

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG Die Lage im Jahr zwei nach der Einführung
WEG-NOVELLE Zahlreiche Änderungen am Wohnungseigentumsrecht stehen bevor
REAL ESTATE TALK – TECHNOLOGY LEADER Drei Entscheider im Gespräch

DIGITALE WERTERMITTLUNG

Algorithmen brauchen Sachverstand

FÜR MEHR FLEXIBILITÄT UND NEUE FREIRÄUME



Als digital aufgestellter Immobilienverwalter oder Bestandshalter bieten Sie nicht nur Mietern und Eigentümern Top-Services. Ihnen eröffnen sich auch völlig neue Optionen, um sich als moderner, attraktiver Arbeitgeber zu positionieren und so Mitarbeiter zu motivieren und neue Fachkräfte zu gewinnen.

Der Weg zum digitalen Unternehmen – Praxiserfahrungen eines Branchenkenners

Lassen Sie sich von den Erfahrungen eines Verwalters inspirieren, wie er bei der digitalen Umwandlung seines Unternehmens den Stresslevel im Team deutlich senken und die Zufriedenheit der Mieter und Eigentümer durch moderne Services steigern konnte!



Die Handschuhe der Senatorin



„Es kann Situationen geben, in denen die Zusammenarbeit von Politik und Wirtschaft nichts mit Kungelei zu tun hat – etwa beim Wohnungsbau.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Stadtentwicklungssenatorin soll Handschuhe gekauft haben ...

Die Geschichte spielt in Berlin: Ein Quartier, für das es noch kein Planungsrecht gibt, soll gebaut werden. Dafür muss es eine Schule geben. Deren Bau stockt, denn das Verfahren dafür ist vielschichtig. Der Bau-träger bietet deshalb an, das Schulgebäude, das sowieso kommt, zu er-richten und weiterzuvermieten. Die Behörden lehnen das Vorpreschen der Wirtschaft entrüstet ab, der Schulbau obliegt dem Senat. Weil aber der Schulbau sich verzögert, stockt der Bau des ganzen Quartiers.

Ich finde es im Grunde sympathisch, wenn die Politik zur Wirtschaft eine gewisse Distanz halten will. Aber ich meine auch: Es kann bei bestimmten Herausforderungen sinnvoll sein, dass beide zusammen-arbeiten – zum Wohle aller und völlig transparent. Das müsste jedoch sehr gut kommuniziert werden.

Die Beteiligung von Wirtschaftsverbänden ist im Gesetzgebungsver-fahren gängige Praxis, kodifiziert in der „Gemeinsamen Geschäftsord-nung der Ministerien“. Der Referentenentwurf zum Wohnungseigen-tumsgesetz (dazu S. 43) zeigt, dass es eine sehr gedeihliche Einfluss-nahme auf die Politik geben kann. Künftig stehen Herausforderungen an, bei denen eine Zusammenarbeit von Immobilienwirtschaft und Politik unerlässlich ist, etwa der Green Deal.

Zurück nach Berlin. Man kann draufhauen und jede Kooperation mit der Wirtschaft ablehnen. Die Linke ginge daraus vielleicht sogar gestärkt hervor. Das wäre legitim! Man könnte die Wirtschaft zum Kampf gegen Wohnungsmangel aber auch miteinbeziehen. Das wäre historisch! **Es sollen übrigens keine Boxhandschuhe sein ...**

Ihr

02.2020

WERTERMITTLUNG ZWISCHEN ALGORITHMEN UND MENSCHLICHEM SACHVERSTAND

Algorithmen allein werden auch in Zukunft keine Wertgutachten erstellen. Der Faktor Mensch bleibt gefragt – doch die Aufgaben der Sachverständigen ändern sich.

36



POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Unser Digitalabo
Smartphone, Tablet & Co. –
„Immobilienwirtschaft“
online lesen, überall 09

Datenschutzgrundverordnung
Verstöße werden inzwischen
scharf geahndet 10

Frauenkarrieren
Sprungbrett Netzwerke: Vitamin B
ist eine höchstnützliche Substanz 14

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 18; **Deutscher Verband** 19; **Kolumne DigitaliSaar** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	20
Assetklassen im Ausblick Sechs Fragen und Antworten für das neue Jahrzehnt	22
Crowdfunding Tradition und Moderne suchen den Schulterchluss	26
Kundenservice Revival der Conciergerie: Erleichterter Alltag und mehr Begegnungen	28
Kolumne Eike Becker Zukunftsstadt	32

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	34
WERTERMITTLUNG	
Digitale Immobilienbewertung Die Digitalisierung trifft die Immo- bilienbewertung ganz besonders. Einiges geht bereits automatisiert	36
„KI braucht Datenqualität“ Karsten Jungk, Geschäftsführer Wüest Partner Deutschland, im Interview	40
WEG-Novelle Zahlreiche Änderungen am Wohnungs- eigentumsrecht stehen bevor	43
Maklerurteil Maklervertrag bei schwer wiegendem Aufklärungspflichtverstoß anfechtbar	46
Aktuelle Urteile: WEG- & Mietrecht Verwalter – Inhalte des Erhaltens- managements und weitere Urteile	47

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	52
Real Estate Talk – Technology Leader Mehrwert für große Kundengruppen: Drei Entscheider von Engie, Haufe und Union Investment im Gespräch	54
Digital gegen Feuer Neue Technologien erkennen Brand- gefahren und greifen schneller ein	60
E-world, Essen Wo Immobilien & Energie zusammenwachsen	64
Serie CDOs, Teil 15 Frank Lubnau, Chief Technology and Excellence Officer ISS Facility Services Holding, über Zielkorridore	67



22

AUSBLICK AUF EIN NEUES JAHRZEHT

Digitalisierung und technischer Fortschritt haben umfassende Transformationsprozesse ausgelöst. Was bedeutet das für die Zukunft einzelner Assetklassen?



54

MEHRWERT FÜR DEN GROSSTEIL DES MARKTES

Real Estate Talk – Technology Leader (v. l.): Susanne Vieker, Haufe Group; Stefan Schwan, Engie; Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft (Moderation); Thomas Müller, Union Investment RE

Politik, Wirtschaft & Personal

Innovation und Talent: Die stärksten Städte jenseits der Big 7

Innovations- und talentstarke Städte zeigen immobilienwirtschaftlich eine bessere Performance und ziehen viel Kapital an. Treiber für die Immobilienbranche sind unter anderem ausländische Direktinvestitionen in Hightech-Branchen, Start-up-Gründungen, Patentanmeldungen, die Qualität von Einrichtungen der höheren Bildung, der Akademisierungsgrad und der Anteil der Beschäftigten in Hightech-Branchen.

Städte nach den Big 7
mit besten Ergebnissen
bei Innovation und Talent



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Jones Lang LaSalle SE, 2019



ERNEUERBARE ENERGIEN

Immobilienverbände fordern Streichung des „Solardeckels“

Ein Bündnis aus zwölf Immobilienverbänden – darunter der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen sowie der ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss – drängt in einem offenen Brief an Mitglieder von Bundestag und Bundesregierung, dass diese ihre „politischen Versprechen“ zur Beseitigung des so genannten Solardeckels in einem vorgezogenen Artikelgesetz „umgehend und ohne weiteren Zeitverzug“ gesetzlich umsetzen. Hintergrund ist, dass es für Solaranlagen eine Fördergrenze gibt, die bald erreicht sein wird. Die Bundesregierung hatte in ihrem Klimaschutzplan 2030 allerdings die Aufhebung des Solardeckels angekündigt und im Herbst 2019 beteuert, die Streichung des Deckels in einem eigenen Gesetzgebungsvorhaben zügig in den Bundestag einbringen zu wollen. Nach aktueller Rechtslage läuft die Solarförderung für Photovoltaikanlagen bis 750-Kilowatt-Peak aus, sobald die installierte Photovoltaik-Kapazität von 52 Gigawatt erreicht ist. Insbesondere kleinere und mittlere Solaranlagen könnten dann nicht mehr gefördert werden.

IN EIGENER SACHE

L'IMMO – DER NEUE PODCAST

Vorhang auf für den jüngsten Spross in der wachsenden Haufe Immobilien-Familie. In der ersten Folge unseres neuen Podcasts gibt es ein Interview mit Timo Tschammler, dem scheidenden Chef von JLL Deutschland – über die Branche, das Unternehmen und wie es weitergeht in seinem Leben. Tschammler wird die deutsche Tochter des global agierenden Immobiliendienstleisters JLL im Laufe des Jahres verlassen. Was sind die Gründe? Was wird er tun?



Der neue Podcast aus unserem Hause erscheint von nun an regelmäßig. Mit spannenden Menschen, Meinungen und Themen aus der Immobilienwirtschaft. Wir kündigen Neuerscheinungen immer auch auf unseren Online-Seiten, im Newsletter und in unseren Social-Media-Kanälen an. Sie finden den Podcast auf allen relevanten Podcast-Plattformen (etwa Spotify, Apple- und Google-Podcasts sowie im Haufe Youtube-Kanal). Suchen Sie einfach nach L'Immo – und das nicht nur im Sommer ...



Ganz in der Nähe arbeiten.

Wir glauben daran, dass Menschen in der Nähe von denen arbeiten sollten, die für sie wichtig sind.

Deswegen haben wir das weltweit größte Netzwerk an Arbeitsräumen geschaffen.

Wenn Sie Makler sind

Rufen Sie an unter +49 699 675 9329 und erhalten Sie 10 % Provision.

Nutzungsfertige Büroräume, Coworking-Bereiche,
Konferenz- und Tagungsräume, virtuelle Büros
und flexible Arbeitsplatzlösungen
regus.de | +49 211 3878 9809

**Regus**TM Work
your way

NEUE ABSCHLUSSTITEL FÜR AUSBILDUNGSBERUFE

Als Bachelor und Master können sich zukünftig auch Absolventen von Ausbildungsberufen bezeichnen: Das hat der Bundesrat im Zuge der Reform der beruflichen Bildung entschieden. Seit dem 1. Januar können Fachwirte, Meister oder Fachkaufmänner und -frauen den zusätzlichen Titel „Bachelor Professional“ führen. Betriebswirte dürfen sich „Master Professional“ nennen. Die Initiative dazu hatte Bundesbildungsministerin Anja Karliczek (CDU) ergriffen, um die Ausbildungsberufe attraktiver zu machen und Studium und Berufsausbildung gleichwertig zu gestalten. Kritik an den neuen Bezeichnungen kommt aus der Wirtschaft: Unternehmen befürchten zukünftig ein Titelchaos beim Recruiting.

STÄDTEBAUFÖRDERUNG

Weniger Geld für ostdeutsche Bundesländer

Rund 790 Millionen Euro stellt der Bund 2020 für die Städtebauförderung bereit, so viel wie in den Jahren zuvor. Doch die Mittel werden neu verteilt: Die ostdeutschen Bundesländer bekommen weniger Geld, die westdeutschen Länder mehr. Die Landesbauminister haben sich darauf geeinigt, dass die ostdeutschen Bundesländer in diesem Jahr jeweils zwei Prozent weniger der Gesamtmittel erhalten als bisher. Es bleiben für sie 262,4 Millionen Euro. Die frei werdenden 5,4 Millionen Euro werden auf die anderen Bundesländer verteilt. Langfristig sollen die Mittel für die ostdeutschen Länder um insgesamt „maximal zehn Prozent“ gekürzt werden, so die Minister. Details sollen im kommenden Jahr beraten werden. Für Sachsen bedeutet dies zum Beispiel, dass in diesem Jahr nur noch 77,5 Millionen Euro aus der Städtebauförderung des Bundes fließen, 1,5 Millionen weniger als 2019. Mit den Mitteln des Landes stünden damit insgesamt 155 Millionen Euro bereit. Mecklenburg-Vorpommern soll rund 30 Millionen Euro erhalten. Zudem einigten sich die Bauminister bei ihrer Sondersitzung in Berlin auf eine Neuregelung der Sozialen Wohnraumförderung. Der Bund wird den Ländern für 2020 eine Milliarde Euro zur

Verfügung stellen. Weitere 500 Millionen Euro sollen über eine Verteiler-Regelung bei den Einnahmen der Umsatzsteuer hinzukommen. Diese Mittel werden über den so genannten „Königsteiner Schlüssel“ verteilt, der sich anhand der Bevölkerungszahlen und der Steuereinnahmen der Länder berechnet.

Für den sozialen Wohnungsbau erhält beispielsweise Sachsen in den beiden kommenden Jahren je 50 Millionen Euro vom Bund, Mecklenburg-Vorpommern knapp 20 Millionen Euro. Das Geld soll dort vor allem für den Neubau bezahlbaren Wohnraums eingesetzt werden. Mehr zum Thema auf Seite 19.

KOLUMNE

Herr, schmeiß auch Hirn und Blitze runter

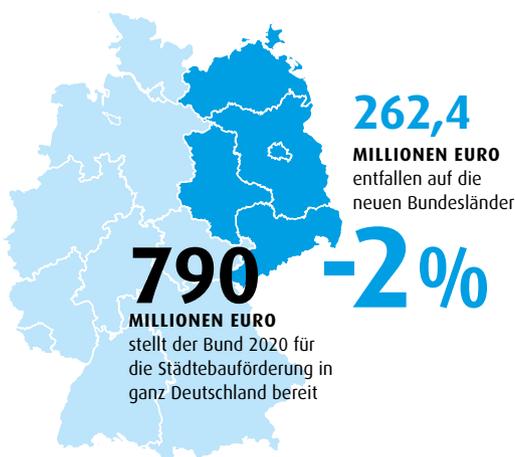
Frank Peter Unterreiner



„Haltet die Löffel raus, es regnet Brei!“ An diese Redewendung fühlt man sich mit Blick auf die Immobilienbranche erinnert. Mag auch die so genannte Realwirtschaft nach Jahren des Wachstums nur knapp an einer technischen Rezession vorbeigeschrammt sein, die Bauträger, Immobilienmakler und -investoren juckt das nicht. Es regnet unentwegt Brei. Mindestens. Bei vielen auch Goldtaler wie in Grimms Märchen.

„Immobilien nachgefragt wie nie“, „Völlig neue Maßstäbe am deutschen Investmentmarkt“ und so ähnlich lauten die Schlagzeilen. Trotz Brexit, Handelskriegen und geopolitischer Konflikte geht der Immobilienboom ins elfte Jahr und ein Ende ist nicht in Sicht. In den nächsten fünf Jahren laufen allein deutsche Staatsanleihen im Volumen von über 800 Milliarden Euro aus, ermittelte JLL. Europaweit ist es ein Vielfaches. Die bislang erzielte durchschnittliche Rendite von zirka drei Prozent lässt sich mit deutschen Staatsanleihen wohl nicht mehr verdienen. Also wird ein Teil davon auch in deutsche Immobilien fließen und das von vielen als „Allzeitjahr“ gepriesene 2019 dürfte bald einem neuen „besten Jahr aller Zeiten“ weichen.

Auf die Zocker und Spieler, die dieser Boom hervorgebracht hat, könnte die Welt jedoch verzichten. Immobilien werden immer öfter innerhalb kurzer Zeit mehrfach ohne oder ohne nennenswerte Wertschöpfung, dafür aber mit hohem Aufpreis, gedreht. Es werden Summen verlangt und leider auch viel zu oft realisiert, die jeder wirtschaftlichen Grundlage entbehren. Das schadet nicht nur dem Käufer, der irgendwann als Letzter von den Hunden gebissen wird, sondern auch dem Image der Immobilienbranche insgesamt. „Herr, lass es nicht nur Brei und Goldtaler regnen, schmeiß auch Hirn runter und den einen oder anderen Blitz!“, ist man da versucht zu rufen.



Überall online!

Seit kurzem haben wir als Zeitschrift neben der Print-Ausgabe nicht nur eine „Online-Komponente“, sondern ein waschechtes **Digitalmagazin**. Für unsere Abonnenten ist dies selbstverständlich ein Bestandteil ihres Produkts.



Die Immobilienwirtschaft sieht sich als „Wegbereiter der Digitalisierung“. Wir berichten schwerpunktmäßig zu diesem Thema und haben neben unserem Portal <https://haufe.de/immobilien> und unserem Podcast „L’Immo“ seit kurzem auch ein Digitalmagazin, das Sie auf sämtlichen Devices lesen können.

SO ERREICHEN SIE UNS:
 Telefon: 0800 7234-253
 E-Mail: zeitschriften@haufe.de

Das Digitalabo der Immobilienwirtschaft

So kommen Sie ins Digitalmagazin:

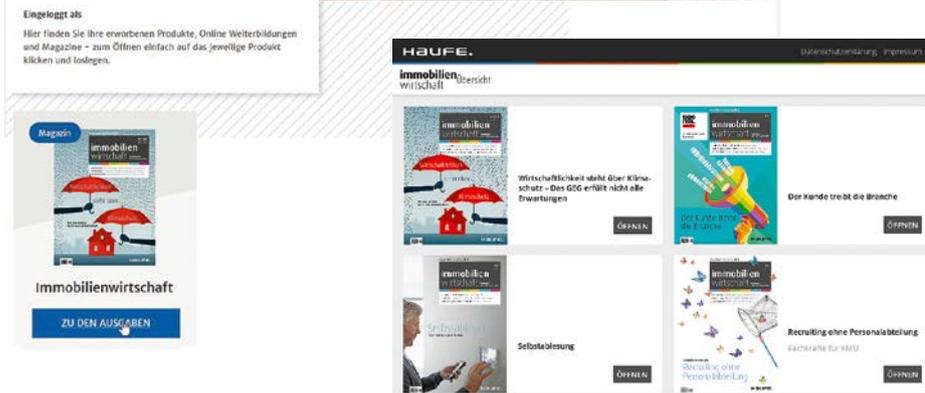
1. Melden Sie sich auf www.haufe.de an:



2. „Meine Produkte starten“



3. Ein Klick auf den Magazin-Titel führt Sie direkt ins Digitalmagazin!



Sie können Ihr Digitalmagazin natürlich auch über <https://myaccount.haufe.com/> starten.

Abonnenten unseres Immobilienwirtschaft-Newsletters finden den Link zur aktuellen Ausgabe monatlich aktualisiert:

In eigener Sache: Immobilienwirtschaft digital



Abonnenten der Zeitschrift Immobilienwirtschaft steht auch die Digital-Ausgabe im Rahmen ihres Abonnements zur Verfügung. Die digitalen Ausgaben finden Sie im Bereich "Mein Konto" oder auf www.haufe.de/immobilien.

[Zum Login Immobilienwirtschaft digital >](#)

Kein Kavaliersdelikt: Verstöße gegen DSGVO werden inzwischen scharf geahndet

Wenn es teuer wird, überlegen sich Autofahrer zweimal, ob sie einen Verstoß bewusst in Kauf nehmen. Anders ausgedrückt: Wo abgeschleppt wird, wird nicht geparkt, und wenn Punkte im Verkehrszentralregister drohen, wird die Geschwindigkeit reduziert.

Verhält es sich mit der Einhaltung der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) in den Immobilienfirmen genauso?

„Es wird schon nicht so schlimm kommen“, denken nach wie vor viele Immobilienfirmen

Vielfach ist zu hören, dass man natürlich den Datenschutz einhalten wolle, die Regeln der DSGVO aber so kompliziert seien, dass man in der Umsetzung noch nicht sehr weit gekommen sei. Ein ebenfalls viel gehörter Satz auf Branchenveranstaltungen ist: „Es wird schon nicht so schlimm kommen.“

Die Berliner Landesdatenschutzbeauftragte hat als zuständige Aufsichtsbehörde ein Bußgeld über 14,5 Millionen Euro gegen ein deutsches Wohnungsunternehmen mit mehr als 160.000 Wohnungen erlassen. Allein die Höhe des Bußgeldes

sollte zu einem Umdenken bei der Einhaltung der DSGVO führen. Es handelt sich um das höchste in Deutschland bislang nach der DSGVO erlassene Bußgeld (Stand: Januar 2020). Der Bußgeldbescheid ist nicht rechtskräftig und die Gerichte werden sich wohl mit dem Vorgang befassen. Eines zeigt sich an dem Bescheid jedoch sehr deutlich: Wer bislang gedacht hat, dass sich die DSGVO-Bußgelder im

mittleren dreistelligen Bereich bewegen werden, wird eines Besseren belehrt.

Die Mitteilung der Berliner Aufsichtsbehörde zeigt ferner, dass das hohe Bußgeld gegen das Unternehmen wegen der Nichteinhaltung von technischen und organisatorischen Maßnahmen (so genannte TOM nach Art. 32 DSGVO) erlassen worden ist. Darüber hinaus wurden Bußgelder zwischen 6.000 und 17.000



Es wird ernst: Wer die Grundregeln des Datenschutzes nicht einhält, kann mittlerweile nicht mehr auf ein Nachsehen der Aufsichtsbehörden hoffen.

Das 14,5-Millionen-Euro-Bußgeld gegen ein Immobilienunternehmen aus Deutschland sorgt für viel Gesprächsstoff und stellt zwei Fragen: Ist das Bußgeld berechtigt? Und wie stellen sich Immobilienfirmen generell zur Einhaltung des Datenschutzes?

Euro in 15 geprüften Einzelfällen wegen der unzulässigen Speicherung von Daten von Mieterinnen und Mietern verhängt.

Bei dem hohen Bußgeld handelt es sich auch nicht mehr um einen Einzelfall. Ebenfalls im vierten Quartal 2019 wurde bekannt, dass gegen ein Telekommunikationsunternehmen ein Bußgeld von 9,5 Millionen Euro verhängt worden ist, weil dort keine hinreichenden technischen

und organisatorischen Maßnahmen getroffen wurden, um zu verhindern, dass Unbefugte bei einer telefonischen Anfrage Auskunft zu personenbezogenen Daten Dritter erhalten.

Beim Bußgeld bei dem Wohnungsunternehmen führte die Berliner Beauftragte für Datenschutz und Informationsfreiheit aus, dass „für die Speicherung personenbezogener Daten von Mieterinnen

und Mietern ein Archivsystem“ verwendet worden sei, „das keine Möglichkeit vorsah, nicht mehr erforderliche Daten zu entfernen. Personenbezogene Daten von Mieterinnen und Mietern wurden gespeichert, ohne zu überprüfen, ob eine Speicherung zulässig oder überhaupt erforderlich ist. In begutachteten Einzelfällen konnten daher teilweise jahrealte private Angaben betroffener Mieterinnen und Mieter eingesehen werden, ohne dass diese noch dem Zweck ihrer ursprünglichen Erhebung dienen. Es handelte sich dabei um Daten zu den persönlichen und finanziellen Verhältnissen der Mieterinnen und Mieter, wie zum Beispiel Gehaltsbescheinigungen, Selbstauskunftsformulare, Auszüge aus Arbeits- und Ausbildungsverträgen, Steuer-, Sozial- und Krankenversicherungsdaten sowie Kontoauszüge.“

DATENSCHUTZGRUNDVERORDNUNG

Erkenntnisse aus den verhängten Bußgeldern

Die Millionen-Bußgelder im Datenschutz führen zu folgenden wichtigen Punkten, die alle Immobilienunternehmen angehen:

1. Wer heute die Grundregeln des Datenschutzes nicht einhält, kann gegen Ende des zweiten Jahres seit der Einführung der DSGVO nicht mehr mit einem Nachsehen der Aufsichtsbehörden bei Verstößen rechnen. DSGVO ist Pflichtprogramm in Immobilienunternehmen.

2. Keine Präferenz bei den Prüfungen erkennbar. Wenn Verstöße gemeldet werden, werden diese mit Bußgeldern geahndet. Das zeigen die verschiedenen veröffentlichten Bußgelder der letzten Monate. Verstöße gegen Betroffenenrechte (rund 200.000 Euro gegen einen Lieferservice), mangelnde technische Vorkehrungen bei der Archivierung von Daten (14,5 Millionen Euro gegen Wohnungsunternehmen), fehlende Maßnahmen zur Identifizierung von Auskunft ersuchenden Personen (9,5 Millionen Euro gegen Telekommunikationsunternehmen) oder unzulässige Speicherung und Verarbeitung im Einzelfall (Bußgelder zwischen 6.000 und 17.000 Euro ge-

gen Wohnungsunternehmen) wurden jüngst mit Bußgeldern belegt.

3. Die hohen Bußgelder betreffen vor allem technische und organisatorische Maßnahmen im Datenschutz, die damit stärker in den Fokus rücken, vor allem, wenn es um große Datenmengen geht, die verarbeitet werden. Hier müssen die IT, der Datenschutzbeauftragte des Unternehmens als Experte und die Geschäftsleitung eng zusammenarbeiten, um die Vorgaben zu erfüllen.

4. Die Höhe der Bußgelder steigt drastisch an. Damit setzen die Aufsichtsbehörden auf den selbstreinigenden Effekt, wonach Unternehmen von sich aus an der Einhaltung der Vorschriften im Datenschutz interessiert sind und die erforderlichen Maßnahmen umsetzen.

5. Datenschutz in Immobilienunternehmen wird zunehmend zum Expertenfeld. Die Befürchtungen der Unternehmen bei Einführung der DSGVO sind nicht sofort wahr geworden, treten nun aber Stück für Stück zu Tage. Nahezu alle Geschäftsbereiche in den Unternehmen sind betroffen.

Vor dem Bußgeld hatte das Unternehmen schon eine Rüge der Aufsichtsbehörde bekommen und nicht reagiert

Bei einer Überprüfung vor Ort war von der Aufsichtsbehörde im Jahr 2017 gerügt worden, dass das verwendete Archivsystem nicht den Anforderungen an den Datenschutz genüge und dass dieses geändert werden müsse. Vor allem müsse die Löschung von Mieterdaten ermöglicht werden. Eine erneute Überprüfung etwa 18 Monate später zeigte, dass keine Maßnahmen zur Veränderung vorgenommen worden waren.

Aus den knappen Angaben der Pressemitteilung der Aufsichtsbehörde ließe sich die Rechtsauffassung herauslesen, wonach von Mietern erhobene Daten gelöscht werden müssten, wenn diese nicht mehr dem Zweck ihrer ursprünglichen Erhebung dienen. In Artikel 17 DSGVO »

AUTOR



Sven R. Johns
Mosler+ Partner
Rechtsanwälte
Berlin, externer
Datenschutz-
beauftragter
für Immobilien-
unternehmen

VO, in dem es um die Löschung von Daten geht, ist geregelt, dass Unternehmen oder Verantwortliche dazu verpflichtet sind, von sich aus personenbezogene Daten zu löschen, wenn diese „für die Zwecke, für die sie erhoben oder auf sonstige Weise verarbeitet wurden, nicht mehr notwendig sind“. Allerdings ist in Artikel 17 Absatz 3 DSGVO geregelt, dass dies dann nicht gilt, soweit die Verarbeitung der personenbezogenen Daten aus Gründen der Geltendmachung, Ausübung oder Verteidigung von Rechtsansprüchen (Buchstabe e) oder zur Erfüllung einer rechtlichen Verpflichtung (Buchstabe b) erforderlich ist.

Besonders die Angaben zu den persönlichen und finanziellen Verhältnissen, wie sich diese in Gehaltsbescheinigungen, Mietselbstauskünften oder Auszügen aus Arbeitsverträgen befinden, sind der Aufsichtsbehörde ein Dorn im Auge. Das verwundert insofern, als dass Angaben aus der Mietselbstauskunft und aus Gehaltsbescheinigungen in der Regel zur Ausfertigung des Mietvertrages und zur Entscheidung über die Vergabe einer Mietwohnung führen. Diese werden damit zur Grundlage des abgeschlossenen Vertrages.

In einem späteren Rechtsstreit, zum Beispiel wegen eines Einmietbetruges, kann es deshalb auf die Angaben aus den seinerzeit bereitgestellten Unterlagen zur eigenen Rechtsverfolgung ankommen. Da aber Vermieter nicht wissen können, wann die Daten aus diesen Unterlagen

für einen späteren Rechtsstreit im laufenden Mietverhältnis von Bedeutung sein können, müssen diese Angaben aufbewahrt werden. Genauso kann es bei der rechtlich höchst komplizierten Frage der Überbelegung einer Wohnung auf die bei Abschluss des Mietvertrages von den Mietern getätigten Angaben ankommen. Weitere Konstellationen in Rechtsstreitigkeiten zwischen Mietern und Vermietern sind denkbar, in denen es auf Angaben bei Abschluss des Mietvertrages ankommen kann.

Das frühzeitige Löschen von Mieterdaten kann sich in Rechtsstreitigkeiten nachteilig auswirken

Wann müssen die Mieterdaten also spätestens gelöscht werden? Für alle gestaltenden Erklärungen in Mietverhältnissen müssen die Angaben sechs Jahre nach Beendigung des Mietvertrages gelöscht werden. Für alle Abrechnungsunterlagen aus dem Mietverhältnis gilt die zehnjährige Aufbewahrungsfrist ab dem Jahresende, in dem der Mietvertrag beendet worden ist. Dies sehen die steuerrechtlichen Aufbewahrungsfristen aus dem Handelsgesetzbuch (HGB), der Abgabenordnung (AO) und den Grundsätzen der ordnungsgemäßen Buchführung (GoBD) vor.

Aus den GoBD folgt zudem, dass die Daten „revisionssicher“ aufbewahrt werden müssen. Das bedeutet, dass an Datensätzen nachträglich keine Veränderung der Zusammensetzung oder Ähnliches vorgenommen werden darf. Was bedeutet dies für eine Mieterakte? Nach überwiegendem Rechtsverständnis muss eine Mieterakte komplett aufbewahrt werden, und zwar so, dass jede Veränderung zum Beispiel durch die Steuerbehörden oder das Finanzamt nachvollzogen werden kann.

Zu der Kollision zwischen der Pflicht zur Löschung von Angaben zu persönlichen und finanziellen Verhältnissen,

zum Beispiel aus Kontoauszügen oder Selbstauskünften, und der Pflicht zur unveränderten Aufbewahrung von Datensätzen hat die Berliner Aufsichtsbehörde nicht Stellung genommen. Eine Auslegung der in diesem Punkt viel zu knappen Veröffentlichung der Aufsichtsbehörde führt zu der Erkenntnis, dass die Behörde entweder den Datenschutz über das steuerrechtliche Erfordernis der Aufbewahrung von Daten stellt oder diesen Konflikt bewusst nicht entscheiden wollte. Es bedarf daher der dringenden Klarstellung durch die Aufsichtsbehörden im Datenschutz, wie die Archivierung von Mieterdaten gestaltet sein soll, ohne dass Immobilienunternehmen entweder gegen den Datenschutz oder gegen das Steuerrecht verstoßen.

Außerdem muss bei der Aufbewahrung zwischen Mieterdaten und Daten von Mietbewerbern unterschieden werden. Daten von Bewerbern, die eine Wohnung nicht bekommen, müssen unverzüglich gelöscht werden, wenn die Aufbewahrungsfristen abgelaufen sind. Das dürfte nach zwei bis sechs Monaten der Fall sein.

Was darf überhaupt von Mietinteressenten erfragt werden? Dazu gibt es eine Handreichung der Datenschutzkonferenz (DSK), die letztmalig im Januar 2018 aktualisiert worden ist. Eine Kopie des Personalausweises darf zum Beispiel nicht erbeten werden. Reicht ein Mietinteressent eine Personalausweiskopie von sich aus ein, muss diese auch dann vernichtet werden, wenn mit diesem Interessenten ein Mietvertrag abgeschlossen wird.

Die Bußgeldverfahren zeigen, wie wichtig es für die Immobilienfirmen ist, die Entwicklungen im Datenschutz im Auge zu behalten und die Anforderungen im eigenen Unternehmen umzusetzen. Eine Schlussfolgerung zeigt das Verfahren gegen das Wohnungsunternehmen: Ein Archivsystem ohne Löschfunktion darf nicht im Einsatz sein, weil spätestens nach Ablauf der Aufbewahrungsfristen alle Mieterdaten gelöscht werden müssen. «

FORMULARE FÜR DIE IMMOBILIENPRAXIS

NEU



ISBN 978-3-648-12374-4
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €** [D]
Lieferbar ab 23.01.2020



ISBN 978-3-648-12369-0
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €** [D]



ISBN 978-3-648-12363-8
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €** [D]

ZEIT ZU SPAREN UND HAFTUNGSFALLEN ZU VERMEIDEN

Dieses Buch steht allen zur Seite, die Immobilien professionell verwalten: mit wichtigen Formularen und Musterdokumenten auf dem neuesten Rechtsstand. Die Formularsammlung berücksichtigt aktuelle BGH- und WEG-Urteile und ist auch online abrufbar.

- + **Rechtssichere Musterformulare zu allen Bereichen der Immobilienverwaltung**
- + **Alle wichtigen Formulare zur Vermietung, Gebäudemanagement: Hausmeister, Versicherungsschäden, Auftragserteilung etc.**
- + **Neu: Formulare zum Datenschutz, Verbraucherverträge**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Sprungbrett Netzwerke

Die Nachricht, dass Netzwerken im Beruf wichtig und oft der Schlüssel zur Karriere ist, ist wirklich nicht neu. Das macht sie aber nicht weniger wahr: Tatsächlich wird ein großer Teil an freien Stellen – und vor allem die hochqualifizierten Jobs – nicht per Stellenanzeige, sondern über persönliche Kontakte vergeben. Das funktioniert logischerweise aber nur, wenn man voneinander überhaupt weiß. Über Netzwerke lässt sich vieles gewinnen: ein neuer Job, spannende Kontakte, Tipps für fachliche Probleme, Rückendeckung, Wissen, Vorbilder, Erfahrungen, ein Profil. Wer ein bisschen Energie investiert, kann sich per Netzwerken in seiner Branche sichtbar machen.

