

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

CORONA-PANDEMIE Der professionelle Umgang mit einem Jahrhundertereignis
PERSONALSTRATEGIE Von den Babyboomern bis zu den Generationen X, Y & Z
ERP & CRM Wo bleibt der Digitalisierungsschub? Was heute getan werden kann

KLIMANEUTRALE GEBÄUDE

Schluss mit der Show!

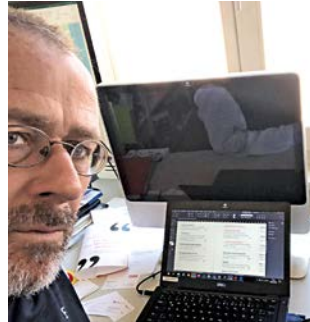


Gehen Sie neue Wege.

Der rein elektrische Audi e-tron Sportback.
Fortschritt erlebbar gemacht.
[audi.de/e-tron-sportback](https://www.audi.de/e-tron-sportback)



„Du Sohn einer Mutter“



Die Redaktion hat es sich im Home-Office gemütlich gemacht (v.l.): Dirk Labusch, Jörg Seifert, Ulrike Heitze und Michaela Burgdorf

„Alle Kreativität hat nichts genützt, der große Spielabbruch ist Realität. Doch auch der hat seine Regeln, die wir gerade lernen. Bitter, existenzbedrohend für viele. Aber auch spannend.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

im Moment ist sogar die Champions League ausgeblendet. Die Redaktion sitzt zuhause, wir arbeiten am Heft, am Portal, kommunizieren miteinander, so gut es geht. Vieles hat sich binnen Tagen verändert. Vor wenigen Wochen noch wurden Fußballspiele wegen Fan-ausschreitungen fast abgebrochen. Das erscheint geradezu lächerlich weit weg. Menschen aus der Branche erzählen mir ihre Gedanken, und ich bestücke mehrmals wöchentlich unseren Podcast L'Immo damit.

Die Redaktion sucht nach einer Ordnung, nach neuen Strukturen in der neuen Situation. Wir nutzen unsere Kanäle. Welche Information ist längerlebig, hintergründig, verträgt Heft? Welche verträgt zwei Tage Abstand im Podcast? Und welche sollte sofort auf haufe.de/immobilien? Mehr denn je lernen wir gerade Flexibilität und vervollkommen uns im virtuellen Arbeiten.

Jetzt an später zu denken, ist schwer. Aber wir dürfen nicht so tun, als gäbe es kein Morgen. Der Sommer wird erneut heiß werden, Energiekosten werden steigen, und so werden Gebäude und Nachhaltigkeit mehr denn je zum Thema. Mit „Du Sohn einer Mutter“ versuchten Fans kritisch-kreativ Spielabbrüche zu vermeiden. Hat am Ende nichts gebracht, der große Spielabbruch in Fußball und Wirtschaft ist längst Realität. Und doch lässt mich das Zitat an die Zukunft denken, an Kreativität, Zusammensein, Gesang. Möge uns diese Krise alle reifer machen. Ich freue mich auf die Zeit danach! Alles Gute für Sie!

Ihr

Dirk Labusch

04.2020



POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Corona-Pandemie
Wie gelingt professioneller Umgang
mit dem Außergewöhnlichen? 10

Föderalismus
Viele Landesministerien setzen
endlich hoffnungsvolle Akzente in
der Bau- und Wohnungspolitik 14

Datenschutzgrundverordnung
Wie die Aufsichtsbehörden die mittler-
weile satten Geldbußen berechnen 16

Personalstrategie B-X-Y-Z
Die effektive Zusammenarbeit von vier
Beschäftigtengenerationen in einer
Firma ist eine Herausforderung 18

KLIMANEUTRALE GEBÄUDE

SCHLUSS MIT DER SHOW!

Es ist Zeit für Maßnahmen der Immobilienwirtschaft jenseits von Zertifizierungen und Green-washings. Beispiele, wo das bereits heute gelingt!

