www.haufe.de/immobilien

05
2016

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

DIGITALISIERUNG Vorsicht, Büroimmobilie! Bloß kein Auslaufmodell werden

PROJEKTENTWICKLUNG Die neue Liebe Wohnhochhäuser: Nicht nur Chancen

MAKLER Weg vom Überzeugen, hin zum Kaufen lassen. Ein Beruf im Wandel

RAUSHAUSEN

MANGELSDORF

NEBENKOSTINGEN

MIETFLUSS

MEHRSCHOTTER

EINZELHANDLINGEN

NEUBAUGEBIETE NACH MIETRECHTSREFORM UND -URTEILEN

Der Verwalter-Stadtplan

Mat.-Nr. 06228-5190

HAUFE.

BLENDENDE LAGE OHNE ZU BLENDEN

Der neue Astra Sports Tourer mit LED Matrix Licht.

Das „Auto des Jahres 2016“ überzeugt mit den Innovationen der Oberklasse:

- IntelliLux LED® Matrix Licht* – automatisch abblendendes Fernlicht sorgt bei Dunkelheit für bis zu 40 Meter mehr Reaktionszeit**
- Opel OnStar* – Ihr persönlicher Online- und Service-Assistent
- Wellness-Massagesitz*

Mehr auf Opel.de

*Optional bzw. in höheren Ausstattungsvarianten verfügbar.
**Bei einer Geschwindigkeit von 80 km/h.
Abb. zeigt Sonderausstattung.

Remscheid wird leben!

„Die herkömmliche B-Stadt ist für Investoren in vielen Fällen nicht mehr attraktiv, weil zu teuer. Aber irgendwo muss das Kapital ja hin ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

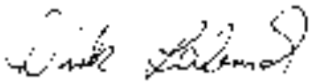
„Remscheid ist das neue Suhl“, so Empirica-Chef Simons auf dem RICS-Focus. Er wies damit auf Gebiete hin, wo keiner leben will. Das wahre Leben, das Wohnen, konzentriert sich auf die Schwarmstadt. Da sind die Jungen, die die Gesellschaft voranbringen. Aber hat gerade nicht einer ein junges menschliches Wesen mitten in Suhl gesehen? Du und Remscheid, ihr seid Realitäten. Wenn auch nicht für Immobilien-Investoren.

Doch das wird sich ändern. Längst verdient der eine oder andere Projektfinanzierer Geld in strukturschwachen Gebieten. Für bestimmte Investoren könnte es bald schon gänzlich unvernünftig geworden sein in A-Städte zu gehen. Und was machen die dann? Es locken Lagen jenseits der Top-Standorte. Das hieß bis gestern noch ganz einfach: B-Stadt. Doch inzwischen werden für manch einen Vernunftbegabten auch Freiburg, Heidelberg und Münster unsinnig. Wohin könnten die dann gehen? Sie ahnen es.

In den angespannten Wohnungsmärkten der Metropolen bieten immer mehr Eigentümer ihre Wohnungen auf Portalen wie Airbnb oder Wimdu als Ferienunterkünfte an. Wohnraum fehlt hier. In Suhl sind noch Wohnungen frei.

In einer Zeit der Start-ups, der digitalen Lösungen und der Wahrheiten, die sich in überbordendem Tempo verändern, solltet ihr euch vorbereiten, Suhl, Remscheid & Co. Mögen euch Mario Gomez und Christian Wulff, Görlitz und Leipzig als Vorbilder dafür dienen, wie sich ein Unten ganz schnell in ein Oben verkehren kann und umgekehrt. Hebt doch schon mal den Stellplatzzwang ganz auf. Dann wird eure Zeit bald kommen!

Ihr/Euer



CREM SOLUTIONS
A NEMETSCHEK COMPANY

iX Haus
Modular
Flexibel
Integrativ
Verzahnt

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

05.2016

MARKT & POLITIK

Szene 08

Das neue Bauvertragsrecht
Die wesentlichen Änderungen des Gesetzesentwurfs im Überblick 10

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 14

Digital Office
Was wird aus Büroimmobilien in Zeiten von Smartphone & Co.? 16

Strukturschwache Regionen
Auch in Brandenburg oder Sachsen lässt sich mit Immobilieninvestment Geld verdienen 18

Keine zweite Wahl
B-Standorte können rentabler sein als Topmetropolen – wenn man einige Regeln beachtet 22

Hippe Hochhäuser
Wohnhochhäuser erleben derzeit eine Renaissance, werden aber wohl Nischenprodukte bleiben 25

Kolumne Eike Becker
Häuser bauen wie am Fließband? Bitte nicht! 28

TITELTHEMA

STADTPLAN MIETRECHT
Von Miethöhe bis Leerstand: In den letzten Jahren hat es eine Menge von obergerichtlichen Mietrechtsurteilen gegeben. Die wichtigsten Entscheidungen zu einzelnen Themenbereichen.

38

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 12; **Deutscher Verband** 13; **Tipps, Humor, Meinung** 70;
Termine, Unternehmen im Heft 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 30

Vertriebsstrategien für Makler
Einwände sind out: Lob führt beim Verkauf zum besseren Erfolg 32

Das Maklerurteil
Um Angaben zum Energieverbrauch kommen Makler nicht herum 34

DDIV-Branchenbarometer
Das sind die Verwaltertrends 2016 36

TITELTHEMA MIETRECHT

Die große Reform 2016
Der Gesetzentwurf für das neue Mietrecht steht. Welche Folgen ergeben sich für die Immobilienbranche? 38

Die maßgeblichen Urteile
Obergerichtliche Rechtsprechung in der Übersicht – von Kaution bis Mangel 40

Aktuelle WEG-Rechtsprechung
Urteil des Monats: Grundstückserwerb durch Eigentümergemeinschaft 45

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 48

Partnering im IT-Ökosystem
Die Software-Hersteller kooperieren häufiger: Beziehungsdiagramme 50

Digitaler Strukturwandel
In drei Schritten zur Immobilienwirtschaft 4.0 54

Haufe Kongress 2016
Die Wohnungswirtschaft trifft sich im Juni in Münster 57

Gebäudetechnik: Aus Alt mach Neu
Seit 1. Januar 2016 geht es alten Heizungsanlagen an den Kragen 58

PERSONAL & KARRIERE

Szene 62

Auf der Suche nach Spezialisten
In Immobilienfirmen fehlen Mitarbeiter mit Big-Data-Know-how – was tun? 64

Neue Wege sind gefragt
Die Immobilienbranche tut sich beim Recruiting schwer 66

SERIE: GEDÄCHTNISTRAINING

Schritt für Schritt zum guten Namensgedächtnis!
Teil 5: So merken Sie sich auch komplizierte und ausländische Namen 68

16 **VORSICHT, BÜROIMMOBILIEN!**
Wenn sich Arbeit und Büro entkoppeln, was wird dann aus der renditestärksten Anlageklasse? Der ZIA-Ausschuss „Büro" geht jetzt in die Offensive.

58 **HEIZUNG, WECHSEL DICH!**
EnEV und Altheizungslabeling lassen grüßen. Die Möglichkeiten beim Austausch älterer Wärmesysteme. Was zu beachten ist.

Foto: Rawpixel.com/shutterstock.com

www.haufe.de/immobilien

HAUFE. THEMEN | MAI

TOP-THEMA

Vermieterpfandrecht

Aus verschiedensten Gründen kann es dazu kommen, dass Mieter die Miete und Nebenkosten schuldig bleiben. Um Forderungen aus dem Mietverhältnis abzusichern, räumt das Gesetz dem Vermieter an Besitztümern des Mieters ein Pfandrecht ein – das Vermieterpfandrecht. Dieses soll es dem Vermieter ermöglichen, die Gegenstände im Notfall zu verwerten und so an sein Geld zu kommen. Lesen Sie in diesem Top-Thema, wie weit das Vermieterpfandrecht reicht und was bei der Verwertung zu beachten ist.

MESSE

Mipim 2016 Film-Impressionen

Sie konnten nicht nach Cannes kommen oder möchten noch einmal die Messe Revue passieren lassen? Die „Immobilienwirtschaft" war das erste Mal mit einem Filmteam vor Ort und hat ein paar Eindrücke und Messestatements von Berlin Hyp, Bouwfonds und Drooms in einem Video festgehalten.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR
„Aktuelles zu den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung"
Mittwoch, 1. Juni 2016, 15:00 Uhr, Teilnahmebeitrag 98,00 Euro zzgl. MwSt. (116,62 Euro inkl. MwSt.)

In dem Online-Seminar erfahren Sie alle für Vermieter steuerlich relevanten Änderungen und Neuerungen aus Rechtsprechung, Verwaltung und Gesetzgebung, zum Beispiel brandaktuell zum neuen Gesetz zur Förderung des Mietwohnungsneubaus. Neben der Frage nach der Abzugsfähigkeit eines Arbeitszimmers für Vermieter werden insbesondere die Problembereiche Abschreibungen, Schuldzinsenabzug und Renovierung thematisiert.
Referent: Dipl.-Finanzwirt u. Dipl.-Volkswirt Marcus Spahn

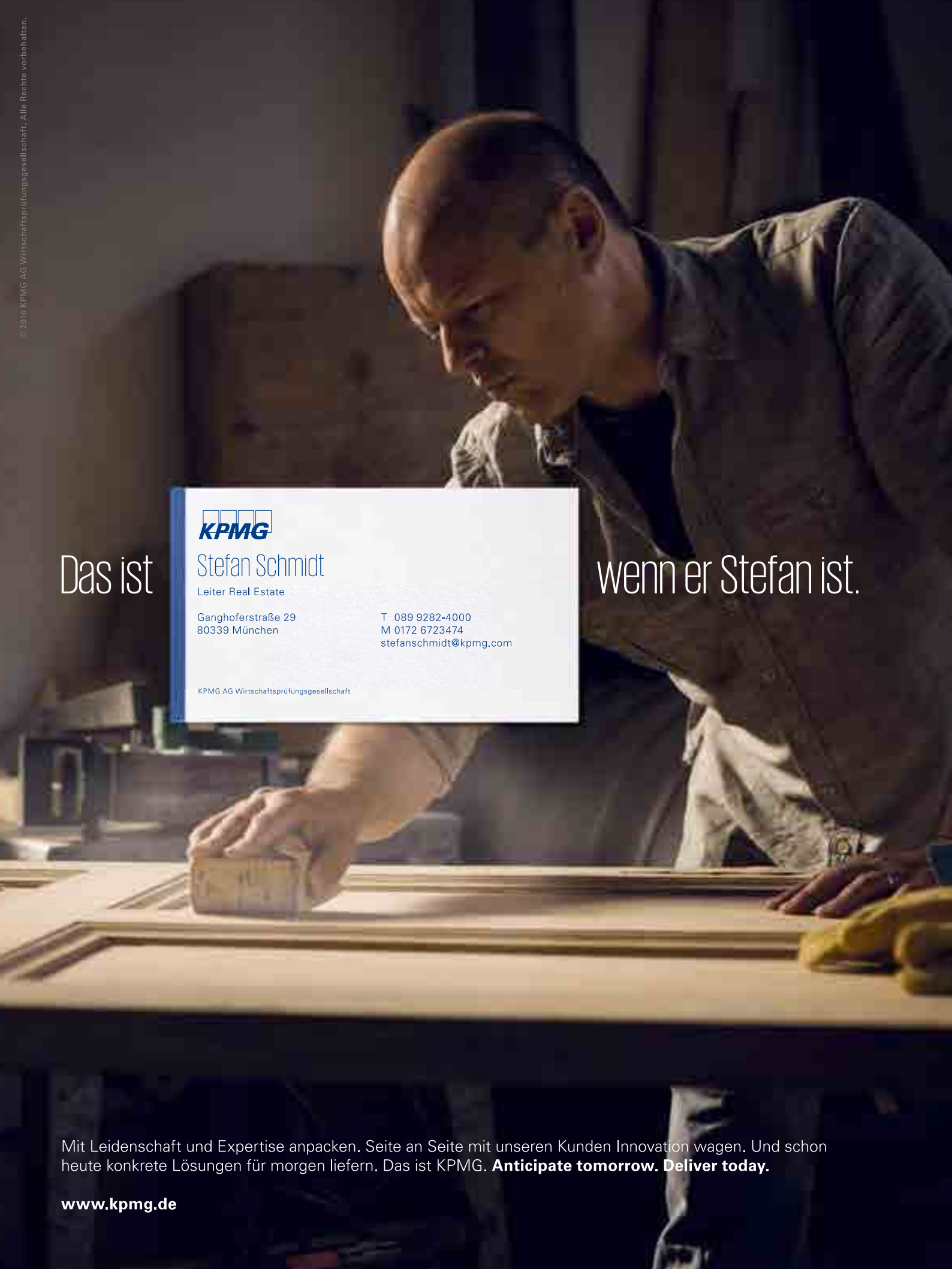
SOCIAL NETWORK

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 1.000 Follower!

XING

© 2016 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.



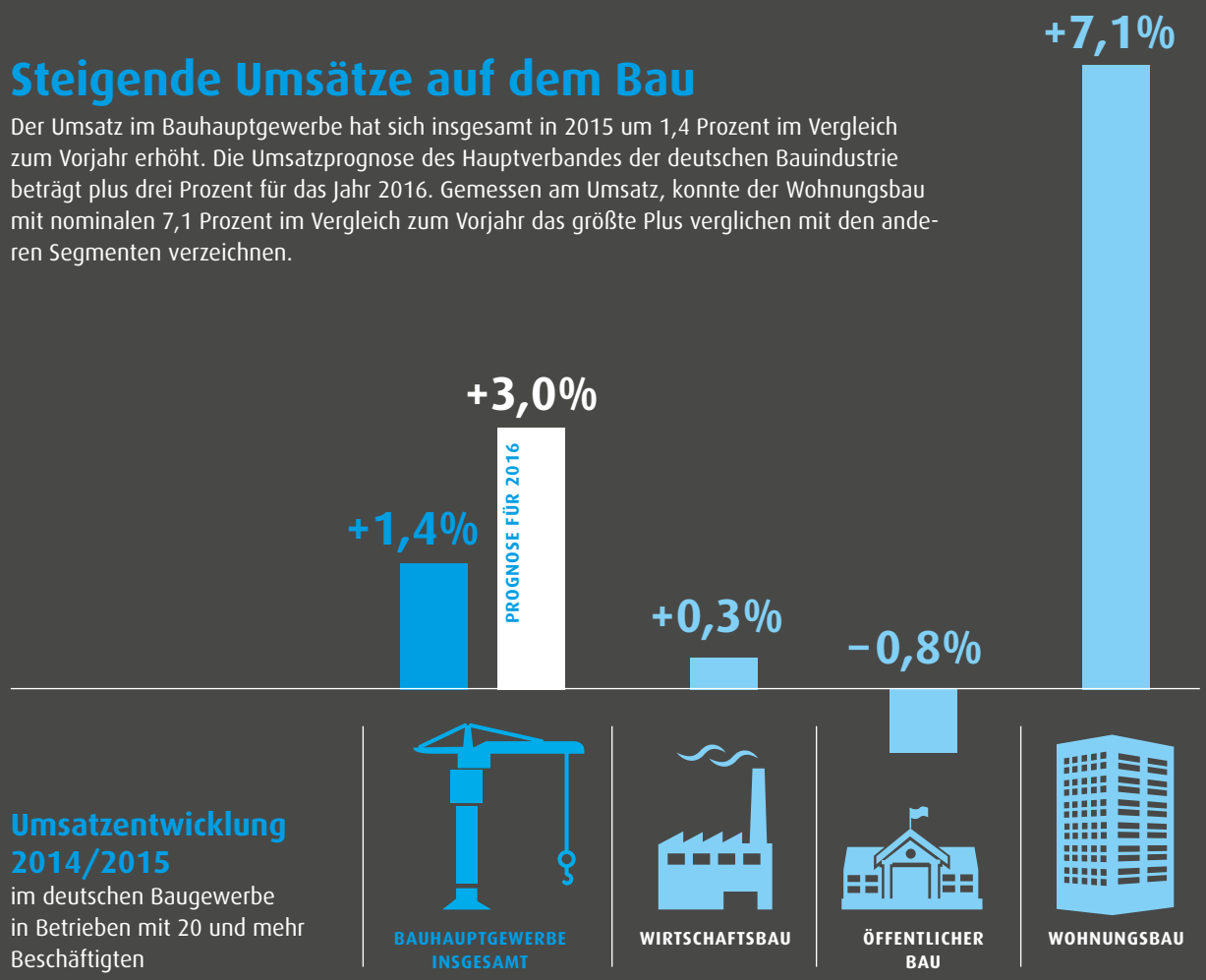
Mit Leidenschaft und Expertise anpacken. Seite an Seite mit unseren Kunden Innovation wagen. Und schon heute konkrete Lösungen für morgen liefern. Das ist KPMG. **Anticipate tomorrow. Deliver today.**

www.kpmg.de

Markt & Politik

Steigende Umsätze auf dem Bau

Der Umsatz im Bauhauptgewerbe hat sich insgesamt in 2015 um 1,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Die Umsatzprognose des Hauptverbandes der deutschen Bauindustrie beträgt plus drei Prozent für das Jahr 2016. Gemessen am Umsatz, konnte der Wohnungsbau mit nominalen 7,1 Prozent im Vergleich zum Vorjahr das größte Plus verglichen mit den anderen Segmenten verzeichnen.



Umsatzentwicklung 2014/2015
im deutschen Baugewerbe in Betrieben mit 20 und mehr Beschäftigten

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Statistisches Bundesamt/HauptverbandBauindustrie/DDIV, Stand: 25.02.2016

HANDELSBLATT-TAGUNG

Finanzierungstrends, Start-ups & Co.

„Nichts spricht dafür, dass der Immobilienhype in absehbarer Zeit sein Ende findet", schreibt das „Handelsblatt" in seiner Titelgeschichte „Der gefährliche Boom" im März 2016. Nico B. Rottke, Partner bei Ernst & Young, entgegnet: „Auch in Deutschland wird mittlerweile sehr aggressiv finanziert. In der Spitze liegt die Beleihung bei 85 Prozent." Welche Prognosen lassen sich daraus langfristig ableiten? Informieren Sie sich fundiert auf der „23. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft" am 29. und 30. Juni 2016 in Hamburg. Für eine langfristige Prognose ist die Berücksichtigung neuer Technologien und Trends unerlässlich. Dieser Thematik widmet sich der zweite Tag der Konferenz. Erfahren Sie, wie Fin-Techs die Immobilienwirtschaft verändern und warum Unternehmen in Innovationen investieren sollten.
Ausführliche Informationen unter: www.immobilien-forum.com

WETTBEWERB

Der Immobilien-Marketing-Award, initiiert von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, geht in die nächste Runde. Einsendeschluss für den Award 2016 ist der 20. Juli. Weitere Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award

PROJEKTFINANZIERUNG

Bundesverband Crowdfunding gegründet. Crowdfunding gewinnt auch in Deutschland immer stärker an Bedeutung. Der Immobilienbereich weist dabei einen Anteil von 45 Prozent aus. 21 gewerbliche Plattformen, darunter Conda, haben sich jetzt zum Bundesverband Crowdfunding e.V. (BVCF) mit Sitz in Berlin zusammengeschlossen, um gemeinsam Projektentwicklungen zu realisieren und die Branche zu professionalisieren. **Weitere Informationen unter http://www.bundesverband-crowdfunding.de/**

Frank Peter Unterreiner

„Darauf hat die Welt gewartet: Der Bundesverband für Studentisches Wohnen ist gegründet. Wie wäre es nun noch mit einem Bundesverband für das Reihenmittelhaus? Das hat es anerkanntermaßen doch besonders schwer?"

KOLUMNE

Immobilienbundesverbände: Weniger wäre mehr

Endlich! Darauf hat die Welt gewartet: Der Bundesverband für Studentisches Wohnen (BfSW) ist gegründet. Diese Wohnform sei in den vergangenen Jahren enorm vernachlässigt worden, heißt es in der Begründung. Künftig wird es die Politik also wohl mit dem (gefühlt) 246. Immobilienbundesverband zu tun haben, der auf Wahrnehmung seiner Einzelinteressen pocht. Dabei sind die Potenziale unserer spannenden Branche noch längst nicht ausgeschöpft. Wie wäre es mit einem Bundesverband für das Reihenmittelhaus? Das hat es anerkanntermaßen doch besonders schwer, von links gedrückt, von rechts bedrängt. Oder einem Bundesverband für das Wohnen in Sackgassen? Hier können Kinder noch auf der Straße spielen, ist das im gesellschaftlichen Bewusstsein angemessen verankert?

Schon einmal etwas von einem Bundesverband vorderradgetriebener zweisitziger Cabrios gehört? Oder einem Dachverband der Kopfschmerztablettenhersteller? Nein? Eben! Andere Branchen haben kapiert, dass Interessen gebündelt werden müssen und nicht fragmentiert. Die Immobilienwirtschaft wird auch deswegen von Politik, Medien und Gesellschaft unter Wert wahrgenommen, weil es zu viele Interessensvertretungen gibt, zu viel Klein-Klein. Wir brauchen deutlich weniger Verbände, keinesfalls mehr. Wir müssen es schaffen, berechtigte Interessen unserer zugegeben äußerst vielfältigen Branche in möglichst wenigen Bundesverbänden zu bündeln, ähnlich wie dies die Automobilwirtschaft und die pharmazeutische Industrie auch hinbekommen haben. Was aber auch bedeutet, dass bestehende Verbände neuen Interessen eine angemessene Plattform geben müssen.

So, genug geklagt für heute. Wir machen jetzt Feierabend – und gründen den Bundesverband der Kolumnen schreibenden Immobilienjournalisten!

WOHNORTZUWEISUNGSGESETZ

Bundesregierung beschließt Maßnahmenpaket zur Integration

Die Bundesregierung hat sich auf ein Wohnortzuweisungsgesetz für anerkannte Asylsuchende verständigt. Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW, sieht eine wesentliche Forderung der Wohnungswirtschaft umgesetzt.

Erst kürzlich hat ein Urteil des Europäischen Gerichtshofes bestätigt, dass zeitlich befristete Wohnsitzauflagen möglich sind, wenn sie der besseren Integration dienen. Eine Wohnortzuweisung bedeutet, dass anerkannte Asylsuchende durch einen festgelegten Verteilerschlüssel auf die Bundesländer verteilt werden und am zugewiesenen Wohnort auf bestimmte Zeit bleiben müssen. Nur dort erhalten sie Leistungen zur Sicherung des Lebensunterhalts nach dem SGB II. Sobald sie einen Arbeitsplatz gefunden haben, können die Asylsuchenden ihren Wohnort frei wählen.

Die Wohnungswirtschaft Deutschland hatte sich für die Einführung einer Wiederauflage der Wohnortzuweisung engagiert.

Foto: panthermedia

Für Architekten, Bauträger, Auftraggeber: Das neue Bauvertragsrecht

Sonderkündigungsrecht, Änderungsanordnung & Co.: Ein Überblick über die wichtigsten Neuerungen, die der Gesetzentwurf mit sich bringt.

Am 2. März 2016 hat die Bundesregierung den Entwurf des Gesetzes zur Reform des Bauvertragsrechts und zur Änderung der kaufrechtlichen Mängelhaftung beschlossen. Die Verabschiedung des Gesetzesentwurfs wird für den Herbst 2016 erwartet, sodass die geplanten Änderungen voraussichtlich ab dem Frühjahr 2017 auf alle geschlossenen Verträge Anwendung finden werden. Die vorgesehenen Regelungen erfassen mit Ausnahme des speziellen Verbraucherbauvertrages sämtliche Bauvorhaben in Deutschland. Vom Gesetzesentwurf betroffen sind daher neben Bauunternehmern, Architekten und Ingenieuren gleichermaßen auch Verbraucher, bauende Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber.

Bislang bedarf es bei Bauvorhaben umfangreicher Vertragstexte, oftmals unter Einbeziehung der Vergabe- und Vertragsordnung für Bauleistungen, Teil B (VOB/B), denn das Bauvertragsrecht wird im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) derzeit nur am Rande behandelt. Das vom Bundeskabinett eingebrachte Bauvertragsrecht umfasst nun vier neue Vertragstypen, die in §§ 650a bis 650u alle in das BGB aufgenommen werden sollen: der Bauvertrag, der Architekten- und Ingenieurvertrag, der Bauträgervertrag sowie der spezielle Verbraucherbauvertrag.

BAUVERTRAG Die wesentliche Neuerung des Gesetzentwurfs ist das Anordnungsrecht des Auftraggebers von Bauverträgen. Bei fehlender vertraglicher Vereinbarung waren Änderungsanordnungen des Auftraggebers bislang nur in Ausnahmefällen aus Treu und Glauben möglich. Der Auftraggeber soll nun, wie schon nach der VOB/B, erforderliche Änderungen des Leistungsumfangs einseitig anordnen können, etwa wenn die Baubehörde die Errichtung eines Kinderspielplatzes für die Baugenehmigung eines Mehrfamilienhauses fordert. Der Gesetzesentwurf erweitert das Bauherrenrecht aber auch über die VOB/B hinaus.

Das gesetzliche Anordnungsrecht des Auftraggebers soll zukünftig auch nicht erforderliche Änderungen umfassen, soweit dies für den Bauunternehmer zumutbar ist. Im Laufe eines Bauvorhabens können sich die Anforderungen des Bauherrn ändern, statt einer Maisonette-Wohnung sollen beispielsweise zwei Apartments realisiert werden. Eine solche interessengeleitete Änderung der Wohnungsaufteilung kann der Bauherr nun von Gesetzes wegen einseitig anordnen.

Falls die Parteien sich über die preislichen Auswirkungen einer Änderungsanordnung nicht einigen können, sollen die tatsächlich erforderlichen bzw. eingesparten Kosten maßgeblich sein. Der Bauunternehmer kann sich bei einer Bauänderung aber auch auf die Vermutung einer vereinbarungsgemäß hinterlegten Urkalkulation als maßgeblichen Kostenansatz beziehen. Ob ein solches Wahlrecht des Bauunternehmers die vom Gesetzgeber beabsichtigte Eindämmung der Speku-

Zwei Apartments statt Maisonette-Wohnung: Künftig soll der Bauherr dies von Gesetzes wegen einseitig anordnen können.

SUMMARY » Die wesentliche Neuerung des Gesetzentwurfs ist das Anordnungsrecht des Auftraggebers von Bauverträgen. Es soll zukünftig auch nicht erforderliche Änderungen umfassen. » **Der Bauherr** ist auch gegenüber Architekten und Ingenieuren zu Änderungen über die bisherigen Ausnahmefälle hinaus berechtigt. » **Neu ist ein zweiwöchiges Sonderkündigungsrecht des Auftraggebers**, das dieser nach Erhalt der Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung ausüben kann. » **Der Verbraucherbauvertrag** erfasst Verträge zwischen Verbrauchern und Unternehmern über den Bau eines Gebäudes oder erhebliche Umbaumaßnahmen an einem Gebäude.

lationen bei der Preisgestaltung wirklich fördert, bleibt abzuwarten. Bei einer ausbleibenden Einigung über die Vergütung infolge der Änderung kann der Bauunternehmer 80 Prozent seines Nachtragsangebots über Abschlagsrechnungen vorläufig abrechnen. Es sei denn, der Auftraggeber erreicht nach erfolgloser Hinzuziehung eines Sachverständigen eine gerichtliche Anpassung im einstweiligen Rechtsschutz. In beiden Fällen ist erst nach der Bauabnahme endabzurechnen. Eine gemeinsame Feststellung des Leistungsstandes, in der offenkundige Mängel gerügt werden müssen, können beide Parteien nach einer verweigerten Abnahme verlangen.

Der Gesetzesentwurf zwingt den Auftraggeber außerdem, seine Abnahmeverweigerung zu begründen, anderenfalls gilt die Abnahme nach dem Ablauf einer vom Bauunternehmer gesetzten Frist als erfolgt. Diese Abnahmeregelung soll im allgemeinen Werkvertragsrecht verortet werden und hat somit über den Bauvertrag hinaus Auswirkung auf alle Werkverträge des BGB. Gleichermaßen soll die Kündigung aus wichtigem Grund mit anschließender gemeinsamer Leistungsfeststellung auf Verlangen einer Partei ebenfalls erstmals für sämtliche Werkverträge kodifiziert werden. Bauverträge sollen darüber hinaus zukünftig nur schriftlich gekündigt werden können.

ARCHITEKTEN- UND INGENIEURVERTRAG Architekten- und Ingenieurverträge werden vom Gesetzentwurf als eigenständiger Vertragstypus neben dem Bauvertrag abgegrenzt. Das Anordnungsrecht des Auftraggebers von Bauverträgen soll jedoch entsprechend Anwendung finden. Dadurch wird der Bauherr auch gegenüber Architekten und Ingenieuren zu Änderungen über die bisherigen Ausnahmefälle hinaus berechtigt. Neu ist ein zweiwöchiges Sonderkündigungsrecht des Auftraggebers, das dieser nach Erhalt der Planungsgrundlage und Kosteneinschätzung ausüben kann. Aber auch Architekten und Ingenieure sollen sich ordentlich vom Vertrag lösen können, wenn die Zustimmung des Auftraggebers zur Planungsgrundlage oder Kosteneinschätzung trotz Fristsetzung ausbleibt. In beiden Fällen sind nur die bis zur Kündigung erbrachten Leistungen zu vergüten. Für die Kündigung von Architekten- und Ingenieurverträgen ist ebenfalls die Schriftform vorgesehen.

Architekten und Ingenieure sollen wegen Bauüberwachungsfehlern zukünftig erst dann in Anspruch genommen werden können, wenn dem fehlerhaft ausführenden Bauunternehmer zuvor erfolglos eine angemessene Frist zur Nachbesserung gesetzt wurde. Ziel ist es, zunächst den eigentlichen Verursacher in die Verantwortung zu nehmen. Bauherren nehmen Architekten und Ingenieure aufgrund ihrer Haftpflichtversicherung derzeit oftmals direkt in Anspruch.

BAUTRÄGERVERTRAG Der Regierungsentwurf ordnet den Bauträgervertrag entsprechend der bisherigen Rechtsprechung für die Bauverpflichtung als Bauvertrag ein, sodass die geplanten Änderungen zum Bauvertragsrecht auch den Bauträgervertrag treffen. Ausgeschlossen werden allerdings unter anderem die Anordnungs- und Widerrufsrechte des Auftraggebers sowie die Begrenzung von Abschlagszahlungen auf 90 Prozent.

VERBRAUCHERBAUVERTRAG Der Verbraucherbauvertrag erfasst schließlich Verträge zwischen Verbrauchern und Unternehmern über den Bau eines Gebäudes oder erhebliche Umbaumaßnahmen an einem Gebäude. In Ergänzung des Bauvertrages werden weitestgehend zwingende Sonderregelungen zugunsten der Verbraucher mit erhöhten Belehrungspflichten der Unternehmen geschaffen.

AUTOR

Dr. Oliver Kerpen ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht am Standort Köln der Wirtschaftskanzlei CMS. Er berät bei der Projektentwicklung, in gerichtlichen und schiedsgerichtlichen Auseinandersetzungen sowie bei Unternehmenstransaktionen in der Baubranche.

Der Gesetzesentwurf sieht ein zweiwöchiges Widerrufsrecht vor. Bei fehlender oder fehlerhafter Belehrung des Verbrauchers durch den Bauunternehmer wird die Widerrufsfrist auf bis zu ein Jahr und 14 Tage nach Vertragsschluss ausgedehnt. Verbraucherbauverträge müssen nach dem Regierungsentwurf zudem verbindliche Angaben zum Zeitpunkt oder Zeitraum der Fertigstellung beinhalten. Auch die Inhalte einer vertragsgegenständlichen Baubeschreibung des Bauunternehmers werden gesetzlich vorgeschrieben, erforderlich sind etwa Angaben zum Energie- und Schallschutzstandard. Abschlagszahlungen sollen nur noch höchstens 90 Prozent der vereinbarten Vergütung ausmachen können, und vom Verbraucher verlangte Zahlungssicherheiten werden auf die nächste Abschlagszahlung, höchstens jedoch auf 20 Prozent der Vergütung, begrenzt.

Bauherren und Bauunternehmer sollten sich bereits jetzt mit den bevorstehenden Änderungen vertraut machen, um für die Gesetzesverabschiedung gerüstet zu sein. Vom neuen Bauvertragsrecht wird jedes Bauvorhaben in Deutschland betroffen sein und jedes Vertragsmuster wird auf die neuen gesetzlichen Leitbilder anzupassen sein. «

Dr. Oliver Kerpen, Köln

Druck auf die Schwarmstädte – neue Erfolgsstrategien für Immobilien?

RICS Der diesjährige RICS-Focus hat sich dem Thema „Schwarmstädte" und den Folgen gewidmet. Rund 250 Immobilienexperten nahmen an dem jährlich stattfindenden Branchentreff in Berlin teil.

www.rics.org/deutschland

Aktuell leben 54 Prozent der Weltbevölkerung in Städten. Bis 2050 gehen UN-Schätzungen von einem Anstieg auf 66 Prozent aus. Die Immobilienwirtschaft spielt eine wichtige Rolle, unsere Städte für künftige Generationen nachhaltiger zu gestalten. Schrumpften noch vor zehn Jahren die meisten deutschen Großstädte, so ist nun für viele Regionen unter dem Druck von Binnen- und Außenmigration ein starkes Wachstum zu verzeichnen. Urbanisierung ist daher nicht mehr nur für Emerging Markets eine zentrale politische, städtebauliche und immobilienwirtschaftliche Herausforderung, sondern auch inmitten Europas. Deswegen hat sich die RICS dieses Jahr dem Thema „Schwarmstädte" und deren Auswirkungen gewidmet.

Grundlage für die Diskussionen lieferte Professor Dr. Harald Simons, Vorstandsmitglied des Forschungsinstituts empirica, der die Ursachen für ein neues Wanderungsmuster innerhalb Deutschlands darstellte. Dieses Muster wird „Schwarmverhalten" genannt. Der Begriff macht deutlich, dass insbesondere die jüngere Bevölkerung wie Vögel aus den meisten Regionen Deutschlands aufsteigt, als Schwarm in „Schwarmstädte" einfällt und dort für knappen Wohnraum sorgt, während sich andere Städte und vor allem Landkreise zunehmend entleeren. Im Gegensatz zu früher verteilt sich die Bevölkerung damit nicht mehr großräumig, sondern kleinräumiger – aus Remscheid nach Köln, aus dem Donnersbergkreis nach Mainz, aus der Oberpfalz nach Regensburg und von überallher nach Berlin, Hamburg und München.

LEIPZIG, MÜNCHEN UND FRANKFURT PROFITIEREN Am stärksten vom Schwarmverhalten profitieren Leipzig, München und Frankfurt/Main. Es folgen kleinere Großstädte wie Landshut, Regensburg, Karlsruhe, Münster oder Heidelberg, während Städte wie Essen oder Dortmund verlieren. Ausgehend von der Entwicklung hin zu diesen „Schwarmstädten" diskutierten die Teilnehmer die Auswirkungen in den Bereichen Angebot von bezahlbarem Wohnraum, Unterbringung von Flüchtlingen, Logistik und Online-Handel sowie Anforderungen an neue Bürowelten. Referenten des RICS-Focus zu den Themen waren Michael Bucher (Fraunhofer IAO), Dr. Kai H. Warnecke (Haus & Grund), Dr. Alexander Elsner (Low-Cost Systems), Ministerialdirigentin Dr. Ute Redder (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit), Clemens Goss (Amazon), Peter Salostowitz FRICS (Industrial Port), Henny van Egmond (Yolk) sowie Pawel Krolikoswki (CBRE).

FUTURES-REPORT Die RICS hat bereits in ihrem Futures-Report dazu aufgerufen, gemeinsam Maßnahmen zu ergreifen, um den Herausforderungen zu begegnen, die sich der Immobilienbranche durch die Urbanisierung stellen. Die Entwicklung in den Emerging Markets zeigt, dass die Verstädterung zu mehr „informellen" bzw. Slum-Siedlungen oder Ghettos geführt hat. Eine solche Entwicklung ist zwar für Deutschland nicht zu erwarten. Dennoch geht es auch hierzulande um nachhaltig lebenswerte Räume mit einer funktionierenden öffentlichen Infrastruktur und in Quantität und Qualität verfügbaren Wohnraum. Deswegen sollten Entscheidungsträger lokale Maßnahmen ergreifen. Eine Rolle spielen dabei die Angebotsverbesserung, die Entwicklung eines funktionierenden Mietmarktes, eine Abstimmung der Wohnraum- und Stadtplanung und eine kontextbezogene, lokale Herangehensweise an die Wohnungsbaupolitik, die von angemessenen nationalen Rahmenprogrammen und -ressourcen begleitet wird. «

Martin Eberhardt FRICS auf dem RICS-Focus.

Martin Eberhardt FRICS

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

Mietspiegel zu einem anerkannten Konsensinstrument weiterentwickeln

Deutscher Verband Die Immobilienwirtschaft befürchtet mit der Ausweitung des Betrachtungszeitraums für die ortsübliche Vergleichsmiete erhebliche negative Folgen auf die Wohnungsmärkte. Damit hat sich die AG Wohnungswesen des Deutschen Verbandes intensiv auseinandergesetzt.

www.deutscher-verband.org

Lutz Basse, Leiter der Arbeitsgruppe Wohnungswesen des Deutschen Verbandes

Foto: Deutscher Verband

Die ortsübliche Vergleichsmiete hat im Mietrecht eine zentrale Stellung: An ihr orientiert sich die zwischen Mieter und Vermieter vereinbarte Miete. Mit der Mietpreisbremse muss sich in angespannten Wohnungsmarktregionen auch die bislang frei verhandelbare Neuvertragsmiete daran ausrichten. Die zweite Stufe der Mietrechtsreform sieht nun vor, dass der Betrachtungszeitraum für die Berechnung der ortsüblichen Vergleichsmiete von vier auf acht Jahre verdoppelt wird. In Städten mit dynamischen Märkten wie Berlin oder Frankfurt würde die Mietspiegelmiete um fünf bis acht Prozent sinken, die künftig zu erzielenden Wiedervermietungsmieten sogar um bis zu 40 Prozent.