Vielleicht ist das im Umkehrschluss auch ein Grund, warum Frauen in der Immobilienbranche noch eher unterre-

präsentiert sind – in Führungspositionen, in den Unternehmensspitzen, in Gremien und auf Podien. Weil es ihnen (noch) an Sichtbarkeit fehlt. Viele Treffen der Branche sind nach wie vor eher Boys-Clubs. Die weiblichen Vertreter der Zunft verliehen sich – schon rein zahlenmäßig – darin. Und so trifft Mann eben öfter auf Mann als auf Frau, um jemanden zu befördern oder weiterzuempfehlen. Für die Frauen in der Branche bedeutet das, dass sie aktiv und engagiert aus der Deckung kommen müssen, um sich präsent zu machen.

Sprungbrett und Verstärker können – jenseits der Online-Berufsnetzwerke Xing und LinkedIn – die Netzwerke und Initiativen der Branche sein. Mal unisex, mal explizit an Frauen gerichtet. Wie etwa die „Frauen in der Immobilienwirtschaft“, die als Vorreiter für weibliches Netzwerken in



Mit ein bisschen Hilfestellung kommt man leichter voran; egal, ob es um Bewerbungen, Beförderungen oder fachliche Expertise geht.

TIPP

So wird Vernetzen gut

Zuhören können

Welche Unterstützung braucht mein Geschäftspartner, Kunde oder Kollege? Einen nützlichen Kontakt, einen hilfreichen Tipp? „Netzwerken bedeutet auch, dem Gegenüber gut zuzuhören“, sagt Bettina Timmler, Regionalleiterin Rheinland der „Frauen in der Immobilienwirtschaft“ und PR- und Kommunikationsberaterin.

Erst geben, dann nehmen

Die richtige Reihenfolge: „Geben, geben, geben. Dann erst nehmen“, sagt Larissa Lapschies, Gründerin der „Immobilienjuniorinnen“. Wer zu früh auf Hilfe

aus dem Netzwerk pocht, setzt die noch zarten Verbindungen aufs Spiel. Social-Media-Strategie Mike Sansone rät zur 70-20-10-Faustregel: 70 Prozent Hilfe geben, 20 Prozent Selbstmarketing betreiben, 10 Prozent selbst um Hilfe bitten.

Die eigene Mission kennen

Was erwarte ich von den Kontakten, und was will ich damit erreichen? Warum mache ich meinen Job, und was haben andere davon? PR-Profi Timmler: „Nur wer seine Ziele klar formulieren kann, kann diese auch anderen vermitteln.“

Beziehungen pflegen – regelmäßig

Ein Netzwerk, in dem man sich öffnet und gegenseitig vertraut, will gehegt werden. „Etwa, indem man sich regelmäßig austauscht, Spass hat und verlässlich ist“, betont Bettina Timmler. Aber: Je größer das Netzwerk, desto schwieriger wird es, persönliche Kontakte zu halten. Psychologin Robin Dunbar sieht die Obergrenze bei 150 Kontakten, auch in Zeiten von Facebook & Co. Tipp: 50 Top-Kontakte von Freunden, Mentoren, Geschäftspartnern erstellen, für die man in die

Bresche springen würde – und umgekehrt. Und 100 weitere, für die dasselbe in abgeschwächter Form gilt.

Offen sein – und professionell

Bei aller Aufgeschlossenheit muss professionellen Netzwerken immer klar sein: Auch wenn ein Stück dieselben Grundregeln wie in partnerschaftlichen Beziehungen gelten, handelt es sich eben um berufliche Kontakte. Und die haben Grenzen. „Diesen Unterschied müssen Männer und Frauen verinnerlicht haben“, sagt Lapschies.



Vitamin B ist eine höchst nützliche Substanz. Wer gut netzwerkt, baut Beziehungen auf, die ihn menschlich wie fachlich voranbringen können. Frauen sind beim beruflichen Netzwerken noch eher unterrepräsentiert – in der Immobilienbranche.

der weiter männerdominierten Branche gelten: In diesem Jahr wird 20-Jähriges gefeiert. Heute zählt der Verein bundesweit über 1.000 Mitglieder in 13 Regionalgruppen und ist in dieser Form der einzige seiner Art. Berufstätige Frauen aus allen Bereichen der Immobilienbranche treffen sich regelmäßig in ungezwungener Atmosphäre zum Austausch bei Fachveranstaltungen, Business Speed Dating Events oder Projektbesichtigungen. Einige Veranstaltungen stehen auch Männern offen. Das Angebot wird gerne genutzt.

Dünkel jeder Art sind beim Netzwerken völlig fehl am Platze

„Wir rücken berufliche Leistungen von Frauen in den Mittelpunkt. Dabei erhalten wir viel Zulauf aus allen Altersklassen“, sagt Katrin Williams, Vorstandsvorsitzende des Frauennetzwerkes und Gebietsmanagerin Immobilienwirtschaft bei Vodafone Kabel Deutschland. „Es besteht großer Bedarf, sich aktiv zu vernetzen, denn gute Kontakte sind ein Karrierebooster bei der Jobsuche und auf dem Weg nach oben. Unser Verein pflegt intensiv Kontakte auch zu anderen Frauennetzwerken, national wie international,

und bietet so Begegnungen auf Augenhöhe.“ So profitieren erfahrene und junge Netzwerkerinnen voneinander. Zum Weiterbildungsangebot gehören etwa Seminare, der jährliche Ingeborg-Warschke-Nachwuchsförderpreis sowie ein frisch aufgelegtes Mentoring-Programm, das gemeinsam mit der EBZ Business School entstanden ist. 17 EBZ-Studentinnen werden ein Jahr lang von erfolgreichen Immofrauen im Tandem-Format begleitet. Auch Katrin Williams ist eine der Mentorinnen und coacht derzeit eine 25-jährige Immobilienkauffrau, die berufsbegleitend Immobilienwirtschaft studiert. „Unser Netzwerk setzt sich dafür ein, dass Frauen die gleichen beruflichen Chancen haben wie Männer und die Anzahl der Entscheidungsträgerinnen in der Branche steigt.“ Williams ermutigt alle weiblichen Fachkräfte, beharrlich zu sein und Gesicht zu zeigen, um so die gesteckten Karriereziele zu erreichen.

„Weg mit den Barrieren“ ist auch der Leitsatz von Larissa Lapschies, Gründerin des Karriere-Netzwerkes „Immobilienjunioren“. Immer wieder sprachen Führungskräfte der Hamburger Immobilienwirtschaft die Asset Managerin »



darauf an, dass es in ihren Unternehmen (weiblichem) Nachwuchs fehle. So rief Lapschies 2016 zunächst eine Xing-Gruppe „Hamburger Immobilienjunioren“ ins Leben. Zu den Stammtischtreffen der ersten 140 Mitglieder stießen erfahrene Branchenvertreter, um mit dem Nachwuchs in Kontakt zu treten. Inzwischen gibt es die „Immobilienjunioren“ bundesweit an zwölf Standorten, mit knapp 7.000 Mitgliedern. Ein Extra-Format für Frauen lehnt Lapschies aber ab: „Die Immobilienjunioren sind entstanden, weil es natürliche Gruppenbildung gab und gibt. Die meisten Führungskräfte in Hamburg sind männlich und um die 50. Wir möchten den offenen Austausch fördern.“

Und die Vertreterinnen der jungen, selbstbewussten „Generation Y“ sind vor-

„Wo ich anklopfte, gingen sofort die Türen auf. Die Zeit ist wohl reif für diese Initiative. Unternehmen können es sich nicht mehr leisten, an ihrer Spitze auf die Hälfte der Besten zu verzichten.“

Anne Tischer, „Frauen in Führung“



ne dabei. Beim Netzwerktreffen in Frankfurt war kürzlich mehr als die Hälfte der rund 100 Teilnehmer weiblich. Geladener Referent: Rainer Maria Schäfer, Geschäftsführer des Projektentwicklers Strabag Real Estate. Den Rahmen für die Treffen mit Vorbildern und Förderern halte man bei Laugenbrezeln, Currywurst und Softdrinks bewusst locker. Mittlerweile ist Lapschies hauptberufliche Geschäftsführerin der Immobilienjunioren und beschäftigt vier Mitarbeiter. „Ohne Netzwerk und erfahrene Unterstützer wäre das nicht möglich“, sagt die Immobilienökonomin.

Für Vitamin B muss frau auch selbst in die Offensive gehen

Mit F!F ist vor Kurzem eine Initiative an den Start gegangen, die beim Vernetzen eine Stufe höher ansetzt: Mit dem Ziel mehr „Frauen in Führung“, kurz F!F, will man ein Netzwerk aus Unternehmen und Verbänden knüpfen, um mehr Bewegung ins Thema zu bringen. Im Juni 2019 gründete Anne Tischer, vormals Pressesprecherin beim Immobiliendienstleister Apleona, die Initiative. „Wo ich anklopfte, gingen sofort die Türen auf. Die Zeit ist wohl reif für diese Initiative“, sagt sie. „Unternehmen können es sich nicht mehr leisten, an ihrer Spitze auf die Hälfte der Besten zu verzichten.“ Mittlerweile wird F!F von den etablierten Verbänden und Netzwerken der Branche unterstützt und steht unter der Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums.

Nicht, dass es zu wenig gut ausgebildete Frauen in der Immobilienwirtschaft gäbe. Aber „von Karrierestufe zu Karrierestufe nimmt der Frauenanteil ab“, sagt Sabine Georgi, Country Managerin bei der RICS und Gründungsmitglied von F!F. Die Initiative setzt deshalb auf mehr Frauen in den oberen Führungsebenen und bezieht dafür „die männlichen Entscheider in den Unternehmen mit ein“, erklärt Vorsitzende Tischer. Die ersten Mitgliedsunternehmen

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

www.immofrauen.de

Frauen in der Immobilienwirtschaft: Überregionales Netzwerk berufstätiger Frauen aus der Immobilienbranche, über 1.000 Mitglieder, vertreten in 13 Städten/Regionen, regelmäßige regionale Treffen, überregionale Events, Bundeskongress VISIONALE (kleiner Mitgliedsbeitrag)

www.immobilienjunioren.de

Netzwerk für junge und junggebliebene Teilnehmer der gewerblichen Immobilienwirtschaft, rund 7.000 Mitglieder, vertreten in zwölf Städten/Regionen, regelmäßige regionale Treffen (kleiner Mitgliedsbeitrag)

www.frauen-in-fuehrung.info

Initiative der Deutschen Immobilienwirtschaft für mehr Frauen in Führungspositionen (Mitgliedsbeitrag)

www.germany.uli.org

Urban Land Institute (ULI): Globales Netzwerk mit weltweit 44.000 Immobilienexperten (Mitgliedsbeitrag)

www.rics.org

Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS): Berufsverband von Immobilienfachleuten und Immobiliensachverständigen, weltweit über 125.000 Mitglieder, rund 1.800 in Deutschland (Mitgliedsbeitrag)

www.xing.com/www.linkedin.com

Xing und LinkedIn: Unkompliziertes Online- (und Offline-)Netzwerken quer durch alle Branchen, Berufsgruppen und Hierarchien (gratis oder kleiner Mitgliedsbeitrag)

wie die Allianz Real Estate oder Commerz Real haben bereits feste Zielquoten und Fristen zur Erhöhung des Frauenanteils in ihren Chefetagen bis zum Jahr 2022 festgelegt. Zum Konzept der Initiative gehört neben einer wissenschaftlichen Branchenbefragung unter anderem eine Interviewserie, in der Unternehmenslenker sich zum erklärten Ziel äußern oder erfolgreiche Managerinnen schildern, wie sie ihren Weg nach oben gemacht haben.

Die Idee dahinter: Vorbilder generieren Vorbilder – und machen Mut, sich selbst mehr zu zeigen. Mit diesem Ansatz wollen auch die internationalen Verbände und Netzwerke die Sichtbarkeit der vielen

kompetenten Frauen erhöhen. „No woman, no panel“ – „Kein Podium ohne Frau“ – ist beispielsweise die Ansage von Sean Tompkins, Global CEO der RICS. Auch beim Urban Land Institute (ULI) suche man für Veranstaltungen „sehr wachsam“ nach Akteurinnen, sagt Stephanie Baden, Geschäftsführerin deutschsprachige Länder beim globalen Think Tank. Aber: „Für unsere Jahrestagung im vergangenen Mai haben wir von fünf angefragten Frauen fünf Absagen bekommen.“ Ihre Botschaft: „Traut euch!“ Der Weg zu mehr Präsenz in der Branche muss von den Frauen auch aktiv beschritten werden. «

Liane Borghardt, Düsseldorf

„Die Immobilienjunioren sind entstanden, weil es natürliche Gruppenbildung gab und gibt. Die meisten Führungskräfte in Hamburg sind männlich und um die 50. Wir möchten den offenen Austausch fördern.“

Larissa Lapschies,
„Immobilienjunioren“



#umweltschützen

Bachelor of Arts Real Estate

TOP

ANBIETER FÜR
WEITERBILDUNG

2020

FOCUS

DEUTSCHLANDS
WEITERBILDUNGS-
ANBIETER
IM VERGLEICH

FOCUS-BUSINESS
03 | 2019

Mit einem Abschluss als Bachelor of Arts Real Estate übernimmst du Verantwortung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und für eine bessere Umwelt.

Start des Sommersemesters im April 2020.

Jetzt informieren: www.die-immobilienhochschule.de

die Immobilienhochschule



**EBZ Business
School**

University of Applied Sciences



Bewertung von Shared-Office-Immobilien

Wertermittlung Arbeitswelten werden zunehmend flexibler. Das lässt Shared Office oder Coworking Spaces, in denen Büroflächen zeitlich flexibel und gemeinschaftlich genutzt werden können, boomen. Doch wie lässt sich ihr Einfluss auf den Wert der entsprechenden Immobilie schlau erfassen?

rics.org/de



Dr. Florian Hackelberg MRICS, Professor für Immobilienwirtschaft und Management an der HAWK und Mitglied der RICS Professional Group Valuation

Der Kern des Geschäftsmodells von Anbietern flexibler Büronutzungen beruht im Grunde auf dem Prinzip „buy long, sell short“. Die Betreiber versuchen, große Flächen langfristig anzumieten und diese kleinteilig zu höheren Preisen weiterzuvermieten, wobei sie auf steigende Marktmieten setzen. Somit steht der kurzfristigen Bindung der Nutzer an den Shared Office Space die vertraglich häufig lange Bindungsdauer an den Eigentümer gegenüber (Fristentransformation). Während ihr Anteil am Gesamtgewerbeflächenmarkt noch eher gering ist, bewegen sich die Wachstumsraten dieser jungen Assetklasse im zweistelligen Bereich.¹

Angesichts des rapiden Wachstums, insbesondere auch einzelner Marktteilnehmer, wird nun verstärkt die Frage zur nachhaltigen Belastbarkeit des Geschäftsmodells aufgeworfen. Auch zeigt sich, dass die Nutzung einer Immobilie durch Shared Office Space anstelle von klassischen Büromietverhältnissen offensichtlich Einfluss auf den Immobilienwert hat. Seinen Ausdruck findet dies im Marktgeschehen dadurch, dass Investoren aufgrund ihrer Risikoeinschätzung bei Immobilien mit hohem Shared-Office-Space-Anteil Preisabschläge vornehmen. Sind bei geringer „Beimischung“ Abschläge auf die Renditen zu beobachten, so steigen die Renditen mit größerem Shared-Office-Anteil.²

GESCHÄFTSMODELL ERFORDERT NEUE ANSÄTZE Wegen des besonderen Geschäftsmodells und des damit einhergehenden Risikoprofils dieser Flächen ist deren Bewertung als klassische Büroimmobilie nicht zielführend. Vielmehr müssen das vorliegende Betreibermodell, der individuelle Pachtvertrag und die Spezifika der Shared-Office-Flächen risikoadäquat im Bewertungsvorgehen berücksichtigt werden. Die Bewertung kann dabei aus zwei Sichtweisen erfolgen: zum einen als Eigenbetrieb des Immobilieneigentümers (Betreibersicht) und zum anderen aus Eigentümersicht, wenn dieser Flächen an einen Shared-Office-Space-Betreiber verpachtet hat.

In beiden Fällen erfolgt die Wertermittlung regelmäßig ertragsorientiert. Ein methodisches Bewertungsvorgehen in Anlehnung an das Pachtverfahren oder ein DCF-Ansatz, wie er bei Betreiberimmobilien wie Hotels oder Boarding Houses Anwendung findet, erscheint naheliegend.³ Im Eigenbetrieb muss der Betreiber zur Prognose seiner zukünftigen Einnahmeüberschüsse (Reinertrag) oder des Cashflows Marktvergleichskennwerte heranziehen. Bei einer Fremdvermietung muss nicht zuletzt zur objektspezifischen Risikoeinschätzung eine Plausibilisierung dieser Prognosegrößen erfolgen.

In der Bewertungspraxis werden auf absehbare Zeit regelmäßig die fehlenden Erfahrungssätze sowie eine hinreichende Anzahl belastbarer Vergleichswerte für die wertrelevanten Eingangsgrößen wie die Revenue per Available Workspace (RevPAW), Pachtsätze und der Kapitalisierungszinssatz eine wesentliche Herausforderung darstellen. **«**

Prof. Dr. Florian Hackelberg MRICS, Holzminden

Mehr zum Thema auf der 13. RICS Bewertungskonferenz 2020:

Sie findet am **20. Februar 2020** unter dem Titel „Market Trends and Regulation – Increasing Uncertainty?“ statt. Veranstaltungsort ist die Frankfurt School of Finance. Programm und Anmeldung unter rics.org/bewertungskonferenz-2020

¹ Vgl. Deskmag, Global Coworking Survey, 2019, S. 4.

² Vgl. JLL, „Wie beeinflusst Flex Office Space Eigentümer und Investoren?“, 2019, S. 3, und Greenwood et al., „Coworking and flexible office space“, 2018, S. 17.

³ Vgl. Hackelberg/Hilgenreiner, „Bewertung von Co-Working Spaces“, 2020, GUG, 2020/1.



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

Flexibler und integrativer: Die neue Städtebauförderung

Reform Seit Januar ist die Städtebauförderung neu aufgestellt. Die Neuerungen sind zu begrüßen. Allerdings muss das Programm mittelfristig auf eine solide finanzielle Basis gestellt werden.

www.deutscher-verband.org

Nach langen Verhandlungen haben Bund und Länder eine grundlegende Reform der Städtebauförderung zum Abschluss gebracht. Die neue Programmatik ist im Januar in Kraft getreten und bringt viele begrüßenswerte Neuerungen. So wird der Förderrahmen thematisch, rechtlich und strukturell reformiert und durch die Konzentration auf drei Kernprogramme wesentlich flexibler und integrativer gestaltet. Für 2020 werden die Bundesmittel in Höhe von 790 Millionen Euro verstetigt. Dazu kommen 75 Millionen Euro für die „Nationalen Projekte“ des Städtebaus und 200 Millionen Euro aus dem Investitionspakt „Soziale Integration im Quartier“, die allerdings bis 2020 beziehungsweise 2021 begrenzt sind. Um den anhaltenden Infrastrukturdefiziten und den wachsenden künftigen Herausforderungen des Klimawandels, der sozialen Integration und der Digitalisierung in den Kommunen wirkungsvoll begegnen zu können, braucht es eine mittelfristige Sicherung des Gesamtvolumens in Höhe von einer Milliarde Euro.

Die Städtebauförderung hat eine enorme Bedeutung für die Gestaltung und Stabilisierung von attraktiven, lebenswerten Städten und Gemeinden. Es werden keine Einzelprojekte oder Gebäude gefördert, sondern stets eine komplexe Gesamtmaßnahme in einem klar definierten Gebiet. Damit erfolgt eine umfassende und integrierte Entwicklung, Umgestaltung und Erneuerung von Quartieren und größeren Standorten, die Stärkung öffentlicher Räume und die Beseitigung städtebaulicher Missstände wie etwa von Brachen. Diese Stärken werden mit der Neuausrichtung ab 2020 beibehalten und durch eine neue Programmstruktur weiterentwickelt.

KONZENTRATION AUF KERNTHEMEN Die in den letzten Jahren zunehmende Aufspaltung der Förderung in einzelne Themenfelder, wie etwa zum Stadtgrün und zur interkommunalen Kooperation, wird mit der Schaffung von drei Kernprogrammen beendet, denen zukünftig alle Maßnahmen zugeordnet werden. Die drei Programme sind: „Lebendige Zentren“ für die Attraktivitätssteigerung und Erneuerung von Orts- und Stadtkernen; „Sozialer Zusammenhalt“ zur Stabilisierung überforderter Nachbarschaften mit erheblichen sozialen Problemlagen; „Wachstum und nachhaltige Erneuerung“ für die städtebauliche und infrastrukturelle Umstrukturierung von Gebieten mit Wachstums- oder Schrumpfungsprozessen. Diese Straffung der Förderstruktur sorgt für mehr Klarheit und bietet den Kommunen zudem die notwendige Flexibilität für die Ausrichtung an örtlichen städtebaulichen Handlungsbedarfen. Zahlreiche Querschnittsthemen können und sollen künftig in allen drei Kernprogrammen berücksichtigt werden. Insbesondere Maßnahmen des Klimaschutzes, der Klimaanpassung und zur Verbesserung von Grün- und Freiflächen werden nun in allen geförderten Gebieten zur Fördervoraussetzung.

EINBINDUNG EXTERNER AKTEURE Zusätzlich werden die Bundesanteile für haushaltsschwache Kommunen und für Maßnahmen zum Rückbau größerer Immobilienbestände erhöht. Gleichzeitig bleibt jedoch die Möglichkeit ungenutzt, bessere Voraussetzungen für die Einbindung privater und immobilienwirtschaftlicher Akteure zu schaffen, zum Beispiel zur finanziellen Beteiligung bei der Aufbringung des kommunalen Eigenanteils. Auf der Ebene der Zivilgesellschaft wurde jedoch für Verbesserung gesorgt. So können Verfügungsfonds nicht mehr nur für investive Maßnahmen zum Einsatz kommen, sondern auch zur Finanzierung von bürgerschaftlichem Engagement. An der stärkeren Öffnung für die Immobilienwirtschaft sollte künftig noch gearbeitet werden. «



Die Einbindung immobilienwirtschaftlicher Akteure sollte verbessert werden, meint Christian Huttenloher.

Christian Huttenloher, Generalsekretär und Vorstandsmitglied Deutscher Verband

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Kohleausstieg kann Immobilienmarkt befeuern

Mitte Januar haben sich Bund und Länder auf einen Fahrplan für den Kohleausstieg bis spätestens 2038 und milliardenschwere Finanzhilfen zur Strukturstärkung der Kohlestandorte in Brandenburg, NRW, Sachsen und Sachsen-Anhalt geeinigt. Wie sich solch ein Ausstieg auf den Immobilienmarkt in den angrenzenden Stadtteilen auswirkt, hat das Portal Immobilienscout24 anhand bereits aufgegebenen Kohlestandorte analysiert. Und siehe da: Liegen schlaue Nachnutzungskonzepte vor, bleibt die Region attraktiv – und die Immobilienpreise steigen.

So haben sich Immobilienpreise in ehemaligen Kohle-Städten in NRW seit 2007 verändert

■ Wohnung Miete
■ Wohnung Kauf
■ Haus Kauf

HALTERN AM SEE



KAMP-LINTFORT



NEUKIRCHEN-VLUYN



RECKLINGHAUSEN



VOERDE



MARL



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Immobilienscout24

GREEN DEAL

EU legt Investitionsplan vor

Der „Green Deal“ der Europäischen Kommission soll den Kontinent bis 2050 klimaneutral machen. Jetzt wurde der Investitionsplan veröffentlicht. Damit legt die Kommission fest, aus welchen Quellen der Kapitalbedarf von rund einer Billion Euro stammen soll. Knapp die Hälfte der Summe wird demzufolge aus dem EU-Haushalt kommen. Für die Mobilisierung öffentlicher und privater Investitionen sollen Anreize geschaffen werden. Bis zum Jahr 2030 sind weitere Investitionen von 260 Milliarden Euro pro Jahr notwendig, etwa in Energie, Gebäude oder Mobilität, so das Papier. Den größten Investitionsbedarf sieht die EU-Kommission jedoch im Gebäudesektor: Zusätzliche Investitionen von etwa 120 Milliarden Euro pro Jahr für Wohngebäude und weitere 75 Milliarden Euro für Gebäude der öffentlichen Hand und des Dienstleistungssegments seien für mehr Energieeffizienz notwendig. Der ZIA hat allein für Gebäude und Anlagentechnik einen Investitionsbedarf von 100 Milliarden Euro jährlich bis 2030 errechnet – plus Mehrkosten bis zu 34 Milliarden Euro pro Jahr – je nach Szenario und angestrebter Reduktion von CO₂. „Die Ziele des Green Deals für den Gebäudesektor formulieren eine gewaltige Aufgabe, bei der alle Akteure an einem Strang ziehen müssen“, sagt ZIA-Vizepräsident Jochen Schenk. Das private Engagement sei dabei der Schlüssel.

88%

der Mieter in Deutschland sagen von sich: „Ich behandle meine Mietwohnung, als ob sie mein Eigentum wäre.“ Das ergab eine Umfrage der BHW Bausparkasse. In Großstädten fühlen sich 85 Prozent der Mieter besonders verpflichtet, in kleineren Orten sind es über 90 Prozent. Mit 98 Prozent besonders dankbare Klientel für Vermieter: 50- bis 59-jährige Mieter.

NEUES WOHNIMMOBILIEN-DICKSCHIFF ENTSTEHT

Nach der angekündigten Milliardenfusion im Gewerbeimmobilienbereich zwischen Aroundtown SA und TLG steht die nächste Riesenübernahme an, diesmal bei den Wohnungsunternehmen: Der vorwiegend in Berlin tätige Immobilienkonzern Ado Properties will seinen Großaktionär Adler Real Estate übernehmen und künftig als Adler Real Estate Group firmieren. Zugleich kündigt Ado den Einstieg mit rund 22 Prozent bei Consus Real Estate, ebenfalls Berlin, an.

Auch 2020 wird ein nachfragestarkes Immobilienjahr werden, trotz der Last regulatorischer Maßnahmen. Ein Rückgang der Mieten ist nicht zu erwarten, und die Immobilienpreise dürften sogar weiter steigen – mangels Anlagenalternativen mit halbwegs stabilen Cashflows.

Prof. Dr. Tobias Just von der IREBS Immobilienakademie in einem Thesenpapier zum Jahresausblick

BARRIEREFREIE UMBAUTEN**Staatliche Zuschüsse deutlich erhöht**

Der Fördermitteltopf der KfW, aus dem Eigentümer oder Mieter Zuschüsse für den altersgerechten Umbau von Wohnimmobilien erhalten können, wurde zum Jahresanfang wieder aufge-

füllt und sogar aufgestockt. Für Maßnahmen, die Barrieren reduzieren und die Sicherheit erhöhen, stellt das Bundesinnenministerium dieses Jahr 100 Millionen Euro bereit. 2019 waren es 75 Millionen, und der Topf war bereits im Oktober leer.

Zu den geförderten Maßnahmen zählen etwa der Einbau bodengleicher Duschen oder das Entfernen von Schwellen vor und in der Wohnung. Gewährt werden bis zu 12,5 Prozent der förderfähigen Kosten, die mindestens 2.000 Euro betragen müssen. Die Zuschüsse liegen nach wie vor bei 200 bis 6.250 Euro. Alternativ kann auch wieder eine Kreditvariante genutzt werden: Bis zu 50.000 Euro pro Wohneinheit lassen sich zu effektiv 0,75 Prozent finanzieren. Experten raten zur Kombination von energetischer Sanierung und barriere reduzierten Maßnahmen, um Kosten zu sparen.



pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Ihre Pläne sind
perfekt. Und die
Finanzierung?

Besuchen Sie uns
auf der MIPIM
Stand R7.G17



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

www.pfandbriefbank.com

Immobilienmarkt 2020: Sechs Fragen zum Start ins neue Jahrzehnt

Während der Jahreswechsel 2009/2010 von einer Aufbruchstimmung anlässlich der frisch überwundenen Wirtschaftskrise geprägt war und sich in den Folgejahren ein deutschlandweit einzigartiger Aufschwung auf den Immobilienmärkten vollzog, fällt heutzutage immer häufiger das Schlagwort „Late Cycle“. Ebenfalls haben die Folgen der Digitalisierung und die neuen technologischen Möglichkeiten in den 2010er Jahren einen tiefgreifenden Transformationsprozess innerhalb der gesamten Branche angestoßen. Dieser beschränkt sich nicht nur auf die Prozesse innerhalb der Unternehmen, sondern bezieht sich vor allem auf die von diesen gemanagten beziehungsweise im Portfolio gehaltenen Flächen. Was bedeutet all dies für die Zukunft?

Frage 1: Wie gut sind unsere Fundamentaldaten wirklich? Im Jahr 2019 schrammte die deutsche Wirtschaft nur knapp an einer Rezession vorbei: Im dritten Quartal wuchs die Wirtschaft um 0,1 Prozent, der erwartete Jahreswert liegt bei 0,6 Prozent. Ob Europas größte Volkswirtschaft damit auf einem Weg der nachhaltigen Erholung ist, muss sich noch zeigen. Für 2020 wird ebenfalls mit einer nur verhaltenen Wirtschaftsdynamik von derzeit 0,7 Prozent gerechnet.

Mehr Schubkraft erwarten wir erst wieder ab 2021. Dann sollte die deutsche Wirtschaft wieder auf dem Wert ihrer Potenzialwachstumsrate angelangt sein. Glaubt man den Unternehmen, stehen die Zeichen zumindest verhalten positiv. So stieg der ifo Geschäftsklimaindex im November um 0,3 Punkte auf einen Wert von 95. Ein lähmender Faktor, der die Exportation Deutschland besonders betrifft, ist hingegen der gemäß DHL Global Trade Barometer rückläufige Welthandel – was unter anderem auf den andauernden Handelskrieg zwischen den USA und China

zurückzuführen ist. Dieser ist zwar noch nicht beigelegt, aber immerhin sorgte jüngst eine Teileinigung für Entspannung.

Zudem macht sich der wirtschaftliche Struktur- und Technologiewandel auch hierzulande in Form von deutlichen Performance-Unterschieden bemerkbar. Während die Industriekonjunktur insgesamt rückläufig ist, nehmen die Verbraucherausgaben stetig zu. Nirgendwo lässt sich dies so deutlich feststellen wie im weiterhin rasant wachsenden E-Commerce-Segment. Dieses verzeichnet Prognosen des HDI Handelsmonitors zufolge erneut ein Umsatzwachstum von 8,5 Prozent. Seit 2010 ist der Umsatz von 20,2 Milliarden Euro auf einen prognostizierten Wert von 57,8 Milliarden Euro für das Jahr 2019 angewachsen. Diese Änderungen haben durchaus tiefgreifende Auswirkungen auf die deutsche Immobilien-Investmentlandschaft. Ein Beispiel: Während die Nachfrage nach großflächigen Industriearäumen und teilweise auch nach regionalen Shopping-Centern sinkt, wächst der Bedarf an modernen und stadtnahen Logistikflächen. Ein weiterer branchenbezogener Strukturwandel, der sich in den kommenden Jahren höchstwahrscheinlich auf den Immobilienmarkt auswirken wird, ist das Thema Elektromobilität, das die Supply Chains und Flächenbedarfe der Automotive-Industrie neu definiert.

Frage 2: Geht die Renditekompression noch weiter? Ob wir in den kommenden Jahren ähnlich hohe Transaktionsvolumina wie in den Jahren 2015 bis 2018 erleben werden, in denen im Durchschnitt mit Gewerbeimmobilien 56 Milliarden Euro und mit Geschosswohnungen gut 17 Milliarden Euro pro Jahr umgesetzt wurden, bleibt abzuwarten. Ein maßgeblicher Grund dafür ist das sich weiter verknappende Angebot an investmentfähigen Produkten. Der Anlagedruck jedoch unter den deutschen und internationalen

Investoren ist nach wie vor hoch und ein Transaktionsvolumen von gut 100 Milliarden Euro pro Jahr wäre auch hierzulande durchaus möglich – vorausgesetzt, adäquate Immobilien sind verfügbar.

Vor diesem Hintergrund werden wir in den europäischen Märkten aller Voraussicht nach eine weitere Fortsetzung der Renditekompression erleben. Auch in Deutschland dürfte der Druck auf die Immobilienrenditen angesichts einer über das gesamte Laufzeitspektrum der Zinsstrukturkurve negativen Realrendite noch mindestens bis Ende 2021 andauern. Bei einer aktuellen durchschnitt-



Die deutsche Immobilienbranche hat ein beispielloses Jahrzehnt hinter sich. Digitalisierung und technischer Fortschritt haben umfassende Transformationsprozesse ausgelöst. Das wirft Fragen über die Zukunft auf. Wir beleuchten sechs wichtige Aspekte.