26

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 22; Deutscher Verband 23; Kolumne DigitaliSaat 70; Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 24

KLIMANEUTRALE GEBÄUDE

Schluss mit der Show
Von Corona überschattet bleibt Klimaneutralität dennoch ein Muss 26

„...endlich anders bauen...“
...fordert Manuel Ehlers von der Triodos Bank im Interview 29

EU-Taxonomie
Ein echter Brocken für Investoren und Assetmanager 32

Geschlossene Immobilienfonds
Schwierige Identitätssuche 34

Digitalk
Podcast - die neue Leidenschaft 36

Kolumne Eike Becker
Was kommt 38

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 40

Maklersoftware
Es ist wie schon immer: Ohne neue Prozesse hilft neue Technik nicht 42

Digitalisierungsdefizite
IT-Strategie: Das Stufenmodell des VdW Bayern will's richten 46

Interview mit Leopold von Bredow
Foncia – Europas größter Verwalter will mehr 48

Maklerurteil
Widerruf trotz Vertragserfüllung – Unklarheiten vermeiden 50

WEG- & Mietrecht
Urteil des Monats: Sondervergütung für die Verwaltung bei Umsetzung der DSGVO (und weitere Urteile) 51

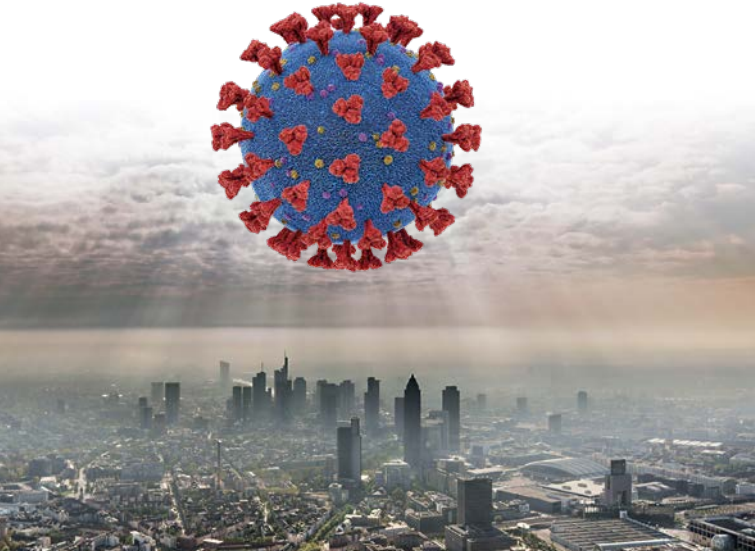
TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 56

ERP & CRM
Wo bleibt der Digitalisierungsschub? 58

Energieeffizienzrichtlinie
Digitales Energiemanagement ist nachhaltig 62

Branchen-CDOs – Teil 18
Die digitale Kundendividende erschließen will Thomas Landgraf, CDO der noventic group 67

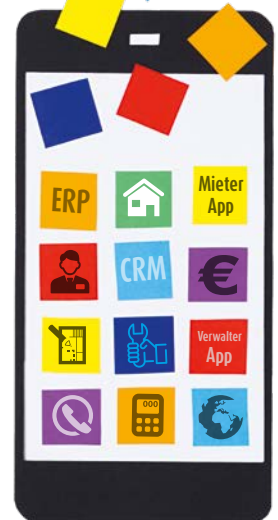


10 **CORONA-PANDEMIE**
Wie professionell umgehen mit diesem Jahrhundertereignis? Wie trifft es die Immobilienbranche? Wie stehen es Vermieter und Mieter gemeinsam durch?



WO BLEIBT SIE DENN – DIE DIGITALISIERUNG?
Noch immer hinkt die Wohnungs- und Immobilienbranche hinterher. Dabei wächst das Angebot an ERP- und CRM-Lösungen, die Unternehmen effizienter machen.

