierte Namen verschwanden in den letzten 20 Jahren, neue kamen hinzu – und verschwanden manchmal auch ganz schnell wieder. Es sind nur einige wenige, die auf eine lange Tradition zurückblicken können und noch immer erfolgreich im Markt agieren.

WIE CORPUS SICH GROSS MACHTE Ein Unternehmen, dessen Wurzeln bis Anfang der 60er Jahre zurückreichen, ist Corpus Sireo. Zunächst als Wohnungsvermittlungsunternehmen in Köln tätig, schlossen sich 1995 die M. Zimmer Gruppe und die Stadtsparkasse Köln zur Corpus Immobiliengruppe zusammen, an der sich 2001 auch die Stadtsparkasse Düsseldorf und 2004 die Stadtsparkasse Frankfurt beteiligten.

2001 kam ein weiteres Geschäftsfeld hinzu: Die heutige Corpus Sireo gewann das exklusive Mandat für das Asset Management der Konzernimmobilien der Deutschen Telekom AG, das zunächst ein eigens gegründetes Unternehmen – Sireo Real Estate – übernahm. Vor allem der Bereich Asset Management wurde in den folgenden Jahren deutlich ausgebaut, und immer öfter trat das Unternehmen auch als Co-Investor auf. 2007 wurden dann die Corpus Immobiliengruppe und Sireo Real Estate zu Corpus Sireo zusammengeführt. Das Unternehmen entwickelte sich vom Immobilienmakler der Sparkassen zu einem der großen Asset Manager in Deutschland.

Corpus Sireo baute sein Asset-Management-Geschäft weiter aus. 2014 veräußerten die Stadtsparkassen dann ihre Anteile an Corpus Sireo an Swiss Life. Ziel der Schweizer Versicherungsgruppe war unter anderem, das Fondsgeschäft aus einem der bedeutendsten Kernmärkte Europas heraus auszubauen. Bereits 2002 hatte Corpus Sireo einen ersten Spezialfonds für institutionelle Investoren aufgelegt, jetzt entwickelte das Unternehmen zusammen mit Swiss Life Asset Managers weitere Immobilienanlagemöglichkeiten, hauptsächlich für institutionelle Investoren, aber auch für Privatanleger. Heute ist das Unternehmen nicht nur in Deutschland, sondern auch international aktiv, befasst sich mit allen Immobilienarten, von Büro, Einzelhandel und Logistik über Wohnen bis hin zu Gesundheitsimmobilien.

JLL: NUR GEWERBEMAKLER WAR MAL Als Jones Lang LaSalle, damals noch unter dem Namen Jones Lang Wootton, 1973 sein erstes Büro in Deutschland eröffnete, war die Vermittlung von gewerblichen Immobilien ein noch eher überschaubares Geschäft. In den 80er Jahren gerieten Büroimmobilien als begehrte Anlageobjekte ins Visier der Offenen Immobilienfonds und Versicherungen. Mit der Fusion mit LaSalle Partners 1999 entwickelte sich das Beratungsunternehmen vom Vermittler zu einem international führenden Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Investment und Management von Gewerbeimmobilien.

Lag der Schwerpunkt anfangs auf dem Bürobereich, so hat JLL, wie sie heute heißen, sein Spektrum erweitert und sich zum „Platzhirsch“ im Bereich Einzelhandel entwickelt. 2008 erwarb der Berater Brune Consulting Management und Kemper's, zwei Unternehmen, die auf Einzelhandel spezialisiert waren. Hier bietet JLL inzwischen umfassende Dienstleistungen an – vom Projektmanagement über die Vermietung bis zum Asset Management.

UNION INVESTMENT: GESPÜR FÜR RICHTIGE THEMEN Sie ist eine der ältesten Immobilienfondsgesellschaften in Deutschland, die 1965 als co op Immobilienfonds Verwaltung AG gegründet wurde und seit 2007 als Union Investment Real Estate firmiert. Bereits im Juli 1966 legte das Unternehmen einen Offenen Immobilienfonds auf, den co op Immobilienfonds, der nach 1980, als das Unternehmen als Deutsche Immobilien Fonds AG, später kurz: DIFA, firmierte, in DIFA-Fonds Nr. 1 (heute UniImmo:Deutschland) umbenannt wurde. Um die Jahrtausendwende gab es gut 30 Offene Immobilienfonds in Deutsch-

Foto: sdecoret /shutterstock.com

Einigen wenigen Unternehmen ist es gelungen, ihre Sichtweisen zu verändern und in neue Dimensionen vorzustoßen.

land. Das Finanzmarktförderungsgesetz 1990 erweiterte die Anlagemöglichkeiten Offener Immobilienfonds, die bislang nur auf die Bundesrepublik Deutschland beschränkt gewesen waren, jetzt auch auf die internationalen Märkte.

Doch Union Investment setzte nie auf nur ein Pferd. Bereits 1977 wurde ein erster institutioneller Fonds für kirchliche Versorgungswerke aufgelegt. Noch etwas zeichnet die Hamburger Immobilienprofis aus: Immer unterstützten und förderten sie Themen, die virulent waren, aber noch nicht allgemein besetzt: Das fing mit Quartiersentwicklungen an – ob Kranzler-Eck oder DomAquarée in Berlin, die Frankfurter Welle, die Riem Arcaden oder Fünf Höfe in München – gefolgt von entsprechenden Awards: So wurde 2001 der DIFA-Award erst in Deutschland, ab 2004 dann auch europaweit ausgeschrieben und 2008 in Prime Property Award umbenannt.

Mit diesem Preis wurden Quartiersentwicklungen unter dem Gesichtspunkt der ökologischen, städtebaulichen und wirtschaftlichen Nachhaltigkeit ausgezeichnet. Inzwischen haben sich diese Kriterien allgemein durchgesetzt. Jetzt haben Union Investment und das German Tech Entrepreneurship Center (GTEC) den PropTech Innovation Award ausgelobt und vor Kurzem auch erstmals vergeben. Ziel ist es, Start-ups zu fördern, die mit ihren innovativen Ideen neue Impulse für die Immobilienbranche geben.

Dass sich das Unternehmen inzwischen an der Zentral Boden Immobiliengruppe beteiligt hat und damit nun in das Wohnimmobiliensegment einsteigt, kann eigentlich niemanden mehr verwundern.

PATRIZIA: VOM PRIVATISIERER ZUM GROSSINVESTOR Patrizia hat wohl den größten Wandel vollzogen – vom regionalen Wohnungsprivatisierer zum europäischen Investmentunternehmen. 1984 als Unternehmen für die Wohnungsprivatisierung mit Schwerpunkt in Augsburg und München gegründet, folgte nach 2000 die geografische und inhaltliche Erweiterung mit einer Büroeröffnung in Hamburg und der Umnutzung eines historischen Wasserturms in ein Hotel im Hamburger Sternschanzenpark. Gleichzeitig beauftragte der BVV, die größte deutsche Pensionskasse, Patrizia mit dem Portfoliomanagement seiner Immobilien.

2006 wurde aus dem einstmals regionalen Wohnungsprivatisierer ein börsennotiertes Unternehmen, die Patrizia Immobilien AG. Zwar blieb Patrizia dem Thema Wohnimmobilien weiterhin verbunden, nicht nur als Investor bei Bestandswohnungen, sondern auch als Projektentwickler für ganze. Gleichzeitig legte Patrizia entsprechende Fonds für institutionelle wie für Privatanleger auf. Heute hat sich das Unternehmen auch zu einer der ersten Adressen im Bereich Gewerbeimmobilien entwickelt und greift über die Grenzen Deutschlands ins europäische Ausland hinaus, sodass Patrizia inzwischen in mehr als 15 Ländern aktiv ist.

Es sind vier Beispiele, wie sich in den unterschiedlichsten Bereichen der Immobilienwirtschaft Unternehmen verändert haben und damit gewachsen sind. Diese Veränderungen wurden einerseits durch den Wandel der Welt in den letzten 20 Jahren angestoßen, haben aber auch ihrerseits dazu beigetragen, dass die „Immobilienwelt" heute eine andere ist als 1997. Und wenn man das derzeitige Tempo der Entwicklung betrachtet – Stichwort: zunehmende Digitalisierung –, dann sind es genau diese Beispiele, die zeigen, dass in jeder Veränderung auch enorme Chancen liegen können. Man braucht den „richtigen Riecher" und vielleicht auch ein Quäntchen Glück, vor allem aber ein hohes Maß an Professionalität. «

Marianne Schulze, Bergisch-Gladbach

3 FRAGEN AN KLAUS SCHMITT

Trotz aller Internationalität – das Geschäft bleibt lokal

Was ist heute besser als vor 20 Jahren? Die deutsche Immobilienwirtschaft hat sich in den vergangenen 20 Jahren zu einem anerkannten Wirtschaftszweig mit Zukunftsperspektive entwickelt. Die Branche ist nicht nur deutlich professioneller geworden, sondern auch internationaler.

Patrizia ist in großem Tempo zu einem internationalen Player geworden. Welche Herausforderungen bringt das mit sich? Unsere Internationalisierungsstrategie fußt auf dem Grundsatz, dass Immobilien immer ein lokales Geschäft sind. Insofern war die größte Herausforderung für uns, ein paneuropäisches Netz von lokalen Plattformen mit eigenen Mitarbeitern vor Ort aufzubauen.

Gibt es Lehren aus vorangegangenen Krisen für die nächste? Man sollte gute Zeiten nutzen, um sein Unternehmen für Krisenzeiten sicher aufzustellen. Und man sollte jede Krise als Chance begreifen, aus der man gestärkt hervorgehen kann.

Klaus Schmitt, Vorstand der Patrizia Immobilien AG

20 JAHRE

Instrumente und Rahmenbedingungen der Immobilienwirtschaft

Vier Bereiche haben wir identifiziert, in denen sich die Rahmenbedingungen für die Immobilienwirtschaft verändert haben: die Bereiche Finanzierung, Aus- und Weiterbildung, Verbandslandschaft und Technik.

FINANZIERUNG

Turbulentere Zeiten im Anmarsch

20 Jahre Immobilienfinanzierungsgeschichte muten bei oberflächlicher Betrachtung fast eintönig an. Doch der Schein trügt. Seit der Finanzkrise kam es nicht nur auf der Anbieterseite zu einer umfassenden Konsolidierungswelle, sondern auch auf Produktebene hat sich einiges getan. Künftig könnte durch die steigenden systemischen Risiken ein Wandel bevorstehen. Zumal alternative Finanzierungsinstrumente langsam, aber sicher an Terrain gewinnen. Einziger Fels in der Brandung: der Pfandbrief.

Manchmal steht auch in der Finanz- und Immobilienwelt die Zeit still, für einen kleinen, winzigen Augenblick, wie bei der Wiedervereinigung 1989, beim Fall von Lehman und als damals auf der Expo die Probleme der Hypo Real Estate (HRE) bekannt wurden. Meist jedoch rast, verfliegt oder drängt sie. 1997 war so ein Punkt des Innehaltens, als Bundespräsident Roman Herzog in Berlin seine Durch-Deutschland-muss-ein Ruck-gehen-Rede hielt, um für mehr Reformbereitschaft zu kämpfen. Damals setzten die Aktienkurse zu Gipfelstürmen an, während die Phase der hohen Wertsteigerungen für Immobilien zu Ende ging und die Deutsche Bank das Hypo-, Kredit- und Anlagegeschäft im Geschäftsbereich GBI bündelte – mit einer verkürzten und gestrafften Entscheidungsstruktur.

Hilmar Kopper hätte damals gerne die Bayerische Vereinsbank in seinen Konzern eingegliedert, doch die weiß-blaue Fusion mit der Hypobank machte ihm einen Strich durch die Rechnung. An der Isar entstand ein mächtiger Immobilienfinanzierer. Die Fusion des neuen Branchenriesen jedoch verlief alles andere als glatt. Viele Bauträger und Entwickler blieben bei ihren Finanzierungen im Regen stehen. Der Finanzierungsmarkt trat in eine neue Ära.

„Ob sich die gewerbliche Immobilienfinanzierung über die Jahre verändert hat“, sagt Norbert Kellner, Head of Debt Capital Markets & Sales Management RE bei der Helaba Landesbank Hessen-Thüringen in Frankfurt/Main, rückblickend, „muss man eigentlich mit einem Ja und einem Nein beantworten.“ Mit „Ja“, weil die Einflussfaktoren durch Globalisierung, Regulatorik »

„Für mich sind die neuen Finanzierer derzeit eher komplementäre Ergänzungen und weniger Wettbewerber im großen Stil."

Jan Peter Annecke, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Münchener Hypo

und Digitalisierung immer komplexer würden, mit „Nein", weil sich die entscheidenden Faktoren wie Kompetenz, Zuverlässigkeit und Vertrauen zwischen den Finanzierungspartnern nicht verändert hätten.

GOLDGRÄBERSTIMMUNG IM WILDEN OSTEN Szenenwechsel: Die Wiedervereinigung und der Wunsch nach blühenden Landschaften begründeten den Aufstieg der Fonds bei der gewerblichen Immobilienfinanzierung. Ein wahres Glücksrittertum war die Folge. Die Bautätigkeit im Osten Deutschlands verzehnfachte sich binnen weniger Jahre – finanziert über viele Tausende Anleger. Themen wie die lange Anlagedauer, die hohen Gebühren durch mehrstöckige Konstrukte und oft viel zu optimistische Prognoserechnungen wollte niemand hören. Es wurde gebaut und über die Fondsschienen finanziert. Obwohl die Bevölkerungszahl zurückging, stiegen die Immobilienpreise stetig an.

Als dann die staatlichen Subventionen zurückgefahren wurden und die Steuervorteile fielen, platzte die Blase. Erste Fonds fielen aus, die Zeit der Wertberichtigungen begann. Doch der Fondsboom hielt an. Die Fondshäuser verlagerten sich nun verstärkt auf ausländische Immobilien. Doch mit Beginn der Finanzkrise gerieten viele Fonds endgültig ins Stolpern. Einige der oft viele Millionen schweren Offenen Fonds mussten schließen. Auch viele Geschlossene Fonds gerieten in Turbulenzen, gingen in die Insolvenz.

Der Gesetzgeber zog die Konsequenz und setzte zur Regulierung an – erst langsam, dann schärfer. Nach der Finanzkrise zog er die Leine mit dem KAGB nun wirklich kurz. Die Folge war eine massive Konsolidierung und Professionalisierung im Fondsbereich. Während Offene und Spezialfonds weiterhin beliebte Finanzierungsinstrumente für Immobilien blieben, kommen die ehemals Geschlossenen Fonds, heute Publikums-AIFs, nur langsam wieder auf die Beine, da viele Vertriebe sie angesichts der vielen Ausfälle immer noch meiden.

CMBS: EIGENTLICH BESSER ALS IHR RUF So traditionell die Branche der gewerblichen Immobilienfinanzierungen scheinen mag, sie ist durchaus auch Neuerungen aufgeschlossen: Bis 2007 spielten Banken gern mit Kreditderivaten und -verbriefungen. Angesichts der lockenden Renditen wurden diese immer riskanter gestaltet. Das Vabanque-System ging so lange gut, wie die Immobilienpreise stiegen. Dann aber kam der Wendepunkt. Das war wieder einer dieser Momente, an dem die Zeit stillzustehen drohte.

Nachdem im April 2007 die New Century Financial Corporation (NCFC), der drittgrößte Anbieter von Subprime-Hypotheken, Gläubigerschutz beantragt hatte, stürzte im September 2008 Lehman Brothers. Ab diesem Moment waren die Folgen gigantisch, denn niemand hatte bis dahin geahnt, wie sehr die ganze Finanzwelt durch Gegengeschäfte tatsächlich miteinander verflochten war. Wie Dominosteine fielen große Unternehmen und Institute, unter ihnen auch die HRE. Das Transaktionsvolumen bei Immobilien brach ein, entsprechend ging auch die Zusage gewerblicher Darlehen bei den Pfandbriefbanken zurück. Der Rückgang im Neugeschäft lag vor allem am mangelnden Vertrauen. Daraufhin begann die EZB ihr Zinssenkungsprogramm. Die Sonderkonjunktur für die Banken wurde eingeläutet. Für die deutschen Banken gehörten die Jahre „nach Lehman" zu den schwierigsten seit Jahrzehnten. Die Folge war eine starke Marktkonsolidierung auf der Anbieterseite. Einige wichtige Player verabschiedeten sich aus dem Geschäftsfeld. Ausländische Banken zogen sich zurück.

„CMBS-Verbriefungen haben seit der Krise ein schlechtes Image, dabei sind sie eigentlich ein gutes Produkt", sagt Francesco Fedele, Gründer und Hauptaktionär der BF.direkt AG, die sich auf Finanzierungslösungen für Immobilienprojekte spezialisiert hat. Die Banken hielten jedoch mit dem Pfandbrief immer noch ein sehr günstiges Refinanzierungsinstrument in den Händen. Und auf dieser langfristigen Finanzierung über Pfandbriefe, gekoppelt an eine Buy-and-hold-Strategie der Investoren, fußt die Stärke des deutschen Immobilienmarktes, sind sich Immobilien- und Finanzexperten einig. Kein Wunder: Der Pfandbrief trotzte allen Turbulenzen stoisch. Seinen untadeligen Ruf konnten weder die Finanzkrise noch die Staatsschuldenkrise im Euroraum in Frage stellen. „Der Pfandbrief ist bis heute ein konservatives und sehr wertorientiertes Refinanzierungsinstrument, das maßgeblich zur Stabilität der Finanzierungsstrukturen und damit auch zur Stabilität des deutschen Finanzierungsmarkts beigetragen hat", bestätigt Gero Bergmann, Marktvorstand der Berlin Hyp. Er sei seriös, könne aber auch innovativ sein, wie Grüne Pfandbriefe zeigten. Doch es gibt auch andere Finanzierungsansätze. Kurt Neuwirth von Neuwirth Finance in Starnberg hat sich auf die Immobilienfinanzierungsvermittlung mit fortlaufender Zinsberatung »

Foto: MünchnerHyp

DB Services: Ihr Partner rund um Facility Management

DB Services schafft messbaren Mehrwert für Ihr Unternehmen.

Mit 9.300 Mitarbeitern erbringen wir infrastrukturelle und technische Facility Management Leistungen bundesweit an 300 Standorten. Dabei bewirtschaften wir für unsere 1.400 Kunden eine Fläche von 175 Mio. m² Fläche, 400.000 technische Anlagen und reinigen 25.000 Züge pro Tag. Wir sind ein herstellerunabhängiger und zertifizierter Dienstleister in den Branchen Immobilien, Industrie und Mobilität.

Mehr. Wert. Schaffen.

DB Services GmbH
Elisabeth-Schwarzhaupt-Platz 1 · 10115 Berlin
Telefon: +49 30 297-53400 · Fax: +49 30 297-53403
E-Mail: db-services@deutschebahn.com · www.dbservices.de

„Ich sehe die Zukunft der Branche positiv, wenn Anbieter gewerblicher Finanzierung das Risiko niedrig halten."

Gero Bergmann, Vorstand der Berlin Hyp

spezialisiert. Er rät seinen Kunden zur Immobilienfinanzierung mit variabler Zinsbindung auf Basis des Drei-Monats-Euribor. Seine Begründung: Man ermittle mit Hilfe eines von ihm entwickelten mathematischen Modells den Zeitpunkt einer echten Zinstrendwende. Der Kunde umgeht so die Hochzinsphase und behält auf diese Weise optimale Sicherheit.

BANKENREGULIERUNG BEFEUERT NEUE ANBIETER UND PRODUKTE

Durch die anhaltende Regulierung ist Bewegung in den Markt gekommen. Viele Banken finanzieren derzeit vor allem Mainstream mit technisch leicht abbildbaren Kreditstrukturen. Kredite für Objekte mit hoher Komplexität, die ein Abweichen von Standardprämissen in Bezug auf Markt, Standort oder Gebäudefaktoren sowie hohe Beleihungsausläufe benötigen, haben es schwerer. Erstmals haben daher auch andere Anbieter eine Chance, in dieses bislang bankendominierte Segment vorzudringen. Und so führen zunehmend andere Finanzquellen die Kunden an der Bank vorbei.

Institutionelle Investoren wie Versicherungen und Pensionskassen bieten Immobilienfinanzierungen über Debt-Fonds an. Sie können so auch für sich stabile und planbare Zahlungsströme bei einem kalkulierbaren Risiko generieren. Parallel dazu kaufen auch immer mehr Immobilieninvestoren mit eigenem Geld, statt Zinsen an die Bank zu zahlen.

Immer mehr finanzieren sich große gewerbliche Player über den Kapitalmarkt. Private Equity, Club Deals, Anleihen und Schuldverschreibungen sind für sie keine Fremdworte mehr. Auch die Themen Mezzanine-Finanzierung und Crowdfinancing treten mit der Digitalisierung und dem Generationenwechsel mehr in den Vordergrund.

Derzeit sei die Stimmung am Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen gedämpft, sagt Alexandra Kucera, Debt Advisory JLL Germany. Doch richtig unwohl ist den klassischen Hypothekenfinanzierern nicht wirklich. Wenn Anbieter gewerblicher Finanzierung das Risiko weiterhin niedrig hielten und dabei ihre Chancen nutzten, sehe er auch die Zukunft dieser Branche weiterhin sehr positiv, sagt etwa Gero Bergmann.

Warnende Stimmen gibt es allerdings auch. Sie kommen etwa von Jan Peter Annecke, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Münchener Hypothekenbank eG: Die zunehmende Wettbewerbsdynamik durch alternative Finanzierer lasse sich nicht leugnen. Für ihn seien die neuen Finanzierer derzeit aber eher komplementäre Ergänzung und weniger Wettbewerber im großen Stil. Damit das so bleibe, so Annecke weiter, müssten Banken beweglich bleiben und alle Aspekte von der Refinanzierung über die Produkte bis hin zu den Prozessen stärker als in der Vergangenheit einer ständigen Überprüfung unterziehen.

FAZIT: Der Markt dürfte hart umkämpft bleiben, da schon die nächsten Regulierungen drohen. Roman Herzog hatte besser als mancher Ökonom und viele Wirtschaftsminister verstanden, dass kein Staat die ökonomischen Kräfte ersetzen kann, die der Wettbewerb entfaltet, wenn man ihn – auf vernünftige Weise – lässt. Das sollten die Beteiligten der Immobilienfinanzierung sich auch zu Herzen nehmen, denn zukünftig wird es wohl kaum mehr die eine „Entweder-oder"-Strategie geben, sondern die Suche nach einem optimalen Mix unterschiedlicher Finanzierungsinstrumente. Und dazu ist Zusammenarbeit nötig. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

„Die Einflussfaktoren durch Globalisierung, Regulatorik und Digitalisierung werden immer komplexer."

Norbert Kellner, Head of Debt Capital Markets & Sales Management RE bei der Helaba

Foto: Cozy nook/shutterstock.com

AUS- UND WEITERBILDUNG

Weder Transparenz noch Qualitätskontrolle

In Deutschland trat die immobilienwirtschaftliche Weiterbildung erst in den vergangenen 20 Jahren aus ihrem Schattendasein hervor. Seitdem lässt sich jedoch eine stetige Spezialisierung, Akademisierung und Internationalisierung beobachten. Transparenz und Qualitätskontrollen der Angebote lassen auf dem Aus- und Weiterbildungsmarkt allerdings zu wünschen übrig.

Die komplexen Anforderungen und Verflechtungen der internationalen Immobilien- und Finanzmärkte sind ohne fundierte Aus- und permanente Weiterbildung nicht zu bewältigen. Von den Akteuren fordert der Markt die Bereitschaft zum lebenslangen Lernen, den Willen, im weltweiten Wettbewerb um Wissen in der ersten Liga mitzuspielen. Weit verbreitete Fehleinschätzungen gegenüber der Immobilienwirtschaft und den in diesem Berufszweig gegebenen beruflichen Entwicklungschancen führten dazu, dass die Immobilienberufe in Deutschland, im Gegensatz zu den Ländern des angloamerikanischen Raums, lange Zeit eher eine Randposition in der Skala der Berufswünsche einnahmen.

Mit Ausnahme der staatlich geregelten Aus- und Weiterbildungen stellt jedoch gerade die Vielfalt und das Fehlen einheitlicher Standards Nutzer vor Probleme. Umfang, Inhalte und Qualität der Angebote unterliegen einer nur sehr eingeschränkten unabhängigen Überprüfung und die Abschlüsse geben trotz gleich- oder ähnlich lautender Bezeichnungen nicht immer Auskunft über das Niveau und die Akzeptanz in der Wirtschaft.

In vielen Unternehmen genießt das Thema Aus- und Weiterbildung inzwischen hohe Priorität. Parallel ist das Angebot an entsprechenden Bildungsmaßnahmen in den vergangenen »

beiden Jahrzehnten sprunghaft gestiegen: Berufsverbände, Wohnungswirtschaft, Industrie- und Handelskammern, Seminarveranstalter, private Weiterbildungsinstitute, Berufsakademien, Fachhochschulen und Universitäten in der ganzen Republik offerieren eine Fülle von Möglichkeiten, sich immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse anzueignen.

DIE DUALE AUSBILDUNG ALS BASIS „Als die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) 1995 gegründet wurde, geschah dies vor dem Hintergrund unzureichender Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten in der Immobilienwirtschaft. Dieser Bereich war insbesondere an den Wissenschaftlichen Hochschulen sträflich vernachlässigt worden. Allenfalls gab es einige Wahlfächer im Bereich des betriebswirtschaftlichen oder volkswirtschaftlichen Studiums, die allerdings im Wesentlichen auf die Wohnungswirtschaft konzentriert waren", erinnert sich Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg. Der Erwerb des notwendigen immobilienwirtschaftlichen Knowhows stützte sich lange Zeit vor allem auf die duale Ausbildung zum Kaufmann der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft, die nach einer grundlegenden Novellierung 2006 unter der Bezeichnung „Immobilienkaufmann" firmiert. Wichtige Neuerungen waren das breitere Spektrum, die größere Flexibilisierung und die Profilbildung durch Wahlbausteine.

Da die internationale Ausrichtung der Immobilienunternehmen zunimmt, lernen die Azubis seitdem noch intensiver Fremdsprachen. Die neue Ausbildungsordnung fördert zudem verstärkt prozessorientiertes Arbeiten sowie methodische, soziale und personale Kompetenzen. Darauf aufbauend oder eine entsprechende Qualifizierung vorausgesetzt, bildeten sich Berufspraktiker bis in die 1990er Jahre vor allem zum Immobilienfachwirt weiter. Die Universitäten boten zunächst keine spezifischen Studiengänge im Bereich Real Estate an.

KONTAKTSTUDIENGÄNGE ALS SCHRITT ZUR AKADEMISIERUNG Eine erste Weiterbildungsmöglichkeit auf akademischem Niveau erlaubten ab Mitte der 1990er Jahre die Kontaktstudiengänge, die berufstätigen Hochschulabsolventen, aber auch durch Berufserfahrung geeigneten Studierenden die Möglichkeit einer wissenschaftlich fundierten Vertiefung und Erweiterung ihrer bereits erworbenen Kenntnisse ermöglichten. Die Abschlüsse bieten zwar trotz ihrer Anbindung an die Universitäten keinen akademischen Grad, bescheinigen aber wie der Diplom-Immobilienwirt (DIA), der Immobilienökonom (ADI) oder der Immobilienökonom (IREBS) per Zertifikat immobilienwirtschaftliche Kenntnisse auf universitärem Niveau. Im Zuge des Bologna-Prozesses und der Etablierung des European Credit Transfer System (ECTS) bilden sie für Berufspraktiker – auch ohne Abitur – den ersten Schritt zum Erwerb eines akademischen Grades. Parallel oder aufbauend auf ein Kontaktstudium kann der Bachelorabschluss im Bereich Real Estate und weiterführend auch der Master erworben werden.

Eine Aufwertung hat auch die Erstausbildung an den Berufsakademien in unmittelbarer Kombination mit immobilienwirtschaftlichen Unternehmen oder Institutionen erfahren. Diese firmieren seit der Bologna-Reform als Duale Hochschulen und sind berechtigt, akademische Grade zu verleihen. Dabei können die Studenten flexibel wählen, ob sie nach dem Abschluss als Bachelor sofort ein Masterstudium anhängen oder zunächst berufliche Praxis sammeln. Aufgewertet wurden auch die Fachhochschulen, die heute als Hochschulen für angewandte Wissenschaften fungieren. Der Trend zu berufsbegleitender Aus- und Weiterbildung im akademischen Bereich lässt sich auch bei anderen Hochschulen und deren angeschlossenen Instituten beobachten. Dabei unterstützen ein modularer Aufbau, zeitlich begrenzte Präsenzphasen, flexible Einstiegsmöglichkeiten und die enge Verzahnung mit der beruflichen Praxis die Vereinbarkeit von Studium, Beruf und Familie.

„Die Auszubildenden arbeiten später in Strukturen, die mit der heutigen Praxis kaum etwas zu tun haben."

Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender der EBZ Business School, Bochum

ZUNEHMENDE KOMPLEXITÄT FÖRDERT SPEZIALISIERUNG „Die Herausforderung an die immobilienwirtschaftliche Weiterbildung insbesondere der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft ist die Modularisierung des Studienangebots sowie die curriculare Abbildung der Innovationen und der Digitalisierung der Immobilienbranche in den nächsten zehn Jahren", so Hanspeter Gondring

FRICS, Leiter der dortigen Studiengänge Immobilienwirtschaft/Versicherung/Finanzdienstleistung.

Inhaltlich ließ sich mit zunehmender Internationalisierung und dem Zusammenwachsen von Immobilien- und Finanzmärkten ein Trend zur thematischen Orientierung der Ausbildungsinhalte am Lebenszyklus der Immobilie und der gesamten Wertschöpfungskette beobachten. Die dadurch entstehende Komplexität zog eine stärkere Spezialisierung und Interdisziplinarität der Aus- und Weiterbildung nach sich, die auch in den kommenden Jahren insbesondere im Hinblick auf die Digitalisierung zunehmen wird. Zahlreiche private Hochschulen ergänzen dabei das Angebot der staatlichen Institutionen. Bedeutung gewinnt zudem der enge Austausch zwischen Wissenschaft und Wirtschaft, der maßgeblich zur Innovationsfähigkeit der Immobilienbranche beiträgt.

LERNEN 4.0 VERÄNDERT DIE BILDUNGSSTRUKTUREN Das Prinzip des „Lifelong Learning" verdrängt auch in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung das „Lernen auf Vorrat". Damit verbunden ist die Notwendigkeit eines relativ offenen, flexiblen und transparenten Systems mit vielfältigen Ein- und Ausgängen, zahlreichen Übergängen und Verbindungslinien und einer hohen Durchlässigkeit. Das flexible Lernmanagement des 21. Jahrhunderts stellt dabei traditionelle, institutionalisierte Bildungsformen gleichberechtigt neben informelle und individuelle Lernprozesse.

Entscheidend wird weniger sein, auf welchem Wege man Fähigkeiten und Qualifikationen erworben hat, sondern dass sie erworben und zertifiziert wurden. Zertifikate dokumentieren im Rahmen eines strukturierten Angebots erbrachte Leistungen, berechtigen zum Zugang weiterer Bildungsgänge und tragen zur Verwertbarkeit der Abschlüsse auf dem Arbeitsmarkt bei. Zudem verschiebt sich die Art der benötigten Qualifikationen. Projektorientiertes Arbeiten mit wechselnden markt- und situationsabhängigen Problem- und Aufgabenstellungen tritt in den Vordergrund. Daher gewinnen neben fachlichen Qualifikationen soziale Kompetenzen weiter an Bedeutung.