Der Strukturwandel wirkt sich zunehmend auch auf den Immobilienmarkt aus. Themen wie Coworking-Areale, Logistikflächen und Elektromobilität werden in Zukunft wichtiger.

lichen Spitzenrendite von drei Prozent für Core-Büroimmobilien und 3,2 Prozent für Wohnimmobilien mittlerer Qualität in den A-Städten wundert es nicht, dass immer mehr Anleger früher in die Wertschöpfungskette einsteigen. Selbst eher defensiv eingestellte Akteure wie Versicherungen oder die Fondsmanager von Publikums-AIF setzen sich daher immer stärker mit Forward Deals, groß angelegten Refurbishment-Projekten oder auch Nachverdichtungsmaßnahmen auseinander, um ihren Performance-Erwar-

tungen entsprechen zu können. Daher wundert es nicht, dass der Anteil an Projektentwicklungen auf dem Investmentmarkt von 2015 bis 2018 von 9,4 Prozent auf mehr als 19 Prozent oder rund 19 Milliarden Euro angestiegen ist.

Eine weitere Folge ist die erhöhte Investmenttätigkeit in alternative Assets wie Pflegeheime und andere Healthcare-Immobilientypen, weitere Formen von Betreiberkonzepten wie etwa Microliving und Unternehmensimmobilien inklusive Rechenzentren, die allesamt ihre Nische verlassen und sich zunehmend als eigenständige Assetklassen etablieren; ein Trend, dem sich zunehmend traditionell eher corelastige institutionelle Investoren aus dem In- und Ausland zuwenden, zumal diese alternativen Assets eine etwas höhere risikoadjustierte Rendite versprechen. Doch selbst bei komplexeren Immobilien erleben wir eine ausgeprägte Renditekompression. Besonders anschaulich zeigt sich dies am Beispiel der modernen Logistikimmobilien, die zum Jahresende 2019 eine Spitzenrendite von nunmehr 3,6 Prozent (minus 0,4 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr) verzeichnen. Im Unterschied dazu steigen jedoch die Renditen von Immobilientypen, die vom wirtschaftlichen Strukturwandel betroffen sind. Insbesondere gilt dies für Shopping-Center in B-Standorten, die binnen der vergangenen zwölf Monate um 0,5 Prozentpunkte auf nunmehr fünf Prozent zulegten.

Frage 3: Wie flexibel müssen unsere Flächen tatsächlich werden? Die Vermietungsmärkte profitieren aller Voraussicht nach in den kommenden Jahren weiterhin von der robusten Nachfrage nach modernen Büro- und anderen Gewerbeflächen. Die im Bürosegment der deutschen Metropolen weiter rückläufigen Leerstandsdaten und eine im langfristigen Vergleich moderate Projektpipeline in den Metropolen, die zurzeit bereits zu gut zwei Dritteln »

vom Markt absorbiert wurde, lassen dort die Mietpreise vorerst weiter steigen. So erwarten wir für 2020 bei den Bürospitzenmieten an den Top-Standorten im Mittel einen Zuwachs um gut fünf Prozent, nach 6,2 Prozent im laufenden Jahr. Langfristig jedoch werden vor allem diejenigen Flächen gefragt bleiben, die ein hohes Maß an Flexibilität sowie das Prinzip „Space as a Service“ bieten – beispielsweise in Form von Coworking-Arealen oder ähnlichen Flächen mit flexiblen Miet- und Serviceangeboten. Genauso wie sich der War for Talents aller Wahrscheinlichkeit nach zuspitzen wird, steigt auch die Nachfrage nach Büroflächen, mit denen sich Arbeitgeber positiv von der Konkurrenz abgrenzen können. Für ältere, unflexible Flächen wäre hingegen bei steigenden Leerständen in manchen Fällen die Konversion in Wohnraum denkbar.

Frage 4: Wie nachhaltig ist „well“? Ein Faktor, der eng mit dem Thema Flächenflexibilität zusammenhängt, ist die Frage nach einem gesundheitsfördernden und nachhaltigen Arbeitsplatz. Das Thema Wellbeing wird inzwischen relativ kontrovers in der Branche diskutiert und ist stellenweise sogar als Hype verschrien. Fakt ist jedoch, dass Unternehmen ihre Mitarbeiter nicht mehr nur mit einem attraktiven Gehaltspaket binden können, sondern zudem Wert auf eine angenehme Arbeitsatmosphäre inklusive Zusatzangeboten wie Fitness- oder Sportkurse legen müssen. Inzwischen haben viele Unter-

nehmen eingesehen, dass ein solcher Arbeitsplatz zwar mit höheren Kosten verbunden ist, jedoch die Produktivität der Mitarbeiter teils erheblich fördert – diese Rechnung geht für Arbeitgeber so gut wie immer auf, da Immobilienkosten meist deutlich geringer als Personalkosten sind.

Inzwischen hat sich der Trend zum Wellbeing zum branchenübergreifenden Massenphänomen entwickelt. Größere Konzerne wie SAP in Walldorf oder auch Adidas in Herzogenaurach sorgen dafür, dass sich das Adjektiv „well“ jenseits der Metropolen etabliert. Selbst in Industrie- und Logistikzentren werden immer häufiger gesundheitsfördernde Elemente ins Gebäudekonzept integriert. Hinzu kommt, dass erstmals neben Nachhaltigkeitszertifikaten auch Wellbeing-Zertifikate ausgestellt werden, Vorreiter hierbei sind die neue Firmenzentrale des Konsumgüterherstellers Beiersdorf in Hamburg und das Edge Grand Central in Berlin. Es zeigt sich, dass Wellbeing neben den Nachhaltigkeitszertifikaten wie DGNB, LEED oder BREEAM auf dem besten Weg dazu ist, zum handfesten Investmentkriterium für entsprechende Immobilien zu werden.

Frage 5: Wie können wir als Branche die Entwicklung der Städte positiv beeinflussen? Inzwischen liegt die Verabschiedung der Leipzig-Charta mehr als ein Jahrzehnt zurück. Das Bewusstsein der Branche, lebendige, gemischt genutzte Quartiere anstelle von Monokulturen zu entwickeln, gewinnt zunehmend an Bedeutung. Nicht trotz, sondern gerade wegen der immer geringeren Verfügbarkeit von Bauland muss die Immobilienbranche daher ihre gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen und mit ihren Konzepten echte Wertbeiträge für das jeweilige Umfeld liefern. Schließlich erleben wir gerade in den asiatischen Weltmetropolen, welche riesigen Herausforderungen eine stetig zunehmende Reurbanisierung mit sich bringt. Gleichzeitig müssen wir darauf achten, dass wir keine Projekte entwickeln, bei denen sich einige „Happy Few“

vor der breiten Öffentlichkeit abschnitten, wie es beispielsweise in Gated Communities stattfindet.

Ziel aller Beteiligten – Kommunen, Nutzer und Investoren – muss es daher sein, gerade in den stark wachsenden Metropolen durchmischte, lebendige und für alle Nutzer bezahlbare Quartiere zu entwickeln, die das soziale Miteinander fördern und Raum für kreative Ideen schaffen. Gerade vor dem Hintergrund der strukturellen Veränderungen im Zuge der branchenübergreifenden zunehmenden Digitalisierung gilt es mehr denn je, moderne Lebens- und Arbeitswelten der kurzen, hocheffizienten und nachhaltigen Wege zu schaffen. Das urbane, smarte Quartier der Zukunft ist somit der Ort, wo Produzieren, Forschen, Lernen, Wohnen und Leben gefördert und ermöglicht wird.

Frage 6: Bei welchen Aspekten sollten wir unbedingt über den „großen Teich“ schauen? Vor allem in Sachen Digitalität. In den USA gehören Technologien und Anwendungen längst zum Alltagsgeschäft, die bei uns noch recht exotisch anmuten. Dazu zählt unter anderem der Bereich Data Analytics über webbasierte Datenbanken sowie die Möglichkeit, auf Machine-Learning-Basis und anhand einer Vielzahl transparenter Marktdaten vollautomatische Prognosen zu erstellen. Gleiches gilt für Visualisierungstools und geografische Informationssysteme sowie für die vielfach diskutierten Anwendungsgebiete in Sachen Building Information Modeling (BIM). Um den Rückstand aufzuholen, sind für die deutsche Immobilienwirtschaft jedoch zwei Punkte essenziell: Erstens brauchen wir funktionierende Plattformen und Formate für den Austausch mit der internationalen PropTech-Szene. Und zweitens müssen wir das in den USA gewonnene Wissen speziell für die Bedürfnisse der deutschen Branchenvertreter anwendbar machen, um die Transformation der jeweiligen Unternehmen voranzubringen. «

AUTOR



Jan Linsin
ist seit September 2019 Head of Research Germany beim Immobilien-dienstleister CBRE.

Digitalen Vorsprung erleben.

„DIE SCHNELLSTE
SOLLSTELLUNG,
DIE ICH JE
ERLEBT HABE.“

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e.K.

www.axera.de



Ab sofort gewinnen Immobilienverwaltungen mit Haufe axera mehr Freiräume denn je, weil zeitraubende Routinen in den Hintergrund rücken.

Denn Haufe axera setzt mit seiner Cloud neue Maßstäbe bei Performance, IT-Sicherheit und Datenschutz.

Mehr Informationen unter:
www.axera.de/digitaler-vorsprung

Haufe
axera

Immobilieninvestment: Tradition und Zukunft suchen den Schulterchluss

Mit voraussichtlich über zehn Milliarden Euro erzielten Offene Immobilienpublikumsfonds im vergangenen Jahr einen neuen Rekord in Sachen Mittelzufluss. Davon entfielen allein auf den Hausinvest der Commerz Real 1,4 Milliarden Euro. Von solchen Größenordnungen können digitale Plattformen, die Kapital zur Finanzierung von Immobilienprojekten oder Bestandsobjekten mobilisieren, nur träumen: Über Exporo, den größten deutschen Marktplatz für digitale Immobilieninvestments, wurden seit seiner Gründung in 2014 rund eine halbe Milliarde Euro für gut 200 Projekte vermittelt. Das ist weniger, als der Hausinvest 2018 in nur sechs Monaten bei Anlegern einsammelte. Dennoch ist die Wachstumsdynamik der digitalen Newcomer ungebrochen. Exporo etwa konnte das vermittelte Investmentvolumen 2019 auf fast 300 Millionen Euro steigern – ein Plus von gut 75 Prozent im Vorjahresvergleich.

Platzhirsche unter den Kapitaleinsammlern bleiben unbeeindruckt

Reicht der Schwung aber, um eine Zeitenwende in Sachen Kapitalbeschaffung anzustoßen? Die Big Player auf Fondsseite ficht der frische Wind erstmal nicht groß an, da sind sich Experten einig: „Vor allem junge Anleger wollen digital angesprochen werden, doch die meisten Fondsgesellschaften sind hier bislang wenig aktiv“, stellt Sonja Knorr, Leiterin der Immobili-



Digitale Investmentkanäle bringen ganz neue Partner zueinander.

enfondsanalyse bei Scope, fest. Zumal bei ihnen kein Handlungsdruck besteht. Die Geschäfte laufen auch so bestens. „Seitens der Platzhirsche unter den Offenen Immobilienfonds erwarte ich nicht, dass sie an ihren Vertriebsstrukturen schnell viel ändern“, sagt Prof. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg.

Insofern verwundert es nicht, dass sie sich bei Nachfragen zu dem Thema wenig auskunftsfreudig zeigen. Die zur Sparkassengruppe gehörende Deka Immobilien hält sich ebenso bedeckt wie die DWS, an der die Deutsche Bank mehrheitlich beteiligt ist. Und die Union Investment Real Estate, die bei den genossenschaftlichen Banken die Immobilienfondsaktivitäten steuert, teilt lediglich mit, dass sie beim Vertrieb der Fonds auf die Volks- und Raiffeisenbanken setzt. Auf die Top drei unter den Immobilienpublikumsfonds-

häusern entfällt – bezogen aufs Anlagevolumen – ein Marktanteil von über 80 Prozent.

„Im Gegensatz zu Aktien- und Rentenfonds gibt es bei Immobilienfonds noch keinen Druck auf die Margen, der bei Ersteren vor allem aufgrund der Konkurrenz von kostengünstigen Indexfonds zu beobachten ist“, erklärt Sebastian. Selbst der sonst in Sachen Digitalisierung vorseilende Asset Manager Commerz Real tritt auf die Bremse. „Unsere Kooperation mit Bergfürst bezieht sich auf unsere Immobilienspezialfonds und neue Produkte für institutionelle Kunden“, betont Florian Stadlbauer, Head of Digitalization der Commerz Real. Die Commerz Real kooperiert seit einem Jahr mit der digitalen Crowdinvesting-Plattform

Bergfürst. Über Bergfürst können Anleger allerdings keine Anteile am Blockbuster Hausinvest erwerben. Das geht nur über dessen Homepage. Guido Sandler, Vorstandsmitglied von Bergfürst, verweist darauf, dass es sich bei den Investoren, die Bergfürst als Partner für Immobilienengagements wählen, um Anleger handele, die ohne Beratung auskämen.

Erste Ausfälle könnten Konsolidierung ankündigen

In jüngster Zeit mussten die Crowdinvestplattformen erste Dämpfer in ihrer Erfolgsbilanz hinnehmen. Im November meldete die Plattform BrickVest Insolvenz an. Im Mai floppte bei Bergfürst nach über 70 erfolgreich finanzierten Engagements

Exporo probiert es mit Hannover Leasing, Zinsbaustein mit Dr. Peters und OneCrowd mit Dr. Lübke & Kelber: Kooperationen zwischen Crowdinvesting-Plattformen und Immobilieninvestmenthäusern sind en vogue. Ob das den Markt umkremeln wird?

mit dem „Z19 Stadthaus Plus“ erstmals ein Projekt. Dessen Projektgesellschaft GPV Development musste Insolvenz anmelden. Da es sich bei der Finanzierung um ein Nachrangdarlehen handelt, werden die Investoren ihren Kapitaleinsatz wohl komplett abschreiben müssen.

Nicht viel besser erging es Exporo. Die Deutsche Mikroapartment, die über die Plattform knapp vier Millionen Euro zur Finanzierung zweier Immobilienprojekte bei Anlegern losgeeeist hatte, wurde Anfang November zahlungsunfähig. Dass die Investoren ihr eingesetztes Kapital wiedersehen, ist recht unwahrscheinlich. Nur ein halbes Jahr zuvor waren Geldgeber mit einem Projekt gescheitert, in das sie über den digitalen Vermittler Zinsland, der unlängst von Exporo übernommen wurde, eingestiegen waren.

„Fünf Prozent Rendite mögen angesichts des extrem niedrigen Zinsniveaus attraktiv klingen, aber vielen Anlegern ist offenbar nicht bewusst, welch hohes Risiko sie bei ihren Investments eingehen“, gibt Steffen Sebastian zu bedenken. Er ist überzeugt, dass solche Hiobsbotschaften noch häufiger zu hören sein werden und der Branche eine Konsolidierung bevorsteht.

„Von den digitalen Immobilienfinanzierungsmarktplätzen dürften sich allenfalls drei bis vier behaupten“, prophezeit er. Für die Positionierung sei es aber wichtig, die Produktpipeline gut bestückt zu halten. Und hier wird die Zusammenarbeit mit den etablierten „analogen“ Vertretern der Zunft zur Win-win-Strategie für alle Seiten. Wie etwa die Kooperation zwischen Exporo und Hannover Leasing: Sie trage mit dazu bei, eine ausreichende An-

zahl geprüfter Projekte über die Plattform anzubieten, heißt es seitens Exporo. „Und wir können neue Kundengruppen ansprechen“, fügt Sebastian Hartrott, Geschäftsführer der Hannover Leasing, hinzu. Über den Marktplatz accontis.de, den Hannover Leasing mit Exporo konzipiert hat, können sich Anleger parallel an einer Reihe von Immobilieninvestments beteiligen, die auch auf exporo.de offeriert werden. Hannover Leasing möchte via accontis.de die digitale Vermittlung von Immobili-

digitale Kompetenz voll mit einbringen“, verspricht Volker Wohlfarth, Geschäftsführer von Zinsbaustein. Die wird dringend benötigt, denn die digitale Vermarktung von Alternativen Investmentfonds ist ein Geschäftsfeld, das sich gerade erst im Aufbau befindet. Im Laufe des Jahres sollen Anleger neben Nachrangdarlehen erstmals einen risikogemischten Hotelfonds auf zinsbaustein.de digital zeichnen können.

Auch der Immobilien-Investmentmanager Lübke & Kelber und die Crowdinvesting-Plattform OneCrowd, die unter anderem den Immobilieninvestment-Marktplatz Mezzany betreibt, rücken zusammen. „Auf unserer gemeinsam betriebenen Plattform German Crowd Estate können spätestens ab Ende März von Lübke & Kelber gemanagte Fonds für Gewerbeimmobilien digital gezeichnet werden“, gibt Jürgen Kelber, Geschäftsführer von Lübke & Kelber, bekannt.

Dabei soll es nicht bleiben. Geplant ist, die Plattform zu einem One-Stop-Anbieter für regulierte Finanzprodukte auszubauen. Vorstellbar ist Kelber zufolge, dass neben Produkten für das Segment „Immobilien“ auch Angebote für die Segmente

„Infrastruktur“ und „Energieversorgung“ konzipiert werden. In die gleiche Richtung denken auch Bergfürst und Commerz Real.

Trotz des Booms an den Immobilienmärkten wurde in alternative Formen des Immobilieninvestments weit weniger Kapital investiert als in Offene Immobilienfonds. „Digitale Plattformen sind eine Chance für die Alternativen, verlorenes Terrain zurückzugewinnen“, ist Marc Laubenheimer, Geschäftsführer von Engel & Völkers Capital, überzeugt. «

KLEIN, ABER FEIN: DIGITALE ANBIETER LEGEN ZU

So viel Kapital vermittelten Immobilieninvestment-Plattformen (in Millionen Euro)

Anbieter	2019	2018
Bergfürst	> 46,0	> 20,0
Engel & Völkers Capital	21,2	16,1
Exporo	300,0	170,0
Home Rocket	19,9	8,4
Mezzany	1,2	kein Umsatz
Zinsbaustein	20,2	19,8
Zinsland	23,0	39,0

Quelle: Angaben der Unternehmen

lieninvestments inklusive digitaler Beratungstools intensivieren.

Noch einen Tick weiter geht die im Oktober beschlossene Zusammenarbeit zwischen der Dr. Peters Group und der digitalen Plattform für Immobilieninvestments zinsbaustein.de. „Zukünftig soll zinsbaustein.de als Vermarktungsdreh-scheibe für eine breit gefächerte Palette von Immobilieninvestments – von Mezzanine-Darlehen bis zu voll regulierten Alternativen Investmentfonds – fungieren“, kündigt Kristina Salamon, CEO der Dr. Peters Group, an. „Da werden wir unsere

„Lulu dans ma rue“ – der Concierge lebt



IG Immobilien setzt das Concierge-Konzept zum Beispiel in seiner Wohnhausanlage „Orchideen Park“ um, deren Ausstattung an ein besseres Hotel erinnert.

Concierge-Modelle kommen in Mode, und das auf völlig unterschiedliche Ebenen. Sie befriedigen verschiedene Bedürfnisse, Sicherheit ist dabei nur eines von mehreren Argumenten.

Ein Modell für hochwertige Mietwohnanlagen und deren Nachbarn: IG Immobilien ist ein Immobilien-Dienstleistungsunternehmen aus Wien. Sein Concierge-Konzept setzt es in einigen seiner Wohnhausanlagen um. In der Lobby werden die Mieter von einem Concierge-Team empfangen, das für sie vom Fahrradverleih über Reinigung, Babysitter bis Theaterkarten vieles organisiert, Haushaltshilfen vermittelt oder die hauseigenen „Serviceflitzer“ für kleinere und größere Reparaturen koordiniert.

Mindestens zweimal im Jahr wird zu einem Fest geladen. Ein passender Partyraum steht in allen Häusern zur



Verfügung, buchbar über eine Intranet-Plattform. Abhängig von der Größe der Mietanlagen wird der Concierge-Service an drei bis sieben Tagen die Woche und von einigen Stunden bis zu zwölf Stunden täglich geboten.

Dieses Konzept bringt für IG Immobilien nach eigenen Angaben Wettbewerbsvorteile, weil es einerseits erlaubt, ein kaufkräftiges Publikum zu gewinnen, für das neben Sicherheitsaspekten dieses

Serviceplus ein wichtiges Kriterium für die Anmietung ist.

Wirtschaftlich rechnet sich das Konzept in diesem konkreten Fall laut IG Immobilien in der Größenordnung von rund 100 Apartments, auch weil sich die Concierges neben den Wünschen der Mieter zusätzlich um Verwaltungsaufgaben wie zum Beispiel die Betreuung von Garten und Pool kümmern. In zwei Anlagen von IG Immobilien, wovon eine nur 48 Apart-

Blick über die Grenzen: Immobilienunternehmen und Kommunen setzen mehr und mehr auf das Modell der helfenden Kümmerer – in ganz verschiedenen Bereichen. Das Bedürfnis scheint riesig. Einige Best-Practice-Beispiele im Überblick.

ments aufweist, steht der Service auch den Eigentümern der angrenzenden Wohnanlage, die vom selben Unternehmen verwaltet wird, zur Verfügung. Dadurch ergibt sich eine entsprechende Auslastung und ein nachbarschaftliches Denken über den eigenen Zaun hinaus.

Ein Modell für ein neu entstandenes Viertel: In Frankreich war sich der Projektentwickler Eiffage mit Stadtplanern einig, dass das Miteinander in einem neu gebauten Quartier menschlicher gestaltet werden sollte. Verbindungen zwischen

den dort wohnenden und arbeitenden Menschen, gutes Einvernehmen und einen leichteren Alltag sollte ein Concierge sicherstellen – ein neuer Typus von Concierge, einer, der gleichzeitig Vermittler, Organisator und Problemlöser ist. Die Idee hat sich nach Angaben von Eiffage bewährt und wird nun systematisch in weitere Quartiersentwicklungen integriert – und zwar maßgeschneidert, das heißt abhängig von der vor Ort bereits vorhandenen Infrastruktur und zugeschnitten auf die örtlichen Bedürfnisse

und Anforderungen. So reicht das Menü der Conciergerie von der Organisation von Yogakursen im Park über die Paketannahme bis zum Empfang von Handwerkern oder von der Kinderbetreuung bis zum Workshop im Gemeinschaftsgarten. Im Ökoquartier Smartseille in Marseille können die Bewohner außerdem über den Concierge Elektroautos des Carsharing-Pools buchen.

Der Projektentwickler stellt für den Concierge die Räumlichkeiten im Viertel zur Verfügung und finanziert damit »

Studie: Digitalisierung der Wohnungswirtschaft

Wie digital ist die Wohnungswirtschaft und welche Weichen werden heute für die Zukunft gestellt?

Unterstützen Sie die KPMG Studie und stellen Sie durch Ihre Teilnahme ein repräsentatives Ergebnis für die deutsche Wohnungswirtschaft sicher.

Jetzt Code scannen und teilnehmen.
https://surveys.kpmg.de/digi_wohnen



die Initialzündung. Schrittweise werden die Kosten später in die Bewirtschaftung der Anlagen eingerechnet. Dem gegenüber stehen reale Einsparungen, die sich durch die koordinierte Bündelung von Anfragen bei kostenpflichtigen Dienstleistungen ergeben. Die Conciergerie arbeitet mit einer von Eiffage eigens entwickelten und an das jeweilige Projekt angepassten App, die Bewohnern und Mietern verspricht, sieben Tage die Woche und rund um die Uhr in den Genuss der Dienstleistung zu kommen. Und die sich auch als Plattform für den direkten Austausch unter den Bewohnern bewährt hat, wenn es zum Beispiel um Babysitten, Tauschgeschäfte oder das Ausleihen von Werkzeugen geht.

Concierge-Services sind auch nur auf digitaler Basis möglich

Digitales Modell für bereits bestehende Viertel: Auch für bereits bestehende Viertel gibt es Concierges – teilweise auch nur auf digitaler Basis, wie die so genannte Quartiersloge von Openloge in Frankreich. Die Überzeugung der Gründer ist es, dass eine Gemeinschaft nur geschaffen und gehalten werden kann, wenn die Verbindungen nützlich und praktisch sind. Der Concierge stellt dafür ein Team von professionellen und privaten Anbietern zusammen und bietet umfangreichen Service und Interaktion auf lokaler Ebene an. Einige Anbieter sehen sich nicht nur als Vermittler von Dienstleistungen und Hilfe, sondern kreieren ein soziales Netzwerk, bieten lokale Veranstaltungen und Treffen an. Jede Loge hat als Konsequenz eine andere Ausrichtung und Handschrift.

Seit der Gründung 2016 haben sich rund 40 Logen in Frankreich entwickelt. Der Erfolg der einzelnen selbstständigen Concierges ist jedoch offensichtlich stark davon abhängig, wie gut der Concierge bereits vorher im Viertel integriert war.

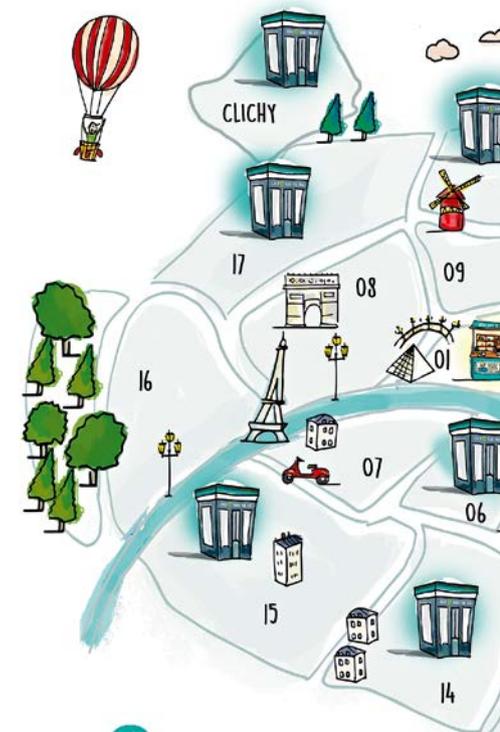
Das Modell der „Gated Community“: Auch wenn so genannte Gated Commu-

nities im deutschsprachigen Raum stark polarisieren, verstehen es einige Anbieter von „abgegrenzten Wohnanlagen“ sehr gut, sowohl Nachbarn zusammenzubringen als auch zur Stressreduktion oder zum Freizeitgewinn beizutragen.

Beispielsweise ist es in den hektischen, verkehrsdichten Mega-Städten in Asien üblich, ein hohes Niveau an Dienstleistung zu nutzen und an die Conciergerie viele Alltagspflichten zu delegieren – sich die Einkäufe liefern zu lassen, darüber den Kochservice für die Abendeinladung oder die Wohnungsreinigung zu organisieren und den Coworking Space oder den Fitnesstrainer zu buchen. Um lange Stau-Steh-Zeiten für Mütter und Väter zu vermeiden, werden zum Beispiel private Shuttles oder koordinierte Sammeltaxis zu Schulen und Kindergärten zur Verfügung gestellt. Umfassende Einkaufs- und Dienstleistungsmöglichkeiten, Restaurants und Sportaktivitäten, alles über interne Plattformen oder die Concierge zu buchen, runden das Angebot ab.

Die Conciergerie lohnt sich hier für Vermieter und Mieter gleichermaßen, weil oft auf überschaubarem Raum gleich viele Hunderte von Apartments und Villen unter einer Betreiberhand zusammengefasst sind. In der Anlage Palm Spring in Peking sind es gleich elf Wohntürme mit je 30 Stockwerken.

Auch in Spanien und Portugal bieten viele Gated Communities mit mehreren hunderten Einheiten mittels Conciergerie und Rezeption 16 Stunden am Tag maßgeschneiderten Service. Betreiber setzen auf eine gute Mischung der Objektangebote (von kleinen Apartments bis zu großen Villen), der Nationalitäten und der Altersgruppen, um einen möglichst vielseitigen, lebendigen Ort zu schaffen. Und sie fördern Austausch über Welcome-Cocktails, digitale Eigentümerportale und diverse Gruppen in sozialen Medien. Vor allem aber bieten die zahlreichen Einrichtungen der Anlage Gelegenheit, ins persönliche Gespräch mit den Nachbarn zu kommen, mit denen einen auch gleich eine Gemeinsamkeit verbindet, sei es die gewählte

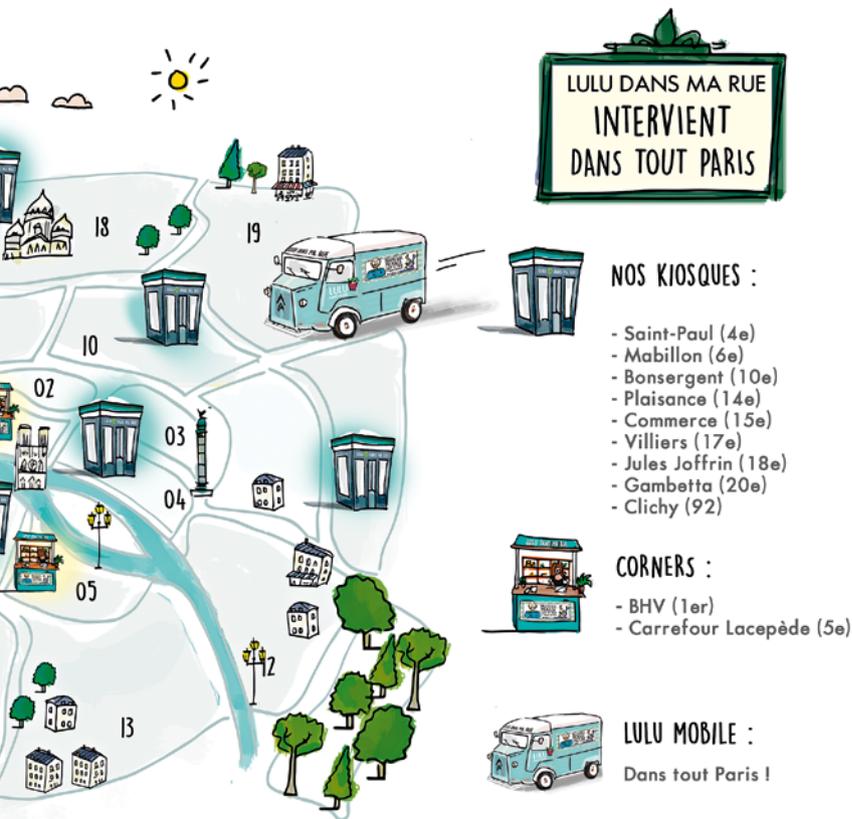


LULU  DANS MA RUE
BRICOLAGE, MÉNAGE, COUP DE MAIN ET BONNE HUMEUR

Sportart, die Liebe zu Büchern, Kinder im ähnlichen Alter oder die gleichen Wunschzeiten für den Gratis-Pendelbus zum nächstgelegenen Strand. Der Slogan von Betreibern eines Projektes in Portugal, Amendoeira-Resort, lautet hierzu passend: Privatsphäre ohne Einsamkeit.

Das soziale Modell aus Paris: Man stelle sich vor: einen altmodisch-verzierten oder modern-chicen Kiosk in dunkelgrüner Farbe, einladend aufgeklappt, darin Bücher, Kaffeemaschine und geschmackvolles Dekor, davor Bistro-Stühle, ein Tisch mit Blumen und das direkt neben dem Metro-Zugang. Oder einen himmelblauen Citroen-Typ-H-Lieferwagen, der an alte französische Filme erinnert, mit seitlicher Klapplade, Blumenschmuck rund um den Seitenspiegel und das inmitten der Markisen auf einem Wochenmarkt.

Das ist „Lulu dans ma rue“, ein bezauberndes Konzept einer Quartierspfortne- rei, mit einer breiten Palette von Service- und Dienstleistungen zu vernünftigen Preisen, auf digitalem Stand und gleichzeitig mit persönlichem Bezug, mit einem Hauch von Romantik im Erscheinungs-



„Lulu dans ma rue“ ist ein Concierge-Modell aus Frankreich mit verspieltem Konzept, das auf mobilen Service setzt und zur Anlaufstelle und lebendigen Drehscheibe für Bewohner des Viertels wird.



bild und im Namen selbst. Diese Verbindung von Alt und Neu, ein Herüberführen von Dingen aus der „guten alten Zeit“ in die Moderne, spiegelt sich auch sonst im Konzept wider.

Früher waren Menschen noch nicht ratlos, wer im Urlaub die Blumen gießt etc. Die Hilfe kam großteils aus der Nachbarschaft. Mit Lulu ist das wieder der Fall, und dies trifft den Zeitgeist, weil sich dadurch lange Fahrten vermeiden lassen und Zeit gespart wird. Früher kannte oder grüßte man auch noch fast alle Bewohner des Viertels. Heutzutage kaum, aber die Conciergerie verbessert über den direkten Austausch oder über zahlreiche Aktivitäten das Miteinander im Viertel.

Ansonsten ist das Conciergerie-Konzept klassisch, umfassend, gut durchdacht und ebenso umgesetzt. Anfragen an die Concierge können leicht und einfach übermittelt werden: per Telefon-Kundendienst an sechs Tagen die Woche, über die Website, über eine App oder auch persönlich. Neben den Bewohnern steht der Service auch im Viertel tätigen Angestellten, Händlern und Unternehmern zur Verfügung. Die Concierge ist damit

die Anlaufstelle des Viertels und die lebendige Drehscheibe, die einen Schlüssel entgegennimmt und an Dritte weitergibt, einen Caféplausch mit einem Nachbarn hält, die Quartiers-Aperitifs organisiert oder einfach nur Auskünfte gibt. Die Kioske befinden sich mittlerweile in neun Vierteln in Paris, in zwei Kaufhäusern und mobil auf den Wochenmärkten.