Nach der Mietpreisbremse dürfen die Wiedervermietungsmieten für Bestandswohnungen zwar auf dem bisherigen Niveau bleiben oder auf bis zu zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete erhöht werden. Erstmietverträge von Neubauten können weiterhin frei verhandelt werden. Durch die sinkende Vergleichsmiete sind aber weitere Erhöhungen erst in einigen Jahren möglich, was die Immobilienwirtschaft als Mietenstopp ohne Inflationsausgleich wertet. Die Wohnungsunternehmen fürchten dadurch negative Folgen für die Immobilienwerte, da diese durch die Höhe und Entwicklungsmöglichkeiten der Miete bestimmt sind. Damit würde das Eigenkapital der Wohnungsunternehmen sinken und der Verschuldungsgrad steigen. Beleihungswerte würden sich verringern, was auch die Immobilienfinanzierung privater Vermieter negativ beeinflusst. Die Immobilienbranche sieht damit die Finanzierungspotenziale für Neubau, aber auch für energetische oder altersgerechte Modernisierung der Bestände eingeschränkt.

Ökonomen befürchten durch die realitätsferne Abbildung der Marktmiete zudem falsche Marktsignale: Investoren würden aufgrund sinkender Renditeaussichten weniger neue Wohnungen bauen. Auf der anderen Seite konkurrieren mehr Mieter um den weiterhin knappen Wohnraum, der aber vor allem nach sozioökonomischen Kriterien vergeben wird. Davon profitieren einkommensstärkere Mieter, die sich aufgrund der falschen Preissignale mehr Wohnraum leisten können. Insgesamt würden sich damit die Anspannungen auf den städtischen Wohnungsmärkten eher verschärfen.

Die bislang betriebenen weichen Mietpreisregelungen für laufende Mietverträge entwickeln sich damit in Richtung einer harten Mietendeckelung für Neuverträge. Die Zielsetzung, Neuvertragsmieten bewusst zu steuern, würde zulasten einer realitätsnahen, empirischen Abbildung der Marktmiete überbetont. Aus Mietersicht erscheint eine normative Mietensteuerung angesichts der vielerorts stark gestiegenen Mieten allerdings auch geboten, um bezahlbares Wohnen und soziale Durchmischung in den Städten zu gewährleisten. Allerdings könnte gerade diese unterschiedliche Einschätzung der zweiten Stufe der Mietrechtsreform eine der wichtigsten Funktionen des Mietspiegels gefährden: die Konsens- oder Befriedungsfunktion zwischen Mietern und Vermietern.

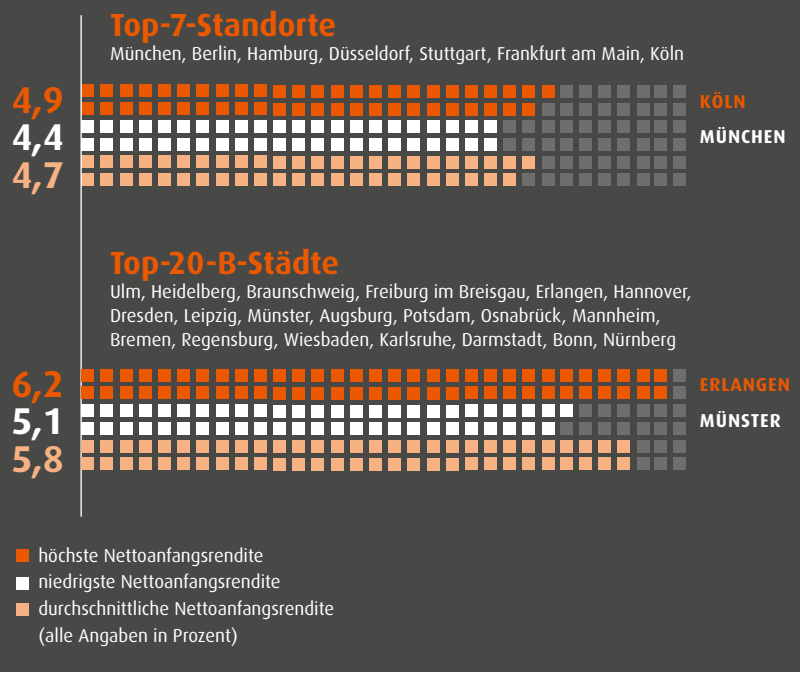
Denn die Akzeptanz auf Vermieterseite sinkt. Dadurch erhöhen sich Rechtsstreitigkeiten und Verunsicherung, wie die voneinander abweichenden Urteile zum Berliner Mietspiegel zeigen. Um den Mietspiegel als ein von beiden Parteien anerkanntes, rechtssicheres Instrument zu stärken und auch eine größere Verbreitung vor allem des qualifizierten Mietspiegels zu erreichen, sollte deshalb das Hauptaugenmerk der Reform auf der Verbesserung der Methodik und der wissenschaftlichen Grundsätze und Kriterien für die Erstellung der Mietspiegel sowie der Rechtssicherheit liegen. Darin sind sich Mieter- und Vermieterseite auch einig und der Referentenentwurf beinhaltet Ansatzpunkte, die in die richtige Richtung gehen. «

Lutz Basse

Investment & Entwicklung

Büromärkte: Höchste Anfangsrenditen wurden 2015 in Erlangen erzielt

Die Anfangsrenditen bei Büroimmobilien in B-Städten sind höher als in vielen Großstädten. Eine Analyse der Ratingagentur Feri zeigt, dass die Renditen 2015 in den Top-7-Metropolen im Schnitt bei 4,7 Prozent lagen, in B-Städten aber bei rund 5,8 Prozent. Die höchste Rendite wurde mit 6,2 Prozent in Erlangen erzielt, die niedrigste mit 4,4 Prozent in München. Untersucht wurden die deutschen Top-20-B-Städte, in denen 2015 bei Büroimmobilien eine rund ein Prozent höhere Anfangsrendite möglich war als in den Top-7-Metropolen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Feri Euro Rating

AAREAL BANK

Mehr Gewinn und erhöhte Dividende

Das Konzernbetriebsergebnis der Aareal Bank Gruppe belief sich im Geschäftsjahr 2015 auf 470 Millionen Euro, nach 436 Millionen Euro im Jahr zuvor. Enthalten ist der Zugangsgewinn aus dem Erwerb der Westdeutschen Immobilien Bank (WestImmo) in Höhe von 150 Millionen Euro. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung im Mai eine Erhöhung der Dividende um 38 Prozent auf 1,65 Euro je Aktie vorschlagen. Bereits im Jahr zuvor war ein Sondereffekt in annähernd gleicher Höhe aus dem Zukauf der Corealcredit Bank (Corealcredit) angefallen. Darüber hinaus bestätigt die Aareal Bank im Geschäftsbericht den auf der Jahrespressekonferenz gegebenen Ausblick für das Jahr 2016. Insgesamt erwartet die Bank für das laufende Jahr ein Konzernbetriebsergebnis von 300 bis 330 Millionen Euro. Das obere Ende dieser Spanne liegt damit leicht über dem um den WestImmo-Zugangsgewinn bereinigten Rekordniveau des Vorjahres.

OFB UND GROSS & PARTNER

Büroturm für SAP in Eschborn geplant

Ein Joint Venture aus Groß & Partner und OFB Projektentwicklung entwickelt ein neues Bürogebäude in Eschborn-Süd für SAP. Das Gebäude soll im Mai 2018 fertiggestellt werden und verfügt über eine Mietfläche von 9.000 Quadratmetern. SAP ist der alleinige Mieter des elfgeschossigen und 43 Meter hohen Gebäudes. Der Entwurf stammt vom Büro KSP Jürgen Engel Architekten aus Frankfurt. In den beiden obersten Stockwerken entsteht ein Kundenbereich in Form einer Lounge mit Blick auf die Frankfurter Skyline. Das SAP-Hochhaus ist Teil einer Gesamtentwicklung des Grundstücks an der Frankfurter Straße 1-5. Das Joint Venture Groß & Partner und OFB plant bereits ein weiteres Gebäude auf dem verbleibenden Grundstücksteil. Auch dort wird ein Hochhaus mit bis zu neun Geschossen entstehen.

Foto: OFB

PRELIOS: DEUTSCHER EINZELHANDELSIMMOBILIENFONDS GEPLANT

Prelios plant die Auflage des Immobilienfonds „German Retail Property Fund Germany" mit einem Zielvolumen von rund 280 Millionen Euro für institutionelle Anleger. Der Fonds investiert in Shopping-Center, Fachmarktzentren, Kaufhäuser und High-Street-Einzelhandelsimmobilien mit einem Objektvolumen ab 20 Millionen Euro in westdeutschen Städten. Der operative Start ist Anfang 2017 vorgesehen. Die Fremdkapitalquote soll maximal 35 bis 40 Prozent betragen. Eine Genehmigung des Fonds durch die Luxemburger Finanzaufsicht soll Mitte 2016 vorliegen.

ÜBERNAHME

Immofinanz und CA Immo bereiten Zusammenschluss vor

Die österreichische Immofinanz und ihre Konkurrentin CA Immobilien Anlagen AG wollen fusionieren. Das haben beide Unternehmen bestätigt. Dafür müssen allerdings noch die Hauptversammlungen der Konzerne zustimmen. Um den Zusammenschluss einzuleiten, soll sich Immofinanz zunächst für rund 600 Millionen Euro bei CA Immo einkaufen. Damit würde das Unternehmen dann einen Anteil von rund 26 Prozent halten. Verkäufer sind die O1 Group des russischen Immobilieninvestors Boris Mints und Terim Limited. Den Anteilskauf hofft Immofinanz bis zum Sommer unter Dach und Fach zu haben.

PERSONALIEN

Die 6B47 Germany GmbH (ehemals PDI) hat Nicole Nagel zur neuen Leiterin für die kaufmännische Projektentwicklung berufen. Nagel startete ihre Karriere im Jahr 1998 bei der NPC Gruppe. Hier war sie zuletzt als Geschäftsführerin im Bereich kaufmännische Projektentwicklung tätig. Im Jahr 2011 wechselte sie als Senior Projektentwicklerin zu Interboden.

Florian Sander (40) verstärkt die Geschäftsführung von BNP Paribas Real Estate Investment Management (REIM) Germany. Er übernimmt als drittes Mitglied im Gremium die Funktion des Chief Operating Officer (COO). Geschäftsführerkollegen sind Reinhard Mattern (CEO/Vorsitzender) und Loïc Niederberger. Sander hat bisher als Generalbevollmächtigter die Unternehmensleitung unterstützt.

Die Städte stehen mit der aktuellen Flüchtlingssituation vor riesigen Herausforderungen. Wenn es gelingt, die geflüchteten Menschen in unsere Städte und unser Leben zu integrieren, liegt neben den Herausforderungen aber auch eine große Chance.

Es referieren unter anderem:

Foto © GdW, Urban Ruths

Axel Gedaschko GdW-Präsident
Zuhause ist mehr als vier Wände

Prof. Dr. Andreas Zick Universität Bielefeld
Zwischen Willkommenskultur und neuen Gräben – Chancen einer zivilgesellschaftlichen Integrationsgemeinschaft

Prof. Jörg Friedrich Leibniz Universität Hannover
Flüchtlingskrise – eine Chance für innovative Architektur und neue Stadtplanungskonzepte

Foto © Manuel Krug

Dunja Hayali TV-Journalistin
Migration – Herausforderung und Chance gesellschaftlicher Entwicklung

Michael Groschek Bauminister des Landes NRW
Integration braucht Investition

Foto © Harry Weber (CC BY 3.0)

Cem Özdemir Bundesvorsitzender Bündnis 90/Die Grünen
Heimat entsteht dort, wo man sich wohlfühlt und erfolgreich zusammenlebt

Auslaufmodell Büroimmobilie?

Die CeBIT machte es deutlich: Das Büro des 21. Jahrhunderts ist ein Smartphone, aus dem ein blau schimmerndes Hologramm aufsteigt. Das flexible Büro könnte zur globalen Herausforderung für Office-Eigentümer werden. Und jetzt?

„Bis 2020 geht im Bankenbereich in Europa die Flächennachfrage um 30 Prozent zurück. Nur die Hälfte wird von FinTechs aufgefangen."

Dr. Thomas Beyerle,
Chefanalyst Catella

Etliche analoge Bürogegenstände sind digital geworden: Der Taschenrechner wurde von Excel ersetzt, die Rollkartei heißt jetzt LinkedIn und der Leitz-Ordner schwebt in der Cloud. Das papierlose Büro ist damit zwar immer noch nicht erfunden. Aber vielleicht ist die Idee aus den 1980iger Jahren im Zeitalter der digitalen Transformation ohnehin überholt. Warum nicht das Büro als Ganzes „digitalisieren" wie zuvor die Arbeitsmittel? Jetzt, da man mit mobilen Endgeräten arbeiten kann, wann und wo man möchte?

Erste Anzeichen dafür, dass sich das Büro als einziger und fester Arbeitsort in der Neudefinition befindet, gibt es bereits. Die Alternativen heißen Home Office, Desk Sharing oder auch Co-Working. Gearbeitet wird dort, wo man am produktivsten ist, und dann, wenn es Sinn macht. Nicht nur der damit verbundene gesellschaftliche Wandel ist fundamental. Auch immobilienökonomisch ergibt sich eine wichtige Frage: Wenn sich Arbeit und Büro entkoppeln, was wird dann aus der renditestärksten Anlageklasse?

DAS BÜRO IST IN DER RAUMKRISE Die zunehmende Virtualität aller Verhältnisse führe zu einer Raumkrise, schrieb der Philosoph Peter Sloterdijk 1999 im zweiten Band seiner „Sphären"-Trilogie. Auf der diesjährigen CeBIT war die Misere, in der das Büro steckt, zu besichtigen: Ein Smartphone, aus dem ein blau schimmerndes Hologramm aufsteigt, das eine Benutzeroberfläche simuliert – fertig ist das Büro des 21. Jahrhunderts. Dies sei keineswegs Science-Fiction, gedacht für IT-Nerds, versicherte der Mitarbeiter eines amerikanischen Tech-Giganten. Das FBI habe seine neue Zentrale bereits derart ausgestattet. Auch der Privatsektor interessiere sich zunehmend dafür. Auf die Frage, welchen Stellenwert das Büro als Arbeitsort in Zukunft haben werde, antwortete er: „Es wird zur Schnittstelle für virtuell arbeitende Netzwerker werden und Community-fördernde Aufgaben erfüllen." Das real existierende Büro lebt also – noch.

FLEXIBLES ARBEITEN ALS WETTBEWERBSVORTEIL Die Ergebnisse einer 2015 durchgeführten repräsentativen Umfrage des Digitalverbands Bitkom unter 1.500 Geschäftsführern und Personalleitern aus allen Branchen zeigen, dass die Digitalisierung von Büroarbeitsplätzen kein vorübergehendes Phänomen ist: So verliert der klassische Büroarbeitsplatz mit Anwesenheitspflicht für 24 Prozent künftig an Bedeutung, und 30 Prozent erwarten, dass Home-Office-Angebote wichtiger werden. Dabei sind geringere Kosten nur ein Faktor, um den zugewiesenen Einsatzort aufzulösen. Wesentlicher ist, dass 70 Prozent flexibles Arbeiten deshalb favorisieren, weil sie sich davon ein höheres Innovationstempo versprechen. So ließen sich leichter externe Spezialisten einbinden und Projektteams bilden. Der Abbau ortsgebundener Bürotätigkeiten zugunsten variabler Arbeitsformen ist folglich kein bloßes Sparprogramm, sondern von strategischer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit.

Das flexible Büro könnte zur globalen Herausforderung für Office-Eigentümer werden, liest man den im Januar 2016 erschienenen Report „The Future of Jobs" des Weltwirtschaftsforums, der sich mit den Konsequenzen der Digitalisierung für die Arbeitsplatzentwicklung in allen Branchen beschäftigt. Demnach fallen in den nächsten fünf Jahren weltweit nicht nur operative Tätigkeiten in den Industriesektoren Energie (minus 4,26 Prozent) und Automotive (minus 1,43 Prozent) weg. Auch administrative und kaufmännische Jobs im Banken- und Finanzwesen, wie Sekretariats-, Makler- und Vertriebstätigkeiten, werden überflüssig bzw. finden vermehrt virtuell statt. Bis 2020 erwarten die Verfasser einen Rückgang derartiger Stellen von 0,68 Prozent. Österreichs Notenbankchef

Foto: Rawpixel.com/shutterstock.com

SUMMARY » Es gibt erste Anzeichen dafür, dass sich das Büro als einziger und **fester Arbeitsort in der Neudefinition** befindet. » Ein Smartphone, aus dem ein blau schimmerndes Hologramm aufsteigt, das eine Benutzeroberfläche simuliert, das könnte **das Büro des 21. Jahrhunderts** sein. » Für die Bürofläche, die ein Unternehmen im Zuge seiner **digitalen Transformation** abbaut, wird es eine konnektive Form wählen. » Mit dem Ende 2015 gegründeten **ZIA-Ausschuss „Büro“** geht die Branche jetzt in die Offensive.

Ewald Nowotny hat bereits konkrete Zahlen für den Strukturwandel: Rund 25.000 Stellen könnten in absehbarer Zeit von den derzeit vorhandenen 74.000 wegfallen.

Gefragt wären hingegen Datenanalysten und Algorithmen-Experten, bei denen mit einem Stellenzuwachs von weltweit 4,5 Prozent zu rechnen wäre. Allerdings benötigt diese Berufsgruppe nicht zwingend ein Büro zur Ausübung ihrer Tätigkeit, sondern kann überall arbeiten.

Die Einstellung von Personal führt also nicht, wie zu analogen Zeiten, automatisch zu einer größeren Flächennachfrage. Im Gegenteil: Die Bürofläche, die ein Unternehmen im Zuge seiner digitalen Transformation abbaut, wird es – wenn überhaupt – nicht wieder in der gleichen Art und Weise anmieten, sondern stattdessen eine konnektive Form wählen. Mit dem Fortschreiten der Digitalisierung laufen Eigentümer von herkömmlichen Büroimmobilien und traditionellen Flächenkonzepten also Gefahr, dass ihre Objekte unzeitgemäß und deshalb schwer vermietbar werden. Zumindest wenn sie sie nicht für das Internetzeitalter umrüsten.

FINTECHS WERDEN NACHFRAGELÜCKE NICHT FÜLLEN Die Situation ist ernst, denn sollten Banken und Versicherungen ihre Kapazitäten infolge des Umbruchs weiter zurückfahren, wer nutzt dann die (überzähligen) Büroflächen? Immerhin macht ihre Nachfrage jährlich etwa 25 Prozent des europäischen Büroimmobilienmarkts aus. Können die umschwärmten FinTechs, die die Banken mit ihren IT-gestützten Finanzdiensten vor sich hertreiben, eventuell die Lücke füllen? Catella's Chef-Analyst Dr. Thomas Beyerle ist in seinem Market-Tracker „FinTechs und andere Start-ups: Bedeutung für gewerbliche Immobilienmärkte“ skeptisch. Bis 2020 erwartet er im klassischen Bankenbereich in Europa einen Rückgang der Flächennachfrage um etwa 30 Prozent, wovon voraussichtlich nur die Hälfte durch FinTechs aufgefangen werde. Es ist also höchste Zeit zu handeln.

Wenn sich Arbeit und Büro entkoppeln, was wird dann aus der renditestärksten Anlageklasse?

DER NEUE ZIA-AUSSCHUSS „BÜRO“ Mit dem Ende 2015 gegründeten ZIA-Ausschuss „Büro“ geht die Branche jetzt in die Offensive. Er soll dem Immobiliensegment die notwendige starke Stimme in Politik und Öffentlichkeit verleihen und sich außerdem mit den veränderten Nutzeransprüchen beschäftigen. Zur ersten Sitzung hatte der Ausschussvorsitzende Andreas Wende den Europa-Chef des US-Co-Working-Anbieters WeWork, Patrick Nelson, eingeladen, der Einblicke in die Bedürfnisse seiner Mieterklientel gab. Weltweit unterhält der mit rund 15 Milliarden Euro bewertete Senkrechtstarter 77 Dependancen, davon allein 250.000 Quadratmeter Bürofläche in Manhattan. Täglich wächst die 50.000 Mitglieder zählende Mieter-Community. Bald auch in Berlin, wo WeWork in diesem Jahr drei Standorte eröffnet. Büro kann also durchaus sexy sein.

„Wir müssen uns nun also auch in Deutschland fragen, was wir unseren Mietern und Kunden in Zukunft bieten können und müssen. Wie muss sich unsere Branche anpassen? Welche Innovationen werden unser Geschäft in welcher Form verändern? Und wie können wir die Digitalisierung voranbringen?“, überlegt Vordenker Wende und will den Dialog auch mit externen Experten intensivieren. Der muss allerdings zügig zu pfiffigen Konzepten führen, denn die Konkurrenz schläft nicht, wie man sieht.

Vielleicht kommt es aber auch ganz anders, wenn auf der CeBIT 2017 eine Technologie präsentiert wird, die komplette Büroimmobilien virtualisiert. Dann ist die Raumkrise überwunden und alle schweben auf Datenwolke sieben. «

Dagmar Hotze, Hamburg

Rendite in schrumpfenden Regionen

Neubrandenburg ist nicht die hippste Region für Investoren und Finanzierer. Doch auch da lässt sich Geld verdienen.

Strukturschwache Regionen sind eine Realität. Viele Experten sprechen von Verlierer-Regionen, in denen sich eigentlich kein Geld verdienen lasse. Nicht alle (Banken, Wohnungsunternehmen) denken so – und scheinen Recht zu behalten.

Das Thema demografischer Wandel ist in der Immobilienbranche allgegenwärtig. Viele Experten sprechen von Gewinner- und Verlierer-Regionen. Chancen gäbe es nur in Ersteren. Finanzierungen in den vermeintlichen Verlierer-Regionen sind dagegen mit zu vielen Risiken verbunden und sollten daher besser nicht begleitet werden. Ein Trugschluss. Auch für Wohnungsunternehmen gibt es sehr wohl Chancen auch in Regionen mit schrumpfender Bevölkerung, wenn sie die Zeichen der Zeit erkennen und die richtigen Schritte einleiten.

Aber zunächst zu den Fakten: Das Statistische Bundesamt hat berechnet, dass bis zum Jahr 2050 die Bevölkerung in Deutschland um rund sieben Millionen Menschen auf nur noch 75 Millionen schrumpfen wird. Während insgesamt von einer schrumpfenden Bevölkerung auszugehen ist, werden einige Groß- und die meisten Universitätsstädte vor allem für junge, aktive und gut ausgebildete Bevölkerungsgruppen immer attraktiver. Stichwort: Schwarmstädte. Ein selbstverstärkender Effekt: Jeder Zuzug erhöht die relative Attraktivität der Schwarmstädte weiter. Im Gegensatz dazu sinkt die Attraktivität der Herkunftsorte. Diese vermeintlichen Verlierer-Städte und -Gemeinden sehen sich auf Grund des verstärkten Wegzugs mit einem Anstieg der Leerstände und mit Überkapazitäten in der kommunalen Infrastruktur konfrontiert.

Hinzu kommt ein wachsendes Defizit der öffentlichen Haushalte wegen des Rückgangs der kommunalen und staatlichen Einnahmen bei gleich bleibenden bzw. steigenden Ausgaben. Die Auswirkungen des aktuellen Zuzugs von Geflüchteten aus Bürgerkriegsregionen sind da noch gar nicht enthalten. Klar ist auf jeden Fall: Die demografische Entwicklung und der fortschreitende Strukturwandel werden unsere Gesellschaft spürbar verändern.

Bei der Bewertung einer Immobilie betrachten wir seit einiger Zeit im Rahmen der Kreditvergabe auch die demografische Komponente des Standortes. Als verlässliche Datengrundlage nutzt die DKB die Analyse „Wachsende und schrumpfende Städte und Gemeinden in Deutschland“ des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). Die Analysen werden seit 2003 regelmäßig fortgeschrieben.

Liegt ein Finanzierungsobjekt nun in einer Region, die als „schrumpfend“ klassifiziert wird, bedeutet das jedoch keineswegs, dass die Bank diese Finanzierung nicht begleitet. Es bedeutet lediglich, dass die Vorgaben an Kapitaldienstfähig- »

Fotos: guentermanaus/shutterstock.com; DKB

SUMMARY » Für Wohnungsunternehmen gibt es **auch in Regionen mit schrumpfender Bevölkerung Chancen**, wenn sie die richtigen Schritte einleiten. » Die Aussicht einer Region auch hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung fließt in die **Finanzierungsentscheidung** ein. » Als **verlässliche Datengrundlage** nutzt die DKB die Analyse „Wachsende und schrumpfende Städte und Gemeinden in Deutschland" des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR). » Mit Blick auf die Situation in den schrumpfenden Regionen hat die DKB **bei Wohnungsunternehmen Handlungsbedarf** formuliert. » **Wichtig ist** das Engagement im Bestand und die Kreativität der Wohnungsunternehmen.

Thomas Jebsen ist seit 01.04.2013 Vorstand der DKB AG. Seit 2010 ist er Mitglied der Bereichsleitung – Geschäftsbereich Immobilien – der BayernLB

INTERVIEW MIT THOMAS JEBSEN

Keine Region wird ausgeschlossen

Über Immobilienfinanzierung in strukturschwachen Gebieten ein Interview mit Thomas Jebsen, Mitglied des Vorstands der Deutschen Kreditbank AG.

Herr Jebsen, wie sind Ihre Erfahrungen bei Immobilienfinanzierungen in strukturschwachen Gebieten? Hat die DKB überproportional häufig Abschreibungen vornehmen müssen? Einige Regionen entwickeln sich ausgesprochen gut, andere etwas schwächer. Insgesamt fühlen wir uns sehr wohl mit unserem Kreditportfolio und haben auch keine überproportional häufigen Abschreibungen. Wir schauen aber genau hin und erfassen die relevanten Daten der Bilanzen der Wohnungsunternehmen und spielen sie in eine besondere Datenbank ein. Die ist für uns ein Instrument, mit dem wir sehr schnell sehen können, wie sich ein Unternehmen verändert gegenüber seinen Mitbewerbern.

Was ist für Sie dabei besonders wichtig? Wird zum Beispiel weniger in den Bestand investiert, springt sofort eine Warnlampe an und wir suchen das Gespräch. Uns gelingt in der Regel ein sehr schneller Dialog mit dem Kunden.

Inwieweit sind Sie über die kommunalen Entwicklungen informiert, die für ein dortiges Wohnungsunternehmen relevant sind? Wir haben ein dichtes Netzwerk und bekommen so Probleme in den einzelnen Regionen, etwa die Überalterung der Bevölkerungsstruktur, sofort mit. Es gibt dann immer wieder Beispiele, wie Wohnungsbaugesellschaften damit umgehen. Ich denke an Neubrandenburg, wo eine Genossenschaft ihre älteren Mieter mit barrierefreiem Wohnraum versorgt. Es gibt dort auch einen Pflege-Service und einiges mehr.

Gibt es weitere Beispiele? Nehmen Sie den Fall, dass eine Wohnungsgesellschaft einen neuen Spielplatz finanziert, und die Kommune finanziert die dazu gehörende Beleuchtung. Oder es werden Wohnungen vergrößert, um sie für Familien interessanter zu machen. Das geht besonders in Plattenbauten sehr gut. Die Frage muss immer sein, wie ich das Wohnen für diejenigen, die eigentlich bleiben wollen, so attraktiv mache wie möglich.

Wonach gehen Sie, wenn Sie die Zukunft einer Region bewerten? Es gibt viele Studien, etwa Bertelsmann versus BBSR. Wir vergleichen hier immer wieder und schauen uns die Prognosen an. Oft genug mussten wir dabei im Nachhinein aber auch feststellen, dass die Wirklichkeit gar nicht so negativ war, wie es die Trends zuvor hatten glauben machen wollen. Wer vor Herausforderungen gestellt ist, muss Kreativität entwickeln. Und der begegnen wir von Seiten der Wohnungsunternehmen immer öfter.

Kann es auch kreativ sein, einen partiellen Rückbau zu betreiben? Durchaus. Auch damit lässt sich zur Gesundung eines Quartiers beitragen.

Und wird von Ihnen nicht negativ bewertet? Nein. Wir kennen es, dass etwa Blöcke aus einem Plattenbaugebiet herausgeschnitten werden. So etwas ist erfolgreich praktiziert worden in Frankfurt/Oder. Frankfurt war extrem betroffen von dem demografischen Wandel. So gab es Wohnumfeldmaßnahmen. Es entstand ein großes Parkgebiet. Besonders schlau finde ich jetzt, dass man sich dort überlegt, an Polen zu vermieten, denn in Slubice auf der anderen Stadtseite herrscht ein großer Wohnungsdruck.

Gibt es doch Regionen, wo Sie sich zurückhalten? Etwa ländliche Gebiete, kleinere Städte? Wir schließen keine Regionen aus. Es gibt ja viele Möglichkeiten der Finanzierung. Manchmal gehen wir einfach kürzer herein und valutieren auch nicht so hoch. Wichtig ist immer für uns zu erkennen, ob, wenn es Probleme gibt, eine Gesellschaft sie auch erkennt. Eine Gesellschaft hat viele Möglichkeiten, zusammen mit der Kommune tätig zu werden. Das passiert auch oft und zeigt uns immer wieder, welches Leben es an einem Ort gibt, der schon totgesagt wurde.

Was machen Ihre Mitbewerber? Wir sehen bei ihnen interessante Phänomene. Sparkassen oder Volksbanken haben sich zusammengeschlossen zu größeren Konsortien. Sie, die einzeln nur kleinere Losgrößen bedienen, sind plötzlich gemeinsam unterwegs. Es gab bis vor Kurzem den partiellen Rückzug der großen Finanzierer. Nun tauchen Großbanken wieder auf. Und das ist gut so. Denn wären wir alleine auf dem Markt, würde das doch zeigen, dass wir eine ganz andere Risikobrille aufhätten als die Konkurrenz.

Inwieweit können kommunale Wohnungsunternehmen von börsennotierten Wohnungsunternehmen lernen? Die gesamte Wohnungswirtschaft hat in den letzten 20 Jahren eine Professionalisierung erfahren. Die Stimulanz, die ausging von manch börsennotierten Unternehmen – ich nenne hier etwa die Deutsche Wohnen –, hat viel bewirkt. Man darf aber nicht vergessen, dass die kommunalen Wohnungsgesellschaften einen politischen Auftrag haben. Es geht darum zu bauen, zu bauen und zu bauen. Alles in allem sehen unsere Kunden glasklar, wohin die Reise geht. Und auf dieser Reise haben sie unsere Unterstützung.

Interview: Dirk Labusch

keit, Kreditlaufzeit, Tilgung und Beleihungswertauslauf den örtlichen Gegebenheiten angepasst, das heißt strenger ausgelegt werden.

Was hat das nun für Auswirkungen auf die Wohnungsunternehmen, die in diesen Regionen in wohnwirtschaftliche Immobilien investieren wollen bzw. Bestände halten? Hier lohnt sich ein Blick in den Osten Deutschlands. Dort lässt sich einiges über den Umgang mit dem Wandel lernen. Bevölkerungsrückgang und wirtschaftliche Umbrüche haben nach der Wende 1989 im Zeitraffer vorweggenommen, worauf sich in naher Zukunft auch viele Regionen im Westen Deutschlands einstellen müssen.

OFT NUR MODERATE ENTSCHULDUNG Die DKB wertet bereits seit 1999 konstant alle verfügbaren Daten von Wohnungsunternehmen in einem eigenen Kennzahlensystem insbesondere auch in den neuen Bundesländern aus. Das grundsätzliche Verhalten der Akteure im Markt ist dabei ganz unterschiedlich. Kommunale Wohnungsunternehmen entschulden sich derzeit eher moderat. Dies liegt vor allem daran, dass die betroffenen Unternehmen häufig kommunale Aufgaben übernehmen müssen und gleichzeitig ein Beitrag zur Haushaltskonsolidierung erwartet wird. Sozialer Wohnungsbau und niedrige Mieten sind für diese Unternehmen eine große Herausforderung. Trotz augenblicklich guter Leistungsfähigkeit sehen wir hier die Gefahr, dass diese Unternehmen wirtschaftlich überfordert werden.

Kirchliche und die großen privaten Wohnungsunternehmen, Family Offices und solche, die aus ehemals gemeinnützigen oder industriellen Wohnungsgesellschaften hervorgingen, zeichnen sich häufig durch eine vorsichtige Bestandsverjüngung (partieller Neubau) und eine Optimierung des eigenen Portfolios aus.

Börsennotierte Wohnungsunternehmen sind dagegen vor allem an einer Ertragsoptimierung ihrer Bestände durch Verjüngung interessiert. Marktopportunitäten werden offensiv genutzt.

Mit Blick auf die Situation in den schrumpfenden Regionen sieht die DKB bei Wohnungsunternehmen folgenden Handlungsbedarf:

1. Neue Wege beschreiten, die für Mieter einen Mehrwert bedeuten. Wohnungsunternehmen als Energieerzeuger sind inzwischen öfter anzutreffen. Kooperationen mit Pflegeeinrichtungen sind dagegen selten. Sie helfen, den Auszug älterer Bewohner zu verhindern.

2. Sicherstellung von Mindestanforderungen an die Infrastruktur. Wohnungsunternehmen sind nicht nur Regulativ am Immobilienmarkt, sondern entscheidender Akteur in der Gestaltung der Attraktivität der Städte. Dies umfasst den Bau von Kitas und Schulen, aber auch die Schaffung von Einzelhandelsflächen und Ähnlichem für ein lebenswertes Umfeld.

> In schrumpfenden Regionen werden Vorgaben an Kapitaldienstfähigkeit, Kreditlaufzeit, Tilgung und Beleihungswertauslauf strenger ausgelegt.

3. Fusionsstrategien entwickeln. Wohnungsunternehmen müssen für sich individuell definieren, wie groß ihre kritische Masse ist. Durch Fusionen können unter Umständen Synergieeffekte erzeugt werden. Alternativ stünde dem gegenüber eine Schrumpfung, das heißt konsequente Anpassung der Kostenstruktur (Verwaltungs-, Zinsaufwand, Dividendenpolitik).

4. Aktives Angehen des Abrisses von strukturell leerstehenden Objekten. Ertragsschonende Abrissstrategien aus eigener Kraft sind zu forcieren. Die Hoffnung auf neue Fördermittel dürfte enttäuscht werden, weil die Situation der öffentlichen Haushalte keine Spielräume dafür hat.

5. Richtige Nutzung des Cashflows. Heutige Überschüsse sollten, insbesondere unter der Berücksichtigung des aktuell niedrigen Zinsniveaus, für Investitionen in die Zukunft genutzt werden und nicht z.B. für die totale Entschuldung.

6. Abkehr von Portfolioverkäufen. Hier steht dem kurzfristigen Liquiditätseffekt die Schaffung eines Mitbewerbers gegenüber, der mit allen Mitteln versuchen wird, sein Investment mit einer ausreichenden Rendite zu entwickeln. Davon unbenommen sind selbstverständlich Einzelverkäufe an Privatpersonen resp. die Mieter.

7. Konsequente Nutzung von Ertragsspielräumen. Sofern vorhanden, abhängig selbstverständlich von der Qualität der publizierten Mietspiegel, sind die Mieten fortlaufend anzupassen. Empfohlen wird ausdrücklich eine aktive Mitwirkung an der Erstellung von Mietspiegeln.

8. Abkehr von der reinen Kennzahlenbetrachtung. Der ständige Blick auf die Eigenkapitalquote u. Ä. ist nicht sachdienlich. Entscheidend ist der Blick auf eine gesunde Bonität, d. h. dass ein Wohnungsunternehmen immer in der Lage ist, auf die Herausforderungen zu reagieren.

Heute geht es vielen Wohnungsunternehmen, gerade auch in strukturschwachen Regionen, gut. Das ist eine gute Voraussetzung, um sich den Herausforderungen zu stellen, die die Zukunft angesichts der demografischen Entwicklung zweifelsohne halten wird. Allerdings ist jetzt der richtige Zeitpunkt, das Thema anzugehen, denn die Wohnungsunternehmen, die dabei erfolgreich sind, werden auch zukünftig in der Lage sein, in schrumpfenden Regionen Chancen zu erkennen und zu nutzen. «

Thomas Jebsen ist Mitglied des Vorstands der Deutschen Kreditbank AG

HAUFE.

SPAREN SIE ZEIT UND STREIT!

VERTRÄGE SCHNELL UND RECHTSSICHER ERSTELLEN

Mit Haufe Vertragsgestaltung steht Ihnen für alle wichtigen Rechtsgebiete eine Vielzahl von Musterverträgen zur Verfügung. Diese können Sie einfach per Knopfdruck übernehmen und bequem an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen. Natürlich sind alle Verträge von unseren Experten sorgfältig und absolut rechtssicher erstellt. Damit sparen Sie sich Zeit und teure Rechtsstreitigkeiten!

Jetzt informieren und 4 Wochen unverbindlich testen:
www.haufe.de/vertragsgestaltung
Oder rufen Sie uns einfach an:
0800 72 34 244 (kostenlos)

Auf der Suche nach dem Renditeplus

Institutionelle Anleger sind zunehmend bereit, in Lagen abseits der Top-Standorte zu investieren. Einzelhandels- und Wohnimmobilien eignen sich dafür besonders und sind entsprechend gefragt. Doch für das Investment sind lokale Kenntnisse unumgänglich – sonst geht der Schuss nach hinten los.

Mit der jüngsten Zinssenkung der Europäischen Zentralbank im März dürften sich auch die letzten Hoffnungen auf eine baldige Zinswende in Luft aufgelöst haben. Private wie institutionelle Anleger werden noch eine längere Zeit mit historisch niedrigen Zinsen leben müssen. Der Druck, Alternativen zu Anleihen zu finden, welche aktuell nur Mini-Renditen abwerfen, wird weiter zunehmen. Daraus folgt unmittelbar, dass die Immobilie als Anlageklasse attraktiv und gefragt bleibt.

Institutionelle Anleger wollen den Immobilienanteil in ihren Portfolien ausbauen, sind in zunehmendem Maße bereit, ihren Investment-Fokus zu erweitern, und fassen auch Investitionen abseits des klassischen Core-Segments ins Auge. Denn: Qualitativ hochwertige Büro- oder Handelsimmobilien in bester Lage der Top-7-Städte in Deutschland werden – wenn sie denn überhaupt verfügbar sind – auch zu extrem niedrigen Renditen gehandelt, die sich zudem weiterhin im Sinkflug befinden.

Obwohl über hohe Preise und knappe Objekte geklagt wird, bleibt Deutschland für die meisten Investoren dennoch ein bevorzugter Standort. Laut einer Studie von Ernst & Young Real Estate wird Deutschland von 95 Prozent der befragten Investoren als attraktiver oder sehr attraktiver Standort bewertet. Das am deutschen Markt realisierte Transaktionsvolumen von 79 Milliarden Euro bestätigt dieses Bild. Für das laufende Jahr bewegen sich die Prognosen in einer ähnlichen Größenordnung.