„Dank neuer Technologien und mediendidaktischer Konzepte kann man heute an jedem Ort mit Internetanschluss lernen. Diese Veränderung ermöglicht es auch in der Bildung, den Trend zur Individualisierung zu antizipieren. Damit rückt der einzelne Kunde, seine Anforderungen und seine Zufriedenheit mit dem Lernprozess, immer weiter in den Vordergrund", sagt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender der EBZ Business School in Bochum. Und er sagt noch etwas anderes: „Wir bilden heute Menschen aus, die später mit einer hohen Wahrscheinlichkeit in Strukturen und Prozesslandschaften arbeiten werden, die mit der heutigen Praxis kaum etwas zu tun haben. Wir müssen also viel stärker eine Vordenkerrolle einnehmen." «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

INTERESSENVERBÄNDE

Die Ziele ändern sich kaum

Gegen Marktregulierung, für Förderung von Wohneigentum und Digitalisierungsoffensiven: Die Interessenverbände waren und bleiben ein Spiegelbild der Immobilienwirtschaft. (unsere Kooperationspartner RICS und Deutscher Verband, siehe Seite 90)

Die Interessenverbände der Immobilienwirtschaft geben als Spiegelbild der Fortentwicklung einer Branche im digitalen Zeitalter einen guten Einblick in die Welt der Immobilien aus vielerlei Sicht. Makler, Verwalter und Entwickler wie große Immobilienkonzerne setzen auch auf politische Lobbyarbeit. Was waren und sind die Highlights der Branche mit nachhaltiger Wirkung auf die Märkte?

ZIA: SCHWERE GEBURT, ERFÜLLTES LEBEN Die Idee, einen Zentralverband zu schaffen, der die gesamte Immobilienwirtschaft abbilden sollte und als solcher ein anerkannter Gesprächspartner für den Bund sein sollte – und zwar für sämtliche Bereiche –, war schon öfter geäußert worden. Soeben war DIFA-Chef Jürgen Ehrlich an der Idee gescheitert, eine Bündelungsinitiative mit Vertretern von Wohn- und Gewerbeimmobilienwirtschaft auf den Weg zu bringen. Eckart John von Freyend war im Jahr 2006 mit der Gründung des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA glücklicher. Er spricht inzwischen mit seinen 240 Mitgliedern für etwa 37.000 Unternehmen (darunter 27 Verbände) der Branche.

„Wir sind als Unternehmer- und Verbändevertretung der gesamten Immobilienwirtschaft die Stimme auf nationaler und europäischer Ebene und im Bundesverband der deutschen Industrie (BDI)", so Präsident Andreas Mattner. Von Anfang an sei das ehrenamtliche Engagement der Mitglieder existenziell wichtig gewesen. »

Der ZIA ist unter anderem Mitinitiator der Charta „Stadt und Grün“, außerdem Gründungsmitglied der ständigen Projektgruppe der Bundesregierung zum „Bau von Großprojekten“. Die Reformkommission soll den zum Teil erheblichen Kosten- und Terminüberschreitungen beim Bau öffentlicher Großprojekte auf den Grund gehen. Seit Mai 2016 arbeitet der ZIA mit einer „Task Force Energie“ an der Lösung von Fragen zur Klimaschutzpolitik. Präsident Mattner betont zwar immer wieder seinen Willen zur Kooperation mit der Bundesregierung. Zugleich dürfe der Klimaschutz aber nicht zu weiter steigenden Herstellungskosten führen.

BFW: VOM WOHNUNGS- ZUM IMMOBILIENBEREICH Der heutige BFW Bundesverband Freier Wohnungsunternehmen, als Verband der mittelständischen Immobilienwirtschaft bereits 1946 gegründet, steht auch für schnellen Wiederaufbau ohne bürokratische Hemmnisse in den Nachkriegsjahren. Mehr als die Hälfte der heutigen Mitgliedsunternehmen des BFW nahmen bereits in den 1950ern ihre Tätigkeit auf. Zur Jahrtausendwende erweiterte der Verband sein Handlungsfeld auf den gesamten Immobilienbereich.

Seit dem Jahr 2010 zeichnen sich eine zunehmende Wohnungsknappheit und damit einhergehende Kaufpreis- und Mietpreissteigerungen in Ballungsgebieten ab. Der dringend benötigte Neubau von bezahlbaren Wohnungen wird jedoch durch mehrere Novellen der Energieeinsparverordnung sowie steigende Abgaben und Auflagen von Bund, Ländern und Kommunen erschwert.

„Mit der Einführung der Mietpreisbremse setzt die Bundesregierung jedoch weiter auf Überregulierung“, so BFW-Präsident Ibel. Der aktuelle Kurs des Gesetzgebers zeige daher einmal mehr, wie wichtig starke Interessenvertretungen für die mittelständische Immobilienbranche heute noch genauso wie im Nachkriegsdeutschland sind. BFW, GdW, ZIA, IVD und DDIV, in der BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland vereint, mühen sich seitdem redlich, diese Interessenvertretung zu sein.

WEITERENTWICKLUNG SOZIALER QUARTIERE IM BLICK DES GDW Die Wohnungspolitik in den ersten Jahrzehnten nach 1949 war in Deutschland vor allem geprägt durch die Bereitstellung ausreichend bezahlbaren Wohnraums für breite Schichten der Bevölkerung, heißt es beim GdW. Der GdW ist der direkte Nachfolger des GGW, des Gesamtverbands gemeinnütziger Wohnungsunternehmen, der infolge der Abschaffung der Wohnungsgemeinnützigkeit 1989 umbenannt wurde und sich umorientierte.

Die Stadtentwicklungspolitik ist für die vom GdW vertretene Wohnungswirtschaft von erheblicher Bedeutung, sowie die Verbesserung der Wohnversorgung durch Förderung des sozialen Mietwohnungsbaus und die Verbesserung der Wohnqualität, aber auch die Förderung des Wohneigentums.

Die wesentlichen GdW-Forderungen im Wahljahr 2017: „Deutschland braucht dringend mehr bezahlbaren Mietwohnungsbau in den Ballungsregionen, ohne dabei die Bedürfnisse der Schrumpfungsregionen aus den Augen zu verlieren. Außerdem keine Investitionsblocker wie das zweite Mietrechtspaket“, so GdW-Präsident Axel Gedaschko.

MAKLER: EINER DER ÄLTESTEN BERUFSSTÄNDE DER WELT Der Berufsstand der Makler zählt zu den ältesten Gewerben in der Geschichte der Menschheit. Mit der Fusion von RDM und VDM zum heutigen IVD Bundesverband feierten die Interessenvertreter 2014 ihre 90-jährige Verbandsgeschichte.

Wichtiger als die Vergangenheit ist aber die Zukunft, so der langjährige Mitstreiter und IVD-Ehrenmitglied Rudolf Koch. „Der Makler wird mehr und neue Dienstleistungen erbringen, er muss sich den gesellschaftlichen Gegebenheiten anpassen.“

Was den IVD besonders macht: In 370 Städten und Gemeinden beobachten IVD-Marktberichterstatter die abgeschlossenen Kauf- und Mietpreise auf der einen sowie wirtschaftliche und demografische Entwicklungen auf der anderen Seite. Als Meilenstein bezeichnet IVD-Präsident Jürgen Michael Schick auch die Gründung von IVD24 vor knapp zwei Jahren. „Wenn alle Mitglieder ihre Objekte einstellen, haben wir nach ImmobilienScout24

Foto: galaira/shutterstock.com

und Immowelt/Immonet eine der stärksten Datenbanken in Deutschland." Schick spricht sich für ein Ministerium für (Städte-)Bau- und Wohnungswesen aus, „das sich mit den Kernthemen beschäftigt". Die neue Bundesregierung solle dies 2017 nach der Wahl im September etablieren, forderten die Mitglieder dieses „Verbändebündnisses Wohnperspektive Eigentum" jüngst.

VERWALTER: DIE AUFGABEN WERDEN KOMPLEXER In den vergangenen Jahren sind die Anforderungen an Immobilienverwalter exponentiell gestiegen, weiß BVI-Präsident Thomas Meier. Die Professionalisierung habe in Teilen der Branche leider nicht in derselben Dynamik Schritt gehalten, was das Problem am Markt widerspiegelt: Viele Eigentümer wissen gar nicht, wie eine Wohneigentumsgemeinschaft funktioniert, und kennen nicht die Verpflichtung, die ihr Eigentum mit sich bringt. Entsprechend unbekannt sind ihnen die Anforderungen und Leistungen eines Immobilienverwalters.

Zu den Meilensteinen in der Geschichte des BVI zählen die Initiierung der Novelle des Wohnungseigentumsgesetzes im Jahr 2007, die Einführung eines verbindlichen Wertemanagementsystems und die jetzige Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Verwalter von Wohnungseigentum.

Thomas Meier zum aktuellen Fokus seiner Verbandsarbeit: „Wir werden uns auch in Zukunft für Qualität und Verbraucherschutz in der Verwaltungswirtschaft einsetzen. In 20 Jahren steuert der Verwalter Prozesse und Kommunikationswege rund um die Immobilie und ist Experte bei Fragen der Digitalisierung bei den beteiligten Wertschöpfungspartnern, Eigentümern und Nutzern."

WESENTLICHES ZIEL: QUALITÄTSSICHERUNG Fakt sei, so DDIV-Geschäftsführer Martin Kaßler, dass die Branche weiterhin von Fragmentierung und einer kleinteiligen Struktur geprägt sei. Etwa 58 Prozent zählten demnach zu Kleinst- oder Kleinverwaltungen unter 400 oder bis maximal 1.000 Wohneinheiten.

Ein Hauptziel des Verbandes sei die Qualitätssicherung in der Verwaltung. Kaßler: „Künftig werden wir weiter am Berufsfeld Wohnimmobilienverwalter arbeiten. Zugleich haben wir bereits im vergangenen Jahr eine Denkwerkstatt etabliert, die sich mit der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes beschäftigt. Auch haben wir aktuell mit der Forderung nach einem 100-Millionen-Euro-Programm für die private Ladeinfrastruktur eine neue Debatte um E-Mobilität in Wohngebäuden angestoßen."

Ein wichtiger Meilenstein in der Anerkennung des Berufes der Verwalter und Makler bleibt indes für die Berufsverbände trotz jahrelanger Diskussionen in der Warteschleife, denn die Koalition konnte sich nicht auf die verpflichtende Einführung eines Sachkundenachweises einigen. Stattdessen soll es eine Weiterbildungspflicht geben. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

GEBÄUDETECHNIK

Effizienter und umweltfreundlicher

Die maßgeblichen Entwicklungen in der jüngeren Geschichte der Gebäudetechnik lassen sich mit den beiden Trends Zentralität und Vernetzung resümieren. Bei diesem Prozess hin zu mehr umweltschonender und effizienter Technik spielte ein Akteur eine nicht zu unterschätzende Rolle: der Gesetzgeber.

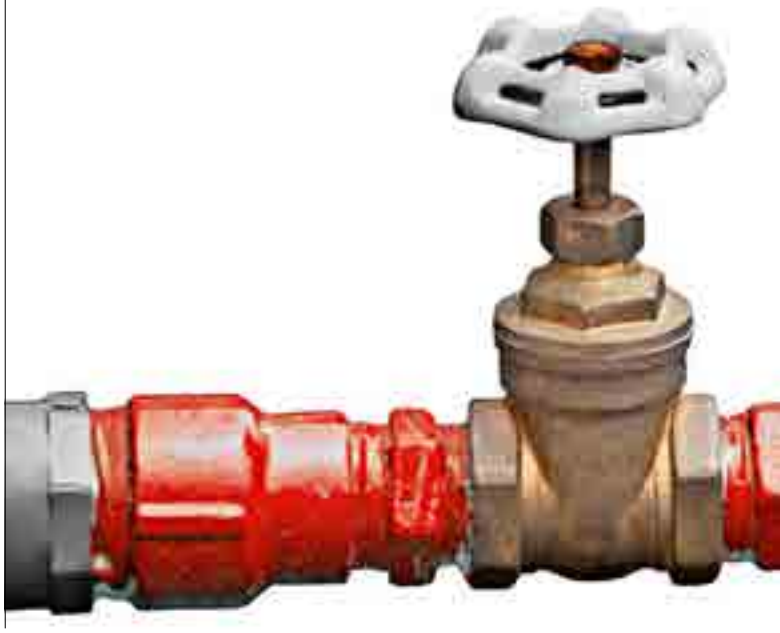
Der Potsdamer Platz in Berlin feiert im kommenden Jahr den 20. Jahrestag seiner Neugestaltung. Es gibt einiges zu feiern, da die von Daimler-Benz angestoßene Neubebauung den Wüstenei-Status des Platzes im Mauerstreifen beseitigte und den Grundstein zu einem urbanen Musterquartier legte. Im Mittelpunkt der damaligen Überlegungen zur Erschließung stand der Gedanke einer höchsteffizienten Energieversorgung – sowohl nutzerfreundlich als auch umweltschonend. Daher schloss man die Heizungssysteme der Büro- und Einzelhandelsflächen an das Fernwärmenetz an, die Klimatisierung funktioniert analog dazu über Fernkälte. Die Fassadengestaltung und Dämmung erfolgte nach der Maßgabe einer möglichst hohen Wärmerückgewinnung, Zisternen sammeln Regenwasser und lassen es direkt in das Sanitärsystem einfließen.

Einer der damals maßgeblich beteiligten Akteure in der technischen Gebäudeausstattung war das Berliner Bauunternehmen Undkrauss. Heute sagt Jens Roggelin, leitender Gebäudetechniker bei Undkrauss: „Bei allen Komponenten stand damals die Frage im Raum: Was kann ich wiederverwenden? Recycling, vorher nur auf Abfälle bezogen, übertrug sich nun auf Strom, Wärme und Wasser." Die Fokussierung auf mehr Effizienz und Nachhaltigkeit in der Gebäudetechnik wurde neben einzelnen innovativen Unternehmen durch den Gesetzgeber maßgeblich gefördert. Bereits vor Unterzeichnung des Kyoto-Protokolls zur weltweiten Reduzierung des Kohlendioxid-Ausstoßes im Jahr 1997 legte »

eine EG-Richtlinie 1993 die gesetzliche Pflicht zur regelmäßigen Anlageninspektion und Energieberatung fest. Neun Jahre später führte die europäische Gebäudeenergierichtlinie zur Einführung des Energieausweises für Immobilien und zu festen Verbrauchs- und Effizienzvorgaben in der Gebäudetechnik. Das EG-Regelwerk mündete in Deutschland 2002 in die erste Fassung der noch heute heiß diskutierten Energieeinsparverordnung (EnEV). Ihr wesentlicher Kern ist die neue Bilanzierung der Verbrauchswerte, die sich nun an der Primärenergie ausrichtet, die die bei der Erzeugung, Verteilung und Speicherung zusätzlich aufgebrachten Energiemengen berücksichtigt. Der deutsche Gesetzgeber ging in vielen Fällen noch über die europäischen Vorgaben hinaus. So wurde die 2007 formulierte europäische Maßgabe zum Ausbau regenerativer Energien um 20 Prozent vom Stand 1990 bis 2020 hierzulande auf 40 Prozent verdoppelt. Der 2008 eingeführte obligatorische Energieausweis gilt in Deutschland für alle Bauten über 50 Quadratmeter Nutzfläche ohne Denkmalstatus. Ohne vorliegenden Ausweis drohen Bußgelder von 15.000 Euro.

MEHR KOMFORT GEFRAGT Doch nicht nur die gesetzlichen Vorgaben weiteten sich aus, sondern auch die Nutzerbedürfnisse. „Der Komfortanspruch von Büronutzern ist in den letzten 20 Jahren extrem gestiegen. Wo früher die Stoßlüftung und das Heizungsrad reichten, werden heute exakte Temperaturen und genaue Luftzuflüsse nachgefragt“, stellt Hans-Jörg Frieauff, Geschäftsführer von Goldbeck Nord, fest. „Die gezielte Energieversorgung einzelner Zonen innerhalb derselben Etage ist in den letzten Jahren zur größten Herausforderung der Gebäudetechnik geworden.“ Die Ursache hierfür liegt in einer verstärkten Flächendifferenzierung von Büroimmobilien. Während in den 1990er Jahren noch die klassische Aufteilung nach Arbeitsplatz, Besprechungsraum und Teeküche vorherrschte, kamen in den Folgejahren Freizeitflächen, Lounges oder Einzelkabinen zum konzentrierten Arbeiten und Telefonieren hinzu. Jede Teilfläche hat entsprechend unterschiedliche Anforderungen hinsichtlich Klimatisierung, Luftzufuhr oder Beleuchtung.

Dass die Ansprüche innerhalb kurzer Zeit in diesem Maße gestiegen sind, ist die unmittelbare Folge technischer Errungenschaften. „Viele Zweck-, Geschäfts- und Wirtschaftsbauten konnten erst durch innovative Konzepte der Gebäudetechnik realisiert und sinnvoll nutzbar gemacht werden“, sagt Günther Mertz, Hauptgeschäftsführer des Bundesindustrieverbands Technische Gebäudeausrüstung (BTGA). Einen wesentlichen Impuls hierzu gab die moderne Sensorik, die in den vergangenen 20 Jahren zu einer Verzehnfachung der verfügbaren Daten geführt hat. „Sensoren geben die Messdaten an die Gebäudeautomation weiter und sorgen so für eine bedarfsgerechte Versorgung einzelner Gebäudeteile“, erklärt Frieauff. Neben den Einsparungen durch die rein bedarfsorientierte Energieaufbereitung sind weitere Effizienzgewinne durch die Fortentwicklung der einzelnen Geräte erzielt worden. In der Kältetechnik sind hermetische Anlagen auf den Markt gekommen, die kaum noch Energie entweichen lassen. Die dazugehörigen Kältemittel setzen verstärkt auf eine natürliche Basis, die erforderlichen Füllmengen haben sich signifikant reduziert. Für die Heizversorgung haben sich Lösungen über Kraft-Wärme-Kopplungen wie Gas-Brennwertkessel oder Blockheizkraftwerke durchgesetzt. Abwärme aus der Stromerzeugung wird dabei zur Wärmeenergie für die Heizung. Besonders durch die staatliche Förderung ab Jahresbeginn 2009 erfolgte eine



„Viele Zweck-, Geschäfts- und Wirtschaftsbauten konnten erst durch innovative Konzepte der Gebäudetechnik realisiert und sinnvoll nutzbar gemacht werden.“

Günther Mertz, Hauptgeschäftsführer des Bundesindustrieverbands Technische Gebäudeausrüstung (BTGA)

Foto: pzAxe/shutterstock.com

„Wo früher die Stoßlüftung und das Heizungsrad reichten, werden heute exakte Temperaturen und genaue Luftzuflüsse nachgefragt."

Hans-Jörg Frieauff, Geschäftsführer Goldbeck Nord

erhebliche Ausweitung dieser Heizsysteme. Vielerorts ist eine Anbindung an das lokale Fernwärmenetz gegeben, um austretende Energie an anderer Stelle wieder verfügbar zu machen. Moderne Vier-Leiter-Systeme mit gekoppeltem Vor- und Rücklauf für die Wärme- und Kälteversorgung sind wesentliche Komponenten in der bedarfsgerechten Energieaufbereitung für einzelne Räume und Etagen.

INTEGRIERTE TGA-KONZEPTE AUF DEM VORMARSCH Durch die digitalisierte Geräteinformation ist eine Fernwartung in vielen Bereichen der Gebäudetechnik möglich geworden. Die einzelnen Komponenten sind dann in das IT-System des Immobiliennutzers integriert, der zuständige TGA-Techniker schaltet sich über einen Remote Connection Service hinzu. Das Berufsbild des Gebäudetechnikers hat sich dementsprechend weiterentwickelt: „Sie müssen heute Fähigkeiten im Umgang mit IT im Allgemeinen und Spezialsoftware im Besonderen sowie auch betriebswirtschaftliches Verständnis zusätzlich mitbringen", erklärt Torsten Hannusch, Geschäftsführer der GIG Technologie- und Gebäudemanagement. Ebenso bedeutsam wie die nachgelagerte Expertise ist die verstärkte Kooperation zwischen den Parteien in der frühen Phase der Gebäudekonzeption. „Der Architekt, der alleine in seiner Kammer ein Gebäude plant, ist Vergangenheit", sagt Roggelin von Undkrauss. „Von Beginn an sind Plattformen geboten, die Architekten, technische Planer und das Bauteam im Hoch- und Ausbau zusammenführen." Das Berliner Bauunternehmen gliederte seinen Fachbereich Gebäudetechnik aufgrund der zunehmenden Komplexität der Aufträge sogar in eine eigene Gesellschaft aus. Auf diese Weise haben auch Contracting-Modelle Einzug in die Gebäudetechnik gehalten: Sie umfassen Vertragspartnerschaften vom Planungsbeginn über die gesamte Betriebsphase der Immobilie. Zusätzlichen Antrieb erfährt dieser Trend zur Vereinheitlichung und vertieften Kooperation durch Building Information Modeling (BIM). Die 2003 erstmalig in der Praxis gezeigte Arbeitsmethode mit einem digitalen und verknüpfbaren Gebäudemodell wird aller Voraussicht nach in den kommenden 20 Jahren das maßgebliche Thema in der Gebäudetechnik sein. «

Dr. Ulrich Nagel, Berlin

Damals wie heute

Grundwerte ändern sich nie – auch nicht in der neuen technisierten Immobilienwirtschaft. Über Bestehendes und Neues sprechen wir mit **Judith Gabler**, RICS Director of Operations Europe, und dem Vorstandsvorsitzenden **Martin Eberhardt**, anlässlich unserer 13-jährigen Kooperation mit dem Verband.

Links: Judith Gabler, RICS Director of Operations, Europe, Regional Manager, DACH
Rechts: Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS in Deutschland und Geschäftsführer von Bouwfonds IM Deutschland

Die „Immobilienwirtschaft" wird 20 Jahre alt. Frau Gabler, Herr Eberhardt, was waren die wichtigsten Punkte für die RICS in den vergangenen 20 Jahren?
Eberhardt: Die RICS steht für Professionalität, für Internationalität und für Integrität. Ich denke, das sind die vergangenen, die gegenwärtigen, aber auch die zukünftigen Überschriften. Oder auch die Leitpunkte der RICS. Früher waren die Immobilienmärkte in Deutschland wenig verknüpft und hatten lokale Player, die sich auf regionale Teilmärkte konzentrierten. Das hat sich ganz stark geändert. Wir haben jetzt schon in Europa 50 Prozent Cross-Border-Investitionen. Das zeigt uns natürlich, wie wichtig das Thema Internationalität geworden ist. Der nächste Punkt ist Integrität. Etwa bei der Wahrnehmung von Interessenkonflikten: Da ist sehr viel passiert.

Gabler: Wir sind zwischenzeitlich als RICS in Deutschland viel stärker in die europäische und weltweite Organisation eingebettet. Das hat viele Vorteile für unsere Mitglieder und für unsere Positionierung. Und es sichert auch die Qualität. Beispiel Fortbildungen: Da hat sich vor drei Jahren eine selbstregulierende Organisation gebildet, um die Einhaltung von Fortbildungsstunden nachzuweisen. Im schlimmsten Fall werden Sanktionen verhängt. Damit wollen wir auch der Öffentlichkeit zeigen: Wir nehmen unsere Verpflichtung in Sachen Ethik ernst.

Die RICS ist hierzulande kontinuierlich gewachsen. Wie sieht es auf globaler Ebene aus?
Gabler: Auf internationaler Ebene ist der Ausbau der Mitgliedschaft sehr wichtig. Dabei steht jedoch Qualität immer vor Quantität. Aber wir setzen auch unseren Fokus auf die „newly emerging markets" und wollen dort den hohen Nachfragen nach qualifizierten Fachkräften entsprechen. Ein gutes Beispiel: Vor einigen Jahren hat die RICS die erste Hochschule in Indien gegründet, um den dortigen Bedarf nach qualifiziertem Personal zu befriedigen. Und wir haben letztes Jahr zum ersten Mal unser World Built Environment Forum durchgeführt im asiatisch-pazifischen Raum, wo Leute aus allen Nationen der Welt zusammenkamen und Themen diskutierten, die die Immobilienwirtschaft betreffen. Dadurch bleiben wir relevant für den Markt und können auch entsprechende Empfehlungen an Regierungen aussprechen, um die wichtigsten Themen zu steuern und zu beeinflussen.

Nochmal zurück zur nationalen Ebene. Herr Eberhardt: Sie haben angekündigt, dass Sie die RICS politischer machen möchten. Hat sich da schon etwas getan?
Eberhardt: Da hat sich eine ganze Menge getan. Für die RICS auf globaler Ebene ist politische Einflussnahme natürlich kein neues Thema. Für die RICS in Deutschland war es aber eine neue Aufgabe. Das hat mich dazu bewogen, aktiver werden zu wollen. Aber uns ist es ganz wichtig, dass wir in den politischen Prozessen neutral sind und dies auch bleiben wollen. Wir vertreten weder die Interessen von bestimmten Unternehmen noch von einzelnen Gruppen der Immobilienbranche. Wir vertreten das gesamte Spektrum der Immobilienwirtschaft und nicht nur Branchensegmente wie die Bauwirtschaft oder Investoren. Um das Thema voranzutreiben, haben wir bereits eine ganze Reihe von Gesprächen mit den Ministerien, mit Bundes- und Landtagsabgeordneten und mit den Parteien geführt. Und um dies zu unterstützen, haben wir vor zwei Jahren

Foto: DV

die so genannte RICS-Position entwickelt. Das ist ein Papier, in dem wir unsere Position artikulieren. Das geht dann an unterschiedliche Stakeholder, vor allem in der Politik, aber auch an andere Verbände in Deutschland, mit denen wir kooperieren.

Was erwarten Sie von der künftigen Bundesregierung?

Eberhardt: Wir erwarten, dass – natürlich im Einklang mit sozialen Themen – auch marktwirtschaftliche Aspekte nicht außer Acht gelassen werden. Weil wir als RICS durchaus auch an Märkte glauben, aber natürlich eingebettet ins öffentliche Interesse. Also kein Raubtierkapitalismus. Zudem sollte das Thema Energieeinsparpotenziale durch Immobilien vorangetrieben werden.

Gabler: Der Aspekt Klimawandel ist sehr wichtig, genauso wie Nachhaltigkeit. Nachhaltigkeit im Unternehmen, aber auch beim Bauen und bei Infrastrukturprojekten. Und Nachhaltigkeit muss sich in der Wertermittlung niederschlagen.

Die RICS Deutschland und die „Immobilienwirtschaft" sind fast gleich alt. Wo lassen sich Parallelen erkennen?

Gabler: Der Markt wird professioneller, die Kompetenzen, die gefordert werden, laufen alle parallel mit. Es geht darum, vorauszusehen, was passieren wird. Ich stelle auch fest, dass man vor 15 Jahren eher dazu neigte, als Verband seine eigene Agenda zu verfolgen. Heutzutage kooperiert man viel intensiver miteinander, tauscht sich aus. Und diese Bereitschaft zu kooperieren ist wie ein roter Faden, der sich immer weiterentwickelt hat. «

Laura Henkel, Freiburg

„Bund muss sich weiter im Wohnungsbau engagieren“

Seit dem Jahr 2009 kooperiert die „Immobilienwirtschaft“ mit dem Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (DV). Ein Interview mit DV-Präsident **Dr. Jürgen Heyer** über eine bewegte Zeit.

„Der Bund sollte im Wohnungsbau mehr Gestaltungsmöglichkeiten erhalten …“

Die „Immobilienwirtschaft“ ist 20 geworden. Der Deutsche Verband ist einige Jahre älter. Greifen Sie bitte ein paar Punkte heraus, die für den DV in den letzten Jahren besonders wichtig waren … Wichtige Punkte waren etwa der Verkauf der öffentlichen Immobilienbestände seit Mitte der 2000er Jahre, die Energie- und Klimaschutzziele und deren Bedeutung für die Wohnungswirtschaft, die heterogenen regionalen Entwicklungen und Wohnungsmärkte, die Verlagerung der Kompetenzen für die Wohnraumförderung auf die Bundesländer durch die Föderalismusreform, die Revitalisierung der ostdeutschen Innenstädte nach der Wiedervereinigung sowie die digitale Transformation.

Und zu allen hat sich der DV geäußert. Zu Beginn unserer Zusammenarbeit war nur der damalige Präsident Mittler Autor der diversen Kolumnen des DV. Das hat sich geändert. Jetzt werden viele Vorstandsmitglieder als Autoren tätig. Warum? Es gab eine Strategiediskussion, wonach der Verbandsrat gestärkt werden soll. Wir wollen mit der Kolumne die Vielfalt der Persönlichkeiten, die im DV mitwirken und auch thematische Akzente setzen, verdeutlichen. Der DV lebt von dieser Vielfalt an Akteuren aus den unterschiedlichen gesellschaftlichen Bereichen. Dies zeigt, welch lebendige Plattform wir sind.

Veranstaltungsreihe, Diskussionspapier, Dialogplattform, Plädoyer für Koalitionsverhandlungen – wer entwickelt die Ideen für das Tätigwerden des DV? Dies entsteht im Dialog mit unseren Mitgliedern, aus dem Vorstand und aus unserem Verbandsrat. Eine wichtige Funktion haben auch die Arbeitsgruppen und deren Vorsitzende. Wir versuchen aus diesem Dialog neue Themen zu identifizieren.

Und diese Themen sind vielfältig. Es geht von Barrierefreiheit bis zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit in Europa. Wie kommt es zu dieser Vielfalt? Der DV versucht sich möglichst ganzheitlich mit den Themen Wohnen und Stadtentwicklung zu befassen. Denn dies sind komplexe Handlungsfelder, auf die vielfältige Aspekte einwirken, die man in ihren Querbeziehungen betrachten muss, um zu nachhaltigen Lösungen zu kommen. Energiewende und Klimaschutzziele, die älter werdende Bevölkerung, ein verändertes Verkehrs- und Kommunikationsverhalten sowie Wirtschaften und Arbeiten in einer digitalisierten Welt wirken genauso darauf ein wie die Frage, wie wir in den Städten wohnen und leben.

Wohnen und Stadtentwicklung sind in erster Linie kommunale Aufgaben … Trotzdem haben Länder, Bund und auch die EU mit ihren Politiken einen maßgeblichen Einfluss darauf, sodass wir in der Arbeit des DV auch diese Ebenen mit einbeziehen.

Beim Einbezug der EU geht es um Fördertöpfe? Es gibt tatsächlich nicht unerhebliche Fördermittel für die nachhaltige Stadtentwicklung und Kooperations- und Austauschprojekte aus den EU-Strukturfonds. Hier helfen wir deutschen Kommunen, an die Gelder zu kommen. Und zum anderen hilft uns aber auch der Austausch mit Partnern aus anderen Mitgliedstaaten dabei, die besten Lösungen für unsere Herausforderungen zu finden.

Könnte es nicht sein, dass wir beim Bauen über das Ziel hinausschießen, sodass es nur noch eine Frage der Zeit ist, wann wir wieder mit deutlichem Leerstand zu rechnen haben? Ich glaube, das brauchen wir nicht zu befürchten. Der Bund sagt, wir bräuch-

Foto: DV

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

ten zwischen 350.000 und 400.000 neue Wohnungen jährlich. Im letzten Jahr wurden zwar 375.000 Wohnungen genehmigt, aber immer noch weniger als 300.000 tatsächlich gebaut. Der Bedarf steigt immer mehr an. Deutschland wächst. Deshalb werden wir immer mehr Wohnungen brauchen.

Die europäischen Themen scheinen in den letzten Jahren weniger geworden zu sein … In der Vergangenheit hat der DV etwas stärker direkt an europäischen Kooperationsprojekten als Partner teilgenommen. Dass dies etwas abgenommen hat, liegt daran, dass es deutlich aufwändiger wurde, diese Projekte vorzubereiten. Gleichzeitig sind die Inhalte dieser Projekte stärker auf Innovation und Wirtschaftsförderung und weniger auf Stadt- und Regionalentwicklung ausgerichtet.

Schauen wir voraus: Ihr Wunsch an die Konstellation nach der Bundestagswahl? Dass Akteure eine Koalition bilden, denen gemeinwohlorientierte sozial verantwortliche Wohnungspolitik wichtig ist und die dafür auch die Kompetenzen des Bundes wieder stärken. Das begonnene Bündnis ist dafür dringend fortzusetzen.

Ihre größte Sorge? Dass der Bund sich nach 2019 nicht mehr im Wohnungsbau engagieren darf. Im Moment gilt noch eine Grundgesetzänderung, wonach er sich zurückziehen muss. Ich meine, der Bund sollte sogar etwas mehr Gestaltungsmöglichkeiten erhalten, etwa durch ein Modell wie bei den Gemeinschaftsaufgaben oder der Städtebauförderung. Ich hoffe, dass erste Schritte bereits im Koalitionsvertrag initiiert werden. Denn ohne ein Engagement des Bundes wird es nicht gehen … «

Dirk Labusch, Freiburg

Einfach. Revolutionär. Komfortabel.