Das Konzept kommt an, das Unternehmen will in größeren Städten in Frankreich expandieren

Und das Unternehmen expandiert weiter, in der französischen Hauptstadt ebenso wie in anderen großen Städten in Frankreich. Und weil hinter dem Konzept ein ehemaliger Manager von Emmaus Frankreich, Charles-Edouard Vincent, steckt, hat das 2015 gegründete Unternehmen auch noch einen sozialen Aspekt. Es hat einen gemeinnützigen Status und ein Label „sozial-solidarisch“, weil es soziale Verbindungen im Digitalzeitalter schafft

und vielen hilft, wieder den Weg in die Arbeitswelt zu finden.

Etwa die Hälfte der „Lulus“ sind Sozialhilfeempfänger und Langzeitarbeitslose. Daneben gibt es Studenten, Hausfrauen, Rentner, Kleinunternehmer oder einfach Menschen, die Nebeneinkünfte brauchen oder verdienen wollen. Allen hilft die Tatsache, wertgeschätzt und gebraucht zu werden, Talente und Fähigkeiten unter Beweis zu stellen und jemandem einen Dienst zu erweisen.

Das Unternehmen wählt die Lulus aus, testet, schult und begleitet sie und unterstützt sie sowohl bei der laufenden Tätigkeit als auch bei Verwaltungsaspekten. Wert gelegt wird auch auf Verlässlichkeit und auf eine rasche Terminvereinbarung. 80 Prozent der Anfragen werden laut „Lulu dans ma rue“ binnen 48 Stunden beantwortet. Weil die meisten Neukunden zwischenzeitlich über Mundpropaganda gewonnen werden und die Kundenzufriedenheit derzeit nach Angaben des Unternehmens bei 95 Prozent liegt, dürfte dieser Anspruch auch erfüllt sein. «

Gerlinde Ritouet-Steiner, Strasbourg



Zukunftsstadt

Noch standen die Mauerreste und verlassenen Wachtürme wie verlorene Gepäckstücke auf dem Potsdamer Platz. Anfang der 1990er waren wir mit unserem ersten Architekturbüro dort im ehemaligen Esplanade untergekommen. Wo einmal auf dem verkehrsreichsten Platz Europas das pralle städtische Leben getobt und getost hatte, wucherte das satte grüne Gras. Carte blanche an einem Ort, an dem viele Utopien bereits Wirklichkeit geworden sind: das monarchische Kaiserreich, die Weimarer Republik, der totalitäre Nationalsozialismus, der sozialistische Schutzwall, der liberale Westen und die euphorische Wiedervereinigung. Die Stadt hat das alles weggesteckt. Mit mehr Überlebenskraft, als die Staaten und Reiche, die kamen und gingen.

Städte sind die leistungsfähigsten Manifestationen menschlichen Zusammenlebens. Sie waren zu Beginn die Blüten am Stamm der agrarischen Gesellschaften. Mittlerweile sind sie auch die Zweige, Stämme und Wurzeln selbst. Die Idee der Stadt ist so erfolgreich, dass ich sagen kann: Alles ist Stadt. Alles ist geplant, angelegt, gebaut, wird abgerissen, wiederaufgebaut und beständig erweitert. Bis in die entlegensten Winkel der Erde.

Das Erfolgsrezept? Städte bringen riesige Menschenmengen dauerhaft zusammen. Und die können mit ihrer enormen sozialen Intelligenz in endlos vielen Schritten alles immer wieder neu an die sich ändernden Bedingungen anpassen.

Vor gut 200 Jahren wurde London zur ersten Millionenstadt der Neuzeit. Mittlerweile gibt es davon über 500 auf der Welt, mit bis zu 38 Millionen Einwohnern. Städte sind die Beschleuniger der Zivilisation. Ohne sie gibt es keine soziale Gesellschaft, keine Demokratie und keinen Fortschritt. Das, wofür sie stehen, ist heute erfolgreicher als jemals zuvor.

Damit meine ich nicht die Stadt als menschengeschaffenes Gegenmodell zu seiner Umwelt. Nicht die fossile Stadt, die die Luft, das Wasser und den Boden vergiftet. In der Feinstaub, Fäkalien und Chemikalien eine lebensfeindliche Umgebung schaffen. Die ihre Nahrung, ihre Energie und ihre Baustoffe von weither heranschafft. Die ihren enormen Weltverbrauch von Dritten klaut und ihre Müllberge anderen vor die Haustür kippt.

Ich meine auch nicht die Autostadt, die dreckig, laut, giftig und lebensgefährlich ist. Die riesige Bodenflächen allein für private Autos beansprucht, Unsummen fossiler Energie verbraucht und enorme Mengen von Treibhausgasen erzeugt. Und für Kinder, Alte und Menschen überhaupt ziemlich unbrauchbar ist.

Nein, das meine ich alles nicht. Ich spreche von der Zukunftsstadt. Von aktuellen, realen Utopien und davon, wie wir in Zukunft miteinander leben wollen. Denn warum sollte es nicht möglich sein, die Welt so zu machen, dass sie ein gutes Zuhause für alle ist? Die Zukunftsstadt, die ich meine, ist die

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin.

Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

solidarische Stadt, die mehr Gerechtigkeit und mehr Teilhabe bietet. Die durchlässig und empathisch ist, die den sozialen Zusammenhalt stärkt und sinnstiftend für viele wird. Eben deine Heimat, die dich liebt und die du lieben kannst.

Deshalb ist die Zukunftsstadt zunächst einmal die analoge Stadt. Die Stadt der Plätze und Orte, an denen sich die unterschiedlichsten Menschen real begegnen. Um am Leben der anderen teilzuhaben und die Welt gemeinsam besser einzurichten. Bei der Gartenarbeit, in Skateparks, beim Boulespielen, in gemeinnützigen Vereinen, bei Bürgerinitiativen, Hoffesten und Stadtverordnetenversammlungen zum Beispiel.

In der Zukunftsstadt werden digitale Werkzeuge zu mehr zivilisierter Menschlichkeit und gelungenem Miteinander führen. Denn die Smart City wird ihre Kommunikationsinfrastruktur nicht Unternehmen überlassen, die aus Bürgern und Nachbarn einsame Konsumenten machen. Denn die Gesellschaft und ihre Repräsentanten werden entscheiden, für welche Anwendungen Digitalisierung gebraucht wird und für welche sie eher dysfunktional ist.

Meine Zukunftsstadt ist zunächst ein soziales Projekt. Harald Welzer spricht von vielen kleinen Schritten und vom Weiterbauen am zivilisatorischen Projekt. Ich meine die Stadt für Menschen, Tiere und Pflanzen, für die von heute und von morgen. Eine gerechtere Stadt mit fairen, inklusiven Institutionen und gut funktionierenden Infrastrukturen, die für alle gleichermaßen verfügbar sind. Das ist dann auch eine deutlich dichtere Stadt, die viel mehr Menschen näher zusammenbringen kann, als das zurzeit der Fall ist. Bereits heute ist die Wahrscheinlichkeit, engere soziale Bindungen und ein stärkeres subjektives Wohlbefinden zu erreichen, in der Innenstadt größer als im Außenbezirk. Paris, zum Beispiel, die erfolgreichste Stadt auf dem Kontinent, ist gut viermal so dicht bevölkert wie München, fünfmal so dicht wie Berlin und siebenmal so dicht wie Stuttgart.

Die Zukunftsstadt macht auch nachhaltiges Handeln zur Regel, nicht zur Ausnahme. Sie verbrennt keine fossilen Energieträger, sondern ist CO₂-neutral und wendet Kreislaufwirtschaft und Re-Use-Strategien an. In der Zukunftsstadt hat niemand das Recht, die Welt der anderen zu verbrauchen. Das ist zu weit weg? Utopisch? Kopenhagen hat sich schon entschieden

Die Zukunftsstadt, die ich meine, ist die solidarische Stadt, die mehr Gerechtigkeit und mehr Teilhabe bietet. Die durchlässig und empathisch ist, die den sozialen Zusammenhalt stärkt und sinnstiftend für viele wird. Heimat eben.

und will in fünf Jahren die erste CO₂-neutrale Hauptstadt sein. Vorbildlich. Die Zukunftsstadt ist auch die Stadt, die ohne Autos und Autostraßen auskommt. Ohne Ampeln, Zebrastreifen, Verkehrsschilder, Parkplätze und Parkhäuser. Ohne Lärm und CO₂-Emissionen. Dafür aber mit riesigen Flächen, die für die Menschen und ihre sozialen, kulturellen, politischen und gemeinschaftsbildenden Nutzungen wieder zur Verfügung

stehen. Amsterdam hat damit schon mal angefangen und reduziert bis 2025 die Zahl der Anwohnerparkausweise um über 11.000. Das sind zusätzliche 27 Hektar für Fahrräder, Gärten und Flaneure.

Die benutzer- und umweltfreundliche Mobilität der Zukunftsstadt ist im Wesentlichen ein digital verknüpftes Netzwerk aus Fahrrädern, Ruf- und Linienbussen, Trams, S- und U-Bahnen, Regional- und Fernbahnen, die allen kostenlos zur Verfügung stehen.

Ach ja: Die Zukunftsstadt hat keine Grenzen. Sie ist offen und einladend in alle Richtungen. Denn Grenzen sind eine Erfindung des 19. Jahrhunderts. Die passen nicht zur Zukunftsstadt. Sie ist eine Stadt, die Freiheit bietet. Freiheit zum Beispiel von stupider, langweiliger Arbeit. Denn in der Zukunftsstadt wird die Massenproduktion ohne Zutun von Menschen durch Maschinen erbracht.

Wie gut. Hier muss keiner mehr arbeiten, kann es aber. Das nimmt Druck aus dem System. Stress, Ängste und Repressionen werden reduziert. So entsteht eine Gesellschaft, in der die Menschen nicht unfreundlich, sondern freundlich miteinander umgehen.

Die Zukunftsstadt besitzt kreative, leistungsfähige Unternehmen, die sich verantwortlich zeigen für ihr Handeln, auch für ihre Umweltkosten. Und Gemeinwohl-orientiert wirtschaften. Das macht Sinn. Für viele.

Die Zukunftsstadt ist eine Kultur- und Wissenschaftsstadt, die ihre Zivilisation und die anderer achtet und beständig fortentwickelt. Das schafft Heimat. Für viele.

Eine Stadt für eine offene, pluralistische Gesellschaft. Mit einer Stadtpolitik, die die Zukunftsstadt aus realen Utopien Schritt für Schritt Wirklichkeit werden lässt.

Das meiste, was wir für die Stadt der Zukunft brauchen, ist damit bereits vorhanden. Es ist eigentlich ganz einfach. Man muss es nur machen. – Heute schlafen wir aus, aber morgen früh beginnt die Zukunftsstadt. «

Vermarktung & Management

Energetische Sanierungsmaßnahmen an selbst genutztem Wohneigentum

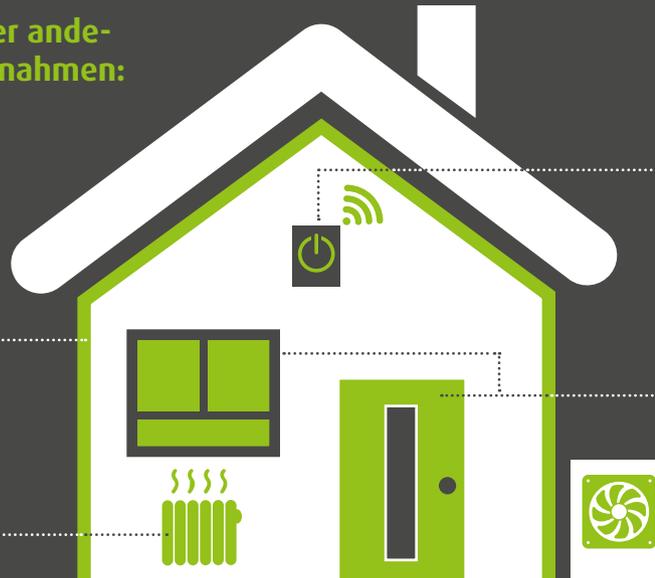
Der IVD Bundesverband der Immobilienberater, Makler, Verwalter und Sachverständigen e.V. informiert, welche energetischen Sanierungsmaßnahmen an selbst genutztem Wohneigentum ab dem Steuerjahr 2020 für einen befristeten Zeitraum von zehn Jahren durch einen prozentualen Abzug der Aufwendungen von der Steuerschuld gefördert werden. Hierzu wird ein neuer § 35c EStG eingefügt. Je Objekt beträgt die Steuerermäßigung 20 Prozent der Aufwendungen, höchstens insgesamt 40.000 Euro. Der Abzug von der Steuerschuld erfolgt im Jahr des Abschlusses der Maßnahme und im folgenden Kalenderjahr in Höhe von jeweils höchstens 7 Prozent der Aufwendungen – höchstens jeweils 14.000 Euro – und im zweiten folgenden Kalenderjahr in Höhe von 6 Prozent der Aufwendungen – höchstens jeweils 12.000 Euro.

Förderfähig sind unter anderem diese Einzelmaßnahmen:

Wärmedämmung

von Wänden, Dachflächen oder Geschossdecken

Erneuerung einer **Heizungsanlage**, Optimierung bestehender Heizungsanlagen



Einbau von **digitalen Systemen** zur energetischen Betriebs- und Verbrauchsoptimierung

Erneuerung der **Fenster oder Außentüren**

Erneuerung oder Einbau einer **Lüftungsanlage**

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: <https://ivd.net/>

VERANSTALTUNGEN

E-Mobilität trifft Immobilien

Wohnen und E-Mobilität müssen gemeinsam gedacht werden

Am 4. und 5. Juni 2020 führen der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV Deutschland) und die Springer Fachmedien München erstmals den Kongress „E-MMOBILIA 2020 – Unter Strom: E-Mobilität trifft Immobilien“ durch. Bei der branchenübergreifenden Tagung mit angeschlossener Fachmesse im Vienna House Andel's Berlin erwarten die beiden Veranstalter über 400 Teilnehmer aus Immobilienwirtschaft und Automobilindustrie. Welche Fördermittel gibt es für die Mobilitätswende? Welche Auswirkungen hat die laufende Reform des Wohnungseigentumsgesetzes auf den Einbau von Ladeinfrastruktur in Eigentümergemeinschaften? So lauten nur einige der Schwerpunkte im Rahmen von Workshops, Podiumsdiskussionen und Gesprächsrunden mit Vertretern aus Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sowie der Verkehrsbranche. Infos und Anmeldung: <https://vdiv.de>

Innovationsforum – Digital Day

Portale, Social Media & Co

Themen des Innovationsforums und deren Referenten sind am 11.02.2020 in Heidelberg unter anderem: Videos bei der Akquise, Michael Andre; Die großen Immobilienportale in England, S. Kippes; Facebook und darüber hinaus, Martin Kausch; Lang lebe E-Mail-Marketing, Ralf Sorg; Kommunikation im Zeitalter der Digitalisierung, Marius Siegmund; Was man von erfolgreichen PropTech-Maklern lernen kann, Florentino Trezek. Ort: Schlosshotel Molkenkur, Heidelberg. Moderation: Prof. Stephan Kippes. Alle Infos unter: <https://www.ivd-sued.net>

AUFRUF ZUR TEILNAHME AN STUDIE „DIGITALISIERUNG IN DER INSTITUTIONELLEN WOHNUNGSWIRTSCHAFT“

Die KPMG-Onlinestudie will den Status Quo der digitalen Transformation ermitteln. Nach Abschluss vermittelt sie allen Teilnehmern einen qualifizierten und quantifizierten Überblick über die aktuellen Schmerzpunkte der Branche. Grund für ihre Durchführung sind Unsicherheiten in Bezug auf die Digitalisierung. Diese erscheint als Oberbegriff, der von jedem Unternehmen unterschiedlich aufgenommen und umgesetzt wird. Die Ergebnisse der Studie werden der institutionellen Wohnungswirtschaft Orientierungspunkte geben, welche Weichenstellungen heute sinnvoll sind, um sich kommenden An- und Herausforderungen zu stellen. **Teilnahmelink:** https://surveys.kpmg.de/digi_wohnen. Bearbeitungsdauer: 15 Minuten

MIETSPIEGEL**Künftig sechs statt vier Jahre Betrachtungszeitraum**

Der Betrachtungszeitraum für die ortsübliche Vergleichsmiete und damit auch für Mietspiegel ist von vier auf sechs Jahre verlängert worden. Zum 01.01.2020 ist die Änderung in Kraft getreten.

Um den Anstieg bei bestehenden und künftigen Mieten zu dämpfen, wurde der Betrachtungszeitraum für die ortsübliche Vergleichsmiete auf sechs Jahre erweitert. Das sieht das „Gesetz zur Verlängerung des Betrachtungszeitraums für die ortsübliche Vergleichsmiete“ vor. Bisher flossen in den Betrachtungszeitraum der ortsüblichen Vergleichsmiete und damit auch von Mietspiegeln der Städte und Gemeinden nur Mietverträge ein, die in den vorangegangenen vier Jahren abgeschlossen wurden. Bis Ende 2020 können Mietspiegel mit Stichtag vor dem 01.03.2020 noch nach

der bisherigen Regelung erstellt werden. Ziel des Gesetzes ist, die Auswirkungen kurzfristiger Schwankungen des Mietwohnungsmarktes auf die Vergleichsmiete zu verringern und den Anstieg der Mieten zu verlangsamen.

Neben Mieterhöhungen in laufenden Mietverhältnissen ist auch die Mietpreisbremse für neu abgeschlossene Mietverträge an die Höhe der ortsüblichen Vergleichsmiete gekoppelt. In Gebieten mit Mietpreisbremse darf die Miete in neu abgeschlossenen Mietverträgen maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Eine Verlängerung des Betrachtungszeitraums für die ortsübliche Vergleichsmiete ist eine der Maßnahmen, die auf dem Wohngipfel im September 2018 beschlossen wurden.



Um den Mietanstieg in München und anderen Ballungsräumen einzudämmen, wird der Betrachtungszeitraum für die ortsübliche Vergleichsmiete verlängert.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.46**

46 Maklervertrag anfechtbar: Aufklärung über weitere wirtschaftliche Interessen des Maklers am Abschluss des Erwerbsvertrags ist verpflichtend

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.47**

47 Urteil des Monats: Verwalter – Inhalte des Erhaltungsmanagements **Unredlicher Verwalter:** Wissenszurechnung der Gemeinschaft

48 Beschlusskompetenz: Kein Sondernutzungsrecht per Beschluss **Verbraucherdarlehensvertrag:** Zu den Erfordernissen eines Darlehensbeschlusses **Verbraucherkreditvertrag:** Mehrere Angebote erforderlich

49 Verwalter: Grenzen der Verkehrssicherungspflicht **Übertragung eines Sondernutzungsrechtes:** Zuständigkeit bei Streit **Regelung durchführbar?:** Zur Bestimmtheit eines Beschlusses (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.50**

50 Urteil des Monats: Vermieter haftet nicht für Stromkosten, wenn Mieter eigenen Zähler hat **Parkplätze:** Umfang der winterlichen Streupflicht

51 Mietvertrag über Flüchtlingsunterkunft: Nicht vorzeitig kündbar, weil kein Bedarf besteht **Selbstauskunft:** Frage nach dem Familienstand ist unzulässig (und weitere Urteile)

ANZEIGE

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware



GEMAS® GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

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 Wärmehäufiger, 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



WERTERMITTLUNG

Zwischen Algorithmen und menschlichem Sachverstand

Die Digitalisierung trifft die Immobilienbewertung ganz besonders. Einiges geht bereits automatisiert. Aber Algorithmen allein werden auch in Zukunft keine Wertgutachten erstellen. Der Faktor Mensch bleibt gefragt – doch die Aufgaben der Sachverständigen ändern sich.

Es ist eine altbekannte Klage: Der deutsche Immobilienmarkt sei intransparent, und Preise würden viel zu oft als Staatsgeheimnis behandelt. Da lässt es umso mehr aufhorchen, wenn ein Start-up verspricht, in naher Zukunft einen recht präzisen Schätzwert für 40 Millionen Wohnimmobilien angeben zu können. Scoperty heißt das Gemeinschaftsunternehmen von Sprengnetter, PriceHubble und ING, das genau diesen Anspruch erhebt: Mit einem Mausklick kann jeder Interessent im Internet sehen, was die Wohnung des Nachbarn oder die Villa des Geschäftspartners wert ist. Möglich machen das nach Unternehmensangaben Daten, die durch Künstliche Intelligenz aufbereitet werden.

Zwar ist Scoperty erst in Nürnberg, München, Berlin, Frankfurt am Main und Köln verfügbar. Der neue Marktteilnehmer wirft aber ein Schlaglicht auf die Umwälzungen, die derzeit auf dem Gebiet der Immobilienbewertung vor sich gehen. „Die Industrialisierung der Immobilienbewertung schreitet voran“, sagt Dr. Stefan Fahrländer, Partner und CEO des Schweizer Beratungsunternehmens Fahrländer Partner Raumentwicklung. Und Marcus Badmann, Bereichsleiter Wertermittlung bei bulwiengesa, stellt fest: „Automated Valuation Model (AVM) ist derzeit ein großes Thema.“ Verstanden wird darunter laut Badmann die automatisierte Bereitstellung von Marktdaten wie beispielsweise Kaufpreise und Mieten.

Automatisierte Bewertungen liefern Schätzwerte und keine gerichtsfesten Wertgutachten

Besonders deutlich wird diese Entwicklung im Bereich der privaten Kaufimmobilien. Jeder Eigentümer findet im Internet eine Fülle an Anbietern, die ihm versprechen, umgehend, gratis und unverbindlich den Wert seiner Immobilie zu bestimmen – wobei das eigentliche Ansinnen in aller Regel ist, Maklern den Zugang zu Objekten zu verschaffen. Auch das Start-up Scoperty will auf diese Weise Geld verdienen. „Wenn ein Immobiliensuchender über uns eine Baufinanzierung bei unserem strategischen Partner Interhyp abschließt, erhalten wir eine Provision“, erläutert Dr. Michael Kasch, CEO von Scoperty. „Ebenso verdienen wir daran, wenn Makler über uns einen Kunden generieren.“

Dabei legt Kasch Wert auf die Feststellung, dass sein Unternehmen Schätzwerte liefert und nicht gerichtsfeste Wertgutachten. „Wir sind davon überzeugt, dass unsere Schätzwerte den bestmöglichen Wert vor der persönlichen Besichtigung liefern“, sagt er. „Scoperty ersetzt nicht eine persönliche Preisermittlung mit beispielsweise einem Makler vor Ort.“ Die Schätzung basiert Kasch zufolge auf Rohdaten wie Straßennamen und Haustypen sowie auf Eigenschaften wie der Existenz oder dem Fehlen einer Garage. Dabei soll es jedoch nicht bleiben. „Infos aus Ver- »



„In Deutschland ist es eine große Herausforderung, dass es keine echten Marktdaten gibt. Die Bewertung von Lagen birgt großes Potenzial für automatisierte Verfahren. Wir beobachten mit unserer Technologie, in welchen Vierteln neue Cafés und Bars entstehen und wie diese bei Tripadvisor bewertet werden.“

Dr. Titus Albrecht, Co-Founder und CEO der realxdata GmbH

„Künstliche Intelligenz kann nur dann zuverlässig arbeiten, wenn die zugrunde liegenden Daten zuverlässig sind.“

Ron Hess, Leiter Vertrieb & Marketing bei der on-geo GmbH





„Die Start-ups, die mit automatisierten Prozessen den Wert von Immobilien ermitteln wollen, hören sich gut an. Aber ihre Lösungen sind noch nicht ausgereift.“

Jens R. Rautenberg, Geschäftsführer Conversio



„Die Bilderkennungsalgorithmen basieren auf Convolutional Neural Networks, der State-of-the-Art-Technologie in diesem Bereich. Fotografiert ein Nutzer eine Immobilie, wertet die Bilderkennung automatisch wesentliche Informationen zu dieser Immobilie aus.“

Christian Sauerborn, COO Sprengnetter AVM



„Innerhalb von Sekunden kommen wir bereits jetzt zu gutachterlichen Aussagen, für die konventionell arbeitende Gutachter viele Stunden bis Tage benötigen.“

Piet Kok, Leiter Wertermittlung Berlin Hyp



„Infos aus Verkaufsanzeigen, Beziehungsdaten zwischen Lage und Wohnfläche und auch Tools, die Distanzen eines Objekts zu wichtigen Infrastrukturlpunkten verarbeiten, werden in den nächsten Monaten eingespielt.“

Dr. Michael Kasch, CEO Scoperty



„Wir haben nicht den Ansatz, dass die Maschine alles erledigt. Sie soll den Gutachter entlasten und unterstützen, aber nicht überflüssig machen.“

Herwig Teufelsdorfer, Co-CEO 21st Real Estate

kaufsanzeigen, Beziehungsdaten zwischen Lage und Wohnfläche und hoffentlich bald auch Tools, die beispielsweise in der Lage sind, die Distanzen eines Objekts zu wichtigen Infrastrukturlinien zu messen und zu verarbeiten, werden in den nächsten Monaten eingespielt“, stellt der Scoperty-Chef in Aussicht.

Die Aussage lenkt den Blick auf eine zentrale Herausforderung für die automatisierte Wertermittlung. „Bei den neuen Anbietern, die automatisiert den Wert ermitteln, sind die Menge und die Genauigkeit der Daten das Problem“, sagt Bernhard Bischoff, Bereichsleiter Immobilienbewertung beim Bundesverband öffentlich bestellter und vereidigter sowie qualifizierter Sachver-

ständiger e.V. (bvs). „Keiner dieser Anbieter verrät, woher er die Daten hat.“ Die Aussagen der Gratis-Bewertungstools im Internet seien denn auch „größtenteils falsch“, kritisiert Bischoff. „Nur bei einem homogenen Markt wie beispielsweise einem Einfamilienhausquartier sind die Ergebnisse möglicherweise gar nicht so schlecht.“

Das Datenproblem sehen auch Experten, die – anders als Bischoff – vom Potenzial automatisierter Verfahren überzeugt sind. „In Deutschland ist es eine große Herausforderung, dass es keine echten Marktdaten gibt“, sagt Dr. Titus Albrecht, Co-Founder und CEO der realxdata GmbH, die nach eigenen Angaben Marktana-

INTERVIEW MIT KARSTEN JUNGK

„Künstliche Intelligenz hadert mit der Datenqualität“



„KI führt in der Immobilienbewertung noch lange nicht zu Ergebnissen, die man als passend und angemessen bezeichnen könnte.“

Karsten Jungk, Geschäftsführer und Partner der Beratungsgesellschaft Wüest Partner Deutschland

Herr Jungk, wo liegen die Grenzen der automatisierten Bewertung von Immobilien?

Alle Immobilien, die über vergleichbare Standards und Ausstattungen verfügen und bei denen Abweichungen mit Multi-Regressionsanalysen zuverlässig abbildbar sind, können grundsätzlich auch automatisch bewertet werden. So sind die Ergebnisse für Einfamilien- und Reihenhäuser, Doppelhaushälften und Eigentumswohnungen bereits recht verlässlich. Auch Wohnungsmieten können mithilfe hedonischer Verfahren zuverlässig automatisch kalkuliert werden – wenn sie denn auf echten Primärdaten beruhen. Bei komplexeren Immobilien stößt die automatische Bewertung jedoch an ihre Grenzen, so zum Beispiel bei Mehrfamilienhäusern und gewerblichen Immobilien.

Kommt heute bei der Immobilienbewertung bereits Künstliche Intelligenz – also ein selbstlernendes, sich ständig verbesserndes System – zum Einsatz?

Ich kenne verschiedene Ansätze, die aber noch lange nicht zu Ergebnissen führen, die man als passend und angemessen bezeichnen könnte. Vielleicht hatte Künstliche Intelligenz noch nicht genug Zeit zu lernen. Und wenn, dann hadert sie mit der Datenqualität. Insofern würde ich sagen, dass wir aktuell noch keine Systeme haben, die in einem professionellen Umfeld in nennenswerter Quantität eingesetzt werden. Die Systeme kommen häufig auch aus einem Umfeld, welches sehr theoretisch ist und wenig praktischen Immobilienbezug hat.

Welches Potenzial für die Immobilienbewertung hat die Blockchain?

Der Einfluss der Blockchain auf die Immobilienwirtschaft ist derzeit noch sehr gering ausgeprägt. Dabei birgt diese Technologie das Potenzial, durch eine höhere Verfügbarkeit von sicheren Daten mit einer größeren Detailtiefe die Abschlussicherheit und -geschwindigkeit bei Transaktionen zu steigern. Allerdings bin ich mir nicht sicher, ob die Blockchain auf Bewertungen an sich einen signifikanten Einfluss haben wird. Blockchain ist sicher eine revolutionäre Technologie, aber auch kein Allheilmittel und für alles zu gebrauchen.

Wie verändert sich das Aufgabenfeld des Gutachters und Bewerter? Wird es diesen Beruf in Zukunft überhaupt noch geben?

Den Beruf des Gutachters und Bewerter wird es auch in Zukunft noch geben, aber er wird sich in den kommenden Jahren deutlich verändern. Die Unterstützung durch Tools und online verfügbare Daten macht Bewertungen schneller, effizienter, treffender und nicht zuletzt auch günstiger. Am Ende wird der Bewerter aber immer noch die Ergebnisse von mehr oder weniger automatisierten Bewertungen plausibilisieren müssen, da die komplexen Zusammenhänge aus Lage, Marktverhältnissen, Immobiliendaten und Vermietungssituation auch auf längere Zeit nicht von intelligenten Maschinen zuverlässig bewertet werden können. Ich denke, dass wir auch mehr zu Beratern statt wie heute häufig reinen Zahlenlieferanten werden.

lysen sowie Objekt- und Portfoliobewertungen auf Knopfdruck ermöglicht. Auf ein weiteres Problem weist Björn Bordscheck hin, der bei bulwiengesa Bereichsleiter für den seit Langem etablierten Datenservice RIWIS ist. „Für die automatisierte Bereitstellung und Auswertung von Daten benötigt man Daten aus verschiedenen Quellen, die sich zusammenführen lassen“, stellt er fest. Diese Daten – etwa die der Gutachterausschüsse – lägen aber wenn überhaupt oft nur in nicht maschinenlesbarer Form (zum Beispiel im PDF-Format) vor.

Grundsätzlich ist laut Bordscheck bei Wohnimmobilien das Potenzial zur Automatisierung größer als bei gewerblich genutzten Immobilien. „Denn die Anzahl der Wohnimmobilien ist viel höher, und sie sind in Bezug auf Baualter, Lage, Größe und Ausstattung relativ gut vergleichbar“, erklärt der Experte. „Gewerbeimmobilien hingegen weisen bei wesentlich geringeren Fallzahlen eine viel größere Heterogenität und eine wesentlich geringere Datendichte auf.“

Technologieunternehmen arbeiten intensiv daran, die Einsatzmöglichkeiten der Künstlichen Intelligenz zu erweitern

Mit der Datenfrage hängt zusammen, wie groß das Potenzial der Künstlichen Intelligenz (KI) bei der Wertermittlung ist. „Partiell kann Künstliche Intelligenz durchaus greifen, zum Beispiel bei Wohnimmobilien, bei denen viele Fallzahlen vorliegen“, sagt Bordscheck. „Deep Learning ist aber nur bei großen Datenmengen möglich – und in vielen Assetklassen gibt es nicht viele Daten. Deshalb ist eine hundertprozentig auf KI basierende Bewertung für alle Immobilientypen utopisch.“

„Je mehr Daten wir bekommen, desto besser werden die Ergebnisse“, bestätigt Ron Hess, Leiter Vertrieb und Marketing bei der on-geo GmbH, die sich als deutschlandweiten Marktführer im Bereich Daten und Softwarelösungen für die Immobilienbewertung bezeichnet. „Künstliche Intelligenz“, betont Hess, „kann nur dann zuverlässig arbeiten, wenn die zugrunde liegenden Daten zuverlässig sind.“

Allerdings arbeiten Technologieunternehmen intensiv daran, die Einsatzmöglichkeiten der Künstlichen Intelligenz zu erweitern. So hat zum Beispiel on-geo im vergangenen Jahr ein neues Tool namens STmate auf den Markt gebracht, das Informationen zu mehr als 20 Millionen Wohnobjekten in ganz Deutschland auswertet. „Dabei lernt der Algorithmus ständig hinzu“, erklärt Hess. Denkbar sei es zum Beispiel, dass das System zukünftig auch Besonderheiten wie etwa im Grundbuch eingetragene Rechte und Lasten berücksichtige. In diesem Jahr hofft on-geo, STmate auch für die Bewertung von Gewerbeimmobilien – insbesondere Geschäftshäuser sowie Büroobjekte – nutzen zu können.

20

Millionen Wohnobjekte beinhaltet on-geo Tool STmate, das Informationen in ganz Deutschland auswertet.

Bereits weit gediehen ist die automatisierte Auswertung von Vertragsdaten. „Unsere Technologie ermöglicht es, Mieterlisten mit Informationen über Miethöhe, Vertragslaufzeiten, Incentives und so weiter automatisiert und entsprechend schnell auszuwerten“, erläutert Titus Albrecht von realxdata. Auch bei der Bewertung von Lagen sieht Albrecht großes Potenzial in automatisierten Verfahren. „Wir beobachten mit unserer Technologie, in welchen Vierteln neue Cafés und Bars entstehen und wie diese bei Tripadvisor bewertet werden“, verdeutlicht dies der realxdata-CEO. Auf diese Weise ließen sich frühe Anzeichen von Gentrifizierung – und damit von steigenden Mieten und Preisen – erkennen.