Innerhalb Deutschlands geraten angesichts der Knappheit in den Top-Standorten zunehmend die Städte aus der zweiten Reihe in das Blickfeld der Investoren. Auch diese Entwicklung ist nicht vollkommen neu – „B-Städte“ werden schon seit

Fotos: hans engbers, aldorado / shutterstock.com

SUMMARY » Wer der Meinung ist, mit einer **simplen Kopie einer funktionierenden Top-7-Städte-Strategie** auch in einer B-Stadt erfolgreich sein zu können, dürfte rasch eines Besseren belehrt werden. Kompetenz am jeweiligen Ort und regionale Vernetzung sind elementare Voraussetzungen für den Erfolg. **» Es gilt, genau hinzuschauen:** Insbesondere kleinere und mittelgroße Städte sind keine homogene Gruppe. Kommunen mit sehr guten Rahmendaten und Perspektiven stehen Städten in strukturschwachen Gebieten gegenüber.

einigen Jahren als attraktive Investmentalternative diskutiert. Sie gewinnen aber aktuell nochmals deutlich an Bedeutung.

HANDELSIMMOBILIEN BESONDERS GEFRAGT

Dass Anleger neben dem Wohnungssegment insbesondere ihren Fokus auf Einzelhandelsimmobilien legen, hat mehrere gute Gründe. Da sind zunächst die höheren Renditen. Bei Handelsimmobilien ist in den B-Städten die Rendite ungefähr um 150 Basispunkte höher als in den Top 7. Zugleich ist das Vermietungsrisiko auch in B-Städten überschaubar – vorausgesetzt, die Qualität von Mikrostandort und Objekt stimmt.

Denn erstens ist Deutschland für internationale Handelsformate der wichtigste Expansionsmarkt, wie zuletzt auch eine Studie von CBRE gezeigt hat. Demnach sehen 35 Prozent der befragten internationalen Markenvertreter Deutschland »

150

Um 150 Basispunkte ist die Rendite bei Handelsimmobilien in B-Städten höher als in A-Städten.

B-Städte wie Essen (linkes Bild) und Bremen (rechts) haben als Investmentalternative an Bedeutung gewonnen.

Digital.
Mobil.
Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU

Aareon

12%

Auch B-Städte sind für den stationären Einzelhandel extrem wichtig. An einer Präsenz dort führt kein Weg vorbei. Wer sich nur auf die Top 7 beschränkt, erreicht lediglich gut zwölf Prozent der deutschen Bevölkerung.

als ersten Standort, wenn es darum geht, das eigene Geschäft weiter auszubauen. Und zweitens führt für den stationären Einzelhandel an einer Präsenz in den Mittelstädten kein Weg vorbei, wenn sie den deutschen Markt flächendeckend abdecken wollen. Wer sich nur auf die Top 7 beschränkt, erreicht damit nur gut zwölf Prozent der deutschen Bevölkerung. Und er lässt ein attraktives Potenzial komplett außen vor. Sind doch die Einzelhandelsumsätze pro Kopf in B-Städten mit einer hohen Versorgungsfunktion für ihr Umland in etwa doppelt so hoch wie im Bundesdurchschnitt.

Zu den anvisierten Lagen der Expansionsmanager im Einzelhandel gehören die zentralen innerstädtischen Einkaufsmeilen, Shopping-Center oder Fachmarktzentren mit hoher Bedeutung für die Nahversorgung und Angeboten des täglichen Bedarfs. Eine verkehrsgünstige Anbindung rundet das Profil ab.

B-STÄDTE SIND KEINE „KLEINEN A-STÄDTE"

Wer jedoch der Meinung ist, mit einer simplen Kopie einer funktionierenden Top-7-Städte-Strategie auch in einer B-Stadt erfolgreich sein zu können, dürfte rasch eines Besseren belehrt werden. Kompetenz am jeweiligen Ort und regionale Vernetzung sind gerade in kleineren oder mittelgroßen Standorten elementare Voraussetzungen für den Erfolg. Das schließt den persönlichen Kontakt zu den lokalen Immobilieneigentümern und Gewerbetreibenden unbedingt mit ein. Denn attraktive Immobilien in Top-Lagen werden in diesem Zusammenhang in aller Regel „off market" gehandelt.

Die größte Hürde besteht darin, die Eigentümer ausfindig zu machen und überhaupt Verkaufsbereitschaft bei ihnen auszulösen. Vor allem der letzte Aspekt funktioniert nur, wenn zum potenziellen Verkäufer ein Vertrauensverhältnis besteht.

In den Märkten präsente Makler oder spezialisierte Research-Häuser können wertvolle Unterstützung leisten. Die Erfahrung zeigt jedoch auch, dass sich solche Aufgaben nicht vollständig delegieren lassen. Auch ein Gang durch die Innenstadt, verbunden mit Gesprächen mit ansässigen Einzelhändlern, kann wertvolle Informationen liefern und die Analyse von Kennzahlen wie Kaufkraft oder Zentralität ergänzen.

Hier gilt es, genau hinzuschauen: Insbesondere kleinere und mittelgroße Städte sind keine homogene Gruppe. Kommunen mit sehr guten wirtschaftlichen und demografischen Rahmendaten und Perspektiven stehen Städten in strukturschwachen, ländlichen Gebieten gegenüber, die vor massiven Herausforderungen stehen. Andererseits lassen sich auch in Städten, die aus der Vogelperspektive zunächst als wenig attraktiver Standort erscheinen mögen, erfolgreiche Investments realisieren, sofern Mikrolage und Objektqualität stimmen.

Beim Thema Standortqualität und -perspektive sollte darüber hinaus beachtet werden, dass diese in der Regel durch die erzielbaren Renditen abgebildet werden. Investoren erhalten aus Immobilien an schwächeren Standorten oftmals eine höhere laufende Ausschüttung, gleichzeitig mindern die geringeren Einstandskosten das Risiko künftiger erheblicher Preisabschläge. Viele Investoren kalkulieren durchaus bewusst einen gewissen Wertverfall in ihrer Anlage ein: Der Nutzen der laufenden Erträge überwiegt jedoch.

Die kontinuierliche Bewirtschaftung der Assets funktioniert ebenfalls nur mit einer beständigen Präsenz vor Ort. Die Vermietung von Einzelhandelsflächen an Filialisten lässt sich bei Immobilien in Mittelstädten zwar noch zentral steuern, da oft auch das Flächen- und Expansionsmanagement der Einzelhandelsunternehmen zentral organisiert ist. Spätestens aber, wenn neue Mieter der Büros, Praxisräume oder Wohnungen eines typischen innerstädtischen Geschäftshauses zu betreuen sind, ist wieder der lokale Bezug gefragt.

BEKANNTES BEVORZUGT Geht es um die Auswahl der richtigen Investment-Struktur, bevorzugen institutionelle Anleger die ihnen bekannten Vehikel. Beliebt bei deutschen Investoren ist und bleibt der Immobilien-Spezial-AIF. Das Instrument ist am Markt etabliert und hat sich bewährt. Die Vorgaben, etwa im Hinblick auf den maximalen Fremdkapitaleinsatz, sind ohne größere Probleme einzuhalten. Zumal Anleger, angesichts des im ausreichenden Maß vorhandenen Eigenkapitals, die erlaubten Kreditquoten vielfach gar nicht ausschöpfen wollen.

Angesichts der gestiegenen Anforderungen an Reporting oder Risikomanagement und des Wunsches der Anleger, das Asset Management in die Hände von Partnern zu geben, die über die entsprechende Spezialkompetenz in der jeweiligen Immobilienart verfügen, setzt sich das Konzept der Plattform-KVG auch im Immobiliensektor weiter durch. Der Anteil der Fondslösungen, bei denen Administration und Asset Management durch spezialisierte Anbieter erfolgen, wächst und wird aller Voraussicht nach in Zukunft noch zunehmen. «

Iris Schöberl, BMO Real Estate Partners, Frankfurt/Main

Hohes Haus, hohes Risiko?

Gebäudehöhe und -form benötigen spezielle Genehmigungen: Marco-Polo-Tower, Hamburg (links), und der Westside-Tower in Frankfurt/M.

Wohnhochhäuser erleben eine Renaissance – als Alternative in begehrten Innenstadtlagen. Eine Untersuchung der Universität Stuttgart zeigt die damit verbundenen konzeptionellen Herausforderungen für Projektentwickler.

Obwohl Wohntürme in Amerika und Asien bereits seit mehreren Jahrzehnten äußerst populär und weit verbreitet sind, genießen vergleichbare Bauten in Deutschland bislang keinen guten Ruf. Hierzulande werden beim Gedanken an derartige Objekte noch immer die Wohnsilos des sozialen Wohnungsbaus der 1960er und 1970er Jahre oder Trabantensiedlungen wie die Gropiusstadt in Berlin-Neukölln assoziiert. Ungeachtet dieser Problematik feiert das Wohnhochhaus momentan seine Renaissance in der deutschen Immobilienwirtschaft. Nicht nur in Frankfurt, sondern in sämtlichen Ballungszentren der Republik befinden sich prestigeträchtige Wohnhochhausprojekte im Bau oder sind in der Planung. Mit dem einstigen Konzept der massenhaften Stapelung und Aneinanderreihung von uniformen Wohneinheiten haben die neuen Projekte wenig gemeinsam. Vielmehr handelt es sich bei den Neubauten überwiegend um privat finanzierte Luxuswohntürme in innerstädtischen Top-Lagen. Diese sind mondän und teuer und nehmen insbesondere gut situierte Singles, Business-Traveller und kinderlose oder sich im Ruhestand befindende Paare als Zielgruppe ins Visier.

In diesem Zusammenhang wurde jetzt am Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart analysiert, wie sich diese neuartigen Wohnhochhäuser aus Sicht eines Projektentwicklers darstellen. Das Ergebnis: Bei derartigen Bauten existieren grundsätzlich die gleichen Risikofelder und -kategorien wie bei anderen Immobilientypen. Darüber hinaus ergeben sich jedoch aus der Gebäudehöhe und -form

SUMMARY » Bei Wohnhochhäusern existieren grundsätzlich die gleichen Risikofelder und -kategorien wie bei anderen Immobilientypen auch. Darüber hinaus ergeben sich jedoch aus der **Gebäudehöhe und -form** weitere genehmigungsrechtliche, konzeptionelle und wirtschaftliche Herausforderungen. » Ein Problem sind **fehlende Vorschriften und Erfahrungswerte** für derartig hohe Gebäude. » In der Regel ist auch das **Finanzierungsrisiko** höher. Die Baukosten liegen durchschnittlich 70 bis 80 Prozent über denen für den konventionellen Wohnungsbau.

Foto: IndustryAndTravel/shutterstock.com

RISIKOCLUSTER

GENEHMIGUNG

- Bauplanungsrechtliche Instrumentarien im Hochhausbau
- Einschränkungen durch Bauplanungs- und Bauordnungsrecht
- Einfluss des baurechtlichen Nachbarschutzes
- Verfahrens- und Genehmigungsdauern

GEBÄUDEKONZEPTION

- Auswahl eines geeigneten Objektstandorts
- Wohnungsmix und Verteilung der Wohnungstypen
- Erhöhte Anforderungen an Gebäudekonzeption
- Auswahl zusätzlicher Nutzungen und Dienstleistungen

WIRTSCHAFTLICHKEIT

- Baulicher und planerischer Mehraufwand
- Flächeneffizienz und eingeschränkte Projektteilbarkeit
- Schwierigkeit der Projektfinanzierung
- Erhöhter Vermarktungsaufwand

weitere genehmigungsrechtliche, konzeptionelle und wirtschaftliche Herausforderungen (siehe Grafik).

PASSENDE VORSCHRIFTEN FEHLEN Bei den Anforderungen und dem Ablauf der Genehmigung von Wohnhochhäusern gilt, dass diese den gleichen Prinzipien wie bei jeder anderen Nutzungs- oder Bauform folgen. Dieser Sachverhalt ist einerseits gutzuheißen, weil er auf Stringenz und Berechenbarkeit des deutschen Baurechts schließen lässt. Andererseits resultieren hieraus teilweise schwerwiegende Problematiken, da die zugrunde liegenden Vorschriften zum Großteil nicht auf hohe Bauten zugeschnitten sind. Um langwierige und kostenintensive Konflikte zu vermeiden, sollten Behörden, Nachbarn und Öffentlichkeit frühestmöglich über die Wohnhochhausplanung informiert werden. Denn hohe Bauten verändern nicht nur das Baugrundstück, sondern wirken auch auf die angrenzende Nachbarschaft (zum Beispiel durch Verschattung) sowie auf weiter entfernt gelegene Grundstücke und den öffentlichen Raum (zum Beispiel durch veränderte Luftströmungen) ein. Da Nachbarstreitigkeiten und Widerstände der Öffentlichkeit ein geplantes Bauvorhaben in die Länge ziehen oder gar unmöglich machen können, besteht bei Wohnhochhausprojekten ein hohes Genehmigungsrisiko.

Da bislang nur wenige Vergleichsprojekte fertiggestellt wurden, ist nicht abschließend erprobt, ob sich das Gebäudekonzept des Luxuswohnturms hierzulande nachhaltig trägt. Auch aufgrund der hohen Nebenkosten im laufenden Betrieb besteht die erhöhte Gefahr einer nicht marktgerechten Projektkonzeption. Unter anderem deshalb stehen Banken einer Projektfinanzierung eher kritisch gegenüber. Um Projektchancen zu wahren, werden bei den derzeitigen Neubauprojekten teils sehr hohe Eigenkapitalmittel mit bis zu rund 50 Prozent der Investitionssumme eingesetzt oder es wird auf Alternativen zum klassischen Bankdarlehen wie Anleihefinanzierungen ausgewichen. Insbesondere aufgrund der Höhe der benötigten Investitionsbeträge ergibt sich hieraus ein großes Finanzierungsrisiko für Projektentwickler.

DEUTLICH HÖHERE BAUKOSTEN Bei Wohnhochhausentwicklungen liegen zwischen Projektanstoß und -abschluss meist mehr als drei Jahre. Somit ist der Projekterfolg vor allem von der Prognose der zukünftigen Kosten- und Erlössituation abhängig. Problematisch hierbei ist, dass kaum belastbare Kennwerte für eine präzise Kostenermittlung existieren. So sammeln und veröffentlichen weder das Baukosteninformationszentrum noch die Architektenkammern der Bundesländer gesondertes Datenmaterial für Hochhausbauwerke. Es besteht die große Gefahr, dass ein zu geringes Budget angesetzt wird und der ursprüngliche Kostenrahmen nicht gehalten werden kann. Derartige Fehlannahmen zehren den Projektentwicklungsgewinn schnell auf und führen dann zu Verlusten. Aus Experteninterviews und den betrachteten Beispielprojekten wurde abgeleitet, dass die Baukosten für Wohnhochhäuser durchschnittlich 70 bis 80 Prozent über denen für den konventionellen Wohnungsbau unterhalb der Hochhausgrenze liegen. Je nach Lage und Baugrund, Ausgestaltung des Baukörpers und Ausstattung der Einheiten variieren sie aber extrem. Neben den erhöhten Anforderungen an Geotechnik und Tragstruktur sind insbesondere die erforderlichen Brandschutzmaßnahmen

Foto: Camilo Torres/shutterstock.com

Das verbinden die meisten Menschen mit dem Thema Hochhaus: Wohnsilos aus den 1960er und -70er Jahren.

(zum Beispiel Notwendigkeit der flächendeckenden Installation von Brandmeldeeinrichtungen und Sprinkleranlagen, Erfordernis der baulichen Ausbildung des zweiten Rettungswegs) und die vertikale Beförderungstechnik als Kostentreiber im Wohnhochhausbau zu identifizieren.

IM VERGLEICH WENIGER WOHNFLÄCHE Bei der Prognose der angestrebten Erlöse ist zu beachten, dass Wohnhochhäuser eine unterdurchschnittliche Flächeneffizienz aufweisen. So beträgt das Verhältnis der Wohnfläche zur hergestellten Geschossfläche durchschnittlich 72 bis 74 Prozent. Damit werden in einem Hochhaus rund elf bis zwölf Prozent weniger Wohnfläche als im konventionellen Wohnungsbau realisiert. Da die typische Form von Wohntürmen eine Unterteilung des Gebäudes in unterschiedliche Bau- oder Fertigungsabschnitte verhindert, steigt das Vermarktungsrisiko für den Projektentwickler. Denn als Folge der eingeschränkten Projektteilbarkeit müssen sämtliche Wohneinheiten zur gleichen Zeit angeboten werden. Weil ein Markt in einem bestimmten Zeitraum aber nur eine gewisse Anzahl an Wohnungen abnimmt, erhöht sich die Gefahr der Marktübersättigung und des möglichen Flächenleerstands nach Fertigstellung.

Um zu verhindern, dass einzelne Wohnungen erst spät oder gar nicht veräußert werden, bietet sich ein überregionaler und internationaler Vertrieb der Wohnflächen an. Derzeit interessieren sich vor allem Araber, Chinesen und Russen für ein Investment in deutsche Wohnhochhauswohnungen. Hierbei profitieren Projektentwickler auch vom anhaltenden Niedrigzinsumfeld und der hohen Nachfrage nach Wohnimmobilien in Deutschland. Fraglich bleibt, ob die zur Deckung der Entwicklungskosten notwendigen Verkaufspreise auch in einer Phase des Marktabschwungs erzielt werden können.

Hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung des Wohnhochhausbaus ist anzunehmen, dass der Gebäudetypus seine Stigmatisierung in den kommenden Jahrzehnten gänzlich überwinden wird. So leisten vor allem Urbanisierungs- und Globalisierungstendenzen geplanten Bauvorhaben Vorschub und sorgen für ein Umdenken in der Gesellschaft. Prestigeträchtige Neubauten wie der „Marco-Polo-Tower“ in der Hamburger HafenCity oder der „Tower 2“ in Frankfurt am Main beseitigen vorhandene Ressentiments und zeigen, dass Projektentwickler und Stadtplaner Konsequenzen aus den zahlreichen Fehlentwicklungen der 1960er und 1970er Jahre gezogen haben. Allerdings ist anzumerken, dass das derzeit von Projektentwicklern favorisierte Konzept des Luxuswohnturms mit einer Höhe von mehr als 55 oder 60 Metern nicht hilft, um den in deutschen Schwarmstädten vorhandenen Wohnraummangel nachhaltig zu beseitigen. Die projektierten Türme sind schlichtweg zu teuer, um der Wohnversorgung breiter Bevölkerungsschichten zu dienen. Sie werden daher weiterhin nur eine eingeschränkte Nachfrage finden und voraussichtlich ein Nischenprodukt bleiben. Dies liegt insbesondere daran, dass deutsche Städte nicht so stark wachsen wie beispielsweise asiatische Megastädte, wo die Versorgungsprobleme beim Wohnraum nur durch den massiven Neubau von Hochhäusern in den Griff zu bekommen sind.

Eine Lösung zur Beseitigung des akuten Flächenmangels könnte in der Projektierung von eher niedrigen Wohnhochhäusern mit zehn bis 15 Geschossen und einer Höhe von maximal 50 bis 55 Metern liegen. Hier fallen die skizzierten Belastungen, insbesondere die Anforderungen an den baulichen Brandschutz, kleiner aus als bei höheren Bauwerken. Entsprechend können diese Wohnhochhäuser zu günstigeren Preisen produziert und am Markt angeboten werden. Doch um das Wohnen in den Wolken für breite Bevölkerungsschichten erschwinglich zu machen, braucht es vor allem in technischer Hinsicht Innovationen. «

Prof. Dr.-Ing. Fritz Berner, Dipl.-Wirt.-Ing. Christian Kron, Roman Müller, M.Sc.

DIE AUTOREN

Univ.-Prof. Dr.-Ing. Fritz Berner ist seit 1994 Universitätsprofessor und Ordinarius am Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart.

Dipl.-Wirt.-Ing. Christian Kron ist seit 2012 wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Baubetriebslehre der Universität Stuttgart.

Roman Müller, M.Sc. studierte Immobilientechnik und Immobilienwirtschaft an der Universität Stuttgart.

Häuser wie Autos

Joseph Monier, der für die Gärten in Versailles Pflanzkästen aus Zement mit Drahtgewebe für die transportablen Orangenbäumchen entwickelte, erfand damit schon fast den Stahlbeton. Die Idee des modularen Bauens ist so alt wie die Architekturgeschichte. Joseph Paxton hat es mit seinem Kristallpalast für die erste Weltausstellung 1851 allen vorgemacht. Auf- und Abbau innerhalb von wenigen Monaten. Alles kam in Modulbauweise aus vorgefertigten Eisenteilen und Glassegmenten auf die Baustelle, mitten im Hyde Park.

Auch der Eiffelturm wurde 1889 in nur zwei Jahren gebaut. Im Baukastenprinzip vorfabriziert und vor Ort zusammengenietet. Eine geniale Konstruktion eines genialen Ingenieurs und Geschäftsmannes. Die Idee, Häuser wie Autos am Fließband zu bauen, ist so alt wie die moderne Architektur. Auch Le Corbusier mit seinem Modulor und Mies mit seinem Farnsworth House waren begeistert von den Möglichkeiten industrieller Vorfertigung. Häuser sollten aussehen wie Ozeandampfer und genau wie diese vorfabriziert werden.

Auch ich wuchs, wie viele meines Alters, mit Legosteinen und Bauklötzen verstreut in meinem Kinderzimmer auf und war begeistert von den Möglichkeiten, aus Zweiern, Vierern, Sechsern Rinder, Pferde, Cowboy und Indianer zu bauen. Mein erster Entwurf setzte sich aus tiefgezogenen Fensterblechen von Güterwaggons zusammen. Meine ersten realisierten Objekte waren Vordächer aus Windschutzscheiben oder Flugzeugteilen, die ich auf Schrottplätzen fand und mit Stahlunterkonstruktionen an bestehende Häuser schraubte. Bereits früh war ich fasziniert von der Möglichkeit, Häuser wie Autos zu konstruieren. Formenreich wie ein Ferrari Testarossa und mit der perfekten Innenausstattung eines Sechser BMW. Deshalb bin ich auch nach London gegangen, um bei Norman Foster und später bei Richard Rogers zu arbeiten. Beide hatten bereits in den sechziger Jahren, wie zuvor Ray und Charles Eames oder Buckminster Fuller in den USA, Häuser aus industriell vorfabrizierten Elementen zusammengeschraubt.

DIE VORTEILE MODULAREN BAUENS SIND BEKANNT: Die Entwicklung von Prototypen mit anschließender industrieller Vorfertigung kann enorme Zeit- und Kostenvorteile eröffnen bei deutlich präziserer Ausführung. Trotzdem ist modulares Bauen im konservativen Wohnungsbau bis heute nie wirklich angekommen. Erst mit der Forderung nach preisgünstigen Wohnungen und der Notwendigkeit, schnell zu handeln, rückt modulares Bauen wieder in den Fokus. Denn über das Thema der Flüchtlingsunterbringung führt die Diskussion geradewegs zu der Notwendigkeit, kostengünstigen und sozial integrierten Wohnungsbau zu realisieren. In den großen deutschen Städten toben Verdrängungswettbewerbe, nahezu jeder zweite Bewohner ist sozialwohnungsberechtigt, aber noch nicht einmal sieben Prozent der vorhandenen Wohnungen stehen dafür zur Verfügung.

Über Jahre hat das nur wenige interessiert. Doch jetzt sollen die städtischen Wohnungsbaugesellschaften das Versäumte blitzartig nachholen. Das sind die Gesellschaften, die noch bis vor

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.

Kurzem „privatisiert", also abgeschafft werden sollten. Sie werden jetzt beauftragt, Tausende von Wohnungen im Jahr zu errichten. In dieser Situation fällt der Blick erneut auf die über Jahre im tendenziell denkfaulen und innovationsfeindlichen Wohnungsbau vernachlässigte Modulbauweise.

Typisierte Bauten müssen nicht einzeln von der Verwaltung genehmigt werden. Sie sind als Serienmodelle wie bei einem Autohersteller mit Statik und Brandschutz ausgestattet und abgenommen. Das spart in der Regel ein ganzes Jahr Genehmigungs- und Planungszeit. Bis zu sechs Geschosse hoch können diese Typengebäude werden. Dabei sollen sie, wie ganz konventionelle Häuser, bis zu 90 Jahre lang halten. Dazu müssen sie der EnEV entsprechen, besonders flexibel sein und später gegebenenfalls als Hotels, Studentenwohnheime oder konventionelle Wohnungen genutzt werden können, wie es in der Ausschreibung des Berliner Senats heißt. Wer dabei an Plattenbau oder an die westdeutschen Großwohnsiedlungen denkt, liegt nicht falsch. Auch heute geht es um serielles Bauen. Das bedeutet mindestens Sandwichpaneele für die Fassade und vorgefertigte Badzellen.

Mit der Entscheidung für die Modulbauweise beginnt ein Wettlauf mit der Zeit. Die ambitionierten Terminpläne fordern kurzfristige Entscheidungen. Die Fundamente und das Untergeschoss werden konventionell vor Ort erstellt, während gleichzeitig die Module in witterungsgeschützten Werkhallen wie in der Autoindustrie produziert werden. Oberflächenbeläge, Sanitärobjekte, Beleuchtungselemente, Medientrassen und andere Festeinbauten werden bereits im Werk installiert und in wenigen Tagen vor Ort aufgestellt. Die Endarbeiten an Außenwänden, Dächern und inneren Verbindungen sind in der Regel in wenigen Wochen beendet. Die Serienproduktion ermöglicht eine hohe Detailqualität und den damit verbundenen sparsamen Einsatz von Materialien und Energie. Auch bei Rückbau, Erneuerung oder Recycling ist die leichte Demontierbarkeit von Vorteil.

Nachteile sind der Transport der sperrigen Container, die dadurch limitierten Gesamtabmessungen und der hohe konstruktive Aufwand durch die doppelten Innenwände und Decken.

DOCH DAS IST NICHT DAS HAUPTPROBLEM. Ingenieurtechnisches Effizienzdenken entscheidet sich allzu oft gegen eine architektonische Individualisierung. Und dadurch geraten die Nutzerbedürfnisse aus dem Blickfeld. Denn wer will schon als anonyme Nummer in einem Meer von Gleichem wohnen? Angesichts der schieren Massen geht es panisch einfach nur um ein kostengünstiges Dach über dem Kopf für möglichst viele. Und die einseitige Konzentration auf die Optimierung des Produktionsprozesses führt allzu schnell zur Vernachlässigung des menschlichen Maßes und der vielfältigen sozialen Notwendigkeiten. Im Ergebnis kommt es schnell zu Plattenbauhochregallagern in monotonen Großsiedlungen ohne Nachbarn, Wüsten des Asozialen, Schneisen der Einsamkeit, der Verrohung und Desintegration.

Das darf aber nicht so sein. Wir wissen heute so viel mehr über sozial erfolgreiches und nachhaltiges Zusammenleben ganz unterschiedlicher Personengruppen. Diese Erkenntnisse müssen auch in diesen neuen Quartieren berücksichtigt werden. Und wenn man das Gestaltungspotenzial der digital gesteuerten Vorfertigung zu nutzen vermag, müssen Standardisierungen heute keineswegs mehr mit Kümmergrundrissen und Waschbeton-Wüsten verbunden werden. Doch gute, innovative Lösungen gelingen ausschließlich mit sorgfältiger, neugieriger und kluger Planung.

Aber die bisher bekannten hektischen Ausschreibungen erwarten bereits fertige Systeme und beziehen allzu häufig Architekten nicht mit ein. So entstehen ganze Stadtquartiere ohne städtebauliche Leitbilder, ohne entsprechende architektonische Qualifizierung und ohne die sonst üblichen Abwägungen und Meinungsbildungen. Bauen ist immer auch der Ausdruck eines gesellschaftlichen Zustandes und geht alle an. Viele über Jahre hart erkämpfte Standards, die gerade zu den verbesserten Lebensqualitäten in den Innenstädten geführt haben, drohen wieder über Bord gekippt zu werden. Modulbau kann helfen, bessere Wohnungen zu entwickeln. Das geht aber nur mit sorgfältiger, ausgewogener Planung. Sonst entstehen heute die Gettos von morgen. «

Ingenieurtechnisches Effizienzdenken verliert oft Nutzerbedürfnisse aus dem Blick. Stadtquartiere entstehen ohne städtebauliche Leitbilder, architektonische Qualifizierung, Meinungsbildungen. Es drohen Gettos.

Vermarktung & Management

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: GBI AG

AUSSCHREIBUNG

DDIV sucht Immobilienverwalter des Jahres 2016

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) sucht den Immobilienverwalter des Jahres. Hierfür hat der Verband erstmals einen Projektwettbewerb ausgeschrieben.

Unter dem Motto „Vom Gedanken bis zur Umsetzung" sucht der Verband Verwaltungsunternehmen, die Konzepte entwickelt haben, die in die Praxis umgesetzt worden sind und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens verbessert haben. Einsendungen sind bis zum 15.07.2016 möglich. Die mit 3.000 Euro für den Gewinner und 2.000 und 1.000 Euro für den Zweit- und Drittplatzierten dotierte Auszeichnung wird auf der Festveranstaltung des 24. Deutschen Verwaltertages am 15.09.2016 in Berlin verliehen. Außer dem Preisgeld erhalten die Sieger auch Unterstützung bei individuellen Marketingmaßnahmen. Die Ausschreibungsunterlagen sowie weitere Informationen sind unter www.immobilienverwalter-des-jahres.de abrufbar.

DEUTSCHER IMMOBILIENTAG DES IVD IN FRANKFURT/M.

Unter dem Motto „Begeistern – Motivieren – Verkaufen" wird der Deutsche Immobilientag am 9. und 10. Juni 2016 in Frankfurt am Main, im Kap Europa, Osloer Straße 5, stattfinden. 500 Entscheider aus der Immobilienwirtschaft werden erwartet. Politische Diskussionen, Fachpanels zur Fortbildung und ausgiebige Gelegenheiten zum Networking bestimmen den Ablauf der Veranstaltung. Gastredner sind unter anderen Dr. Thomas Beyerle, Catella; Dr. Markus Merk, Weltschiedsrichter und Sascha Lobo, Spiegel-Kolumnist. Anmeldungen noch möglich unter www.ivd.net

UNTERNEHMEN

MEC mit Management von Breisgau-Center in Freiburg beauftragt

Die MEC Metro-ECE hat das kaufmännische und technische Property Management, das Center Management sowie das Vermietungsmanagement für das Breisgau-Center in Freiburg übernommen. Der Auftrag kommt von der Union Investment Institutional Property GmbH, die das Fachmarktzentrum seit 2011 in ihrem Einzelhandelsfonds „UII Shopping Nr. 1" verwaltet.
Das Fachmarktzentrum liegt im Südosten von Freiburg im Gewerbegebiet Haid. Es wurde im Jahr 1975 gebaut und 2010 zuletzt revitalisiert. Die Mietfläche beträgt rund 17.000 Quadratmeter verteilt auf 20 Shops. Neben den Ankermietern Real und Adler ergänzen Dienstleistungsanbieter und Gastronomie den Mieterbesatz.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT S.34

34 Pflichtangaben zum Energieverbrauch: ACHTUNG! Entscheidung entgegen dem bereits kommentierten Urteil LG Gießen vom 11.09.2015

MIETRECHT S.40

40 Alle Urteile sind im Titelthema dieser Ausgabe berücksichtigt

WEG-RECHT S.45

45 Urteil des Monats: Grundstückserwerb durch Eigentümergemeinschaft **Hausgeldeinnahmen:** In der Jahresabrechnung darzustellen

46 Eigentümerversammlung: Unterbrechung zur Diskussion/ Minderheitsausschluss **Wohnnutzung:** Vermietung an Asylbewerber ist zulässig **Neuerrichtung von Balkonen:** Umlage auf alle Eigentümer (und weitere Urteile)

PERSONALIE

A. von Erdély

Alexander von Erdély wird mit sofortiger Wirkung neuer Vorsitzender der Geschäftsführung (CEO) von CBRE Deutschland. Er wird damit Nachfolger von Peter Schreppel, der die Leitung des Bereichs International Investment Germany übernimmt. Von Erdély ist seit 2007 bei CBRE tätig und Mitglied das German Boards. Er war bisher Leiter des Bereichs Building Consultancy und zuvor für den Bereich Global Corporate Services verantwortlich. Vor seinem Eintritt bei CBRE war er in führenden Positionen unter anderem bei Ernst & Young sowie Arthur Andersen tätig.

Fotos: CBRE; MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH

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

„Kaufenlassen“ statt verkaufen

Die Welt des Verkaufens hat sich in den letzten Jahrzehnten gedreht. Die Tendenz geht weg vom gelernten Einwand und von schlagkräftiger Verkäuferrhetorik. „Kaufenlassen“ heißt die neue Formel, dementsprechend wird der Verkäufer zum „Kaufenlasser“. Was heißt das für den Immobilienmakler?

AUTOR

Lars Grosenick ist einer von drei Geschäftsführern der Flowfact GmbH in Köln.

In der alten Welt war der Kunde der König. Ganz weit unten verharrte der Verkäufer als sein Diener, einem Butler gleich, mit einer weißen Serviette über dem Arm und einer Hand hinter dem Rücken. Einige Zeit später wandelte sich das Bild radikal. Ganz oben befand sich jetzt der Verkäufer, sehr weit unten der Kunde. Im Immobilienkontext war das die Zeit der Bauherrenmodelle, als unwissenden Zahnärzten zu teure Wohnungen via Treuhandvertrag verkauft wurden.

MEHR NUTZEN ALS DAS INTERNET Aber auch diese Zeiten sind vorbei. Heute leben wir in einer Welt, in der durch das Internet jeder Zugriff auf alle Informationen hat und der Verkäufer nur dann erfolgreich ist, wenn er als echter Experte eine Wissensnische gefunden hat. Der Kunde schätzt den Verkäufer, wenn dieser ihm mehr nutzen kann als das Webportal. „Augenhöhe“ ist das Wort der Stunde. Es geht um Wertschätzung in beide Richtungen. Der Dreh- und Angelpunkt dabei ist, zu ermöglichen, dass das Gegenüber entscheidet. Das gilt gleichfalls für den Verkäufer wie für den Interessenten.

Wie biete ich dem Eigentümer einer Immobilie also die Möglichkeit, mich als Makler zu beauftragen? Da gehört natürlich eine ganze Menge an Informationen dazu. Eine Leistungsgarantie, die transparent und vernünftig kommuniziert wird. Ein klarer Auftritt, eine feste Maklermarke. Denn den Alleinauftrag bekomme ich nicht mit rhetorischen Tricks.

Auch dem passenden Interessenten zu ermöglichen, sich für die richtige Immobilie zu entscheiden, hat nichts mehr mit Verkaufen zu tun, sondern mit „Kaufenlassen“. Doch wie kann das gelingen? Angesichts der Tatsache, dass die über viele Jahre gelernte Einwandbehandlung, die zugegebenermaßen Spaß macht, Schlagfertigkeit trainiert und irgendwie auch häufig zum Ziel geführt hat, passé ist? Spielen wir doch das Einwand-Antwort-Spiel. Es startet mit dem großen E, dem Einwand (siehe Grafik). Ein schönes Beispiel ist der klassische aller Einwände: Zu teuer! Entgegen allen Gepflogenheiten wird dieser Ausspruch vom Verkäufer gelobt. Aber nur ein ganz klein wenig. Etwa so: Ganz klar! Kaufleute achten auch aufs Geld. Damit fühlt sich der Kunde gut, ernst genommen und verstanden.

Als nächster Punkt erfolgt die Analyse des Kontextes. Ein einfaches „Warum?“ genügt dazu häufig. Dies ist der zentrale Punkt der Methode, denn mit der Analyse hat sich ein Großteil der Einwände von selbst aus der Welt geschafft. Aller Erfahrung nach sind an dieser Stelle 75 Prozent der Themen erledigt. Das Gespräch könnte also weitergehen mit der Frage: Zu teuer verglichen mit was? Was meint der Interessent konkret in Bezug auf die Immobilie: die Ausstattung, die Lage, die Bauweise? Oder geht es um die Überschreitung des Maximalbudgets? Den absoluten Preis oder die Finanzierungsmethode?

Wenn herauskommt, dass der Kunde Angst um seine Finanzierung hat, dann gibt es wiederum zwei Möglichkeiten:

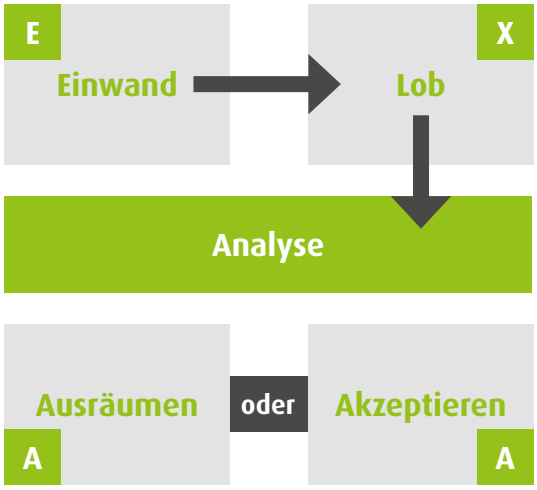
1. Akzeptieren: „Ja, Sie haben recht. Die Immobilie ist zu teuer. Alles, was im Leben Spaß macht, ist zu teuer. Autos, schöner Schmuck, Klamotten, Schuhe etc.“

2. Ausräumen: Finanzierungshilfe anbieten: „Wegen der 20.000 wollen Sie auf das Gesamtpaket verzichten? Oder wollen wir jemanden finden, der uns doch noch 0,2 Prozent in der Finanzierung nachgibt? Dann haben wir das wieder drin.“

WENIG WERTSCHÄTZUNG, WENIG FREUDE Das Ausräumen wird in 25 Prozent der Fälle nötig sein, ist aber die Ultima Ratio. Eben weil die Verkäufermechanik, immer direkt vom Einwand zum Ausräumen zu springen, wenig wertschätzend ist. Damit fühlt sich der Kunde hinterher immer

SUMMARY » Der Kunde schätzt einen Verkäufer heutzutage nur noch, wenn dieser ihm mehr nutzen kann als ein Internetportal. » Der Dreh- und Angelpunkt ist, zu ermöglichen, dass das Gegenüber die Entscheidung trifft. **Die Begegnung muss auf Augenhöhe stattfinden.** » **Der mündige Interessent** braucht kein Ausräumen von Einwänden.