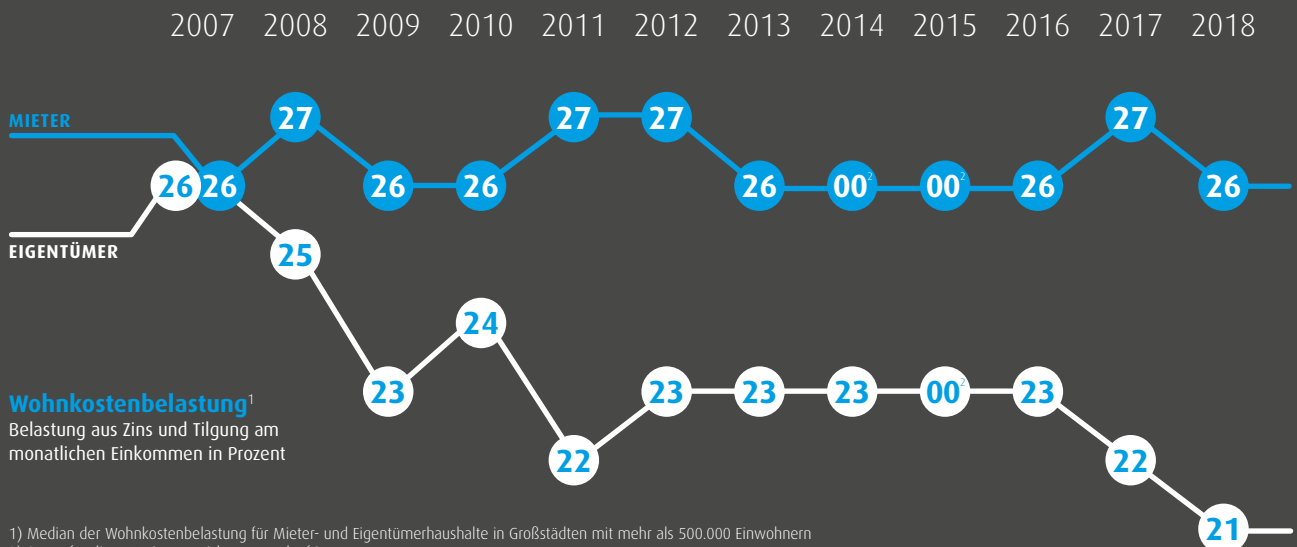
58



Politik, Wirtschaft & Personal

Wohnkostenbelastung für Selbstnutzer ist gesunken¹

Die Belastung aus Zins und Tilgung am monatlichen Einkommen ist in den letzten Jahren kontinuierlich zurückgegangen: von 27 Prozent in der Periode 2004-2007 auf 23 Prozent zwischen 2012-2017. Seit Mitte der 2000er Jahre ist die Wohnkostenbelastung der Eigentümer rückläufig und lag im Jahr 2018 zuletzt bei 21 Prozent, Mieter mussten im Mittel 26 Prozent ihres Einkommens aufbringen. Nichtsdestotrotz stagniert die Wohneigentumsbildung. Ursächlich hierfür sind vor allem die Kapitalerfordernisse, die sich aus dem Eigenkapital und den Erwerbsnebenkosten zusammensetzen. Rund 20 bis 30 Prozent des Kaufpreises muss man hierfür angespart haben – zu viel für die meisten Haushalte.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln

VERLÄNGERUNG

Bis 2025 können Kommunen die Mietpreisbremse umsetzen

Die Verschärfung und Verlängerung der Mietpreisbremse bis Ende 2025 hat die letzte Hürde genommen. Nach dem Bundestag hat auch der Bundesrat zugestimmt.

Damit erhalten Städte und Gemeinden bis zum Jahr 2025 die Möglichkeit, Gebiete mit angespannten Wohnungsmärkten zu definieren, in denen die Mietpreisbremse gelten soll. In den erfassten Gebieten darf die Miete bei neu abgeschlossenen Mietverträgen maximal zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Ausgenommen von der Mietpreisbremse bleiben seit 2014 neu gebaute Wohnungen, umfassend sanierte Wohnungen sowie solche, deren Vormiete oberhalb der nach der Mietpreisbremse zulässigen Miete lag.

Außerdem wird der Anspruch des Mieters gegen den Vermieter auf Rückzahlung zu viel gezahlter Miete wegen Überschreitens der zulässigen Miete bei Mietbeginn erweitert. Ein Mieter hat

künftig einen Anspruch auf Rückzahlung der gesamten ab Beginn des Mietverhältnisses zu viel gezahlten Miete, wenn er den Verstoß gegen die Mietpreisbremse in den ersten 30 Monaten nach Beginn des Mietverhältnisses rügt und das Mietverhältnis bei Zugang der Rüge noch nicht beendet war. Das erweiterte Rückforderungsrecht gilt allerdings nur für Mietverhältnisse, die nach Inkrafttreten der Gesetzesänderung begründet worden sind. Für bereits bestehende Mietverhältnisse bleibt es dabei, dass eine Rüge nur für die Zukunft wirkt.

Nach wie vor bedarf eine Rüge der Textform, sodass Mieter die Rüge zum Beispiel auch per E-Mail erheben können. Das Gesetz wird nun dem Bundespräsidenten zur Unterzeichnung vorgelegt und dann im Bundesgesetzblatt verkündet. Die Verlängerung und Verschärfung der Mietpreisbremse wird am Ersten des Monats nach der Verkündung in Kraft treten, voraussichtlich am 1.4.2020.