Gas-Brennwertgerät
Condens 9000i W

JUNKERS BOSCH

Überzeugen Sie sich vom faszinierenden Design und der komfortablen Nutzung der Condens 9000i W.

- Dank hochwertiger und langlebiger Materialien passt die Condens 9000i W perfekt in Ihr Zuhause
- Breiter Modulationsbereich passt die Leistung optimal und stufenlos dem augenblicklichen Bedarf an
- Integrierte Internetschnittstelle zur mobilen Steuerung per Smartphone oder Tablet

www.junkers.com

PLASSMANNS KARIKATUREN

Labsal für Verwalter und Makler aus 20 Jahren

EXTRA: VIDEO

www.haufe.de/immobilienwirtschaft20
Die schönsten Zeichnungen haben wir auch in einem Film zusammengestellt.

Vor dem Relaunch: Noch mehr Labsal finden Sie auf den Seiten 144-145

aus Immobilien PuR 03.1998

aus Immobilien Wirtschaft und Recht 06.2002

aus Immobilien Wirtschaft und Recht 09.2003

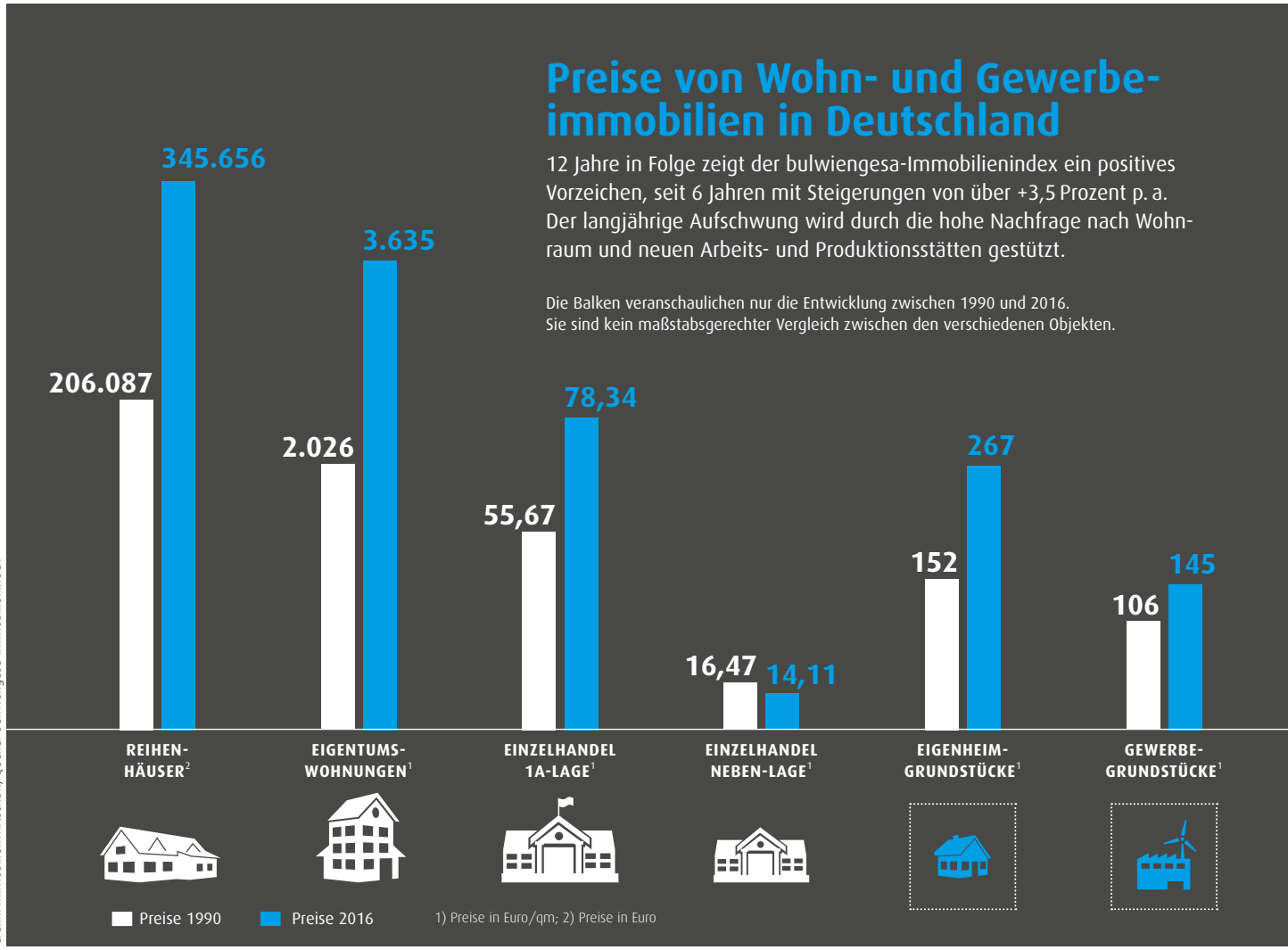
aus Immobilienwirtschaft 03.2008

aus Immobilienwirtschaft 06.2008

aus Immobilienwirtschaft 06.2006

aus Immobilien Wirtschaft und Recht 09.2004

Markt & Politik



Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: bulwiengesa-Immobilienindex

WAHLKAMPF 2017

Merkel hält Mietpreisbremse für ein Debakel

Es ist Wahlkampf, und das Thema Wohnungsknappheit steht ganz oben auf der Agenda der politischen Parteien. Jetzt hat sich Bundeskanzlerin Angela Merkel zur Mietpreisbremse geäußert. Das Konstrukt sei von der Planung bis zur Durchsetzung ein großes Debakel gewesen, so die CDU-Politikerin auf einer Wahlveranstaltung in Koblenz. Damit widerspricht sie ihrem eigenen Regierungshandeln und konkret den Plänen der SPD.

Regierungschefin Angela Merkel hält die Mietpreisbremse für gescheitert.

Dr. Steffen Sebastian, Professor für Immobilienfinanzierung an der IREBS International Real Estate Business School, ist seit dem 1. Juli 2017 neuer Präsident der ERES European Real Estate Society.

Er übernimmt die Präsidentschaft, die im Jahresturnus wechselt, von Kerem Yavuz Arslanli von der Istanbul Technical University.

Foto: Frederic Legrand - COMEO/shutterstock.com

KOLUMNE

Die Immobilienbranche braucht keine alternativen Fakten

Frank Peter Unterreiner

Stellen Sie sich vor, die Nachrichtenagentur X meldet einen Rückgang des Dax, während sich die Agentur Y über einen Anstieg freut. Sie würden sich vermutlich fragen, was Sie mit diesen Informationen anfangen sollen, und den Datenlieferanten jegliche Kompetenz absprechen. „Chaosbranche" wäre noch ein milder Ausdruck. Dann willkommen in der Immobilienwirtschaft!

„Alternative Fakten" sind keine Erfindung von Donald Trump. Die Immobilienbranche kann das auch – ja, konnte noch nie anders. Wenn Sie das nicht glauben, lesen Sie mal zwei Marktberichte zu einem Standort. Beispiele gefällig? Die Schere zwischen Kauf- und Mietpreisen sei abermals weiter auseinandergegangen, meldet der IVD Süd zum Stuttgarter Wohnimmobilienmarkt. Um fast 13 Prozent hätten sich Neubauwohnungen binnen Jahresfrist verteuert, Bestandswohnungen um 10 Prozent. Die Mieten hingegen hätten nur um 5 beziehungsweise 3,5 Prozent zugelegt. Zwei Tage später berichtet JLL, dass in der Schwabenmetropole der Preisanstieg für Eigentumswohnungen merklich auf 2,6 Prozent abgekühlt wäre. Die Mieten seien hingegen kräftig um 8 Prozent gestiegen.

Für den Logistikmarkt Stuttgart 1. Halbjahr beklagt Ellwanger & Geiger einen Umsatzrückgang um fast 10 Prozent, Colliers meldet ein Plus von 19 Prozent und Realogis sogar einen Anstieg von 30 Prozent.

Haben die gewürfelt? Selbstverständlich nicht. Entscheidend ist jedoch, dass der Nutzwert für den Leser so zu gering ist und die Reputation der Immobilienbranche leider zu Recht unter diesem Chaos leidet. Es hilft nichts, wir brauchen einheitliche Definitionen und ebensolche Datensammelstellen. Zwar hat Markttransparenz und Datenverfügbarkeit die vergangenen Jahre deutlich zugenommen, doch ist sie längst nicht ausreichend. Alternative Fakten sollten wir dem amerikanischen Präsidenten überlassen.

Life Cycle Solutions for Buildings and Industries

AUF DIE NÄCHSTEN 20 JAHRE IMMOBILIEN, WIRTSCHAFT %, GEBÄUDE UND MANAGEMENT

Caverion gratuliert der Immobilienwirtschaft zum runden Geburtstag und zu 20 Jahren umfassendem Fachjournalismus.

Caverion

Immobilienpolitik: Die Wahlprogramme im Vergleich

Das Institut der deutschen Wirtschaft in Köln hat ein Gutachten für den Zentralen Immobilien Ausschuss ZIA erstellt. Wie häufig kritisiert, geht es fast nur um das Thema Wohnen, wenn sich die Parteien mit „Immobilien" befassen. Die zentralen immobilienpolitischen Thesen der Wahlprogramme.

Basis für den Vergleich waren Wahlprogramme und schriftliche Befragungen von CDU, FDP, SPD, B90/Die Grünen und Die Linke. Dabei sei deutlich geworden, so ZIA-Präsident Andreas Mattner, dass die Politik mehr auf Regulierung setze als auf Anreize. Doch nun im Einzelnen:

MIETPREISBREMSE Die **FDP** setzt sich für die Abschaffung der Mietpreisbremse ein, da sie dazu führen wird, dass insbesondere Privatpersonen vor Investitionen in mehr Wohnraum zurückschrecken.

Die **CDU** lehnt eine Verschärfung der Mietpreisbremse ab. Generell hält sie allerdings die Begrenzung der Mieten in angespannten Wohnungsmärkten für das richtige Instrument, um einen kurzfristigen Anstieg der Mieten zu dämpfen.

Im Gegensatz dazu hält die **SPD** an der Mietpreisbremse fest, fordert jedoch zu deren Optimierung eine größere Transparenz der Vormiete und eine Auskunftspflicht für Vermieter. Außerdem verlangt sie, dass Mieter bei einer unzulässig hohen Miete die zu viel gezahlte Differenz rückwirkend zurückverlangen können.

B90/Die Grünen fordern eine Ausweitung der Mietpreisbremse durch die Aufhebung von bisherigen Ausnahmeregelungen bei umfassenden Modernisierungen bzw. eine deutliche Absenkung der Modernisierungsumlage. Zudem möchten sie eine Ausweitung der Zeitspanne ohne Mieterhöhungen durchsetzen.

Die Linke schließlich tritt für eine flächendeckende Mietpreisbremse ein, die unbefristet und ohne Ausnahmen gilt. Des Weiteren soll eine Umgehung der gesetzlichen Mietpreisbremse als Betrug geahndet werden.

WOHNUNGSBAUFÖRDERUNG Die **CDU** und die **FDP** plädieren für eine Erhöhung der jährlichen Abschreibungsrate für die Abnutzung von Gebäuden von zwei auf drei Prozent. Die **CDU** argumentiert, dass eine bundesweite konkretere und verbindliche Musterbauordnung nötig ist, um Investoren mehr Sicherheit zu bieten. Die **FDP** fordert außerdem eine Zweckbindung der Bundesmittel für Wohnungsbauförderung und eine großzügigere Ausweisung von Baugebieten.

B90/Die Grünen lehnen eine Erhöhung der Abschreibung ab, da sie einen Anreiz für schnelleren Verschleiß schaffe. Daher sollen stattdessen nachhaltige Gebäude (für mehr als 33 Jahre) errichtet werden.

Die Linke fordert, dass jährlich mindestens 250.000 Wohnungen für über fünf Milliarden Euro gebaut und angekauft werden, sowie diese geschaffenen Wohnungen dann dauerhaft sozial zu binden und in öffentlicher Hand zu behalten.

OBJEKTFÖRDERUNG Die bereits erwähnte starke Nachfrage nach Wohnraum im Kontrast zur momentanen Bautätigkeit führt dazu, dass nicht nur die Subjektförderung (etwa durch Wohngeld), sondern auch die Objektförderung ins Zentrum der politischen Debatte rückt. In diesem Zusammenhang wird aktuell die Wiederbelebung der zum 31.12.1989 abgeschafften Wohnungsgemeinnützigkeit diskutiert.

Die Linke und **B90/Die Grünen** fordern die erneute Einführung des Konzepts der Wohnungsgemeinnützigkeit. **Die Grünen** möchten unter anderem Genossenschaften und kommunale Wohnungsunternehmen mit Zulagen und Steuerförderungen für den sozialen Wohnungsbau gewinnen. **Die Linke** argumentiert für eine Aufstockung der Wohnraumförderung und den privilegierten Zugang zu Steuererleichterungen, Fördermitteln und öffentlichen Grundstücken für gemeinnützige Wohnungsunternehmen.

Die **SPD** äußert sich nicht gezielt zum Konzept der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft, verfolgt allerdings ebenfalls das Ziel, den sozialen Wohnungsbau weiterhin fortzusetzen und zusätzlich mehr Wohnungen im öffentlichen und betrieblichen Eigentum zu schaffen.

Die **CDU** allerdings lehnt die Wiederbelebung der Wohnungsgemeinnützigkeit ab. Laut ihr spielt die soziale Wohnraumförderung eine wichtige Rolle, der Schwerpunkt sei allerdings auf die Subjektförderung zu legen.

Die **FDP** möchte sich weiterhin an der sozialen Wohnraumförderung beteiligen. Bei der Ausgestaltung der Wohnraumförderpolitik möchte sie den Schwerpunkt auf die Eigentumsförderung legen.

EIGENHEIMFÖRDERUNG Im Vergleich zu anderen Ländern weist Deutschland eine geringe Wohneigentumsquote (unter 50 Prozent) auf. Um den Zugang zu Wohneigentum zu erleichtern, wird eine Ausweitung der Eigenheimförderung und damit die Frage nach einer bundesweit einheitlichen Grunderwerbssteuer diskutiert.

CDU und **FDP** fordern eine deutliche Absenkung der Grunderwerbssteuer; die **CDU** durch einen Freibetrag in Höhe von 100.000 Euro, die **FDP** durch einen von 50.000 Euro.

CDU und **SPD** plädieren für die Einführung des so genannten Baukindergelds, also eines Eigenkapitalzuschusses beim Kauf einer Immobilie zwischen 8.000 und 20.000 Euro je nach Kinderzahl.

Außerdem möchte die **SPD** den Erwerb von Wohneigentum durch bessere Bedingungen bei den Erwerbsnebenkosten erleichtern (längere KfW-Programme, ausgeweitete oder flexibilisierte tilgungsfreie Jahre).

B90/Die Grünen lehnen zwar die Senkung der Grunderwerbssteuer ab, möchten aber insbesondere Menschen mit kleinen und mittleren Einkommen helfen, Wohneigentum und Anteile an Genossenschaften zu erwerben. **Die Linke** fordert in diesem Kontext mehr bezahlbare Mieten, um Menschen mit niedrigen und mittleren Einkommen die Alternative des Wohneigentums bieten zu können. »

BESTELLERPRINZIP Auch die hohen Maklergebühren beim Wohnungskauf führen, so meinen Experten, zu der auffallend niedrigen Eigentumsquote Deutschlands. Da sich in vielen Bundesländern Käufer und Verkäufer die Provision teilen, typischerweise aber alleine die Käufer die Kosten tragen, wird die Einführung des so genannten Bestellerprinzips beim Wohnungskauf diskutiert. Danach würde derjenige die Gebühren zu tragen haben, der den Makler zuvor auch engagiert hat, wie es bereits bei der Vermietung geschieht.

Die **CDU** spricht sich gegen die Ausweitung des Bestellerprinzips auf den Wohnraumkauf aus. Die **FDP** äußert sich in ihrem Wahlprogramm zwar nicht deutlich hierzu, ist tendenziell allerdings ebenfalls gegen das Bestellerprinzip.

SPD, **B90/Die Grünen** und **Die Linke** setzen sich dafür ein, dass das Bestellerprinzip bei den Maklergebühren auch beim Verkauf einer Immobilie Anwendung findet.

REFORM DER GRUNDSTEUER Mittlerweile wird bereits seit über 20 Jahren eine Reform der Grundsteuer gefordert. Neben einer grundlegenden Reform wird auch über die Einführung einer so genannten Baulandsteuer diskutiert, bei der die Kommunen für baureife Grundstücke und bestimmte Gebiete einen erhöhten Hebesatz verlangen können. Die Baulandsteuer war in den Jahren 1961 und 1962 erhoben worden. Die in den Folgejahren jedoch eher restriktive Baulandausweisung der Gemeinden führte dazu, dass die Steuerpläne nicht weiterverfolgt wurden.

Einige Fachleute machen sich in diesem Zusammenhang für eine reine Bodenwertsteuer stark, die den Wert der Gebäude gänzlich außer Acht lässt. Es ist eine Methode, mit der öffentliche Staatseinnahmen mittels einer jährlichen Steuer auf den Rentenwert des Bodens erhoben werden und die bestehende Steuern ersetzt.

Wie auch immer die Veränderungen im Detail aussehen sollen – **alle Parteien** fordern eine Grundsteuerreform. Allerdings soll, im Gegensatz zu den anderen Parteien, laut **Der Linken** eine Grundsteuerreform durchaus zu Steuererhöhungen führen.

Die **CDU** lehnt eine Baulandsteuer ab, **B90/Die Grünen**, **SPD** und **Die Linke** äußerten sich dieser gegenüber neutral. Die **FDP** setzt sich für die Bodenwertsteuer ein.

FINANZMARKTREGULIERUNG Mit der Entwicklung des Ungleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage und der damit einhergehenden Steigerung von Miet- und Kaufpreisen und dem niedrigen Zinsumfeld ist die Existenz von spekulativen Blasen auf dem Wohnungsmarkt zunehmend in die Diskussion gerückt. Die damit verbundene Gefahr für die Finanzstabilität löst eine Debatte über weitere Verschärfungen bei der Wohnimmobilienfinanzierung aus. Konkret werden die Bedingungen für die Wohnimmobilienkreditvergabe diskutiert.

Die **CDU** schätzt die Gefahr einer Preisblase als gering ein und argumentiert daher dafür, die Bedingungen für die Kreditvergabe nicht zu verschärfen.

Die **FDP** plädiert aus ähnlichen Gründen wie die CDU für die Eins-zu-eins-Umsetzung der EU-Wohnimmobilienkreditrichtlinie, die vorsieht, dass bei Prüfung der Kreditwürdigkeit der Wert eines Neu- oder Umbaus berücksichtigt wird anstatt nur das Einkommen des Schuldners.

Die Linke dagegen fordert eine stärkere Regulierung der Gewerbeimmobilienkredite und die Einführung eines verlässlichen und umfangreichen Wohnimmobilienkredit-Registers.

B90/Die Grünen fordern, dass die Finanzierungen nachhaltig bleiben und Banken ihre Kreditvergabestandards nicht übermäßig senken. Erst wenn sich Gefahren abzeichnen, sollten die der Aufsicht durch den Bundestag zur Verfügung gestellten Instrumente eingesetzt werden.

Die **SPD** äußert sich nicht explizit im Wahlprogramm, sie hat allerdings bereits die Stärkung der Finanzdienstleistungsaufsicht und die Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie unterstützt.

KLIMAPOLITIK Für die Energiewende ist eine deutlich verbesserte Energieeffizienz im Gebäudebestand erforderlich, und so wird zum Beispiel langfristig bis zum Jahr 2050 die klimaneutrale Gestaltung des Wärmebedarfs angestrebt. Wege zur Umsetzung dieses ehrgeizigen Ziels rücken immer wieder in den Fokus der politischen Diskussionen. **CDU**, **SPD**, **B90/Die Grünen** und **Die Linke** setzen sich prinzipiell alle für eine weitere Förderung der Effizienzmaßnahmen bzw. der energetischen Gebäudesanierung ein. **CDU** und **Die Linke** plädieren hierzu für eine steuerliche Sonderabschreibung (Sonder-AfA).

B90/Die Grünen möchten unter anderem die Gesetze zur Energieeinsparung und erneuerbaren Wärme zusammenführen, diese stärker als heute auf CO_2-Einsparung fokussieren und den Einsparpfad auf die Klimaziele von Paris ausrichten. Zusätzlich fordern sie eine Verdoppelung der Fördermittel des Bundes, um Klimaschutz im Gebäudebereich zu erreichen und sozialverträglich zu machen.

Die **SPD** möchte die Mieterhöhung nach einer Modernisierung begrenzen. Mieter sollen über so genannte Mieterstrommodelle von der Einspeisung regenerativer Energien und einer eigenen Stromerzeugung finanziell profitieren.

Im Wahlprogramm der **FDP** finden sich keine Aussagen über eine dezidierte sektorale Strategie für Gebäude. «

Dr. Ralph Henger, Köln,
Prof. Dr. Michael Voigtländer, Berlin

LINK-TIPP | ZUM THEMA

www.iwkoeln.de/studien/gutachten
Das Gutachten samt ökonomischer Bewertung finden Sie auf der Website des IW Köln.

Zum Tod von Bernd Heuer

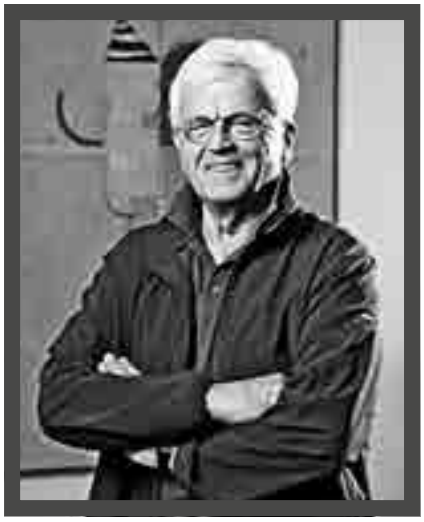
Pionier der Immobilienbranche

Er war der Pionier der Immobilienbranche in Deutschland. Ohne ihn hätte sich die Topografie der Immobilienwelt vermutlich anders entwickelt. **Bernd Heuer** ist 77-jährig im Juli verstorben. Ein Nachruf von Dr. Kurt E. Becker.

Seit mehr als drei Jahrzehnten trägt ein kleines Imperium an Dienstleistungsfirmen seinen Namen. Und obwohl Bernd Heuer seine Anteile an allen Firmen schon längst verkauft hat, leben „seine" Unternehmen noch immer vom Mythos des Gründers. Bernd Heuer war und ist eine Marke.

Der Markenmythos in der Branche wurde 1975 begründet. Heuer machte sich damals, von der Bast-Bau kommend, als Marketingberater für die Bau- und Wohnungswirtschaft selbstständig. In der Gründungs- und Findungsphase seiner Selbstständigkeit arbeitete er mit Roland Berger und Partner, Hartmut Bulwien und Dr. Rolf Seebauer zusammen. Schicksalhaft ist Rolf Seebauer seinem früheren Partner vor wenigen Wochen erst auf dem letzten Weg vorausgegangen.

Der Findungsphase folgte eine Dienstleistungsplattform in den Bereichen Marktforschung, Unternehmensberatung, Personalberatung und Veranstaltungen, gemeinsam betrieben von Bulwien, Seebauer und Heuer. Bereits 1985 startete Heuer die Kongressreihe „Quo vadis", unstrittig nach wie vor das Branchen-Event des Jahres schlechthin. Die Reihe begründete Heuers Image als Branchenprimus in puncto Meinungsbildung in der deutschen Immobilienwirtschaft. Und das zu Recht. Zumindest Mitte der 80er Jahre war weit und breit nichts Vergleichbares in Sicht, was Heuers Initiative hätte das Wasser reichen können. Vom Alleinstellungsmerkmal der Veranstaltungsreihe



profitierte auch ihr Erfinder. Alles, was Rang und Namen hatte, drängte zu diesem Event. Es galt, zu sehen und gesehen zu werden. Bis auf den heutigen Tag.

Weiterer Höhepunkt einer unaufhaltsamen Mythenbildung war die Initiative zur Gründung der EBS-Immobilienakademie, Resultat einer Bekanntschaft mit Professor Karl-Werner Schulte und als Qualifizierungsvehikel für Immobilienexperten noch immer eine der führenden Einrichtungen in Deutschland. Die Repräsentanz und beratende Begleitung deutscher Unternehmen bei der Mipim waren weitere markenbildende Meilensteine, genau wie last not least die Herausgeberschaft beim „Immobilienmanager" sowie seine interdisziplinäre Denkwerkstatt agenda4. Nicht zu vergessen: die Mitgründung von ImmobilienScout24. Überhaupt: Die systematische Digitalisierung der Immobilienbranche und die damit verbundenen Defizite haben Bernd Heuer in den letzten Jahren umgetrieben, zuletzt nachdrücklich dokumentiert in einem Werkstatt-Gespräch im beschaulichen Hennweiler im Hunsrück mit einem Mitglied des Chaos Computer Clubs und einem Digital-Philosophen. Unter Ausschluss der Öffentlichkeit freilich.

Heuers Anliegen war es immer, Ideen zu entwickeln und diese in neue Produkte, Dienstleistungen oder Prozesse umzusetzen. Diesbezügliche Defizite meinte Bernd Heuer immer schon beim Produkt „Stadt" ausmachen zu können. Vor dem Hintergrund dieses von ihm immer wieder artikulierten Defizits ging Heuer mit „seiner" Branche bis zuletzt hart ins Gericht. Dieser sei es ganz einfach nicht gelungen, qualifizierte Dialoge in einer gemeinsamen Sprache zu entwickeln, die der Stadt als Zukunftsprojekt den erforderlichen und gebührenden Ernst beimessen.

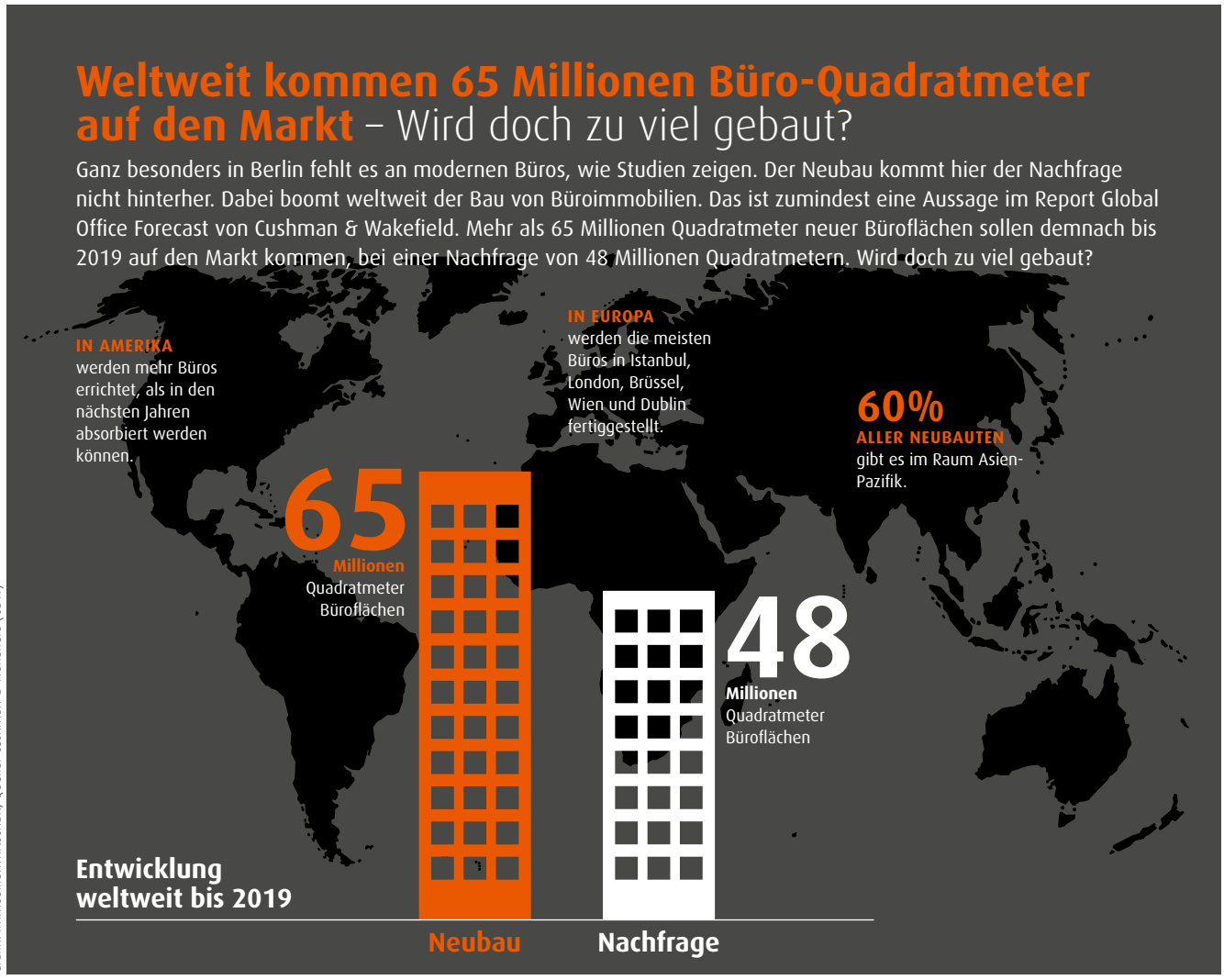
Mit Bernd Heuer hat die Branche ihren Nestor verloren. «

Dr. Kurt E. Becker, Berlin

Mit Bernd Heuer hat die Branche ihren Nestor verloren.

Foto: Bernd Heuer Benchmark 21 GmbH

Investment & Entwicklung

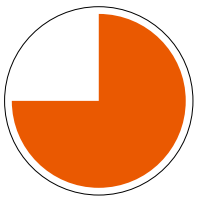


Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: Cushman & Wakefield (C&W)

BÜROMIETEN

Deutlichste Steigerung in Berlin – in London ist der Boom zu Ende

Um 4,4 Prozent pro Jahr werden die Büromieten bis 2021 in Berlin steigen. Europaweit sind das nach Berechnungen des Analysehauses Scope die höchsten Preiszuwächse. Ähnlich verteuern werden sich die Büros in Madrid mit einem erwarteten Plus von 3,6 Prozent jährlich. München (drei Prozent), Dublin (2,9 Prozent) und Barcelona (2,9 Prozent) folgen. Schlusslicht ist London mit einem jährlichen Mietwachstum von nur noch 0,7 Prozent. Damit hat sich der Londoner Büroimmobilienmarkt zwar gegenüber der Vorjahresprognose (plus 0,5 Prozent) leicht verbessert, liegt aber deutlich unterhalb des durchschnittlichen Mietpreiswachstums der vergangenen fünf Jahre (4,4 Prozent pro Jahr). Einen Grund hierfür sieht Scope in den Auswirkungen des Brexits auf die Londoner Finanzbranche. Entgegen anderen Studien sieht Scope den Frankfurter Büroimmobilienmarkt jedoch nicht als den großen Gewinner des Brexits: Erwartet wird für die kommenden fünf Jahre ein Mietpreiswachstum von 2,7 Prozent jährlich. Damit landet Frankfurt im aktuellen Scope-Ranking nur auf dem siebten Platz (B-Rating).



75%
DER EUROPÄISCHEN IMMOBILIENINVESTOREN
erwarten laut einer Studie von Union Investment einen Anstieg der Anfangsrenditen erst 2019. 43 Prozent glauben, dass der Umschwung noch später eintreten wird.

HANDELSBLATT JAHRESTAGUNG IMMOBILIENWIRTSCHAFT 2017: DIGITALISIERUNG UND INNOVATION

Die Handelsblatt Jahrestagung der Immobilienwirtschaft widmet sich in diesem Jahr vor allem neuen Technologien und Trends sowie ihren Auswirkungen auf die Immobilienwirtschaft der Zukunft. Außerdem geht es um die Bundestagswahl und die Themen Mietpreisbremse, Finanzierung und Investment. Die Tagung findet am 8. und 9. November in Berlin statt. Erstmalig wird es zudem am 7. November unter dem Titel „Real Next Generation" einen Treffpunkt für die Next Generation U40 der Immobilienbranche geben. Das detaillierte Programm ist im Internet zu finden unter **www.immobilien-konferenz.de**.