Immobilienfinanzierer steigen als strategische Partner bei den Wertermittlern ein, um gemeinsam Tools zu entwickeln

Mit Künstlicher Intelligenz arbeitet auch die 21st Real Estate GmbH. Das PropTech hat ein System entwickelt, das die deutschen Städte in Kacheln einteilt. Bei Kommunen mit über 20.000 Einwohnern sind diese 200 auf 200 Meter groß, bei kleineren Ortschaften 1.000 auf 1.000 Meter. Insgesamt umfasst das System über 1,3 Milliarden Rohdaten beispielsweise zu Marktpreisen und Standorteigenschaften. Dabei ist die Künstliche Intelligenz nach Angaben von Co-CEO Herwig Teufelsdorfer in der Lage, selbst dort Indikationen zu liefern, wo es keine Comparables – also keine Transaktionsdaten – gibt. „Das passiert, indem die Künstliche Intelligenz mittels weit über 10.000 Algorithmen Vergleiche zu anderen Standorten zieht und daraus Werte ableitet“, erklärt Teufelsdorfer.

Überzeugt von dem sich daraus ergebenden Potenzial ist die Berlin Hyp. Der Immobilienfinanzierer ist 2018 als strategischer Partner bei 21st Real Estate eingestiegen und hat mittlerweile gemeinsam mit dem PropTech ein neues Bewertungstool (Projekt C7) entwickelt. „Die ersten Ergebnisse der C7-Entwicklung“

1,3

Milliarden Rohdaten umfasst das System der 21st Real Estate zu Marktpreisen und Standort-eigenschaften.

stimmen uns überaus optimistisch“, erklärt Piet Kok, Leiter Wertermittlung der Berlin Hyp. „Innerhalb von Sekunden kommen wir bereits jetzt zu gutachterlichen Aussagen, für die konventionell arbeitende Gutachter viele Stunden bis Tage benötigen.“

Eine weitere Effizienzsteigerung könnte eine derzeit viel diskutierte Technologie bewirken. „Die Blockchain wird die Immobilienbewertung verändern“, ist Björn Bordscheck von bulwiengesa überzeugt. Wie genau, erläutert sein Kollege Marcus Badmann: „Es ist denkbar, auch Grundbuchdaten und baurechtliche Vorgaben in die Blockchain zu integrieren.“ Badmann kann sich vorstellen, „dass der Bewerter dann das Grundbuch nicht mehr selber einsehen muss, sofern dazu die regulatorischen Bedingungen geschaffen werden“.

Marktdaten und Vertragsdetails werden bereits automatisch erfasst. Bei baulicher Qualität bleibt der Mensch unverzichtbar

Jens R. Rautenberg, Geschäftsführer des auch auf Immobilienbewertung spezialisierten Dienstleistungsunternehmens Conversio, warnt indes vor einer Überschätzung der neuen technischen Möglichkeiten. „Immer wenn wir ein spannendes Tool gefunden zu haben glauben, entdecken wir auch Schwächen“, berichtet er. „Die Start-ups, die mit automatisierten Prozessen den Wert von Immobilien ermitteln wollen, hören sich gut an. Aber ihre Lösungen sind noch nicht ausgereift. Es braucht nach wie vor Menschen, die erkennen, ob die erhobenen Daten zuverlässig sind.“

Ganz besonders gilt dies für die eigentliche Objektanalyse. Denn während bei der Einschätzung von Marktdaten und Vertragsdetails die Automatisierung bereits weit fortgeschritten ist, bleibt bei der Analyse der baulichen Qualität der Mensch unverzichtbar. „Bei objektbezogenen Angaben stößt unsere Technologie an ihre Grenzen“, räumt realxdata-Chef Titus Albrecht ein. „Mit dem Baujahr kann die Maschine zwar gut arbeiten. Aber

bei Angaben wie ‚gehobener Sanierungsstatus‘ wird es schwierig, weil es sich dabei um eine subjektive Einschätzung handelt.“ Das bestätigt Jens R. Rautenberg von Conversio: „Es gibt kein Tool, das erkennt, wie alt ein Bauteil ist. Und solange wir dieses Tool nicht haben, muss jemand hinfahren und sich das Gebäude anschauen.“

Tools ermöglichen Arbeitszeiterparnis. Den Gutachter komplett ersetzen werden sie aller Voraussicht nach nicht

Ansätze für ein solches Tool gibt es durchaus. Sprengnetter beispielsweise hat ein Automated Valuation Model (AVM) mit Bilderkennungs-Algorithmen kombiniert und so ein Bewertungstool auf den Markt gebracht, das Kunden wie Scoperty nutzen. „Die Bilderkennungs-Algorithmen basieren auf Convolutional Neural Networks, der State-of-the-Art-Technologie im Bereich der Bilderkennung“, erklärt Christian Sauerborn, COO von Sprengnetter AVM. „Fotografiert ein Nutzer eine Immobilie, wertet die Bilderkennung automatisch wesentliche Informationen zu dieser Immobilie aus.“ Diese Informationen werden an das AVM weitergeleitet und dienen als Grundlage, um beispielsweise die Miete, den Marktwert oder die Preisentwicklung zu schätzen.

In einem Punkt sind sich die Fachleute einig: Der menschliche Gutachter wird auch in Zukunft benötigt. „Denn die konkrete Immobilie“, argumentiert Marcus Badmann von bulwiengesa, „muss in Bezug auf ihre wertbestimmenden Eigenschaften beurteilt und den lokalen Marktgegebenheiten gegenübergestellt werden.“ Das von 21st Real Estate entwickelte Tool ersetze nicht die Due Diligence und nicht die persönliche Begutachtung der Immobilie, betont auch Herwig Teufelsdorfer. „Wir haben nicht den Ansatz, dass die Maschine alles erledigt“, sagt der Co-CEO von 21st Real Estate. „Sie soll den Gutachter entlasten und unterstützen, aber nicht überflüssig machen.“ Ähnlich sieht es Ron Hess von on-geo: „Wenn Gutachter mit unserem Tool LORA arbeiten, müssen sie nicht mehr alle Daten aufwändig erheben, wodurch sich die Arbeitszeit um bis zu 60 Prozent verringert.“

Das könnte allerdings dazu führen, dass – so vermutet jedenfalls Marcus Badmann von bulwiengesa – „zukünftig womöglich weniger Wertermittler als heute gebraucht werden“. Aber gebraucht werden sie eben immer noch, ist sich Badmann sicher – und zwar nicht zuletzt wegen einer urmenschlichen Eigenschaft. „Als Bewerter stehen wir ja immer zwischen den Ansprüchen von zwei Gruppen“, sagt Badmann. „Der Verkäufer möchte eine möglichst hohe Bewertung, der Käufer eine möglichst niedrige. Ich glaube, dass ein vollautomatisiertes Ergebnis immer von der einen oder der anderen Seite in Frage gestellt würde.“

WEG-Novelle: Ein größerer Wurf

Der lange erwartete Referentenentwurf zu einer umfassenden Reform des Wohnungseigentumsrechts (WEG) liegt vor. Er knüpft an die Ergebnisse der Bund-Länder-Arbeitsgruppe an und könnte zahlreiche Neuregelungen bringen. Jetzt sind die Verbände am Zug.

Bis Ende 2019 wollte das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) einen Gesetzentwurf zu einer umfassenden Änderung des WEG sowie zur Anpassung des Mietrechts vorlegen. Es dauerte letztlich zwei Wochen länger: Am 13.01.2020 hat das BMJV den Referentenentwurf eines „Gesetzes zur Förderung der Elektromobilität und zur Modernisierung des Wohnungseigentumsgesetzes (Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz – WE-ModG)“ veröffentlicht und zahlreichen Verbänden zur Stellungnahme übersandt.

Der Entwurf hält sich eng an die Ergebnisse der Bund-Länder-Arbeitsgruppe zur WEG-Reform, die ihren Abschlussbericht Ende August 2019 vorgelegt hatte. Der Gesetzentwurf, der allerdings noch nicht final mit den anderen Ministerien abgestimmt ist, sieht im Wesentlichen folgende Änderungen am Wohnungseigentumsrecht vor:

Sanierung und Modernisierung vereinfachen Um die Sanierung und Modernisierung von Wohnungseigentumsanlagen zu vereinfachen, sieht der Entwurf mehrere Änderungen am WEG vor. So soll jeder Wohnungseigentümer einen Anspruch darauf bekommen, ihm auf eigene Kosten den Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug, einen barrierefreien Aus- und Umbau sowie Maßnahmen zum Einbruchschutz zu gestatten.



Sanierung und Modernisierung von Wohnungseigentumsanlagen soll vereinfacht werden.

Zudem sollen Beschlussfassungen über bauliche Veränderungen deutlich vereinfacht werden. Diese sollen künftig mit einfacher Mehrheit möglich sein, ohne dass es auf die Zustimmung aller von einer Maßnahme beeinträchtigten Eigentümer ankommt.

Gemeinschaft als Träger der Verwaltung

Um die oft schwierige Unterscheidung zu beseitigen, ob im Einzelfall die Eigentümergemeinschaft oder die Wohnungseigentümer selbst Träger von Rechten und Pflichten sind, sieht der Entwurf vor, die Gemeinschaft als Träger der gesamten Verwaltung auszugestalten, die durch ihre Organe handelt (Eigentümerversammlung als Willensbildungsorgan, Verwalter als Vertretungsorgan).

Mehr Befugnisse für Verwalter Die Entscheidungs- und Vertretungsbefugnisse des Verwalters sollen erweitert werden, um die Verwaltung des Gemeinschaftseigentums effizienter gestalten zu können. Der Verwalter soll in eigener Verantwortung über „gewöhnliche“ Maßnahmen entscheiden können, die eine vorherige Beschlussfassung der Eigentümer aus objektiver Sicht nicht erfordern. Inwieweit eine Maßnahme als „gewöhnlich“ anzusehen ist, soll sich aus Größe und Art der Anlage ergeben. Dem Entwurf zufolge sollen je nach Einzelfall auch der Abschluss von Versorgungs- und Dienstleistungsverträgen oder die gerichtliche Durchsetzung von Hausgeldforderungen zum Kreis der gewöhnlichen Maßnahmen gehören können. »

Zudem soll der Verwalter aus Gründen der Rechtssicherheit im Außenverhältnis eine unbeschränkte und unbeschränkbare Vertretungsmacht für die Gemeinschaft erhalten. Im Innenverhältnis sollen die Eigentümer allerdings die Möglichkeit haben, Aufgaben und Befugnisse des Verwalters zu beschränken.

Eigentümerversammlungen und Beschlussfassung vereinfachen Der Gesetzentwurf sieht die Flexibilisierung von Eigentümerversammlungen und die Nutzung der Möglichkeiten vor, die sich durch die Digitalisierung bieten. Die Eigentümer sollen eine Beschlusskompetenz

wesenden oder vertretenen Eigentümer beziehungsweise Miteigentumsanteile beschlussfähig sein. Aufwand und Kosten für Wiederholungsversammlungen sollen damit vermieden werden.

Die Einberufungsfrist für Eigentümerversammlungen soll von zwei auf vier Wochen verlängert werden. Ein Einberufungsverlangen sollen Wohnungseigentümer dem Entwurf zufolge künftig auch in Textform, zum Beispiel per E-Mail, stellen können. Derzeit fordert das Gesetz die Schriftform. Zudem soll es Wohnungseigentümern erleichtert werden, selbst eine Eigentümerversammlung einzuberufen, wenn eine Einberufung durch den

kommunikationsmittel wie E-Mail, Internetplattformen oder Apps zu nutzen, um einen Umlaufbeschluss zu fassen.

Recht auf Einsichtnahme in Verwaltungsunterlagen Jeder Wohnungseigentümer soll ein gesetzlich verbrieftes Recht auf Einsicht in die Verwaltungsunterlagen erhalten.

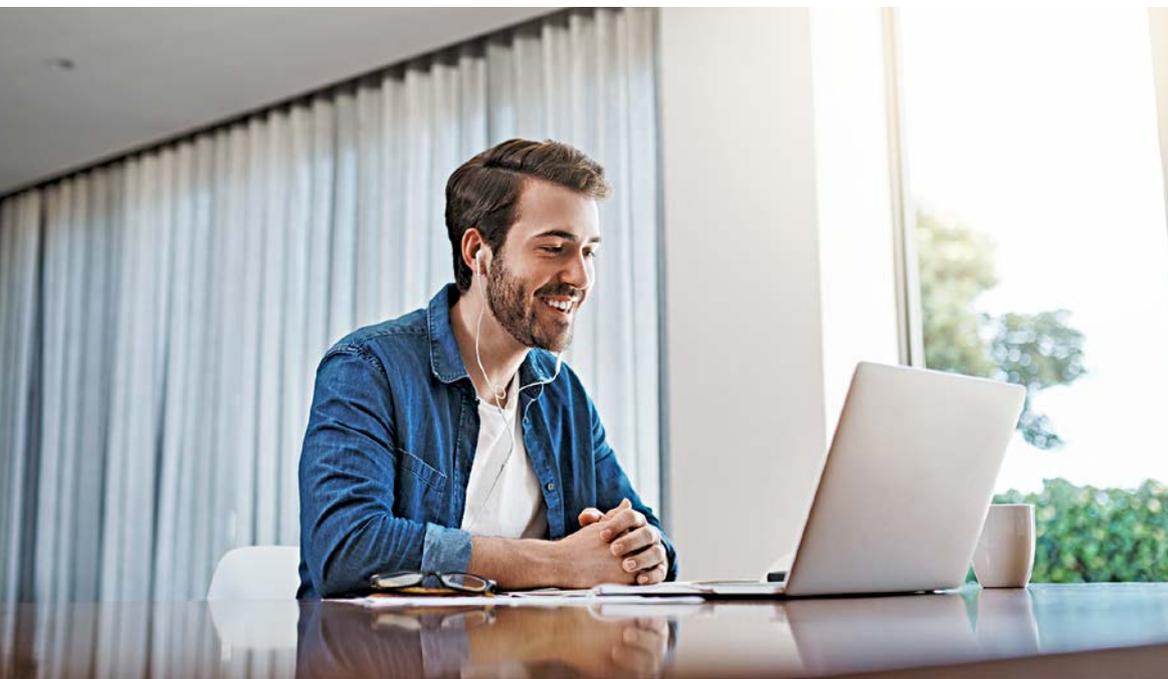
Flexiblere Entscheidung über Kostentragung Die Wohnungseigentümer sollen künftig umfassender über die Kostenverteilung beschließen können. Während sich diese Befugnis nach derzeitiger Rechtslage auf die Kostenverteilung für Maßnahmen

im Einzelfall beschränkt und eine qualifizierte Mehrheit erfordert, sieht der Entwurf vor, dass die Eigentümer künftig mit einfacher Stimmenmehrheit und losgelöst vom Einzelfall über die Verteilung einzelner Kosten oder bestimmter Kostenarten beschließen können.

Änderungen beim Verwaltungsbeirat Auch die Regelungen zum Verwaltungsbeirat sollen angepasst werden. So sollen die Wohnungseigentümer die Zahl der Beiratsmitglieder flexibel durch Beschluss festlegen können. Um mehr Eigentümer zu motivieren, sich als Verwaltungsbeirat zur Verfügung zu stellen, soll die Haftung ehrenamtlicher

Beiräte auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt werden.

Einfachere Abberufung des Verwalters Wohnungseigentümergeinschaften sollen sich dem Gesetzentwurf zufolge einfacher von einem Verwalter trennen können. So soll die Abberufung des Verwalters nicht mehr vom Vorliegen eines



Der Gesetzentwurf schafft die Möglichkeit, über das Internet an einer Eigentümerversammlung teilzunehmen.

erhalten, Eigentümern zu ermöglichen, online an der Eigentümerversammlung teilzunehmen. Die Möglichkeit, Präsenzversammlungen per Mehrheitsbeschluss zugunsten reiner Online-Eigentümerversammlungen abzuschaffen, sieht der Entwurf aber ausdrücklich nicht vor.

Eine Eigentümerversammlung soll künftig unabhängig von der Zahl der an-

Verwalter oder den Beiratsvorsitzenden nicht möglich ist.

Die gesetzliche Pflicht, über die Beschlüsse der Eigentümer eine Beschlussammlung zu führen, soll entfallen. Umlaufbeschlüsse sollen künftig nur noch der Textform statt der Schriftform bedürfen. Hierdurch soll die Möglichkeit eröffnet werden, auch elektronische Kommuni-

wichtigen Grundes abhängig sein; die Möglichkeit, den Verwalter abzuwerfen, soll auch nicht beschränkbar sein. Zugleich betont der Entwurf, dass für die Vergütung im Falle einer Abberufung die Vereinbarungen im Verwaltervertrag maßgeblich sind.

Anfechtungsklage gegen die Gemeinschaft Der Gesetzentwurf sieht vor, die Regelungen zu Anfechtungs- und Nichtigkeitssklagen neu auszugestalten. Da Träger der Verwaltung künftig allein die Gemeinschaft sein soll, sollen sich derartige Klagen dementsprechend gegen die Gemeinschaft richten anstatt – wie nach aktueller Rechtslage – gegen die einzelnen Wohnungseigentümer.

Kostenentscheidung zulasten des Verwalters abschaffen § 49 Abs. 2 WEG, wonach das Gericht dem Verwalter im Falle groben Verschuldens Prozesskosten auferlegen kann, soll gestrichen werden. Die Wohnungseigentümer seien hinreichend durch materiell-rechtliche Schadensersatzansprüche geschützt, heißt es in der Begründung des Gesetzentwurfs.

Grundbucheintragung vereinbarungsändernder Beschlüsse Vereinbarungsändernde Beschlüsse, die auf Grundlage einer gesetzlichen oder rechtsgeschäftlichen Öffnungsklausel gefasst werden, wirken nach aktueller Rechtslage auch ohne Grundbucheintragung gegenüber Erwerbenden von Wohnungseigentum. Um einen besseren Erwerberschutz zu gewährleisten, sollen Beschlüsse, die die Eigentümer auf Grundlage einer rechtsgeschäftlichen Öffnungsklausel gefasst haben, in Zukunft der Eintragung im Grundbuch bedürfen, um gegenüber Rechtsnachfolgern zu wirken.

Werdende Wohnungseigentümergeinschaft Um Rechtsunsicherheiten im Zusammenhang mit der Rechtsfigur der „werdenden Wohnungseigentümergeinschaft“ zu beseitigen, sieht der Referentenentwurf zur WEG-Reform vor, dass die Gemeinschaft der Woh-

nungseigentümer schon mit Anlage der Wohnungsgrundbücher als Ein-Mann-Gemeinschaft entstehen soll. Ersterwerber von Wohnungseigentum sollen schon ab Besitzübergabe über die Verwaltung mitentscheiden können. Damit soll die von der Rechtsprechung entwickelte Rechtsfigur „werdender Wohnungseigentümer“ auch im Gesetz Niederschlag finden.

Erweiterung der Sondereigentumsfähigkeit Der Gesetzentwurf sieht vor, die Sondereigentumsfähigkeit auf Freiflächen wie Stellplätze und Terrassen zu erweitern. Die derzeitige Praxis, sondereigentumsähnlich ausgestaltete Sondernutzungsrechte an solchen Flächen zu begründen, führe zu Rechtsunsicherheit.

Gegenstand und Inhalt der Jahresabrechnung Der Gesetzentwurf sieht neue Regelungen zur Jahresabrechnung vor. So soll sich die Beschlussfassung über die Jahresabrechnung auf die Abrechnungsspitze beschränken; das Rechenwerk selbst hingegen soll nicht mehr Beschlussgegenstand sein.

Zudem sollen Verwalter verpflichtet sein, nach Ablauf eines Kalenderjahres einen Vermögensbericht aufzustellen. Dieser muss die Darstellung der Instandhaltungsrückstellung sowie eine Aufstellung des wesentlichen Gemeinschaftsvermögens enthalten. Die Instandhaltungsrückstellung/Instandhaltungsrücklage soll den Namen „Erhaltungsrücklage“ erhalten, um zu verdeutlichen, dass es sich nicht lediglich um einen bilanziellen Posten, sondern um verfügbares Vermögen handelt.

Entziehung des Wohnungseigentums Der Entwurf sieht eine Neuregelung der Vorschriften zur Entziehung des Wohnungseigentums vor. So soll allgemein formuliert werden, dass eine Verletzung der Pflichten, die gegenüber der Gemeinschaft bestehen, eine Entziehung des Wohnungseigentums rechtfertigen kann. Dies kann der Begründung zufolge etwa eine Verletzung der Pflicht zur Kostentragung sein.

Beschlusskompetenz für Vertragsstrafen Die Wohnungseigentümer sollen die Kompetenz erhalten, Vertragsstrafen für den Fall zu beschließen, dass ein Eigentümer seine Pflichten verletzt. Dies soll sowohl den Verzug mit Geldforderungen als auch sonstige Pflichtverletzungen umfassen.

Harmonisierung von Miet- und Wohnungseigentumsrecht Zur Harmonisierung von Miet- und Wohnungseigentumsrecht sieht der Entwurf vor, dass Mieter von Sondereigentumseinheiten verpflichtet sind, Baumaßnahmen in der Wohnungseigentumsanlage zu dulden.

Auch hinsichtlich der Betriebskostenabrechnung ist eine Harmonisierung vorgesehen. So soll bei vermieteten Eigentumswohnungen auch im Verhältnis zwischen dem vermietenden Eigentümer und dem Mieter die in der WEG geltende Kostenverteilung maßgeblich sein. Aktuell ist mietrechtlich die Wohnfläche maßgeblich, während das WEG eine Kostenverteilung nach Miteigentumsanteilen vorsieht.

Verbände können Stellung nehmen Die Verbände haben nun bis zum 14.02.2020 Gelegenheit, zu dem Gesetzentwurf zur WEG-Reform Stellung zu nehmen. Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) begrüßte in einer Mitteilung den vorgelegten Referentenentwurf. Zugleich betonte der Verband seine langjährige Forderung nach der Einführung eines Sachkundenachweises für Immobilienverwalter. VDIV-Geschäftsführer Martin Kaßler kündigte an, sich im weiteren Gesetzgebungsverfahren hierfür starkzumachen, und verwies darauf, dass auch die Bund-Länder-Arbeitsgruppe in ihrem Abschlussbericht einen Sachkundenachweis befürwortet hatte. Auch der stellvertretende Vorsitzende der CDU/CSU-Bundestagsfraktion Thorsten Frei erklärte, auf eine Sachkundeprüfung von Verwaltern hinwirken zu wollen. «

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Maklervertrag bei schwerwiegendem Aufklärungspflichtverstoß anfechtbar

Der Makler ist bei Abschluss des Maklervertrags (Alleinauftrag) verpflichtet, den Kunden darüber aufzuklären, wenn er zugleich als Projektentwickler ein eigenes wirtschaftliches Interesse am Abschluss eines Erwerbsvertrags hat, der es bestimmten Architekten ermöglicht, eine bereits erbrachte Planungsleistung dem Erwerber gegenüber entgeltlich zu erbringen. OLG Hamm, Urteil vom 08.02.2018 - 18 U 41/17

SACHVERHALT: Ein Makler klagt auf Zahlung der Verkäuferprovision. Hintergrund der Beauftragung als qualifizierter Alleinmakler war ein Grundstück, dem ein abrisssreifes Gebäude stand. Der Makler war gleichzeitig als Projektentwickler für ein Architekturbüro tätig, das bereits Planungen zur Bebauung des Grundstücks nach dem Abriss des Bestandsgebäudes erstellt hatte.

Der klagende Makler fand einen Käufer, und im notariellen Kaufvertrag wurde festgehalten: „Die Vermittlung und der Verkauf ist durch den Makler X zustande gekommen.“

Tatsächlich schloss der Käufer mit dem Architekturbüro, für das auch der Makler tätig war, einen Vertrag zur Planung seines Bauvorhabens ab. Der Verkäufer als Maklerkunde erklärte die Anfechtung des Maklervertrags und berief sich auf die Verwirkung des Provisionsanspruchs aufgrund des Zusammenwirkens von Makler und Architekturbüro.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Maklerkunde musste keine Maklerprovision zahlen, da der Makler ihn nicht darüber aufgeklärt hatte, dass er zugleich als Projektentwickler tätig war und daher ein eigenes wirtschaftliches Interesse am Abschluss eines Kaufvertrags hatte. Darüber hätte der Makler den Verkäufer ungefragt aufklären müssen, da dies ein Umstand war, der für die Willensbildung des anderen Teils offensichtlich von ausschlaggebender Bedeutung war.



In dem Rechtsstreit vor dem Oberlandesgericht Hamm ging es um einen Maklerauftrag für ein Grundstück, auf dem ein abrisssreifes Gebäude stand.

Im besonderen Fall war es so, dass der Makler es Architekten ermöglicht hatte, eine bereits erstellte Planung an einen potenziellen Käufer zu erbringen. Insofern suchte der Makler auch nur Interessenten, die nicht nur am Grundstück, sondern auch an der Beplanung durch die Architekten interessiert waren, um deren Arbeit entsprechend durch die Vergabe des Bauvorhabens zu honorieren.

Der Makler führte im Prozess selber aus, von den üblichen Vermarktungsinstrumenten, namentlich der Offerte des Grundstücks auf Internetportalen, Abstand genommen zu haben, weil dies nach den erfolglosen Bemühungen in der Vergangenheit zwecklos gewesen sei.

Das OLG Hamm sah im bewussten Verschweigen des Interessengegensatzes – der Verkäufer wünschte schnell zu einem möglichst hohen Preis veräußern zu können, während der Makler neben einem Verkauf auch die Auftragserteilung an den Architekten anstrebte – zu Recht eine arglistige Täuschung.

Das Anfechtungsrecht wird durch die im Kaufvertrag vereinbarte Maklerklausel nicht berührt, weil diese nur eine Beweisfunktion und keinen eigenen Anspruch des Maklers bewirkt. Das Gericht weist ferner darauf hin, dass nicht nur die Anfechtung wegen arglistiger Täuschung wirksam ist, sondern der Makler auch seine Provision verwirkt habe.

PRAXISHINWEIS: Das Gericht stellte klar heraus, dass der Makler offenbaren sollte, wenn er nicht nur als Nachweis- oder Vermittlungsmakler tätig ist, sondern gleichzeitig auch Beplanungsleistungen mitverkaufen möchte. Zu Recht wurde betont, dass bei einer schwer wiegenden Aufklärungspflichtverletzung neben einem Anfechtungsgrund auch die Verwirkung der Provision (§ 654 BGB) eingreift. Ist die einjährige Anfechtungsfrist ausgelaufen, bleibt es bei dieser Rechtsfolge. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Verwalter - Inhalte des Erhaltungsmanagements

Der Verwalter muss zur Vorbereitung der Beschlussfassung der Eigentümer über Erhaltungsmaßnahmen die Handlungsoptionen aufzeigen.

BGH, Urteil v. 19.07.2019, V ZR 75/18

FAKTEN: Verwalter B erklärt für den Bauträger, dessen Geschäftsführer er gleichzeitig ist, bestimmte Mängel behoben zu haben. Später stellt ein anderer Sachverständiger das Gegenteil fest. Fraglich ist, ob B als „Bauträgerverwalter“ Opfer einer Pflichtenkollision war. Er beruft sich im Übrigen darauf, die Eigentümer hätten Kenntnisse von den Mängeln gehabt.

ENTSCHEIDUNG: Nach Ansicht des BGH hätte B prüfen müssen, ob die Aussage, die Mängel seien behoben, tatsächlich wahr gewesen sei. Sofern B dann Mängel festgestellt hätte, hätte er hierüber unterrichten und die Eigentümer in die Lage versetzen müssen, einen sachgerechten

Beschluss über das weitere Vorgehen zu fassen. Ein Verwalter sei grundsätzlich verpflichtet, wie ein Bauherr im Interesse der Eigentümer sorgfältig zu prüfen, ob bestimmte Leistungen erbracht und Abschlags- oder Schlusszahlungen gerechtfertigt seien. B sei bekannt gewesen, dass ein Sachverständiger in seinem Gutachten weiterführende Untersuchungen empfohlen hatte.

FAZIT: Die potenzielle Kenntnis der Eigentümer von den Tatsachen, aus denen sich Anhaltspunkte für das Fortbestehen eines Mangels ergaben, ist nicht entscheidend. Eigentümer dürfen sich generell darauf verlassen, dass der Verwalter diese Über-

prüfung vornimmt, sie auf Anhaltspunkte für ein mögliches Fortbestehen eines Mangels hinweist und Handlungsoptionen für das weitere Vorgehen aufzeigt. Der beklagte Verwalter berief sich auch darauf, dass er der „Bauträgerverwalter“ und somit einer Pflichtenkollision unterlegen sei. Diese Argumentation teilt der BGH nicht. Die Pflichten aus § 27 Abs. 1 Nr. 2 WEG sind für den Verwalter, der in doppelter Funktion zugleich Geschäftsführer des Bauträgers ist, keine geringeren als für jeden anderen Verwalter. Auch der Bauträgerverwalter muss somit auf Gewährleistungsansprüche „gegen sich selbst“ und eine drohende Verjährung dieser Ansprüche hinweisen.

Wohnungseigentumsrecht - Aktuelle Urteile

UNREDLICHER VERWALTER

Muss sich die Gemeinschaft sein Wissen zurechnen lassen?

Eine Gemeinschaft kann von einer anderen dasjenige zurückfordern, was der gemeinsame Verwalter zur Verschleierung betrügerischer Entnahmen dorthin überwiesen hat. Die beklagte Gemeinschaft kann sich nicht auf den Wegfall der Bereicherung berufen, weil ihr die Kenntnis des Verwalters als ihres Vertreters zuzurechnen ist.

OLG Frankfurt, Urteil v. 19.09.2019, 1 U 233/18

FAKTEN: Der Verwalter V überweist von einem Konto der Eigentümergemeinschaft K auf ein Konto der Eigentümergemeinschaft B, wo V auch Verwalter ist, unter dem Betreff „Geldanlage“ einen Betrag von 30.000 Euro. Diesen Betrag verlangt K von B später zurück. Der Verwalter selbst ist insolvent. B meint, die Zahlung sei ihr als „Exzess“ des Verwalters nicht zuzurechnen. Das Gericht gibt jedoch K Recht! B müsse sich die Kenntnis des V von dem fehlenden Rechtsgrund zurechnen lassen.

FAZIT: Die klagende Gemeinschaft kann aber von der anderen nur dann etwas zurückverlangen, wenn die beklagte Gemeinschaft davon wusste, dass ihr die 30.000 Euro nicht zustehen. Zu fragen ist, ob diese sich das Wissen des Verwalters zurechnen lassen muss. Dies bejaht das Gericht. Begründung: Ein Verwalter sei als „organschafflicher Vertreter“ der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer befugt, für die Wohnungseigentümer im Rechtsverkehr in weitem Umfang zu handeln. Zum anderen verweist das Gericht auf § 27 Abs. 1 Nr. 6 WEG, wonach der Verwalter für die Verwaltung der eingenommenen Gelder zuständig ist. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BESCHLUSSKOMPETENZ

Kein Sondernutzungsrecht per Beschluss

Wird einem Eigentümer das Recht eingeräumt, auf einer Fläche, die im gemeinschaftlichen Eigentum steht, einen Holzschuppen aufzubauen, liegt darin ein Sondernutzungsrecht. Dieses kann aber nicht durch einen Beschluss entstehen.

LG Berlin, Beschluss v. 22.02.2019, 85 S 15/18

FAKTEN: Die Eigentümer fassen mehrheitlich folgenden Beschluss: „Der Eigentümer D hat im Garten auf der Gemeinschaftsfläche (kein Sondernutzungsrecht) einen Schuppen aufgebaut. Die Gemeinschaft genehmigt die bauliche Veränderung.“ Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, es läge eine bauliche Veränderung vor, die der Zustimmung aller Eigentümer bedürft hätte. Die Klage hat Erfolg! Der Beschluss sei wegen fehlender Beschlusskompetenz nichtig, so das Gericht. Die Maßnahme räume D faktisch ein Sondernutzungsrecht ein. Das könne jedoch nur durch Vereinbarung begründet werden.

FAZIT: Ob ein Sondernutzungsrecht oder eine Gebrauchsbestimmung vorliegt, bestimmt sich anhand der Prüfsteine Ausschließlichkeit, Dauer etc. Wesentlich ist die Frage, ob der Mitgebrauch zulässig ist oder nicht. Weisen Eigentümer sich bestimmte Flächen jeweils zum Alleingebrauch zu, liegt ein Sondernutzungsrecht vor. So auch hier. Ein Beschluss wäre nach neuerer Rechtsprechung wohl auch dann unwirksam, wenn es eine allgemeine Öffnungsklausel gäbe, die erlaubt, Sondernutzungsrechte zu beschließen.

VERBRAUCHERKREDITVERTRAG I

Zu den Erfordernissen eines Darlehensbeschlusses

Soll die Gemeinschaft einen Verbraucherdarlehensvertrag schließen, muss der entsprechende Darlehensbeschluss hinreichend bestimmt sein.