Der neue Weg im Verkaufsgespräch – dann fühlt sich der Kunde wertgeschätzt.



Quelle: Flowfact

schlechter, weil er nicht ernst genommen wird. Wenn er aber durch eine kleine Gegenfrage selber seinen Einwand relativiert, ist die Gesprächsführung wesentlich leichter. Wenn man das sehr konsequent durchhält, laufen Verkaufsgespräche ganz anders ab, weil der Kunde seine Einwände meistens – immerhin wie gesagt in drei Viertel aller Fälle – selber aus dem Weg schafft.

Natürlich gibt es Vermarkter, die am liebsten jeden Einwand sofort ausräumen würden – einfach weil sie verkäuferrhetorisch so stark sind. Ihnen gegenüber sei der Hinweis gestattet, dass der Interessent schon zum Zeitpunkt der Analyse (Womit vergleichen Sie?) das Argument „zu teuer" aller Wahrscheinlichkeit nach selber relativieren wird. Der mündige Interessent braucht deshalb kein Ausräumen von Einwänden. Wenn der Prozess auf der zweituntersten Ebene endet, kann das „Kaufenlassen" beginnen. «

Lars Grosenick, CEO Flowfact GmbH, Köln

Immobilienverwalter haben viel zu tun. Oder Minol als Partner.

Rauchwarnmelder-Service von Minol. Jetzt informieren und attraktive Komplett-angebote sichern.
rundumservice.minol.de

Rauchwarnmelderservice

Heiz- und Betriebskostenabrechnung

Legionellenprüfung

Wirtschaftlich, rechtssicher, pünktlich – setzen Sie für Ihre Liegenschaften auf Minol.

Das bedeutet auch: individuelle Beratung von Anfang an – zu wirtschaftlichen Lösungen, gesetzlichen Anforderungen und technischen Gegebenheiten.

Minol
Alles, was zählt.

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG
70766 Leinfelden-Echterdingen • minol.de

Maklerrecht

Präsentiert von:

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

Makler müssen Pflichtangaben zum Energieverbrauch machen

Die Vorschriften über die Pflichtangaben der Energieeinsparverordnung (EnEV 2014) stellen Verhaltensregeln für den Makler dar. Im Lichte der RL 2010/31/EU sind Makler in den Anwendungsbereich des § 16 a EnEV neben den dort explizit aufgeführten Gruppen der Verkäufer, Vermieter, Verpächter und Leasinggeber einzubeziehen. ACHTUNG! Entscheidung entgegen dem bereits kommentierten Urteil LG Gießen vom 11.09.2015.

LG Traunstein, Urteil vom 12.02.2016 – 1 HK O 3385/15

SACHVERHALT: Das auf Unterlassung und Zahlung von Abmahnungskosten verklagte Maklerunternehmen wies in seiner Anzeige zum Verkauf einer Immobilie zwar auf das Vorhandensein eines Energieausweises sowie den wesentlichen Energieträger für die Heizung des Gebäudes und den Endenergieverbrauch hin, zur Art des Energieausweises und zum Baujahr des Gebäudes fehlten jedoch Angaben in der Anzeige.

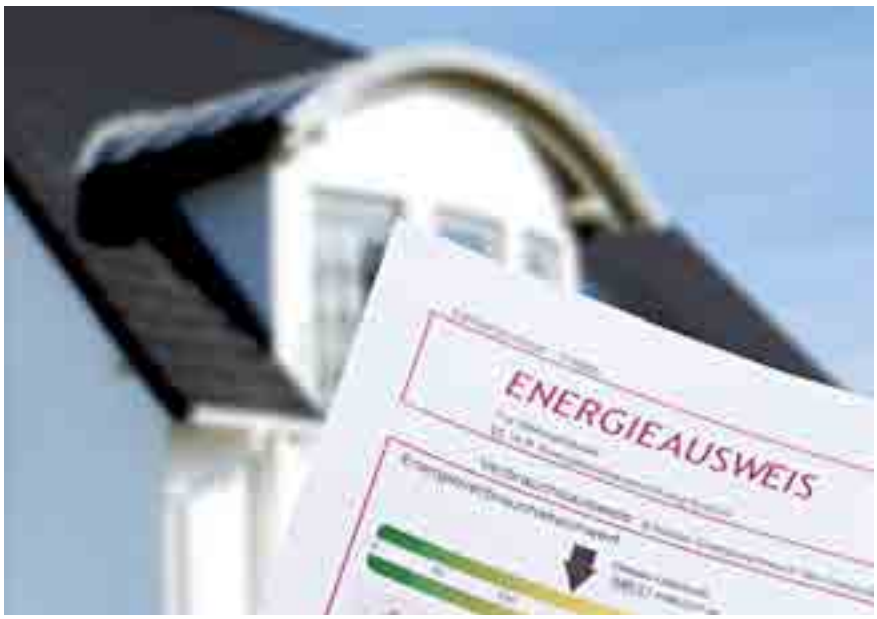
Der Makler trat der Klage im Wesentlichen mit dem Argument entgegen, § 16 a EnEV sei schon gar nicht auf die Berufsgruppe der Makler anzuwenden.

ENTSCHEIDUNG: Das Landgericht Traunstein verurteilt den Makler antragsgemäß zur Unterlassung und Erstattung der geltend gemachten Abmahnkosten. Bei der Vorschrift des § 16 a EnEV handele es sich nach der Meinung des LG Traunstein um eine Marktverhaltensregel. Insofern treffen auch Makler die dort festgelegten Informationsverpflichtungen.

Auch wenn die Vorschrift des EnEV Makler nicht ausdrücklich benennt, so sind diese doch bei einer gebotenen richtlinienkonformen Auslegung der Vorschrift in diese miteinzubeziehen, denn die Vorschrift würde leerlaufen, wenn Makler nicht zur Angabe der Informationen gemäß § 16 a EnEV verpflichtet wären. Es seien, so das Gericht, ja gerade Maklerunternehmen, die die Immobilien anbieten und daher für die „Verkäufer, Vermieter, Verpächter und Leasinggeber" tätig werden.

HINWEIS: Das Gericht folgt der Rechtsprechung anderer Gerichte, auf die in der Urteilsbegründung auch Bezug genommen wird (unter anderm LG Würzburg, Urteil vom 10.09.2015 – 1 HKO 1046/15). Lediglich das bereits kommentierte Urteil des LG Gießen vom 11.09.2015 hat in seiner Entscheidung die Einbeziehung eines Maklers in den Anwendungsbereich des § 16 a EnEV verneint.

§ 16 a I EnEV stellt ausdrücklich auf den „Verkäufer" der Immobilie und nicht auf den Eigentümer ab, was zutreffend dem Schutzzweck der Norm entspricht. Makler können daher als Personen, die den Verkauf betreiben, dem § 16 a EnEV zugeordnet werden. Es ist daher anzuraten, in Anzeigen in Medien aller Art, insbesondere in Zeitungen, Zeitschriften oder im Internet, tatsächlich die Pflichtangaben des § 16 a EnEV zu veröffentlichen und mit anzugeben. «



Die Vorschriften über die Pflichtangaben der EnEV stellen auch Verhaltensregeln für den Makler dar, nicht nur für den Verkäufer.

24. DEUTSCHER VERWALTERTAG 15 | 16 SEPTEMBER 2016

IMMER EINEN SCHRITT VORAUS: ZUKUNFT DENKEN – TRENDS SETZEN!

Hacking für Manager
Personalführung
Zukunft Arbeitswelt
Grundbucheinträge
Konfliktmanagement
Betriebskostenabrechnung
Contracting und Modernisierung
Werdende Eigentümergemeinschaft
Kostenverteilung bei Baumaßnahmen

Brauchen wir eine Novellierung des Wohnungseigentumsgesetzes?

DISKUTIEREN SIE MIT UNS!
WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

FREUEN SIE SICH U. A. AUF
Christian Lindner (FDP),
Dr. Michael Casser,
Thomas Hannemann,
Prof. Dr. Martin Häublein,
Prof. Dr. Stefan Hügel,
Prof. Dr. Florian Jacoby,
Prof. Dr. Arnold Lehmann-Richter,
Dr. Klaus Lützenkirchen

JETZT ANMELDEN ZUM BRANCHEN-EVENT DES JAHRES

HOTEL INTERCONTINENTAL BERLIN

FESTABEND IM WINTERGARTEN DES KADEWE

Dachverband Deutscher Immobilienverwalter e.V.

Gutes Wirtschaftsklima für Immobilienverwaltungen: Umsätze steigen weiter

Umsätze, Gewinne, Zahl der Verwaltungseinheiten und Vergütungssätze von Immobilienverwaltungen steigen auch in 2016. Das ergab das 4. DDIV-Branchenbarometer, an dem rund 500 Unternehmen bundesweit teilnahmen.

Die Immobilienverwalterbranche floriert. Das liegt zum einen an der positiven gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland, die trotz welt- und europaweiter Krisen und Konflikte stabil ist. Die Immobilienwirtschaft und insbesondere auch die Bauwirtschaft leisten zur steigenden Konjunktur und dem derzeitigen moderaten Aufschwung einen wichtigen Beitrag.

Hinzu kommt eine hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen wie zuletzt in den 1970er Jahren. Infolge steigender Mieten und einer zunehmenden Knappheit an Bauland in Großstädten und Ballungsgebieten ist Wohnen in einer Wohnungseigentümergemeinschaft (WEG) heute wieder modern. Gerade in Berlin, aber auch in anderen Metropolregionen wie München und Frankfurt befinden sich vielzählige Wohn- und Bauprojekte in der Planung und Umsetzung. 2014 verzeichnete die Zahl der fertiggestellten Wohnungen in WEG ein Rekordwachstum von 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Mit knapp 56.000 Eigentumswohnungen wurden so viele Wohnungen fertiggestellt wie zuletzt 2001. Auch die jüngsten Baugenehmigungen – im Januar 2016 waren es 32 Prozent mehr Wohnungen als im Vorjahresmonat– sprechen für ein weiteres Wachstum. Nicht zuletzt profitieren davon auch Immobilienverwaltungen.

POSITIVE UMSATZ- UND GEWINNAUSSICHTEN Die Umsätze von Immobilienverwaltungen steigen seit einigen Jahren konstant. Das ergibt sich sowohl aus der Umsatzsteuerstatistik als auch aus den Ergebnissen des jährlichen DDIV-Branchenbarometers.

Im vergangenen Jahr erwirtschafteten die vom DDIV-Branchenbarometer befragten Unternehmen einen durchschnittlichen Umsatz von 578.000 Euro. Im Vergleich zum Vorjahr stieg dieser damit um rund acht Prozent. Auch wenn ein Vergleich der tatsächlichen Werte aufgrund anonymer Datenerfassung und einer Zunahme an Teilnehmern mit Vorsicht zu interpretieren ist, so wird der anhaltende Wachstumstrend auch durch die Umsatz- und Gewinnerwartungen bestätigt.

Laut der Umfrage rechnen 80 Prozent aller Verwaltungen in diesem Jahr mit Umsatzsteigerungen. Knapp die Hälfte davon erwartet ein Plus zwischen ein und fünf Prozent (39 Prozent), 20 Prozent erwarten sogar ein Wachstum von über zehn Prozent. Ein Umsatzrückgang wird lediglich von fünf Prozent der Unternehmen prognostiziert, am häufigsten von Kleinst- und kleinen Immobilienverwaltungen mit weniger als 1.000 Einheiten. Neue Anforderungen durch Politik und Gesetzgebung, aber auch steigende Erwartungen der Eigentümer erhöhen den Wettbewerbsdruck innerhalb der Branche.

Die optimistischen Umsatzerwartungen spiegeln sich auch in der Gewinnentwicklung wider: Zwei von drei Unternehmen erzielten 2015 einen Gewinnzuwachs, fast jedes vierte sogar von über zehn Prozent. In diesem Jahr sehen fast drei von vier Unternehmen einen höheren Gewinn voraus. Der Großteil rechnet mit einem Plus von bis zu fünf Prozent; eine Gewinnsteigerung von über zehn Prozent wird von 16 Prozent der Unternehmen erwartet.

MEHRZAHL GEWINNT NEUE WEG-EINHEITEN
Die Umsatzsteigerungen könnten unter anderem ein Indiz für den Hinzugewinn neuer Verwaltungseinheiten sein. Immerhin verzeichneten im vergangenen Jahr 68 Prozent der Immobilienverwaltungen einen Zuwachs an WEG-Einheiten, im Schnitt um zehn Prozent.

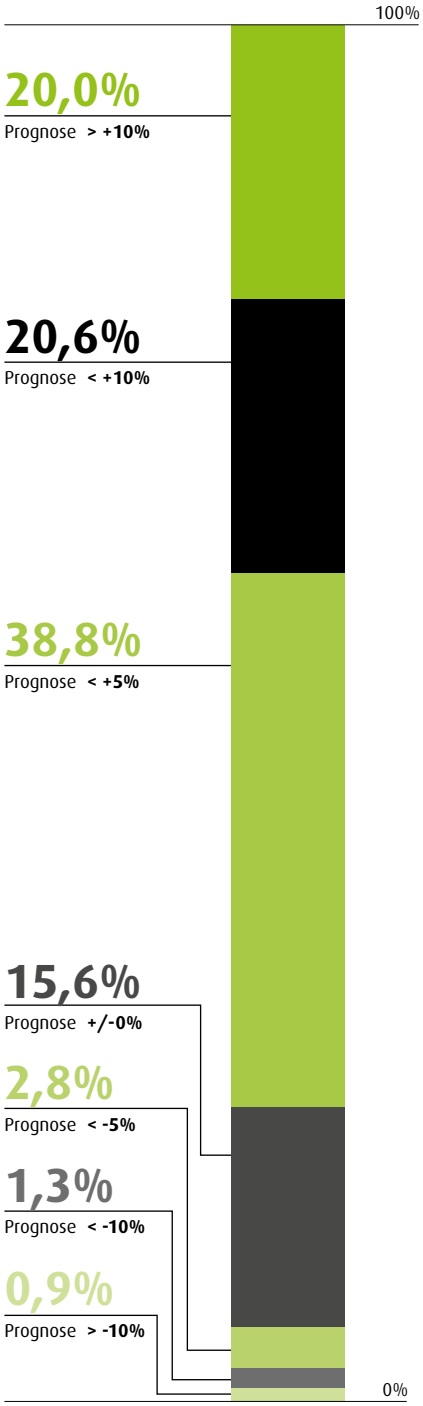
Die Gründe für den Hinzugewinn sind vielfältig. Über 80 Prozent der Verwalter führen dies auf Weiterempfehlungen, unter anderem von Beiräten und Eigentümern, aber auch Rechtsanwälten, Banken und Notaren zurück. Nachgerückt ist das

LINK-TIPP | ZUM THEMA

info@ddiv.de
Die vollständige Auswertung des DDIV-Branchenbarometers ist in gedruckter oder digitaler Form über die Geschäftsstelle des Dachverbandes Deutscher Immobilienverwalter unter info@ddiv.de erhältlich. Mitgliedern der DDIV-Landesverbände stehen die Ergebnisse im Intranet kostenfrei zur Verfügung.

SUMMARY » Geschäftsfördernd ist eine **hohe Nachfrage nach Eigentumswohnungen** wie zuletzt in den 1970er Jahren. » **Die Umsatzsteigerungen** könnten unter anderem ein Indiz für den Hinzugewinn neuer Verwaltungseinheiten sein. » Steigende Umsätze und Gewinne werden zunehmend aber auch **aus Sonderleistungen generiert.** » Trotz positiver Prognosen bei Umsatz und Gewinn verdeutlichen die Umfrageergebnisse auch weiterhin **steigende Anforderungen an die Verwaltertätigkeit.**

Umsatzprognose 2016
Gesamtergebnis Jahresumsatz



Quelle: DDIV-Branchenbarometer 2016

Preis-Leistungs-Verhältnis – dies spielte nur bei 15 Prozent der Befragten eine Rolle. Besonders größere Unternehmen, die im DDIV-Branchenbarometer mit mindestens 3.000 Verwaltungseinheiten klassifiziert werden, erweiterten ihren Verwaltungsbestand durch Übernahmen (fünf Prozent) und Unternehmenszukäufe (zehn Prozent).

Einen Verlust von WEG-Objekten verzeichnete mit 12,5 Prozent nur jedes achte Verwaltungsunternehmen. Am häufigsten betroffen waren Kleinstverwaltungen mit unter 400 Einheiten (15 Prozent), die im Schnitt einen Rückgang um neun Prozent vermeldeten. Auch hierfür gibt es vielfältige Begründungen. Diese reichen von wirtschaftlichen Gründen (65 Prozent) über die Unzufriedenheit des Verwalters (42 Prozent) bis hin zu einem angestrebten Wechsel durch die WEG (21 Prozent), was zur Abgabe der Objekte führte.

Neben einem Anstieg an WEG-Einheiten verzeichnete die Mehrheit darüber hinaus auch eine Zunahme an verwalteten Mieteinheiten (57 Prozent) sowie weitere 17 Prozent eine Zunahme an Gewerbeeinheiten. Im Vergleich dazu berichteten nur neun Prozent von einem Rückgang ihrer verwalteten Mieteinheiten und zwei Prozent von einer Abnahme ihrer Gewerbeeinheiten. Damit kann auch bei den verwalteten Miet- und Gewerbeeinheiten von einer positiven Entwicklung gesprochen werden.

UMSATZSTEIGERUNGEN AUCH DURCH SONDERLEISTUNGEN Steigende Umsätze und Gewinne werden zunehmend aber auch aus Sonderleistungen generiert. So stammen in 2015 im Schnitt zehn Prozent des Umsatzes von Immobilienverwaltungen aus Sonderleistungen. Darunter fallen unter anderem die Begleitung von Baumaßnahmen, zusätzliche Abrechnungen (Nebenkosten, Heizkosten), die Begleitung von Gerichtsverfahren, die Ausstellung von Verwalterzustimmungen, Hausmeisterdienste, außerordentliche Eigentümerversammlungen und die Abwicklung von Versicherungsschäden. Das Angebot dieser Leistungen wird künftig sicher noch erweitert, denn die Mehrheit der Verwaltungen rechnet 2016 mit Umsatzsteigerungen. Fast die Hälfte dieser Unternehmen erwartet einen Zuwachs von fünf Prozent und mehr.

WOHNUNGSVERMITTLUNG Mit Einführung des Bestellerprinzips im Sommer 2015 haben viele Immobilienverwaltungen ihre Vermietungsprozesse gesteigert. Dennoch waren bereits 65 Prozent der befragten Unternehmen vor Einführung des Bestellerprinzips in der Wohnraumvermittlung tätig, 38 Prozent im Rahmen der Mietverwaltung, 27 Prozent als Makler mit Provisionsanspruch. Zugleich verstärkten rund 30 Prozent der bereits in der Mietverwaltung tätigen Unternehmen ihr Angebot; 18 Prozent der Unternehmen, die bisher weder als Makler noch im Rahmen der Mietverwaltung Wohnungen vermittelten, erweiterten ihr Portfolio dahingehend – mit Erfolg. Denn die Mehrheit der Befragten konnte mit der Wohnungsvermittlung zusätzliche Einnahmen generieren.

STEIGENDE ANFORDERUNGEN Trotz positiver Prognosen bei Umsatz und Gewinn verdeutlichen die Umfrageergebnisse auch weiterhin steigende Anforderungen an die Verwaltertätigkeit. So gibt das Branchenbarometer erstmals Auskunft über zunehmende rechtliche Auseinandersetzungen zwischen Verwaltern, Eigentümern und WEG. Darüber hinaus war ein zentrales Thema der Befragung die Personalentwicklung. Im Schnitt beschäftigen die Verwaltungen acht Mitarbeiter und damit eine Stelle mehr als im Vorjahr. «

Martin Kaßler, DDIV-Geschäftsführer

BAUSTELLE

Mietrechtsreform: Neue

Der Gesetzentwurf für die nächste Mietrechtsänderung steht. Der von Bundesjustizminister Heiko Maas (SPD) vorgelegte Entwurf sieht unter anderem Änderungen bei der Wohnfläche, der Modernisierungsmieterhöhung und beim Mietspiegel vor und wird nun den anderen Ressorts zur Abstimmung zugeleitet.

NEU

10 %

Unterschreitet die tatsächliche Wohnfläche die im Mietvertrag vereinbarte um mehr als 10 Prozent, soll dies künftig stets einen Mangel darstellen!

Bundesjustizminister Heiko Maas hat den ursprünglich bereits für Herbst 2015 angekündigten Gesetzentwurf für weitere Änderungen im Mietrecht vorgelegt. Der Referentenentwurf des „Gesetzes zur weiteren Novellierung mietrechtlicher Vorschriften" (Zweites Mietrechtsnovellierungsgesetz - 2. MietNovG) sieht folgende Änderungen im Mietrecht vor:

WOHNFLÄCHE: IST-ZUSTAND SOLL MASSGEBLICH SEIN Für Mieterhöhungen und Betriebskostenabrechnungen soll künftig kraft Gesetzes immer die tatsächliche Wohnfläche maßgeblich sein und nicht die im Mietvertrag vereinbarte. In der Vergangenheit hat der BGH bei Abweichungen von höchstens zehn Prozent der Vereinbarung im Mietvertrag den Vorrang gegeben; für die Berechnung von Mieterhöhungen ist der BGH im November 2015 allerdings schon von dieser Linie abgerückt und hat die tatsächliche Wohnfläche für maßgeblich erklärt.

Unterschreitet die tatsächliche Wohnfläche die im Mietvertrag vereinbarte um mehr als zehn Prozent, soll dies künftig stets einen Mangel darstellen, der die Gebrauchstauglichkeit der Mietsache erheblich mindert und zu einer Mietminderung berechtigt.

NEU

8 Jahre

Bei der Erstellung von Mietspiegeln sollen künftig die Mietpreise der letzten 8 Jahre berücksichtigt werden.

Weicht die Wohnfläche weniger als zehn Prozent zulasten des Mieters von der im Mietvertrag vereinbarten Fläche ab, soll die Beweislast, dass die Tauglichkeit gemindert und deshalb eine Minderung gerechtfertigt ist, beim Mieter liegen.

Zudem soll klargestellt werden, dass die Vertragsparteien Vereinbarungen zur Berechnung der Wohnfläche treffen können. Fehlt eine Vereinbarung hierzu, sollen für Gebäude, die bis 2003 bezugsfertig waren, die §§ 42 bis 44 der Zweiten Berechnungsverordnung maßgeblich sein; für neuere Gebäude soll sich die Berechnung der Wohnfläche nach der Wohnflächenverordnung richten. Die Grundflächen von Balkonen, Loggien, Terrassen und Dachgärten sollen – vorbehaltlich anderer Vereinbarungen zwischen Vermieter und Mieter – stets zu einem Viertel anzurechnen sein.

MIETSPIEGEL: LETZTE ACHT JAHRE SOLLEN MASSGEBLICH SEIN Bei der Erstellung von Mietspiegeln sollen künftig die Mietpreise der letzten acht Jahre berücksichtigt werden. Nach derzeitiger Rechtslage werden die Preise der letzten vier Jahre in die Betrachtung einbezogen. Ursprünglich plante der Justizminister, die Preise der letzten zehn Jahre in den Mietspiegel einfließen zu lassen, was jedoch bei Immobilienverbänden und der Union auf Ablehnung gestoßen war. Zudem soll der qualifizierte Mietspiegel aufgewertet werden. Die Anforderungen an qualifizierte Mietspiegel sollen konkretisiert werden. Ferner soll künftig vermutet werden, dass es sich um einen qualifizierten Mietspiegel handelt, wenn die zuständige Behörde sowie die Interessenvertreter der Vermieter und Mieter diesen als qualifiziert anerkannt haben. Schließlich soll der qualifizierte Mietspiegel vor Gericht künftig wie ein gerichtliches Sachverständigengutachten behandelt werden.

Karte: Rainer Lesniewski/shutterstock.com

Wege, neue Zahlen

MODERNISIERUNGSUMLAGE NUR NOCH ACHT PROZENT Modernisierungskosten sollen künftig nur noch in Höhe von acht Prozent jährlich (aktuell: elf Prozent) auf die Mieter umgelegt werden können. Zudem sieht der Gesetzentwurf vor, die Umlage von Modernisierungskosten auf drei Euro je Quadratmeter innerhalb von acht Jahren zu begrenzen (Kappungsgrenze für Modernisierungen). Eine neue Härtefallklausel soll zudem sicherstellen, dass Mieter nicht mehr als 40 Prozent des Haushaltseinkommens für Miete und Heizkosten aufwenden müssen.

Vom Tisch ist der Plan, dass Vermieter die Modernisierungskosten nur noch bis zu deren Amortisation auf die Mieter umlegen können.

EINFACHERE BERECHNUNG DER MODERNISIERUNGSUMLAGE Ein vereinfachtes Verfahren für die Berechnung der Modernisierungsumlage bzw. Modernisierungsmieterhöhung soll Vermietern Modernisierungsmaßnahmen erleichtern. Bei Kosten von höchstens 10.000 Euro sollen Vermieter 50 Prozent für Erhaltungsaufwand abziehen und den Rest als Modernisierungskosten umlegen können. Bei dieser Berechnung sollen Fördermittel nicht mehr zugunsten der Mieter berücksichtigt werden. Zudem sollen sich Mieter in diesem Fall nicht auf die neue Obergrenze von drei Euro pro Quadratmeter innerhalb von acht Jahren oder die Härtefallregelung berufen dürfen.

ALTERSGERECHTER UMBAU ALS MODERNISIERUNG Der altersgerechte Umbau der Wohnung soll künftig als Modernisierung gewertet werden. Folge wäre, dass der Vermieter dann als Modernisierungsmieterhöhung acht Prozent der Umbaukosten auf die Jahresmiete aufschlagen kann.

SCHONFRISTZAHLUNG SOLL AUCH ORDENTLICHE KÜNDIGUNG HEILEN Nach derzeitiger Rechtslage kann ein Mieter, dem der Mietvertrag wegen Zahlungsverzuges gekündigt worden ist, mit einer vollständigen Zahlung der Rückstände innerhalb einer bestimmten Frist (sog. Schonfristzahlung) zwar eine fristlose, nicht aber eine (hilfsweise erklärte) ordentliche Kündigung unwirksam machen. Künftig soll die Nachzahlung der Miete auch die ordentliche Kündigung gegenstandslos machen, sodass der Erhalt der Wohnung für den Mieter gesichert ist.

10.000 € NEU

Bei Kosten von höchstens 10.000 Euro sollen Vermieter 50 Prozent für Erhaltungsaufwand abziehen und den Rest als Modernisierungskosten umlegen können.

AB WANN GELTEN DIE NEUEN VORSCHRIFTEN ZUM MIETRECHT? Der Gesetzentwurf sieht vor, dass die neuen Regelungen am ersten Tag des Monats nach der Verkündung im Bundesgesetzblatt in Kraft treten. Allerdings steht das Gesetzgebungsverfahren erst am Anfang, sodass dieser Zeitpunkt noch nicht prognostiziert werden kann. Nach der nun anstehenden Abstimmung zwischen den beteiligten Ministerien muss der endgültige Entwurf zunächst vom Bundeskabinett beschlossen werden, bevor er in den Bundestag eingebracht wird. Die dortigen Beratungen werden voraussichtlich einige Monate in Anspruch nehmen. Zudem ist damit zu rechnen, dass sich im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens noch Änderungen ergeben werden.

Modernisierungskosten sollen künftig nur noch in Höhe von 8 Prozent jährlich (aktuell: 11 Prozent) auf die Mieter umgelegt werden können.

8% NEU

ECHO DER VERBÄNDE GESPALTEN Haus & Grund lehnt die geplanten Neuregelungen ab. Private Kleinvermieter würden zugunsten anonymer Großvermieter verdrängt, sagte Kai Warnecke, Hauptgeschäftsführer von Haus & Grund Deutschland.

Der Deutsche Mieterbund hat die geplanten Neuregelungen im Grunde begrüßt, sieht aber noch Nachbesserungsbedarf. So sei nicht akzeptabel, dass ein altersgerechter Umbau zu einer Modernisierungsmieterhöhung berechtigen soll. Die geplanten Änderungen bei der Modernisierungsmieterhöhung gehen dem Verband nicht weit genug. Mieterhöhungen nach Modernisierungen sollten allein im Rahmen der ortsüblichen Vergleichsmiete erfolgen. Zumindest aber müsse die Obergrenze auf sechs Prozent der Modernisierungskosten und zwei Euro pro Quadratmeter begrenzt werden. «

Dirk Hammes, Freiburg

Stadtplan Mietrecht: Die Urteilsleitsätze

GEWERBE-MIETGEBIET C1 - E1

Es ist ein Mangel anzunehmen, wenn die Wohn- oder Nutzfläche um mehr als 10 Prozent unter der im Mietvertrag angegebenen Fläche liegt.
OLG Brandenburg, Urteil v. 6.1.15, 6 U 134/13

Verwaltungskosten können per AGB auf Gewerbemieter umgelegt werden.
BGH, Urteil v. 9.12.2009, XII ZR 109/08

Die Übernahme eines gewerblichen Mietvertrags im Rahmen eines Asset Deals kann dazu führen, dass die Schriftform des Mietvertrags entfällt. Als Folge wird die Vertragslaufzeit obsolet und das Mietverhältnis ist ordentlich kündbar.
BGH, Urteil v. 11.12.2013, XII ZR 137/12

NEBENKOSTINGEN-MITTE E2 - G3

Vermieter, die Kosten um nicht umlagefähige Anteile bereinigen, müssen nicht mehr aufschlüsseln, wie sie Kosten ermittelt haben, die sie in einer Abrechnungseinheit umlegen.
BGH, Urteil v. 20.1.2016, VIII ZR 93/15

Der Mieter muss darlegen, warum er Nebenkosten für überhöht hält.
BGH, Urteil v. 17.12.2014, XII ZR 170/13

Die Betriebskostenabrechnung muss nicht alle Rechenschritte enthalten.
BGH, Urteil v. 2.4.2014, VIII ZR 201/13

Der Vermieter kann Betriebskosten manchmal lange nachfordern, etwa wenn er unverschuldet nur vorläufig abrechnen kann.
BGH, Urteil v. 12.12.2012, VIII ZR 264/12

Verspätetes Betriebskostenguthaben: Der Vermieter muss keine Verzugszinsen zahlen.
BGH, Urteil v. 5.12.2012, XII ZR 44/11

Der Mieter kann vom Vermieter grundsätzlich keine Auskunft über die tatsächliche Höhe der Betriebskosten verlangen, wenn eine Pauschale vereinbart ist.
BGH, Urteil v. 16.11.2011, VIII ZR 106/11

Der Vermieter darf keinen pauschalen Sicherheitszuschlag in Bezug auf die letzte Betriebskostenabrechnung erheben.
BGH, Urteil v. 28.9.2011, VIII ZR 294/10

Der Vermieter kann die Betriebskosten-Vorauszahlungen nur auf Grundlage einer inhaltlich korrekten Betriebskostenabrechnung erhöhen.
BGH, Urteile v. 15.5.2012, VIII ZR 245/11 und VIII ZR 246/11

Der Vermieter kann Betriebskosten, die bisher nicht verbrauchsabhängig abgerechnet wurden, künftig nach Verbrauch abrechnen.
BGH, Urteil v. 21.9.2011, VIII ZR 97/11

Der Hinweis eines Mieters auf einen überregionalen „Betriebskostenspiegel" reicht nicht aus, um einen Verstoß des Vermieters gegen das Wirtschaftlichkeitsgebot darzulegen.
BGH, Urteil v. 6.7.2011, VIII ZR 340/10

Der Mieter muss es innerhalb von zwölf Monaten seit Erhalt der Abrechnung beanstanden, wenn der Vermieter über Betriebskosten abrechnet, für die eine Pauschale vereinbart ist.
BGH, Urteil vom 12.1.2011, VIII ZR 148/10

Der Vermieter darf eine Abrechnung auch korrigieren, wenn er ein Guthaben erstattet hat.
BGH, Urteil v. 12.1.2011, VIII ZR 296/09

Die Einwendungsfrist gegen die Betriebskostenabrechnung läuft nicht bei formellen Mängeln.
BGH, Urteil v. 8.12.2010, VIII ZR 27/10

Können die an einem Heizkörper abgelesenen Messwerte aus zwingenden physikalischen Gründen nicht zutreffen, darf der Vermieter sie der Abrechnung nicht zugrunde legen.
BGH, Beschluss v. 5.3.2013, VIII ZR 310/12

Der Mieter muss Einwendungen gegen die Betriebskostenabrechnung jedes Jahr neu vorbringen.
BGH, Urteil v. 12.5.2010, VIII ZR 185/09

Eine Mietminderung umfasst neben der Nettomiete auch Betriebskosten.
BGH, Urteil v. 13.4.2011, VIII ZR 223/10

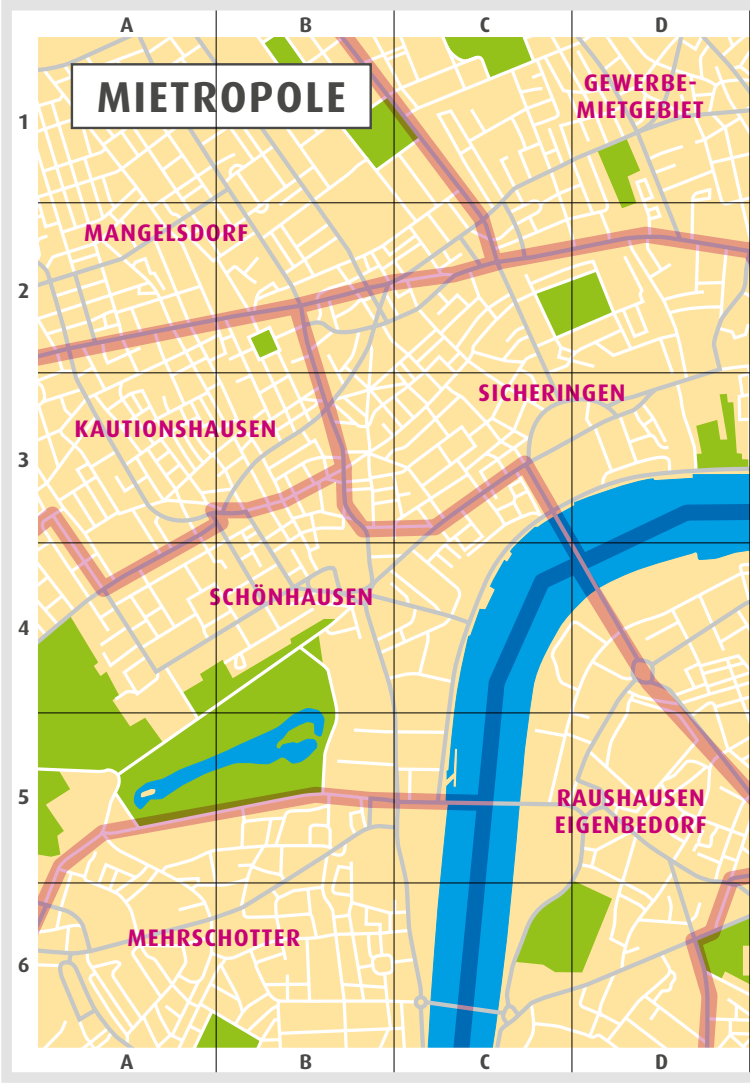
Ein Nachzahlungsanspruch aus einer Betriebskostenabrechnung kann verwirkt sein, wenn das Verhalten des Vermieters darauf hindeutet, dass er Nachforderungen nicht verfolgt.
BGH, Beschluss v. 21.2.2012, VIII ZR 146/11

Nach Ablauf der Abrechnungsfrist kann der Vermieter eine Betriebskostenabrechnung nicht mehr zulasten des Mieters ändern. Nur in besonderen Ausnahmefällen kann etwas anderes gelten.
BGH, Urteil v. 30.3.2011, VIII ZR 133/10

Der Vermieter darf Werte von ungeeichtem Zähler verwenden, wenn er nachweisen kann, dass die angezeigten Werte richtig sind.
BGH, Urteil v. 17.11.2010, VIII ZR 112/10

Eine Betriebskostenabrechnung nach Personenzahl ist auch dann formell ordnungsgemäß, wenn die Gesamtpersonenzahl nicht näher erläutert ist.
BGH, Urteil v. 15.9.2010, VIII ZR 181/09

Der Vermieter muss nicht für jede Nutzergruppe (etwa Gewerbemieter)



Von Miethöhe bis Leerstand: In den letzten Jahren hat es eine Menge von obergerichtlichen Mietrechts-Urteilen gegeben. Anbei die wichtigsten Entscheidungen zu einzelnen Themenbereichen. **Ausführlichere Kommentierungen zu den Leitsätzen finden Sie im Internet unter folgendem Link: www.haufe.de/immobilien/mietrecht**

Wasser-Zwischenzähler einbauen.
BGH, Urteil v. 25.11.2009, VIII ZR 69/09

Der Vermieter darf Sach- und Arbeitsleistungen seines Personals mit den Kosten ansetzen, die bei einer Vergabe der Arbeiten an ein Unternehmen entstanden wären.
BGH, Urteil v. 14.11.2012, VIII ZR 41/12

Bei der Wohnraummiete können beide Vertragsparteien für die Ermittlung von Betriebskosten vereinbaren, dass der Vermieter den Schlüssel einseitig nach billigem Ermessen festlegt.
BGH, Urteil v. 5.11.2014, VIII ZR 257/13

Der BGH schränkt Rückforderung von Vorauszahlungen ein.
BGH, Urteil v. 26.9.2012, VIII ZR 315/11

Vermieter und Mieter können vereinbaren, den Zeitraum für die Betriebskostenabrechnung einmalig über zwölf Monate hinaus zu verlängern, wenn dies der Umstellung auf kalenderjährliche Abrechnung dient.
BGH, Urteil v. 27.7.2011, VIII ZR 316/10

Eine Anpassung der Vorauszahlungen für die Zukunft ist auch möglich, wenn die Abrechnungsperiode abgelaufen, aber noch nicht abgerechnet ist.
BGH, Urteil v. 18.5.2011, VIII ZR 271/10

Der Vermieter kann Abrechnung auf einzelnen Mieter beschränken.
BGH, Urteil v. 28.4.2010, VIII ZR 263/09

NEBENKOSTINGEN-GEWERBEGEBIET F1 - G2

Der Begriff „Center-Management" ist in einer Formularklausel unklar, wenn Kosten zu diesem Posten nicht näher aufgeschlüsselt werden.
BGH, Urteil v. 3.8.2011, XII ZR 205/09