LOGISTIKIMMOBILIEN

Boom – aber der Platz fehlt

Der Boom am Logistikmarkt setzt sich 2017 fort. Gehandelt wurden laut einer Studie von Colliers in den ersten sechs Monaten Immobilien für rund 5,4 Milliarden Euro – mehr als im gesamten Vorjahr. Auch neu gebaut wurde auf hohem Niveau: Mit rund 1,9 Millionen Quadratmetern sind laut Logivest bereits 54 Prozent des Gesamtjahres 2016 erreicht. Und doch gibt es nach Angaben von JLL in den Big Five kaum verfügbare Flächen.

BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) macht das „Smart Warehouse" als Trend aus. Auch der Einsatz von Robotern und Drohnen für Lieferwege „auf der letzten Meile" oder Mega-Hubs auf der grünen Wiese werden laut BNP Paribas Real Estate künftig eine größere

Rolle spielen, ebenso kleinteiligere Flächen in Stadtnähe. Außerdem müssten moderne und smarte Logistikimmobilien immer mehr Anforderungen erfüllen und mehrere Nutzungsarten, beispielsweise Produktion, Lager und Büros, unter einem Dach vereinen, um Zeit und Geld zu sparen.

VERANSTALTUNGS-TIPP

Mittwoch, 4. Oktober 2017,
11:00-12.30 Uhr, Expo-Real-Gelände, Halle B1, 1. OG, Raum B11

Wird das Büro von morgen menschlicher?
Vom Chief Happiness Officer bis zum Hot-Desking: Wie sieht die Zukunft der Arbeit aus Sicht der Immobilienwirtschaft aus? Trends für Investoren und Nutzer.
Moderation: Dirk Labusch, Chefredakteur „Immobilienwirtschaft".

STUDIE

Baubranche in Europa wächst um drei Prozent

Die Geschäfte der Baubranche werden 2017 europaweit um rund drei Prozent zulegen. Zu diesem Ergebnis kommt Euroconstruct, dem das ifo Institut angehört. Es ist der vierte Anstieg in Folge. Für die kommenden beiden Jahre prognostiziert das Forschungs- und Beratungsnetzwerk einen Zuwachs von 2,5 Prozent (2018) und zwei Prozent (2019). 2016 hatten die Bauleistungen in Europa im Vergleich zum Vorjahr um zwei Prozent zugenommen. Aktuell kommen die Impulse vor allem vom Wohnungsbau. Laut Euroconstruct wird aber auch der Tiefbau zulegen. Der Hochbau ohne Wohnungen werde bis 2019 stetig, aber nur noch unterdurchschnittlich wachsen.

LEBEN.
FORSCHEN.
ENTWICKELN.

OPTIMAL FÜR
WIRTSCHAFT UND
GEWERBE.

Was macht die Heidelberger Bahnstadt zum Anziehungspunkt für Wirtschaft und Gewerbe? Die Nähe zu globalen Unternehmen, hochqualifizierte Fachkräfte, moderne Infrastruktur – in einer weltbekannten Stadt mitten in einer attraktiven Region: **www.heidelberg-bahnstadt.de**

HEIDELBERG
BAHNSTADT

Der Immobilienboom geht in die nächste Runde

Auch die 20. Expo Real gibt der Branche wieder den Takt vor. Vom **4. bis 6. Oktober** treffen sich nationale und internationale Fachleute der Immobilienwirtschaft zum erneuten Stelldichein in München. Und drehen auf zum Jahresendspurt. Internationales Networking für die bedeutenden Märkte von Europa über Russland, den Nahen Osten bis in die USA steht an.

Der Immobilienboom mit Deutschland als Investorenliebling geht unvermindert stark in die nächste Runde. Die niedrigen Zinsen und genügend Kapital im Markt befeuern das Ganze noch. Doch die Euphorie ruft inzwischen manch kritische Stimmen hervor. Die Frage ist nach Aussage von Messechef Klaus Dittrich, wie lange der stabile Wachstumskurs der Wirtschaft anhält oder ob die zahlreichen weltpolitischen Unsicherheiten sich irgendwann auch auf die deutsche Wirtschaft und die Finanzmärkte niederschlagen (siehe auch Interview auf Seite 106).

Matthias Leube, CEO und Head of Capital Markets bei Colliers International Deutschland, bringt die aktuelle Stimmung auf den Punkt: „Der Anlegerfokus bleibt fest auf Deutschland gerichtet. Internationales Kapital hat an Marktanteilen hinzugewonnen, während deutsches Kapital ebenfalls weiter expansiv ist. Deutschland wird angesichts globaler geopolitischer und wirtschaftlicher Risiken als Stabilitätsanker in der Wahrnehmung der Anleger Bestand haben. Die starke Beimischung deutscher Objekte in den länderübergreifenden Portfolien weist auf die Marktgröße und Produktvielfalt des deutschen Immobilienmarktes hin. Dieser ist im Gegensatz zu den meisten europäischen Kernmärkten nicht auf eine landesweit ausstrahlende Metropolregion beschränkt und bietet ein zum Teil noch unausgeschöpftes Anlagepotenzial.“ Leube und mit ihm viele weitere Branchenprofis gehen daher zum jetzigen Zeitpunkt von einem ähnlich hohen Jahresabschluss mit einem Transaktionsvolumen von über 50 Milliarden Euro aus, zumal das erste Halbjahr schon überragend gewesen sei und etliche Großdeals vor dem Abschluss stünden.

EXPANDIERENDE BÜROMÄRKTE Die Büroimmobilienhochburgen sind in einer Drehbewegung, weg vom Mieter-, hin zum Vermietermarkt. Kaum mehr Leerstände in den Topstandorten und die Abnahme der Notwendigkeit von Incentives lassen die Mienen der Vermieter hier wieder mehr strahlen. Der Bürosektor als Topanlagesegment ist mit guten Zahlen

EXPO-FAKTEN » **Im vergangenen Jahr** zählte die Expo Real 1.768 Aussteller aus 29 Ländern und 39.000 Teilnehmer aus 77 Ländern. » **In diesem Jahr** wird laut Messechef Klaus Dittrich die Zahl von nahezu 1.850 Ausstellern erreicht. » Einen neuen Schwerpunkt setzt die Expo Real beim Thema **Digitalisierung und technische Innovationen**. » Im Zentrum steht hierbei das **Real Estate Innovation Network (REIN)**, eine eigens kreierte Plattform, die Start-ups die Möglichkeit geben soll, Kontakte zu knüpfen. » Für Diskussionsstoff werden auch **weltweite politische und wirtschaftliche Entwicklungen** sorgen: der Brexit, der Protektionismus der neuen amerikanischen Regierung oder die Auswirkungen der Wahlen in Frankreich.

unterwegs, weiß auch Wolfgang Speer von Colliers: „Das Halbjahresergebnis am deutschen Bürovermietungsmarkt lässt einen neuen Jahresrekord beim Flächenumsatz erwarten. In den ersten sechs Monaten lag die Vermietungsleistung von rund 1,8 Millionen Quadratmetern knapp zehn Prozent über dem letztjährigen Rekordwert und gut 27 Prozent über dem zehnjährigen Durchschnitt, in den auch das Boomjahr 2008 fällt." Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender Angermann Real Estate Advisory AG, sagt: „Selbst die seit Jahrzehnten übliche Übernahme der Maklerprovision durch Vermieter kann nicht mehr bei jeder Immobilie als selbstverständlich angenommen werden."

„Wir werden mit gut 50 Leuten auf der Expo Real vertreten sein. Neu sind dieses Mal Fachkräfte aus dem HR-Bereich", so Tanja Drecke, Head of Marketing beim Immobilienunternehmen Angermann. Um den gesteigerten Ansprüchen im Employer Branding gerecht zu werden, wolle man sich beim Career Day bei potenziellen Bewerbern intensiver vorstellen.

Gerald Beuker FRICS, Vorstand Angermann Investment Advisory AG, gibt den zu erwartenden Takt für die kommenden Monate vor: „In strukturierten Verkaufsprozessen stehen nationale und internationale Investoren Schlange im Wettlauf um die besten Tickets. Die Faktoren haben sich auch dieses Jahr erhöht und bei gleichbleibenden Zinsen erwarten wir ein furioses zweites Halbjahr. Zunehmend gefragt sind Off-Market-Deals, bei denen der Investor bereit ist, einen Aufschlag zu zahlen, um zeit- und kostenintensive Bietergefechte zu vermeiden." Eine Standardfrage unter Immobilieneigentümern laute: „Was wollen wir mit dem Geld bei Verkauf machen?" Zugegeben: laut Beuker ein Luxusproblem. Er beobachtet zunehmend auch Testläufe zur Preisfindung, „um dann final innerhalb der Eigentümergesellschaft die Anteile zu veräußern".

HANDEL UND LOGISTIK GANZ GROSS Das seit Jahren stetig steigende Interesse an Logistik- und Handelsimmobilien wird auch 2018 und darüber hinaus noch »

„In strukturierten Verkaufsprozessen stehen Investoren Schlange um die besten Tickets. Wir erwarten ein furioses zweites Halbjahr."

Gerald Beuker FRICS, Vorstand Angermann Investment Advisory AG

Volle Hallen werden auch in diesem Jahr bei der Expo Real erwartet. Die Messe bietet aber auch viele Möglichkeiten für ein persönliches Gespräch.

Foto: Christian Hartlmaier, Messe München GmbH, Alex Schelbert

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung Messe München GmbH

INTERVIEW MIT KLAUS DITTRICH, MESSECHEF EXPO REAL

„Die Nachfrage wird immer größer“

Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung Messe München GmbH, über boomende Märkte und deren Kehrseite.

Das wirtschaftliche Umfeld mit weiterem Wachstum und niedrigen Zinsen verhilft der Branche zu immer neuen Höhenflügen. Wie spiegelt sich das auf der Expo Real? Es spiegelt sich unter anderem in den Diskussionen im Expo Real Forum. Wir haben dieses Jahr den amerikanischen Wirtschaftswissenschaftler und Nobelpreisträger Professor Joseph Stiglitz gewinnen können, der über „Uncertainties in Economics and Politics: What matters? What is the influence for real estate?“ spricht und die jüngsten geopolitischen Entwicklungen sowie die wachsende Verunsicherung seit 2008 und ihre Folgen analysiert. Darüber hinaus befassen sich auch die Eröffnungsrunden im Forum mit dem Thema „Gesamtökonomie und Immobilienwirtschaft“. Hier wird Professor Clemens Fuest vom ifo Institut einen Überblick über die aktuelle Wirtschaftslage geben. Es geht um die Frage, wie lange die EZB noch ihre Niedrigzinspolitik verfolgen wird und welche Auswirkungen zu erwarten sind. Und es geht auch um die Frage, wie lange sich die hohen Preise und niedrigen Renditen bei Immobilieninvestitionen noch rechnen.

Inwieweit haben der Brexit und ein zunehmend gespaltenes Europa Einfluss auf die Investitionsentscheidungen und die Messebuchungen? Im Moment scheint – allen Unkenrufen zum Trotz – das Investitionsinteresse durch den Brexit nicht gedämpft zu werden, weder in Großbritannien noch auf dem Kontinent. Es gibt zwar zahlreiche Planspiele, welcher Finanzplatz vom Brexit profitieren wird, aber bislang sind es eben nur Planspiele. Und noch ist keineswegs geklärt, wie der Brexit genau aussehen wird. Viel entscheidender als der Brexit ist für Investitionsentscheidungen in Europa das Potenzial, das die jeweiligen Standorte mittel- und langfristig bieten, wobei insbesondere die wirtschaftliche und demographische Entwicklung eine große Rolle spielen. Daher richtet sich der Blick nicht nur auf die internationalen Metropolen, sondern häufig auch auf Städte und Regionen aus der „zweiten Reihe“. Bei den Messebuchungen konnten wir bislang keinerlei Auswirkungen des Brexits feststellen, im Gegenteil: Die Nachfrage ist noch größer geworden, wir erwarten dieses Jahr mehr als 1.850 Aussteller.

Mit neuen Formaten wie REIN reagieren Sie auf den aktuellen Wandel? Grundsätzlich wollen wir das Thema Innovation stärker in den Fokus rücken. Und Innovationen kommen derzeit vor allem aus dem Bereich Digitalisierung. Hier wurden in jüngster Zeit Entwicklungen angestoßen, die auch die Immobilienwirtschaft grundlegend verändern werden. Deshalb haben wir uns mit nationalen und internationalen PropTech-Initiativen zu der Plattform REIN Real Estate Innovation Network zusammengeschlossen: aus Österreich mit Digital Building Solutions – IG Lebenszyklus Bau und der Austrian PropTech Initiative, aus der Schweiz mit SwissPropTech, aus den Niederlanden mit Holland PropTech, aus UK mit FuturePropTech und aus Deutschland mit ReTechDach e.V. Ziel ist es, den Austausch zwischen Start-ups im Bereich PropTech und etablierten Immobilienunternehmen zu fördern.

Ist der Themenblock „Neue Menschen in Deutschland: Zuwanderung und Bauen“ noch relevant? Das Thema Wohnen ist und bleibt eines der wichtigen Themen unserer Fachmesse. Zuwanderung bedeutet nicht nur „Neue Menschen in Deutschland“, sondern auch, dass es immer mehr Menschen in die Städte zieht und diese Menschen dort Wohnraum benötigen. Wir erleben im Moment zwar einen Bauboom bei Wohnungen. Dennoch ist in den Städten der Bedarf an Wohnungen unverändert hoch. Entsprechend steigen die Preise und Mieten. Auf manchen Märkten ist bereits von einer Blase die Rede. Die Mietpreisbremse, die regulierend wirken sollte, ist umstritten. Und wenn von „erschwinglichem Wohnraum“ die Rede ist, führen vor allem Wohnungsentwickler ins Feld, dass besonders Grundstückspreise und staatliche Bauvorschriften die Preise in die Höhe treiben. Umso wichtiger ist es, alle Beteiligten zusammenzubringen und die drängenden Probleme gemeinsam zu diskutieren.

anhalten, heißt es unter den Immobilienexperten. Messechef Dittrich reagiert entsprechend: „Es hat sich generell als sehr sinnvoll erwiesen, für bestimmte Assetklassen wie Logistik, aber auch Hotel und Tourismus oder Handel und Handelsimmobilien eigene Kristallisationspunkte auf der Expo Real zu schaffen, an denen alle, die mit dem jeweiligen Thema befasst sind, gezielt zusammentreffen können.“

Zum vorgezeichneten Erfolgskurs der Logistikbranche wird laut Peter Kunz, bei Colliers International der Chef für Industrie und Logistik, insbesondere das Verschmelzen mit Funktionen des Einzelhandels beitragen.

EINZELHANDEL IN DER PROBIERPHASE

Besonders in Zeiten des aufstrebenden Online-Handels befinde sich die Branche in der „Probierphase“. Neue Immobilientypen, optimierte Logistikkonzepte und die Digitalisierung der Handelslogistik werden den Markt auch zukünftig vorantreiben und die Bedeutung der Logistik in Deutschland stärken, ist Kunz gewiss.

Ob Angermann, Garbe, Colliers oder R.C. Spies und viele andere Immobilienunternehmen, in diesen Tagen werden Gespräche mit Bestandshaltern und Entwicklern geführt, um neue Produkte aus Handel und Logistik zum Verkauf zu generieren. Hohe Nachfrage und immer knapper werdende Angebote führen jedoch auch in diesen Assetklassen zu Umorientierungen und mehr Flexibilität in der Standortsuche.

Es hat sich gezeigt, dass der Markt nicht mehr bereit ist, jeden „x-beliebigen

Preis" für zum Teil ohnehin überbewertete Standorte zu zahlen. Vielmehr ist eindeutig Qualität und Nachhaltigkeit gefragt oder wird entsprechend honoriert.

Zwar sei die Stimmung weiterhin gut und die Attraktivität der Spezialimmobilien aufgrund des Anlagedrucks ungebrochen, sagt Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer der Garbe Industrial Real Estate GmbH. Starke Nachfrage und Objektmangel führe jedoch zu Renditekompressionen. Daher ziele Garbe bewusst auf Bestandsgebäude, die weiterentwickelt werden können. Dabei rücken nach Erfahrung Hempels auch solche Objekte in den Fokus, die leer stehen oder teilweise vermietet sind. Die Vermietung trägt dazu bei, die Finanzierungskosten zu decken. „Wir profitieren von dem starken Investoreninteresse an Logistikimmobilien im deutschsprachigen Raum", erklärt Katrin Poos, Geschäftsführerin RLI Investors. Außer deutschen institutionellen Investoren hätten angelsächsische und asiatische Investoren großes Interesse an Logistikimmobilien.

NEUES MESSEFORMAT REIN Einen neuen Schwerpunkt setzt die Expo Real in diesem Jahr beim Thema Digitalisierung und technische Innovationen. Im Zentrum steht das neue Real Estate Innovation Network (REIN), eine eigens kreierte Plattform auf 400 Quadratmetern, die internationalen Start-ups die Möglichkeit geben soll, Kontakte zu Branchenexperten und Investoren zu knüpfen, und so den Austausch zwischen Technologie-Unternehmen und Immobilienwirtschaft fördern will. Die 25 besten Start-ups des REIN-Contests von weit über 200 Bewerbern werden sich kostenlos auf der Expo Real präsentieren können. „Wir möchten damit die Expo Real auch und gerade für jene Unternehmen attraktiv machen, welche die Transformation der Immobilienbranche vorantreiben und diese in die Zukunft führen", erklärt Claudia Boymanns, Projektleiterin der Expo Real. „Diese Netzwerke bündeln Kräfte und treiben Innovationen innerhalb der Immobilienwirtschaft voran", freut sich Steinbach über „solch wichtige Formate".

GRAND PLAZA GEHT IN DIE ZWEITE RUNDE Die Grand Plaza wächst und geht nach ihrer Premiere 2016 in diesem Jahr mit sechs Neuausstellern an den Start. 17 Marken sind damit auf dem Marktplatz für den Handel und seine Partner vertreten. Rewe war einer der Mitinitiatoren des Konzepts, Action Deutschland ist einer der ganz neuen Fische im Teich und Lidl hat das Familienmitglied Kaufland nachgezogen. „Die Zahl der Neuaussteller ist um sechs gestiegen. Dabei kommen die Handelsketten Action Deutschland, Black.de, Feneberg Lebensmittel, Woolworth und Kaufland neu hinzu", so die Messeverantwortlichen.

REGIONEN-STÄNDE STARK VERTRETEN Den Informationsfluss unter den Marktteilnehmern fördern, Kontakte und Erfahrungen austauschen sowie das nationale und internationale Standortmarketing verbessern, das sind die Ziele der rund 50 Partner im Immobiliennetzwerk Rhein-Neckar – und auch der vielen weiteren Messestände der Städte, unter deren Dach sich viele regionale Marktplayer tummeln. Bereits seit 2004 arbeiten die wichtigsten Akteure der Gewerbeimmobilienbranche in der Rhein-Neckar-Region zusammen.

Am Eröffnungstag der Expo Real findet um 15 Uhr der Empfang der Freien Hansestadt Bremen auf dem Gemeinschaftsstand (Bremen/Bremerhaven) statt, mit Senator Martin Günthner (Senator für Wirtschaft, Arbeit und Häfen der Freien Hansestadt Bremen) und Melf Grantz, Oberbürgermeister von Bremerhaven. Innenstadtentwicklung und das Quartier „Überseestadt Bremen" werden die wichtigsten Messethemen sein. Zu den neuen Ausstellern gehören Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG und Peper & Söhne GmbH, die Investoren des Lloyd Industrieparks mit Airbus als Ankermieter. Aktuell engagiert sich Peper als Hotelinvestor am Standort Airportcity Bremen. Als Eyecatcher dienen Modelle der GEG Klinikum Bremen-Mitte/Neues Hulsberg-Viertel und von der Neugestaltung des Bahnhofsvorplatzes.

Das geplante Innenstadtkonzept mit Entwickler und Investor Kurt Zech ist für Jens Lütjen als Inhaber des Immobilienunternehmens R.C. Spies so etwas wie die Nagelprobe für einen weiteren Aufschwung in der Wesercity. Mit 75 Beratern will er vor Ort sein und Chancen ausloten oder anbieten, die noch keiner am Markt gesehen habe. Wo in bullischen Märkten noch Schätze zu heben sind, wird auch an anderen Städteständen lebhaft diskutiert werden.

HAMBURG PRÄSENTIERT HIE 2015 feierte die HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung ihren 30. Geburtstag. Pünktlich zum Feiertag hat der Hamburger Senat im Regierungsprogramm beschlossen, die Gesellschaft zur One »

Für Diskussionsstoff werden die Entwicklungen in Frankreich und den USA sorgen.

Foto: Christian Hartlmaier/Messe München GmbH, Lennart Preiss/Messe München International

„Das Transaktionsvolumen in der ersten Jahreshälfte zeigt, dass der Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt weiterhin hochattraktiv ist."

Andreas Pohl, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo

Stop Agency für Investitionen auszubauen und sie in die Lage zu versetzen, Unternehmen verbindliche Zusagen zur Vergabe von städtischen Gewerbeflächen zu geben.

Mit der Gründung der HIE Hamburg Invest GmbH & Co KG ist dies nun abgeschlossen. In die neue Gesellschaft, unternehmerisch von der HWF geführt, wird die Stadt zunächst 88 Hektar Gewerbeflächen einbringen. Auch der Betrieb der geplanten F&I Parks (Forschung & Innovation) in Hamburg erfolgt laut Andreas Köpke von der HWF durch die HIE. Fazit: drei Gesellschaften, ein Ansprechpartner – ein Motto, das auf der diesjährigen Messe bereits vorgelebt werden soll.

KOMMT DER NEUE OBERBAUDIREKTOR? Bausenatorin Dorothee Stapelfeldt ist die Sprecherin des HafenCity-Hamburg-Empfangs am zweiten Messetag. Noch in der Prüfung ist, ob sich der ab 1. November tätige neue Hamburger Oberbaudirektor Franz-Josef Höing bereits vorstellt. Höing ist nach Stationen in Bremen und aktuell Köln Nachfolger Jörn Walters, mit dem er bereits vor etlichen Jahren an der Elbe zusammengearbeitet hat.

Am 1. September eröffnet in Hamburg der European EXFE, eine einzigartige Forschungsanlage, wo extrem intensive Röntgenlaserblitze erzeugt werden, die Forscher aus der ganzen Welt nutzen können. Die Rede ist von Kosten in Höhe zweier Elbphilharmonien. Auch hierzu sind Aktivitäten auf der Messe vorgesehen.

Die Expo Real ist für das Messeteam von Drees & Sommer willkommener Anlass zu einem arbeitsintensiven Austausch mit neuen und alten Kunden, freut sich Vorstandsvorsitzender Peter Tzeschlock auf drei spannende Tage. Zu 95 Prozent werde man auf der Messe sehr konkret an Projekten arbeiten.

Besser, günstiger und auch sicherer angesichts anwachsender Cyberattacken zu bauen, sei die Devise. Gerade bei komplexen Projekten gelte es immer mehr, die Schnittstellen zu reduzieren und die verbleibenden mit hoher Kompetenz und Verantwortung auszustatten. Der Dreso-Messeauftritt steht nach Aussage Tzeschlocks ganz im Zeichen der Usability. „Wir stellen den Immobilien-Nutzer und seine Anforderungen in den Mittelpunkt und damit, was den Immobilienmarkt immer stärker bestimmt."

Tzeschlock meint den demografischen Wandel, die damit einhergehende schwierigere Suche nach Fachkräften, die Digitalisierung oder auch die Haltung der Generationen Y und X und deren Auswirkungen auf die Märkte. Was beispielsweise Gebäude mit Fachkräftemangel zu tun haben und warum es sich lohnt, in gute Arbeitsplatzgestaltung zu investieren, soll während der Expo Real diskutiert werden – unter anderen mit der Workplace-Expertin Christine Kohlert, die als Professorin an der Mediadesign Hochschule in München tätig ist.

Deutschland gehen die geeigneten Produkte für Investoren laut Tzeschlock jedoch noch lange nicht aus. „Das Transaktionsvolumen in Deutschland befindet sich auf Rekordniveau und die Nachfrage nach sämtlichen Immobilienformen wie Büro- oder Wohngebäuden, Shoppingcentern oder Lagerhallen ist bei Käufern aus dem In- und Ausland nach wie vor ungebrochen. Das hat zur Folge, dass auch langfristige Investoren wie Pensionskassen oder Offene Fonds immer wieder im Gewerbe- oder Wohnbereich verkaufen, um Gewinnmitnahmen zu realisieren. Noch immer gibt es für Käufer also attraktive Anlagemöglichkeiten."

Nicht allein Deutschland ist jedoch aufgrund der wirtschaftlich guten Eckdaten und seiner Stabilität bei Investoren beliebt. Es gibt noch mehr Märkte mit soliden Rahmenbedingungen. Hier sind vor allem Spanien, die Niederlande, Schweden, Finnland und Frankreich, aber auch nach wie vor Großbritannien zu nennen.

STABILE EUROPÄISCHE KONKURRENZ Viele internationale Unternehmen sowie Städte und Regionen aus ganz Europa nutzen die Messe, um sich und ihre Projekte zu präsentieren. Länderpavillons unter anderem von Frankreich, Großbritannien, der Schweiz, den Niederlanden, Österreich, Italien, Luxemburg und den USA bilden zentrale Anlaufpunkte für alle, die sich über diese Länder informieren möchten.

Erstmalig wird die deutsch-serbische Wirtschaftskammer, als offizieller Vertreter der Messe München für den westlichen Balkan, auf der Expo Real, zusammen mit den Messekollegen aus den Nachbarländern, einen regionalen Gemeinschaftsstand unter dem Namen „Western Balkan – Connecting Europe" organisieren.

GROSSES THEMA BREXIT Heiß diskutiert wird auf der Messe auch das Thema Brexit. Aktuell scheint der Frankfurter Büromarkt von Anmietungen englischer Banken und langfristigen Mietverträgen zu profitieren.

Doch auch umgekehrt scheint bei manchem Investor ein Schuh draus zu werden. Rodney Bysh, Managing Director Cording Real Estate Group, erklärt: „Wir haben in diesem Jahr unser besonderes Augenmerk auf Investments in Wohnimmobilien in Großbritannien. Aktuell finden wir vor allem den aufstrebenden britischen Marktbereich professionell gemanagter Mietwohnungen spannend. Die Akzeptanz und der Bedarf dafür steigen in UK rasant. Im Vergleich zu deutschen und US-Wohnportfolios ist dieser neu entstehende Sektor, trotz Brexit, hochattraktiv bewertet. Wir sind interessiert daran, auf der Expo Real die Einschätzung deutscher Investoren dazu zu hören."

Fotos: Christian Hartlmaier, Alex Schelbert/Messe Muenchen

Im neunten Jahr des stetigen Wachstums an den Immobilienmärkten der Metropolen werden die Käufer immer anspruchsvoller in den Anforderungen zu Auswahl und Bewertung geeigneter Objekte. „Das Transaktionsvolumen von rund 26 Milliarden Euro in der ersten Jahreshälfte zeigt, dass der deutsche Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt, der auf einer robusten Wirtschaft mit gesunden Fundamentaldaten fußt, weiterhin hochattraktiv ist", meint Andreas Pohl, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Hypo.

STRESSTEST BEI ALLER EUPHORIE Doch ist „ein Ende der Fahnenstange" erreicht? Der aktuelle Deutsche Hypo Index gab im Juli beim Immobilienklima nach. Auf der anderen Seite erreichte die Immobilienkonjunktur, in die unter anderem Werte wie Dax, DIMAX und das ifo-Geschäftsklima einfließen, einen Spitzenwert. Pohl: „Die Erwartungen der Marktteilnehmer sind also skeptischer als die Fundamentaldaten." In der Branche wächst wohl gerade angesichts der über Jahre weiter steigenden Immobilieneuphorie die Zurückhaltung, da sich der Markt irgendwann verändern wird. Die Frage ist nur, wann? Die gedämpfte Erwartungshaltung hat laut Pohl auch etwas Positives: Marktteilnehmer machen nicht „Business as usual", sondern überprüfen ihr Engagement stärker und unterziehen ihre Entscheidungen einem vorherigen „Stresstest". In einer bei äußeren Einflussfaktoren weniger kalkulierbaren Welt sei das eine wichtige und richtige Strategie. Und wenn sie zudem noch zu Transaktionsergebnissen wie im ersten Halbjahr 2017 führe, seien alle positiv gestimmt.

Netzwerken und sich informieren: Das sind die Schlüssel zum Geschäftserfolg.

NETWORKING AT ITS BEST Netzwerken als Dauermotto der Expo Real ist und bleibt ein wesentlicher Schlüssel zum Geschäftserfolg. Was sich allerdings rapide ändert, sind – auch auf der Messe – die technischen Möglichkeiten. „Ob über soziale Medien, über entsprechende Apps oder andere digitale Systeme wie das Match-up der Messe – es ist deutlich einfacher geworden, nicht nur während der drei Messetage, sondern ganzjährig Kontakte zu knüpfen und zu pflegen und sich gegenseitig auf dem Laufenden zu halten", meint Dittrich.

Auch die Zahlen der Messestatistiker belegen den anhaltenden Run auf Immobilien. Im vergangenen Jahr zählte die Expo Real 1.768 Aussteller aus 29 Ländern und 39.000 Teilnehmer aus 77 Ländern – aktuell ist laut Dittrich die Zahl von nahezu 1.850 Ausstellern erreicht. Allein gut 400 Referenten werden an den drei Messetagen zu Wort kommen. Für Diskussionsstoff werden auch weltweite politische und wirtschaftliche Entwicklungen sorgen: außer dem Brexit der Protektionismus der neuen amerikanischen Regierung, die Auswirkungen der Wahlen in Frankreich und Deutschland, und auch das Problem, dass in vielen Städten erschwinglicher Wohnraum immer knapper wird. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Schneller.
Flexibler.
Smarter.

MIETEN • KAUFEN • 360° SERVICE

0 18 02 / 42 32 42
€ 0,06 pro Anruf • Mobilfunk max. € 0,42/Min.
www.algeco.de

algeco®
An ALGECO SCOTSMAN Company

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL

4. – 6. Oktober 2017, Stand C1 321

Vereinbaren Sie jetzt einen Beratungstermin bei uns am Stand:
sites.algeco.de/expo-real-beratungstermin

China

Wir landeten 1995 zwischen den Hochhäusern in Kai Tak, mitten in der Stadt. Victoria Harbour war noch dicht befahren von Dschunken und Ozeanriesen. Die Bank of China von I. M. Pei hatte zwar Probleme mit dem Feng Shui, konnte aber gerade mit Eleganz und 367 Metern Höhe der HSBC – dem damals teuersten Gebäude der Welt von Norman Foster – den Rang des spektakulärsten Hauses von Hongkong abnehmen. Ich war begeistert von dieser so dynamischen Stadt, die Europa und Asien in sich zu vereinen schien. Zwischenzeitlich mussten die Briten ihre ehemalige Kronkolonie verlassen und China hat übernommen. Ein Land, zwei Systeme. Das war 1997.

20 Jahre später steige ich im Provisorium von Schönefeld ins Flugzeug und lande zwölf Stunden später auf dem Flughafen Chek Lap Kok, der nach acht Jahren Bauzeit 1998 eröffnete. Im Jahr 2016 erzielte er ein Passagieraufkommen von über 70 Millionen (Frankfurt a. M. 60 Millionen). Schon aus dem Flugzeug beobachte ich hunderte von Sandlastkähnen, die für die nächste Landebahn die Insel erweitern. Der Airport Express bringt uns in 25 Minuten direkt vom Terminal nach Central (in München dauert das seit 40 Jahren über eine Stunde). Im Vorbeifahren sehe ich die neue 70 Kilometer lange Brücke über das Perlfluss-Delta nach Macao, dem Las Vegas Asiens. Bauzeit sieben Jahre.