LG Dortmund, Urteil v. 05.03.2019, 1 S 467/16

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen einen Grundsatzbeschluss zur Durchführung des Sanierungs- und Finanzierungskonzeptes. Über die derzeitigen Kreditkonditionen der Sparkasse informiert die Eigentümer eine Anlage. Dagegen geht Eigentümer K vor. Mit Erfolg! Der Beschluss hätte Angaben über die zu finanzierende Maßnahme, die Höhe des Darlehens, dessen Laufzeit, die Höhe des Zinssatzes bzw. des nicht zu überschreitenden Zinssatzes enthalten und erkennen lassen müssen, ob die Tilgungsraten so angelegt seien, dass der Kredit am Ende der Laufzeit getilgt sei, oder ob eine Anschlussfinanzierung erforderlich sei. Hieran fehle es.

FAZIT: Vor einem Darlehensbeschluss müssen die Eigentümer vom Verwalter nach herrschender Meinung über die im Innenverhältnis gegebenenfalls wegen Hausgeldausfällen bestehende Nachschusspflicht der zahlungsfähigen Eigentümer informiert werden. Die Eigentümer dürfen nicht dem Irrtum unterliegen, dass sie unter allen Umständen nur für einen ihrem Miteigentumsanteil entsprechenden Anteil an Zins- und Tilgungsleistungen für das Darlehen haften. Die entsprechende Unterrichtung ist zu protokollieren.

VERBRAUCHERKREDITVERTRAG II

Mehrere Angebote erforderlich

Bevor die Eigentümer entscheiden, ob die Gemeinschaft einen Verbraucherkreditvertrag schließt, müssen mehrere Angebote eingeholt werden.

LG Itzehoe, Beschluss v. 19.08.2019, 115 64/18

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, dass die Gemeinschaft einen Verbraucherkreditvertrag schließen soll. Im Rahmen einer Kostenentscheidung ist fraglich, ob es vor der Entscheidung mehrerer Angebote bedürft hätte. Das Gericht bejaht die Frage! Es habe an einer hinreichenden Entscheidungsgrundlage gefehlt, da vor dem Beschluss nicht mindestens drei Vergleichsangebote vorgelegen hatten.

FAZIT: Das Erfordernis, Vergleichsangebote einzuholen, soll erreichen, dass die Eigentümer Angebote von unterschiedlichen Unternehmen miteinander vergleichen können. Es ist jedoch nicht notwendig das billigste oder das technisch hochwertigste Angebot anzunehmen. Die Eigentümer sollen nur per Gesamtbetrachtung der angebotenen Leistungen und Kosten in die Lage versetzt werden, sich für eines der Angebote zu entscheiden. Die Eigentümer sind über sämtliche relevanten Umstände aufzuklären, und die Angebote müssen ihnen spätestens bei der Beschlussfassung zugänglich gemacht werden, sofern dies gewünscht wird.

VERWALTER**Grenzen der Verkehrssicherungspflicht**

Der Verwalter kann einem Eigentümer wegen des Zustandes einer Treppe Schadensersatz schulden. Dies gilt in der Regel nicht, wenn die Instandhaltungspflicht delegiert wurde.

AG Moers, Urteil v. 11.07.2019, 564 C 9/19

FAKTEN: Ein Eigentümer K ist eine 13-stufige Treppe zur Tiefgarage hinabgestürzt. Dazu sei es gekommen, weil die oberste Stufe eine 15 cm hohe Kante aufweise. Er verklagte den Verwalter B auf Schadensersatz. B meint, nicht verantwortlich zu sein. Er habe die Erfüllung von Verkehrssicherungspflichten an den Hausmeister delegiert.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht sieht das auch so. Der Verwalter könne die Pflicht zur Instandhaltung delegieren. Hier ist das geschehen. Bei einer Übertragung einer Verkehrssicherungspflicht habe der Übertragende (nur) dafür einzustehen, dass der nun Verpflichtete bereit und in der Lage sei, seine Verpflichtung zu erfüllen. Überdies treffe den K Mitverschulden. Insbesondere habe er den baulichen Zustand der Treppe nicht zum Thema einer Versammlung gemacht und auch B nicht informiert.

FAZIT: Die Verkehrssicherungspflichten im Zusammenhang mit dem gemeinschaftlichen Eigentum werden in der Regel von der Gemeinschaft organisiert. Daneben besteht in Grenzen eine gesetzliche Verkehrssicherungspflicht des Verwalters. Der Verwalter ist von Gesetzes wegen gar nicht in der Lage, eigenmächtig in die Gebäudesubstanz einzugreifen. Hier wäre B gar nicht befugt gewesen, die obere Stufe der Treppe abzutragen oder eine Tür vor die Treppe zu bauen. B war allerdings verpflichtet, die Eigentümer grundsätzlich auf die Gefahren durch die Stufe und die fehlende Tür hinzuweisen. Etwas anderes kann nur gelten, wenn den Eigentümern die Gefahren bekannt sind. Davon darf kein Verwalter ausgehen. Er sollte daher eine entsprechende Information in der Versammlung geben und in der Niederschrift festhalten.

ÜBERTRAGUNG EINES SONDERNUTZUNGSRECHTES**Zuständigkeit bei Streit**

Streitigkeiten über die Übertragung eines Sondernutzungsrechtes sind keine WEG-Streitigkeiten nach § 43 Nr. 1 WEG. Sondernutzungsrechten kommt nach Eintragung derselben im Grundbuch dingliche Wirkung zu. Auch der Umstand, dass Streitigkeiten betreffend die Zuordnung und Übertragung von Sondernutzungsrechten auf eine Änderung des Grundbuchs abzielen, spricht gegen eine WEG-Streitigkeit. Zwar wird ein Sondernutzungsrecht durch (schuldrechtliche) Vereinbarung begründet. Jedoch wird es regelmäßig im Grundbuch eingetragen.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 15.10.2019, 2-13 S 72/19

REGELUNG DURCHFÜHRBAR?**Zur Bestimmtheit eines Beschlusses**

Ein Beschluss, dem keine durchführbare Regelung entnommen werden kann, ist nichtig. Die Eigentümer beschließen, einige vom Bauträger vorgesehene, aber nicht gebaute Stellplätze herzustellen. Wie die Herstellung aussehen soll, solle später durch gesonderten Beschluss bestimmt werden. Zwar handelt es sich hier um einen bloßen „Grundbeschluss“, der nur das „Ob“ einer Maßnahme bestimmt. Um einen umsetzbaren Regelungsgehalt zu haben, muss er aber die von der geplanten Maßnahme betroffenen Flächen erkennen lassen. Daran fehlt es hier.

LG München I, Urteil v. 02.05.2019, 36 S 8087/17

HAUSGELDKLAGE**Im Urkundenverfahren möglich**

Hausgeldansprüche können im Urkundenverfahren geltend gemacht werden. Dies liegt schon daran, dass im Hausgeldverfahren in der Regel alle Tatsachen, die die Gemeinschaft beweisen muss, unstreitig sind. Zwar wird auch die gegenteilige Auffassung vertreten, weil die Niederschrift die Beschlussfassung nicht beweise. Dieser Ansicht ist aber nicht zu folgen. Zwar handelt es sich bei der Niederschrift um eine Privaturkunde. Der Urkundenbegriff in § 592 ZPO entspricht indes dem der §§ 415 ff. ZPO, umfasst also alle schriftlichen Beweisstücke.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 11.12.2019, 2-13 T 106/19

Mietrecht

Urteil des Monats:

Vermieter haftet nicht für Stromkosten, wenn Mieter eigenen Zähler hat

Hat eine vermietete Wohnung in einem Mehrfamilienhaus einen eigenen Stromzähler, ist in der Regel der Mieter und nicht der Hauseigentümer Vertragspartner des Stromversorgers.

BGH, Urteil v. 27.11.2019, VIII ZR 165/18

FAKTEN: Ein Energieversorger verlangt vom Eigentümer eines Mehrfamilienhauses die Zahlung von Stromkosten für eine der im Haus gelegenen Wohnungen sowie die Kosten für einen erfolglosen Sperrversuch. Die Wohnung war vermietet. Im Mietvertrag war vereinbart, dass die Mieter mit dem Versorger direkt einen Vertrag über die Stromversorgung abschließen. Der Stromverbrauch in dem Haus wird über Zähler erfasst, die jeweils einer bestimmten Wohnung zugeordnet sind.

ENTSCHEIDUNG: Der Eigentümer des Hauses muss nicht für die Stromkosten aufkommen, weil zwischen ihm und dem Versorger kein Stromlieferungsvertrag zustande gekommen ist. Das konkluden-

te Angebot des Versorgers auf Abschluss eines Versorgungsvertrages richtete sich bei der gebotenen Auslegung an den Mieter der Wohnung. Im Leistungsangebot eines Versorgungsunternehmens ist grundsätzlich ein Vertragsangebot zum Abschluss eines Versorgungsvertrages zu sehen. Dieses wird von demjenigen konkludent angenommen, der aus dem Leitungsnetz Elektrizität, Gas, Wasser oder Fernwärme entnimmt.

Empfänger des Vertragsangebots ist derjenige, der die tatsächliche Verfügungsgewalt über den Versorgungsanschluss am Übergabepunkt ausübt. Unerheblich ist hierbei, ob dem Energieversorger die Identität des Inhabers der tatsächlichen Verfügungsgewalt bekannt ist.

Somit kommt es maßgeblich darauf an, wer den Strom verbraucht. Der Vertrag soll regelmäßig gerade mit der Person begründet werden, die aufgrund ihrer tatsächlichen Verfügungsgewalt in der Lage ist, die angebotene Energie zu entnehmen. Bei einer vermieteten Wohnung ist dies typischerweise der Mieter.

FAZIT: Der Hauseigentümer hatte ohnehin nicht die Möglichkeit, über diesen Zähler Strom zu verbrauchen, und musste so die Zurverfügungstellung des Stroms nicht als an ihn gerichtetes Vertragsangebot verstehen. Auch wurde der Verbrauch in der Wohnung über einen eigenen Zähler erfasst, sodass der Versorger den Verbrauch individuell zuordnen konnte.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

PARKPLÄTZE

Umfang der winterlichen Streupflicht

Grundvoraussetzung für die Verletzung der Verkehrssicherungspflicht wegen Verstoßes gegen Räum- und Streupflichten ist entweder das Vorliegen einer allgemeinen Glätte oder von erkennbaren Anhaltspunkten für eine ernsthaft drohende Gefahr aufgrund vereinzelter Glättstellen.

BGH, Urteil v. 02.07.2019, VI ZR 184/218

FAKTEN: Der Kunde eines Lebensmittelmarktes hatte seinen Pkw auf dem zu dem Geschäft gehörenden Parkplatz abgestellt. Beim Verlassen des Fahrzeugs stürzte er wegen Glätte auf dem Boden. Wegen der Verletzungen fordert er vom Betreiber des Lebensmittelmarktes Schadensersatz. Ohne Erfolg. Zwar habe der Betreiber eines Parkplatzes die Verkehrssicherungspflicht. Im Grundsatz gelte aber, dass die Streupflicht nur wirkliche Gefahren beseitigen, nicht aber bloßen Unbequemlichkeiten vorbeugen soll. Für den Betreiber des Parkplatzes wird die Streupflicht durch den Grundsatz der Zumutbarkeit begrenzt. Bei großen Parkflächen wird üblicherweise maschinell gestreut. Eine kontinuierliche Kontrolle dieser Bereiche und gegebenenfalls eine händische Bestreuung ist dem Betreiber des Parkplatzes nicht zuzumuten.

FAZIT: Die Benutzer des Parkplatzes trifft die Obliegenheit der Eigenvorsorge. Hier ist zu bedenken, dass sich die Nutzer beim Aussteigen am Fahrzeug festhalten können; dieses Maß an Eigenschutz ist zu erwarten, weil bei winterlichen Wetterverhältnissen mit vereinzelt Glättstellen zu rechnen ist.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MIETVERTRAG ÜBER FLÜCHTLINGSUNTERKUNFT

Nicht vorzeitig kündbar,
weil kein Bedarf besteht

Eine Kommune kann einen auf längere Zeit geschlossenen Mietvertrag über Räume für eine Flüchtlingsunterkunft nicht deshalb vorzeitig kündigen, weil kein Bedarf mehr besteht. Da es sich nicht um Wohnraummiete handelt, kann die ordentliche Kündigung auch länger als vier Jahre ausgeschlossen werden.

BGH, Urteil v. 23.10.2019, XII ZR 125/18

FAKTEN: Die Vermieter eines Hauses verlangen von der Mieterin, einer Stadt, die Zahlung von Miete. Die Stadt hatte das Haus 2016 angemietet, um dort bis zu 14 Personen unterzubringen, die ihr als Flüchtlinge zugewiesen wurden. Laut Mietvertrag sollte für beide Vertragsparteien das Recht zur ordentlichen Kündigung für fünf Jahre ausgeschlossen sein. Das Haus wurde jedoch nicht belegt. Im Januar 2017 kündigte die Stadt deswegen das Mietverhältnis. Die Vermieter akzeptierten die Kündigung nicht und klagten.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg. Die Stadt muss die Miete weiter zahlen. Zwar kann für Wohnraummietverhältnisse die ordentliche Kündigung für den Mieter formularvertraglich maximal für vier Jahre ausgeschlossen werden. Hier handelt es sich aber nicht um ein Wohnraummietverhältnis, auch wenn der Vertrag mit „Mietvertrag über Wohnräume“ überschrieben ist. Die Stadt hat das Haus nicht zu eigenen Wohnzwecken angemietet. Die Stadt sollte vielmehr die Räumlichkeiten Flüchtlingen zu Wohnzwecken überlassen dürfen. Durch den vereinbarten Kündigungsausschluss wird die Stadt nicht unangemessen benachteiligt. Die Stadt konnte im Rahmen der Planung der Aufgabe, die ihr zugewiesenen Flüchtlinge mit Wohnraum zu versorgen, bereits bei Vertragsabschluss entscheiden, für welche Dauer sie die Räume anmieten will.

FAZIT: Im Verhältnis zwischen Vermieter und Mieter trägt grundsätzlich der Mieter das Verwendungsrisiko bezüglich der Mietsache. Auch wenn beide Parteien die Vorstellung hatten, dass das Haus allein der Unterbringung von Flüchtlingen dienen sollte, reicht eine solche gemeinsame Vorstellung nicht aus, um das Verwendungsrisiko auf die Vermieter zu verlagern.

SELBSTAUSKUNFT

Frage nach Familienstand
ist unzulässig

Unzulässig im Rahmen einer Selbstauskunft sind unter anderem Fragen zur sexuellen Orientierung oder zur Familienplanung. Gleiches gilt für die Frage nach dem Familienstand. Unrichtige Angaben des Mieters z.B. zur Frage, ob er verheiratet ist, stellen somit zwar eine arglistige Täuschung dar; diese ist jedoch nicht rechtswidrig, weil schon die Frage nach dem Familienstand wegen Verstoßes gegen die Wertungen des Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetzes (AGG) unzulässig ist, sodass der Mieter insofern zu einer wahrheitsgemäßen Antwort nicht verpflichtet ist.

AG Lüdinghausen, Urteil v. 11.10.2018, 4 C 76/18

MIETVERTRAGSKÜNDIGUNG

Nachträglicher Wegfall
des Eigenbedarfs

Im vorliegenden Fall konnte der Vortrag des beklagten Vermieters nicht als erwiesen zugrunde gelegt werden. Wenn ein Grund für die zuvor ausgesprochene Eigenbedarfskündigung wegfällt, obliegt es dem Vermieter jedoch, diese Behauptung zu beweisen. Wenn dieser Nachweis nicht gelingt, muss der Vermieter sich so behandeln lassen, als habe er den Eigenbedarf nur vorgetäuscht, und er muss dem Mieter den entstandenen Schaden ersetzen. Neben den Umzugskosten kommen auch weitere Positionen, wie die Anpassung oder der erforderliche Neuerwerb von Möbeln, in Betracht.

AG Waiblingen, Urteil vom 15.01.2019, 9 C 1106/18

GEBRAUCHSPUREN DER MIETSACHE

Kein Schadensersatzanspruch
des Vermieters

Bei einem hochwertigen Teppichboden wird eine durchschnittliche Lebensdauer von zehn Jahren angenommen. Die wirtschaftliche Lebensdauer eines einfachen Laminatbodens beträgt nicht mehr als 14 Jahre. Selbst für den Fall, dass die Einkerbungen als Schäden angesehen würden, müsste ein Abzug „neu für alt“ vorgenommen werden, und hierdurch würde sich der Schadensersatzanspruch des Vermieters auf null reduzieren. Instandhaltungsmaßnahmen an der Mietsache, die in einem Zeitraum von 14 Jahren naturgemäß anfallen, gelten als nicht ersatzfähige Sowieso-Kosten.

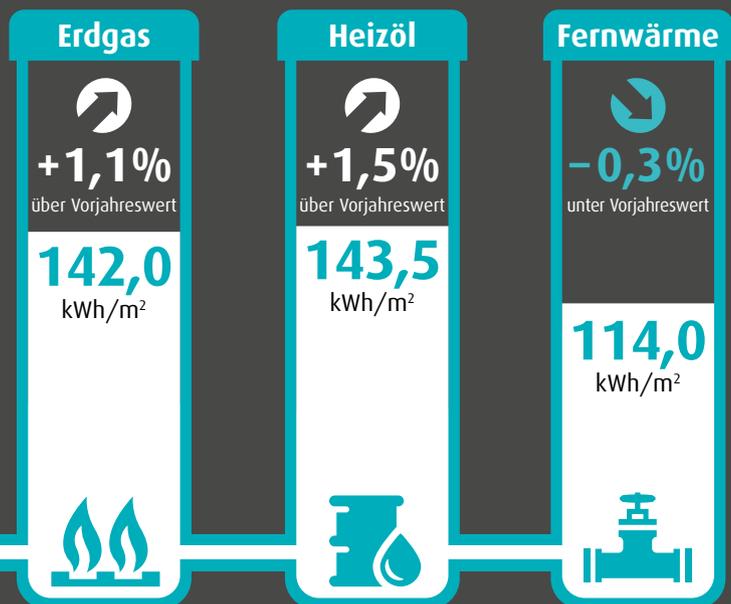
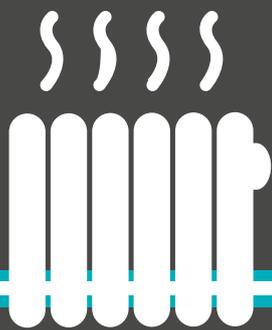
LG Wiesbaden, Beschluss v. 28.05.19, 3 S 31/19

Technologie, IT & Energie

Der Wärmeverbrauch in deutschen Wohngebäuden steigt

Auch 2018 stieg der witterungsbereinigte Raumheizwärmeverbrauch in deutschen Wohngebäuden das dritte Jahr in Folge an: Laut der aktuellen Energiekennwerte-Studie 2019 von Techem lag der Erdgas- und Heizölverbrauch mit 142 kWh/m² beziehungsweise 143,5 kWh/m² um jeweils 1,1 und 1,5 Prozent über den Vorjahreswerten. Lediglich beim Fernwärmeverbrauch verzeichnet die Studie einen minimalen Rückgang von 0,3 Prozent auf 114 kWh/m². Über die letzten drei Jahre hinweg beträgt der Gesamtanstieg somit für Erdgas rund 5,8 Prozent, für Heizöl 8,5 Prozent und für Fernwärme 4,9 Prozent. „Im Widerspruch zu den Klimaschutzzielen der Bundesregierung hat sich die rückläufige Verbrauchstendenz bis 2013 nach einer Zeit der Stagnation in einen deutlichen Anstieg umgekehrt“, kommentiert Techem-Geschäftsführer Nicolai Kuß. „Höhere Verbräuche als 2018 gab es für Erdgas zuletzt 2011, für Heizöl sogar zuletzt 2009. Wir müssen dringend etwas dafür tun, dass Gebäude energetisch effizienter werden und weniger Wärme benötigen.“ Als Grundlage für die Studie dienten anonymisierte Verbrauchsabrechnungen von rund 1,5 Millionen Wohnungen in deutschlandweit fast 120.000 Mehrfamilienhäusern.

Verbräuche 2018



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.techem.de

IN EIGENER SACHE

Haufe Kongress 2020

Der Haufe Kongress für die Wohnungswirtschaft 2020 findet vom **6. bis 8. Mai 2020 im Hotel Dolce in Bad Nauheim** statt. Unter dem Motto „INNOVATION LEBEN. GEMEINSAM ERFOLGREICH.“ wird ein ganzheitlicher Blick auf die Wohnungswirtschaft geworfen. Wo liegen die Herausforderungen und Chancen der Branche – heute und in Zukunft? Innovative Lösungen und Services werden in kreativen Zukunftswerkshops sowie praxisorientierten Sessions präsentiert. Welche digitalen Innovationen helfen, auch morgen und übermorgen erfolgreich zu sein? Der 360°-Blick auf die neuesten Entwicklungen in der gesamten Wohnungswirtschaft.

Alle Infos und Anmeldung unter: <https://www.haufe-kongress.de>



SMARTE DIGITALE LÖSUNGEN GESUCHT

PropTechs und etablierte Firmen sind mittlerweile aufeinander eingestellt und haben neue Erwartungen: Gesucht werden statt nur kreativer Ideen klare Lösungen für die Immobilienbranche. Wer die hat, sollte sich sofort für den PropTech Innovation Award 2020 von Union Investment und Germantech bewerben.

Preisgelder in Höhe von **40.000 Euro** winken. Bis zum **15.02.2020** können sich **Start-ups** bewerben - <https://realestate.union-investment.de/proptech-innovation>

AGA-ALLIANZ VERSUCHT SICH AM SMARTHOME-STANDARD

Die Smarthome-Rivalen Amazon, Google und Apple (AGA) tun sich zusammen. Ihr Ziel ist es, mit einem neuen offenen Standard die Verbindung verschiedener Geräte im vernetzten Zuhause zu vereinfachen. Bislang funktionieren vernetzte Lampen, Thermostate, Sicherheitskameras oder Türschlösser zum Teil nur in Systemwelten einzelner Anbieter, sind aber oft untereinander nicht kompatibel. Der neue Standard solle auf dem Internet-Protokoll basieren und ohne Lizenzgebühren für alle ab Ende 2020 verfügbar sein, teilten die beteiligten Unternehmen mit. Zu den Mitgliedern der Arbeitsgruppe gehören unter anderem auch Ikea, Samsungs Heimvernetzer SmartThings, der Chip-Spezialist NXP sowie der Hersteller der vernetzten „Hue“-Lampen, die Philips-Abspaltung Signify.

IM TEST

Was tun grüne Dächer fürs Stadtklima?

Manche Städte fördern sie finanziell, in anderen sind sie Pflicht in den Bebauungsplänen: grüne Dächer, um das urbane Klima zu verbessern. Aber welche Kühlwirkung haben Pflanzen überhaupt? Und welche Gründach-Typen eignen sich am besten? Ein Test mit Modellcharakter in Essen soll das jetzt klären.

Bepflanzte Gebäudedächer sollen in heißen Sommern die Wärmeentwicklung in den Städten verringern, Niederschläge zurückhalten und die Abflusssituation verbessern, wird vielfach proklamiert. Wie sich das Klima mit den Begrünungen konkret beeinflussen lässt und welche Dächer und Pflanzen am besten geeignet sind, will der Bundesverband GebäudeGrün (BuGG) zusammen mit dem Deutschen Wetterdienst und der EFTAS Fernerkundung Technologietransfer am Beispiel von Essen testen.

Das Projekt soll den Effekt des Begrünens nicht nur auf einzelne Gebäude, sondern auf die ganze Stadt bezogen nachweisen. „Das gesammelte Wissen kann so modellhaft für andere Quartiere genutzt werden“, sagt Alexander Bonde, Generalsekretär der Deutschen Bundesstiftung Umwelt (DBU). Die Stiftung fördert die Testung in Essen fachlich und finanziell mit 200.000 Euro. Forschungsprojekte, die sich mit der Auswirkung von Dachbegrünung auf die Energieeffizienz von einzelnen Gebäuden befassen, fördert der DBU bereits seit mehreren Jahren.

Bepflanzte Gebäudedächer sollen in heißen Sommern die Wärmeentwicklung in den Städten verringern.



RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

„GRÜNES NAHWÄRMENETZ“

Anschluss- und Benutzungszwang nicht erfüllt

VG Göttingen, Beschlüsse v. 02.12.2019 – 3 B 179/19 u. 3 B 181/19

Im Dezember 2017 beschloss der Rat der Stadt Göttingen, dass ein Neubauwohngebiet mit 31 Grundstücken ausschließlich mit Nahwärme aus einer Holzackschnitzkesselanlage zu versorgen ist, die im Eigentum der dortigen Stadtwerke steht.

Das kommunale Versorgungsunternehmen befindet sich mehrheitlich im Eigentum der Stadt Göttingen. Der Anschluss- und Benutzungszwang (AuB-Zwang) wurde – wie aktuell in zahlreichen durchaus vergleichbaren Fällen – abstrakt begründet mit Belangen des Umwelt- und Klimaschutzes. Belastbare Gutachten, etwa über Einspar-effekte oder die jährlich zu erwartenden CO₂-Emissionen wurden weder den Interessenten und späteren Grundstückskäufern noch dem erkennenden Gericht vorgelegt. Die Antragsteller wenden sich gegen satzungsbedingte Monopolstrukturen und kritisieren vor allem den aus ihrer Sicht weit überzogenen verbrauchsunabhängigen Grundpreis für die Wärmeversorgung. Das Versorgungsunternehmen rechtfertigt die Preisstruktur und den AuB-Zwang mit den hohen erforderlichen Investitionen für die Versorgung einer vergleichsweise geringen Gebäudeanzahl und dem modernen Gebäudeenergiestandard, der lediglich einen rela-

tiv geringen Wärmebedarf erwarten lässt. Das Verwaltungsgericht sah in Übereinstimmung mit den Antragstellern die Voraussetzungen für einen möglichen AuB-Zwang als nicht gegeben an. Es begründete dies mit der fehlenden öffentlichen Einrichtung und fehlenden tatsächlichen Prognosen bezüglich des Klima- und Ressourcenschutzes. Die Beschlüsse sind nicht rechtskräftig.

PRAXIS: Vergleichbare Konflikte im Zusammenhang mit Energieeinsparung und Klima- und Ressourcenschutz – vor allem in der Reduzierung von CO₂-Emissionen – finden sich bundesweit. Im Umfeld der aktuellen Gesetzgebung wird zu Recht der Grundsatz der Technologieoffenheit und des Wettbewerbs auf der Suche nach der jeweils besten Lösung betont. Begründet ein AuB-Zwang den Verdacht überteuerter Tarifstrukturen durch einen Monopolanbieter, wird die Akzeptanz zeitgemäßer Energieversorgungskonzepte bereits im Ansatz beschädigt.

In Kooperation mit



HAUFE.

Mehrwert für den Großteil des Marktes

Wohin, Herr Schwan, gehen seitens Engie die Bestrebungen in Richtung Technologieführerschaft?

Stefan Schwan: Wir schaffen Mehrwerte. Wir digitalisieren unsere ureigenen Prozesse mit klar definiertem Ergebnis im Hinblick auf den Kundennutzen. Wir schaffen so moderne Standards. Zudem liefern wir klaren Mehrwert auch beim Thema Nachhaltigkeit. Die FM-Branche sieht das als einen zentralen Punkt der Bewirtschaftung. Und ich sehe uns sehr weit vorn. Wir investieren unsere Mittel so, dass diese auch betriebswirtschaftlich greifen. Denn die Ökologie darf niemals die Ökonomie schlagen! Umgekehrt natürlich auch nicht.

Herr Müller, wie gestaltet ein Investor und Bestandshalter Digitalisierung?

Thomas Müller: Bei Union Investment betrachten wir Digitalisierung aus zwei Perspektiven: Die eine betrifft ebenso unsere eigenen Prozesse ähnlich denen des Facility Managers. Wir streamlinen und standardisieren. Manuelle Tätigkeiten werden durch Software abgewickelt. Mit diesem Baustein beschäftigt sich derzeit wahrscheinlich der gesamte Markt. Doch darüber hinaus konzentrieren wir uns auch auf Chancenorientierung und Nutzerzentrierung.

An welchen Stellen?

Müller: Wir haben ja im Wesentlichen zwei Kunden: zum einen den Fondsanleger, der uns sein Geld anvertraut. Für diesen sind wir treuhänderisch tätig. Zum anderen unterstützen wir mieterseits die weiteren Bedürfnisse in der Immobiliennutzung. Hier taucht sofort das Thema New Work auf. Neue Generationen haben andere Anforderungen an Arbeitsplätze und einen anderen Umgang mit Technologien. Es geht nicht mehr nur darum, einen langfristigen Mietvertrag abzuschließen. Heute rei-

chen die Anforderungen vom Concierge Service bis zur Essensversorgung. Diese Bedürfnisse greifen wir auf zum Vorteil der Immobiliennutzer.

Über welche wirksamen Hebel verfügen Sie als großer Bestandshalter?

Müller: Mit über 400 Immobilien weltweit und mit 40 Milliarden Assets unter Management ist Nachhaltigkeit bereits ein Thema seit 2007. Wir wissen mittlerweile sehr genau, was unsere Immobilien an Energie verbrauchen, die Erfassung ist aber sehr aufwändig. Bis zum Jahr 2025 wollen wir deshalb ein komplettes Energiemonitoring aufbauen, als Grundlage zur Realisierung der Klimaneutralität auch im Bestand. Das allerdings ist im Gegensatz zum Neubau die größere Herausforderung. Doch auch die gehen wir an.

Frau Vieker, welche Impulse gibt ein Technology Leader dem Markt – zumindest in seinem Segment?

Susanne Vieker: Impulse? Sind mir zu wenig! Ein Technologieführer stiftet einen hohen Mehrwert für seine Nutzer mit Hilfe einer Technologie. Wenn von diesem Mehrwert ein Großteil des Marktes profitieren kann, dann erreicht dieses Unternehmen einen Vorsprung in Bezug auf andere Wettbewerber. Bei der Haufe-Lexware Real Estate AG leistet das definitiv das webbasierte ERP-Produkt Haufe axera: Das ist in seiner Art am Markt einzigartig. In Kombination mit einem Beratungsangebot können die Kunden diesen Mehrwert optimal heben. Dazu behalten wir die Bedarfe des Kunden laufend im Fokus. Denn diese ändern sich. Das alles macht für mich einen Technologieführer aus.



Wie zahlt Kunden- und Marktakzeptanz auf Technologieführerschaft ein? Welchen Stellenwert hat die Digitalisierung dabei genau? Und welche Rolle spielt die alte Bekannte „Nachhaltigkeit“ auf einmal wieder? Ein Entscheidungsgespräch.



Welche Rolle spielt Marktakzeptanz bei Technologieführerschaft?

Vieker: Sie spielt eine große Rolle. Nicht gemeint ist damit allerdings die vorzeitige Erfüllung aller erdenklichen Kundenwünsche. Dann nämlich kann man aus individuellen Wünschen gewachsene Systeme nicht mehr kontrollieren. Deshalb bieten wir ein Standard-ERP-System an, welches die Bedarfe der Kunden in verschiedenen Prozessen abbildet. Wo individuelle Funktionen notwendig sind, da binden wir entweder Partner an oder helfen dem Kunden mit einem Beratungsangebot. Wir zeigen ihm auch, wie er seine Prozesse optimieren oder wie er Teile seines Unternehmens neu organisieren kann. Wir lassen uns jedenfalls nicht dazu verleiten, jeden aufkommenden Kundenwunsch zu erfüllen, bloß um Marktakzeptanz zu erreichen.

Das ist nämlich auch für den Kunden selbst nicht der nachhaltige Weg.

Müller: Das ist eine neue Denkweise, die sich bei Ihren Kunden auch mehr und mehr durchsetzt mit der Folge von Kosteneinsparungen durch die Nutzung von Standards. Für den Umgang miteinander ist das eine deutlich bessere Diskussionsgrundlage. Wir etwa haben uns im letzten Jahr sehr intensiv damit beschäftigt, wie wir unser ERP-System von 2005 ablösen können. Auch wir waren natürlich überzeugt von unseren Prozessen und haben diese systemisch unterstützt. Im Ergebnis erhielten wir eine sehr hohe Komplexität und benötigten viele kostenintensiven Anpassungen. Jetzt fragen auch wir nach Systemen von der Stange.

Vieker: Dann passiert es auch nicht mehr, dass ein ERP-Hersteller ein

Real Estate Talk – Technology Leader. Teilnehmer (von links): Susanne Vieker, Haufe Group; Stefan Schwan, Engie; Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft (Moderation); Thomas Müller, Union Investment

Produkt abkündigt. Das ist ja die größte Kundenangst. Denn wenn ich ein ERP-System neu einführe, betrifft dies mein gesamtes Tagesgeschäft. Zudem habe ich einen großen Invest und es dauert ein bis anderthalb Jahre, bis so ein Systemwechsel komplett greift. Deswegen muss ich mir ja Gedanken machen: Wie sorgt mein ERP-Hersteller dafür, dass ich auch in zehn oder 20 Jahren eine moderne Lösung habe, die meine Bedarfe abdeckt?

Herr Schwan, teilen Sie den hier vertretenen Konsens?

Schwan: Ich sehe ihn sogar auch an vielen Stellen im eigenen Unternehmen. Aber es gibt auch Bedenkenträger, die zu neuen Standards sagen: Dann müssen wir auch an jenem System etwas ändern. Oft ist es dann bis zum Chaos nicht mehr weit. Ich würde gerne langsam auf Standards hinarbeiten.

Dafür bietet die Digitalisierung ja viele moderne Mittel.