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

VDIV DEUTSCHLAND UND EBZ AKADEMIE VERGEBEN ERNEUT STIPENDIEN

Zum sechsten Mal schreibt der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) zwei Stipendien für immobilienwirtschaftliche Weiterbildungen an der EBZ Akademie aus. Sowohl Mitarbeiter aus allen Bereichen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft als auch Quereinsteiger können sich bewerben. Die diesjährigen Weiterbildungen werden in den Fernlehrgängen Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ) sowie Immobilienverwalter/in (IHK) vergeben. Ausbildungsbeginn ist der 1. September 2020. Die Fortbildungen bestehen aus wechselnden Selbstlern- und Präsenzphasen und sind somit gut geeignet für Berufstätige. Bewerbungsschluss ist der 26. Juli 2020. [Weitere Informationen unter: www.vdiv.de/stipendien](http://www.vdiv.de/stipendien)

KOLUMNE

Der Schwarze Schwan ist gelandet



Frank Peter Unterreiner

Auch wir kommen an dieser Stelle leider an dem Thema Coronavirus nicht vorbei. Nachdem bis vor wenigen Wochen die Welt der Realwirtschaft weitgehend in Ordnung war, ist er jetzt da: der sogenannte Schwarze Schwan, das Ereignis, das keiner auf der Agenda hatte. Über ein Jahrzehnt nach der Finanzkrise steht die Welt vor einer Herausforderung, die noch nicht zu überblicken ist. Fest steht nur, dass bereits die kurzfristigen Auswirkungen gigantisch sind. Wenn die Pandemie noch stark zunimmt – was zumindest zu befürchten ist – und noch einige Monate dauert, wird sich eine weltweite Rezession kaum vermeiden lassen. Eine Pandemie kommt nie gelegen, doch für Deutschland ist sie momentan besonders fatal, da sich viele Schlüsselindustrien im Umbruch befinden, insbesondere die Automobilwirtschaft.

Dem kann sich auch die Immobilienbranche nicht entziehen. Das Paradoxe ist, dass sowohl positive wie negative Auswirkungen möglich erscheinen. Ein Rückgang der Wirtschaftsleistung hätte Auswirkungen auf die Nachfrage nach Büros, Logistik- und Industrieflächen zur Miete wie zur Eigennutzung. Aufgrund der Volatilität der Aktienmärkte dürfte hingegen das Interesse an Immobilien zur Kapitalanlage steigen.

Die weltweite Arbeitsteilung macht ganze Industrien verwundbar. Fehlt nur ein einziges Bauteil, stehen die Bänder. Dies erfahren momentan viele Unternehmen schmerzlich. In der Folge könnte es zu einer gewissen Deglobalisierung kommen. Lieferketten könnten verkürzt, Vorratslager aufgebaut, Teile der Produktion zurückgeholt und Redundanzen aufgebaut werden. Geschieht dies in Deutschland, steigt die Nachfrage nach Logistik- und Produktionsflächen. Wird hingegen die Produktion ganz oder auch nur teilweise im preiswerteren Ausland gebündelt, dann wird es bitter. Der Schwarze Schwan hätte dann nachhaltig das Kräfteverhältnis in der Weltwirtschaft verschoben.

HEIZKOSTEN

Wohngeld bekommt CO₂-Komponente

Durch die im Klimapaket beschlossene CO₂-Bepreisung werden auch die Heizkosten steigen. Das soll einkommensschwache Haushalte nicht belasten. Ab Januar 2021 soll es zum bereits erhöhten und dynamisierten Wohngeld eine CO₂-Komponente geben, verkündet die Bundesregierung in ihrem Gesetzentwurf.

Durch die nach Wohnungsgröße gestaffelte CO₂-Komponente wird das Wohngeldvolumen um zehn Prozent erhöht werden, heißt es im Entwurf. Für einen durchschnittlichen Zwei-Personen-Haushalt soll es dann beispielsweise 190 Euro statt 145 Euro pro Monat geben. Die Reichweite soll so ausgeweitet werden, dass die Zahl der Empfänger im Jahr 2020 nicht nur rund 480.000 Haushalte umfasst, wie es ohne Reform der Fall wäre, sondern zirka 660.000 Haushalte. Ab 2022 soll das Wohngeld alle zwei Jahre dynamisch angepasst werden.

190 €

Für einen durchschnittlichen Zwei-Personen-Haushalt soll es dann beispielsweise 190 Euro Wohngeld statt 145 Euro pro Monat geben.