Alles ist viel dichter, höher, größer geworden. Seit 2010 ist das ICC mit 484 Metern das höchste Haus der Stadt. Hongkong ist heute die Stadt mit den meisten Hochhäusern überhaupt. 1.300 davon sind über 140 m hoch. Fast doppelt so viele wie in New York. Frankfurt hat 18, ganz Deutschland insgesamt 25. Der Dimensionssprung ist enorm. Hongkong hat so viele Einwohner wie die vier größten deutschen Städte Berlin, Hamburg, München und Köln zusammen (7,3 Millionen). Zusammengenommen leben im Perlfluss-Delta heute vermutlich 60 Millionen Menschen auf einer Fläche gerade so groß wie Niedersachsen.

Hongkong kann heute nur mit China zusammen verstanden werden. 15 Städte zählen dort schon zehn Millionen und mehr Einwohner. 1,4 Milliarden Chinesen. Das sind mehr Einwohner als Nordamerika, Europa und Russland zusammen. In einem Staat, zentral gelenkt. Der Urbanisierungsgrad Chinas lag 1990 bei 26 Prozent, heute leben bereits etwa 55 Prozent der Chinesen in Städten. Und die mussten im selben Zeitraum gebaut werden. Als Deng Xiaoping 1979 die Sonderwirtschaftszone um Hongkong ausrief, exportierte die chinesische Wirtschaft im Jahr so viel wie heute in sechs Stunden.

ZURÜCK IN DEUTSCHLAND beherrschen andere Schlagzeilen die Medien. Der neue Berliner Flughafen, die Elbphilharmonie, die Staatsoper sind keine Einzelfälle. Bauen dauert in Deutschland schleppend lange, Entscheidungen werden sorgfältig abgewogen, manchmal hinausgezögert, Baurecht muss den verantwortlichen Institutionen im Laufe von langwierigen Verfahren mühsam abgerungen werden. Wer Bauvorhaben in Deutschland zügig und kostengünstig oder auf besondere Weise durchführen möchte, läuft schnell auf Grund. Allgemein gültige Gesetze fördern die

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.

ausgewogenen Mittelpositionen. Die Genehmigungsverfahren sind kompliziert und anspruchsvoll. Tausende von Standards und Normen regeln fast alles, innovative Lösungen tun sich damit schwer. Machen wir uns also handlungsunfähig durch zu viele Rechtsvorschriften, lückenloses Streben nach Gerechtigkeit, Sicherheit und Dauerhaftigkeit? Werden wir durch immer höhere Ansprüche an das, was wir tun, und das Streben nach Perfektion immer langsamer? Werden wir dadurch abgehängt?

WARUM IST DAS IN CHINA SO ANDERS? Nach Maos Tod 1976 war China ein hungerndes, bitterarmes Agrarland. Eine Gruppe um Deng Xiaoping brachte dann das Land auf den Weg zur „sozialistischen Marktwirtschaft". Sonderwirtschaftszonen wurden eingerichtet und die Bauern durften auf eigene Rechnung wirtschaften. Chinas Wirtschaft gehört seitdem zu den am schnellsten wachsenden der Welt. Das Land hat bis heute und auf Jahre hinaus einen riesigen Nachholbedarf. Heute herrscht dort eine Stimmung wie in den USA zur Zeit des Wilden Westens. Alles wird gebraucht, muss aufgebaut und ausgebaut werden. Mit allem kann Geld verdient werden. Auch in Deutschland kennen wir das aus den Wirtschaftswunderjahren der Nachkriegszeit. So lange ist das noch nicht her.

ABER: WAS IST ANDERS? Hosea Duan ist ein 36-jähriger Projektentwickler, der in Shenzhen vor seinem gerade fertiggestellten Hochhauskomplex steht. Mit stolz verschränkten Armen fragt er mich, was er besser machen kann. Vor so viel naivem Selbstbewusstsein fällt mir die enttäuschende Antwort schwer. Er hat genau die gleichen Fehler gemacht wie die deutschen Wohnungsbaugesellschaften in den Aufbaujahren. Ganze Stadtteile sind da zusammengeschustert worden, die nicht wirklich für die Menschen gemacht sind, die dort gemeinsam mit Nachbarn ihr Leben teilen wollen. Fehler, die wir heute gerade aufwändig zu beheben versuchen.

Rückständigkeit und Ideenlosigkeit sind zwar die sichtbaren Ergebnisse seiner Arbeit, aber nicht das eigentliche Problem. Etwas ist in China grundsätzlich anders: China ist kein Rechtsstaat. Das Land leidet unter einer korrupten Einparteiendiktatur. Hosea Duan musste auf dem Weg zu seinem schnellen Reichtum die örtlichen Parteikader bestechen, damit er das Grundstück bekam, Mitarbeiter in den Behörden bestechen, um die Baugenehmigung zu erhalten. Da bleibt keine Zeit für einen Wettbewerb als Qualifizierung für sein Projekt. Er musste Beamte bestechen, um die dort in historischen Häusern lebenden Anwohner zu enteignen und zu vertreiben. Die konnten sich gegen die korrupten Parteifunktionäre nicht wehren. In den Redaktionen der Zeitungen sitzen Zensoren, das Internet ist kontrolliert. Ich frage mich, was eigentlich Hosea Duan passiert, wenn er aus dem Korruptionskreislauf aussteigt oder ein Funktionär sein Unternehmen gleich ganz übernehmen möchte? Hosea Duan will jetzt auch in Kanada investieren.

UND WAS BEDEUTET DAS FÜR DEUTSCHLAND? Viele beschweren sich heute in Deutschland über die langsamen Ämter und die langen Entscheidungswege bis zum Baurecht. Zumeist sind hier die Behörden personell unterbesetzt, unterbezahlt und technisch nicht angemessen ausgestattet. Ein Skandal, wie achtlos hierzulande die so wichtigen Institutionen behandelt werden. Und in den politischen Ausschüssen und Parlamenten sitzen häufig Laien, die sich im Parteienstreit verfransen und nicht sachorientiert handeln. Da besteht Reformbedarf. Thema: die bauende Demokratie.

Aber in einem Rechtsstaat ist der Weg zu einer Bauvoranfrage, einem Bauantrag oder einem Bebauungsplan genau vorgeschrieben. Abweichungen davon beeinträchtigen die Rechte Dritter, die ihr Recht einklagen können. Da ist viel Wissen und Sorgfalt erforderlich.

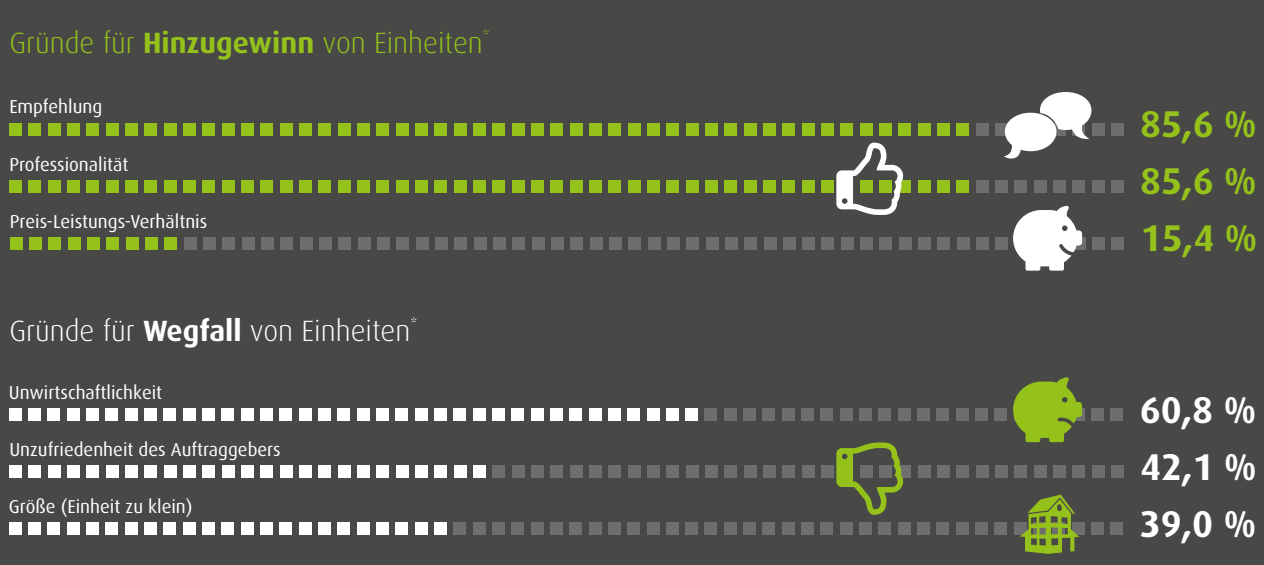
Gute Architektur und nachhaltiger Städtebau sind in der Regel das Ergebnis umfangreicher Diskussionen und Abstimmungsprozesse. Nicht die schnellen, einsamen Entscheidungen kleiner Cliquen sind langfristig erfolgreich, sondern die Strukturen, die faire, gleiche und offene Beteiligung regeln und zu nachhaltigen Entscheidungen, guter Architektur und langfristig lebenswerten Städten führen. Das sind die Errungenschaften, die für Gesellschaften so schwer zu erreichen sind und ein extrem hohes Gut darstellen. Diktaturen können dagegen nicht dauerhaft kreativ und nachhaltig sein. «

„Machen wir uns handlungsunfähig durch Rechtsvorschriften, lückenloses Streben nach Gerechtigkeit und Sicherheit? Werden wir durch unsere Ansprüche immer langsamer? Werden wir abgehängt?"

Vermarktung & Management

Empfehlung wirkt, Unwirtschaftlichkeit führt zu Verlust

Das DDIV-Branchenbarometer zeigt die Gründe für den Hinzugewinn von Einheiten: Empfehlung, Professionalität und ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis. Unwirtschaftlichkeit oder Unzufriedenheit des Eigentümers führen zum Verlust von Mandaten.



Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: DDIV Branchenbarometer 2017

MILLIARDEN-DEAL

Chinesen kaufen Ista

Der Verkauf des Essener Energiedienstleisters Ista ist perfekt. Eigentümer wird ein Konsortium aus den chinesischen Unternehmen CK Infrastructure (CKI) und Cheung Kong Property, die zum Imperium CK Hutchison Holdings des Milliardärs Li Ka-shing gehören. Der Kaufpreis soll bei 4,5 Milliarden Euro liegen. Verkäufer ist der Finanzinvestor CVC, der Ista im Jahr 2003 übernommen hatte. Noch vor vier Jahren war Ista mit 3,1 Milliarden Euro bewertet worden.

Ista wird chinesisch.

BARRIEREFREIES WOHNEN

KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen" ist ausgeschöpft

Die KfW kann seit dem 09.08.2017 keine weiteren Bewilligungen für das Programm „Altersgerecht Umbauen" erteilen, da die Mittel für das Programm ausgeschöpft sind. „Das Wohnen im Alter ist eine zentrale gesellschaftspolitische Herausforderung", sagte Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks.

Die hohe Nachfrage nach dem KfW-Programm „Altersgerecht Umbauen" zeige, dass es einen großen Bedarf an Barrierefreiheit gebe. „Im Bundeshaushalt 2018 müssen die Mittel für den altersgerechten Umbau von Wohnungen unbedingt aufgestockt werden, um eine Situation wie in diesem Jahr zu vermeiden. Es lohnt sich, in die Wohnbedürfnisse unserer älteren Mitbürgerinnen und Mitbürger zu investieren."

Foto: Ista

STYROPOR ENTSORGEN IST WIEDER EINFACHER

Die Entsorgung von Dämmplatten aus Styropor ist wieder einfacher und günstiger. Eine entsprechende Verordnung der Bundesregierung ist am 01.08.2017 in Kraft getreten. Dämmplatten aus Styropor, die das Brandschutzmittel Hexabromcyclododecan (HBCD) enthalten, gelten nicht mehr als Sondermüll und können wieder ohne Sondergenehmigung entsorgt werden. Dies ergibt sich aus einer Rechtsverordnung der Bundesregierung, die seit 01.08.2017 gilt.

DELOITTE PROPERTY INDEX

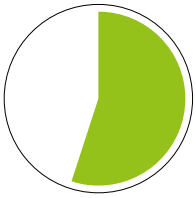
Trend geht europaweit zum Mieten

54,3 Prozent der Deutschen bevorzugen eine Mietwohnung. Zwar rückt europaweit der Erwerb von Wohnraum zum Zweck der Vermietung zunehmend in den Fokus, in Deutschland liegen aber die Profite unter dem europäischen Durchschnitt. Das sind Ergebnisse des Deloitte Property Index. Doch aufgrund der hohen Kaufpreise geht der Trend grenzübergreifend zum Mieten.

Unter den teuersten Städten Deutschlands behauptet sich laut Deloitte München als Spitzenreiter. „In den meisten europäischen Ländern gilt das selbst genutzte Wohneigentum als Normalfall", sagt Michael Müller, Partner und Leiter Real Estate & Construction bei Deloitte. Deutschland sei damit europaweit die große Ausnahme – trotz vielfältiger Finanzierungsmöglichkeiten, niedriger Zinsen und einer insgesamt guten wirtschaftlichen Lage. Zum Vergleich: Beim Zweitplatzierten Dänemark liegt der Wert der Bürger, die eine Mietwohnung bevorzugen, bei 34,4 Prozent.

Die hohen Kaufpreise könnten Deloitte zufolge für eine allgemeine, grenzübergreifende Tendenz zum Mieten sorgen. Auch Angebote wie Airbnb machen Mieten attraktiv, ebenso wie die hohe zu vielen Lebensentwürfen passende Flexibilität. Anders als in Deutschland, Dänemark und Österreich (30,2 Prozent) übersteigt die Mietquote in den übrigen 16 von Deloitte untersuchten Ländern derzeit aber noch kaum die 25-Prozent-Marke.

Mietquoten-Ranking nach Ländern



1.	Deutschland	**54,3%**
2.	Dänemark	**34,4%**
3.	Österreich	**30,2%**
4.	Niederlande	**26,5%**
5.	Frankreich	**25,3%**

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT S.117

117 Vertretung des Vermieters: Verwalter kann Provisionsanspruch haben

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.118

118 Urteil des Monats: Hausmeisterbeauftragung erfordert Vergleichsangebote **Beschluss über Abrechnungsgenehmigung:** Korrekturvorbehalt kann zur Nichtigkeit führen

119 Kostenbefreiung: Kein Anspruch eines Eigentümers auf eigene Müllgefäße **Unklare Gemeinschaftsordnung:** Keine Kostenverteilungsänderung **Ausländerhass:** Keine Wiederbestellung des Verwalters

120 Schadenersatz: Verwalterhaftung bei verjährten Hausgeldforderungen **Teileigentum:** Vermietung an Pensionsgäste **Zuordnung:** Rollladengurt und Gurtscheibe sind Sondereigentum **Schwerbehinderung:** Kein eigenmächtiger Aufzugseinbau

MIETRECHT S.121

121 Urteil des Monats: Betriebskostenabrechnung bei gemischt genutztem Gebäude **Interessenabwägung:** Kündigung zu gemeinnützigen Zwecken **Verhinderung der Besichtigung:** Fristlose Kündigung **Vermieterpfandrecht:** Eigentumsvermutung bei Vorbehaltseigentum

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

Kontrolle ist besser

Die Verwaltung von Gewerbeimmobilien ist in der Praxis sehr komplex. Eigentümer beauftragen daher häufig einen Generalunternehmer, der alle Leistungen erbringt. Dieses Modell bringt für den Generaldienstleister jedoch Interessenkonflikte. Die bessere Variante ist eine Verteilung der Arbeiten auf mehrere Dienstleister. So lassen sich langfristig teure Überraschungen vermeiden.

Seit der US-Präsidentschaft von Donald Trump ist das Schlagwort der „Checks and Balances“ wieder in aller Munde. Es beschreibt das System der Gewaltenteilung und der gegenseitigen Kontrolle und Einhegung der Verfassungsorgane in den USA. Vielen Beobachtern wurde mit dem Amtsantritt des Immobilienmoguls wieder bewusst, wie wichtig die gegenseitige Kontrolle der Gewalten ist.

Das Prinzip der „Checks and Balances“ lässt sich auf viele andere Bereiche der Wirtschaft übertragen – auch auf die Verwaltung und das Management von Immobilien. Vor allem bei größeren Büro- und Einzelhandelsimmobilien mit umfassender Haustechnik ist eine Verteilung der Leistungen auf mehrere Dienstleister die bessere Variante.

TEIL DER LEISTUNGEN EXTERN VERGEBEN

Grundsätzlich gibt es verschiedene Möglichkeiten, Verwaltung und Management einer Immobilie zu organisieren: Eine davon ist die Beauftragung eines Generalunternehmers, der alle Leistungen – also das Asset, Property und Facility Management – aus einer Hand erbringt. Dieses Vorgehen hat seine Vorteile vor allem in der einfacheren Vertragsabwick-

Fotos: David Spates, Vastram, welcomia/shutterstock.com

Die Arbeiten, die rund um eine Immobilie anfallen, sind komplex und sehr verschieden. Deshalb sollten sie besser von unterschiedlichen Dienstleistern erbracht werden.

SUMMARY » Häufig wird für die Verwaltung von Gewerbeimmobilien **ein Generalunternehmer** beauftragt, der alle Leistungen erbringt. » Jedoch sollten vor allem **Wartungs- und Instandhaltungsleistungen** kontrolliert werden. » Für diese Aufgaben sollten **separate Dienstleister** beauftragt werden. » Dadurch können **Interessenkonflikte** vermieden werden. » Nur so kann sichergestellt werden, dass alle wichtigen Leistungen mit **ausreichender Qualität** und Sorgfalt erbracht werden.

„Es gibt immer Bereiche, die unterhalb der Kontrollschwellen des Eigentümers liegen."

lung. Doch unserer Erfahrung nach sieht eine gute Alternative wie folgt aus: Ein Teil der Leistungen – nämlich die Wartung, die Instandhaltung und die Gebäude- und Grünanlagenpflege – wird extern vergeben. Dies klingt zunächst nur nach marginalen Unterschieden bei der Organisation der Arbeiten. Bei genauerem Hinsehen hat dies jedoch erhebliche Auswirkungen: Der große Unterschied zwischen beiden Varianten besteht beim Thema Interessenkonflikte. Bei der Variante mit Generalunternehmer muss der Eigentümer bis zu einem gewissen Grad darauf vertrauen, dass der Dienstleister seine Arbeit vollständig und umfassend erbringt und den Spielraum, den er hat, nicht zu seinem Vorteil nutzt. Denn auch wenn Kontrollen und Reportings laufend durchgeführt werden, gibt es immer Bereiche, die unterhalb der Kontrollschwellen des Eigentümers liegen.

Dies trifft beispielsweise auf das Thema Wartungen zu. Gehören der Facility Manager und die Firma, die die Wartungen durchführt, zu einem Unternehmen, ergeben sich hier Spielräume für Interessenkonflikte. Diese können sich beispielsweise manifestieren, wenn ein Unternehmen unter großem Kostendruck steht. Dann ist der Anreiz hoch, regelmäßig anstehende Wartungen nur oberflächlich durchzuführen. Das Gleiche gilt auch für Tätigkeiten wie Winterdienst, Treppenhausreinigung oder Grünpflege.

Das Problem: Werden die genannten Tätigkeiten nicht richtig durchgeführt – auch über einen längeren Zeitraum –, verursacht dies nicht zwingend und zeitnah Konsequenzen. Eine ausgefallene Treppenhausreinigung ist an sich noch kein großes Problem. Größer können die Auswirkungen bei unzureichenden Wartungen sein. Wenn am Ende eine Heizung, eine Lüftungsanlage oder ein Fahrstuhl kaputt ist, kann dies sehr teuer werden. Und in aller Regel ist es dann auch nicht mehr möglich festzustellen, ob mangelnde Wartung die Ursache war oder ob der Aufzug auch bei guter Wartung kaputt gegangen wäre.

REPARATUREN IM FOKUS Ein anderes Beispiel für den Interessenkonflikt: Wenn der Generaldienstleister stark umsatzgetrieben ist, hat der Wartungsdienst Anreize, Reparaturen zu veranlassen, die nicht unbedingt notwendig sind.

Dies gilt vor allem für kleinere Reparaturen, wo sich eine Prüfung nicht rechnet. Der Eigentümer hat in diesem Fall keine effiziente Möglichkeit, zu prüfen, ob die Reparatur wirklich erforderlich ist. Bei »

EXEMPLARISCHE DARSTELLUNG

Die optimale Aufgabenverteilung

25.000

Bei größeren Reparaturen – ab einem Volumen von mehr als 25.000 Euro – wird in der Regel ein externer Gutachter hinzugezogen. Somit entfällt der Spielraum für den Generalunternehmer.

größeren Reparaturen – ab einem Volumen von mehr als 25.000 Euro – wird in der Regel ein externer Gutachter hinzugezogen. Somit entfällt der Spielraum für den Generalunternehmer.

Es kann lange Zeit unbemerkt bleiben, wenn ein Generalunternehmer seinen Spielraum ausnutzt. Eine typische Situation, in der dies ans Tageslicht kommen kann, ist der anstehende Verkauf einer Immobilie. Dann stellt der Käufer im Rahmen der Due Diligence fest, dass die Immobilie verschiedene Mängel aufweist, die in der laufenden Dokumentation nicht zu finden sind. Schlimmstenfalls kann sich dies negativ auf den erzielbaren Kaufpreis auswirken.

Bei der Variante mit mehreren Dienstleistern kontrollieren sich die beteiligten Partner viel stärker gegenseitig und der Raum für Interessenkonflikte ist sehr viel geringer. In der Praxis sieht dies wie folgt aus: Der Facility Manager wird sehr genau darauf achten, dass Wartungsleistungen und Instandhaltungsleistungen umfassend erbracht werden, da genau dies seine Aufgabe ist. Das Gleiche gilt auch für die Gebäude- und Grünpflege.

EXTERNE KONTROLLE WICHTIG Unsere Erfahrung zeigt: Es ist durchaus sinnvoll, Asset, Property und Facility Management aus einer Hand zu erbringen. Allerdings muss eine gewisse externe Kontrolle sichergestellt sein. Daher sieht die optimale Aufgabenverteilung bei der Immobilienverwaltung eine externe Erbringung von Wartung, Instandhaltung und Gebäudepflege von dritter Seite vor. Die zusätzliche Kooperation mit einem externen dritten Unternehmen mag zwar manchmal schwieriger und aufwändiger sein. Aber nur auf diese Weise können die Kontrolle gewährleistet und ausgleichende Maßnahmen vereinbart werden. So ausgestaltet, führen „Checks and Balances“ auch im Immobilienmanagement dazu, dass alle wichtigen Leistungen mit ausreichender Qualität und Sorgfalt erbracht werden. «

Martin Herkenrath, Köln

AUTOR

Dipl.-Kfm. Martin Herkenrath ist seit dem Jahre 2000 Geschäftsführender Gesellschafter der Omega Immobilien Gruppe. Seine Ausbildung erhielt er an der Universität zu Köln und der Hochschule St. Gallen, Schweiz.

Foto: OMEGAImmobilienGruppe_FotoLutzVoigtländerFrobusGmbH

Maklerrecht

Präsentiert von:

Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

Verwalter kann Provisionsanspruch haben

1. **Die Vertretung des Vermieters beim Abschluss des Mietvertrages macht den Vertreter noch nicht zum Verwalter.**
2. **Ein Verwalter muss ordnend und verwaltend tätig sein und dem Eigentümer die Sorge und die Obhut für das Objekt ganz oder teilweise abnehmen.**
3. **Der Verwalter einer Wohnungseigentümergemeinschaft wird nicht zum Verwalter der Wohnräume, wenn er gelegentlich untergeordnete Nebentätigkeiten und Gefälligkeiten für einen Wohnungseigentümer ausführt.**
4. **Eine Verwalterstellung für das Sondereigentum ist erst dann anzunehmen, wenn die Wahrnehmung von Verwaltungsaufgaben ein solches Gewicht erreicht hat, dass der Anlass dafür nicht mehr in der Wohnungsvermittlungstätigkeit gesehen werden kann, sondern sich als eigenständige Verwaltungstätigkeit darstellt.**

AG Münster, Urteil vom 24.10.2016 – 6 C 2745/16

SACHVERHALT: Der klagende Maklerkunde begehrt von der Makler GmbH die Provision für die Vermittlung einer Eigentumswohnung zur Vermietung zurück. Der Vermieter war von der Verwalter GmbH der Wohnungseigentümergemeinschaft (WEG) vertreten worden. Der Geschäftsführer der Verwalter GmbH ist aber gleichzeitig auch Gesellschafter der verklagten Makler GmbH.

Der klagende Kunde verlangt die Provision zurück, da er die Auffassung vertritt, die Makler GmbH sei auch Sondereigentumsverwalterin. Mängelkorrespondenz wurde in der Vergangenheit seitens des Mieters über die Makler GmbH geführt.

Ein Verwalter einer WEG-Anlage ist nicht per se Verwalter im Sinne von § 2 WoVermittG.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Mieter erhält seine Provision nicht zurück, denn es liegt kein Verstoß gegen § 2 Abs. 2 WoVermittG vor. Zwar ist der WEG-Verwalter mit der Makler GmbH verbunden, aber nicht im Sinne einer echten Repräsentation des Vermieters gegenüber dem Mieter. Nach § 2 Abs. 2 Nr. 3 Wohnungsvermittlungsgesetz steht dem Wohnungsvermittler ein Anspruch auf Entgelt dann nicht zu, wenn der Mietvertrag über Wohnräume geschlossen wird, deren Eigentümer, Verwalter oder Vermieter eine juristische Person ist, an der der Wohnungsvermittler rechtlich oder wirtschaftlich beteiligt ist. Dasselbe gilt gem. § 2 Abs. 2 Satz 2 Wohnungsvermittlungsgesetz, wenn eine natürliche oder juristische Person Eigentümer, Verwalter oder Vermieter von Wohnräumen ist und ihrerseits an einer juristischen Person, die sich als Wohnungsvermittler betätigt, rechtlich oder wirtschaftlich beteiligt ist.

Der Verwalter muss ordnend und verwaltend tätig sein und dem Eigentümer die Sorge und die Obhut für das Objekt ganz oder teilweise abnehmen. Die Vertretung des Vermieters beim Abschluss des Mietvertrages macht den Vertreter noch nicht zum Verwalter im Sinne von § 2 Abs. 2 Nr. 2 bzw. Nr. 3 Wohnungsvermittlungsgesetz. Auch wird der Verwalter einer WEG selbst dann nicht zum Verwalter der Wohnräume, wenn er gelegentlich untergeordnete Nebentätigkeiten und Gefälligkeiten für einen Wohnungseigentümer ausführt. Eine Verwalterstellung für das Sondereigentum ist erst dann anzunehmen, wenn die Wahrnehmung von Verwaltungsaufgaben ein solches Gewicht erreicht hat, dass der Anlass dafür nicht mehr in der Wohnungsvermittlungstätigkeit gesehen werden kann, sondern sich als eigenständige Verwaltungstätigkeit darstellt. Auch die Mängelanzeige gegenüber der beklagten Makler GmbH kann eine andere Einordnung begründen, denn es handelt sich hier um Mängel des Gemeinschaftseigentums und es war im konkreten Fall nicht ersichtlich, dass die Makler GmbH Mängel generell bearbeitete.

FAZIT: Der Verwalter einer WEG-Anlage ist nicht per se Verwalter im Sinne von § 2 WoVermittG, sondern nur dann, wenn er für den Vermieter auch die Wohnung verwaltet. Es ist daher als makelnder Verwalter darauf zu achten, nur gewöhnliche WEG-Verwalteraufgaben zu erledigen. «

Wohnungs-eigentumsrecht

Präsentiert von:

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

Urteil des Monats: Hausmeisterbeauftragung erfordert Vergleichsangebote

Bedarf es vor einer Beschlussfassung über eine Auftragserteilung durch die Eigentümergemeinschaft der Einholung von Vergleichsangeboten, ist es erforderlich, mindestens drei Angebote einzuholen. Geschieht dies nicht, wird die Auswahlentscheidung auf einer unzureichenden Tatsachengrundlage getroffen, so dass der gefasste Beschluss für ungültig zu erklären ist.

LG Frankfurt/Main, Beschluss v. 19.04.2017, 2-13 S 2/17

FAKTEN: Im vorliegenden Fall wurde die Beauftragung eines Hausmeisterservices beschlossen. Bei Beschlussfassung lagen lediglich zwei Angebote vor. Einer der Eigentümer hatte daraufhin den Beschluss angefochten. Seine Klage war erfolgreich. Die Eigentümer haben zwar hinsichtlich der Frage, ob sie einen Hausmeister anstellen und welchen Hausmeisterdienst sie gegebenenfalls beauftragen, grundsätzlich einen weiten Ermessensspielraum. Ein derartiger Ermessensspielraum kann aber erst durch die Vorlage von mehreren Alternativangeboten sachgerecht ausgeübt werden. Denn Schwächen in der Leistungsbeschreibung treten nur durch die Einholung von Alternativangeboten zu Tage. Insoweit sind vor Beschlussfassung über eine Hausmeisterbestellung mindestens drei Angebote einzuholen. Es kommt nicht darauf an, ob sich die eingeholten Angebote im Rahmen des Ortsüblichen bewegen.

Aufgabe des Gerichts ist es nämlich nicht, zu überprüfen, ob sich die Entscheidung der Eigentümer (zufällig) in einem sachlich angemessenen Spielraum bewegt, sondern ob die Eigentümer den ihnen zustehenden Beurteilungsspielraum überschritten haben oder nicht. Eine Auswahlentscheidung auf der Basis einer unzureichenden Tatsachengrundlage stellt jedoch einen Ermessensfehler dar, der die Ungültigerklärung des Beschlusses zur Folge hat.

FAZIT: Aufgabe eines Hausmeisters ist es, gerade für die „laufende" Instandhaltung und Instandsetzung des Gemeinschaftseigentums zu sorgen. Dies sollte den Verwalter aber nicht zu der Annahme verleiten, er sei ohne Genehmigungsbeschluss zur Beauftragung eines Hausmeisters ermächtigt. Das ist er gerade nicht.

Allerdings ist die Einholung von Vergleichsangeboten abhängig von der an den Hausmeister zu zahlenden Vergütung. Die Grenzen, ab welcher Höhe Angebote eingeholt werden müssen, sind streitig. Nach Auffassung des LG Karlsruhe ist sie bei einer Summe von 3.000 Euro überschritten, nach Auffassung des LG Dortmund erst bei 5.000 Euro.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BESCHLUSS ÜBER ABRECHNUNGSGENEHMIGUNG

Korrekturvorbehalt kann zur Nichtigkeit führen

Der Vorbehalt im Beschluss über die Genehmigung einer Jahresabrechnung, ggf. noch erforderliche Korrekturen in der Jahresabrechnung der nächsten Wirtschaftsperiode vorzunehmen, führt zur Gesamtnichtigkeit des Genehmigungsbeschlusses.

LG München I, Urteil v. 22.09.2016, 36 S 22442/15 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer hatten die Jahresabrechnung 2013 mit dem Zusatz „ggf. noch vorzunehmende Korrekturen sind in der Jahresabrechnung 2014 vorzunehmen" mehrheitlich genehmigt. Der Beschluss wurde von einem Eigentümer angefochten. Seine Klage war erfolgreich. Der Genehmigungsbeschluss über die Jahresabrechnung ist mangels Bestimmtheit nichtig. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass eine Korrektur in der Jahresabrechnung 2014 gar nicht zulässig ist, da eine Jahresabrechnung eine reine Einnahmen- und Ausgabenrechnung darstellt. Ohne Einschränkung können allein die tatsächlich im betroffenen Wirtschaftsjahr erzielten Gesamteinnahmen den tatsächlich geleisteten Gesamtausgaben dieser Periode gegenübergestellt werden. Die vorgesehene Korrektur verstieße damit gegen den Grundsatz des § 28 Abs. 3 WEG.