Schwan: Im Bereich Standards und auch Schnittstellen stelle ich mir nur allzu gerne eine Allianz vor. Denn mich interessiert das Ergebnis, nicht der Prozess! An einen ERP-Prozess will ich ja gar nicht ran. Macht das, wie ihr wollt.

Das klappt allerdings kaum.

Schwan: Wir haben auf diesem Feld leider nach wie vor ein großes Defizit. In unserem Hause nehmen wir uns jeweils drei bis vier Monate Zeit im Transitionsprozess, um unseren Kunden richtig »

In Kooperation mit



HAUFE.

abzuholen. Denn jeder Inhaber, jeder Manager und jeder Mieter tickt anders.

Liegt ein Standard in weiter Ferne?

Schwan: Es geht meines Erachtens derzeit darum, eine Plattform auf einer Ebene darüber zu entwickeln. Diese sollte sowohl für den Mieter und Verwalter wie auch für Fonds- und Facility Manager eine Einheit bilden, auf die alle hinarbeiten. Solche Digitalisierung braucht ein Team. Dieses muss die Prozesse klar ziehen. Dann brauchen wir die digitalen Mittel, um die End-to-End-Prozesse zu gestalten. Wenn das dann objektorientiert gelänge, wären wir total an der Sonne.

Derzeit herrscht wohl eher Schatten!

Schwan: Ja. Denn das müssen wir nachhaltig mit den Dienstleistern zusammen einführen. Es kann nicht sein, dass man das lediglich auf ein bis drei Jahre anlegt und dann wieder was Neues anfängt. Denn ein funktionierender Prozess wird zumeist beim Wechsel eines Dienstleisters zerstört.

Gibt es, Herr Müller, denn ansatzweise eine solche Plattform?

Müller: Die gibt es noch nicht. Aber daran arbeiten wir ja! Ich verstehe Ihren Punkt, Herr Schwan. Klar brauchen wir auch an bestimmten Stellen Anpassungen innerhalb unserer Software. Doch wir wollen keineswegs, dass ein Hersteller für uns ein individuelles System entwickelt.

Dann läuft es doch auf ein übergeordnetes hinaus?!

Müller: Nein, ich plädiere stattdessen für kompatible Schnittstellen. Es wird kein „One-size-fits-all-system“ geben, über das alle Prozesse laufen und das alle Anwender zufrieden stellt. Davon müssen wir uns verabschieden.

Dann wird es weitergehen wie bisher.

Müller: Wir haben ja am Markt immer mehr fragmentierte Systeme, die Teillö-

sungen bieten. Nun brauchen wir an den jeweiligen Schnittstellen Kompatibilität. Wir müssen einfach mehr zueinanderfinden. Dafür benötigen wir verstärkte Offenheit an allen wichtigen System-schnittstellen.

Das klingt auch nach einer Forderung an einen ERP-Hersteller, Frau Vieker.

Vieker: Wir arbeiten genau an der Antwort darauf. Die zu findende Lösung besitzt eine ganz besondere Attraktivität. Es geht um moderne Schnittstellen – so genannte APIs. Die Kunden wollen natürlich die Teillösungen der PropTechs in ihr ERP-System einbinden. Es gibt auf der einen Seite der API-Schicht die Möglichkeit, sich mit ausgewählten PropTechs zu verbinden. Auf der anderen Seite der API ist ein ERP System angebunden. Da wir bei Haufe mehrere ERP-Systeme anbieten, ist unsere API also auch auf der ERP-Seite flexibel. Zugleich könnte das technisch und technologisch betrachtet bereits die Basis für eine Standard-Schnittstelle werden. Das könnte perspektivisch mit einschließen, was bei der gif, beim ZIA oder beim VDIV derzeit gerade in der Erarbeitung ist. Denn jeder nähert sich zurzeit dieser Thematik von verschiedenen Seiten an.

Ein ERP-Daten-Migrations-Problem bei Zukäufen hat jeder Anwender ...!

Müller: Aber wohin wir eigentlich wollen, ist ein Best-of-Breed-Ansatz. Wir wollen für jeden Prozessteil – wie Fondsplanung, Asset Management, Fondssteuerung oder die Anteilsscheinberechnung – eigentlich immer das jeweils beste am Markt verfügbare System nehmen. Aber dafür brauchen wir superfunktionale Schnittstellen. Und wenn es in drei Jahren ein besseres System für eine Teillösung gibt, dann sollte ein Austausch einfach möglich sein.

Da freut sich schon der ERP-Hersteller ...

Müller: Klar, davon sind wir weit entfernt. Doch da müsste aus unserer Sicht die Reise hingehen.



„Wir behalten die Bedarfe des Kunden laufend im Fokus. Denn diese ändern sich. Auch das macht für mich einen Technologieführer aus.“

Susanne Vieker,
Geschäftsführung Haufe Real Estate

Vieker: Es wäre doch viel schöner, etwa ein ERP-System zu haben, das sich immer mit erneuert und weiterentwickelt, anstatt alle drei Jahre wechseln zu müssen. Was für einen Aufwand das mit sich bringt, unglaublich! Sie müssen sich doch nur für den Hersteller entscheiden, der die Zukunft im Blick hat.

Müller: Den allerdings habe ich noch nicht getroffen ...!

Schwan: Ich weiß leider auch nicht, was das beste ERP-System ist. Doch das ERP-System wird nicht diese übergeordnete Plattform sein, wo alles zusammenläuft.

Wo kann es dann zusammenlaufen?

Schwan: Wir müssen noch eine Schicht darüber hinaus denken. Wir brauchen etwa zwischen Kunden und Herstellern noch einmal ganz andere Standards. Diese schaffen wir derzeit selbst mit unserer eigenen Plattform „Engie direkt“.

Eine moderne API hebt die Daten über diese Schranken hinweg und liefert sie den Kunden so, wie diese sie brauchen. Und ich hätte so gerne, dass wir alle uns auf eine einigen könnten!

Wie beheben Sie diesen Mangel?

Schwan: Aus eigener Kraft. Doch derzeit habe ich sehr viel Pein damit. Denn ich habe über 40 Entwickler auf dieser Plattform sitzen. Das kostet eine Stange Geld. Wir bringen 4.000 Objekte auf diese Plattform mit mehr als 20.000 Usern. Das bedeutet hohe Skalierung. Wir als FM-Unternehmen sind nun bereit, eigene Ressourcen dafür einzusetzen. Mich ärgert das allerdings: Warum gibt es dafür noch nicht bereits fix und fertige webgestützte Plattformen mit modernen APIs?! So eine wünsche ich mir von Ihnen, Frau Vieker, die Sie das jeden Tag machen.

Warum, Frau Vieker, gibt es eine solche Plattform nicht?

Vieker: Weil diese Plattform zu viel gleichzeitig abdecken muss. Das führt zu einer Komplexität, die keiner bezahlen kann. Denn wer sich so etwas wünscht, muss wissen, dass dafür schnell mal zehn Millionen Euro weg sind.

Schwan: Das reicht lange nicht!

Vieker: Und wo ist eigentlich das Geschäftsmodell dabei? Ich brauche doch eine Riesenmaschinerie, um das sauber aufzusetzen und aktuell zu halten. Solange das in der Startphase schon eine so große Komplexität besitzt, werde ich dafür keine Kunden gewinnen, die solch ein Projekt refinanzieren. Ich halte ein solches Wunschgebilde nicht für möglich.

Müller: Der Property Manager baut seine Plattform, der Asset Manager baut die seine, der Facility Manager ebenso – schnell hat man drei. Und welche nutzt der Mieter jetzt? Der Kunde hat von solchen Fragmentierungen schnell die Nase voll. Deswegen verstehe ich Ihren Wunsch nach einer großen Plattform. Die Adressierung der Kunden allerdings muss von einer Stelle aus erfolgen.

Das hört sich seit 20 Jahren an wie die Quadratur des Kreises. Was müsste geschehen, damit es aufhört, dass jeder seine eigene Plattform entwickelt?

Schwan: Wir hier am Tisch machen gemeinsam eine Firma auf...

Müller: Vorhin wurde die gif angesprochen. Die gif will doch genau das: Zumindest mal für einen Teilbereich einen Standard gemeinsam definieren. Das kann nicht Union Investment allein, auch Engie oder Haufe nicht. Doch wenn wir das auch gemeinsam nicht hinkriegen, dann machen es andere. Die sitzen dann im Silicon Valley und haben eine ganz andere Marktmacht.

Vieker: So. Wir haben jetzt gif, VDIV, die Digitalisierungsinitiative des ZIA... Es gibt jetzt drei bis fünf Arbeitskreise allein in Deutschland, die sich mit dieser Problematik beschäftigen. Wahrscheinlich wird uns das im Endeffekt dann zu ebenso vielen Datenstandards führen. Super! Da hat keiner was gewonnen. Es müssten sich ja diese Initiativen erst mal zusammentun.

Wem also ist geholfen, wenn viele parallel ihr eigenes Süppchen kochen?

Müller: Moment. Gerade der gif ist das ganz gut gelungen. Nun haben wir endlich eine gemeinsam verabschiedete Richtlinie für einen Datenraumstandard. Das ist ein guter Anfang. Natürlich wünschen wir uns, dass es viel schneller ginge, dass es eine größere Dynamik annehmen möge und nicht an verschiedenen Stellen parallel entwickelt würde. Doch ich bin nicht so pessimistisch. Auf diesem Grundstein sollten wir jetzt weiter aufbauen. Wir versuchen die Verbände und weitere Initiativen nun mit zu integrieren. Es könnten sich alle dort versammeln.

Schwan: Doch selbst wenn wir das hier im Lande hinbekämen, habe ich noch große Zweifel daran, dass wir das auch international bewerkstelligen würden. Denn die Anforderungen, die wir aus London oder Paris bekommen, sind noch mal deutlich anders. Ich bin leider

nicht euphorisch, dass wir das zeitnah lösen werden. Denn das Problem taucht jedes Mal in anderer Form auf, sobald es in die Branchen- oder Länderindividualisierung geht.

Was also tun?

Schwan: Vielleicht muss diese Pein nun doch jeder für sich annehmen. Dann gehört es einfach zu dem jeweiligen Kostenmodell dazu. Wenn ich in eine solche Transition hineingehe und Daten übersetzen muss, muss ich halt dafür auch Budget vorhalten. Es ist allerdings nicht einmal unser größtes Problem, das betriebswirtschaftlich mit einzubinden. Natürlich wollen wir es immer günstiger haben. Doch ich bin mir noch nicht einmal sicher, ob nicht eine übergeordnete Initiative zur Datenvereinheitlichung »



„Nachhaltigkeit wird sich in den Bilanzen niederschlagen. Es wird keiner Technologieführer, der ihr nicht volle Aufmerksamkeit widmet.“

Stefan Schwan,

Engie, Geschäftsbereichsleiter Facility Services, Mitglied der Geschäftsleitung

In Kooperation mit



HAUFE.



„Unser Sustainable Investment Check ermittelt bereits beim Ankauf späteren Bedarf. Die Green Leases zielen auf energiesparenden Umgang mit der Immobilie.“

Thomas Müller, Head of Digital Transformation der Union Investment

im Endeffekt teurer wird als das, was wir bislang machen. Doch die Frage wird auch sein: Wer wird denn letztendlich der große Gewinner daraus?

Für Google scheint die Immobilienbranche derzeit noch zu klein.

Schwan: Stimmt. Wir sind nicht interessant für die momentan. Deshalb schätze ich die Veränderungsgeschwindigkeit in diesem Bereich nach wie vor als gering ein. Dennoch, wenn wir einmal vernünftig darüber redeten, und wenn wir die Digitalisierung als einen notwendigen Arbeitsakt ansähen, dann könnten wir im Nachhinein möglichst lange mit den auf diese Weise festgelegten Prozessen arbeiten. Wir könnten es so einfach wie möglich haben und alle unsere Kunden vernünftig einbinden. So schnell lasse ich mich von dieser Idee nicht abbringen!

Vieker: Jegliche gemeinsame Initiativen erweisen sich für den großen Wurf als ungeeignet. Denn deren Teilnehmer haben ja auch und vor allem noch eine eigene Firma zu leiten. Auch wir hier am Tisch lösen das Problem nicht durch eine spontane Firmengründung.

Wie, Herr Schwan, hängt Nachhaltigkeit mit Technologieführerschaft zusammen?

Schwan: Verstärkt seit 2018 sehen wir ja eine signifikante gesellschaftliche Veränderung. Die Bewegung Fridays for Future bringt das Thema Nachhaltigkeit sehr emotional auf die Tagesordnung. Wir haben dieses Thema schon immer im Fokus gehabt. Doch bis dato haben wir damit wirtschaftlich nicht gerade offene Türen eingerannt. Nun spezifizieren wir es: Wir wollen Zero Carbon Emission. Das heißt CO₂-Freiheit. Deshalb haben wir sämtliche Kohlekraftwerke verkauft. Mit einem Riesenverlust übrigens. Beim Thema Effizienz und Null-Carbon wollen wir den Rest, den wir zur kompletten Nachhaltigkeit noch brauchen, durch Wasser, Wind, Sonnenenergie und auch durch Bio-Energie erzeugen. Wasserstofftechnologie ist ebenfalls ein wichtiges Thema für uns. Mobilität ist des Weiteren überaus wichtig. Die Generation Z wird das vehement einfordern. Doch eine solche Transition funktioniert nicht auf Fingerschnipp. Wir haben diesen Prozess „Zero Carbon Transition as a Service“ genannt. Das werden wir wirklich als Komplettservice auch liefern.

Spürt die Branche dafür Marktdruck?

Schwan: Es war bis vor ganz kurzer Zeit nicht möglich, das beim Betreiber zu platzieren. Doch nun bringen wir die Mittel ein, um in die nachhaltige Richtung zu gehen. Aus der Immobilie selber werden wir auf diese Weise für jeden CFO sichtbar weitere Effizienzen heben. Deshalb bringen wir mit diesem Ansatz Branche und Gesellschaft auf den richtigen Weg.

Spielt Nachhaltigkeit auch für einen ERP-Hersteller eine solch große Rolle?

Vieker: Wir wollen natürlich, dass unsere Kunden auch morgen noch ihr Geschäft betreiben können. Stichwort Fachkräftemangel: Wie werde ich auch für junge Leute zu einem attraktiven Arbeitgeber? Mit flexiblen Arbeitszeitmodellen, Arbeitsmöglichkeiten aus dem Home Office, Work-Life-Balance und anderem mehr. Dafür muss ich ja auch eine Technologie einsetzen, die das alles ermöglicht.

Auch eine Art Nachhaltigkeit ...

Vieker: In diesem Zusammenhang sehe ich auch das Thema Datenschutz. Denken Sie an Deutsche Wohnen. Ich will doch nicht Gefahr laufen, eine Millionstrafe zu kassieren, die mein Unternehmen schädigt. Datensicherheit ist somit bei einem ERP-System oberstes Gebot.

Was, Herr Müller, sind Ihre Nachhaltigkeitsgedanken auf dem Weg zu einer Technologieführerschaft?

Müller: Verbräuche, Emissionen, soziale und Sicherheitskomponenten gehören unbedingt dazu. In Bezug auf unser Fondsgeschäft verfolgen wir eine „Manage to Green“-Strategie. Spätestens 2050 wollen wir klimaneutral sein. Im Einkauf machen wir aus diesen Überlegungen heraus einen Sustainable Investment Check. Wenn zum Zeitpunkt des Immobilienankaufs noch nicht alle Nachhaltigkeitskriterien erfüllt sein sollten, wird ein Investitionsbudget eingeplant, um diese Immobilie auf den grünen Pfad zu bringen.

Das betrifft etwa auch Kühlungs-komponenten selbst in unseren Breiten.

Müller: Da gehören die unterschiedlichsten Komponenten dazu. Kühlung als großer Energiefresser selbstverständlich. Ist eine Baukernaktivierung besser, geht diese natürlich in unseren Sustainable Investment Check ein und deckt

bereits jetzt den Bedarf, den ich später haben werde. Hinzu kommen die Green Leases mit unseren Bestandsmieter, die auf energiesparenden Umgang mit der Immobilie zielen. Wir haben zusätzlich für Neuvermietungen sogar Mieterausschlusskriterien definiert.

Welche sind das?

Müller: Wer etwa in der Atomwaffen- oder Streubombenherstellung tätig ist – den wollen wir nicht mehr als Mieter haben. Denn auch Ethik und Social Responsibility gehören zur Nachhaltigkeit.

Das bereits genannte Energiemonitoringsystem bis 2025 auch, oder?

Müller: Selbstverständlich. Damit spielen wir das Thema Energieeffizienz. Denn Wärme und Kühlung gehören intelligent gemessen und zusammen-gedacht. Dabei sind die Vorschläge und Initiativen aller Dienstleister natürlich herzlich willkommen. Diese werden von uns in unsere „Manage-to-Green“-Strategie mit einbezogen. Und ja, nachdem Nachhaltigkeit schon fast keiner mehr hören konnte, hat sie in den letzten beiden Jahren auch in unserer Branche wieder gewaltig an Fahrt aufgenommen.

Was ist neben dem Verhältnis zum Kunden, Digitalisierung und Nachhaltigkeit noch wichtig für eine Technologieführerschaft?

Müller: Mir ist wichtig, dass es zwischen den Einzelthemen, wie geschildert, vielfältige Verbindungen gibt. Da steht keines für sich allein. Das müssen wir alles sinnvoll verknüpfen.

Schwan: Die Digitalisierung ist übrigens in großem Maße dafür verantwortlich, dass das auch hier als wichtig aufgetauchte Thema Nachhaltigkeit wieder solche Beachtung findet. Ohne die sozialen Medien wäre das in dem Maße nicht passiert. Es hätte sich nicht so bei den jungen Leuten verankert und wäre auch nicht bis in die Politik wieder vorgedrungen. Das ist auch kein bloßes Public-Relation-Thema mehr. Es wird

HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Engie Deutschland	Haufe-Lexware Real Estate AG	Union Investment Real Estate GmbH
Name	Stefan Schwan	Susanne Vieker	Thomas Müller
Position	Geschäftsbe-reichsleiter Facility Services, Mitglied der Geschäftsleitung	Mitglied der Geschäfts-leitung, Prokuristin	Head of Digital Transformation
Produktnamen	Engie direkt u.a.	Haufe axera, Haufe wowinex, Haufe PowerHaus u.a.	Unilmmo: Deutschland Unilmmo: Europa Unilmmo: Global u.a.
Mitarbeiterzahl	rund 4.000	2.000 (Haufe Group)	430
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	Energiedienstleis-tungen	Digitale Arbeitsplatz-lösungen für die Woh-nungs- und Immobilien-wirtschaft, Beratung	Immobilieninvestment-management
Umsätze im letzten Geschäftsjahr	1,7 Mrd. Euro	407 Mio. Euro (Haufe Group)	3,7 Mrd. Euro (Transaktionsvolumen)
Kundenzahl (in Deutschland)		Auf Anfrage	Auf Anfrage

sich bis in die Bilanzen der Unternehmen als wichtiger Posten niederschlagen. Es wird und bleibt auch keiner Technologieführer, der dem nicht seine volle Aufmerksamkeit widmet.

Vieker: Das Thema Umwelt mag für einen ERP-Hersteller auf den ersten Blick nicht relevant sein. Allerdings gibt es etwa auch die neue Zählerrichtlinie, die von Umweltschutzmaßnahmen inspi-riert ist. Wir helfen den Unternehmen dabei, dass sie diese Richtlinie einfach umsetzen und zukunftsfähig bleiben. Mit Dienstleistern und Energieversor-gern sind wir deshalb in engem Kontakt, bis wann etwa alles auf Funktechno-logie umgestellt werden wird. Bei der Benachrichtigung von Verbräuchen an die Mieter kommt nämlich der ERP-Anbieter wieder ins Spiel. Einer muss die Daten ja auch wieder verteilen.

Schwan: Heute steht das Geschäftsmodell hinter der Zählerrichtlinie ja bereits wieder auf dem Prüfstand. Denn es wird aller Wahrscheinlichkeit nach nicht mehr der Verbrauch, sondern die Leistung entscheidend sein. In 15

Jahren wird wohl keine Kilowattstunde mehr bezahlt werden. Die Teilnahme am Energiemarkt wird sich auch für die Im-mobilienwirtschaft grundlegend ändern. Auf den entstehenden Spotmärkten auch für Endabnehmer wird dann Energie-management auch monetär eine riesige Rolle spielen. «

Jörg Seifert, Freiburg

EXTRA: VIDEO



www.haufe.de/immobilien

„Top Thema“

Die Teilnehmer des Real Estate Talks in vertiefenden Einzelinterviews



Digital gegen Feuer

Der Alptraum jedes Unternehmens: In einer Halle bricht Feuer aus und zerstört Millionenwerte. Technologien des Digitalzeitalters helfen verstärkt dabei, Brandgefahren rechtzeitig aufzuspüren und Brände früh zu bekämpfen – neuerdings sogar als Dienstleistung.

Sicherheit in all ihren Facetten hat sich zu einem zentralen Thema in der Immobilienwirtschaft entwickelt. Es geht um Stand- und Verkehrssicherheit, Sicherheit und Schutz von Daten, Zugangskontrolle und Authentifizierung sowie die unterschiedlichsten Aspekte in der Gebäudesicherheit – von Einbruchabwehr bis zum Brandschutz.

Handelt es sich bei den fraglichen Objekten um Gewerbeimmobilien, bewegen sich die potenziellen Schadenssummen bei Versagen dieser Schutzmaßnahmen schnell im mehrstelligen Millionenbereich – von der Gefahr für Menschenleben ganz zu schweigen. Deshalb ist angesichts immer komplexer werdender Bedrohungslagen ständiges organisatorisches Nachjustieren und technisches Nachrüsten erforderlich.

Moderne Brandschutzlösungen erkennen Gefährdungslagen deutlich schneller

Was die technologische Seite der Sicherheit in Gewerbeimmobilien angeht, verspricht der Megatrend unserer Zeit ein stark verbessertes Sicherheitsniveau: die Digitalisierung. Von Innovationen auf diesem Gebiet profitiert besonders auch der Brandschutz, dessen Bedeutung bei den immens hohen Sachwerten in Unternehmensimmobilien kaum zu überschätzen ist.

Laut dem Verband der Sachversicherer treffen Brände jedes Jahr über 100.000 Unternehmen und verursachen dabei einen

volkswirtschaftlichen Schaden von mehr als sechs Milliarden Euro (zu den Ursachen siehe Grafik Seite 62).

Brände lassen sich nur verhindern oder der Schaden begrenzen, wenn „brenzlige Situationen“ rechtzeitig erkannt und blitzschnell Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können. An dieser Front ist die Digitalisierung dabei, auch den Brandschutz von Grund auf zu verändern. Neue Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI) und die smarte Vernetzung von Maschinen und Gegenständen im Rahmen des Internet of Things schaffen die Grundlage für ein Überwachungs- und Alarmsystem, das Gewerbeimmobilien in Zukunft erheblich besser vor Bränden schützt, als dies bisher möglich war.

Das Internet der Dinge macht auch Gewerbeimmobilien zu intelligenten Gebäuden mit enorm verbesserten Sicherheitsoptionen, bestätigt Alexander Yeomans, Leiter Portfoliomanagement bei Siemens: „Generell sehen wir eine Entwicklung hin zum Smart Building oder besser gesagt zum autonomen Gebäude, mit ganz neuen, erweiterten Möglichkeiten auf allen Gebieten, und definitiv auch für den Brandschutz in Gewerbeimmobilien. Ein smartes Gebäude trägt aktiv zur Sicherheit und zum Erfolg seiner Stakeholder bei, indem es kontinuierlich mit ihnen interagiert, lernt und sich anpasst.“ Und wenn Maschinen, elektrische Geräte und Anlagen oder Leitungen mit Sensoren ausgestattet und über

das Internet vernetzt sind, lassen sie sich auch mit intelligenten Branderkennungs- und Feueralarmsystemen verbinden, die in Echtzeit reagieren können.

Ein Beispiel für diese digitale Umwälzung: Immer häufiger kommen im Rahmen einer Brandschutzarchitektur mit Software „begabte“ Videokameras zum Einsatz. Sie sind wartungsarm und kommen ohne Batterien und Stromanschluss

aus, wenn sie mit Power over Ethernet (PoE) betrieben werden. Ihr Hauptvorteil: Sie erkennen Rauch viel schneller als übliche Melder, die erst Alarm geben, wenn der Rauch durch die Luft bis in den Detektor vorgedrungen ist. Intelligente Algorithmen mit physikalischen Brandmodellen verarbeiten das Videobild und er-

kennen durch Abgleich mit in Datenbanken gespeicherten Feuerszenarien, ob ein Bild Rauch anzeigt. Auch verschiedene Flammenbilder lassen sich frühzeitig detektieren. Die Kamerasoftware ist dabei in der Lage, mittels KI-Elementen (Machine Learning) ihre Leistungsfähigkeit automatisiert zu verbessern: Erfahrungen mit jedem einzelnen neuen Einsatz vermehren das Wissen über mögliche Brandursachen und wirksame Gegenmaßnahmen.

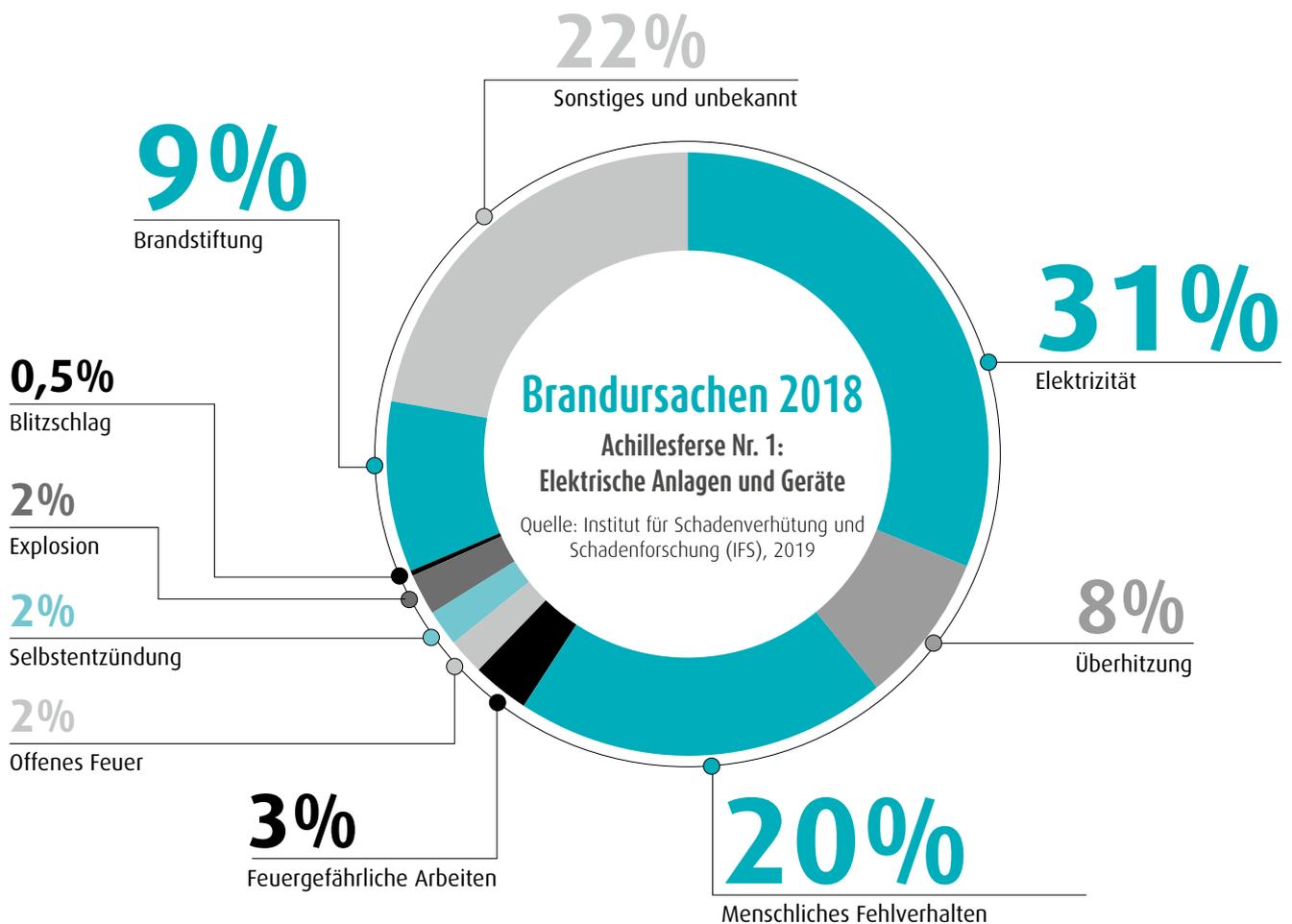
Fehlalarme werden so minimiert, und nicht jede Rauchentwicklung muss sofort zu einem teuren Feuerwehreinsatz führen. Die mit intelligenten Kameras bestückte Branderkennungsanlage analysiert Ort und mögliche Ursache des Rauchs »

5,1

Milliarden Euro kosteten die zehn größten Schäden im gewerblichen Bereich - alle durch Feuer - die deutschen Versicherer in 2018.

Wenn Bürohäuser, Produktionshallen, Lager oder andere Gewerbeimmobilien in Flammen aufgehen, kann das schnell die Existenz des Unternehmens gefährden.





und kann die automatische Benachrichtigung der Feuerwehr unterbinden, wenn einfache Maßnahmen ausreichend sind – bei Bedarf mit einem Zwischenschritt über einen menschlichen Entscheider.

Brandsicherheit ist auch als Dienstleistung zu haben – ohne eigene Investitionskosten

Moderne videobasierte Branderkennungssysteme übererfüllen die Zertifizierungsvoraussetzungen der üblichen Norm EN-54 erheblich, etwa indem sie die vorgeschriebene Branderkennungszeitspanne von 180 Sekunden deutlich unterbieten. Das dürfte in Zukunft auch Einfluss auf die Höhe der Versicherungsprämien haben. Eine allgemeine Normung für Videoanlagen steht noch aus, aber die VdS hat ein eigenes Prüfverfahren entwickelt, das adäquate Anforderungen an die Systeme definiert. Als erstes System erhielt

inzwischen AVIOTEC von Bosch die Zulassung der VdS als automatische Videokamera zur visuellen Brandüberwachung.

Mit der Digitalisierung sind zudem ganz neue Servicemodelle entstanden, die die Nutzung von Leistungen über das Internet umfassen. Auch für ein so sensibles Thema wie den Brandschutz sind inzwischen derartige Lösungen auf dem Markt. Ein Beispiel ist „Safety as a Service“ von Siemens, ein Geschäftsmodell, bei dem Brandmeldeanlagen nicht mehr gekauft, sondern ihre Funktionen für einen monatlichen Festbetrag (also ohne eigene Investitionen) als Dienstleistung genutzt werden. Die Kosten sind dabei über die gesamte Vertragslaufzeit von acht Jahren fix und somit gut planbar. Sie belasten nicht das Investitionsbudget, da sie als reine Betriebskosten anfallen. Bei baulichen Veränderungen oder Erweiterungen lässt sich die Zahl der einzelnen Datenermittlungspunkte, die als Berechnungsgrundlage für die monatliche Servicerate dient, einfach nach oben oder unten anpassen.

Möglich ist auch die Nutzung eines Rundum-sorglos-Pakets aus digitalen Services, bei dem auf Wunsch die Brandschutz- und Brandmeldeinfrastruktur von Siemens konzipiert, projektiert, montiert, in Betrieb gesetzt und betrieben wird. Das Unternehmen ist zudem für die dauerhafte Sicherheit und Verfügbarkeit (Sichtprüfung, Inspektion, Wartung und Instandsetzung) verantwortlich. Automatische Störungsmeldungen sowie eine tägliche Routinemeldung werden über eine Remote-Verbindung zur Notruf- und Serviceleitstelle geleitet, über die Siemens direkt auf eine Störungsmeldung reagieren kann.

Egal, ob schlaue Videobrandmelder oder externer Brandschutz – man kann sicher sein, dass dies erst der Anfang einer Entwicklung ist. Die Zukunft wird noch viele weitere schlaue digitale Lösungen bringen, die Brandschutz für Gewerbeimmobilien besser, komfortabler und kosteneffizienter machen. «

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND IT-HERSTELLER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

Auf dem Anbieterverzeichnis finden Sie die richtige Lösung für Ihren Bedarf – das ganze Jahr und immer aktuell! Wählen Sie Ihren passenden Anbieter.



Weitere Informationen unter <https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

Die Immobilie zwischen Wärme- und Verkehrswende



Die Ausstellungsbereiche Innovation, Smart Energy oder Trading Floor liefern Informationen und Kontakte rund um intelligente Technologien, Dienstleistungen und Infrastrukturen.



DIE E-WORLD 2020


E-world
 energy & water
 11.-13.2.2020
 ESSEN/GERMANY
www.e-world-essen.com

Die E-world energy & water ist der Treffpunkt der Energiewirtschaft. 2020 werden erneut Aussteller und Besucher aus über 70 Nationen erwartet. Themenschwerpunkt wird „Smart City und Climate Solutions“ sein. Auch die Ausstellungsbereiche zu „Innovation“, „Smart Energy“ oder „Trading Floor“ liefern Informationen und Kontakte rund um intelligente Technologien, Dienstleistungen und Infrastrukturen. Im parallel zur Messe durchgeführten Kongress diskutieren Experten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft Themen, die die Branche bewegen. Bei der letzten E-world präsentierten 780 Aussteller den über 25.000 Fachbesuchern ihre Produkte und Dienstleistungen.