Der Vermieter kann eine Betriebskostenabrechnung auch dann noch zulasten des Mieters korrigieren, wenn der Mieter eine Nachforderung aus der Abrechnung bereits vorbehaltlos gezahlt hat.
BGH, Urteil v. 28.5.2014, XII ZR 6/13

Der Vermieter kann Verwaltungskosten auf Gewerbemieter abwälzen.
BGH, Urteil v. 4.5.2011, XII ZR 112/09

Eine Terrorversicherung kann auf Gewerbemieter umgelegt werden.
BGH, Urteil v. 13.10.2010, XII ZR 129/09

Der Vermieter kann auch noch nach Ende des Abrechnungszeitraums Nebenkostennachzahlungen verlangen.
BGH, Urteil v. 27.1.2010, XII ZR 22/07

Der Vermieter von Gewerberaum darf die Abrechnung trotz Erstattung zulasten des Mieters korrigieren.
BGH, Urteil v. 10.7.2013, XII ZR 62/12

NEBENKOSTINGEN-MEHRHÄUSERN H1 - H4

Bei der Betriebskostenabrechnung für eine Doppelhaushälfte kann der Vermieter die direkt für die Haushälfte anfallenden Betriebskosten an den Mieter „weitergeben".
BGH, Beschluss v. 15.3.2011 VIII ZR 243/10

Ein Vermieter darf bei einer Heiz- und Warmwasserkostenabrechnung mehrere Häuser zusammenfassen, wenn diese über einen gemeinsamen Fernwärmeanschluss versorgt werden.
BGH, Urteil v. 2.2.2011, VIII ZR 151/10

Der Vermieter preisfreien Wohnraums kann bei der Betriebskostenabrechnung zusammenhängende Gebäude zu einer Einheit zusammenfassen.
BGH, Urteil v. 20.10.2010, VIII ZR 73/10

Stellt ein Dienstleistungsunternehmen, das für mehrere Häuser einer Wirtschaftseinheit beauftragt ist, für jedes Haus gesonderte Rechnungen, muss der Vermieter in der Betriebskostenabrechnung nur den Rechnungsbetrag für das jeweilige Haus angeben.
BGH, Urteil v. 9.10.2013, VIII ZR 22/13

Sind Gartenflächen einer Wohnanlage für die öffentliche Nutzung gewidmet, kann der Vermieter die Kosten für deren Pflege nicht als Betriebskosten auf die Wohnungsmieter umlegen.
BGH, Urteil v. 10.2.2016, VIII ZR 33/15

Der Vermieter muss dem Mieter bei Contracting die Rechnung, die der Contractor von seinem Vorlieferanten erhalten hat, nicht vorlegen.
BGH, Urteil v. 3.7.2013, VIII ZR 322/12

Auch bei erheblichem Leerstand in einem Mehrfamilienhaus sind die Kosten für Warmwasser grundsätzlich mindestens zu 50 Prozent nach Verbrauch umzulegen.
BGH, Urteil v. 10.12.2014, VIII ZR 9/14

RAUSHAUSEN-MITTE D4 - F5

Zahlt der wegen Verzugs gekündigte Mieter die Mietrückstände innerhalb der so genannten Schonfrist, entfällt zwar eine fristlose, nicht aber eine ordentliche Kündigung.
BGH, Beschluss v. 23.2.2016, VIII ZR 321/14

Wer vorzeitig aus einem längerfristigen Mietvertrag entlassen werden will, muss sich selbst um einen geeigneten Nachmieter bemühen und dem Vermieter sämtliche benötigte Informationen verschaffen.
BGH, Urteil v. 7.10.2015, VIII ZR 247/14 »

Ein Haus mit drei Wohnungen wird grundsätzlich nicht dadurch zum Zweifamilienhaus mit erleichterter Kündigungsmöglichkeit, dass eine der Wohnungen gewerblich genutzt wird.
BGH, Urteil v. 18.2.2015, VIII ZR 127/14

Weigert sich ein Mieter, erforderliche Instandhaltungsmaßnahmen in seiner Wohnung zu dulden, kann dies eine fristlose Kündigung rechtfertigen.
BGH, Urteil v. 15.4.2015, VIII ZR 281/13

Eine fristlose Kündigung wegen Mietrückständen wird grundsätzlich nur durch vollständige Zahlung der Rückstände innerhalb der Schonfrist unwirksam. Bleibt ein geringer Teilbetrag offen, kann dies ausnahmsweise unbeachtlich sein.
BGH, Beschluss v. 17.2.2015, VIII ZR 236/14

Der Vermieter einer Wohnung darf auch dann fristlos kündigen, wenn der sozialhilfeberechtigte Mieter die Miete nicht pünktlich zahlen kann, nachdem etwa Sozialhilfe nicht rechtzeitig bewilligt worden ist.
BGH, Urteil v. 4.2.2015, VIII ZR 175/14

Eine Kündigung wegen Hinaustragens der Vermieterin ist unwirksam.
BGH, Urteil v. 4.6.2014, VIII ZR 289/13

Falsche Angaben des Mieters in einer Vorvermieterbescheinigung können eine fristlose Kündigung rechtfertigen.
BGH, Urteil v. 9.4.2014, VIII ZR 107/13

Eine unwirksame Befristung eines Wohnraummietvertrags kann als beiderseitiger Kündigungsverzicht gelten. Dann ist eine ordentliche Kündigung frühestens zum Ablauf der unwirksam vereinbarten Mietzeit möglich.
BGH, Urteil v. 11.12.2013, VIII ZR 235/12

Eine Klausel im Mietvertrag zum Schutz der Mieter vor Kündigung gilt auch nach dem Verkauf der Wohnung in der Regel weiter.
BGH, Urteil v. 16.10.2013, VIII ZR 57/13

Zahlungsverzug: Die ordentliche Kündigung eines Mietverhältnisses setzt nicht voraus, dass der Mietrückstand die für eine fristlose Kündigung erforderliche Höhe erreicht.
BGH, Urteil v. 10.10.2012, VIII ZR 107/12

Der Vermieter kann Wohnung zugunsten nahestehender Organisation kündigen.
BGH, Urteil v. 9.5.2012, VIII ZR 238/11

Ein neben einem Wohnungsmietvertrag geschlossener Garagenmietvertrag kann möglicherweise separat gekündigt werden.
BGH, Urteil v. 12.10.2011, VIII ZR 251/10

Ein Mietvertrag kann gekündigt werden, wenn eine angemessene wirtschaftliche Verwertung des Grundstücks anders nicht möglich ist.
BGH, Urteil v. 8.6.2011, VIII ZR 226/09

Zahlt der Mieter die Miete dauerhaft und wiederholt zu spät, obwohl ihn der Vermieter zur pünktlichen Zahlung aufgefordert hat, kann der Vermieter den Mietvertrag fristlos kündigen.
BGH, Urteil v. 1.6.2011, VIII ZR 91/10

Der Vermieter kann ein berechtigtes Interesse an einer Kündigung eines Wohnraummietvertrags haben, wenn er anstelle einer völlig veralteten Siedlung moderne Mietwohnungen errichten will.
BGH, Urteil v. 9.2.2011, VIII ZR 155/10

Der Mieter kann keinen Ersatz von Anwaltskosten geltend machen trotz formell unwirksamer Kündigung des Vermieters.
BGH, Urteil v. 15.12.2010, VIII ZR 9/10

Beauftragt ein Großvermieter zur Kündigung einen Anwalt, muss der Mieter dessen Kosten nicht ersetzen.
BGH, Urteil v. 6.10.2010, VIII ZR 271/09

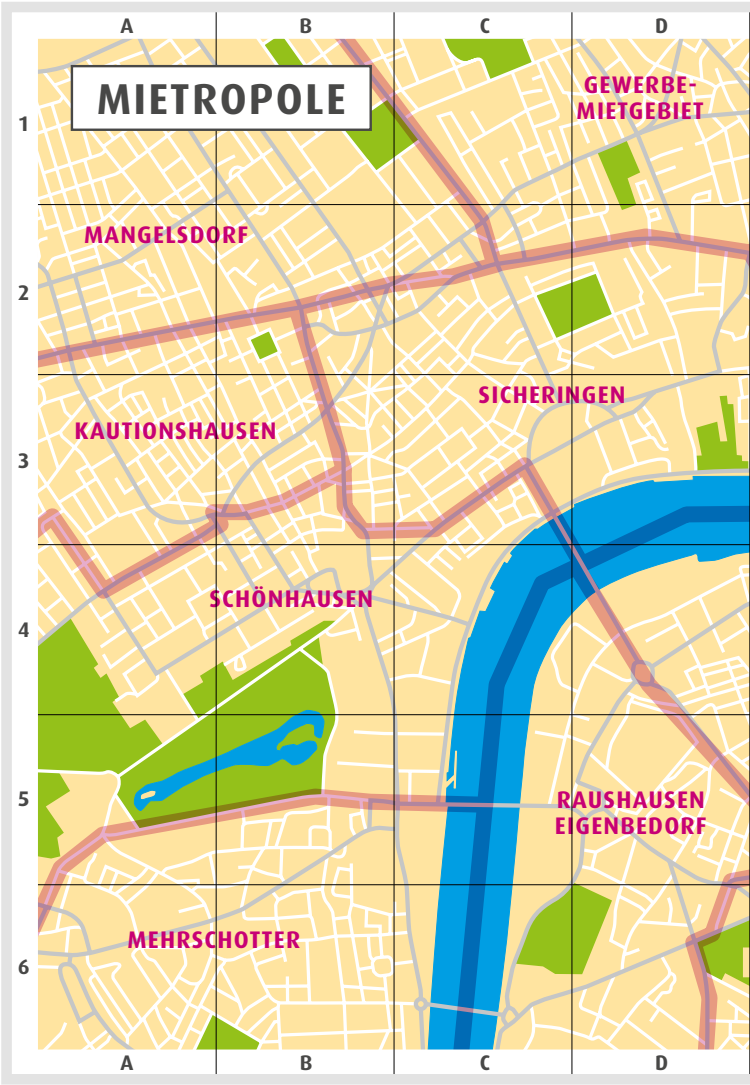
RAUSHAUSEN-EIGENBEDORF C4 - D6

Bei der Prüfung einer Eigenbedarfskündigung müssen die Gerichte die Vorstellungen des Vermieters respektieren. Sie dürfen diese nur auf Rechtsmissbrauch, aber nicht auf Angemessenheit prüfen.
BGH, Urteil v. 4.3.2015, VIII ZR 166/14

Eine Kündigung wegen Eigenbedarfs ist nicht schon dann rechtsmissbräuchlich, wenn der Vermieter den künftigen Eigenbedarf bei Abschluss des Mietvertrages hätte erkennen können.
BGH, Urteil v. 4.2.2015, VIII ZR 154/14

Ein Begünstigter der Eigenbedarfskündigung muss nicht namentlich benannt sein. Identifizierbar aber schon.
BGH, Urteil v. 30.4.2014, VIII ZR 107/13

Ein Vermieter, der eine Wohnung wegen Eigenbedarfs gekündigt hat, muss dem Mieter eine andere Wohnung im selben Haus anbieten, wenn diese während der Kündigungsfrist frei wird.
BGH, Urteil v. 13.10.2010, VIII ZR 78/10



Bei einem einheitlichen Mischmietverhältnis (Wohn- und Gewerberaum), das wegen überwiegender Wohnnutzung als Wohnraummietverhältnis anzusehen ist, muss sich Eigenbedarf nur auf die Wohnräume beziehen.
BGH, Urteil v. 1.7.2015, VIII ZR 14/15

Vorgetäuschter Eigenbedarf kann für Vermieter teuer werden.
BGH, Urteil v. 10.6.2015, VIII ZR 99/14

Falsche Angaben des Vermieters führen nicht immer zur Unwirksamkeit der Kündigung.
BGH, Urteil v. 17.3.2010, VIII ZR 70/09

Eine Kündigung wegen Eigenbedarfs ist auch bei einem erst wenige Jahre dauernden Mietverhältnis möglich, wenn der Eigenbedarf bei Vertragsabschluss noch nicht absehbar war.
BGH, Urteil v. 20.3.2013, VIII ZR 233/12

Die Absicht des Vermieters, eine Mietwohnung zu rein beruflichen Zwecken zu nutzen, kann ein berechtigtes Interesse an der Beendigung des Mietverhältnisses darstellen.
BGH, Urteil v. 26.9.2012, VIII ZR 330/11

Eine GbR kann ein Mietverhältnis auch wegen Eigenbedarfs von Gesellschaftern kündigen, die erst nach Abschluss des Mietvertrags in die Gesellschaft eingetreten sind.
BGH, Urteil v. 23.11.2011, VIII ZR 74/11

Der Vermieter kann auch für die Nichte wegen Eigenbedarfs kündigen.
BGH, Urteil v. 27.1.2010, VIII ZR 159/09

RAUSHAUSEN-GLEICHRAUS E6 - F6

Die fristlose Kündigung wegen erheblicher Gesundheitsgefährdung

ist grundsätzlich erst zulässig, wenn der Mieter dem Vermieter zuvor eine angemessene Abhilfefrist gesetzt oder eine Abmahnung erteilt hat.
OLG Braunschweig, Urteil v. 17.9.2015, 9 U 196/14

Die fristlose Kündigung eines Mietvertrags ist wirksam, wenn der Vermieter die ausstehenden Mietzahlungen als Gesamtbetrag beziffert.
BGH, Urteil v. 12.5.2010, VIII ZR 96/09

Die fristlose Kündigung wegen eines Zahlungsrückstands mit Beträgen, um die der Vermieter die Betriebskostenvorauszahlungen einseitig erhöht hat, ist wirksam.
BGH, Urteil v. 18.7.2012, VIII ZR 1/11

Zahlt der Mieter die Miete wiederholt und trotz Abmahnung zu spät, kann der Vermieter das Mietverhältnis grundsätzlich fristlos kündigen.
BGH, Urteil v. 14.9.2011, VIII ZR 301/10

Für die Erhebung einer Räumungsklage besteht kein Anlass, wenn der Mieter vor deren Erhebung ankündigt, zu einem Termin räumen zu wollen, der kurz nach dem Zeitpunkt der Einreichung der Räumungsklage liegt.
OLG Dresden, Beschluss v. 25.11.2014, 5 W 1310/14

RAUSHAUSEN-GEWERBEGEBIET G4 - H6

Bei der Gewerbemiete kommt eine einstweilige Verfügung in Betracht, wenn der Vermieter die Räume dringend benötigt. Dies setzt voraus, dass diesem die Erwirkung eines Titels im ordentlichen Verfahren nicht zumutbar ist.
OLG Celle, Beschl. v. 24.11.2014, 2 W, 237/14

Gewerbemiete: Schon Rückstand mit weniger als einer Monatsmiete kann eine fristlose Kündigung rechtfertigen.
BGH, Urteil v. 13.5.2015, XII ZR 65/14

MEHRSCHOTTER A5 - C6

Vergleichsobjekte für Miethöhe-Gutachten müssen breit gestreut sein.
BGH, Urteil v. 3.7.2013, VIII ZR 263/12

Zur Begründung eines Mieterhöhungsverlangens mit einem Sachverständigengutachten reicht es, wenn dieses Angaben zur ortsüblichen Vergleichsmiete und die Einordnung der Wohnung enthält.
BGH, Urteil v. 3.2.2016, VIII ZR 69/15

Der Verwalter muss den Vermieter bei der Mieterhöhung nicht namentlich nennen.
BGH, Urteil v. 2.4.2014, VIII ZR 231/13

Der Verkäufer einer vermieteten Wohnung kann den Käufer ermächtigen, schon vor der Eigentumsumschreibung Rechtshandlungen gegenüber dem Mieter wie Mieterhöhungen vorzunehmen.
BGH, Urteil v. 19.3.2014, VIII ZR 203/13

Eine Klage auf Zustimmung zur Mieterhöhung ist unzulässig, wenn der Vermieter zuvor kein wirksames Mieterhöhungsverlangen gestellt hat.
BGH, Urteil v. 13.11.2013, VIII ZR 413/12

Nennt der Vermieter im Mieterhöhungsverlangen mehr als drei Vergleichswohnungen, kann das Verlangen wirksam sein, obwohl die Miete einer genannten Wohnung unterhalb der geforderten Miete liegt.
BGH, Urteil v. 28.3.2012, VIII ZR 79/11

Es muss nicht der nagelneue Mietspiegel sein, damit das Erhöhungsverlangen wirksam ist.
BGH, Urteil v. 6.7.2011, VIII ZR 337/10

Auch Renovierungskosten sind bei einer Modernisierungsmieterhöhung umlagefähig.
BGH, Urteil v. 30.3.2011, VIII ZR 173/10

Die Mieterhöhung nach einer Modernisierungsmaßnahme ist auch bei fehlender Ankündigung den Mietern gegenüber zulässig.
BGH, Urteil v. 2.3.2011, VIII ZR 164/10

Der Vermieter muss Fördermittel, die der Vermieter für Instandsetzungsmaßnahmen erhalten hat, bei einer Mieterhöhung nicht angeben.
BGH, Urteil v. 19.1.2011, VIII ZR 87/10

Eine Mieterhöhung ohne eigenhändige Unterschrift ist möglich.
BGH, Urteil v. 10.11.2010, VIII ZR 300/09

Ein Vermieter muss die Bezugsquelle eines Mietspiegels nicht nennen.
BGH, Beschluss v. 31.8.2010, VIII ZR 231/09

Mietereinbauten sind bei einer Mieterhöhung nicht zu berücksichtigen.
BGH, Urteil v. 7.7.2010, VIII ZR 315/09

Ein einfacher Mietspiegel kann auch nach Einführung des qualifizierten Mietspiegels alleinige Grundlage für eine Mieterhöhung sein.
BGH, Urteil v. 16.6.2010, VIII ZR 99/09

KAUTIONSHAUSEN A3 - B3

Ein WEG-Verwalter muss eine Mietkaution an den Zwangsverwalter auszahlen.
BGH, Urteil v. 23.9.2015, VIII ZR 300/14

Eine Mietkaution muss auf einem offen ausgewiesenen Sonderkonto angelegt werden.
BGH, Beschluss v. 9.6.2015, VIII ZR 324/14

Der Vermieter darf die Kaution während des Mietverhältnisses nicht antasten.
BGH, Urteil v. 7.5.2014, VIII ZR 234/13

Der Verkäufer haftet dem Mieter für die Rückzahlung der Kaution, falls der Mieter sie vom Erwerber nicht zurückbekommen kann.
BGH, Urteil v. 23.1.2013, VIII ZR 143/12

Der Erwerber tritt in den Anspruch des Veräußerers auf die Kaution ein.
BGH, Urteil v. 25.7.2012, XII ZR 22/11

Der Vermieter darf die Kaution nur mit Ansprüchen aus dem Mietverhältnis verrechnen.
BGH, Urteil v. 11.7.2012, VIII ZR 36/12

Ein Vermieter, der eine vermietete Wohnung seit 1.9.2001 erworben hat, haftet dem Mieter auf Rückzahlung der Kaution, auch wenn er sie gar nicht erhalten hat.
BGH, Urteil v. 1.6.2011, VIII ZR 304/10

Der Mieter muss die Kaution erst zahlen, wenn ein insolvenzfestes Konto eingerichtet ist.
BGH, Urteil v. 13.10.2010, VIII ZR 98/10

MANGELSDORF A1 - C2

Der Mieter darf bei einer Minderung nur einen Betrag ein- »

behalten, der in einem angemessenen Verhältnis zum Mangel steht.
BGH, Beschluss v. 27.10.2015, VIII ZR 288/14

Lärm, der von Kindern ausgeht, müssen Nachbarn hinnehmen.
BGH, Urteil v. 29.4.2015, VIII ZR 197/14

Geschäftsraummiete: Nebenräume können bei Mietminderung weniger zählen
BGH, Urteil v. 18.7.2012, XII ZR 97/09

Der Mieter muss kein „Lärmprotokoll" führen.
BGH, Urteil v. 29.2.2012, VIII ZR 155/11

Schadensersatzansprüche des Vermieters wegen Schäden an der Mietsache verjähren innerhalb von sechs Monaten. Die Verjährung läuft erst, wenn die Wohnung ordnungsgemäß übergeben ist.
BGH, Urteil v. 12.10.2011, VIII ZR 8/11

Der Mieter kann auch bei möblierter Wohnung wegen zu geringer Wohnfläche mindern.
BGH, Urteil v. 2.3.2011, VIII ZR 209/10

Eine Mietminderung im Winter, weil der Mieter im Sommer schwitzen muss, ist unzulässig.
BGH, Urteil v. 15.12.2010, XII ZR 132/09

Eine Mietminderung ist nicht möglich bei unverbindlicher Angabe der Wohnfläche im Mietvertrag.
BGH, Urteil v. 10.11.2010, VIII ZR 306/09

Der Mieter darf die Miete erst nach Mangelanzeige zurückbehalten.
BGH, Urteil v. 3.11.2010, VIII ZR 330/09

Vermieter haftet für Konstruktionsfehler: Kommt ein Mieter aufgrund eines Konstruktionsfehlers der Mietsache zu Schaden, haftet der Vermieter hierfür in der Regel auch ohne Verschulden.
BGH, Urteil v. 21.7.2010, XII ZR 189/08

Der Anspruch des Mieters gegen den Vermieter auf Beseitigung von Mängeln kann während der Mietzeit nicht verjähren.
BGH, Urteil v. 17.2.2010, VIII ZR 104/09

Der Mieter kann ausreichende Stromversorgung verlangen.
BGH, Urteil vom 10.2.2010, VIII ZR 343/08

Zur Modernisierung einer vertragsgemäßen Anlage ist der Vermieter nicht verpflichtet.
BGH, Urteil v. 18.12.2013, XII ZR 80/12

Der Mieter muss Schadensersatz leisten, wenn er eine in neutralen Farben gestrichene Wohnung farbig streicht und so an den Vermieter zurückgibt.
BGH, Urteil v. 6.11.2013, VIII ZR 416/12

Die Schlüsselrückgabe an Hausmeister allein lässt Verjährung nicht beginnen.
BGH, Urteil v. 23.10.2013, VIII ZR 402/12

Eine vorübergehende Mehrbelastung mit Verkehrslärm ist regelmäßig kein zur Minderung berechtigender Mangel.
BGH, Urteil v. 19.12.2012, VIII ZR 152/12

Ein Verstoß gegen den Konkurrenzschutz ist ein Mietmangel.
BGH, Urteil v. 10.10.2012, XII ZR 117/10

Der Mieter behält bei Vertragsverlängerung seine Mängelrechte.
BGH, Urteil v. 5.11.2014, XII ZR 15/12

SCHÖNHAUSEN A4 - C5

Schönheitsreparaturen können nicht mehr formularmäßig auf den Mieter übertragen werden, wenn die Wohnung unrenoviert übergeben wurde.
BGH, Urteile v. 18.3.2015, VIII ZR 185/14; VIII ZR 242/13; VIII ZR 21/13

Ein Kostenvoranschlag darf für Abgeltung von Schönheitsreparaturen nicht verbindlich sein.
BGH, Urteil v. 29.5.2013, VIII ZR 285/12

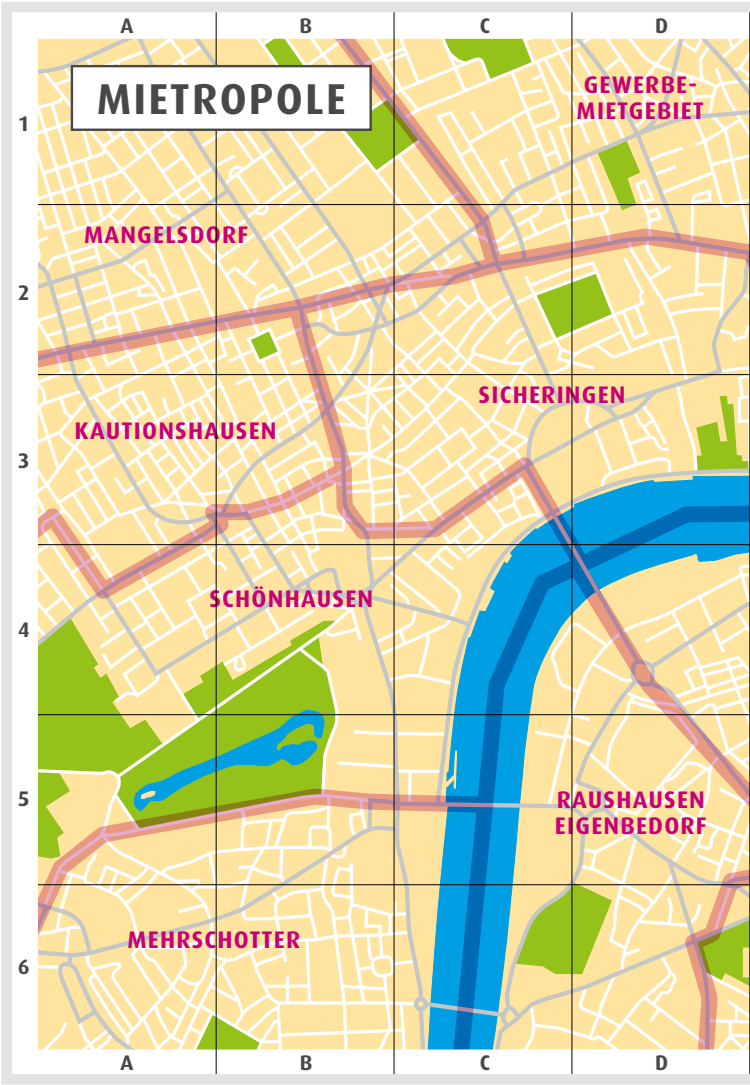
Eine Formularklausel, die dem Mieter die Pflicht zur Parkettversiegelung nur für den Fall überträgt, dass die Übertragung irgendwann zulässig sein sollte, ist unwirksam.
BGH, Beschluss v. 5.3.2013, VIII ZR 137/12

Der Vermieter kann sich keine Mitsprache bei der Renovierung vorbehalten.
BGH, Beschluss v. 11.9.2012, VIII ZR 237/11

Eine Farbvorgabe für das laufende Mietverhältnis benachteiligt den Mieter auch dann unangemessen, wenn er bei Mietbeginn eine weiß gestrichene Wohnung übernommen hat.
BGH, Urteil v. 22.2.2012, VIII ZR 205/11

Ist in einem Formularmietvertrag vereinbart, dass der Mieter Türen und Fenster nur weiß lackieren darf, muss der Mieter überhaupt keine Schönheitsreparaturen ausführen.
BGH, Urteil v. 20.1.2010, VIII ZR 50/09

Eine Formularklausel, die den Mieter zum „Weißen" der Wände verpflichtet, ist unwirksam.
BGH, Urteil v. 21.9.2011, VIII ZR 47/11



Ein Ersatzanspruch des Mieters auf Erstattung von Renovierungskosten verjährt in sechs Monaten.
BGH, Urteil v. 4.5.2011, VIII ZR 195/10

Die Klausel „Der Mieter muss Schönheitsreparaturen ausführen lassen" ist unwirksam. Er darf selbst streichen.
BGH, Urteil v. 9.6.2010, VIII ZR 294/09

Parkettversiegelung und Fenster-Außenanstrich sind keine Schönheitsreparaturen.
BGH, Urteil v. 13.1.2010, VIII ZR 48/09

SICHERINGEN B2 - E3

Kommt es infolge einer auf dem Dach des Nachbarhauses installierten Fotovoltaikanlage zu Blendwirkungen, so kann der gestörte Eigentümer Beseitigung der Störung verlangen.
OLG Karlsruhe, Urteil v. 13.12.13, 9 U 184/11

Der Grundstückseigentümer muss sämtliche Bäume, die auf seinem Grundstück stehen, regelmäßig auf ihre Standfestigkeit untersuchen lassen.
OLG Düsseldorf, Urteil v. 23.7.2013, 9 U 38/13 12/13 oder 11/13

Glätte & Co.: Die tatsächliche Duldung der Nutzung eines Privatgrundstücks durch Unbefugte kann zu Sicherungspflichten der Eigentümer gegenüber diesen Benutzern führen.
OLG Hamm, Urteil v. 16.5.2013, Az.: 6 U 178/12

Die Sicherheitserwartungen eines Mieters dürfen nicht so weit gehen, dass er zu jeder Zeit einen trockenen Fußboden im Treppenhaus erwarten kann.
OLG Düsseldorf, Beschluss v. 7.11.2014, 24 U 155/14 «

Wohnungs-eigentumsrecht

Präsentiert von:

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

Urteil des Monats: Grundstückserwerb durch Eigentümergemeinschaft ist möglich

Die Eigentümer können grundsätzlich den Erwerb eines Grundstücks durch die Eigentümergemeinschaft als teilrechtsfähigen Verband beschließen. Sie haben hierfür die erforderliche Beschlusskompetenz. Ob der Erwerb ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, richtet sich nach den Maßgaben des Einzelfalls.

BGH, Urteil v. 18.03.2016, V ZR 75/15

FAKTEN: Eine das Grundstück teilende Eigentümerin hatte den Wohnungen jeweils einen Pkw-Stellplatz auf dem damals in ihrem Eigentum stehenden Nachbargrundstück zugeordnet und sich durch eine Baulast öffentlich-rechtlich verpflichtet, die Stellplätze der Eigentümergemeinschaft zur Verfügung zu stellen. In der Folgezeit wechselte die Eigentümerin des Nachbargrundstücks. Daraufhin beschlossen die Wohnungseigentümer mit Stimmenmehrheit den Erwerb des Nachbargrundstücks durch die Eigentümergemeinschaft. Der Beschluss wurde von einem Eigentümer angefochten. Seine Klage hatte allerdings keinen Erfolg. Den Eigentümern fehlte nicht die erforderliche Beschlusskompetenz. Sie können grundsätzlich den Erwerb eines Grundstücks durch die Eigentümergemeinschaft beschließen. Der Erwerb des Nachbargrundstücks durch die Eigentümergemeinschaft entspricht auch ordnungsmäßiger Verwaltung, da das Grundstück für die Eigentumsanlage von Beginn an eine dienende und auf Dauer angelegte Funktion hatte und diese mit dem Erwerb aufrechterhalten werden soll. Wenn sich die Eigentümer zur Schaffung einer klaren Rechtsgrundlage für den Erwerb des Nachbargrundstücks durch die Eigentümergemeinschaft entscheiden, entspricht dies ordnungsmäßiger Verwaltung.

FAZIT: Ein Beschluss entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn die Eigentümer vom Erwerb des Grundstücks oder der Wohnung tatsächlich einen Vorteil haben, was in dem vom BGH entschiedenen Fall nicht zu bestreiten ist: Die Stellplatzsituation ist rechtlich gesichert, und ob nun Miete für die Stellplätze gezahlt werden muss oder diese käuflich erworben werden, liegt im weiten Ermessensspielraum der Eigentümer. Anders würde es dann aussehen, wenn der Grundstückserwerb Renditezwecken dienen würde. Würden die Stellplätze also gar nicht benötigt, das Grundstück lediglich erworben, um die Stellplätze fremdzuvermieten, dürfte der Erwerb nicht mehr ordnungsmäßiger Verwaltung entsprechen.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

HAUSGELDEINNAHMEN

In der Jahresabrechnung sind sie darzustellen

Werden in der Jahresabrechnung die Hausgeldeinnahmen der Gemeinschaft nicht dargestellt, widerspricht ihr Genehmigungsbeschluss ordnungsmäßiger Verwaltung, da die Jahresabrechnung auf ihre Schlüssigkeit nicht prüfbar ist.

LG München I, Urteil v. 08.10.2015, 36 S 16283/14 WEG

FAKTEN: In der Jahresabrechnung waren an keiner Stelle die Einnahmen der Gemeinschaft aus den Hausgeldern der Eigentümer dargestellt. Die Jahresabrechnung führt unter der Rubrik „Ausgaben/Einnahmen" zunächst die Kosten der Eigentümergemeinschaft auf, enthält aber dazwischen zwei Einnahmenpositionen aus dem Vorjahr. Weitere Einnahmen sind nicht angegeben. Im Ergebnis sind „Gesamt Ausgaben-Einnahmen" in bestimmter Höhe anteilig auch für die Eigentümer ausgewiesen. Wohngeldeinnahmen insgesamt sind nirgends aufgeführt. Wenn aber die Wohngeldeinnahmen, die den weitaus größten Teil der Einnahmen ausmachen, nirgends erwähnt werden, lässt sich die Jahresabrechnung insgesamt nicht auf ihre Plausibilität hin überprüfen. Aus diesem Grund war der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung für ungültig zu erklären.

FAZIT: Die Jahresabrechnung muss zwingend die in der jeweiligen Abrechnungsperiode erzielten Einnahmen ausweisen. Zwar handelt es sich bei der Jahresabrechnung um die Abrechnung über den Wirtschaftsplan, in dem nicht zwingend die voraussichtlichen Einnahmen in Form der Hausgelder der Eigentümer ausgewiesen werden müssen. Anders aber sieht es bei der Jahresabrechnung aus.

»

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Unterbrechung und Minderheits-Ausschluss

Die Versammlung ist Diskussionsforum. Deshalb darf sie nicht unterbrochen werden, um unter Ausschluss der Minderheit über den Beschlussgegenstand weiterzudiskutieren, bevor nach Beendigung der Unterbrechung über den Antrag abgestimmt wird.

LG Karlsruhe, Urteil v. 17.11.2015, 11 S 46/15; noch nicht rechtskräftig

FAKTEN: Der Anwalt eines Verwalters hatte mehrere Eigentümer aufgefordert, den Versammlungsraum zu verlassen, da er mit den übrigen Eigentümern ein „Mandantengespräch" führen müsse. Es wurde ein Beschluss gefasst, den einige Eigentümer angefochten haben. Ihre Klage hatte allerdings aus formalen Gründen keinen Erfolg. Die Eigentümerversammlung ist der Ort, an dem die gemeinsamen Belange der Gemeinschaft von allen Mitgliedern diskutiert und durch anschließenden Beschluss geregelt werden. Nichtig ist der Beschluss nicht. Nach Auffassung des Gerichts erging er jedoch formell fehlerhaft. Allerdings ist die Fehlerhaftigkeit – in diesem Fall das Hinausweisen aus dem Raum – zu rügen, was jedoch unterblieb. Nur deswegen hatte die Klage keinen Erfolg.
FAZIT: Nach aktueller BGH-Rechtsprechung kommt die Nichtigkeit von Beschlüssen wegen formeller Fehler nur in ganz besonders schwer wiegenden Ausnahmefällen in Betracht. Dies ist der Fall, wenn etwa ein Eigentümer in böswilliger Absicht gezielt von der Teilnahme ausgeschlossen werden soll.

WOHNNUTZUNG

Vermietung an Asylbewerber ist zulässig

Die Überlassung von Eigentum an Asylbewerber stellt eine zulässige Wohnnutzung dar. Der Eigentümergemeinschaft fehlt es für die Untersagung der Vermietung und Überlassung von Wohneigentum an Asylbewerber an der Beschlusskompetenz.

AG Laufen, Urteil v. 04.02.2016, 2 C 565/15 WEG, noch nicht rechtskräftig

FAKTEN: Ein Eigentümer hat seine 92 Quadratmeter große Wohnung an das Land vermietet, das die Wohnung zur Unterbringung von Asylbewerbern nutzt. Auf einer Eigentümerversammlung haben die Eigentümer mehrheitlich beschlossen, dem Eigentümer die Nutzung zur Unterbringung von Asylbewerbern zu untersagen. Diesen Beschluss hatte der betroffene Eigentümer angefochten. Die Klage hatte zunächst Erfolg. Der Begriff der Wohnung sei weit auszulegen. Bei Asylbewerbern lasse sich aus etwaigen Einzelfällen keine allgemeine Regelung dahingehend ableiten, dass die Nutzung zur Unterbringung von Asylbewerbern eine erheblich größere Belastung und Beeinträchtigung des Gemeinschaftseigentums darstellt als die Vermietung an andere Personengruppen. Somit sei die Untersagung der Nutzung zur Überlassung zur Unterbringung von Asylbewerbern als generelle Beschlussfassung unzulässig.
FAZIT: Auch von einer Überbelegung der Wohnung konnte nicht ausgegangen werden. Eine Belegung mit maximal acht erwachsenen Personen in einer 92 Quadratmeter großen Wohnung stellt noch keine Überbelegung dar.

NEUERRICHTUNG VON BALKONEN

Finanzierung von sämtlichen Eigentümern

Die konstruktiven Elemente des Balkons stehen zwingend im Gemeinschaftseigentum. Die Kosten für den Abriss von Balkonen und die Erneuerung der Balkone haben daher sämtliche Wohnungseigentümer zu tragen.

AG Köln, Urteil v. 08.05.2015, 215 C 133/14

FAKTEN: Die Wohnungen verfügen bis auf vier jeweils über einen Balkon. Auf einer Eigentümerversammlung wurden Abriss und Neuinstallation der Balkone mit Kostenverteilung unter sämtlichen Eigentümern beschlossen. Einer derjenigen, deren Wohnung nicht über einen Balkon verfügt, hatte diesen Beschluss angefochten. Er meint, lediglich die Balkoneigentümer müssten die entsprechenden Kosten tragen, da die Balkone nach der Teilungserklärung Sondereigentum seien. Die Klage hatte allerdings keinen Erfolg.
FAZIT: In vielen Fällen werden in Teilungserklärungen zwingend zum Gemeinschaftseigentum gehörige Bereiche der Wohnanlage zu Sondereigentum erklärt. Dies betrifft in erster Linie die Fenster und Eingangstür der jeweiligen Wohnung. Derartige Zuordnungen sind unwirksam. Eine Umdeutung in einer entsprechenden Kostentragungsverpflichtung des betreffenden Wohnungseigentümers kommt aber nur dann in Betracht, wenn die Teilungserklärung insoweit eine eindeutige Regelung enthält. Ist dies nicht der Fall, obliegen Instandhaltung und Instandsetzung der Gesamtheit der Wohnungseigentümer auf Kosten der Gemeinschaft.

Aktuelle Mietrechtsrechtsprechung im Titelthema und im nächsten Heft

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Keine Pflicht zur Kostenerstattung durch Beschluss

Den Eigentümern fehlt die Beschlusskompetenz für die Begründung konstitutiver Leistungspflichten. Sie können insoweit nicht die Verpflichtung zur Kostenerstattung für ein Gutachten zulasten eines Eigentümers beschließen.