FAZIT: Es bedarf keiner Diskussion darüber, dass Fehler der aktuellen Jahresabrechnung nicht in der für das kommende Jahr zu erstellenden Jahresabrechnung korrigiert werden können. Hieran ändert auch ein „ggf." nichts, das allein schon für sich zur Beschlussnichtigkeit führt. Unbestimmte Floskeln toleriert die Rechtsprechung aus gutem Grund nicht.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

KOSTENBEFREIUNG

Kein Anspruch eines Eigentümers auf eigene Müllgefäße

Besteht in einer Eigentumsanlage eine gemeinsame Müllentsorgung, hat ein einzelner Eigentümer keinen Anspruch darauf, dass er von der Pflicht zur anteiligen Tragung der gemeinsamen Müllkosten befreit und ihm das Aufstellen eigener Sammelgefäße ermöglicht wird.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 27.04.2017, 2-13 S 168/16

FAKTEN: Die Gemeinschaft hat gemeinsame Müllcontainer. Die Umlage der Entsorgungskosten erfolgt nach Miteigentumsanteilen. Die Eigentümerin eines Reihenhauses initiierte einen Beschlussantrag dahingehend, dass sie eine eigene Mülltonne in ihrem Vorgarten aufstellen dürfe und im Gegenzug nicht an den Kosten der Müllentsorgung zu beteiligen sei, da sie fast keinen Müll verursache. Der Antrag wurde abgelehnt, die Klage der Eigentümerin musste erfolglos bleiben. Bei den Müllkosten handelt es sich um Betriebskosten des gemeinschaftlichen Eigentums. Auch wenn sie meint, nicht ihrem Kostenanteil entsprechend Müll zu erzeugen, entspricht gerade dies dem typischen Risiko von Betriebskosten. Diese sind nach einem generellen Verteilmaßstab umzulegen.
FAZIT: Jeder Eigentümer muss für Betriebskosten in gleicher Weise auch dann aufkommen, wenn er bestimmte Einrichtungen, wie z. B. Treppenhaus, Aufzug, Kinderspielplatz, Fahrradkeller, Waschmaschinen- oder Tischtennisräume nicht nutzt. Denn es besteht gerade kein Grundsatz, dass ein Eigentümer Kosten für Einrichtungen nicht oder nur in geringerem Umfang zu tragen hat, wenn ihm diese persönlich keinen Nutzen bringen.

UNKLARE GEMEINSCHAFTSORDNUNG

Keine Kostenverteilungsänderung

Sieht die Gemeinschaftsordnung die Finanzierung von Instandsetzungsmaßnahmen durch die Rücklage vor und bestimmt sie weiter, dass die Eigentümer ggf. zu Nachzahlungen verpflichtet sind, kann bei einer beschlossenen Ergänzungs-Sonderumlage nicht von dem Kostenverteilungsschlüssel abgewichen werden.

AG Hamburg, Urteil v. 24.11.2016, 35a C 106/16

FAKTEN: Die Eigentümer hatten die Durchführung von Sanierungsmaßnahmen beschlossen, zu deren Finanzierung eine Sonderumlage dienen sollte. Die Kostenverteilung sollte nach Wohn- und Nutzfläche erfolgen. Nach der Teilungserklärung (TE) richtet sich die Verteilung der Zuführungen zur Instandhaltungsrücklage nach Miteigentumsanteilen. Eine weitere Bestimmung der TE besagte, dass alle nicht ausdrücklich verteilten Kosten im Verhältnis der Wohn- und Nutzflächen getragen werden sollten. Ein Eigentümer hatte den Kostenverteilungsbeschluss angefochten. Seine Klage hatte Erfolg. Der Beschluss ist rechtswidrig. Da die Regelungen in der Teilungserklärung zum Thema unklar sind, musste es bei der gesetzlichen Regelung in § 16 Abs. 2 WEG bleiben, wonach jeder Eigentümer verpflichtet ist, die Kosten der Instandhaltung/-setzung nach dem Verhältnis der Miteigentumsanteile zu tragen.
FAZIT: Immer wieder enthalten TEs unsinnige Bestimmungen. Wichtig für Verwalter ist in solchen Fällen, dass der gesetzliche Kostenverteilungsschlüssel des § 16 Abs. 2 WEG gilt. Die unklaren und widersprüchlichen Regelungen sind nämlich schlicht unwirksam.

AUSLÄNDERHASS

Keine Wiederbestellung des Verwalters

Ein gegen die erneute Bestellung eines Eigentümers als Verwalter sprechender wichtiger Grund kann möglicherweise in der früheren unberechtigten Verweigerung der Zustimmung zur Veräußerung des Eigentums liegen.

AG Pinneberg, Urteil v. 21.03.2017, 60 C 49/16

FAKTEN: Die Anlage besteht aus fünf Wohneinheiten. Drei standen im Alleineigentum eines Eigentümers. Bei den Eigentümern der vierten Wohnung handelt es sich um ein Ehepaar tunesischer Abstammung. Dieses hatte die Wohnung einst vom Voreigentümer gemietet. Die Gemeinschaft wurde vom Mehrheitseigentümer verwaltet. Der Mehrheitseigentümer hatte dem Voreigentümer der an das tunesische Ehepaar vermieteten Wohnung signalisiert, dass er auf keinen Fall einen Verkauf an „Türken oder andere Ausländer“ wolle. Als Verwalter versagte er die vorgesehene Zustimmung zur Eigentumsübertragung. Sie wurde durch gerichtliches Urteil ersetzt. Später wurde der Mehrheitseigentümer als Verwalter wiederbestellt. Diesen Beschluss hat das tunesische Ehepaar erfolgreich angefochten. Seine Bestellung zum Verwalter widersprach wegen dessen mangelhafter Neutralität den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung.
FAZIT: Wegen der versagten Veräußerungszustimmung erscheint eine Entscheidung für eine Verwaltung durch den Mehrheitseigentümer objektiv nicht mehr vertretbar. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

SCHADENSERSATZ

Verwalterhaftung bei verjährten Hausgeldforderungen

Dem Verwalter einer Eigentümergemeinschaft muss bekannt sein, dass ein laufendes Anfechtungsverfahren gegen den Beschluss über die Genehmigung einer Jahresabrechnung nicht zu einem Suspensiveffekt führt, der die Fälligkeit der Nachzahlbeträge entfallen ließe. Verjähren Nachzahlungsansprüche gegen einen Eigentümer, weil der Verwalter von der ihm übertragenen Einziehungsermächtigung keinen Gebrauch gemacht hat, haftet er entsprechend der Eigentümergemeinschaft auf Schadensersatz.

AG Köln, Urteil v. 08.03.2016, 215 C 146/15

FAKTEN: Ende 2007 wurde die Jahresabrechnung für die Wirtschaftsperiode 2006 durch Beschlussfassung genehmigt. Auf die Sondereigentumseinheit eines Eigentümers entfiel eine Nachforderung von über 10.000 Euro. Der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung wurde von diesem Eigentümer angefochten. Der Verwalter machte von der Einziehung der berechtigten Nachforderung keinen Gebrauch. Der neue Verwalter wurde ermächtigt, Schadensersatzansprüche gegen den Vorverwalter geltend zu machen. Die Klage der Eigentümergemeinschaft gegen ihn war erfolgreich. Die Eigentümergemeinschaft hat gegen den Vorverwalter einen Schadensersatzanspruch. Dieser hat schuldhaft gegen seine Pflichten aus dem ehemaligen Verwaltervertrag verstoßen. Er hat es nämlich unterlassen, den sich aus der beschlossenen Jahresabrechnung für das Jahr 2006 ergebenden Nachzahlbetrag des Hausgeldschuldners einzuziehen. Die Erhebung der Anfechtungsklage berührt die Leistungspflicht nicht. Dem Verwalter einer Eigentümergemeinschaft muss auch bekannt sein, dass ein laufendes Anfechtungsverfahren gegen den Beschluss über die Genehmigung einer Jahresabrechnung nicht zu einem Wegfall der Fälligkeit der Nachzahlbeträge führt.

FAZIT: Die Erhebung einer Anfechtungsklage ändert nichts an der Verpflichtung des Eigentümers, ggf. aufgrund der Jahresabrechnung zu leistende Nachzahlungen auch tatsächlich erbringen zu müssen. Der Verwalter hätte unverzüglich von der ihm erteilten Einzugsermächtigung Gebrauch machen müssen, um die Verjährung zu verhindern. Besser aber noch: Er hätte die richterliche Entscheidung erst gar nicht abgewartet, denn auch Beschlüsse, die gerichtlich angefochten sind, müssen durchgeführt werden.

TEILEIGENTUM

Vermietung an Pensionsgäste

Gerade unter dem Gesichtspunkt, dass die gewerbliche Nutzung der beiden Teileigentumseinheiten in der Gemeinschaftsordnung zugelassen ist, ist deren Vermietung an Pensionsgäste zulässig und weniger beeinträchtigend als etwa eine Nutzung als Einzelhandelsgeschäft oder Nagelstudio. Ob Gewerbe- oder baurechtliche Genehmigungen für eine derartige Nutzung erforderlich sind, ist im wohnungseigentumsrechtlichen Verfahren bedeutungslos. Der Betrieb einer Ferienwohnung ist selbst dann zulässig, wenn die Teilungserklärung eine Beschränkung der Sondernutzung zu Wohnzwecken enthält.

AG Erfurt, Urteil v. 25.05.2016, 5 C 63/14

ZUORDNUNG

Rollladengurt und Gurtscheibe sind Sondereigentum

Nach der Bestimmung des § 5 Abs. 1 WEG stehen Bestandteile des Gebäudes im Sondereigentum, die zu den im Sondereigentum stehenden Räumen gehören und die verändert, beseitigt oder eingefügt werden können, ohne dass dadurch das gemeinschaftliche Eigentum oder ein auf Sondereigentum beruhendes Recht beeinträchtigt oder die äußere Gestaltung des Gebäudes verändert wird. Dies ist bei einem Rollladengurt der Fall. Die Gurtscheibe eines Rollladens ist der Zugvorrichtung zuzuordnen und steht, falls nicht anders vereinbart, im Sondereigentum des Eigentümers.

AG Würzburg, Beschluss v. 12.04.2016, 30 C 820/15 WEG

SCHWERBEHINDERUNG

Kein eigenmächtiger Aufzugseinbau

Ein einzelner Eigentümer darf im gemeinschaftlichen Treppenhaus grundsätzlich nur dann einen Personenaufzug auf eigene Kosten einbauen, wenn alle übrigen Eigentümer zustimmen. Dies gilt auch dann, wenn der bauwillige Eigentümer aufgrund einer Gehbehinderung auf den Aufzug angewiesen ist. Denn der Einbau eines Personenaufzugs begründet einen Nachteil für die übrigen Eigentümer. Er ist mit einem erheblichen Eingriff in die Substanz des Gemeinschaftseigentums verbunden und verengt in aller Regel den im Treppenhaus zur Verfügung stehenden Platz erheblich.

BGH, Urteil v. 13.01.2017, V ZR 96/16

Mietrecht

Präsentiert von:

Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Betriebskostenabrechnung bei gemischt genutztem Gebäude

Bei der Betriebskostenabrechnung für ein teils gewerblich und teils zu Wohnzwecken genutztes Grundstück bedarf es bezüglich der Umlage der Grundsteuer keines Vorwegabzugs für die gewerblich genutzten Einheiten.

BGH, Urteil v. 10.05.2017, VIII ZR 79/16

FAKTEN: Im Mietvertrag ist geregelt, dass die Betriebskosten nach dem „Verhältnis der Wohn- und Nutzflächen des Hauses" umgelegt werden. In der Vergangenheit hatte der Vermieter einen Teilbetrag von 70 Prozent des Grundsteuerbescheids auf die Gewerbeeinheiten und einen Teilbetrag von 30 Prozent auf die Wohnungen umgelegt. Der neue Eigentümer verteilt die Grundsteuer ohne Vorwegabzug nach dem Verhältnis der jeweiligen Wohn- und Nutzflächen. Für einen der Wohnungsmieter führt dies zu einer Mehrbelastung von zirka 209 Euro. Dieser Betrag ist Gegenstand der Klage. Die Instanzgerichte haben die Klage abgewiesen. Die Revision des Mieters hatte keinen Erfolg. Der Erwerber einer Immobilie ist nicht an die vom Veräußerer praktizierte Abrechnungsmethode gebunden. Eine Vorwegerfassung für die gewerblich genutzten Flächen ist laut BGH nur dann erforderlich, wenn hierdurch eine „erhebliche Mehrbelastung" eintritt. Die Darlegungs- und Beweislast für die Erheblichkeit der Mehrbelastung obliegt dem Mieter. Der kann sich die für die Darlegung erforderlichen Informationen im Wege der Belegeinsicht verschaffen. Sollte der Mieter trotz Belegeinsicht zu einem sachgerechten Vortrag nicht in der Lage sein, während der Vermieter über hinreichende Informationen verfügt, so muss der Vermieter seine Kenntnisse offenlegen. Für die Umlage der Grundsteuer kommt hinzu, dass die in einem Abrechnungsjahr erhobene Steuer grundsätzlich nicht von den in diesem Jahr erzielten Erträgen und ihrer Verteilung auf die Nutzung zu gewerblichen und zu Wohnzwecken abhängt.

FAZIT: Legt der Vermieter die Grundsteuer bei einem gemischt genutzten Gebäude ohne Vorwegabzug nach dem Verhältnis der Wohn-/Nutzflächen auf alle Mieter um, so bedarf der Umlagemaßstab keiner Erläuterung, weil er aus sich heraus verständlich ist. Wird dagegen ein Vorwegabzug vorgenommen, so müssen sich aus der Abrechnung die Gesamtkosten und die Höhe des Vorwegabzugs ergeben. In diesem Fall muss der Vermieter den Umlageschlüssel erläutern, sodass der Mieter ihn nachvollziehen kann.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

INTERESSENABWÄGUNG

Kündigung zu gemeinnützigen Zwecken

Ein von einem Vermieter verfolgtes gemeinnütziges – vornehmlich ein karitatives – Nutzungsinteresse kann im Einzelfall ein Gewicht erreichen, das es rechtfertigt, dem Interesse des Vermieters den Vorzug zu geben. Bei der Interessenabwägung ist zu berücksichtigen, dass sowohl die Rechtsposition des Vermieters als auch das Besitzrecht des Mieters von der Eigentumsgarantie des Art. 14 Abs. GG geschützt sind. Gleiches gilt für das Interesse, die Wohnung nicht zu verlieren.

BGH, Urteil v. 10.05.2017, VIII ZR 292/15

VERHINDERUNG DER BESICHTIGUNG

Fristlose Kündigung

Eine vom vereinbarten Vertragszweck abweichende Nutzung berechtigt den Vermieter nur dann zur Kündigung nach § 543 Abs. 2 Nr. 2, wenn damit eine erhebliche Gefährdung der Mietsache verbunden ist. Dies ist nicht der Fall, wenn in einem zur Nutzung als Kosmetikstudio vermieteten Gewerberaum künftig eine podologische Praxis betrieben wird. Eine einmalige Verhinderung des Besichtigungsrechts berechtigt den Vermieter – im Gegensatz zu einer dauerhaften – nicht zur fristlosen Kündigung.

OLG Dresden, Urteil v. 22.02.2017, 5 U 961/16

VERMIETERPFANDRECHT

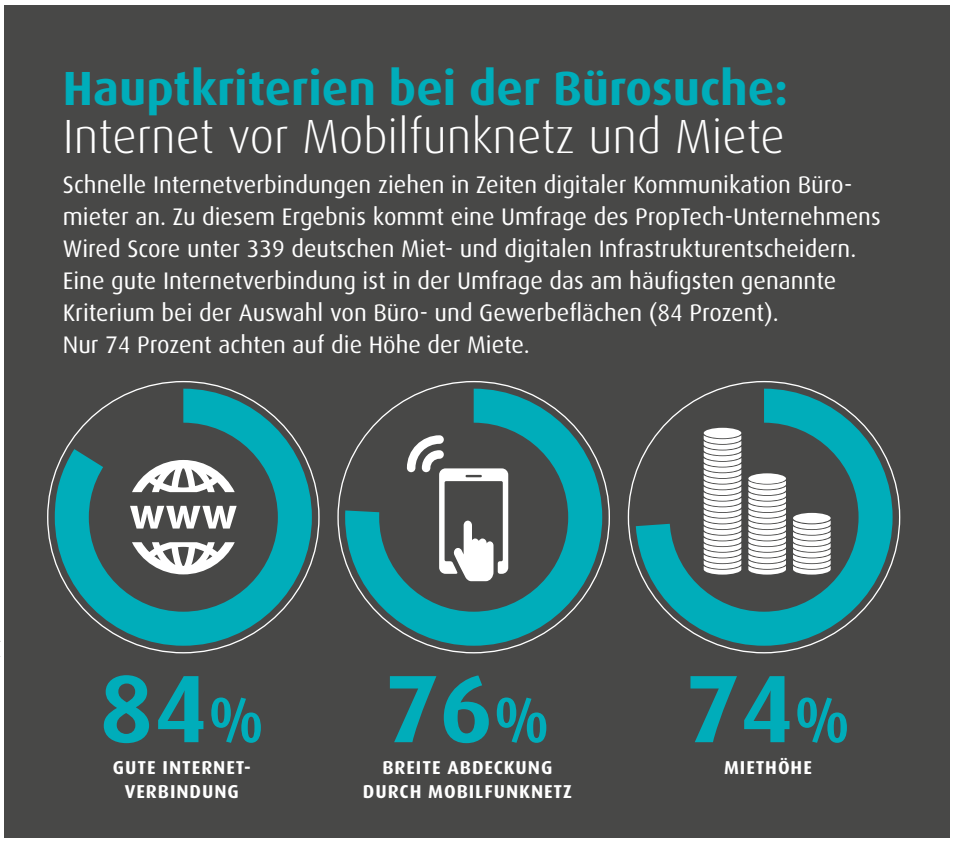
Eigentumsvermutung bei Vorbehaltseigentum

Dem Vermieter kommt zur Verteidigung seines Pfandrechts gegenüber Dritten § 1006 BGB zugute. Insoweit genügt es, dass die Gegenstände im Zeitpunkt ihrer Einbringung in die Mietsache im Eigentum des Mieters standen. Durch eine spätere Übereignung an einen Dritten wird das Pfandrecht nicht berührt. Nach § 1006 Abs. 1 BGB wird zugunsten des Besitzers einer beweglichen Sache vermutet, dass er Eigentümer sei.

BGH, Urteil v. 03.03.2017, V ZR 268/15

«

Technologie, IT & Energie



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Wired Score

AAREON FORUM 2017

Baustelle „Digitales Ökosystem“

Am 29./30.11.2017 präsentiert Aareon auf der größten wohnungswirtschaftlichen Veranstaltung für IT-Entscheider und -Anwender in Deutschland die Highlights ihrer ERP-Systeme und digitalen Lösungen. **Im Convention Center CC, Deutsche Messe Hannover,** erfahren die Teilnehmer, wie sie sich mit den Lösungen aus der Aareon Smart World ihr eigenes digitales Ökosystem zusammenstellen können. **www.aareon-forum.de**

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:

Werner Dorß,
Rechtsanwalt,
Frankfurt/M.

ejur

ONLINE-INTRANSPARENZ

Fernwärmeversorgungsunternehmen sind nicht verpflichtet, ihre Preise und Konditionen im Internet zu veröffentlichen.

OLG Hamm, Urteil vom 18.05.2017 –
Az. I-4 U 150/16 - § 1 IV AVBFernwärmeV

Der Bundesverband der Verbraucherzentralen und -verbände e.V. wollte in einem Musterverfahren gegen die innogy SE (vormals RWE International SE) die Frage klären lassen, ob Fernwärmeversorgungsunternehmen verpflichtet sind, Preise und Lieferkonditionen im Internet zu veröffentlichen.
Das OLG Hamm erkannte auf der Grundlage der „Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme“, die in ihren Grundzügen zwischenzeitlich über 35 Jahre in Kraft ist, keine Verpflichtung zu Veröffentlichungen in elektronischen Medien. Kunden, die eine Preismitteilung in den Printmedien versäumt haben, könnten bei Bedarf nach Auffassung des Gerichts das Zeitungsarchiv nutzen.
PRAXIS: Der Verordnungsgeber hat es in mehreren Novellierungen versäumt, entsprechende Regelungen zu schaffen. Fernwärmekunden sollten dennoch auf Veröffentlichungen im Internet bestehen.

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

Kein Zurück mehr

Digital Real Estate. Die Stimmung bei den Anbietern von Software-Lösungen für die Verwaltung von gewerblichen Immobilien ist gut. Viele melden Steigerungen bei Umsatz und Kundenzahlen.

Einer aktuellen Studie des Future Real Estate Instituts zufolge sehen zwar fast alle deutschen Immobilienunternehmen (95 Prozent) in der Digitalisierung große Chancen. Jedoch fühlen sich 90 Prozent der Befragten nicht dazu in der Lage, den Prozess einzuleiten. Die meisten Firmen bemerken jedoch dabei nicht, dass sie sich bereits mitten in der digitalen Transformation befinden. Denn die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.

Aareon verkündete, das Geschäftsjahr 2016 mit dem besten Ergebnis seiner Unternehmensgeschichte abgeschlossen zu haben. Mit einer Steigerung um 27,1 Prozent lag das EBIT deutlich über dem Vorjahresniveau. Ende 2016 haben sich den Mainzern zufolge hierzulande rund 840 Kunden für die ERP-Lösung Wodis Sigma entschieden. Die meisten dieser Kunden nutzen Wodis Sigma als Software as a Service (SaaS) aus der Aareon Cloud. Gute Zahlen verlauteten jüngst auch aus Ratingen. Nach eigenen Angaben hat Crem Solutions die Umsätze im ersten Halbjahr im Vergleich zum Vorjahr um 17,5 Prozent gesteigert. Das größte Wachstum hat das Unternehmen demnach mit Umsätzen aus Lizenzen, sowohl aus der Neukundengewinnung als auch aus dem Nachverkauf an Bestandskunden, erwirtschaftet. Die Haufe Group mit ihrem immobilien- und wohnungswirtschaftlichen Softwareportfolio meldete im August für das zurückliegende Geschäftsjahr mehr als 200 Neukunden. Der Zuwachs wurde neben dem webbasierten ERP-System Haufe-FIO axera auch bei den On-Premises-Lösungen Haufe wowinex und Haufe PowerHaus verzeichnet.

NACHHOLBEDARF BEI DER ANWENDERFREUNDLICHKEIT Der Markt ist sehr heterogen. Neben ERP-Anbietern finden

ÜBERSICHT COMMERCIAL ROPERTY MANAGEMENT SOFTWARE FÜR DEN DEUTSCHEN MARKT

Zu einem Teil haben die in der gewerblichen Immobilienverwaltung eingesetzten Software-Lösungen ihren Ursprung im Facility Management, die meisten jedoch im Enterprise Ressource Planning.

Hersteller	Produktname	Web-Adresse
Aareon	Wodis Sigma, Blue Eagle	www.aareon.de
Crem Solutions	iX Haus	www.crem-solutions.de
eTask	eTask	www.etask.de
GIT Gesellschaft für innovative DV-Technik	Realax	www.realax.de
Haufe Group	wowinex, InHouse, PowerHaus, Haufe-FIO axera	www.haufe.de/realestate
Immoware24	Immoware24	www.immoware24.de
IRM Management Network	IRM	www.irm-network.com
MSE	RELion	www.mse-gruppe.de
Promos consult	Promos.GT	www.openpromos.de
Unit4 Business Software	Unit4 Business World	www.unit4.com
SAP	SAP RE FX	www.sap.com/germany
Yardi Systems	iMS	www.yardi.com

Quelle: eigene Recherche

SUMMARY » **Die Aussichten für die Software-Hersteller** sind gut, die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services. » 90 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen fühlen sich nicht dazu in der Lage, den **Digitalisierungsprozess** einzuleiten. » Etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen arbeitet noch immer mit **selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen**. » Eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter besteht darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten **Datensicherheit und Datentransparenz** zu ermöglichen.

sich CAFM-Hersteller und eine kaum überschaubare Anzahl von Herstellern für Speziallösungen. Unter den Software-Systemen für die Verwaltung von gewerblichen Immobilien findet seit Jahren ein Verdrängungswettbewerb statt, in dem immer wieder Software-Anbieter aufgekauft werden oder vom Markt verschwinden. Zum Beispiel hat im Jahr 2016 der internationale Branchenriese Yardi Systems über seine deutsche Tochter die renommierte Immobilien-Management-Systeme (iMS) in Mainz übernommen.

Gleichzeitig drängen seit einiger Zeit PropTech-Start-ups mit webbasierten Speziallösungen, wie Mieter- und Kundenportalen, Dokumentenmanagement oder mobilen Lösungen, auf dieses Feld und haben dadurch das Partnering, also die Themen Kooperation und Schnittstellen, in den Fokus gerückt. Außerdem gibt es Potenzial in der Fläche zu erschließen. Nach Schätzung von Branchenkennern arbeitet etwa ein Drittel der Immobilienunternehmen noch immer mit selbstgestrickten Lösungen oder Excel-Tabellen. Ralf-Stefan Golinski, Vorsitzender des Branchenverbands CAFM-Ring, teilt den Markt in drei Arten von Anbietern ein: Die einen fokussieren sich auf einzelne Prozesse wie Vermietung, Mängelmanagement und Transaktionen oder auf konkrete Zielgruppen, wie Büroimmobilien, Logistikimmobilien oder Krankenhäuser.

Andere versuchen mit ihren Lösungen den gesamten Lebenszyklus von Immobilien und technischen Anlagen abzudecken. „Und ich kenne auch nach fast 20 Jahren noch keine Verwaltungslösung, die diesem Anspruch und insbesondere der Erwartung der Kunden in Bezug auf Anwenderfreundlichkeit gerecht geworden ist“, sagt der Verbandsvorstand.

Schließlich gebe es eine kleine Reihe von Anbietern, die bereit seien, sich in die IT-Landschaft ihrer Kunden zu integrieren und dabei auf international anerkannte Standards in den Datenstrukturen, auf offene Schnittstellen und den praktischen Einsatz setzten – On-Premises, im Web, mit SaaS und mobil.

Es gibt kein Zurück mehr. Denn die Aussichten der Branche sind gut, und die Treiber der Entwicklung sind meist neue, digitale Services.

ON-PREMISES ODER WEB?

Bislang ist das Thema Software as a Service bei ERP- und CAFM-Systemen jedoch noch immer eine Randerscheinung. Auch das Dokumentenmanagement setzt sich nur langsam durch. Im Bereich der ERP-Systeme sieht Matthias Lampatz, Geschäftsführer in der GIT-Gruppe, „gefühlt eine Konsolidierung“. Gleichzeitig seien im letzten Jahr einige Start-ups auf den Markt gekommen, die rein auf die Cloud setzen. Das findet Lampatz zwar interessant, aber „wir gehen davon aus, dass ein Großteil der Arbeit bei unseren Kunden in den nächsten Jahren weiterhin so durchgeführt wird wie bisher. Es gibt Randbereiche, die definitiv ins Web wandern werden, wie Schadensmeldungen und das Beschwerdemanagement, aber das kompensieren wir über Schnittstellen. Der Aufwand, ein Programm wie Relax in die Cloud zu bringen, ist sehr groß. Natürlich können wir uns dem Thema nicht verschließen, aber der Nutzen muss im Mittelpunkt stehen“.

Ähnlich sieht das Ralf Herbergs, der bei mse für den Vertrieb der Software RELion zuständig ist: „On-Premises ist kein Dogma. Die Antwort, ob die Cloud genutzt wird oder nicht, ergibt sich für unsere Kunden meist von selbst aus einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung.“

ZUNEHMENDE NACHFRAGE NACH DIGITALEM

Bei Aareon hingegen hat man eine zunehmende Nachfrage nach digitalen Lösungen in den Bereichen Kundenportale, Dokumentenmanagementsysteme und automatisierter Rechnungsservice registriert. „Wir verstehen uns als Vorreiter für die Digitalisierung in der Immobili- »

Experten

„Ein Großteil der Arbeit bei unseren Kunden wird in den nächsten Jahren weiterhin so durchgeführt wie bisher. Es gibt Randbereiche, die definitiv ins Web wandern werden, wie Schadensmeldungen und das Beschwerdemanagement."

Matthias Lampatz,
Geschäftsführer in der GIT-Gruppe

„Wir versuchen für jeden Kunden einen individuellen Weg zu finden. Und der sieht im Moment noch so aus, dass die meisten Installationen bei uns On Premises vorgenommen werden."

Ralf Herbergs,
mse Vertrieb RELion

„Bis zum Jahresende 2016 haben sich in Deutschland schon 150 Kunden für die mobilen Services entschieden – insbesondere für Wohnungsabnahme sowie für das Bestandsdaten- und Auftragsmanagement."

Dr. Manfred Alflen,
Aareon AG, Vorstandsvorsitzender

„Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt."

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer Haufe Group

enwirtschaft", betont Vorstandsvorsitzender Dr. Manfred Alflen. Zum Jahresende 2016 haben sich ihm zufolge in Deutschland schon 150 Kunden für die mobilen Services entschieden. Hierzu zählen insbesondere die Wohnungsabnahme sowie das Bestandsdaten- und Auftragsmanagement.

Auch bei Haufe sieht man webbasierte Lösungen auf dem Vormarsch. Im Oktober 2016 vermeldeten die Freiburger eine Kooperation mit FIO Systems, einem Spezialanbieter webbasierter Branchenlösungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft. Unter der neuen Marke Haufe-FIO axera bieten die Unternehmen seitdem eine webbasierte ERP-Lösung an. „Wir bieten eine ausgereifte Weblösung, die heutige und zukünftige Anforderungen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft abdeckt", betont Dr. Carsten Thies, Geschäftsführer von Haufe Lexware. Seit Juni 2017 entwickeln Haufe und FIO Systems als Technologiepartner mit dem Proptechs QIVALO gemeinsam tiefgreifende ausschließlich digitale Abrechnungsprozesse. „Viele Kunden haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen den ersten Schritt in Sachen Digitalisierung", ist Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer von Crem Solutions, überzeugt. „Mit iX-Haus und dem vollständig integrierten Dokumentenmanagementsystem unseres Partners DocuWare unterstützen wir sie dabei. Das wirkt sich natürlich auch unmittelbar auf unser Umsatzwachstum aus."

Immoware24 setzte von Beginn an – seit 2008 – komplett auf das Web. Die SaaS-Lösung hat für dieses Jahr neue Portale für Mieter und Eigentümer angekündigt. Im nächsten Jahr soll ein Handwerkerportal folgen. Später sollen die Portale durch eine App, zum Beispiel für mobile Schadensmeldungen, ergänzt werden. Für Bewohner, die kein Smartphone benutzen, entwickelt Immoware24 ein virtuelles Schwarzes Brett. Mitgesellschafter und Geschäftsführer Ronny Selzer: „Dieses Jahr haben wir eine Datev-Schnittstelle entwickelt, das Onlinebanking um bankenunabhängige virtuelle Konten erweitert, die Verwalterhonorarabrechnung, konfigurierbare Anwendungs-Layouts, viele neue Funktionen und Verbesserungen in die Software eingefügt und werden bis Jahresende die Portale und einen Mieterhöhungsassistenten mit Mietspiegeln online stellen."

DIE HERAUSFORDERUNGEN: TRANSPARENZ UND DATENSICHERHEIT Zu den großen Herausforderungen für Immobilienunternehmen gehört es, die eigenen Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren. In der Regel reicht es nämlich nicht aus, eine neue Software zu installieren. Mit neuen Workflows müssen die Prozesse im Unternehmen überdacht und standardisiert werden. Und hier sieht Lampatz noch Nachholbedarf: „Nur ein Drittel der Immobilienunternehmen setzt überhaupt ein Dokumentenmanagementsystem ein."
Folgerichtig sieht Golinski eine Hauptaufgabe der Software-Anbieter darin, über alle Kanäle und auf allen Endgeräten Datensicherheit und Datentransparenz zu ermöglichen.
Herbergs geht für RELion noch einen Schritt weiter. „Die Software muss selbsterklärender werden und alles, was der An-

Fotos: GIT Gesellschaft für innovative DV-Technik mbH; mse-gruppe

„Viele Kunden haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen den ersten Schritt in Sachen Digitalisierung."

Dr. Christian Westphal,
Geschäftsführer Crem Solutions

„Dieses Jahr haben wir viele neue Funktionen und Verbesserungen in die Software eingefügt. Bis Jahresende werden wir Portale und einen Mieterhöhungsassistenten online stellen."