„Die Zusammenarbeit von Wohnungs- und Energiewirtschaft kann Assets attraktiver machen.“

Michael Körber, Rechtsanwalt und Partner MPW Legal & Tax

Die **E-world 2020** in Essen setzt zwei prägnante Schwerpunkte: Es geht um zukünftige Mobilitätskonzepte, die zumeist auf E-Autos fußen. Das andere wichtige Messe- und Kongress-thema ist die Wärmewende. Beide berühren die Immobilie wirtschaftlich unmittelbar.

Die beiden Themen, die schon 2019 die Immobilienbranche geprägt haben, schlagen sich auch deutlich im Programm der E-world 2020 nieder. So widmet sich der dort stattfindende „24. Fachkongress Zukunftsenergien“ am 11. Februar 2020 Smart Cities. Diskutiert werden Ansätze für innovative Energielösungen, neue Mobilität und Einsatzmöglichkeiten von Wasserstoff. Schwerpunkte bilden in diesem Zusammenhang das Städtewachstum durch Zuzug sowie der Bau intelligenter und digitaler Immobilien. Nicht fehlen wird deren effiziente Planung und Bewirtschaftung.

Die Wohnungswirtschaft ist in Ballungsräumen der natürliche Partner der Energieversorger beim Thema E-Mobilität

Die Experten von MPW Legal & Tax widmen sich am gleichen Tag in einem Workshop neuen Geschäftsmodellen für Energieversorger – insbesondere bei der Zusammenarbeit mit Wohnungsunternehmen und der Elektromobilität.

„Ein wichtiges Geschäftsmodell für Energieversorger mit Blick auf die Wohnungswirtschaft liegt sicherlich in der proaktiven Mitgestaltung von Quartieren und der Konzeptionierung und Umsetzung von dezentralen Versorgungsstrukturen unter Einbindung energieeffizienter Technologie“, erklärt Michael Körber, Rechtsanwalt und Partner bei MPW Legal & Tax. Wohnungsunternehmen könnten mit einer solchen Partnerschaft die eigenen Assets für Dritte wesentlich attraktiver machen. Projekte seien so aufzusetzen, dass ein Nutzer-Investor-Dilemma weitestgehend vermieden werde. Die wichtige Rolle der Immobilienbranche als poten-



Die Fachkongresse und -Workshops zur E-world zielen immer mehr auch auf die Immobilienwirtschaft ab.

zieller Partner der E-Mobilität ergebe sich aus der Natur der Dinge. „Die Wohnungs- und Immobilienbranche ist vorrangig in urbanen Strukturen und Ballungsräumen sehr stark aufgestellt. Dies ist zugleich der primäre Markt für E-Mobilität“, so Körber. Die Nachfrage von Nutzern und Mietern nach einer Ladeinfrastruktur in der Tiefgarage oder auf Parkplätzen werde signifikant zunehmen.

Den Teilnehmern seines Workshops auf der E-world bietet er einen Austausch zwischen versierten Branchenexperten, flankiert von wissenschaftlichen Betrachtungen. Dieser umfasse einen Blick auf den Status quo der Branche sowie darauf aufbauende Perspektiven für die zukünftige Realität des Marktes, die gleichsam neue Player, Geschäftsmodelle und Marktrollen abbilden werde.

Eine der führenden Energierechtskanzleien Europas, Becker Büttner Held, erläutert am 12. Februar den aktuellen Rechtsrahmen für Elektromobilität und gibt konkrete Anregungen für deren Umsetzung. „Wo vorrangig geladen wird,

sind sich alle einig: am Arbeitsplatz und zu Hause. Deswegen ist Laden ein großes Thema für die Immobilienwirtschaft“, schätzt Workshop-Leiter Christian de Wyl. Zwar könne man im eigenen Einfamilienhaus relativ einfach eine Wallbox installieren. Bei einer Immobilie mit mehreren Eigentümern oder als Mieter sieht das anders aus, da Miteigentümer oder Vermieter zustimmen müssen.

Macht man die Zustimmung – wie in aktuellen Gesetzesinitiativen geplant – zum Regelfall, sind damit noch nicht alle Probleme gelöst. Die sachgerechte Verteilung der Folgekosten ist ein großes Thema, so Rechtsanwalt de Wyl. Die Kosten können nicht vom Miteigentümer oder Mieter getragen werden. Perspektivisch sollten auch Parkmöglichkeiten Lade-stationen beinhalten, was das Thema für Vermieter oder Bauunternehmer relevant macht. Themen wie Förderung oder Kostenumlage werden in den Vordergrund treten. Auch auf neue Geschäftsmodelle wird der Workshop, neben vielen weiteren rechtlichen, steuerrechtlichen und »

energiewirtschaftlichen Aspekten, eingehen. Das bis Ende 2020 umzusetzende Winterpaket der EU gibt vor, welche Ladeinfrastruktur in Neubauten zu installieren oder im Bestand nachzurüsten ist. Die Umsetzung in Deutschland ist noch offen, doch generell scheint bei Neubauten eine Leerverrohrung sinnvoll. Die kolportierten sehr zurückhaltenden Pläne für eine Nachrüstung des Bestands werden sich laut de Wyl vor dem Hintergrund der geringen Nachfrage in der Praxis ohnehin nicht durchsetzen können.

Der Immobilienwirtschaft rät Anwalt de Wyl, rechtzeitig auch auf E-Mobilität zu setzen. In Zukunft würden sich nur die Immobilien leicht vermieten oder verkaufen lassen, die über entsprechende Lademöglichkeiten verfügten. Die damit verbundenen Fragen oder gar das Gewerbesteuerprivileg sollten keinesfalls abschrecken, da ganzheitliche Lösungen bereits am Markt angeboten werden. Generell empfiehlt de Wyl, sich auf kompetente Partner zu verlassen, die die entsprechende Infrastruktur eventuell auch im Contracting betreiben. Entsprechende Dienstleistungsmodelle sind ebenfalls Gegenstand des Workshops.

Keine Kohle für die Wärmewende, Gas als zukunftsichere Energiequelle

Am gleichen Tag wird auch das zweite große Thema behandelt: Dekarbonisierung der Wärmeerzeugung. Ein Schwerpunkt wird auf der Gas-Kraft-Wärme-Kopplung liegen, die an Stelle der Braunkohle tritt, aber auch in Quartieren in Form von Blockheizkraftwerken zum Einsatz kommt. Gezeigt werden die aktuellen politischen Rahmenbedingungen sowie ein Vergleich dieser gasbasierten Lösungen mit Fernwärme anhand konkreter Fallbeispiele. «

Frank Urbansky, Leipzig



Stefanie Hamm,
Geschäftsführerin
der E-world GmbH

DREI FRAGEN AN STEFANIE HAMM

Energie und Immobilien mehr verzahnen

Frau Hamm, welche Schnittstellen mit der Immobilienwirtschaft sehen Sie auf der E-world 2020?

Immobilien und Energie hängen ja maßgeblich zusammen. Die E-world als Leitmesse der Energiewirtschaft zeigt zahlreiche effiziente, kostensparende und nachhaltige Lösungen, von denen die Immobilienwirtschaft profitieren kann. So gibt es bei der Effizienzsteigerung und Emissionsersparnis im Gebäudesektor ungenutzte Potenziale. Mit der Umstrukturierung von Fernwärmeerzeugung oder dem Austausch alter Heizsysteme lässt sich der Ausstoß von CO₂ deutlich verringern. Die Analyse von Smart-Meter-Daten und die Verknüpfung von verschiedenen Geräten zu einem Smart Building birgt viele Möglichkeiten der Effizienzsteigerung. Außerhalb des einzelnen Gebäudes eröffnen sich mit Elektromobilität, Sektorkopplung und Quartierslösungen neue Felder der Interaktion von Immobilienwirtschaft und Energiebranche. Die E-world bringt Akteure beider Felder zusammen – Konzerne der Energiewirtschaft, aber auch Start-ups und Forschungseinrichtungen.

Inwieweit trägt das Programm diesen Feldern Rechnung? Bereits mit dem Leitmotiv der E-world wird das deutlich: Der Messeschwerpunkt Smart City & Climate Solution zeigt, wie Städte eine Vorreiterposition bei der Entwicklung innovativer Ideen und Maßnahmen zum Schutz des Klimas einnehmen können. Zahlreiche Aussteller zeigen Innovationen zu diesem Thema und liefern der Immobilienwirtschaft so wichtige Impulse.

Im vielfältigen Vortragsprogramm der E-world findet sich die zunehmende Verzahnung von Immobilien- und Energiesektor wieder. Auf dem Smart Tech Forum in Halle 5 stehen technische Aspekte im Mittelpunkt, etwa die Voraussetzungen für smarte Mobilität, das Zusammenspiel von intelligentem Haus und intelligentem Netz, die Möglichkeiten digitaler Plattformen und KI sowie europäische Beispiele des fortgeschrittenen Smart Meter Rollouts. Auf dem Innovation Forum in Halle 4 wird es am ersten Messetag um Wärme- und Gebäudeeffizienz gehen. Am zweiten Messetag lädt eine Podiumsdiskussion dazu ein, Erfahrungen und Projekte aus asiatischen Megacities auf dem Weg zu Smart Cities kennenzulernen. Mit der Konferenz „Dekarbonisierung der Wärmeerzeugung“ gibt es eine Fachtagung, die sich speziell mit dem Kohleausstieg im Wärmesektor und Alternativen für Erzeugungs- und Versorgungsunternehmen befasst.

Lässt sich ein weiteres Zusammenwachsen von Immobilien- und Energiewirtschaft erkennen?

Die Verzahnung und Kooperation verschiedener Wirtschaftsbereiche untereinander ist ein sinnvoller Ansatz, um Ressourcen zu sparen und effizienter sowie nachhaltiger zu werden. Dies hat die Immobilienwirtschaft frühzeitig erkannt. Durch das steigende Interesse der Immobilienwirtschaft an der E-world gehen wir davon aus, dass in den nächsten Jahren Energie- und Immobilienbranche noch viel enger zusammenarbeiten werden.

Transformation braucht einen flexiblen Zielkorridor



Warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig?

Der Aufbau einer agilen Organisation und die Umsetzung der digitalen interdisziplinären Transformation sind die entscheidenden Faktoren für die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Der CDO spielt dabei eine tragende Rolle. Sie oder er bündelt die digitalen Ressourcen, ist verantwortlich für die Digitalisierungsstrategie und gibt die Richtung für die Zukunftsprojekte in Zusammenarbeit mit den HR Business Partnern vor.

Welche Ziele verfolgen Sie? Auf meiner Prioritäten-Liste stehen ganz oben Weiter- und Neuentwicklung digitaler Geschäftsmodelle, Einführung und Ausweitung von Prozessautomation sowie Flexibilisierung der IT-Struktur. Dabei wird der Zielkorridor daran ausgerichtet, wie schnell sich der Markt, die eigene Unternehmenskultur, aber genauso die Gesellschaft und ihre Werte verändern.

Was tun Sie, um fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft zu beseitigen? Lean Management und Qualität in den Businessprozessen sind für uns die Basis zur Vermittlung digitaler Kompetenzen. Das schafft Verständnis für automatisierte Unterstützung im Service-Workflow. Zudem müssen digitale Tools, Dashboards und Apps intuitiv bedienbar sein. Dabei arbeiten wir interdisziplinär.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Sensorik, IoT und Big Data – das sind für uns keine abstrakten Technologien. Wir haben mit diesen Technologien End-to-End-Prozesse entwickelt und setzen diese in die Praxis um: Sensoren erfassen Messdaten wie Präsenz, Raumtemperatur und Kohlenstoffdioxidwerte. Software analysiert und

visualisiert diese Daten in Echtzeit und kann beim Überschreiten von Grenzwerten Gegenmaßnahmen auslösen.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? Exakte Daten zur Gebäudenutzung gestalten unsere Serviceleistungen effizienter. Hoch frequentierte Räume etwa werden intensiver gereinigt. Die Erkenntnisse fließen auch in das Real Estate Management: Wo müssen Flächen umgebaut, vermietet oder verkauft werden? Solche Entscheidungen werden mithilfe AI-basierter Datenanalysen viel zielgerichteter getroffen.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Kein Unternehmen kann alle benötigten digitalen Werkzeuge allein entwickeln. Wichtig ist, diese baukastenartig in einem System zu vernetzen. In Kooperation mit T-Systems nutzen wir deren IoT-Plattform „Connected Things Hub“. Diese wird zum zentralen Steuerelement für die von uns bewirtschafteten Gebäude. Für die Datenerfassung und -speicherung ist zudem keine eigene Infrastruktur nötig. Hier glauben wir an ein sich entwickelndes digitales Ecosystem, welches wir aktiv mit unseren Leistungen und Produkten mitgestalten. Die Integration von Daten aus anderen externen Quellen wie Wetterdaten bieten in der Zukunft weitere Möglichkeiten.

Wie werden Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Neue digitale Kompetenzen, technische Qualifikationen werden sich zunehmend in zukünftigen Berufsbildern etablieren. Jedoch nur das Zusammenspiel des Teams schafft auch zukünftig einen professionellen Facility Service für den Endnutzer, weniger das Denken in Funktionsbereichen. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

Sie treiben die digitale Transformation voran: Chief Digital Officers oder Chief Information Officers. Wer gehört zu den CDOs oder CIOs der deutschen Immobilienwirtschaft? Wie ist ihr Rollenverständnis? Und auf welche Technologien setzen sie? Das verrät unsere Serie.

TEIL 16 FRANK LUBNAU,

Chief Technology and Excellence Officer der ISS Facility Services Holding GmbH



ZUR PERSON

Frank Lubnau

Seit dem 1. Juni 2019 ist Frank Lubnau neuer Chief Technology and Excellence Officer (CTEO) der ISS Facility Services Holding GmbH. Lubnau war zuvor mehrere Jahre in verschiedenen leitenden Positionen bei namhaften Technologieunternehmen tätig – etwa bei Siemens und Robert Bosch unter anderem als Chief Digital Officer.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **6. Februar 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Projektleiter (m/w/d) Expansion für den Bereich Immobilien

Kaufland Dienstleistung GmbH
& Co. KG, Frankfurt / Rhein-Main
[Job-ID 011611111](#)

Bauingenieurinnen/Bauingenieure

DLR Deutsches Zentrum für Luft-
und Raumfahrt e.V., Oberpfaffen-
hofen bei München
[Job-ID 011868281](#)

Immobilienkaufmann/Sach- bearbeiter Betriebskosten (m/w/d)

bauverein AG, Darmstadt
[Job-ID 011642581](#)

Kundenbetreuer Baufinanzierung Berlin (m/w/d)

Interhyp Gruppe, Berlin
[Job-ID 010840336](#)

Hausmeister (m/w/d) im Facility Management

synexs GmbH, Hannover
[Job-ID 011747680](#)

Privatkundenberater Baufinan- zierung Stuttgart (m/w/d)

Interhyp Gruppe, Stuttgart
[Job-ID 011023295](#)

Objektbetreuer/ Objektbetreuerin (m/w/d)

STRABAG PROPERTY & FACILITY
SERVICES GMBH, Berlin
[Job-ID 011742631](#)

Senior Consultant (m/w/d) in der Immobilienberatung

combine Consulting GmbH, Berlin,
Düsseldorf, Hamburg, München
[Job-ID 011871447](#)

Bauzeichner/ CAD-Konstrukteur (m/w/d)

CSZ Ingenieurconsult CORNELIUS -
SCHWARZ - ZEITLER GmbH,
Darmstadt, Dresden
[Job-ID 011864043](#)

Alleingeschäftsführung (m/w/d)

NUWOG - Wohnungsgesellschaft
der Stadt Neu-Ulm GmbH über ifp,
Personalberatung Management-
diagnostik, Neu-Ulm
[Job-ID 011757534](#)

Account Manager, Vermessung (m/w/d)

Leica Geosystems GmbH,
Region Nordwest-Deutschland
(Home-Office)
[Job-ID 011734048](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

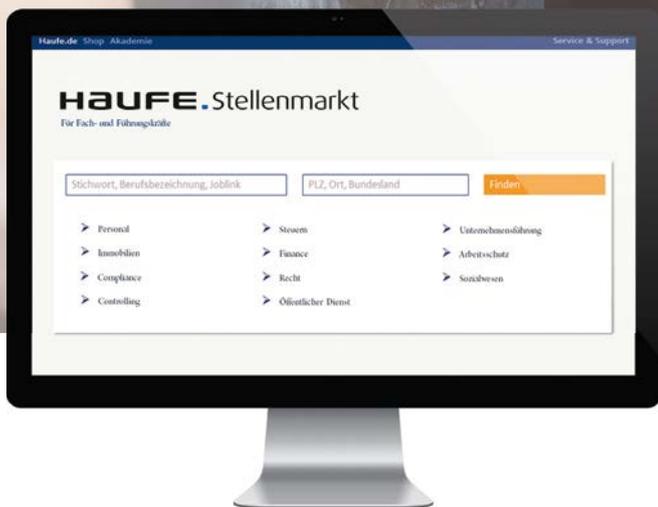
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Fixstern im Immobilienkosmos

„Die digitale Immobilienwirtschaft darf sich nicht in Einzellösungen verlieren. Einzig der digitale Zwilling schafft einen festen Bezugspunkt in ihrem Koordinatensystem.“



Jens Müller ist COO von BuildingMinds. BuildingMinds transformiert die Art und Weise, wie Gebäude auf der ganzen Welt verwaltet werden. Im Zentrum steht der digitale Gebäudezwilling, der mit Hilfe eines Common Data Models die Demokratisierung von Daten und den Einsatz von KI ermöglicht. In Verbindung mit Closed-Loop-Prozessen, Data-driven Insights und einer integrierten Cloud-Plattform wird Gebäudemanagement auf ein neues Level gehoben.

Die Immobilienwirtschaft lässt sich in verschiedenen Dimensionen strukturieren. Die geografische Perspektive liegt in der Natur der Sache, hat doch jede Immobilie ihr festes Grundstück. Daraus ergeben sich Rückschlüsse auf die Mikro- und Makrolage, aus denen verschiedene demografische oder preisliche Entwicklungen abgeleitet werden können. Eine weitere Dimension wäre die arbeitsteilige: Hier unterscheidet man die verschiedenen Bereiche des Lebenszyklus der Immobilie; also etwa die Projektentwicklung vom Asset-, vom Property-, vom Facility Management und so weiter. Für die meisten Leser dürfte all das trivial sein. Warum also diese Einführung? Was in immobilienwirtschaftlichen Zusammenhängen so selbstverständlich ist, dass es kaum explizit erwähnt werden muss, fehlt im Digitalen noch fast komplett.

Sphäre ohne Orientierung

Die Folge? Ohne ein vergleichbares Koordinatensystem auch in der digitalen Sphäre fehlt die Orientierung. Verschiedene Akteure arbeiten engagiert an Teillösungen, die die Effizienz von Prozessen erhöhen sollen. Bislang fehlt jedoch die Kongruenz: Die einzelnen Lösungen passen nicht zueinander. Um eine Vernetzung der Anwendungen herzustellen, ist entweder ein unverhältnismäßig hoher Mehraufwand erforderlich oder aber es drohen die viel kritisierten Insellösungen und Medienbrüche. Viele Unternehmen neigen dazu, sich Kompetenz

in Form von Softwarelösungen einzukaufen und lediglich Einzelschritte ihrer Wertschöpfungskette zu digitalisieren. So gaben 31 Prozent der befragten Immobilienunternehmen in der jüngsten Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate an, bei der Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie auf Start-ups zu setzen. Dieses Engagement ist begrüßenswert. Ohne einen zugrunde liegenden Orientierungsrahmen droht jedoch die Gefahr, dass man schnell den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht – beziehungsweise eine umfassende Digitalisierung vor lauter Insellösungen vermissen lässt.

Intuitive digitale Infrastruktur

Dabei ist ein passender Orientierungsrahmen vielleicht schon älter als der jüngste Digitalisierungsschub der Immobilienwirtschaft. Er stammt aus der Planung, dem viel diskutierten, aber noch zu wenig angewendeten Building Information Modeling. Der so genannte Digital Twin hat das Potenzial, zum Fixstern der digitalen Sphäre der Immobilienwirtschaft aufzusteigen. Wie in der geografischen und der arbeitsteiligen Dimension steht das Gebäude selbst im Mittelpunkt. Was hinzukommt: Ein digitaler Gebäudezwilling ist die digitale Anwendung in Form der Nachbildung eines vertrauten Gegenstands. Eine intuitiv begreifbare digitale Infrastruktur, die ein CEO im Büro vor dem PC genauso versteht wie ein Facility Manager vor Ort mit seinem Tablet, ohne dass beide Informatik studiert haben müssen.



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Zwilling als Datenheimat

Der digitale Zwilling bietet eine Heimat für alle immobilienrelevanten Informationen: Planungs-, Vertrags- und Echtzeitdaten zum Gebäudezustand oder der technischen Gebäudeausrüstung können an dieser zentralen Stelle zusammenfließen. Diese können für schier unendlich viele Anwendungsfelder genutzt werden. Jede Einzellösung kann sich am zentralen Element – dem digitalen Zwilling – orientieren. Datensilos werden so von vornherein vermieden. Ein gewichtiges Argument in Zeiten, in denen immer mehr Entscheidungen datengetrieben getroffen werden. 56 Prozent der Befragten der bereits genannten Studie stimmten der Aussage zu, Datenanalysen zu nutzen, um Unternehmensentscheidungen zu treffen oder zu unterstützen. Über das Zusammenspiel der einzelnen Lösungen hinaus müssen auch die Daten kompatibel und übertragbar sein. Die von der gif, der Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, angestoßene Standardisierung der Daten in der Immobilienwirtschaft ist in diesem Kontext eine sehr begrüßenswerte Entwicklung.

Zwerge auf Riesenschultern

Immer wieder hört und liest man so auch die fast einhellige Meinung, dass die Immobilienwirtschaft bei der Digitalisierung hinterherhinkt. Auf den ersten Blick mag diese Selbsterkenntnis ernüchternd wirken – jedoch bietet uns die Situation auch einen Vorteil. Wir können die Erfahrungen anderer Industrien nutzen, ohne deren Fehler wiederholen zu müssen. Wir können den Prozess mit mehr Weitblick und einem größeren Erfahrungsschatz gestalten als viele Branchen vor uns. Die bekannte Analogie der „Zwerge auf den Schultern von Riesen“ bringt diese Form des Fortschritts auf den Punkt. Es ist jetzt an uns allen – etablierten Unternehmen wie PropTechs –, diese positiven Voraussetzungen nicht ungerichtet verpuffen zu lassen. Das Rüstzeug haben wir, und an Engagement mangelt es der Branche noch weniger. Ein Orientierungsrahmen für die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft aber ist dringend geboten. Denn ohne ihn werden wir noch viel Engagement in die Entwicklung der vielleicht besten Teillösungen stecken. Doch es wäre schade, wenn diese gar nicht oder nur mit viel Verschleiß in eine digitale Immobilienwirtschaft mündeten. Der digitale Zwilling ist der logische Fixstern in diesem zu schaffenden Universum. Und er erklärt sich selbst, schließlich ist er dem Gebäude in all seinen Facetten nachempfunden. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Ulrike Heitze (uh)
E-Mail: ulrike.heitze@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Alexandra Schläfer

Journalisten im Heft

Liane Borghardt
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Dr. Hans-Dieter Radecke
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

Tinpixels/Gettyimages

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2020)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Michael Reischke
Tel.: 0931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 2791-470, Fax: -477
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

14.02.2020

2. Freiburger IMMO-Update Fachkongress

FWTM GmbH,
Telefon 0761 3881 3400
www.immo-messe.freiburg.de

04.03.2020

Immobilien-Dialog Frankfurt am Main

Frankfurt am Main, 980 Euro, Heuer
Dialog, Telefon 0611 97326-921
www.heuer-dialog.de

08.-13.03.2020

Light & Building

Frankfurt am Main, 19 Euro (Tages-
karte), 37 Euro (Dauerkarte), Messe
Frankfurt, Telefon 069 75756801
www.light-building.com

10.-13.03.2020

MIPIM

Cannes (Frankreich),
ab 1.975 Euro, Reed MIDEM,
Telefon 0044 20 7528008
www.mipim.com

10.-11.03.2020

Dresdner Verwaltertage 2020

Dresden, 137 Euro*/162 Euro**,
BVI, Telefon 030 3087 2918
www.bvi-verwalter.de/veranstaltungen

10.-13.03.2020

SHK Essen

Essen, 20 Euro, Messe Essen,
Telefon 0201 3101-430
www.shkessen.de

12.03.2020

Erfurter Verwaltertage 2020

Erfurt, 85 Euro*/99 Euro**,
BVI, Telefon 030 3087 2918
www.bvi-verwalter.de/veranstaltungen

24.03.2020

Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilien- verwalter

Kornthal, 289 Euro*/349 Euro**,
IVD-Institut,
Telefon 089 2908 2021
www.ivd-sued.net

25.-26.03.2020

Forum Zukunft IV

Weimar, 269 Euro*/349 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 300 96 79 0
www.vdiv.de

25.-26.03.2020

12. Deutscher Handelsimmobilien-Gipfel

Düsseldorf, 1.590 Euro, Heuer
Dialog, Telefon 0611 97326 921
www.heuer-dialog.de

Seminare

25.02.2020

Grundsätze und Schwerpunkte von Instandhaltungsleistungen

Berlin, 320 Euro, Bauakademie
Berlin, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

27.02.2020

Zensus 2021

Berlin, 99 Euro*/139 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 300 96 79 0
www.vdiv.de

26.-27.02.2020

Mietrecht Intensivseminar für Einsteiger und zum Auffrischen

Leinfelden-Echterdingen, 475
Euro*/570 Euro**, vhw,
Telefon 030 390473 190
www.vhw.de

02.03.2020

Eigentümersammlungen rechtssicher vorbereiten und durchführen

Berlin, 450 Euro*/540 Euro**,
BBA, Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

03.-04.03.2020

Crashkurs WEG-Verwalter

Berlin, 249 Euro*/379 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Telefon 030 300 96 79 0
www.vdiv.de

04.03.2020

Hausverwalter-Software clever auswählen

München, 125,21 Euro, gtw,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

05.-06.03.2020

Haustechnik für Wohnungsverwalter

München, 584,87 Euro, gtw,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

05.-07.03.2020

ImmoSchaden-Bewerter (S-ISB)

Bad Neuenahr-Ahrweiler,
1.299 Euro, Sprengnetter Akade-
mie, Tel. 02641 9130 1093
www.sprengnetter.de

12.03.2020

Sozialrecht für Vermieter

Nürnberg, 310 Euro*/375 Euro**,
vhw, Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

16.03.2020

Datenschutzgrundverordnung in der Immobilienwirtschaft

Köln, 790 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

19.-20.03.2020

Professionelle Kommunikation in der Immobilienbranche

Berlin, 1.090 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

23.03.2020

WEG-Verwaltung: Grundlagen

Düsseldorf, 298 Euro, ML Fachinsti-
tut für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

24.-26.03.2020

ImmoMediator: Konfliktma- nagement für Immobilienprofis

Stade, 1.299 Euro, Sprengnetter
Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

24.-26.03.2020

Sachkunde für Immobilien- makler gemäß §34c GewO

München, 790 Euro, gtw,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

26.03.2020

Mietrechtsknigge

München, 320 Euro*/385 Euro**,
vhw, Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

25.-27.03.2020

Gepüfte/r Immobilienassistent/in

Hamburg, 1.290 Euro, Haufe Aka-
demie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

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

Vorschau

März 2020

Erscheinungstermin: 25.02.2020
Anzeigenschluss: 04.02.2020

REGIONREPORT BERLIN

2020 - und die Hauptstadt boomt

Der Wohnimmobilienmarkt changiert zwischen Spitzenmieten und Mietendeckel. Der Gewerbeimmobilienmarkt läuft in manchen Stadtteilen bereits heiß. Ein Exklusiv-Interview mit Stadtsenatorin Katrin Lompscher und die Ergebnisse einer hochkarätigen Unternehmerrunde.



WEITERE THEMEN:

- › Mipim 2020 – Strategien deutscher Player im Angesicht der Brexitkonjunktur
- › CO₂-Bepreisung – Folgen eines Gesetzes und notwendige Handlungsfelder
- › Immobilienvermittlung – Enge Märkte, weite Märkte ... und der Makler zwischendrin
- › Cybersecurity – Ein sträflich vernachlässigter Bereich in Gewerbeimmobilien

April 2020

Erscheinungstermin: 03.04.2020
Anzeigenschluss: 13.03.2020

ENERGIEMANAGEMENT

Smart Metering allein reicht nicht

Zwischen optimiertem Messstellenbetrieb und portfolio-weitem Zusammendenken der Prozesse. Welche Systeme kommen für die Immobilienwirtschaft in Frage? Welche Voraussetzungen sind infrastrukturell, materiell und personell nötig? Die vielfältigen Wege zum digitalen Energiemanagement.



Platzmanns
Baustelle

42°25'N, 18°46'O

Kotor (Montenegro)

Snezana Michaelis

Mein liebster Urlaubsort ist seit der Geburt unseres Sohnes vor fünf Jahren mein Geburtsland Montenegro: Es hat sich zu unserem familiären Evergreen entwickelt. **Was hat Sie angezogen?** Seine Natur. Außerdem ist Montenegro ein kleines Land. Es war die kleinste Republik des ehemaligen Jugoslawien – mit gerade mal 600.000 Einwohnern. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meinem Mann – er ist nach mehreren Aufenthalten unverändert begeistert – und unserem Sohn. Ihnen möchte ich meine eigenen Wurzeln auch geografisch nahebringen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir besuchten den zweittiefsten Canyon der Welt, die Tara-Schlucht. Durch den Skutari-See verläuft die Grenze nach Albanien. Der Lovcen beherbergt auf 1.600 Meter Höhe die letzte Ruhestätte des berühmtesten Sohns des Landes, Njegos. Nicht zuletzt die wunderbare Küste rundet das Besucherlebnis jedes Mal ab. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Mein Lieblingsort am Meer ist Kotor. Das Unesco-Welterbe ist direkt am südlichsten Fjord Europas gelegen. Am schönsten ist es innerhalb der Stadtmauern im Hotel Vardar. Sehr

„Die Gegensätze vom Meer bis zum 2.500 Meter hohen Gebirge sind atemberaubend. Von der Hauptstadt Podgorica aus sind alle Ziele schnell erreichbar.“



„Montenegro bietet fantastische Ausblicke. Dafür sorgen vier Nationalparks. Wunderbar ist es auch innerhalb der Stadtmauern von Kotor.“

schön ist auch ein Stückchen weiter in Richtung Herceg Novi das Hotel Casa del Mare Amfora. Ich liebe die Badebucht von Lucice. Und der Nationalpark Biogradska Gora ist Naturerlebnis pur. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dorthin zu fahren?** Weil etwa das orthodoxe Felsenkloster Ostrog äußerst sehenswert ist. Wer daran Freude hat, besuche auch das Kloster Manastir. Schon die Autofahrt entlang der abenteuerlichen Straße durch einen roh in den Fels gehauenen Tunnel ist ein Erlebnis. Entlang der Küste wird häufig Englisch oder sogar Deutsch gesprochen. Dass ohne EU-Mitgliedschaft der Euro die Landeswährung ist, trägt zusätzlich zur steigenden Beliebtheit dieses Landstrichs bei. **Was ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Die wilde Schönheit der dortigen Natur. Leider respektieren die Menschen diese nicht immer. Es schmerzt der teilweise achtlose Umgang mit Müll. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, das soll einen nicht abhalten! **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Es geht in diesem Jahr wieder hin. Denn es gibt kein vergleichbar vielfältiges Reiseziel innerhalb von zwei Flugstunden ab Berlin.



STECKBRIEF

Snezana Michaelis ist seit 2014 Vorstandsmitglied der Gewobag sowie Geschäftsführerin der Gewobag PB und Gewobag WB. Die Zuständigkeit der studierten Bauingenieurin reicht vom Bestandsmanagement über Technik und Energiedienstleistungen bis zu Smart-City-Konzepten und Vermietungs-Service.

CHANCEN, VORTEILE UND HERAUSFORDERUNGEN



ISBN 978-3-648-12312-6
Buch: **59,95 €** [D] | eBook: **53,99 €**

MIT SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNGEN FÜR DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG

Dieses Buch beschreibt, welche Möglichkeiten die digitale Transformation speziell der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bietet. Es stellt die spezifischen Treiber vor und geht auch auf die zentrale Rolle der Unternehmenskultur sowie der Führung ein. So erfahren Sie, wie die digitale Transformation gelingen kann und welche Methoden dabei sinnvoll sind.

- + **Digitalisierungsstrategien, Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, digitale Transformation**
- + **Digitale Prozesse in der Wohnungswirtschaft, digitale Gebäudetechnik, Connected Home**
- + **Roadmap für Ihr Unternehmen**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

MIPIM 2020

THE FUTURE IS

Human

10-13 MARCH 2020

PALAIS DES FESTIVALS - CANNES, FRANCE

**THE WORLD'S LEADING
PROPERTY MARKET**

26,800 real estate professionals

100+ countries

22,000 sqm exhibition area

6,380 investors

130+ conferences



mipim

REGISTER NOW ON WWW.MIPIM.COM OR CONTACT OUR SALES TEAM MYLENE.BILLON@REEDMIDEM.COM