LG München I, Beschluss v. 21.05.2015, 36 S 19367/14 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer hatten den Beschluss gefasst, auf Kosten eines Eigentümers eine Vermessungsfirma mit der Neuvermessung des Grundstücks zu beauftragen, sollte dieser nicht einen Nachweis über die durch seine Baumaßnahmen nicht mehr feststellbare Grundstücksgrenze vorlegen. Der entsprechend belastete Eigentümer hat diesen Beschluss angefochten. Seine Klage war erfolgreich. Die Eigentümer haben keine Kompetenz, die Kostentragung für ein Gutachten zu beschließen. Vielmehr müssen sie durch die Gemeinschaft versuchen, gegebenenfalls die Kostentragung eines Miteigentümers auf dem Rechtsweg zu erreichen. Dies stellt einen Nichtigkeitsgrund dar mit der Folge, dass es etwa auf die Einhaltung der Anfechtungsbegründungsfrist nicht ankäme.

FAZIT: Das in den letzten Jahren vom BGH für den Bereich des Eigentums herausgearbeitete Belastungsverbot schützt den Eigentümer allgemein vor der Aufbürdung neuer bzw. originärer Leistungspflichten, die sich weder aus dem Gesetz noch aus der bisherigen Gemeinschaftsordnung ergeben. Enthält die Gemeinschaftsordnung eine Öffnungsklausel, so ist ein entsprechender Beschluss so lange schwebend unwirksam, bis der entsprechend belastete Eigentümer seine Zustimmung erteilt. Ohne Zustimmung der entsprechend belasteten Eigentümer kann insoweit auch auf Grundlage einer vereinbarten Öffnungsklausel wirksam keine Verpflichtung begründet werden, die Räum- und Streupflicht im Wechsel zu erfüllen. Auch die Verpflichtung zur Beseitigung einer ungenehmigten störenden baulichen Veränderung kann nicht beschlussweise – auch nicht auf Grundlage einer vereinbarten Öffnungsklausel ohne Zustimmung des Verpflichteten – geregelt werden.

BEDENKENHINWEIS

Verfahrenskostenbelastung des Verwalters

Im Rahmen der Beschlussfassung über eine bauliche Veränderung darf der Verwalter nur einen allstimmig gefassten Positivbeschluss verkünden. Verkündet der Verwalter trotz fehlender Allstimmigkeit einen positiven Beschluss, so ist es nicht ermessensfehlerhaft, ihm (teilweise) die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen. Dies gilt auch, wenn der Verwalter auf das Risiko der fehlenden Allstimmigkeit und somit der Anfechtbarkeit des Beschlusses hingewiesen hat. Der Verwalter hätte den von ihm als rechtswidrig erkannten Beschluss nicht als angenommen verkünden dürfen.

LG Bamberg, Beschluss v. 16.04.2015, 11 T 8/15

MANGEL

Fehlender Balkon ist verjährbarer Mangelschaden

Wird entgegen dem Aufteilungsplan an einer Wohnung kein Balkon errichtet, handelt es sich um einen Ausführungsmangel des Bauvorhabens. Dieser unterliegt der Regelverjährung. Der betroffene Wohnungseigentümer hat insoweit keinen Anspruch auf erstmalige Herstellung des Gemeinschaftseigentums, der grundsätzlich unverjährbar ist. Ist der Aufteilungsplan Gegenstand der Teilungserklärung, ist dem betroffenen Wohnungseigentümer auch grobe Fahrlässigkeit zum Vorwurf zu machen, so er sich nicht entsprechende Kenntnis verschafft.

AG Wetzlar, Urteil v. 19.12.2013, 38 C 951/13

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Beschlüsse müssen bestimmt sein

Die Eigentümer hatten beschlossen, dass „bei Wegfall von Treppenhausfenster und Kellerfenster und Gefährdung der KFW-Förderung überlegt werden soll, wenn es wirtschaftlich ist, die verbleibenden Fenster auch auszutauschen". Weiter wurde beschlossen, dass „auf Basis des vorliegenden und noch zu verhandelnden Angebots (max. ca. 110.000,00 Euro) der Auftrag an die Firma X vergeben werden" soll. Beide Beschlüsse waren zu unbestimmt und so auf Anfechtung für ungültig zu erklären.

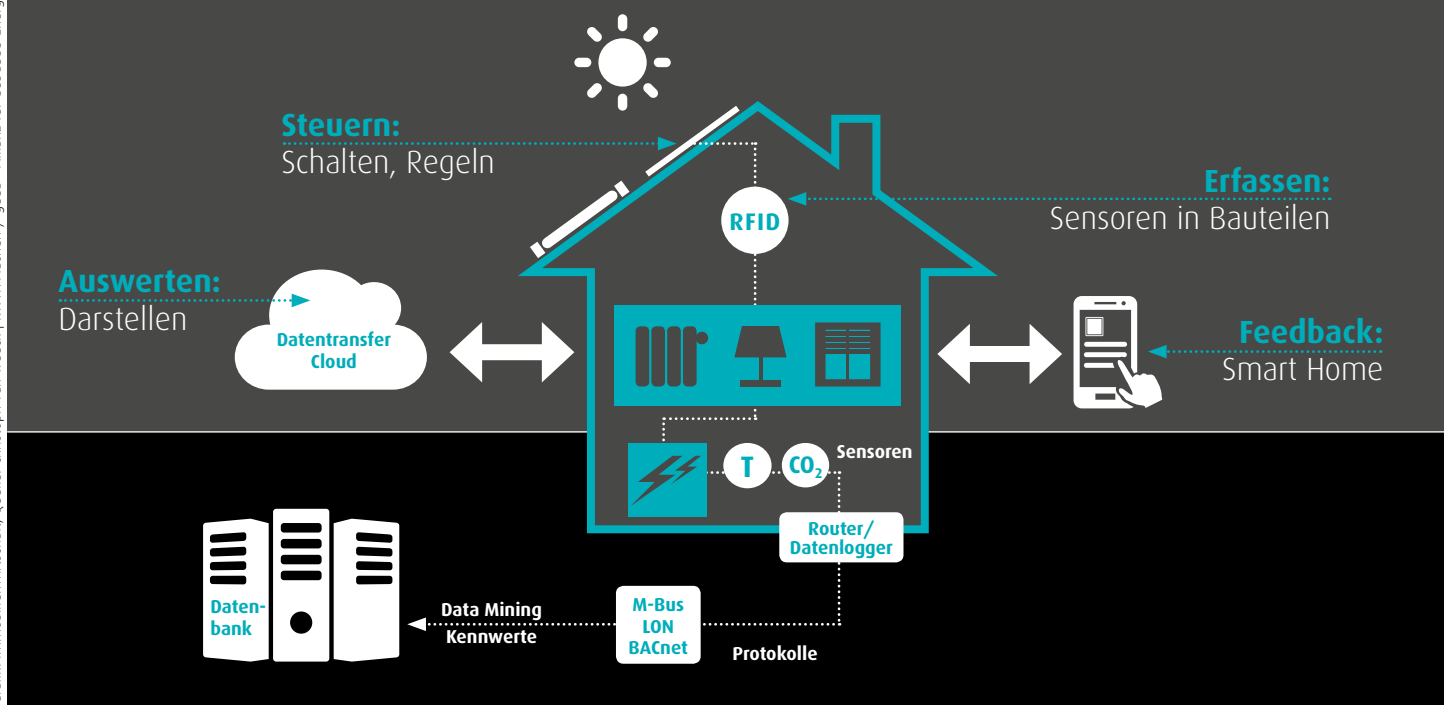
AG Hamburg-Blankenese, Beschluss v. 27.04.2015, 539 C 21/14

«

Technologie, IT & Energie

Was macht die Digitalisierung mit dem System Gebäude?

„Erst virtuell – dann real bauen. So könnte es gelingen, auch endlich die Lücken zwischen Bau, Übergabe und Betrieb von Immobilien zu schließen.“ Das war ein Postulat von Prof. Dr.-Ing. Christoph van Treeck von der RWTH Aachen auf den Berliner Energietagen 2016. Was für den Betrieb unter anderem bereits in der Planungsphase alles zu berücksichtigen ist, zeigt seine Infografik. Unter anderem Energiemanagement geht eben digital besser.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Christoph van Treeck | RWTH Aachen / geea - Allianz für Gebäude-Energie-Effizienz

KONGRESSMESSE

Energiereiche Tage

Die Berliner Energietage mausern sich zu einer Pflichtveranstaltung auch für die Immobilienbranche. Nach drei intensiven Kongress- und Messetagen kann ein positives Ergebnis verzeichnet werden: Rund 60 Einzelveranstalter brachten über 300 Referenten nach Berlin, um zentrale Inhalte der Energiewende auch aus immobilienwirtschaftlicher Sicht zu diskutieren.

Mit mehr als 9.000 Anmeldungen waren dann auch fast alle Panels, Vortragsveranstaltungen, Workshops und Exkursionen aus- und überbucht. Nicht zuletzt die starke Beteiligung des Bundeswirtschafts- und vor allem des Bundesbauministeriums zeugten von der weiter zunehmenden überregionalen Bedeutung der Veranstaltung.

„Wir können nicht bloß in unserer Klimaecke bleiben. Wir brauchen mehr Zusammenarbeit.“

Der gelernte Kälteanlagenbauer Dipl.-Ing. Gunther Gamst – nunmehr Geschäftsführer von Daikin Airconditioning Germany – auf der Leading Air Convention in Berlin.

9. CEB® ENERGIEEFFIZIENZ-PLATTFORM 2016

Energieeffizienz-Plattform in 2016 mit zahlreichen Neuerungen – Branchen-Treff am 29. und 30. Juni in der Messe Karlsruhe

Die Energie-Effizienz-Plattform CEB® erfährt in vielen Bereichen eine Neuausrichtung, um ihre Position als eine der führenden Kongress-Messen für Energieeffizienz in Deutschland weiter auszubauen. Dazu gehört der neue Termin am 29. und 30. Juni 2016 in der Messe Karlsruhe. Neue Themenschwerpunkte bilden nun Industrieeffizienz, Energiemanagement und Kraft-Wärme-Kopplung. **Mehr unter:** www.ceb-expo.de

AAREON KONGRESS 2016

Zeit für Veränderung – Wandel als Erfolgsfaktor

Drei Tage, die wichtige Impulse für die Zukunft geben werden: Vom 1. bis 3. Juni 2016 dreht sich auf dem Branchentreff der Wohnungswirtschaft in Garmisch-Partenkirchen alles um den Erfolgsfaktor Wandel. Denn sicher ist, Digitalisierung, Globalisierung, Demografie und Zuwanderung verändern Wirtschaft und Gesellschaft in Europa weitreichend. Die Wohnungswirtschaft steht dabei vor zahlreichen Herausforderungen: Die Branche muss sich auf die schnell fortschreitende Digitalisierung, die sich ändernden Anforderungen ihrer Mieter, die Schaffung von Wohnraum und die Energiewende einstellen. Für die Wohnungsunternehmen bedeutet das einen umfassenden Veränderungsprozess. Wie sich die Branche auf die Dynamik der Zukunft einstellen und den Wandel als Erfolgsfaktor nutzen kann, steht daher im Fokus des 26. Aareon Kongresses.

Die Teilnehmer erwarten hochkarätige Referenten wie die Keynote Speaker Prof. Dr. h. c. Wolfgang Ischinger, Dr. Amel Karboul und Prof. Dr. Dr.-Ing. Jivka Ovtcharova.

Mehr Informationen und Anmeldung unter: www.aareon-kongress.de

Diskussionsforum für die Digitalisierung: Aareon Kongress 2016.

Foto: Aareon AG

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:

Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

ejur

BUNDESGERICHTSHOF

Der BGH stellt fest, dass ein Stromnetzbetreiber Schadensersatz bezahlen muss, wenn er die Stromversorgung eines Verbrauchers im Auftrag des Stromlieferanten nicht einstellt.

BGH, Urteil vom 14.04.2015 – Az. EnZR 13/14

Die Liefersperre – Versorgungsunterbrechung – ist das schärfste Schwert des Energieversorgers gegenüber säumigen Kunden. Eine solche Maßnahme schränkt die Verwendungsfähigkeit einer Immobilie extrem ein und kann unter Umständen die bestimmungsgemäße Nutzung unmöglich werden lassen.

Ein Stromlieferant klagte gegen einen Netzbetreiber auf Zahlung von Schadensersatz. Der Schaden war dadurch entstanden, dass ein Verbraucher weiterhin mit Elektrizität versorgt wurde, obwohl dieser die Stromlieferung an den Lieferanten fortgesetzt nicht bezahlte, und der Netzbetreiber der Aufforderung des Stromlieferanten nicht nachgekommen war, die Versorgung zu diesem Abnehmer zu unterbrechen, und der Kunde später insolvent wurde.

PRAXIS: Nach der Liberalisierung der Märkte für die leitungsgebundene Energieversorgung mit Elektrizität und Gas ist der Energievertrieb vom Netzbetrieb streng getrennt. Erst der diskriminierungsfreie Netzzugang anderer Lieferanten, im Wettbewerb zum örtlichen Grundversorger, ermöglicht den Vergleich von Preisen und Konditionen und in der Folge den Lieferantenwechsel. Im Ausgangsfall wäre der Netzbetreiber einem Sperrverlangen des örtlichen Versorgungsunternehmens zeitnah gefolgt. Von anderen Lieferanten (Wettbewerbern des Grundversorgers) wurde hingegen der Abschluss einer Sondervereinbarung über die Einstellung der Versorgung verlangt, die wesentlich nachteilhafter war als diejenige, die der Netzbetreiber mit dem Grundversorger abgeschlossen hatte. In der Praxis führte dies dazu, dass nach einem Lieferantenwechsel durch den Kunden länger Strom bezogen werden konnte, auch wenn dieser nicht bezahlt wurde. Diese Vorgehensweise ist geeignet, den Wettbewerb auf dem Strom- und Gasmarkt zu behindern, da sie den neuen Lieferanten diskriminiert, indem dieser in erhöhtem Maße das Zahlungsrisiko bei säumigen Kunden zu tragen hat.

Nach dieser Entscheidung kann ein zahlungsunwilliger Kunde nicht mehr darauf vertrauen, durch einen Lieferantenwechsel eine rechtlich mögliche Liefersperre zu vermeiden oder zu verzögern.

Ohne Zusammenarbeit geht es nicht mehr

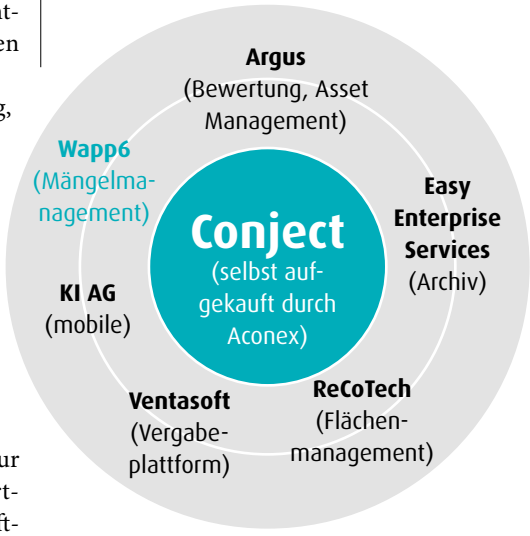
Die Digitalisierung führt die Software-Hersteller zu Zukäufen und Kooperationen. Über das zunehmende Partnering im IT-Ökosystem.

Im nächsten Jahr wird jeder Zweite in Deutschland ein Smartphone besitzen, was den Trend zum mobilen Einsatz von Software über Apps und andere mobile Lösungen weiter verstärkt. Dadurch steigen die Ansprüche der Kunden, zum Beispiel an die Verfügbarkeit von Informationen und die Erreichbarkeit des Dienstleisters. Gleichzeitig zwingen Fachkräftemangel und steigender Kostendruck Immobilienunternehmen künftig dazu, die Ressource Arbeitskraft so effektiv und effizient wie möglich einzusetzen. Rechtliche Regelungen unterstützen diesen Trend zur Digitalisierung.

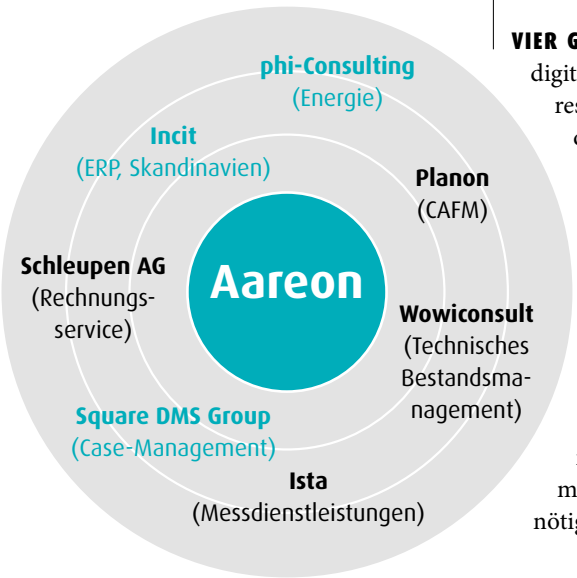
Es gibt bereits eine EU-Verordnung, die Wohnungsunternehmen zur elektronischen Rechnungsstellung verpflichtet. Sie wird in den nächsten Jahren in nationales Recht umgesetzt. Im Bereich der Energieversorgung tragen Wärmepreisbildung, Kostenneutralitätsnachweis und Smart Metering zur Digitalisierung bei. Dies hat starke Auswirkungen auf das gesamte digitale Ökosystem. Von diesen Entwicklungen werden nicht nur die Unternehmen der Immobilienwirtschaft getrieben, sondern auch die Software-Hersteller.

VIER GROSSE HERAUSFORDERUNGEN Die digitale Transformation und die daraus resultierenden Herausforderungen in der Arbeitsweilt werden Sven Denecken vom Software-Hersteller SAP zufolge weiter zunehmen. In der „Computerwoche" nannte er vier Faktoren der digitalen Transformation, die den IT-Markt und neue Software-Lösungen bestimmen werden: „Cloud, Mobile, Big Data und Business Networks. Unternehmen müssen etablierte Geschäftsmodelle verändern, dazu ist Software nötig." Günther Igl von Microsoft sieht durch die Digitalisierung „Impulse quer durch alle Branchen und Wertschöpfungsbereiche unserer Wirtschaft und Gesellschaft. Mobile und Cloud sind dabei die wichtigsten Megatrends: Sie liefern die Plattform, auf der neue Formen von Produktivität möglich werden. Social und Big Data […] sorgen für neue Impulse und werden die digitale Transformation vorantreiben." Allerdings ist die wichtigste Voraussetzung dafür die Integration. Und die ist in der IT-Welt so selten zu finden wie in der Immobilienwirtschaft. Wer in seinem Unternehmen zum Beispiel die integrierte Abrechnung standardmäßig einführen möchte, muss sein Abrechnungsprogramm über Schnittstellen mit den unterschiedlichsten Abrechnungssystemen von Energiedienstleistern und Messdienstleistern verbinden. Dafür müssen viele verschiedene Schnittstellen geschaffen werden.

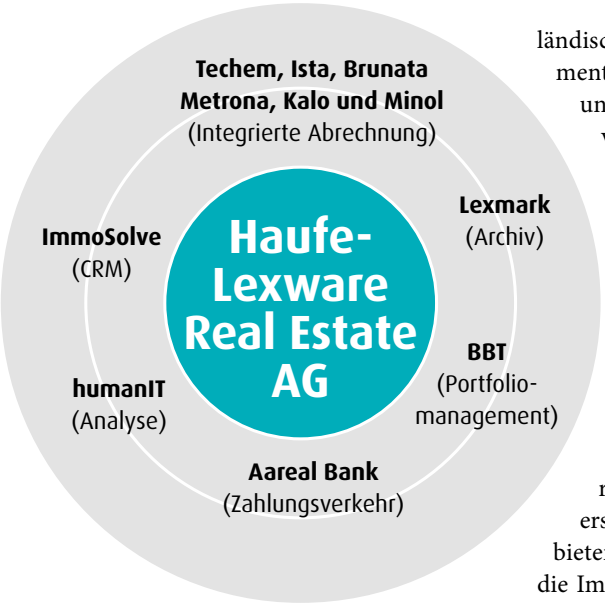
SELBST DIE GRÖSSTEN SETZEN AUF KOOPERATION Neben integrierten und automatisierten Prozessen werden mobiles Arbeiten über Apps, Web-Module oder Online-Plattformen sowie Daten- und



Ausgewählte
> **Zukäufe** und
> **Kooperationen**



SUMMARY » **Durch die Digitalisierung** der Gesellschaft steigen die Ansprüche der Kunden. » **Rechtliche Regelungen**, wie zur elektronischen Rechnungslegung, Wärmepreisbildung, zum Kostenneutralitätsnachweis und Smart Metering verstärken den Trend zur Digitalisierung. » **Wegen Fachkräftemangel und steigendem Kostendruck** muss die Ressource Arbeitskraft so effektiv und effizient wie möglich eingesetzt werden. » **Die Software-Hersteller** kooperieren zunehmend, um für ihre Kunden Zusatznutzen zu generieren.

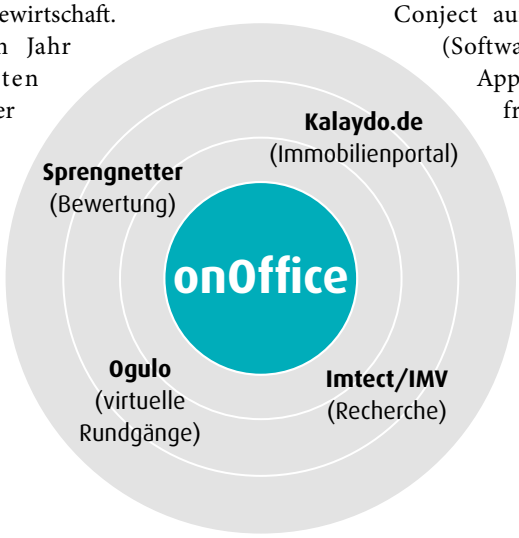


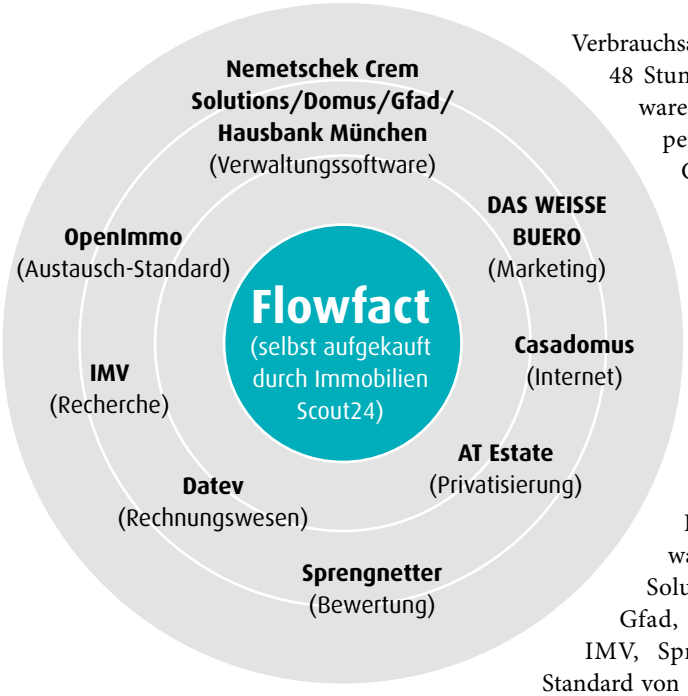
Wissensmanagement immer wichtiger. Entsprechende Angebote müssen neu entwickelt und bereitgestellt werden. Das stellt viele Hersteller in Bezug auf Kosten und die Zahl der dafür notwendigen Arbeitsstunden vor große Herausforderungen. Deshalb setzen selbst die größten Anbieter, die für Know-how und Marktanteile lieber ganze Unternehmen kaufen, auf strategische Kooperationen. Das führt dazu, dass in der Branche der Trend zur Konzentration weitergeht und gleichzeitig immer mehr Unternehmen miteinander kooperieren. Das Entwickeln immer neuer Features ist teuer und bindet viel Personal. Den Software-Herstellern geht es bei den Kooperationen vor allem um das Schaffen von Schnittstellen, Portalanbindungen, mobile Lösungen und zusätzliche Funktionalitäten für die Kunden. Dabei sehen sich die meisten Hersteller als Treiber der Entwicklungen und funktionierender Geschäftsmodelle.

ZUKAUFSTRATEGIEN Seit Jahren kauft Aareon europaweit strategisch interessante IT-Unternehmen, den Energieversorger-Spezialisten phi-Consulting, den niederländischen Anbieter von Case-Management-Lösungen, Square DMS Group, und Incit, den führenden Anbieter von ERP-Software für die Immobilienwirtschaft in Skandinavien. Gleichzeitig kooperiert der Branchenriese mit einer Reihe von Unternehmen, um seinen Kunden Mehrwert zu generieren und neue Märkte zu erschließen. Im September 2015 haben Aareon und Ista ihre Zusammenarbeit ausgeweitet, um sich gemeinsam die Märkte in Frankreich, Schweden und Norwegen zu erschließen. Aareon France und Ista bieten dazu integrierte Lösungen für die Immobilienwirtschaft an. In Schweden und Norwegen kooperiert Ista mit Incit, dem lokalen Tochterunternehmen von Aareon. Die Kooperation mit Wowiconsult aus dem Jahr 2014 bietet Aareon-Kunden die Integration eines neuen Tools für das technische Bestandsmanagement samt frei konfigurierbaren Apps. Ein Jahr zuvor vereinbarten die Mainzer mit der Schleupen AG ebenfalls eine strategische Partnerschaft. Es gibt nun eine Schnittstelle zwischen dem Aareon-Rechnungsservice und dem IT-System Schleupen. CS. Der Rechnungsservice ermöglicht elektronischen Datenaustausch und das Bearbeiten von Rechnungen der Energiewirtschaft. Im selben Jahr integrierten die Mainzer ihr Handwerker-Portal Mareon in die Computer-Aided-Facility-Management (CAFM)-Software von Planon.

FEATURES FÜR JEDES PROBLEM Haufe-Lexware Real Estate hat in seinen Software-Produkten eine ganze Reihe von Kooperationen etabliert. Vor allem die Software wowinex ist sehr verbindungsfreudig. Das System bietet Schnittstellen zu dem Modul BK01 der Aareal Bank für integrierten Zahlungsverkehr, zum Controlling-, Finanz- und Portfoliomanagementsystem avestrategy von BBT, dem Analyse- und Reporting-Tool InfoZoom der humanIT-Software, dem internetbasierten Interessentenmanagement- und Vermarktungsmodul ImmoSolve, dem Dokumentenmanagement und Archiv Saperion von Lexmark und der Handwerkerkopplung von BTS. Außerdem unterstützen die marktbeherrschenden Messdienstleister techem, Ista, Brunata Metrona, Kalo und Minol die SOHA-Schnittstelle von wowinex für die integrierte Abrechnung.

KONSOLIDIERUNG An Conject bestätigt sich der Trend zur Konsolidierung der Branche. Ende März wurden die Münchner Hersteller von Immobilien-Lebenszyklus-Management-Softwares vom australischen IBPM-Plattformbetreiber Aconex übernommen. In ihren Produkten setzt Conject auf cloudbasiertes SaaS (Software as a Service) und Apps. Mit dem Kauf des französischen Software-Experten Wapp6 haben die Münchner 2015 ihr Portfolio um ein Mängelmanagement erweitert. Conject hat das „Embedded Archive Storage" (EAS), das marktführende digitale Archiv im OEM-Markt von »





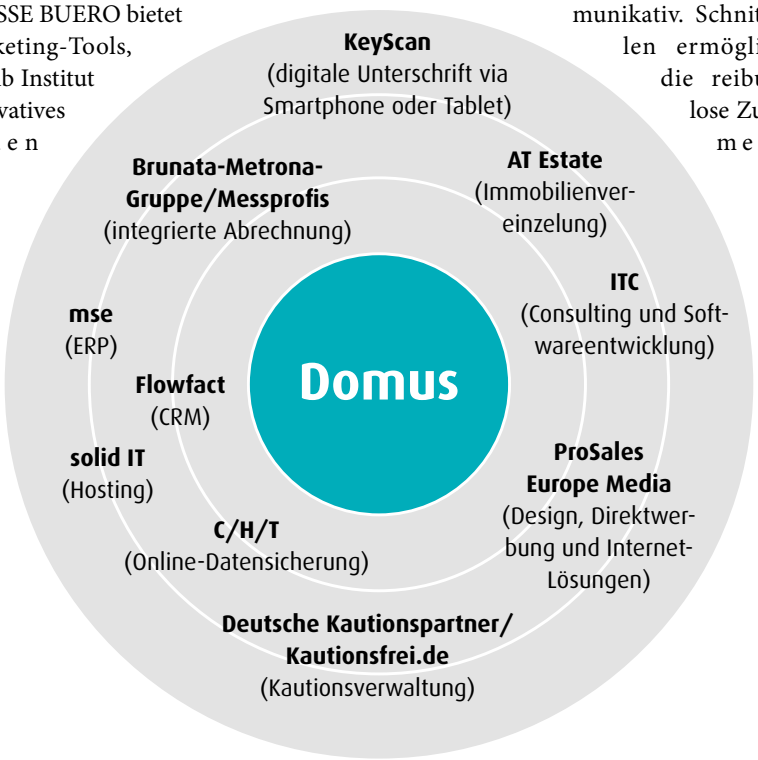
Easy Enterprise Services in seine Softwares integriert. Mit der Kooperation mit der KI AG wird das CAFM-System um eine mobile Lösung erweitert. Schnittstellen verbinden die Conject-Software mit der AVA-Online-Vergabeplattform von Ventasoft und dem Planungs-Tool ReCoTech für strategisches Flächenmanagement. Die Partnerschaft mit dem Bewertungssoftware-Anbieter Argus Software erweitert das Produkt-Portfolio von Conject um Lösungen für die Bewertung und das Asset Management von Projektentwicklungen, Einzelimmobilien, Immobilien-Portfolien und Immobilien-Fonds.

NUTZWERT WIRD GROSSGESCHRIEBEN Die onOffice Software, Hersteller der webbasierten Makler-Software onOffice smart, setzt vor allem auf Kooperationspartner, deren Features ihren Kunden einen höheren Nutzen bringen. Dazu gehören die Sprengnetter Immobilienbewertung, Ogulo, virtuelle Rundgänge, das Recherche-Tool Imtect und IMV online, das den deutschen Immobilienanzeigenmarkt systematisch beobachtet und analysiert. Die Kooperation mit Energieausweis48 ermöglicht den Bezug eines Bedarfs- oder Verbrauchsausweises innerhalb von 48 Stunden. Die Makler-Software onOffice smart kann per Schnittstelle an die Computer-Telephony-Integrated-Funktion (CTI) der nfon-Telefonanlage angeschlossen werden. Hinzu kommt eine Anbindung an das regionale Anzeigenportal Kalaydo.de.

Die Kölner Flowfact setzt von jeher auf Kooperationen. Softwarepartner sind Crem Solutions, Domus, Datev, Gfad, Hausbank München, IMV, Sprengnetter. Mit dem Standard von OpenImmo ermöglicht Flowfact den einfachen Datenaustausch in der Immobilienwirtschaft. Darüber hinaus gibt es Schnittstellen zu allerlei nützlichen Lösungen, wie AT Estate, die Vertriebsprozesse für die Privatisierung steuert, und Casadomus, womit Internetpräsenzen erstellt werden. DAS WEISSE BUERO bietet Marketing-Tools, das iib Institut Innovatives Bauen – Dr. Hettenbach GmbH ermöglicht Marktforschung, mit immoGrafik werden Exposé-Grundrisse nach verkaufspsychologischen Kriterien optimiert. Außerdem gibt es Anbindungen zu Tools für Onlinemarketing, Internet-auftritte, Vermarktungsgemeinschaften und vielen weiteren kleinen Helfern. Anbindungen zu den Plattformen ImmobilienScout24 und Immonet.de gehören heute zum Standard.

FERTIGE FRAMEWORKS Auch Nemetschek setzt mit Crem Solutions auf Zusammenarbeit, zum Beispiel mit Flowfact. Hinzu kommen Lösungen für den sicheren Zahlungsverkehr, Dokumentenmanagement, bankenunabhängige Kautionsverwaltung, Kundenportale, Bonitätsmanagement und Prozessoptimierung. Dies wird ergänzt durch fertige Frameworks, die individuell angepasst werden – insbesondere für den Import/Export von Stammdaten aus der Buchhaltung, einen Standard Buchungsim- und -export, Im- und Export von SAP und eine Datev-Schnittstelle.

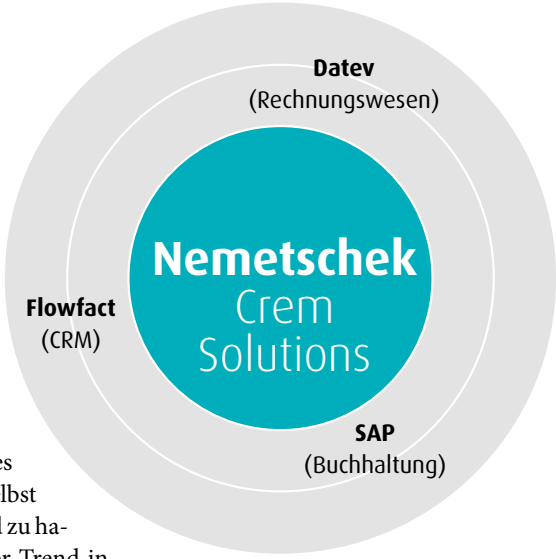
Die Verwaltungsprogramme von Domus zeigen sich ebenfalls kommunikativ. Schnittstellen ermöglichen die reibungslose Zusammenar-



beit mit der ERP-Software von mse und der CRM von Flowfact. Hinzu kommen Schnittstellen zu solid IT (Application Hosting und ein Asset- Management-Tool als Ergänzung zu DOMUS 4000), C/H/T (Online-Datensicherung, Serveroptimierung und Datenmanagement), Deutsche Kautionspartner und Kautionsfrei.de (Kautionsverwaltung), AT Estate (Immobilienvereinzelung), ITC (Consulting und Softwareentwicklung), KeyScan (digitale Unterschrift via Smartphone oder Tablet) und ProSales Europe Media (Design, Direktwerbung und Internet-Lösungen). Die integrierte Abrechnung ist möglich mit der Brunata-Metrona-Gruppe und den Messprofis.

Die Zeiten, da ein Programm alles konnte, sind vorbei. Die Digitalisierung sorgt dafür, dass viele einst teure Spezialanwendungen sehr günstig zu bekommen sind. Dadurch können die Hersteller ihren Kunden eine schier unerschöpfliche Palette an Features zur Verfügung stellen, ohne selbst großen Programmieraufwand zu haben. Deshalb wird sich dieser Trend in Zukunft weiter verstärken. Ohne Kooperation geht es nicht mehr. «

Oliver Mertens, Stuttgart



Drei Schritte zur Immobilienwirtschaft 4.0

Immer häufiger trifft die disruptive Welt der Start-up-CEOs auf die Vorstände der etablierten großen Immobilien-, Property- und Facility-Management-Unternehmen. Dabei wird eines immer klarer: Die Immobilienwirtschaft steht mitten in einem gravierenden Strukturwandel. Eine Skizze des Bevorstehenden.

10

In zehn Jahren wird es Property-Management- und Facility-Management-Unternehmen in der bekannten Form nicht mehr geben. Die Aufgaben dieser Unternehmen werden cyberphysische Plattformen übernehmen.

Beim CEO-Start-up-Round-Table der Immobilienwirtschaft treffen sich zwei Welten. Die eine Welt ist jene der Vorstände der etablierten großen Immobilien-, Property- und Facility-Management-Unternehmen. Die andere ist die disruptive Welt der Start-up-CEOs. Letztere wollen mit agiler Hochgeschwindigkeit und innovativen digitalen Geschäftsmodellen eine Branche durcheinanderwirbeln. Sie stellen tradierte Geschäftsmodelle auf den Kopf, optimieren Prozesse oder lösen diese gleich ganz ab. Diese Welten der unterschiedlichen Geschwindigkeiten hatte Peter Lennartz, verantwortlicher Partner bei E&Y, eingeladen. Sie machten drei Schritte auf dem Weg zur Immobilienwirtschaft 4.0 aus.

1. SCHRITT OPTIMIERUNG DES BESTEHENDEN DURCH DIGITALE LÖSUNGEN: Den ersten Schritt haben einige Start-ups bereits gemacht. Er umfasst weitestgehend die Optimierung des Bestehenden durch digitale Evolution.

Das passiert derzeit etwa durch die Online-Bestellung von Gebäudedienstleistungen. Sie beschleunigt signifikant den bisher quälend langsamen Prozess der Anbietersuche über die Beauftragung bis zur Umsetzung. Auktionsplattformen für den Kauf und die Miete von Gewerbe- und Privatimmobilien ermöglichen dem Verkäufer, aber auch dem Käufer den Überblick über einen größeren Marktausschnitt. Digitale Lösungen für das Dokumentenmanagement ermögli-

Fotos: Idey/fotolia

SUMMARY » **Start-ups** wollen mit agiler Hochgeschwindigkeit und innovativen digitalen Geschäftsmodellen die Branche durcheinanderwirbeln. » Lösungen zum verbesserten **Zugang zu Immobilienkapitalanlagen** erhöhen deren Marktpotenzial. » Der **Berufsstand des Maklers** wird bereits zunehmend **gefährdet**. » Die **Hausverwaltung 4.0** umfasst auch Home & Building Control Systems und User Interfaces. » Ein Großteil dieser Systeme wird selbstlernend sein. » Die systematische Nutzung der Gebäude- und Infrastruktur-Big-Data wird **neue Wertschöpfungen** ermöglichen.

chen effizientere Prozesse. Lösungen zum verbesserten Zugang zu Immobilienkapitalanlagen erhöhen deren Marktpotenzial und erlauben eine bessere Komparatistik der Investitionsprodukte für Anleger.

2. SCHRITT REVOLUTION IN DER IMMOBILIENBRANCHE: Komplette Veränderung bestehender Branchenzweige durch cyberphysische Systeme sowie Nutzung von Big Data.

Geschäftsmodelle im Bereich der digitalen smarten Hausverwaltung werden ganzen Branchenzweigen zusetzen: nämlich jenen der Property-Management-Unternehmen, natürlich den Hausverwaltungen selbst, aber auch den Facility-Management-Dienstleistern. In diesen Bereichen ist durch digitale Lösungen Disruption zu erwarten. In zehn Jahren wird es Property-Management- und Facility-Management-Unternehmen in der bekannten Form nicht mehr geben. Deren Aufgaben werden cyberphysische Plattformen übernehmen. Die von Systemen solcher Art bereitgestellten Daten können in Cloud-Zentren hochautomatisiert verarbeitet werden. Sie werden mit intelligenten Diensten auf der Basis von Multi-Channel-Sensoren und Funksystemen („Smart Services“) arbeiten.