Ronny Selzer,
Mitgesellschafter und Geschäftsführer Immoware24

wender falsch machen könnte, im Vorfeld bereits wissen. Und dann muss sie dafür sorgen, dass im Hintergrund diese Fehler korrigiert werden." Auch für Lampatz liegt die Anwenderfreundlichkeit in mehr Ergonomie und Workflows. Das gelte gerade für Prozesse, die zwar wiederkehren, aber nicht zum alltäglichen Geschäft gehören. „Nach einem Jahr hat jeder User vergessen, wie ein bestimmter Prozess funktioniert. Dann ist es im Grunde so, als ob ein ungeschulter Anwender diese Funktion ausführt. Deshalb braucht er dort ein paar Leitplanken", so der GIT-Geschäftsführer.

KEIN HALTEN MEHR Für die Software-Anbieter steht längst fest, dass sich die digitale Entwicklung nicht mehr aufhalten lässt. Sie beeinflusst die Immobilienwirtschaft nachhaltig. Es gibt kein Zurück mehr. Jetzt sollten nur noch 90 Prozent der Marktteilnehmer sich in die Lage versetzen, diesen Prozess auch aktiv steuern zu können. «

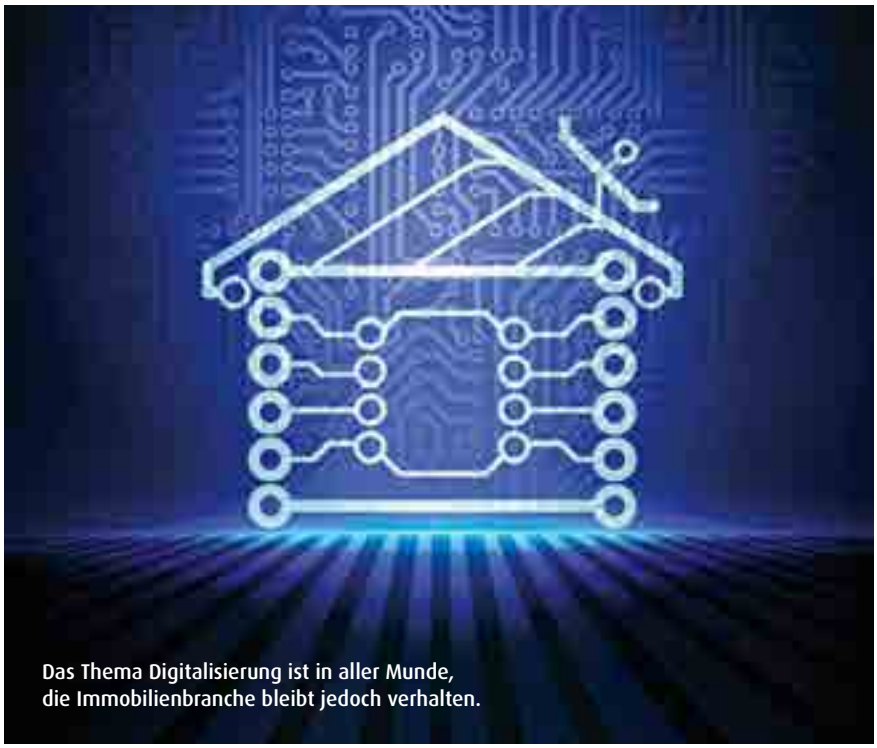
Oliver Mertens, Stuttgart

Für aktuelle Anforderungen an die Wohnungswirtschaft

Machen Sie Ihre Immobilien zukunftsfähig – mit der innovativen Lösungssuite Minol Connect. Vernetzen Sie intelligente Sensorik mit Menschen und Prozessen über das Internet. Mehr Transparenz, Effizienz und Flexibilität. Heute für Ihre Immobilien. Morgen für alles, was für Sie zählt.
minol.de/connect

Minol
Alles, was zählt.

Digitale Lichtblicke



Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde, die Immobilienbranche bleibt jedoch verhalten.

Wie transformiert sich die Branche digital? Noch zu zögerlich! Doch in der digitalen Kommunikation tut sich etwas. Die Möglichkeit, neue Zielgruppen zu erreichen und abgehängte Konkurrenz auf Abstand zu halten, zieht zarte Pflänzchen.

Wie gut sind die Unternehmen der Immobilienwirtschaft in der Digitalisierung aufgestellt? Eine Frage, die erst jüngst vom „Innovationsbarometer der Immobilienwirtschaft" der EBS Universität für Wirtschaft und Recht ernüchternd beantwortet wurde. „Die Immobilienwirtschaft erwartet für die Zukunft erheblichen Anpassungsbedarf, dennoch herrscht aktuell eine abwartende Haltung bei den Unternehmen. Obwohl das Thema Digitalisierung in aller Munde ist, bleibt die Umsetzung wegweisender digitaler Neuerungen verhalten", heißt es dort. Einziger Lichtblick sei die Kommunikation; technologische Lösungen kommen „meist nur in der Unterstützung von Kommunikation und Prozessen zum Einsatz, ohne die Geschäftsmodelle wegweisend zu beeinflussen und zu (r)evolutionieren", so das Innovationsbarometer.

In welcher Form und in welchem Ausmaß die Immobilienwirtschaft in der Kommunikation tatsächlich auf das Digitale setzt, hat Görs Communications anhand zweier Analysen zur Expo Real ausgewertet. Bei der Expo Real 2013 und der Expo Real 2016 wurde die Social-Media-Kommunikation der teilnehmenden Unternehmen rund um die größte Fachmesse für Immobilien und Investitionen in Europa untersucht. Wer twittert, wer nutzt Facebook, wer arbeitet bei der Vernetzung der Social-Media-Aktivitäten mit Video- oder Bildplattformen wie Instagram? Wo steckt Verbesserungspotenzial? Und was können die Immobilienunternehmen bei ihrem nächsten Messeauftritt besser machen?

EXPO REAL WIRD DIGITALER Positiv fiel beim Vergleich der Studien auf, dass sich von 2013 bis 2016 schon viel getan hat. Die Unternehmen der Immobilienwirtschaft nehmen die digitale Herausforderung zumindest im Social-Media-Bereich an. Es wird stärker als zuvor auf multimediale Inhalte gesetzt. Die Möglichkeiten der Technik werden viel stärker als in den vergangenen Jahren genutzt. Dabei findet die Aktivität der Immobilienunternehmen hauptsächlich auf dem Micro-Blogging-Dienst Twitter statt. Facebook führt eher ein Schattendasein; Gleiches gilt für in anderen Wirtschaftsbereichen bereits etablierte Dienste wie Snapchat.

Insgesamt wirken die meisten Social-Media-Aktivitäten auf der Expo Real laut der Untersuchung jedoch noch stark nach neuen „Pflichtaufgaben". Dabei brächten mehr Aktivität und Interaktion fast jedes Immobilienunternehmen in den sozialen Netzwerken weiter. Für 2017 steht eine erweiterte Studie von Görs Communications an, die zusätzlich zur digitalen Kommunikation auch die Themen Innovation und digitale Transformation analysiert.

Aber Social Media sind lediglich ein Aspekt der digitalen Immobilien-

Foto: bygermina/shutterstock.com

SUMMARY » Die Immobilienwirtschaft **hinkt bei der Digitalisierung hinterher**. » Der Digitalisierungs- und Innovationsdruck nimmt stetig zu. » Es fehlt an **Innovationskultur und -management**. » Am weitesten ist die Digitalisierung in der Kommunikation fortgeschritten. » **Social Media** haben sich mittlerweile fest in der Immobilienbranche etabliert. » Innovative Geschäftsfelder wie interne **Gebäude-Kommunikation, Nischenportale und spezialisierte Onlinemarktplätze** erobern den Markt. » Erste Immobilienunternehmen setzen auf **Content Marketing**, um mit Owned, Paid und Earned Media ihre Bekanntheit und Kommunikationserfolge signifikant zu steigern.

kommunikation. Eine digitale Kommunikationsplattform, mit der Eigentümer und Asset Manager gezielt Mieter, Mitarbeiter und Besucher von Büroimmobilien mit Echtzeitnachrichten und individuell anpassbaren Gebäudeinformationen versorgen können, hat etwa Executive Channel Network (ECN) entwickelt und international etabliert.

DIGITAL OUT OF HOME Das Unternehmen bietet so genannte „Digital Out of Home Media"-Lösungen. Dabei handelt es sich um digitale Bildschirmnetzwerke für die interne Gebäude-Kommunikation, die in den Eingangs-, Fahrstuhl- und Lobbybereichen von Bürogebäudekomplexen aufgestellt werden. Eigentümer und Asset, Property und Facility Manager gewinnen dadurch die Möglichkeit, dezentrale Portfolios zentral mit internen und lokalen Informationen und Veranstaltungshinweisen mittels eines Content Marketing Systems (CMS) zu bespielen. „Die digitalen Bildschirmnetzwerke von ECN passen sich der Innenarchitektur der Bürogebäude an und können gleichsam für zielgruppengerechte Werbung, Gebäudemarketing und Wegweisung eingesetzt werden. Ein echter Mehrwert und eine Aufwertung für Büroimmobilien, ganz ohne Eigentümerinvestitionen und Installationsaufwand", sagt Christian Praulich, Director Business Development Real Estate Germany. Das digitale Geschäftsmodell hat sich von Australien aus in England, Frankreich und seit 2016 auch in Deutschland etabliert. Weltweit sind die ECN-Bildschirmnetzwerklösungen bereits in mehr als 500 Landmark-Büroimmobilienkomplexen installiert und erreichen wöchentlich mehr als 600.000 Menschen.

Ein weiteres Beispiel für eine digitale Innovation ist das Internet-Start-up WohnPortal Plus. Ein Online-Marktplatz, der Angebot und Nachfrage aus dem Senioren- und Pflegebereich zusammenbringt. Im Gegensatz zu den großen allgemeinen Immobilienportalen setzt WohnPortal Plus bewusst auf den Austausch und die Vernetzung der Plattform-Nutzer, die meist der unterschätzten Altersgruppe 50 plus angehören (im Internet auch „Silver Surfer" genannt). Zusätzlich zu innovativen digitalen Diensten bietet das junge Unternehmen auch Experten „aus Fleisch und Blut" als regionale Koordinatoren, die ihre Expertise für die Nutzer vor Ort einbringen. „WohnPortal Plus erhält Werbe- und Anzeigeneinnahmen von Maklern, professionellen Dienstleistern und anderen Unternehmen aus dem Immobilien-, Pflege- und Sozialbereich. Senioren- und Sozial-Immobilienanbieter, Alten- und Pflegeheime, Einrichtungen für betreutes Wohnen, aber auch Demenz-, Behinderten- oder Senioren-Wohngemeinschaften ermöglicht WohnPortal Plus nicht nur effektive Marketing- und Vertriebslösungen, sondern den direkten Kontakt zu (Neu-)Kunden", erklärt Karsten Bradtke, Initiator von WohnPortal Plus. Künftig werden weitere Portale und digitale Marktplätze versuchen, mit neuen Geschäftsmodellen Nischen der Immobilienwirtschaft gezielt zu besetzen, mit innovativen Dienstleistungen den großen Immobilienportalen Konkurrenz zu machen und die Nutzer besser miteinander interagieren zu lassen („Peer-to-Peer-Business").

Experten

„Senioren- und Sozial-Immobilienanbieter, Alten- und Pflegeheime, Einrichtungen für betreutes Wohnen, aber auch Demenz-, Behinderten- oder Senioren-Wohngemeinschaften erhalten nicht nur effektive Marketing- und Vertriebslösungen, sondern den direkten Kontakt zu (Neu-)Kunden."

Karsten Bradtke,
Initiator von WohnPortal Plus

DIGITALES INNOVATIONSMANAGEMENT Es gibt also durchaus Unternehmen in der Immobilienwirtschaft, die die Digitalisierung vorantreiben und entsprechend profitieren, wie Nina Defounga, Geschäftsführerin der Innovationsberatung Tom Spike, bestätigen kann. „Real-Estate- Geschäftsmodellinnovationen entstehen derzeit vor allem durch PropTechs und digitale Disruption. Diese setzen die etablierten Immobilienunternehmen unter Druck, selbst innovativ zu werden. Wer langfristig erfolgreich bleiben will, sollte daher seine Geschäftsmodelle, Produkte, Dienstleistungen und Prozesse auf ihre Digitalisierungsmöglichkeiten überprüfen und Trends wie Smart Homes, Buildings und Cities sowie Big Data im Auge behalten." Die Innovationsberaterin sieht ein aktuelles Dilemma in der Immobilienwirtschaft: Viele Start-ups sind zwar von der Idee her äußerst innovativ, jedoch fehlt es oftmals an der konsequenten Umsetzung unter Berücksichtigung der realen Randbedingungen der Immobilienmärkte. Vielen Big Playern der Immobilienwirtschaft hingegen geht es aufgrund des bereits »

lang anhaltenden Immobilienbooms so gut, dass sie keinen oder nur geringen Innovationsdruck verspüren und keine Innovations-Roadmap haben. So bleibt das Innovationsmanagement in der Immobilienbranche lediglich ein „Nice-to-have", aber kein „Must-have".

DIGITALES DOPE Im Internet und in der Marketingkommunikation geht es heute vor allem um Aufmerksamkeit, Bekanntheit und Reichweite. Dafür setzen erfolgreiche Immobilienunternehmen zunehmend auf digitales Contentmarketing und eine smarte Kombination der Medienformen Owned, Paid und Earned Media. „Dope" steht für Digital Content, der über Owned, Paid und Earned Media optimal verbreitet wird. Dieses Modell beschreibt die jeweiligen Kanäle und wie diese zu Kommunikationszwecken instrumentalisiert und eingesetzt werden.

Ein smartes Sprungbrett in die Köpfe der Zielgruppe(n) ist es, Inhalte über eigene Medien und Kanäle, die „Owned Media", kundzutun. Beispielsweise in Form eigener Blogs, Apps oder über die bunte Welt von Social Media und Social Networks. Der Owned Media Content ist meist eine Mischform aus redaktionellen und werblichen Inhalten. Die Platzierung ist in der Regel gratis, allerdings müssen der Aufwand und die notwendigen Ressourcen eingeplant werden. Es gilt der Leitsatz „Love it or leave it (alone)" – ob er den Content nutzt (oder nicht), entscheidet der User selbst.

„Paid Media" entsprechen der „klassischen" Werbung, auch digital durch Banner, gekaufte Veröffentlichungen wie Advertorials und Sponsored Articles oder Postings sowie „Paid Social" oder „Social Media Werbung". Allerdings erkennen viele Nutzer mittlerweile bezahlte Werbung – auch online. Pop-up- und Ad-Blocker werden zunehmend genutzt. Deshalb bieten auch Verlage heute viel mehr als klassische Anzeigen und Banner: Whitepaper(promotionen), Unternehmensprofile, Videos, Webinare und viele weitere Sonderwerbe- und Content-Marketing-Formen. Hochwertiger Content zahlt und breitet sich aus. Stellt man sich geschickt an, entwickeln sich aus den Owned und Paid Media die äußerst wertvollen „Earned Media". Durch Likes, Shares, Retweets, Faves, +1, Pins, Mundpropaganda und sonstige Empfehlungen, aber auch durch redaktionelle Medienveröffentlichungen durch Public Relations (PR) entwickelt die (virale) Verbreitung von Inhalten einen erheblichen Mehrwert für deren Glaubhaftigkeit. „Quantität durch Qualität" ist deshalb bei Earned Media die Devise.

DAS ÖKOSYSTEM Digitaler Content ist unsere Umwelt. Owned Media sind unser Zuhause, wo wir tun und lassen können, was wir wollen. Bei Paid Media bezahlen wir für die Services und den Komfort eines Hotelzimmers. Earned Media wären dann vergleichbar mit einer Einladung zum Übernachten oder Urlaub bei Freunden: Das kostet nichts oder wenig(er), aber wir müssen die Etikette vor Ort berücksichtigen und uns „benehmen". So ist es auch im (Social) Web mit seiner „Netiquette" und seinen Spielregeln.

Paid Media bilden für Immobilienunternehmen die Grundlage, um den notwendigen Bekanntheitsgrad zu schaffen, kosten aber (viel) Geld. Owned Media und Earned Media sind die relevanten Formen im Rahmen eines modernen Content Marketings. Um also die bestmögliche „Delle ins Universum" zu hauen, sollten gerade die eigenen Medien regelmäßig mit kreativen und relevanten Inhalten gefüttert werden, damit ebendiese empfohlen werden können. Den Bau- und Fahrplan hierfür bieten die Content-Marketing- Strategie sowie der Themen- und Redaktionsplan. Doch nüchtern betrachtet ist dieses Fundament bei den wenigsten Immobilienunternehmen vorhanden. Oder gibt es bei Ihnen bereits einen Head of Content, einen Innovationsmanager oder einen Digitalisierungsbeauftragten? «

Daniel Görs, Görs Communications, Hamburg

Experten

„Die digitalen Bildschirmnetzwerke von ECN passen sich der Innenarchitektur der Bürogebäude an und können gleichsam für zielgruppengerechte Werbung, Gebäudemarketing und Wegweisung eingesetzt werden."

Christian Praulich,
Director Business Development Real Estate Germany

„Viele Start-ups sind zwar von der Idee her äußerst innovativ, jedoch fehlt es oftmals an der konsequenten Umsetzung unter Berücksichtigung der realen Randbedingungen der Immobilienmärkte."

Nina Defounga,
Geschäftsführerin der Innovationsberatung Tom Spike

Start-up-Unternehmen. Eine Serie.
Medici Living: „Ein globales Netzwerk spannen“

Wie sieht die Start-up-Szene in der Immobilienwirtschaft aus?
Wir stellen in jeder Ausgabe ein kreatives PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor.
Diesmal: Die **Medici Living** Group aus Berlin.

Die Idee

Die Medici Living Group entwickelt weltweit Co-Living-Konzepte und betreibt die entsprechenden Gebäude auch selbst. Dabei verfolgt das PropTech-Unternehmen eine Zwei-Marken-Strategie. Unter Medici Living bietet es Studierenden und Praktikanten online möblierte Zimmer zum Flatrate-Preis an. In Partnerschaft mit Asset Managern und Hausverwaltungen mietet Medici dafür Bestands- und Neubauimmobilien langfristig an. Mit der neuen Marke Quarters richtet sich das Berliner Start-up an Young Professionals. Die ersten Quarters-Neubauten haben bereits in Berlin und New York eröffnet. Vermarktung und Vermietung der Wohnungen laufen komplett digital. Insgesamt bewirtschaftet Medici nach eigenen Angaben zurzeit markenübergreifend rund 1.200 Apartments in Deutschland, den Niederlanden und den USA.

Geplante Änderungen

Die Medici Living Group will vor allem eins: wachsen. Derzeit bereitet das Unternehmen den Kauf weiterer Objekte und den Eintritt in neue Märkte vor. Mittelfristig will das Start-up so ein globales Netzwerk spannen und weltweit Immobilien anbieten. Darüber hinaus prüft die Medici Living Group aktuell die Lancierung weiterer Marken für andere Zielgruppen.

Ferdinand von Fumetti, Mitgründer und Geschäftsführer der Medici Living Group

Die Gründer

Die Medici Living Group wurde 2012 von Gunther Schmidt (33), Robert Gmeiner (29) und Ferdinand von Fumetti (27) in Berlin gegründet. Schmidt ist heute CEO, Gmeiner und von Fumetti Managing Directors. Während seine beiden Mitgründer zuvor als Unternehmensberater arbeiteten, begann Schmidt seine Karriere im Bankenwesen. Er baute bereits das Berliner Start-up eKomi auf.

Die Entwicklungszeit

Sich im Immobilienbereich zu etablieren, war für das junge Unternehmen – genau wie für andere Start-ups, die in die Branche drängen – eine große Herausforderung. Zumal: Viele Marktteilnehmer hätten das Konzept anfangs gar nicht ernst genommen, berichtet Managing Director Ferdinand von Fumetti. Heute hingegen würden viele Skeptiker von damals eng mit der Medici Living Group zusammenarbeiten.

Der Unterschied zu etablierten Unternehmen

Die Medici Living Group richtet ihre Produkte nach eigenen Angaben komplett an den Bedürfnissen einer bislang weniger beachteten Generation aus. Um dieser gerecht zu werden und das Produkt weiterzuentwickeln, hinterfrage das Unternehmen das eigene Modell aus Kundensicht immer wieder. Im Zuge dessen würden beispielsweise die Interaktion mit dem Mieter, aber auch Branchenstandards wie Mietvertragslaufzeiten und Pricing-Modelle zunehmend digitalisiert.

175 PROPTECH-START-UPS: EINE BRANCHE IM WANDEL

Inzwischen haben sich in der Immobilienbranche 175 PropTech-Start-ups gegründet. Mit ihren häufig günstigeren und wendigeren Geschäftsmodellen wollen sie etablierten Immobilienunternehmen das Wasser abgraben. Zudem gibt es knapp ein Dutzend auf Immobilien spezialisierte FinTech-Start-ups. Sie setzen auf digitale Prozesse, die die alte Welt der Fonds und Banken überflüssig machen sollen. Doch wer sind die Newcomer auf dem Markt, welche Ideen haben sie und welche Ziele möchten sie verfolgen? Wir stellen Ihnen in einer Serie in jeder Ausgabe der „Immobilienwirtschaft“ ein PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor. **Alle Beiträge finden Sie außerdem auch online unter www.haufe.de/immobilien.**

Foto: Medici Living Group

Personal & Karriere

Diese zehn Faktoren beeinflussen das Gehalt

Haben Sie schon einmal bei der Gehaltsverhandlung einen viel versprechenden Bewerber verloren, weil Sie sich bei der Höhe der Vergütung nicht einigen konnten? Die folgende Übersicht der zehn wichtigsten Gehaltsfaktoren kann als Orientierungshilfe im nächsten Gehaltsgespräch dienen.

1. **POSITION** – Personalverantwortung muss sich in der Vergütung niederschlagen
2. **AUSBILDUNG** – Höhere Gehälter für Hochschulabsolventen
3. **FIRMENGRÖSSE** – Mitarbeiteranzahl entscheidet über Gehaltshöhe
4. **BRANCHE** – Hohe Gehälter in kapitalstarken Branchen
5. **REGION** – Ost-West- und Nord-Süd-Gefälle
6. **ANGEBOT UND NACHFRAGE** – Hohe Gehälter für qualifiziertes Fachpersonal
7. **BERUFSERFAHRUNG** – Erfolge benennen
8. **WIRTSCHAFTSLAGE** des Unternehmens
9. **WEITERE QUALIFIKATIONEN** und Soft Skills
10. **WEITERENTWICKLUNGSPOTENZIAL**

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Gehalt.de/Haufe Personal

HAYS-FACHKRÄFTE-INDEX

Stabile Nachfrage nach C&P-Spezialisten

Die Nachfrage nach Construction- & Property-Spezialisten blieb im zweiten Quartal 2017 im Vergleich zum Vorquartal stabil. Wie in den drei ersten Monaten des Jahres belief sich der Hays-Index auf einen Wert von 125. Gesunken ist indes die Nachfrage aus dem Baugewerbe (minus 21 Punkte) und dem Kraftwerksbau (minus 29 Punkte).

ARBEITNEHMER

Digitalisierung als Chance

Die Automatisierung bedrohe Abertausende Jobs, warnen manche Experten. Diese Entwicklung scheint die Arbeitnehmer jedoch kaum zu beunruhigen – ganz im Gegenteil, wie eine Umfrage des Personaldienstleisters Randstad mit rund 1.200 Teilnehmern belegt. Kernergebnis: Die Mehrheit (77 Prozent) glaubt, durch die Automatisierung bei Routinetätigkeiten entlastet zu werden. 63 Prozent sind der Ansicht, dass ihnen damit mehr Zeit für anspruchsvolle Tätigkeiten bleibt. Allerdings erwartet auch nur die Hälfte der Befragten, dass die Automatisierung an ihrem Arbeitsplatz eine zentrale Rolle spielen wird. 80 Prozent glauben ohnehin nicht, dass ihr Job von einer Maschine übernommen werden könnte.

PERSONALIE

Sybille Wegerich

Sybille Wegerich, Vorstandsmitglied der Bauverein AG Darmstadt, ist neues nebenamtliches Vorstandsmitglied des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft. Sie folgt Sophia Eltrop, die aus der Geschäftsführung der Howege Berlin in die Geschäftsführung der Stadtwerke Potsdam gewechselt ist (siehe auch S. 136-137).

NACHWUCHSKRÄFTEMANGEL

BFW lobt Stipendium aus

Jedes zweite Immobilienunternehmen berichtet vom Nachwuchskräftemangel. Deshalb hat der BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen ein Stipendium an der EBZ Business School ausgelobt. Damit sollen insbesondere mittelständische Immobilienunternehmen unterstützt werden. Bei dem Stipendium handelt es sich um den interdisziplinären BA-Studiengang „Real Estate“ (Distance Learning). Die Bewerbungsfrist läuft bis zum 15. September. Nähere Informationen unter www.bfw-bund.de/aktivitaeten/projekte/.

Lernen aus der Ferne: Fernstudium, Online-Weiterbildung & Co

Sich weiterbilden, wann und wo es gerade passt: in der Mittagspause im Park, morgens im Bett oder auf der Dienstreise. Das klingt perfekt. Fernstudiengänge und Online-Kurse erfreuen sich auch in der Immobilienwirtschaft großer Beliebtheit. Doch nicht für jeden eignen sich die Angebote. Schließlich gilt es, sich selbst zu motivieren und nicht der „Aufschieberitis" zu verfallen.

Der Sektor der Fern- und Online-Fortbildung ist momentan einer der am stärksten wachsenden Bereiche am Bildungsmarkt. Neben der einzigen staatlichen Hochschule Deutschlands, der Fernuniversität Hagen, an der man vergleichsweise sehr günstig den Bachelor (etwa 1.600 bis 2.400 Euro insgesamt) und den Master in Wirtschaftswissenschaften (etwa 1.000 bis 1.200 Euro insgesamt) erwerben kann, locken auch private Hochschulen und auf die Branche spezialisierte Bildungsanbieter den Immobiliennachwuchs mit vielfältigen Online- und Fernkurs-Angeboten. So offeriert beispielsweise die ILS, Deutschlands größte Fernschule, die Lehrgänge „Immobilienmakler", „Immobilienfachwirt (IHK)", „Immobilienmanagement" sowie „Haus- und Grundstücksverwalter".

Für gleiche Fernlehrgänge kann man sich auch bei der Studiengemeinschaft Darmstadt SGD oder an der Hamburger Akademie für Fernstudien (HAF) einschreiben. An der EBZ Business School können Lernwillige das Fernstudium „Bachelor of Arts Real Estate" absolvieren. Es dauert sieben Semester (flexibel sind auch acht bis 14 Semester möglich, 3.250 Euro Gebühr je Semester). Wer ambitioniert ist, schließt direkt auch den Master „Real Estate Management" in der Distance-Learning-Form an (fünf Semester, 3.500 Euro je Semester), wobei die Methodik zum großen Teil auf dem Selbststudium, auf Foren, Chats, virtuellen Arbeitsgruppen und wenigen Präsenzveranstaltungen basiert.

Ein umfangreiches Angebot an Fernkursen und Studiengängen hält auch das Betriebswirtschaftliche Institut und Seminar Basel parat: Im Portfolio sind „Dipl.-Betriebsökonom", „Dipl.-Finanzökonom", „Dipl.-Immobilienökonom" und „Zertifizierte/r Immobilien-Marketingfachmann/-frau", wobei die Kosten umgerechnet zwischen 3.800 und 6.600 Euro liegen. Den Master in „Facility Management" oder in „Bautenschutz" kann man per Fernstudium an der Hochschule Wismar erwerben, und selbst die renommierte Immobilienschmiede IREBS, die sonst nur auf Präsenzveranstaltungen setzt, zieht mit dem Online-Kurs „Introduction to Financial Modeling" nach. „Die Welt hat sich verändert, und die Menschen wünschen sich mehr Flexibilität. Sie reisen viel und haben lange Arbeitstage. Mit diesem Kurs bieten wir Flexibilität an, ohne Kompromisse bei der Qualität zu machen", sagt IREBS-Geschäftsführer Professor Tobias Just.

DIE ANGEBOTSPALETTE IST ENORM Die Angebotspalette fürs flexible Lernen ist inzwischen enorm, und es kommen immer mehr auch kurze Kurse und Seminare hinzu, die das Wissen online häppchenweise servieren: So bietet „Haufe Onlinetraining" Seminare zu diversen aktuellen Themen im Immobilienbereich an. Die Kosten und der Zeitaufwand sind hierbei überschaubar: Für 90-Minuten-Einheiten werden 69 Euro berechnet (Kursübersicht unter https://onlinetraining.haufe.de/immobilien). Auch die Deutsche Makler Akademie und die Europäische Immobilien Akademie haben viele Online-Seminare im Angebot (https://www.deutsche-makler-akademie.de/online-lernen/online-seminare.html und http://www.eia-akademie.de). »

SUMMARY » **Fern- und Onlinefortbildungen** sind momentan die am stärksten wachsenden Bereiche am Bildungsmarkt. » **Die Angebotspalette ist enorm.** Inzwischen kommen auch immer mehr kurze Seminare und Kurse hinzu, die das Wissen online häppchenweise anbieten. » **Die Preise sind sehr unterschiedlich.** Es lohnt sich also, genau hinzuschauen, bevor man sich an ein langes und kostspieliges Angebot bindet.

CHECKLISTE

10 Fragen, die angehende Fernstudenten ehrlich beantworten sollten:

- Ist das Fernstudium oder der Online-Lehrgang für meine beruflichen Ziele genau die richtige Wahl, und sieht mein Arbeitgeber das auch so?
- Kann ich mit der Unterstützung meines Arbeitgebers und meiner Familie rechnen?
- Bin ich in der Lage, mir den Lernstoff selbständig zu erarbeiten?
- Werde ich mich langfristig selbst motivieren können?
- Wo kann ich ungestört lernen?
- Kann ich mich regelmäßig wöchentlich für mindestens 15 bis 20 Stunden fürs Lernen freimachen?
- Bin ich bereit, vor und während der Prüfungszeit weitgehend auf Freizeit, Urlaub und Privatleben zu verzichten?
- Erfülle ich die technischen Voraussetzungen fürs Online-Lernen? (schnelles Internet, modernes Gerät etc.)
- Kann ich mir dauerhaft bis zum Abschluss die Kosten für den Fern-Lehrgang/das Fernstudium leisten oder würde mein Arbeitgeber etwas zuschießen?

Die Preise für Fernstudien, Online-Lehrgänge und Webinare sind unterschiedlich: Für einen IHK-Abschluss oder einen institutsinternen Zertifikatsabschluss liegen die Kosten zwischen 1.800 und 3.000 Euro. Bei manchen Anbietern fallen zudem Gebühren für weitere Module und für die Abschlussprüfung an. Der Online-Kurs an der IREBS „Introduction to Financial Modeling" besteht aus vier Modulen und beinhaltet 30 Video-Tutorials, fünf Excel-Übungen sowie zusätzliches Lesematerial und kostet 500 Euro. Wer sich einem Abschluss-Examen unterziehen möchte, bezahlt zusätzlich 150 Euro Prüfungsgebühr. Ein Bachelor im Fernstudium „Immobilienmanagement" kann je nach Anbieter um die 20.000 Euro kosten. Die Preise für die MBA-Studiengänge liegen zwischen 9.000 und 15.000 Euro.

VERGLEICHEN LOHNT SICH Es lohnt sich also, genau hinzuschauen und hinsichtlich der Didaktik, der Kompetenz der Dozenten und der angebotenen Zusatzservices der einzelnen Anbieter zu entscheiden.

Nicht jeder gute Offline-Dozent ist schließlich auch für Online-Schulungen geeignet, und nicht jeder Lernwillige ist der richtige Typ zum Online-Lernen (siehe Checkliste). Deswegen kann es sinnvoll sein, sich Demo-Lektionen anzuschauen oder an einem Probe-Online-Seminar teilzunehmen, bevor man sich an ein langes und kostspieliges Fernstudium bindet.

Praktisch ist es, dass der Hochschulzugang für ein Fernstudium oft nach wenigen Jahren Berufserfahrung bereits erreicht werden kann. Viele Fernhochschulen bieten zudem individuelle Einstiegszeiten in das Studium an und erlauben es den Teilnehmern, auch die Prüfungstermine zeitlich und örtlich variabel anzupassen. Gelernt wird im Fernstudium überwiegend digital – mit Hilfe von Internet, Hörbüchern, Online-Lernmaterialien und Studienbriefen. Der Austausch läuft über so genannte Newsrooms, Blogs, Foren, Chats oder Plattformen wie den „Online-Campus". Und ein Abschluss einer Fernuniversität ist nicht weniger wert als der einer Präsenzuniversität. Im Gegenteil: Wer ein Fernstudium neben dem Beruf absolviert,

In der Mittagspause den Laptop aufklappen und los geht's: Bei einem Fernstudium kann man überall lernen.

„Wer ein Fernstudium absolviert, bekommt viel Anerkennung von Personalverantwortlichen: Er zeigt Durchhaltevermögen, Selbstdisziplin und Organisationstalent."

hat anderen Bewerbern sogar etwas voraus und bekommt laut einer Forsa-Studie dafür viel Anerkennung von Vorgesetzten und Personalverantwortlichen: Denn er beweist nicht nur Durchhaltevermögen und ein hohes Maß an Motivation, sondern auch Selbstdisziplin und Eigenkontrolle und vor allem auch Organisationstalent. Schließlich ist die Abbruchquote bei Fernstudiengängen im Vergleich zu Präsenz-Studiengängen sehr hoch: Studien sprechen von einer Quote je nach Anbieter und Studiengang zwischen 30 und 70 Prozent im Fernstudium.

„Im Fernstudium kommt man an seine Grenzen", erzählt Nina Weigl, Absolventin des Fernstudiums „B.A. Real Estate" an der EBZ. „Aber neben dem Beruf zu lernen, wenn es passt, und nicht in der Vorlesung sitzen zu müssen, wenn man gerade nicht viel aufnehmen kann, ist für Berufstätige ein großer Vorteil." Letztendlich müsse jeder für sich selbst entscheiden, ob diese Lernform für ihn und seine Rahmenbedingungen geeignet ist und ob er in der Lage ist, den inneren Schweinehund zu überwinden. Aufschlussreich ist der „Willenstest" der Fernuni Hagen (http://willenstest.fernuni-hagen.de), der online in 20 Minuten ausgefüllt werden kann und ein Profil des eigenen Lernverhaltens erstellt. Der Test ist kostenlos und lohnt sich für jeden, der ernsthaft in Erwägung zieht, ein Fernstudium zu beginnen.

DIE „AUFSCHIEBERITIS" ÜBERWINDEN

Motivationstiefs und die so genannte „Aufschieberitis" kennen fast alle Fernlernenden, und eine besondere Herausforderung besteht darin, am Ball zu bleiben. Hilfreich sei es, sich klare Ziele zu setzen: Was will ich bis wann und mit welchem Ergebnis erreichen? Feste Lerntage und Routinen im Tagesablauf (zum Beispiel jeden Morgen vor der Arbeit, jeden Abend von 20 bis 22 Uhr) sind wichtig, und wer gleich mit dem Unangenehmen anfängt, schiebt es nicht wochenlang vor sich her. Zeitlich sollten Fernlerner idealerweise 15 bis 20 Stunden pro Woche einplanen und Lerntermine fest in einen Kalender eintragen, empfehlen Anbieter von Fernlehrgängen.

Doch Achtung: Trotz der fortschreitenden Entwicklung der Technik und der ständigen Qualitätsverbesserung der Online-Kurse und Fernlehrgänge stößt diese innovative Lernform weiterhin an ihre Grenzen: Es gibt Themen, bei denen die direkte Interaktion zwischen den Teilnehmern und dem Seminarleiter unverzichtbar bleibt. Zur Fachvermittlung eignen sich kurze Online-Seminare hervorragend, da sie das Wissen häppchenweise servieren. Sollen jedoch Soft Skills trainiert werden, sollten idealerweise nebenbei auch Präsenzschulungen wahrgenommen werden. «

Irene Winter, Berlin

Führen Frauen anders?

Der Führungsstil von Frauen und Männern war das Thema einer Podiumsdiskussion des Vereins „Frauen in der Immobilienwirtschaft". Das Fazit: So viele Unterschiede zwischen weiblichen und männlichen Vorgesetzten existieren gar nicht. Und es gibt auch nicht die typisch männlichen und die typisch weiblichen Fähigkeiten.

Die Immobilienbranche ist traditionell sehr männerdominiert, und es gibt noch zu wenig Frauen in den Führungsebenen – auch wenn anerkannte Studien nachweislich den Erfolg von gemischten Führungsteams belegen. Doch Frauen im Management sind immer noch die Ausnahme, und viele Arbeitgeber scheuen sich nicht, mit floskelhaften Ausreden zu begründen, warum es gerade bei ihnen so besonders schwierig ist, Frauen in Führungspositionen zu bringen. Es ist beim Gros der Unternehmen kein Ziel, den Frauenanteil in der Chefetage zu erhöhen. Im Jahr 2000 wurde deshalb der Verein „Frauen in der Immobilienwirtschaft" gegründet – mit dem Ziel, die Frauen in der Branche sichtbarer zu machen und die Zahl der Entscheidungsträgerinnen zu erhöhen, so Christine Hager, Vorsitzende der „Frauen in der Immobilienwirtschaft e.V." Bei der Podiumsdiskussion zum Thema Führungsstil wurde Frauen mehr empathisches Können zugeschrieben als Männern. Sybille Wegerich, Vorstandsmitglied der Bauverein AG Darmstadt, sieht Veränderungen durch Frauen in Führungspositionen eher als eine Frage moderner versus unmoderner Führungsgrundsätze an. Es gebe gute und weniger gute Führungskräfte, sagte sie. Auf die Frage, inwieweit Frauen in Führungspositionen Veränderungen anstoßen, antwortete Sybille Wegerich: „Ich möchte, wie jede gute Führungskraft, sehr gute Leistungen von Einzelnen und in Teams in Hinblick auf Termine, Qualität und Kreativität. Außerdem Akzeptanz von kontinuierlichem Wandel,

Frauen sind in den Führungsetagen der Immobilienwirtschaft nach wie vor nur sehr selten anzutreffen.

SUMMARY » Mit floskelhaften Ausreden begründen viele Unternehmen der Immobilienbranche nach wie vor, warum es bei ihnen nicht möglich ist, Frauen in Führungspositionen zu bringen. **» Beim Thema Führungsstil** geht es weniger um weibliche oder männliche Attribute, sondern eher um gute und weniger gute Personalführung oder um moderne und unmoderne Positionen. Insgesamt wird der Führungsstil von Frauen aber meist als empathischer wahrgenommen. **» Die Förderung von Frauen** spielt auch eine große Rolle beim Fachkräftemangel.

Leidenschaft für die Aufgabe und das Unternehmen. Wir, mein männlicher Kollege und ich, ändern das durch unsere Art der Zusammenarbeit und arbeiten stark durch simples ‚Miteinanderreden ohne uns totzureden'. Wir sind offen und versuchen, vertrauensvoll zu agieren. Wir schaffen eine Unternehmenskultur, in der man mit großem Erfolg gemeinsam Wege geht." Es zähle der Erfolg, weniger der Weg dahin, so Wegerich. Jedes neue Projekt sei ein Weg mit neuen Herausforderungen und neuem „Sichbeweisen": „In unserer Welt kommt der Erfolg sehr selten durch eine Person alleine. Und das bedeutet, es geht um gute und gemischte Teams, es geht um unterschiedliche Fähigkeiten, es geht um Ergänzung und gegenseitiges Anfeuern." Freiheit und/oder Unterstützung motiviere viele Frauen, Männer würden eher auch durch Statussymbole motiviert. Ein gerechtes System, das beide Seiten berücksichtigt, sei wichtig, sagte Wegerich. Denn es sei nichts dauerhaft demotivierender, als für die gleiche Arbeit unterschiedlich bezahlt zu werden.

Für Claudia Steinfort, Verkaufsleiterin Bestandsimmobilien bei Corpus Sireo in Köln, war von Anfang an klar, dass sie nur mit einem funktionierenden Team erfolgreich sein kann. Ein gutes Betriebsklima, fairer, respektvoller Umgang miteinander und eine gute Kommunikation seien weitere Erfolgskriterien. Probleme nimmt sie ernst, lobt ihre Mitarbeiter, motiviert sie, Erfolge werden gemeinsam gefeiert. Steinfort empfiehlt: „Frauen sollen sich etwas (zu-)trauen und sagen, was sie wollen." Ihre Devise: Fragen kostet nichts! „Denn wenn der Chef nicht weiß, was ‚frau' will, kann er auch nicht reagieren und sie unterstützen."

> „Ein gerechtes System ist wichtig. Nichts ist dauerhaft demotivierender, als für die gleiche Arbeit unterschiedlich bezahlt zu werden."
>
> **Sybille Wegerich,** Vorstandsmitglied Bauverein AG, Darmstadt

NACHWUCHSMANGEL: FRAUEN ALS LÖSUNG?

Und wie sieht es mit dem Nachwuchsmangel aus? Sind Frauen hierfür die Lösung? Tanja Schmidt, Senior Consultant bei der Colliers International Deutschland GmbH, meint: „Unternehmen, die gute Fach- und Führungskräfte ausbilden, behalten und gewinnen wollen, müssen, insbesondere vor dem Hintergrund der gesellschaftlichen und demographischen Entwicklungen, attraktive Rahmenbedingungen schaffen. Selbstbestimmung, berufliche Entwicklungsmöglichkeiten, Vereinbarkeit von Beruf und Familie durch flexible Arbeitszeiten, Home Office und ein lohnenswerter Wiedereinstieg nach der Elternzeit sind wichtig – für Frauen wie auch für Männer. Veraltete Unternehmenswerte mit strengen Hierarchien und wenig Weitblick für das Modell ‚Karriere mit Familie' werden scheitern und auch über das Modell ‚Gehalt ist alles' nicht die Nachwuchskräfte ansprechen. Unternehmen sollten nicht nur auf dem Arbeitsmarkt, sondern im eigenen Unternehmen frühzeitig Mitarbeiter mit Fach- und Führungsambitionen erkennen und ihnen proaktiv flexible und individuelle Karrieremodelle aufzeigen, wie beispielsweise duale Weiterbildungen oder Studiengänge und die gleichzeitige Vereinbarkeit von Beruf und Familie."

Aber wie gelingt die Förderung von weiblichen Nachwuchskräften? Arbeitgeber müssten, so Tanja Schmidt, ihren Nachwuchskräften authentisch und mit nachhaltigen Unternehmenswerten – wie einer gelebten Work-Life-Balance, hoher Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung – gegenübertreten. Ziel sollte sein, intern gute Mitarbeiter auszubilden. Durch Praktika, duale Studien- und Weiterbildungsangebote mit flexiblen Arbeits- und Vergütungsmodellen würden Nachwuchskräfte gut ausgebildet und langfristig ans Unternehmen gebunden. Flexible Arbeits- und Vergütungsmodelle seien für weibliche Nachwuchskräfte interessant. Denn der Spagat von Karriere und Familie sei für viele möglich, sagte Schmidt, aber es hapere in den Unternehmen noch an Erfahrung und Umsetzung. «

Bettina Timmler, Köln

HAUFE. Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte

Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com

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

Zielgruppe **Immobilien**

Key Account Manager (m/w)
MVV EnergySolutions GmbH, Mannheim
Job-ID 005932066

Abteilungsleiter Personal/ Organisation/IT (m/w)
Hallesche Wohnungsgesellschaft mbH, Halle (Saale)
Job-ID 005926695

Leiter/in Finanzmanagement
MWG-Wohnungsgenossenschaft eG Magdeburg, Magdeburg
Job-ID 005895025

Manager Business modelling & Valuation (m/w)
VERIANOS Real Estate Aktiengesellschaft, Köln, Frankfurt am Main
Job-ID 005937865

Junior Baufinanzierungsberater (m/w) Hamburg
Interhyp Gruppe, Hamburg
Job-ID 005433663

Finanzbuchhalter/in
Vereinigte Bonner Wohnungsbau AG, Bonn
Job-ID 005932095

Bauingenieur/Architekt (m/w)
Wohnungsbaugenossenschaft Osnabrück eG, Osnabrück
Job-ID 005898247

Kaufmännischer Objektmanager und Gewerbevermieter/-verwalter (m/w)
Immeo Wohnen Service GmbH, Berlin
Job-ID 005917766

Fachplaner (m/w) Versorgungstechnik
DELTA Gruppe, Geisenhausen
Job-ID 004920195

Vertriebsmitarbeiter im Außendienst (m/w) für den Bereich Immobilien
Sven Stütz Immo Tax Vermittlungs GmbH, Baden-Württemberg, Südhessen, Rheinland-Pfalz, Saarland, Westbayern (Home-Office)
Job-ID 004663371

Privatkundenberater (m/w) Baufinanzierung Bielefeld
Interhyp Gruppe, Bielefeld
Job-ID 005738575

Projektkauffrau / -kaufmann
Vollack Gruppe GmbH & Co.KG, Berlin
Job-ID 005000255

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: Michaela Freund
Tel. 0931 2791-777
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

WOGEDO
Wohnen, leben, zu Hause sein

Kommunikationsstarke Führungskraft mit Weitblick gesucht!

Die WOGEDO ist eine der größten Wohnungsgenossenschaften Düsseldorfs und bietet ihren Mitgliedern über 4.500 Wohnungen zu einem attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis sowie überdurchschnittlichen Service. Wir suchen zum nächstmöglichen Zeitpunkt eine/n Nachfolger/in

Leiter/in Rechnungswesen

Ihre Aufgaben:

- Verantwortung für die laufende Buchhaltung, die Erstellung des handelsrechtlichen Jahresabschlusses (HGB) sowie der Steuerbilanz
- Finanz- und Liquiditätsplanung
- Führung eines qualifizierten Teams von sechs Mitarbeitenden
- Laufende Optimierung und Weiterentwicklung der Prozesse
- Ansprechpartner/in für Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft sowie Banken
- Direkte Zusammenarbeit mit dem Vorstand

Ihr Profil:

- Wirtschaftswissenschaftliches Studium oder eine Ausbildung zur/zum Bilanzbuchhalter/in
- Hohe fachliche Beratungskompetenz mit ausgezeichneten Kenntnissen im Handels- und Steuerrecht
- Mehrjährige Erfahrung in leitender Funktion im Bereich Rechnungswesen, idealerweise in der Wohnungswirtschaft
- Organisationsstarke Führungspersönlichkeit mit überzeugenden kommunikativen Fähigkeiten
- Eigenverantwortliches und unternehmerisches Handeln

Wir bieten Ihnen einen attraktiven und langfristig angelegten Arbeitsplatz, für den Prokura vorgesehen ist. Die tägliche Zusammenarbeit ist von einem Miteinander auf Augenhöhe geprägt. Reizt es Sie, die Zukunft einer modernen und erfolgreichen Genossenschaft mitzugestalten? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung bis zum 30.09.2017 unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an **bewerbung@wogedo.de**. Die Besetzung der Stelle erfolgt in Zusammenarbeit mit der Organisationsberatung Hangele & Bissels.

WOGEDO Gleiwitzer Straße 8 | 40231 Düsseldorf | Telefon 0211 22900-0 | Fax 0211 2290099-80 | info@wogedo.de | www.wogedo.de

Medientipp

Dokumente mit Docusign zu unterschreiben dauert nur wenige Sekunden.

APP „DOCUSIGN“

Wenn die Unterschrift kein Papier mehr benötigt

Es ist eines der letzten großen Argumente der Stift-und-Papier-Fraktion: Was ist, wenn ich ein Dokument unterschrieben haben will? Dann muss ein ausgedrucktes Stück Papier her, welches mit einem Stift unterschrieben werden kann. Falsch! Das behauptet zumindest Docusign. Mit dem Programm soll die elektronische Signatur der geschriebenen Unterschrift ebenbürtig sein – mindestens.

WAS DOCUSIGN IST UND KANN: Die über 100 Millionen Nutzer von Docusign weltweit haben eins gemeinsam: Sie glauben, dass die Unterschrift elektronisch genauso funktionieren kann wie die per Hand. Damit folgen sie einem Versprechen der amerikanischen Firma Docusign Inc., die sich aufgemacht hat, elektronische Unterschriften in den Alltag vieler Tätigkeitsfelder zu integrieren.

Zunächst ist Docusign eine Online-Applikation. Alle Funktionen des Programms können im Browser angewendet werden. Darüber hinaus gibt es aber auch die entsprechende App für iOS und Android, welche das Programm vollumfänglich auf das Smartphone oder Tablet holt.

Die App kann 30 Tage getestet werden, danach fällt ein monatlicher Nutzungsbeitrag an. Dieser pendelt zwischen neun Euro pro Monat für die persönliche Nutzung (bei jährlicher Zahlung) und 57 Euro pro Monat für den Tarif Business Pro (bei monatlicher Zahlung). Der Hauptunterschied findet sich in der Zahl der Dokumentensendungen pro Monat, die bei den günstigen Tarifen auf fünf Stück pro Monat limitiert ist. Darüber hinaus gibt es spezielle Pakete für Immobilienmakler, die unter anderem spezielle Dokumentenvorlagen bieten.

Öffnet man die Applikation, dann merkt man schnell, dass die elektronische Unterschrift vor allem eins sein soll: unkompliziert. Nach der Anmeldung grüßt ein spartanisch gehaltenes Hauptmenü den Nutzer. Hier kann etwa die eigene Unterschrift bereits eingespeichert werden (entweder als Fotografie der tatsächlichen Unterschrift oder nachgezeichnet per Touchscreen) und eine Geheimzahl festgelegt werden, damit niemand unbefugt Zugriff auf die eigene Unterschrift hat.

Die eigentlich interessante Funktion verbirgt sich hinter einem großen schwarzgelben Plus, welches auf fast jeder Seite der App zu finden ist. Es bringt uns zur Dokumentenverwaltung der App, wo es interessant wird. Aus allen möglichen Quellen können nun Dokumente hinzugefügt werden, die es zu signieren gilt. Am liebsten mag Docusign dabei PDF-Dokumente, aber auch mit Word-Dateien oder Bildern kommt das Programm klar. Öffnet man nun die Datei in der App, kann mit einem Klick die eigene Signatur hinzugefügt werden. Auch weitere Felder wie etwa das Unterzeichnungsdatum können ganz leicht angehängt werden. Das alles benötigt nur wenige Sekunden.

Zur App im Google Play-Store: https://play.google.com/store/apps/details?id=com.docusign.ink&rdid=com.docusign.ink
Zur App bei iTunes: https://itunes.apple.com/us/app/docusign-upload-sign-docs/id474990205?mt=8
Zur Hersteller-Website: https://www.docusign.de/

Aber wie sieht es aus, wenn die elektronische Unterschrift einer zweiten und dritten Person verlangt wird? Hierzu klickt der Nutzer einfach auf „+Unterzeichner", gibt den Namen und die E-Mail-Adresse des Unterzeichners ein und wählt aus, wie das Unterschreiben ablaufen soll.

Wenn die Person im selben Raum ist, kann nun einfach das Smartphone oder Tablet weitergereicht werden und auf dieselbe Weise unterschrieben werden, per Touchscreen oder Fotografie. Andernfalls wird eine E-Mail mit dem Dokument versendet und der Unterzeichner kann auch ohne die App das Dokument elektronisch signieren – mit wenigen Mausklicks von überall auf der Welt. In jedem Fall erhalten beide Parteien das Abschlussdokument per E-Mail.

Die entscheidende Frage lautet bei Docusign: Ist die Unterschrift auch rechtlich bindend? Laut Docusign ist jede elektronische Unterschrift einzigartig, dokumentierbar und verschlüsselt und kann rechtssicher etwa für Kaufverträge, Genehmigungen, Miet- oder Leasingverträge, Haftungs- oder Verzichtserklärungen oder Finanzdokumente verwendet werden – auch in Deutschland. Docusign erfüllt dabei die ISO 27001-Zertifizierung und die eIDAS-Verordnung, die die elektronische Identifizierung regelt.

FAZIT: Die App Docusign schafft es tatsächlich, in den meisten Anwendungsfällen die elektronische Unterschrift auf eine Stufe mit der schriftlichen Unterschrift auf Papier zu stellen. Natürlich bedarf es einiger Einarbeitungszeit, bis der Workflow sitzt und man die Eigenheiten der Anwendung kennt und beherrscht. Nachteil des kleinen Programms ist der hohe Preis. Diesen zu zahlen lohnt sich nur dann, wenn tatsächlich die komplette Büroarbeit digital stattfindet. Am Ende hat Docusign aber einen Platz in jedem papierlosen Büro verdient. «

Till Steinbrenner, Freiburg

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien

Veranstaltungen

19.-20.09.2017
20. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft
Düsseldorf, 990*/1.150** Euro, T.A. Cook & Partner Consultants GmbH, Telefon 030 8843 070
http://de.tacook.com/sap-immobilienforum

20.-22.09.2017
German Council Congress
Berlin, 795*/1.590** Euro, German Council of Shopping Centers e.V.
www.gcsc.de

21.-22.09.2017
3. Kölner Wertermittlertage
Köln, 345 Euro, Bundesanzeiger Verlag in Kooperation mit TÜV Rheinland Akademie, Telefon 0800 13535576
https://akademie.tuv.com

21.-22.09.2017
Weimarer Immobilienrechtstage 2017
Weimar, 340*/445 ** Euro, vhw Bundesverband/ Deutscher Mieterbund e.V., Telefon 030 390473-335
www.vhw.de

02.-03.10.2017
12. Konferenz zur Gebäudehülle der Zukunft
Bern, 680 Euro, Advanced Building Skins GmbH, Telefon 089 20000-4161
http://abs.green/home

04.-06.10.2017
Expo Real 2017
München, ab 360 Euro, Messe München, Telefon 089 949-11628
www.exporeal.net

11.-12.10.2017
Stadt der Zukunft – Zukunft der Stadt: Die Stadt im Wandel
Stuttgart, 1.295 Euro, Süddeutscher Verlag Veranstaltungen GmbH, Telefon 08191 125-136
www.die-stadt-der-zukunft.de

14.-15.10.2017
26. Leipziger Immobilienmesse für Wohnen und Eigentum
Leipzig, W&R IMMOCOM, Telefon 0341 2119111
www.immobilienmesse-leipzig.de

08.-09.11.2017
Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft
Berlin, ab 2.150 Euro, Handelsblatt/EUROFORUM, Telefon 0211 9686-3599
http://veranstaltungen.handelsblatt.com/immobilienwirtschaft

Seminare

27.09.2017
Sozialrecht für Vermieter – Besonderheiten bei Mietverhältnissen mit Sozialleistungsempfängern
Frankfurt, 270*/335** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

27.09.-28.09.2017
Mietverwalter-Basisseminar: 2-tägiges Intensivseminar
Stuttgart, 399*/499** Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

05.10.2017
Mängel an der Mietsache, Schönheitsreparaturen und Wohnungsübergabe
Berlin, 129*/199** Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

05.-06.10.2017
Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen
München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

05.-06.10.2017
Professionelles Immobilienmanagement
Hamburg, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

10.10.2017
Nachkaufmarketing für Immobilienunternehmen
Stuttgart, 139*/199** Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

10.-11.10.2017
Aufbau und Analyse von Kennzahlen und Benchmarks im Facility Management
München, 1.595 Euro, Management Forum Starnberg, Telefon 08151 27190
www.management-forum.de/kennzahlen_fm

11.10.2017
Die Rücknahme der Mietsache und das Rücknahmeprotokoll
Köln, 310*/375** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

11.-12.10.2017
Gewerbeimmobilien effektiv vermarkten: Leerstände vermeiden – Rendite steigern
München, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

16.10.2017
Sachkunde für Probenehmer nach Trinkwasserverordnung (TrinkwV)
Berlin, 495 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 13535577
https://akademie.tuv.com

18.-19.10.2017
Crashkurs Mietverwaltung
Hamburg, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

19.10.2017
Was bin ich wert? Verwaltervergütung und Verwaltervertrag
Leipzig, 129*/199** Euro, DDIV, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

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

Vorschau

Oktober 2017

Erscheinungstermin: 29.09.2017
Anzeigenschluss: 07.09.2017

PROPTECHS

Mehrwert, disruptiv oder heiße Luft?

Start-ups wollen mit smarten Technologien den Immobiliensektor aufmischen. Was steckt hinter dem Hype? Wem nutzen die PropTechs? Wie groß sind ihre Auswirkungen auf die Branche? Eine breit gefächerte Momentaufnahme mit einer Untersuchung zu den Überlebenschancen der Neugründungen.

WEITERE THEMEN:

- Expo Real 2017. Dicht an den Branchentrends: Das große Messe-Special für alle Teilnehmer
- Immobilienfinanzierung. Alle Zeichen stehen auf Risikomanagement
- Neues Berufsbild. Der Einzug der Chief Data Officers

November 2017

Erscheinungstermin: 02.11.2017
Anzeigenschluss: 09.10.2017

NEUE VERGÜTUNGSSTUDIE

Wer wie viel verdient und wer zu wenig

Wie sieht die Verdienstlandschaft in der deutschen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft aus? Eine aktuelle Erhebung über viele Branchensegmente hinweg gibt Auskunft. Wo sind die Topverdiener angesiedelt? Wie hoch sind die Gehaltssteigerungen? Musste eine Gruppe Federn lassen? Über die Rolle der Incentives.

IMPRESSUM

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, Beatrix Boutonnet, Christian Brensing, Dr. Gudrun Escher, Richard Haimann, Norbert Jumpertz, Karen Körber-Niederstadt, Oliver Mertens, Kristina Pezzei, Andreas Schiller, Marianne Schulze, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth, Rahel Willhart, Irene Winter, Birgitt Wüst

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

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
Senefelder Misset, Doetinchem

Diese Ausgabe enthält folgende Beilagen:
Metrona/Brunata, Unitymedia

PLASSMANNS KARIKATUREN

20 Jahre Baustellen

Nach dem Relaunch:
Fortsetzung von Seite 94-95

Subprime-Erosion
Immobilienwirtschaft 09.2008

Schlimm! Mietnomaden immer dreister!
Immobilienwirtschaft 12.2008

Deutsche Aufzüge sind meistens sicher
Immobilienwirtschaft 7-8.2010

Eine Mieterin, die 165 Meter Weg entlang einer öffentlichen Straße zurücklegen muss, um zu ihrer Mülltonne zu gelangen, kann die Miete um 2,5 Prozent mindern.
(AG Köpenick, Urteil v. 28.11.2012, 6 C 258/12)

Immobilienwirtschaft 06.2014

EXTRA: VIDEO

www.haufe.de/immobilienwirtschaft20
Die schönsten Zeichnungen haben wir auch in einem Film zusammengestellt.

Wirft ein Teppichboden in einer Wohnung Wellen, kann dies einen Mangel darstellen, der den Mieter zur Mietminderung berechtigt. (LG Darmstadt, Urteil v. 06.09.2013, 6 S 17/13)

Immobilienwirtschaft 09.2014

Ein Kandidat ist nicht allein deshalb für das Amt des WEG-Verwalters ungeeignet, weil er keine Ausbildung in der Immobilienverwaltung absolviert hat. Eine fachliche Qualifikation ist nicht Voraussetzung für die Ausübung einer Verwaltertätigkeit.
(LG Stuttgart, Urteil v. 29.7.2015, 10 S 68/14)

Immobilienwirtschaft 12.2015

Das Aufstellen einer automatischen Waschmaschine gehört ohne Weiteres zum vertragsgemäßen Gebrauch der Mietsache. Deshalb müssen Nachbarn auch die üblichen Geräusche des Betriebs solcher Geräte dulden.
(LG Freiburg, Urt. v. 10.12.2013 – 9 S 60/13)

Immobilienwirtschaft 03.2016

Dem Mieter ist nicht zuzumuten, 42 Minuten zu warten, bis die Badewanne vollständig gefüllt ist.
(AG München, Urteil v. 22. Oktober 2011, 463 C 4744/11)

Immobilienwirtschaft 03.2017

47°15'N, 13°32'O

Obertauern (Österreich)

Michael Heinrichs

Mein liebster Urlaubsort ist Obertauern in Österreich im Winter – denn dort kann ich Ski fahren, Touren gehen und Kraft tanken. Und nicht zu vergessen: Meine Frau und ich haben uns ebendort kennengelernt. **Wann waren Sie dort?** Das kann ich schon gar nicht mehr aufzählen. **Wie lange waren Sie dort?** Insgesamt bestimmt schon sechs Monate. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich fand ihn als Student über einen Reiseveranstalter. Ich habe dann als Skilehrer in Obertauern gearbeitet. Ist schon 20 Jahre her. **Was hat Sie angezogen?** Durch die Arbeit habe ich viele Einheimische kennengelernt. Das war sehr spannend und schön. Ist es auch heute noch, natürlich! Die Kraft der Berge ist dort spürbar. Man muss nur ein wenig hinter die üblichen Kulissen schauen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Im Winter Ski fahren. Im Sommer klettern.

Letzteres kann man dort auch hervorragend. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Direkt in den Bergen zu sein. Nicht nur die üblichen Pisten zu haben – in der Gegend kann man herrlich von Hütte zu Hütte gehen. Ich mag dort auch eine der steilsten Abfahrten überhaupt. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Die Skiroute vom Speiereck nach Mauterndorf bei hüfttiefem Schnee und wunderschönem Sonnenschein. Allerdings bin ich am Speiereck auch mal in eine Lawine geraten und war verschüttet – zum Glück bin ich wieder heil rausgekommen. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Man bekommt den Kopf frei. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Definitiv, zum kommenden Jahreswechsel. Ich habe schon gebucht.

„Am Speiereck bin ich mal in eine Lawine geraten und war verschüttet. Zum Glück bin ich wieder heil rausgekommen!“

„In Obertauern ist die Kraft der Berge spürbar. Man muss nur ein wenig hinter die üblichen Kulissen schauen.“

STECKBRIEF

Michael Heinrichs ist Geschäftsführer der IMS Gesellschaft für Informations- und Managementsysteme mbH in Dinslaken. Er verantwortet die Bereiche Pre-Sales und Vertrieb. Als Diplom-Ingenieur (M.Eng.) ist er seit vielen Jahren Lehrbeauftragter für CAFM.

20 JAHRE 1997 - 2017
immobilien wirtschaft

HAUFE.

WIR MITARBEITER SAGEN IHNEN ...

Oben von links:
Dirk Labusch, Laura Henkel, Jörg Seifert, Michaela Burgdorf

Unten von links:
Heike Tiedemann, Klaus Sturm, Monika Thüncher, Danny Hübner, Hanjo Tews

... und freuen uns auf Ihren Besuch vom 4.-6.10.2017 auf der
EXPO REAL, Messe München, Halle B2, Stand 220

SEIT 20 JAHREN IMPULSE FÜR INSIDER! DAS FACHMAGAZIN FÜR DIE GESAMTE BRANCHE!

Freuen Sie sich auf die 140 Seiten starke Jubiläumsausgabe – nicht nur wegen 20 Jahre Karikaturen mit Thomas Plassmann. Wir laden Sie auf eine interessante Zeitreise durch die Entwicklung der Zielgruppen und Themen ein.

Jetzt informieren:
www.haufe.de/iw

CORPUS SIREO
REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers

THE REAL ESTATE PEOPLE®

EIN HOCH AUF DIE GOLDENEN ZWANZIGER!

20 Jahre Immobilienkompetenz – 20 Jahre Immobilienwirtschaft! Eine verlässliche Lektüre für alle Immobilienexperten – innovativ, investigativ, informativ. Wir freuen uns auf weitere 20 Jahre.

Lernen Sie CORPUS SIREO neu kennen – als europäischen Immobilieninvestor und Dienstleister unter dem Dach der Swiss Life Group. Für weitere Informationen klicken Sie auch www.corpussireo.com oder rufen Sie uns an unter Tel. +49 221 39900-0.

ARBEITGEBER TOP 2016 IMMOBILIENWIRTSCHAFT
verliehen durch die IMMOBILIEN ZEITUNG

2017 REAL ESTATE BRAND AWARD | Stärkste Marke Deutschlands ASSET MANAGER

EXPO REAL 17
Besuchen Sie uns!
4. - 6. Okt. 2017
Stand C 1.230

www.corpussireo.com