Denn das Ziel ist es, die Kosten der Gebäudebewirtschaftung durch cyberphysische Systeme massiv zu reduzieren. Die Prozesse sollen effizienter und effektiver gestaltet werden. Die Mieter sollen zufriedener und neue Wertschöpfungen ermöglicht werden. Gerade in letzterem Punkt ist das Potenzial groß, schließlich machen 80 Prozent der Lebenszyklus-Kosten einer Gewerbe- oder Wohnimmobilie die Bewirtschaftung und die Nutzung aus. Nur 20 Prozent der Kosten entfallen auf die Planung und den Bau der Gebäude.

Der Berufsstand des Maklers wird bereits zunehmend durch neue digitale Geschäftsmodelle gefährdet. So gibt es bereits einige spannende Start-ups auf dem Markt, die darauf zielen, digital und möglichst effizient den richtigen Mieter mit der Wunschwohnung und dem optimalen Vermieter zusammenzubringen. In Kombination mit Augmented-Reality-basierten Produkt-Service-Systemen wird angestrebt, einen ganzen Berufsstand zu digitalisieren.

Die cyberphysischen Systeme der Hausverwaltung 4.0 arbeiten auf der Basis von hinterlegten Leistungsverzeichnissen. Sie steuern die externen Dienstleister direkt. Diese Externen werden mit Hilfe von Smart Services optimiert agieren. Das Qualitätsmanagement wird durch ein Bewertungssystem der Mieter zu einem wesentlichen Teil übernommen. Diese Lösungen umfassen auch Universal Home & Building Control Systems und User Interfaces. Konkret geht es um die Vernetzung von Fenstern, Türen, Fahrstühlen, Heizung, Klimaanlagen und anderen gebäudetechnischen Elementen. Dabei ist das Ziel, dass diese via Apps gesteuert werden können. Entscheidend dafür ist die Machine-to-Machine-Kommunikation (M2M) etwa auf der Basis von Wetterdaten oder der Anzahl der im Gebäude befindlichen Personen. Heizungen passen dann ihre Leistung automatisch der Außentemperatur an. Staub- und Verschmutzungssensoren werden, wenn die Reinigung der Fenster und Böden erforderlich ist, automatisch Reinigungsroboter starten oder den Reinigungsservice bestellen. Klima- und Lüftungs- sowie Heizungsanlagen werden selbst ihren Wartungsdienst »

beauftragen und durch M2M die Routenplanung der Wartungsdienste optimieren. Das Einlasskontrollsystem des Gebäudes wird direkt an die Kantine kommunizieren, wie viele Personen im Gebäude sind, und somit die Speisenzubereitung optimieren. Außerdem wird ein Großteil dieser Systeme selbstlernend sein.

Darüber hinaus gewinnen diese Start-ups im Bereich des digitalen Property Managements die Verbrauchsdaten von Gewerbe- und Privatimmobilien. Aus diesen Daten generieren sie weiterführende neue Geschäftsmodelle und optimieren bestehende Lösungen. Diese systematische Nutzung der Gebäude- und Infrastruktur-Big-Data wird ganz neue Wertschöpfungen ermöglichen. Viele unternehmerisch spannende Geschäftsmodelle sind denkbar. Dazu werden Lösungen gehören wie: Targeted Insurance Products & Services, IOT-basierte Geo-Services, Customized Services, Augmented-Reality-basierte Produkt-Service-Systeme, interaktive personalisierte Visualisierungen, Optimized Utility Services, cloudbasierte Gebäude- und Straßenzustandserfassung und Instandhaltung, Guided Autonomic Locations, Platforms for Guaranteeing Security and Safety, Enabling Trusted Ubiquitous Assistance und vieles mehr.

3. SCHRITT DIE NEUE WELT DES LEBENS UND ARBEITENS: Weiterführende Lösungen zielen auf sinnvolle Kooperationen mit Dienstleistern rund um die Lebens- und Freizeitgestaltung. Diese werden das zukünftige Wachstum auch in der Wohnungswirtschaft bestimmen. Plattformen werden uns Wohnungen vorschlagen, in denen unsere Peer Group wohnt. In diesen Vierteln werden die Geschäfte, Dienstleistungen und Freizeitmöglichkeiten vorhanden sein, die diese Peer Group bevorzugt. Dazu wird gehören, dass die Immobilie aufhören wird, immobil zu sein. Sie wird mobil, indem sie flexibel und ohne große Umbaumaßnahmen den jeweiligen Nutzungsanforderungen entspricht. Genauso werden wir in naher Zukunft auf spezielle Plattformen nicht mehr verzichten wollen. Denn diese werden global auf der Basis von multiplen Faktoren wie Logistik, perspektivischer Marktentwicklung, operativen Risiken und Arbeitskräfteverfügbarkeit den optimalen Standort für Gewerbeimmobilien berechnen. Gewerbeimmobilien werden auf der Basis der Nutzung und optimaler Bewirtschaftungskosten durch 3-D-Technologie gedruckt werden, und durch den Einsatz von batterieloser Funktechnik werden in Gebäuden bald keine Kabel mehr vorhanden sein. Beacons in Fußleisten, Böden und Tapeten werden zur Standardausrüstung gehören.

Die Arbeitswelt verändert sich durch digitale Lösungen rasant. Die Zahl der digitalen Heimarbeitsplätze nimmt seit Jahren stark zu und aus diesem Grund wird zunehmend weniger Büroraum gebraucht. Dieser Trend wird auch die Anforderungen an den Wohnraum und dessen soziale Infrastrukturanforderungen verändern. Wir werden shared Work-Spaces mit optimaler IT-Infrastruktur mitten in Wohngebieten sehen. In diesen shared Work-Spaces werden Menschen zusammenarbeiten, die projektbasiert für Firmen auf der ganzen Welt tätig sind. Auch Produktionsstätten werden sich verändern. Viele Produkte müssen bald nicht mehr geliefert werden, sondern können über den Erwerb einer Lizenzgebühr für die Zur-Verfügung-Stellung der technischen Parameter oder an so genannten 3-D-Printing-Hubs ausgedruckt werden. «

Dr. Katharina von Knop, Berlin

AUTORIN

Dr. Katharina von Knop ist Gründerin und Geschäftsführerin von drei Start-ups innerhalb der Immobilienwirtschaft. Zuvor hat sie unter anderem als Leiterin der Strategieabteilung des größten deutschen Facility-Management-Unternehmens innovative Geschäftsmodelle entwickelt und implementiert. Bei Fraunhofer Fokus hat sie das Katastrophen-Warnsystem KATWARN weiterentwickelt. Mehr: www.katwarn.de

Foto: Idey/fotolia

Haufe Kongress für die Wohnungswirtschaft 2016

Aus eigenem Hause

Der gesellschaftliche und digitale Wandel stellt die Wohnungswirtschaft vor große Herausforderungen. Flexible und innovative Arbeitsprozesse sind erforderlich, ebenso wie Technologien, die diese effizient gestalten. Wieder Zeit für den Haufe Kongress.

Unter dem Motto „Innovation erleben. Prozesse vereinfachen." diskutiert die Wohnungswirtschaft auf dem Haufe Kongress 2016 in Münster über die Zukunftsthemen der Branche. Im Fokus steht dabei die unter dem Dach der Haufe Gruppe entwickelte ERP-Softwarelösung Haufe wowinex inklusive der integrierten Partnerlösungen und Webservices.

Daraus resultieren spannende Fachvorträge, Präsentationen und Workshops zur Haufe-Produktstrategie sowie zu weiteren innovativen Technologien und Dienstleistungen. Der Haufe Kongress startet mit einem Come Together am 15.06.2016 ab 19:00 Uhr und endet am 17.06.2016 um 13:30 Uhr. Moderiert wird der Haufe Kongress 2016 von Ulrike Silberberg, Chefredakteurin der Fachzeitschrift „DW Die Wohnungswirtschaft". Parallel zum Veranstaltungsprogramm zeigen Partnerunternehmen ihre neuesten Entwicklungen, Themen und Trends.

Abgerundet wird die Fachtagung durch ein abendliches Rahmenprogramm. Erwartet werden in diesem Jahr etwa 250 Teilnehmer. Anmeldungen für Kurzentschlossene sind noch möglich. Wer sich seine Teilnahme an der Veranstaltung noch sichern will, besuche die Website: www.haufe.de/kongress-wohnungswirtschaft «

Andrea Schwarz, Planegg

„Der Haufe Kongress wird den Teilnehmern schon heute zeigen, was aus Wohnungsunternehmen zukünftig nicht mehr wegzudenken ist."

Dr. Carsten Thies, Vorstandsvorsitzender, Haufe-Lexware Real Estate AG

AUSGEWÄHLTE HIGHLIGHTS INNOVATION ERLEBEN. PROZESSE VEREINFACHEN.

Termin	Vortrag	Referent
15.06.2016 ab 19:00	**Come Together mit BBQ im Factory Hotel**	an der Germania Brauerei in Münster
16.06.2016 10:15 – 10:50	**Haufe-Partnerschaft für die Zukunft** Gemeinsam den Erfolg sicherstellen	Dr. Carsten Thies, Haufe-Lexware Real Estate AG
16.06.2016 13:15 – 15:00	**Design Thinking – Kreativworkshop** Aktiv bei der Gestaltung von Haufe wowinex	Jennifer Hehn, University of St. Gallen
16.06.2016 13:15 – 14:00	**Das große Potenzial: Vermietung** Interessenten zu Kunden machen	Jan Philipp Kötting, Immosolve GmbH
16.06.2016 15:45 – 16:30	**Smart Home in Quartieren** Neue Wertschöpfung für die Wohnungswirtschaft	Frank Völkel, Infel AG
16.06.2016 ab 18:45	**Westfälischer Abend im Freilichtmuseum Mühlenhof in Münster**	mit Live-Übertragung des EM-Fußballspiels
17.06.2016 09:30 – 10:15	**Das neue Haufe wowinex Office** Die Wissensdatenbank zum ERP-System	Sonja Friedrich, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
17.06.2016 10:30 – 11:00	**Intelligente interaktive Assistenzsysteme** für Wohnen und Leben	Prof. Dr. Stefan Kopp, Bielefeld University
17.06.2016 12:00 – 12:30	**Die digitale Revolution als Realität** Alles bleibt anders – oder doch nicht?	Markus Reithwiesner, Haufe Gruppe

Heizung, wechsel dich...

Eine Heizung wird in Deutschland nur gewechselt, wenn sie kaputt ist. Seit dem Jahr 2016 geht es auch alten Schmuckkästchen im Keller an den Kragen, die vor 1984 installiert wurden. EnEV und Altheizungslabeling machen es möglich. Doch welche Möglichkeiten hat ein Immobilieneigentümer, wenn er die Heizung wechseln soll?

Eins vorweg: Wer in Baden-Württemberg baut oder saniert, ist eingeschränkter als der Rest der Republik. Denn hier gilt bei einem Heizungswechsel im Bestand eine 15-prozentige Pflicht zur Einkopplung erneuerbarer Energien. Für alle anderen 15 Bundesländer gilt dies nicht, könnte aber bald schon Realität werden. Denn auf Vorschlag der Grünen diskutierte der zuständige Bundestagsausschuss erst im Februar, das baden-württembergische Modell bundesweit auszudehnen. Die Befürworter unter den Gutachtern waren in der Mehrheit. Und quer durch alle Parteien finden sich Verfechter dieser Idee.

TECHNOLOGIEFREIHEIT: WAHL IST QUAL

Doch bis dahin und außerhalb des Ländles gilt: Technologiefreiheit. Wer eine Ölheizung hat, kann bei einer Ölheizung bleiben. Gleiches gilt für Gas und Biomasse. Lediglich reine Stromheizungen sind politisch nicht wohlgelitten, können aber auch preislich ohnehin nicht konkurrieren.

Bei der Heizungswahl ist generell auf drei Aspekte zu achten: Brennstoffkosten

Oben: Seit diesem Jahr verlangt die modifizierte EnEV den Austausch von über 30 Jahre alten Anlagen.

Unten: Ob eine Heizung noch dem Stand der Technik entspricht oder überhaupt effizient arbeitet – ein Heizungscheck hilft.

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

Ein technologieoffener Heizkostenrechner inklusive Amortisationsrechnungen für Technik und Brennstoffkosten mit zukünftigen Preissteigerungen findet sich auf:
heizkostenrechner.eu

Die sehr unterschiedliche Entwicklung der Brennstoffe kann man anhand von Langzeitreihen nachvollziehen, die sich hier finden:
www.bdew.de für Gas
www.mwv.de für Heizöl
www.depi.de für Pellets
www.strom-report.de für Strom (Nachtspeicheröfen und Wärmepumpen)

SUMMARY » **Bei der Wahl einer Heizung** oder anstehendem Heizungswechsel sind drei Dinge zu beachten: **Brennstoffkosten, Investitionskosten und Zukunftsfähigkeit**. Letzteres wird stark von der Politik bestimmt. » **Mehrere Wärmequellen und der Einsatz erneuerbarer Energien** senken die Nebenkosten. » Teils wird das auch durch **staatliche Vorgaben** geregelt, teils ist dies vom Bauherren oder von den zukünftigen Käufern und Mietern gewünscht.

und deren Entwicklung, Investitionskosten sowie Zukunftsfähigkeit des Systems. Gerade Letzteres ist immer wieder von politischen Entscheidungen abhängig. So wird nicht nur ein Erneuerbaren-Pflichtanteil an der Wärmeversorgung im Bestand diskutiert, sondern auch eine Besteuerung von Öl- und Gasheizungen aufgrund des CO_2-Ausstoßes. Das sieht zumindest eine aktuelle Vorlage des Bundeswirtschaftsministeriums vor. Ginge man danach, sollte man so viel wie möglich erneuerbare Energie einbinden. Doch das ist sehr kostenintensiv. Auch wartungsseitig gibt es sowohl zum Aufwand als auch zur Lebensdauer nur zeitlich begrenzte Erfahrungen zu Wärmepumpe, Solarthermie, Pelletkessel und Co.

BRENNSTOFFKOSTEN VARIABEL UND UNBEKANNT Bei einer überschlägigen Amortisationsrechnung sind die Brennstoffkosten – im Gegensatz zu allen anderen Parametern wie Technik, Handwerkerleistung und Wartung – die große Unbekannte. Niemand kann derzeit sagen, was in zehn Jahren Heizöl kostet oder Gas, aber auch Pellets oder Kaminholz und Strom für die Wärmepumpe. Aus dieser Warte heraus wäre die Einkopplung von erneuerbaren Energien, die ohne Brennstoff auskommen, überlegenswert. Marktreif ist hier jedoch lediglich die Solarthermie. Selbst diese kann zur Unterstützung der Heizleistung eingebunden werden. Generell aber gilt: Eine Einbindung lohnt sich nur bei einer umfassenden energetischen Sanierung eines Hauses inklusive Heizungs- und Speicherwechsel und nicht als Ergänzung einer bestehenden Anlage. Selbst im Sanierungsfall kann eine Amortisationsrechnung negativ ausfallen, insbesondere dann, wenn die Preise für fossile Brennstoffe dauerhaft niedrig bleiben sollten.

HYBRIDHEIZUNGEN IM VORTEIL Heizgeräte, die auf überschüssigen Ökostrom von Sonne und Wind zurückgreifen, etwa Power-to-Heat, sind in der Erprobung. Die Heizungen nehmen überschüssigen Strom immer dann ab, wenn den Netzen Überlastungen drohen. Dafür erhalten deren Betreiber eine Prämie. Für die »

Experten

„Man darf nicht vergessen, dass es Käufer gibt, die einen hohen energetischen Standard haben wollen."

Gerd Göbelbecker,
Geschäftsführer Immotrend GmbH

„Faktoren wie Lage, Ausstattung und Preis sind von größerer Bedeutung als die energetische Ausstattung."

Werner Schneider,
Hauptabteilungsdirektor Immobilien Soka Bau

Fotos: Urbansky; ZVSHK

Experten

„Wir fordern technologieoffene, langfristig stabile, an langfristigen Zielen orientierte und bundesweit einheitliche Maßnahmen zur Flankierung des Marktes."

Manfred Stather,
Präsident des ZVSHK

„Es fehlt uns ein richtig gutes Instrument, das die Folgekosten des Verbrennens fossiler Energien berücksichtigt, wie etwa eine CO_2-Steuer auf fossile Energieträger."

Bernhard Weyres-Borchert,
Präsident der Deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie

Solarthermie wie hier zur Heizungsunterstützung ist inzwischen beim Neubau Standard. Bei einer Nachrüstung amortisiert sie sich jedoch nur schwer und wenn überhaupt nur im Falle einer umfassenden energetischen Sanierung der Immobilie.

kleinteilige Anwendung unterhalb von 5 MW fehlen hier jedoch die gesetzlichen Regelungen. Diese Technologie lohnt sich aber nur, wenn sie von den Erlösen dieses Regelenergiemarktes profitiert.

QUAL DER WAHL: TECHNIK Dennoch ist eine Diversifizierung der Wärmequellen mittels Hybridsystemen zu empfehlen, auch wenn die Investitionen hierfür deutlich höher sind. Die Abhängigkeit von nur einem Energieträger kann sich in der Zukunft fatal auswirken – trotz der aktuell niedrigen Preise für Heizöl oder Flüssiggas. Erinnert sei nur an die Nachtstromheizungen, die in den 60er und 70er Jahren und nach der Wende sogar noch in der ehemaligen DDR in großem Umfang installiert wurden und die nun aufgrund der hohen Stromkosten Wärme quasi zu Luxuspreisen produzieren. Doch welche Technik soll man nun wählen?

Vorausgesetzt, man hat diese Wahl überhaupt und ist nicht via Anschlusszwänge oder Verbrennungsverbote, von denen es bundesweit mittlerweile 1.123 gibt, an einen bestimmten Energieträger gebunden. Dazu ein Blick auf den aktuellen Markt: Öl-Brennwerttechnik wurde nach Angaben des Bundesverbandes der Deutschen Heizungsindustrie (BDH) 2015 um 30 Prozent mehr abgesetzt als im Jahr zuvor und nach jahrelanger Stagnation, bei Gas-Brennwert war es ein Plus von vier Prozent. Dies lag nach Angaben des Verbandes zum einen an dem hohen Modernisierungsstau in Verbindung mit dem stark gesunkenen Heizölpreis ab dem dritten Quartal.

Zum anderen greifen nun die Instrumente wie das Marktanreizprogramm (MAP), da diese Heizungstechnologien schon immer gern mit Solarthermie verknüpft wurden.

Foto: Urbansky

ERNEUERBARE SCHRUMPFEN Erneuerbare Energien als primäre Energiequelle hingegen, insbesondere Biomassekessel wie Pellets, haben es aktuell schwerer. Um bis zu 20 Prozent brach ihr Absatz im letzten Jahr ein. Durch die höheren Brennstoffkosten der Presslinge gegenüber Heizöl rechnen sich Umstieg oder Neueinbau nicht mehr, auch weil die Investitionskosten etwa doppelt so hoch wie bei einer Ölheizung sind. Zwar werden Biomassekessel deutlich stärker gefördert. Für eine Pelletheizung in Kombination mit Solarthermie können rund 4.200 Euro Fördermittel und damit fast ein Viertel der Investition abgerufen werden. Dennoch ist eine Amortisation kaum möglich.

KUNDENWUNSCH NACHHALTIGKEIT Dennoch wünscht mancher Investor eine erneuerbare Energiequelle, weil er auf ein nachhaltig agierendes und kaufkräftiges Klientel schielt – sei es als Mieter oder Käufer. Für die steht nicht der Preis einer Investition im Vordergrund, sondern deren Umweltverträglichkeit. Und da kommen Pellets sowie Wärmepumpen wieder ins Gespräch. Gerade Wärmepumpen sind im Neubau eine ideale Lösung, da sie mit ihren niedrigen Vorlauftemperaturen hervorragend zu den beliebten Fußbodenheizungen passen. Das macht sie besonders effizient. Die wenigsten Investitionen verursacht eine Luft-Wärmepumpe, da sie nicht viel mehr als eine herkömmliche Heizung kostet und einfach zu installieren ist.

Allerdings – die Nachfrage nach Erneuerbaren im Wohnbereich ist mager. „Bei der Kaufentscheidung der Kunden ist in der Regel zu rund 80 Prozent die Lagequalität ausschlaggebend und zu weiteren rund zehn Prozent die Grundrissgestaltung“, so Thomas Dorant, Geschäftsführer der Deutschen Wohnwerte. Bei den restlichen zehn Prozent spiele neben dem architektonischen Konzept auch der gewählte Energiestandard eine Rolle. «

Frank Urbansky, Leipzig

VERGLEICH HEIZKOSTEN VERSCHIEDENER WÄRMESYSTEME

20-Jahres-Rechnung Heizkosten verschiedener Wärmesysteme
Öl- und Gasheiztechnologien wurden schon immer gern mit Solarthermie verknüpft. Beim Stand heute ist Ölheizung insgesamt am günstigsten, Fernwärme am teuersten.

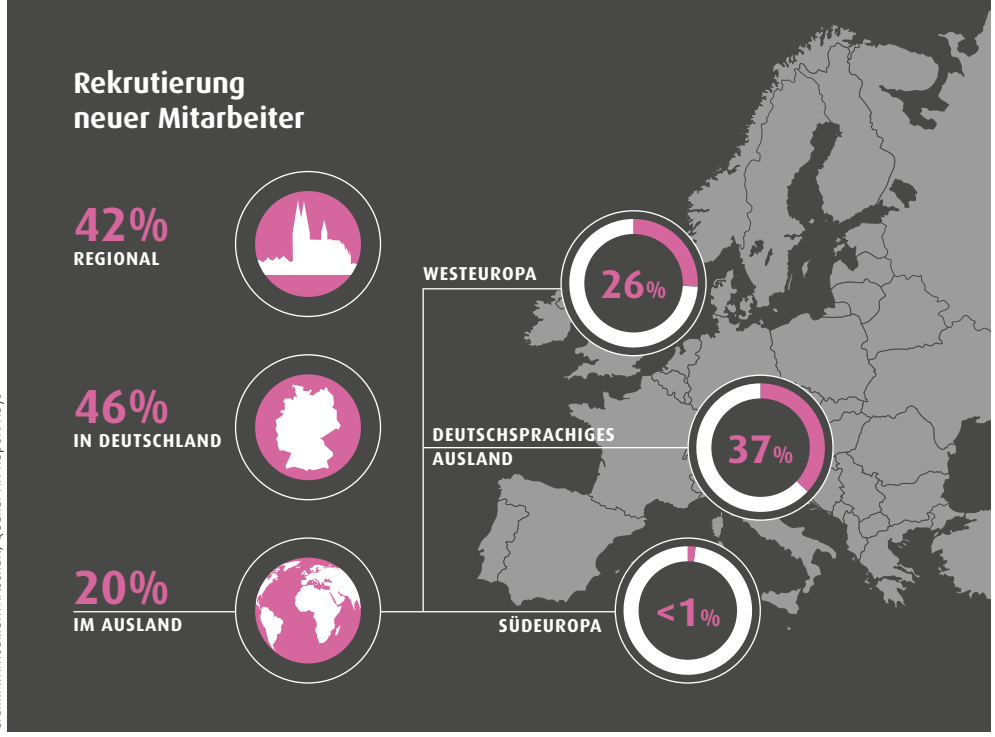
Heizungssystem	Komponenten	Investitionskosten in Euro netto	20 Jahre Brennstoffkosten in Euro*	Gesamtkosten auf 20 Jahre
Ölheizung	Kessel, Speicher und Tank	10.000	17.360	27.360
Ölheizung + Solarthermie für Warmwasser	s.o. + Kollektoren und Einbindung	14.000	16.400	30.400
Ölheizung + Solarthermie für Heizungsunterstützung	s.o. + Steuerung	20.000	14.756	34.756
Gasheizung	Kessel und Speicher	6.000	28.994	34.994
Gasheizung + Solarthermie für Warmwasser	s.o. + Kollektoren und Einbindung	10.000	27.600	37.600
Gasheizung + Solarthermie für Heizungsunterstützung	s.o. + Steuerung	16.000	24.644	40.644
Pelletheizung	Kessel, Speicher und Lager	15.000	21.174	36.174
Pelletheizung + Solarthermie für Warmwasser	s.o. + Kollektoren und Einbindung	19.000	20.000	39.000
Pelletheizung + Solarthermie für Heizungsunterstützung	s.o. + Steuerung	21.000	17.997	38.997
Fernwärme	Anschluss	0	43.486	43.486
Wärmepumpe	Luft-Wärme-Pumpe	15.000	25.963	40.963
Wärmepumpe + Solarthermie für Warmwasser	Kollektoren und Einbindung	19.000	24.800	43.800
Wärmepumpe + Solarthermie für Heizungsunterstützung	s.o. + Steuerung	21.000	22.068	43.068

*inkl. jährlicher Steigerung von 1,5% netto; ausgelegt auf 3000 Liter Heizöläquivalent, für höhere Verbräuche, etwa bei Mehrfamilienhäusern, müssen die Brennstoffkosten linear erhöht werden

Personal & Karriere

Deutsche Unternehmen rekrutieren trotz Globalisierung am liebsten zuhause

Die Globalisierung wirkt sich kaum auf die Rekrutierungspolitik deutscher Unternehmen aus. Das zeigt der HR-Report des Personaldienstleisters Hays. Gerade einmal jede fünfte Firma gewinnt neue Mitarbeiter im Ausland. Stattdessen suchen Unternehmen bevorzugt deutschlandweit (46 Prozent) oder regional (42 Prozent). Wie bereits in den Vorjahren suchen die Unternehmen, die europaweit rekrutieren, vornehmlich im deutschsprachigen Ausland (37 Prozent) und in Westeuropa (26 Prozent). Der südeuropäische Arbeitsmarkt mit vielen Arbeitssuchenden ist nicht auf ihrem Radar (< 1 Prozent).



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: HR-Report Hays

PREIS

Ausbildungs-Ass 2016

Zum 20. Mal können sich Unternehmen, Initiativen und Institutionen in diesem Jahr um die Auszeichnung „Ausbildungs-Ass" bewerben. Gesucht werden Firmen, die sich in der Ausbildung junger Menschen außergewöhnlich engagieren, die ihre Auszubildenden überdurchschnittlich fördern, neue Wege gehen oder auch benachteiligten Jugendlichen eine Chance geben. Der mit insgesamt 15.000 Euro dotierte Preis wird in drei Kategorien vergeben und eignet sich auch für Unternehmen der Immobilienbranche.

Die Bewertungskriterien der Jury sind unter anderem Anzahl und Qualität von zukunftssicheren Ausbildungsplätzen, Kreativität der Ausbildungsmethoden, der persönliche Einsatz und die Effizienz des Engagements. Der Preis wird am 12. Dezember 2016 im Bundesministerium für Wirtschaft und Energie verliehen.

Bewerbungen bis zum 31. Juli über www.ausbildungsass.de.

NEUES FORTBILDUNGSANGEBOT

Bauen und Wohnen für ältere Menschen

Die Gesellschaft verändert sich, Menschen werden immer älter – ein Wandel, auf den der Städte- und Wohnungsbau reagieren muss. Die Akademie der Hochschule Biberach bietet deshalb in diesem Sommer erstmals eine Fortbildung für Planer und Architekten an: „Altersgerechtes Planen und Bauen" findet an drei Tagen und zu drei Themenschwerpunkten statt (5. bis 7. Juli 2016): „Bauen für ältere Menschen", „Architektur für Menschen mit Demenz", „Licht und Farbe – Wohnqualität im Alter". Anmeldungen für das Seminar nimmt die Akademie ab sofort entgegen.

Weitere Informationen gibt es unter www.akademie-biberach.de/altersgerecht

Ältere Menschen, die nicht mehr so gut zu Fuß sind oder Hilfe benötigen, brauchen besondere Wohnungsangebote.

SEMINARANGEBOT: PERSONALBEDARFSERMITTLUNG IM KOMMUNALEN GEBÄUDEMANAGEMENT

Der Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung bietet am 15. und 16. Juni in Stuttgart und in München jeweils ein Seminar zur Personalbedarfsentwicklung im kommunalen Gebäudemanagement an. Hintergrund: Die Bewirtschaftung von Immobilien und ihre strategische Ausrichtung haben in den letzten Jahrzehnten enorme Veränderungen mit einem großen Professionalisierungsschub erfahren. Dies gilt auch für den Bereich der kommunalen und (halb-)öffentlichen Immobilien. Weitere Informationen und Anmeldung unter seminare@vhw.de.

Sie lösten die gestellte Aufgabe am besten: Die Preisträger des Credit Suisse Studienpreises wurden von einer Jury ausgezeichnet.

INTERNATIONALES IMMOBILIENMANAGEMENT

Verleihung des Credit Suisse Studienpreises in Zürich

Mit der Credit-Suisse-Studienpreisverleihung ist für die Teilnehmer des 14. Jahrgangs des MBA-Studiengangs Internationales Immobilienmanagement der Akademie der Hochschule Biberach die abschließende Projektwoche in Zürich zu Ende gegangen. Die Studierenden bearbeiteten dabei folgende Aufgabe: Für ein Immobilienportfolio sollte ein Businessplan für die zukünftige Ausrichtung erarbeitet werden. Das international ausgerichtete Portfolio mit Schwerpunkt der Büronutzung sollte dabei in eine geeignete Gesellschaftsform übertragen und innerhalb von fünf Jahren im Segment „Core plus" und „Value add" positioniert werden. Der erste Preis ging an: René Aertken, Christophe Kirsch, Julian Kommer und Konstantin Lamm, Platz zwei bekamen Erik Aalto, Alexander Dieterle, Can Gülsen, Marcel Hanzovskis und Hans-Christian Landrock. Begleitet wurden die Studierenden bei ihrer Arbeit vom Beratungsunternehmen Wüest & Partner.

PERSONALIE

Tim Fior ist als neuer Senior Search Consultant für Westwind Real Estate Executive Search tätig. Zuvor arbeitete er für ein Hamburger Personalberatungs- und Researchunternehmen. In den vergangenen acht Jahren hat der 35-jährige Personalwirtschaftler über 160 Fach- und Führungskräfte in der Bau- und Immobilienwirtschaft platziert.

Fotos: Landes Fotografie Dortmund; credit-suisse

EU-US PRIVACY SHIELD

Regelungen für Datenaustausch lassen auf sich warten

Eigentlich sollten bereits seit 1. Februar neue Post-Safe-Harbor-Regeln zum transatlantischen Austausch personenbezogener Daten gelten. EU und USA einigten sich jedoch erst Anfang Februar auf ein neues Schutzschild („EU-US Privacy Shield"). Sieben grundlegende und 16 ergänzende Prinzipien sollen die Datenschutzstandards konkretisieren. Unterwerfen sich Firmen diesen, gelten sie für EU-Behörden datenschutzrechtlich als sicher. Aber: Verbindlich werden die Vorgaben wohl frühestens im Sommer, neue Pflichten dürften Mehraufwand für Personaler nach sich ziehen. Außerdem sagen kritische Stimmen voraus, dass der Europäische Gerichtshof auch dieses Abkommen kassieren wird.

BETRIEBSRENTE

Ministerin kündigt einen Reformvorschlag an

Gerade bei kleineren und mittelständischen Unternehmen will beim Thema betriebliche Altersversorgung (bAV) keine Begeisterung aufkommen: Noch immer lässt die Verbreitung der bAV hier sehr zu wünschen übrig. Daher will nun Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles mit Reformen nachhelfen. Denn während bei den großen Betrieben ab 500 Mitarbeitern die Verbreitung der bAV verschiedenen Studien zufolge bei etwa 70 bis 85 Prozent liegt, ist laut offiziellen Statistiken der Anteil bei den Betrieben mit 50 bis 500 Mitarbeitern inzwischen auf 50 Prozent oder weniger gesunken – bei Firmen mit weniger als zehn Mitarbeitern liegt die Quote sogar bei nur noch etwa 30 Prozent. Bis zum Sommer will nun Nahles eine Reform bei den Betriebsrenten auf den Weg bringen. Konkret plant die Ministerin, die Betriebsrenten stärker in den Tarifverträgen zu verankern. Zusätzlich dazu verspricht Nahles, eine Aufwertung kleiner Renten – der so genannten Lebensleistungsrenten – noch in dieser Legislaturperiode anzugehen.

Spürbar gesucht: Data-Miner

Der professionelle Umgang mit Big Data erfordert Kenntnisse und Fähigkeiten, die über das bisherige Profil von IT-Spezialisten hinausgehen. Für die Arbeit in immobilienwirtschaftlichen Unternehmen kommt spezifisches Know-how noch hinzu.

„In den meisten Firmen ist die digitale Transformation nicht in der Führungsetage verortet, nur elf Prozent haben einen Chief Digital Officer."

Markus Amon, Head of Real Estate, Kienbaum Executive Consultants

Aktuell benötigen vor allem größere Unternehmen in den Bereichen Transaktionsberatung, Research, Asset und Property Management, Valuation und Immobilienfinanzierung Big-Data-Spezialisten. Bei einer flächendeckenden Erhebung und Verarbeitung von Gebäude-, Personen- und Gesundheitsdaten könnte sich dies jedoch ändern. Dann steigt die Bedeutung der Mitarbeiterqualifizierung auch für die Klein- und Mittelständischen Unternehmen (KMU) der Immobilienwirtschaft.

ANALYSE KOMPLETTER DATENBESTÄNDE „Ein wesentliches Element von Big Data ist das Data-Mining, also die Gewinnung von Wissen aus Daten in Echtzeit. Dabei kommen häufig statistische Verfahren zum Einsatz", erläutert Thomas Krings, Geschäftsführer von IRM Management Network, einem Unternehmen für Management- und Softwarelösungen für strategische Entscheidungssimulationen der Immobilienwirtschaft. Für die Analyse von Big Data sei eine Vielzahl neuer Technologien entwickelt worden, mit denen sich beispielsweise auch komplette Datenbestände analysieren ließen. „Big Data ist in Unternehmen kein spezifisches Thema der IT-Abteilung, des Marketings oder des Controllings, sondern ein klassisches Schnittstellenthema", sagt Stefani Miseré, geschäftsführende Gesellschafterin von Arnim Personalberatung. Ein einfaches IT-Studium erfülle diese Anforderungen nicht mehr. „Daher werden sich auch in der Immobilienwirtschaft Spezialisten etablieren müssen", so Miseré.

Big Data wird zu neuen Berufsbildern führen, darüber sind sich die Experten einig. Die Experton Group führt neben dem Data Scientist den Data Artist, den Data Architect, den Information Broker, den Daten-Ingenieur und den Data Change Agent auf. Hinzu kommen noch der Data Strategist und als Führungsverantwortlicher der Chief Digital Officer (CDO). Gemeinsam ist allen der Querschnittcharakter ihrer Aufgaben. „Die Nachfrage wird zumindest in Teilbereichen der Branche steigen, beispielsweise im Analystenbereich, in der Transaktionsberatung, im Fonds- und Gebäudemanagement, im Vertrieb, der Projektentwicklung, aber auch in der Stadtentwicklung, etwa im Hinblick auf die Smart City", so Miseré. Im Human-Ressource-Bereich könne die professionelle Nutzung von Big Data zur Ermittlung der Mitarbeiterzufriedenheit, zur Verbesserung von Team- und Organisationsprozessen, aber auch zur Führungskräfteentwicklung dienen.

„In den meisten Unternehmen ist die digitale Transformation noch nicht in der Führungsetage verortet. So verfügen nur elf Prozent der Firmen über einen Chief Digital Officer (CDO) als Hauptverantwortlichen für die Digitalisierung von Geschäftsmodell und -prozessen", berichtet Markus Amon, Head of Real Estate des Beratungsunternehmens Kienbaum Executive Consultants.

VIELE NEUE ANFORDERUNGEN In einer aktuellen Studie des Unternehmens zu diesem Thema seien zwar nicht speziell Unternehmen der Immobilienbranche befragt worden, Amon geht aber für diese von ähnlichen Ergebnissen aus. „Der Umgang mit Big Data wird nur erfolgreich gelingen, wenn es neben einer Digital Unit, die die relevanten Methoden und Digital Business Developments beherrscht, auch einen Verantwortlichen gibt, der das gesamte Thema steuert und vorantreibt", so Amon. Auch er sieht durch die Digitalisierung neue Anforderungen auf Führungskräfte zukommen. Ihre Teams seien nicht unbedingt mehr physisch anwesend, sondern arbeiteten zu unterschiedlichen Zeiten und überall auf der Welt. Diese Arbeitsprozesse erforderten neue Führungskonzepte.

SUMMARY » Aktuell benötigen vor allem größere Unternehmen in den Bereichen Transaktionsberatung, Research, Asset und Property Management, Valuation und Immobilienfinanzierung **Big-Data-Spezialisten**. » Bei einer flächendeckenden Erhebung und Verarbeitung von Gebäude-, Personen- und Gesundheitsdaten könnte sich dies jedoch ändern. Dann steigt die Bedeutung **auch für die Klein- und Mittelständischen Unternehmen** (KMU) der Immobilienwirtschaft. » In der Aus- und Weiterbildung beginnen sich die **neuen Berufsbilder** allmählich zu etablieren. Zwischenzeitlich bieten verschiedene Hochschulen entsprechende Studiengänge an.

„Big Data kommt nicht in allen Segmenten der Immobilienwirtschaft gleichermaßen zum Tragen, da beispielsweise bei kleineren Hausverwaltungen weder derart riesige Datenmengen anfallen, noch strukturierte und unstrukturierte Daten verarbeitet und ausgewertet werden müssen", so die Erfahrung von Carsten Thies, Vorstandsvorsitzender der Haufe-Lexware Real Estate AG. „Auch bei Wohnungsunternehmen fallen die meisten Daten noch so an, dass sie mit den aktuell vorhandenen Software-Programmen, wie sie beispielsweise auch unser Unternehmen anbietet, nutzerorientiert bearbeitet werden können", so Thies. Etwas anders sehe die Situation aus, wenn Wohnungsunternehmen für ihre Marketingstrategien und -aktionen Big Data verwendeten. Diese würden sie allerdings in der Regel nicht selbst erheben, sondern von entsprechenden Spezialisten einkaufen.

DIFFERENZIERTER BEDARF „Ein weiteres Anwendungsfeld von Big Data könnte sich durch das ‚Internet der Dinge' ergeben. Noch werden die Daten meist eins zu eins aus der jeweiligen Wohnung ermittelt, und die Erhebung, Übermittlung und Nutzung von Daten privater Personen unterliegen in Deutschland sehr restriktiven Datenschutzbestimmungen. Anders sähe die Situation aus, wenn diese Daten flächendeckend ausgewertet und von der Immobilien- oder auch der Gesundheitswirtschaft genutzt werden könnten", blickt Thies in die Zukunft. Auf der Basis dieser Informationen ließen sich Wohnungen sehr viel spezifischer auf bestimmte Zielgruppen und ihre Bedürfnisse ausrichten und Trends frühzeitiger erkennen. „Hierbei könnten die immobilienwirtschaftlichen Verbände mitwirken, da sie über einen hohen Organisationsgrad und das entsprechende Vertrauen verfügen", sagt Thies. Ähnliche Entwicklungen ergäben sich im Bereich der Smart City.

„Die Immobilienwirtschaft wird auf diese Herausforderungen unterschiedlich reagieren. Kleine Unternehmen werden sich das notwendige Spezialwissen eher durch externe Experten verfügbar machen, während größere Unternehmen auf neu eingestellte interne Expertenteams setzen", sagt Krings. In beiden Fällen müsse das vorhandene Personal geschult werden, um Schnittstellenprobleme zu vermeiden und in dem Dreieck von Organisation, Personal und Werkzeugen effizient und effektiv zu handeln.

Dennoch: Auch gut ausgebildete Big-Data-Spezialisten werden nicht alle Anforderungen in einer Person vereinen können. Die Aufgaben werden auch hier auf mehrere Positionen oder Fachleute verteilt werden müssen. „Big Data verändert allerdings auch die Anforderungen an die Nutzer. Es sind ganz neue Tools entstanden, deren Bedienung teils komplex ist. Die Notwendigkeit, fachübergreifendes Know-how zu erwerben, steigt nicht nur für IT-Spezialisten", so Krings. „In fünf Jahren werden digitale Lösungen viele Jobs effizienter und günstiger erledigen. Die Immobilienwirtschaft heute ist noch nicht ausreichend darauf vorbereitet, Daten in und um die Immobilien strukturiert zu sammeln und durch die Auswertung einen Mehrwert zu generieren", stellte Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und Geschäftsführer von blackprintpartners, bei einem Pressegespräch des Unternehmens zur digitalen Zukunft der Immobilienbranche fest. Ebenso werde es Plattformanbieter geben, die sich zwischen den Nutzer und die Immobilie schieben: „Das sehen wir in Großbritannien und den USA: Die sind Deutschland voraus."

In der Aus- und Weiterbildung beginnen sich die neuen Berufsbilder allmählich zu etablieren. Zwischenzeitlich bieten verschiedene Hochschulen, wie die in Albstadt-Sigmaringen, die TU Chemnitz, die Universitäten von Weimar, Oldenburg, Mannheim, München, Lüneburg oder Münster, entsprechende Studiengänge an. Daneben schulen Unternehmen wie HPE, IBM oder die Fraunhofer Academy Mitarbeiter aus dem IT-Bereich für Big Data. „Bis Absolventen dem Arbeitsmarkt allerdings signifikant zur Verfügung stehen, werden weitere vier bis fünf Jahre vergehen und die Arbeitgeber werden um diese Spezialisten werben müssen", sagt Miseré. Eine Cornerstone Studie von 2013 sehe für Unternehmen einen weiteren Vorlauf von vier bis sieben Jahren, um funktionierende interdisziplinäre Teams im Big-Data-Bereich zu etablieren. „Gründe genug also, um das Thema frühzeitig in die Businessplanung einzubeziehen", so Miseré. «

„Big Data ist kein spezifisches Thema der IT-Abteilung, des Marketings oder des Controllings, sondern ein klassisches Schnittstellenthema."

Stefani Miseré, Geschäftsführerin von Arnim Personalberatung, Berlin

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Foto: Kienbaum Executive Consultants, Arnim Personalberatung

Gesucht: Die besondere Recruiting-Strategie

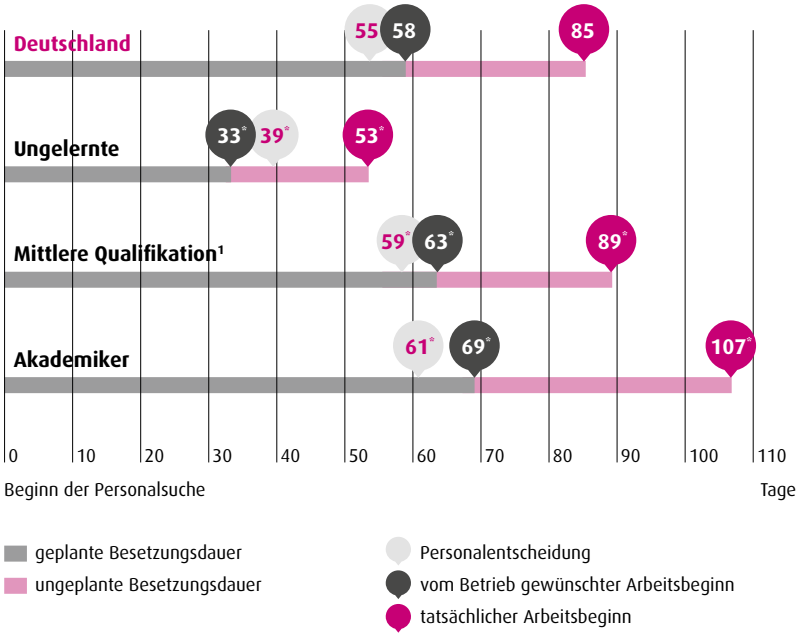
In der Immobilienbranche hat sich der Markt der Stellenanbieter zum Markt der Stellennachfrager entwickelt. Netzwerke werden immer wichtiger.

Die Immobilienwirtschaft hat sich deutlich verändert: Hochqualifizierte Spezialisten sind rar und sehr gefragt, ebenso wie Führungskräfte mit immobilienwirtschaftlicher Erfahrung. Unternehmen der Immobilienwirtschaft müssen sich Nachwuchskräften gegenüber deshalb inzwischen als attraktive Arbeitgeber positionieren, um im „War for Talents" mithalten zu können. Dabei ist das veränderte Informations- und Kommunikationsverhalten der jungen Generation zu berücksichtigen. Dieses spielt sich nicht mehr in der Welt der Printmedien, des Telefons und des Fernsehens ab, sondern im Internet.

DIE MARKE FEHLT Das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) führte mit der IAB-Stellenerhebung 2015 eine repräsentative Betriebsbefragung zum Thema Stellenbesetzung durch. Diese ergab unter anderem, dass es vor allem die mittel- bis hochqualifizierten Mitarbeiter sind, die ihre Stelle im Internet suchen und finden. Die Immobilienwirtschaft ist hier im Vergleich zu anderen Branchen strukturell benachteiligt. Immobilienunternehmen sind nicht im gleichen Maße auf eine hohe Bekanntheit und starke Marken angewiesen wie zum Beispiel die Automobil- oder Sportartikelindustrie. Sie haben es deshalb entsprechend schwer, bei Internet-Jobbörsen eine ausreichend hohe Aufmerksamkeit mit ihren Stellenangeboten zu erzielen und die Zielgruppen dazu zu bringen, den Karriereteil ihrer Internetseiten aufzurufen. Der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA hat sich als Branchenverband deshalb dazu entschieden, an einer höheren öffentlichen Präsenz der Branche zu arbeiten. Dazu hat er mit dem Portal www.gestalte-unsere-zukunft.de ein Informationsangebot speziell für hochqualifizierte Nachwuchskräfte geschaffen.

Trotz zahlreicher neuer Möglichkeiten und Entwicklungen im Bereich des Online- und E-Recruiting und des Employer und Industry Branding bleibt eines jedoch unverändert: die herausragende Bedeutung persönlicher Netzwerke für die Suche nach neuen Mitarbeitern. Die IAB-Studie ergab für 2015, dass der persönliche Kontakt oder die Empfehlung über eigene Mitarbeiter erneut der erfolgreichste Weg bei Stellenbesetzungen war: Bei 50 Prozent aller Neueinstellungen wurde als Suchweg die Ansprache eigener Mitarbeiter oder der persönliche Kontakt genutzt. 29 Prozent aller Einstellungen kamen auf diese Weise zustande, was einer Erfolgsquote von 58 Prozent entspricht. Ein deutlicher Hinweis für die Unternehmen, persönlichen Netzwerken einen hohen Stellenwert zu geben. Der Wandel des immobilienwirtschaftlichen Arbeitsmarkts

Such- und Besetzungszeiten bei Neueinstellungen 2015 nach Qualifikationen



1) Personen mit Berufsausbildung, Techniker, Meister
* Die Unterschiede zwischen Qualifikationsanforderungen sind mindestens auf dem 5%-Niveau signifikant

Quelle: IAB-Stellenerhebung

SUMMARY » Unternehmen der Immobilienbranche haben es schwer, bei **Internet-Jobbörsen** eine ausreichend hohe Aufmerksamkeit zu erzielen, da ihnen die Bekanntheit fehlt. **»** Trotz neuer Möglichkeiten im Online- oder E-Recruiting bleibt eines unverändert: die **herausragende Bedeutung persönlicher Netzwerke** für die Suche nach neuen Mitarbeitern. **»** Persönliche Netzwerke systematisch und gezielt zur Aktivierung wechselbereiter, aber inaktiver Mitarbeiter einzusetzen, wird als **„Active Sourcing"** bezeichnet. **»** **Der Nachteil:** Der Aufbau und die Pflege persönlicher Kontakte erfordert Zeit und finanzielle Ressourcen.

zum Stellennachfragermarkt führt dazu, dass Mitarbeiter, die sich eigentlich beruflich verändern würden, wenn sie ein passendes Angebot bekämen, zunächst nicht aktiv mit der Suche beginnen. Sie warten zunächst ab, bis sich eine neue Gelegenheit ergibt. Hier kommt erneut die Bedeutung der persönlichen Netzwerke ins Spiel: Gut vernetzte Unternehmen werden wechselbereite Mitarbeiter schneller identifizieren und zu einem Wechsel animieren als schlecht vernetzte. Persönliche Netzwerke systematisch und gezielt zur Aktivierung wechselbereiter, aber inaktiver Mitarbeiter einzusetzen, wird im Recruiting-Jargon als „Active Sourcing" bezeichnet. Der Nachteil dabei: Der Aufbau und die Pflege persönlicher Kontakte erfordert Zeit und finanzielle Ressourcen.

LANGE ZEIT BIS ZUR NEUEINSTELLUNG Active Sourcing kann auch an Personalberater delegiert werden. Diese gehen sehr ähnlich vor und suchen auf dem Wege der Direktansprache nach geeigneten Kandidaten für ihre Auftraggeber. Ideale Voraussetzungen bringt ein Personalberater für diese Aufgabe dann mit, wenn er die branchentypischen Prozesse kennt. Laut IAB-Studie ist die Beauftragung externer Vermittler bei hochqualifizierten Positionen am erfolgreichsten.

Aufschlussreich waren in der IAB-Studie weiterhin die Ergebnisse zu den durchschnittlichen Such- und Besetzungszeiten bei Neueinstellungen. Im Schnitt vergehen in Deutschland vom Beginn der Mitarbeitersuche bis zum tatsächlichen Arbeitsbeginn 85 Tage, bei einem vom Betrieb gewünschten Arbeitsbeginn 58 Tage. Bei Akademikern ist die Such- und die Besetzungszeit deutlich länger. Die Vakanzzeit, die sich aus der Differenz zwischen dem geplanten und dem tatsächlichen Arbeitsbeginn ergibt, ist ebenfalls größer. Akademiker beginnen im Schnitt 107 Tage nach dem Suchbeginn mit der Arbeit, bei einem vom Betrieb gewünschten Arbeitsbeginn nach 69 Tagen. Zum Vergleich: Eine Personalberatung, die auf den Fach- und Führungskräftemarkt einer bestimmten Branche spezialisiert ist, präsentiert die ersten geeigneten Kandidaten innerhalb weniger Wochen. Westwind Karriere benötigt beispielsweise durchschnittlich rund vier Wochen, um 80 Prozent der zum Suchprofil passenden Kandidaten ihren Kunden aus der Immobilienwirtschaft vorzustellen. Erfahrene Personalberater verstehen die im Suchmandat festgelegten Anforderungen als „Must-have" und richten ihre Suche zusätzlich an der perspektivisch angestrebten Entwicklung des Auftraggebers aus.

INDIVIDUELLE WEGE FÜHREN ZUM ZIEL Zusammengefasst gibt es bei der Rekrutierung in der Immobilienwirtschaft keine Pauschallösung für alle Positionen. Soll es ein erfahrener Spezialist sein, ein Teamleiter oder eine Führungskraft? Ist der Personalaufbau eine strategische Entscheidung mit dem langfristigen Ziel, das Unternehmen neu aufzustellen, oder soll eine offene Stelle kurzfristig besetzt werden? Verfügt das Unternehmen über die zeitlichen Ressourcen, um in den eigenen Netzwerken zu suchen, selbst Anzeigen zu schalten, auf Karrieremessen zu rekrutieren oder eine langfristig angelegte Employer-Branding-Kampagne zu starten? Oder will es kurzfristig einen Personalberater einschalten, der einen branchenspezifischen Fach- und Führungskräftemarkt systematisch untersucht und den Anspruch hat, seinem Auftraggeber innerhalb von vier bis sechs Wochen die drei bis vier geeignetsten verfügbaren Kandidaten vorzustellen? Je nachdem, wie die Antworten auf diese Fragen ausfallen, kann entweder der eine oder der andere Weg die besten Ergebnisse bringen. «

Michael Harter, Westwind Karriere, Berlin

50%

Bei 50 Prozent aller Neueinstellungen in Deutschland wurde als Suchweg die Ansprache eigener Mitarbeiter oder der persönliche Kontakt genutzt.

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie
International Real Estate Business School
Universität Regensburg

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

KONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIE

Eltville ab 4. Juli 2016
München ab 11. Juli 2016
Berlin ab 9. Januar 2017
Frankfurt/Main ab 16. Januar 2017

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Gedächtnis: Komplizierte Namen

Serie – Teil 5

Auf Immobilienmessen trifft man nicht nur Geschäftspartner, die Meier oder Schmidt heißen. Auch ein Herr Kowalski oder eine Frau Sukarnoputri kann dabei sein. Deshalb geht es im heutigen Teil unserer Gedächtnisserie darum, wie man sich auch komplizierte und ausländische Namen merken kann.

Internationales Publikum – schwierige Namen.

Im Jahr 2009 bei der deutschen Gedächtnismeisterschaft in Hamburg rückte ich in den Fokus der Medien: Bei der Disziplin Namenmerken klebte plötzlich eine Kamera des japanischen Fernsehens auf meinem Tisch. Weitere elektronische Augen waren auf mich gerichtet. Die Veranstalter hatten bei der Pressekonferenz angekündigt, es könnte ein Weltrekord fallen. Durch die Aufmerksamkeit angespornt, legte ich in einem Tempo los, das deutlich über dem geplanten lag. Aber es klappte. Als das Ergebnis vorgelesen wurde, war ich trotzdem erstaunt: 195 Punkte! 195 Namen richtig unter die passenden Gesichter geschrieben. Weltrekord! Und Ende 2015 konnte ich den Rekord auf einer Meisterschaft in Istanbul sogar auf 215 steigern. Dies ist der Rekord für „nationale Namen", für mich also alles gängige Namen aus dem deutschen Sprachraum.

Bei den meisten Meisterschaften wird die Disziplin inzwischen jedoch anders durchgeführt. Da die Vergleichbarkeit der Turniere in dieser Disziplin gering war, wurde festgelegt, dass von nun an alle Turniere einen weltweiten Mix an Namen und Gesichtern verwenden müssen und alle Altersklassen vertreten sein sollen. So kann seitdem ein afrikanisches Kindergesicht Sieglinde Wanxiang heißen oder ein skandinavisch aussehender älterer Mann Suaheli Ibnthalama. Das mag in der Realität zwar vorkommen, ist aber doch eher selten und daher schwieriger zu merken.

Auch bei meinen Vorträgen beginne ich häufig mit einer kleinen Vorführung im Namenmerken. Ich habe dann vorher schon einige Dutzend Teilnehmer im Foyer oder am Eingang angesprochen und mir die Namen gemerkt. Von der Bühne aus bitte ich dann alle aufzustehen, die mir an dem Tag schon ihren Namen genannt haben, und begrüße sie namentlich aus dem Gedächtnis. Natürlich ist das für mich in Teheran eine andere Herausforderung als in Tübingen! Aber auch im Iran, wo ich 2014 auf einer Konferenz sprechen durfte, habe ich es geschafft.

ABER WIE?! Tatsächlich ist die Technik die gleiche, die ich bereits in Teil zwei dieser Serie vorgestellt habe. Falls Sie es verpasst haben oder auffrischen wollen, hier die Zusammenfassung der fünf Schritte meiner Methode, sich Namen zu merken:

ZUR PERSON

Dr. Boris Nikolai Konrad (31) ist Deutschlands Gedächtnisexperte. Der Gedächtnistrainer, Autor und Neurowissenschaftler hält den Weltrekord im Namenmerken und drei weitere Einträge im Guinness-Buch der Rekorde. Am Donders Institut in Nijmegen erforscht er die neuronalen Grundlagen außergewöhnlicher Gedächtnisleistungen und ist einem breiten Publikum durch seine zahlreichen Fernsehauftritte bekannt. In seinem Buch „Superhirn – Gedächtnistraining mit einem Weltmeister" und in seinen regelmäßigen Vorträgen erklärt er Techniken, mit denen sich das Gedächtnis erheblich verbessern lässt.

SERIEN-VORSCHAU

» **Teil 6** (Heft 06.2016): Wofür brauche ich noch mein Gedächtnis? Ich habe doch ein Smartphone!
» **Teil 7** (Heft 07/08.2016): „Ich hab da was auf den Knien" – Mit der Körperliste zum Supergedächtnis
» **Teil 8** (Heft 09.2016): Waren Sie letztes Jahr auch schon hier? Gedächtniserfolg auf Events und Messen

1. Namen bewusst verstehen,
2. Namen „verbildern",
3. Person „verbildern",
4. Verknüpfung,
5. Wiederholung.

Zunächst müssen Sie den Namen verstehen, am besten selber aussprechen. Dann brauchen Sie ein Bild für den Namen, also ein Wort, welches Sie an den Namen erinnert. Dann stellen Sie sich die Person vor, wie Sie irgendetwas tut. Das verknüpfen Sie mit dem Namensbild. Zuletzt sollten Sie diese Bilder für sich wiederholen, etwa am Ende des Tages überlegen, welche Kunden Sie heute getroffen haben, wie die aussahen und heißen.

In der Praxis stellen Sie sich Herrn Fischer beim Angeln vor, versuchen ihn dabei vor dem inneren Auge zu sehen, auch wenn er „in echt" vielleicht gerade Ihr Büro betreten hat. Frau Hahn sehen Sie einen Hahn einfangen und Frau Blumke pflückt in Ihrer Vorstellung auf einer Frühlingswiese einige Blumen.

Mit wenig Übung gelingt das bei solchen Namen sehr schnell. Probieren Sie es aus! Etwas Training gehört dazu, aber in viel weniger Zeit, als Sie denken, können Sie große Erfolge erzielen.

Leider trägt nicht jeder einen ähnlich einfachen Namen. Nach Frau Blumke stellt sich vielleicht ihre Kollegin vor: Frau Kaczmarzik. Sind wir hier mit der Methode an die Grenze gelangt? Zum Glück nicht. Natürlich ist es etwas schwieriger und auch als Gedächtnissportler brauche ich etwas länger. Merken kann ich mir diese Namen hinterher aber genauso gut. Ich brauche aber mehr als nur ein Bild! Ich suche mir so viele Bilder, wie ich für den Namen benötige, und benutze dann die Geschichtenmethode (siehe Teil vier der Serie). Ich stelle mir also eine kleine Handlung vor, natürlich mit der Person, die ich kennenlerne, als Hauptdarsteller.

Ich suche mir mehrere Bilder, die mich zusammengenommen an den Namen erinnern. Etwa indem ich Silbe für Silbe vorgehe. Zu Kacz fällt mir Katze ein und zu marzik Marzipan. In meiner Vorstellung sehe ich Frau Kaczmarzik eine Katze mit Marzipan füttern. Üben Sie mit! Was fällt Ihnen zu Rodriguez, Berezutski und Palacios ein? Meine Bilder wären „roter Riegel", „Bär, Schuh und Ski", „Palast".

DER ERSTE SCHRITT IST ENTSCHEIDEND

Und bei Frau Sukarnoputri? Ich würde hier „Sugar, No und Put" wählen: Sie wird beim Kaffeebestellen in England gefragt, ob sie Zucker möchte, lehnt aber energisch den Kopf schüttelnd ab – „no put". Hier nutze ich also meine Sprachkenntnisse aus. Habe ich die nicht, muss ich eben noch weiter aufteilen und für jede Silbe ein Wort suchen: Su – Suppe, Kar – Karre, No – Note, Pu – Pudel, Tri – Triangel. Dann wenden Sie die Geschichtenmethode an. Die Dame tut Suppe in eine Karre, darin schwimmen Noten, die ein Pudel herausfischt, bis eine Triangel erklingt. Klar, das dauert mehr als einen Moment! Darum ist der erste Schritt so wichtig. Sie achten bewusst auf den Namen und nehmen sich vor, ihn sich zu merken. Sie verwenden ihn. „Hallo Frau Sukarnoputri, habe ich das richtig ausgesprochen?" Und nach dem Gespräch nehmen Sie sich die nötige Zeit, um sich die Geschichte auszudenken und sich vorzustellen.

Je öfter Sie es probieren, desto schneller werden Sie. Kreativität haben Sie genug. Hinzu kommt: Je mehr Menschen Sie kennen, desto mehr Namen haben Sie im Kopf und können diese wiederum als Bild benutzen. Lernen Sie einen Herrn Guardiola kennen, können Sie ihn sich als Guard vorstellen, der jodelt (Guard – iola). Oder sich aber vorstellen, wie dieser Herr Guardiola sich mit Pep Guardiola über Fußball unterhält oder über teure Anzüge.

Ich freue mich übrigens immer zu hören, ob das Namenlernen bei Ihnen klappt, schreiben Sie mir also doch gerne eine E-Mail, wenn Sie es ausprobiert oder noch Fragen haben. Viel Erfolg! «

Dr. Boris Konrad, Nijmegen (bn.konrad@googlemail.com)

ANZEIGE

Medientipp

APP

Dem Vergessen einen Riegel vorschieben

Was steht an? In der Todoist-App geht nichts verloren.

Gerade in der digitalen Welt geht es schnell und hektisch zu. Hier ein kurzfristiger Termin, dort eine wichtige Besprechung – da lässt sich allzu leicht die Übersicht verlieren. Zum Glück gibt es kleine Helfer, die dem Vergessen einen Riegel vorschieben. Eine der beliebtesten Apps auf diesem Gebiet ist Todoist. Aber taugt der Smartphone-Assistent auch etwas im Arbeitsalltag?

WAS TODOIST IST Die App (das Kürzel steht für To-do-List) ist ein Programm zur Aufgabenverwaltung und funktioniert plattformübergreifend. Das heißt, Sie können etwa von Ihrem Dienstlaptop aus eine Aufgabe erstellen und dann von all Ihren sonstigen Geräten (wie Smartphones, Tablets, Heimcomputer) darauf zugreifen. Natürlich können Sie das Programm aber genauso gut nur auf einem Gerät verwenden.

Seit dem Jahr 2007 gibt es die App bereits. Sie ist vor allem deswegen so erfolgreich geworden, weil sie über die Jahre kontinuierlich weiterentwickelt wurde. Dabei gelang es hervorragend, das Feedback der Nutzer in die jeweils neue Version einzubeziehen. Heutzutage verwenden Millionen von Menschen die App, die es für Android, iOS und Windows gibt. Auch Browser-Erweiterungen existieren. Insgesamt unterstützt Todoist weit über zehn verschiedene Plattformen. Der Clou: Das Programm ist komplett kostenlos und kommt ohne Werbung aus. Eine Premium- und Business-Variante existiert trotzdem. Sie bietet noch weitaus mehr sinnvolle und arbeitserleichternde Funktionalitäten. Diese Bezahlversion kostet rund 29 Euro im Jahr. Weil es besser klingt, vermarktet Todoist dieses Angebot allerdings mit dem Slogan „Mehr Produktivität für acht Cent pro Tag“.

INSTALLATION UND ANWENDUNG Todoist funktioniert auf den meisten aktuellen Smartphones. Für Android wird mindestens die Version 2.3 vorausgesetzt, für iOS genügt OS X 10.9. Die Windows-Version für Smartphones hat allerdings gerade erst den Teststatus verlassen. Mit knapp fünf Megabyte für die App und etwa 40 Megabyte für die Desktop-Variante kann Todoist noch als schlank bezeichnet werden. Die App ist in zahlreichen Sprachen erhältlich, auch wenn in der deutschen Version kleinere Aussetzer wie „Priority“ statt „Priorität“ existieren. Für die Verwendung des Programms ist ein kostenloser Nutzeraccount obligatorisch. Eine Anmeldung mit einem Google-Account ist ebenfalls möglich.

INTELLIGENTE EINGABEFUNKTION Beim Start der App fällt das erstklassige simple und übersichtliche Design ins Auge. Bereits das Startmenü ist wunderbar aufgeräumt. Ein Tippen auf den dezenten Plus-Button genügt, um eine neue Aufgabe hinzuzufügen. Dabei tritt die intelligente Eingabefunktion auf den Plan. Sie müssen sich nicht durch ein kompliziertes Formular klicken. Es gibt nur ein Textfeld. Wenn Sie beispielsweise „Morgen 12 Uhr Termin“ eingeben, wird Todoist automatisch für morgen 12 Uhr einen Termin eintragen. Natürlich können Sie im Anschluss den Termin weiter konkretisieren, indem Sie ihm beispielsweise eine Prioritätsstufe zuweisen oder einstellen, wann und wie Sie das Programm erinnern soll.

ERINNERUNG NUR IM PREMIUM Etwas schade ist, dass die Erinnerungsfunktion der Premium-Version vorbehalten bleibt. Heißt: Als automatischer Erinnerungskalender ist die kostenlose Version eine Ernüchterung. Praktisch ist dagegen, dass sich der Termin mit nur einem Klick um 24 Stunden, sieben Tage oder einen Monat verschieben lässt. Es können auch verschiedene Projekte angelegt werden, um Aufgaben bestimmten Überaufga-

Übersicht aller Versionen und App-Download: https://de.todoist.com/overview

ben zuzuordnen. Außerdem gibt es in der Premium-Version so genannte „Etiketten“, mit denen sich Aufgaben mittels Schlagwörtern genauer kategorisieren lassen. Persönliche Ziele, Ruhetage und ein Urlaubsmodus runden den guten Funktionsumfang ab.

ERLERNEN DER FUNKTIONEN BRAUCHT ZEIT

Es dauert trotz der einfachen Struktur seine Zeit, bis man sich an die App gewöhnt hat. Zwar ist Todoist an sich sehr intuitiv, aber Intuition ist eben doch subjektiv. Je nach Technikaffinität muss also erst einmal Zeit in das Erlernen des Programms investiert werden, bevor Zeit gespart werden kann. Sind die Funktionen aber erst einmal ins Blut übergangen, schlägt Todoist jeden Terminkalender in Sachen Effizienz und Übersichtlichkeit. Dabei ist der Ansatz von Todoist genial. Sowohl beim minimalistischen, aber effektiven Design als auch bei der Bedienstruktur weiß der Aufgabenmanager zu gefallen. Gerade die Eingabemaske und ihre Anwendung ist aber sehr vom persönlichen Geschmack abhängig. Etwas schade ist, dass einige zentrale Funktionen nur in der Premium-Variante funktionieren. Trotzdem lohnt sich Todoist, um mehr Ordnung in den Berufsalltag zu bringen. Wer Todoist beherrscht, kann mit der App nicht nur Zeit sparen, sondern auch sicher sein, nie wieder eine Aufgabe zu vergessen – wenn die Bezahlversion installiert ist. «

Till Steinbrenner, Freiburg

Minimalistisch und effektiv im Design: Auch bei der Bedienstruktur gefällt der Aufgabenmanager.

PLASSMANNS BAUSTELLE

Die Bezeichnung als „Schwein“ ist eine erhebliche Vertragsverletzung.

AG München, Urteil v. 16.07.2013, 411 C 8027/13

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien

Veranstaltungen

12.-13.05.2016
Deutscher Immobilienverwalter Kongress 2016
Berlin, 135 Euro*/280** Euro,
BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V,
Telefon 30 308729-17,
www.bvi-verwalter.de

19.-20.05.2016
6. Kölner Photovoltaik-Anwenderkonferenz
385 Euro, Köln,
TÜV Rheinland Akademie,
Telefon 0800 8484006,
www.tuv.com/konferenzen

01.-03.06.2016
Aareon Kongress 2016
Garmisch-Partenkirchen,
ab 990 Euro, Aareon AG,
Telefon 0231 7751-220,
www.aareon-kongress.de

07.-09.06.2016
European Facility Management Conference
Mailand, s. Homepage,
EUROFORUM Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3469,
www.efmc-conference.com

08.06.2016
Tag der Immobilienwirtschaft 2016 (Verleihung der „Führenden Köpfe der Immobilienwirtschaft“)
Berlin, s. Homepage,
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., Telefon 030 2021 585-0,
www.tag-der-immobilienwirtschaft.de

09.-10.06.2016
Deutscher Immobilientag 2016
Frankfurt, 199*/299** Euro,
IVD Service GmbH,
Telefon 030 3839 9180,
www.ivd.net

15.-17.06.2016
Haufe Kongress für die Wohnungswirtschaft
Münster, 540 Euro,
Haufe-Lexware Real Estate AG,
Telefon 0681 988095-0,
www-haufe-kongress.de

16.06.2016
16. Hamburger Verwalterforum
Hamburg, s. Homepage,
Verband der Immobilienverwalter Schleswig-Holstein, Hamburg und Mecklenburg-Vorpommern e.V.,
Telefon 0431 847 57,
www.immoverwalter.org

22.-23.06.2016
6. Fachkonferenz: Die Klinikimmobilie der nächsten Generation
Frankfurt am Main,
1 Tag: 370/2 Tage: 570 Euro,
Bilfinger Bauperformance GmbH,
Telefon 0228 34 74 98,
www.dieklinikimmobilie.de

29.-30.06.2016
23. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft 2016
Hamburg, 2.099 Euro,
EUROFORUM Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3758,
www.veranstaltungen.handelsblatt.com

Seminare

25.05.2016
Studentisches Wohnen
Berlin, 479*/569** Euro,
BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 030 230855-14,
www.bba-campus.de

26.05.2016
Wohnen und Pflege im Alter: Planung, Bau und Betrieb ambulant betreuter Wohnformen
Berlin, 320*/385** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170,
www.vhw.de

30.05.2016
Immobilientransaktionen: rechtliches und verhandlungstaktisches Know-how
Stuttgart, 590 Euro,
Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422,
www.haufe-akademie.de/immobilien

03.-04.06.2016
Basiswissen marktkonformer Immobilienbewertung
Stuttgart, 565 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02641 9130-1093,
www.sprengnetter.de

07.-08.06.2016
Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen
Köln-Bonn, 438 Euro,
gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 089 578879,
gtw.de/bk

07.-08.06.2016
Wohnungseigentumsrecht kompakt – ein Überblick für Einsteiger
München, 490*/595** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170,
www.vhw.de

08.06.2016
Die 4 Säulen für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Miet- und WEG-Verwaltung
München, 520 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422,
www.haufe-akademie.de/immobilien

08.-09.06.2016
Professionelles Immobilienmanagement
München, 520 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422,
www.haufe-akademie.de/immobilien

10.-11.06.2016
Sachverständiger für Schäden an Gebäuden (TÜV) – Sachverständigenwesen
Köln, 620 Euro,
TÜV Rheinland Akademie GmbH,
Telefon 0800 8484-006,
www.tuv.com/bauwirtschaft

14.06.2016
Projektentwicklung Wohnen
Berlin, 479*/569** Euro,
BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 030 230855-14,
www.bba-campus.de

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

Vorschau

Juni 2016

Erscheinungstermin: 03.06.2016
Anzeigenschluss: 04.05.2016

Foto: Michael Bamberger

NACHVERDICHTUNG

Es wird eng

Die Verdichtungsstrategien der deutschen Big 7. Aktuell entwickelt jede Stadt ihre eigene Strategie, wie mit dem gesteigerten Bedarf an Wohngebäuden umzugehen ist. Von neuen Stadtteilen über das Abschaffen der Stellplatzverordnung bis zum Finden und Freigeben von Flächen. Und was machen Mainz und Freiburg?

WEITERE THEMEN:

- TdI – Der ZIA-Tag der Immobilienwirtschaft. Ein Vorbericht – auch auf die Verleihung der Köpfe 2016
- Immonet & Immowelt – ein Jahr nach der Fusion
- Digital Real Estate – Was läuft falsch beim Softwarewechsel von ERP-Systemen?

Juli/August 2016

Erscheinungstermin: 01.07.2016
Anzeigenschluss: 06.06.2016

HOME, SMART HOME?

Der wirkliche Stand der Dinge

Welche technischen Verfahren und Systeme sinnvoll sind. Erhöhen Smart Homes überhaupt die Wohn- und Lebensqualität? Welchen Preis eigentlich kosten Sicherheit und effiziente Energienutzung auf Basis vernetzter und fernsteuerbarer Geräte? Muss dabei alles automatisch sein?

Verlag
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Markus Dränert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Randolf Jessl, 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
Dagmar Hotze
Oliver Mertens
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky

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

Grafik/Layout
Hanjo Tews

Titel
Rainer Lesniewski/shutterstock.com

Anzeigen
Anzeigenpreisliste (1.1.2014)
Haufe-Lexware 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

Michaela Freund
(Stellenmarkt)
Tel.: 0931 2791-777, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

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

Anzeigendisposition
Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss
jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis
Jahresabo 149,00 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz" erhalten Immobilienwirtschaft im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

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

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

Gerichtsstand ist Freiburg
ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise
10 x jährlich

Verbreitete Auflage
lt. IVW

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

Diese Ausgabe enhält folgende Beilagen: Metrona/Brunata

47°41‘N, 0°98‘0

Amboise (Touraine)

Vianney de La Houplière

Mein liebster Urlaubsort ist die Touraine. Sie wird der Garten Frankreichs genannt. Die Natur dieser Region bezaubert: zahlreiche Flüsse, Wälder, Weinberge, ein besonders mildes Klima. Die Landschaft wird zudem geprägt von den schönsten fürstlichen und königlichen Residenzen des Landes. **Wann waren Sie dort?** Das erste Mal als Schüler. Mich beeindruckte, dass es an der Loire von Burgen und Schlössern nur so wimmelte (unten rechts: Schloss Langeais). **Wie lange waren Sie dort?** Eine Woche – aber die hat mich nachhaltig geprägt. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Jahre später hat es mich wieder dorthin verschlagen, weil die Familie meiner Frau von dort stammt. Also ein wenig per Zufall. **Was hat**

Sie angezogen? Die einzigartige Landschaft. Das besondere Licht. Ich verbinde mit der Touraine Familie und Heimat. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Frau, dem Sohn und den drei Töchtern (oben links im Schloss Villandry). Mit den Großeltern, Verwandten und Freunden, die auch Kinder haben. Das Haus ist immer voll. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Im Sommer fast alles draußen: Wandern, Baden, Kultur und viel Zeit fürs Kochen, Essen und Weintrinken. Das klingt wie ein typisch französisches Cliché. Es ist aber Realität! Zusammen gönnen wir uns Zeit für diese schönen Dinge des Lebens. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Dass es überall etwas zu entdecken gibt! Der heilige Martinus etwa gründete die beiden Klöster Ligugé und Marmoutier. Der französische König Franz I. holte 1516 Leonardo da Vinci nach Amboise. Und Rabelais und Balzac haben hier geschrieben. Ihr Schaffen hat die Region geprägt – und umgekehrt. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Meine Frau und ich haben dort geheiratet. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Selbst über Pfingsten ist es dort noch sehr ruhig. Da hat in Frankreich nämlich noch keiner Urlaub. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Seit mehr als 20 Jahren sind wir jedes Jahr drei bis vier Wochen dort: im Sommer und über Weihnachten. **Gibt es dafür schon Pläne?** Ja. Denn da ist dieses eine Schloss, das ich doch noch nicht kenne. Da ist dieses neue Rezept, das ich für die Familie kochen möchte. Und da ist dieser eine Winzer, der zwischen den Rebzeilen drei Tische aufstellt und ebendort alle verköstigt…

„Die Touraine verkörpert die französische ‚douceur de vivre‘ fernab der Großstadt. Es gibt viel zu entdecken – etwa hervorragende Weine.“

„Das Mittelalter hat an jeder Ecke Spuren hinterlassen. Und die französische Renaissance hat sich dort entfaltet.“

STECKBRIEF

Vianney de La Houplière
(44) ist Leiter des Marketings beim Mess- und Energiedienstleister Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG aus Leinfelden-Echterdingen. Seit 2009 kümmert er sich mit seiner Abteilung um die Themen Marketing, Kommunikation, Presse- sowie Verbandsarbeit.

Fotos: privat

»Die immobilienwirtschaft ist die passende Antwort auf die aktuellen Entwicklungen der Branche:
Wir brauchen Fakten, Ideen und neue Impulse – und das möglichst übersichtlich.«

Dr. Stephan Bone-Winkel,
Vorstand der BEOS AG

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!

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

HAUFE.

Umfassender Einsatz von Business Intelligence ermöglicht es Ihnen, sich auf die Wertschöpfung aus den Anlagen Ihres gesamten Portfolio zu konzentrieren.

Verwaltungs- und Finanzsoftware für

IMMOBILIEN

Social. Mobile. Smart.

YARDI

YARDI Voyager® 7S

Zentralisieren Sie Ihre Immobiliendaten, um Risiken zu minimieren und wichtige Performance-Kriterien bereitzustellen, während Sie Mobiltechnologie nutzen, um die Interaktion mit Interessenten und Mietern zu revolutionieren.

Möchten Sie mehr erfahren? Rufen Sie uns an unter der Telefonnummer **+49 (0) 6131 14076 3**, oder besuchen Sie uns im Internet unter **www.yardi.de**.