TREFFEN IM KANZLERAMT

Bundesregierung will Wohnungsbau beschleunigen

Es soll digitaler geplant und schneller gebaut werden dürfen, und es wird mehr Geld fließen, unter anderem in den sozialen Wohnungsbau. Im Koalitionsausschuss hat sich die Regierung unter anderem auf ein schnelleres Planungsrecht und auf Bürokratieabbau geeinigt, außerdem sollen mehr Mittel für den Städtebau und den sozialen Wohnungsbau zur Verfügung gestellt werden. Die Länder sollen von 2022 bis 2024 pro Jahr eine Milliarde Euro für den sozialen Wohnungsbau bekommen.

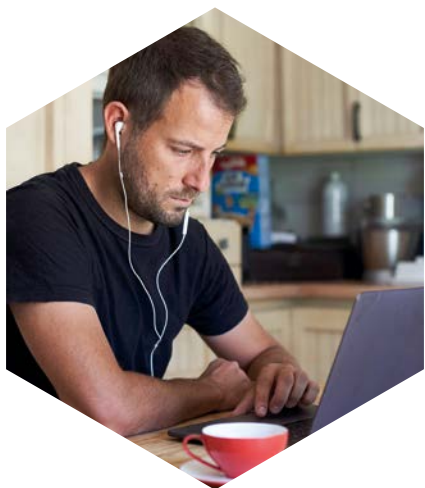
Um die Bauplanungsverfahren zu beschleunigen, wurde ein umfassendes Eckpunktepapier beschlossen. Vorgesehen ist unter anderem eine frühzeitigere, ausführlichere und transparentere Beteiligung der Öffentlichkeit in der Planungspraxis. Auch soll die Digitalisierung von Planungs- und Genehmigungsverfahren beschleunigt werden, indem unter anderem das Onlinezugangsgesetz im Bereich von Leistungen und Genehmigungsverfahren in der Umweltverwaltung prioritär umgesetzt wird.

Digitalen Vorsprung erleben.

HOMEOFFICE ANGEORDNET?

Mit Haufe axera kein Problem dank
einfachem Zugriff per Webbrowser von
jedem Endgerät – auch ohne Firmenrechner!

www.axera.de



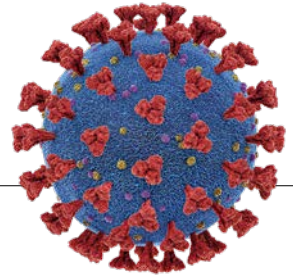
Das cloudbasierte ERP-System Haufe axera ermöglicht Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen, flexibel auf unvorhergesehene Ereignisse zu reagieren.

Ob im Büro, unterwegs oder im Homeoffice: Ohne umständliche VPN-Verbindungen können Mitarbeiter von jedem internetfähigem Endgerät aus alle Funktionen nutzen. So bleibt Ihr Unternehmen immer voll arbeitsfähig.

Mehr Informationen unter: www.axera.de

Haufe
axera

Eine Frage der Zeit



Als das ifo Institut am 12. März eine Blitzumfrage quer durch die deutsche Wirtschaft veröffentlichte, konnte man den Eindruck gewinnen, die Corona-Pandemie mache erstmal einen großen Bogen um die Immobilienbranche. Während nahezu alle Touristikbetriebe (96 Prozent) und 79 Prozent der Unternehmen aus dem Gastgewerbe schon deutlich negative Folgen spürten und im Branchendurchschnitt bereits mehr als jede zweite Firma wirtschaftliche Brems Spuren erkannte, landete das in der Studie befragte Grundstücks- und Wohnungswesen mit 11,8 Prozent auf dem letzten Platz der Betroffenheitsskala. Auch eigene Recherchen der „Immobilienwirtschaft“-Redaktion ergaben zu dieser Zeit eine eher gelassene Gleichgültigkeit bei Maklern, Verwaltern, Vermietern, Investoren & Co.

Also alles halb so wild für die Branche? – Wohl nicht. Dass das dicke Ende möglicherweise bereits unterwegs ist, deutet die PwC-Studie „Covid-19 – Folgen für die Immobilienwirtschaft in Deutschland“

an. Sie entstand wenige Tage nach dem ifo-Stimmungsbild. Danach erwarteten Branchenvertreter schon mehrheitlich (54 Prozent) deutliche negative Konsequenzen. Rund drei Viertel befürchten für ihr Unternehmen Umsatzeinbußen, jeder vierte Befragte geht von Personalabbau aus.

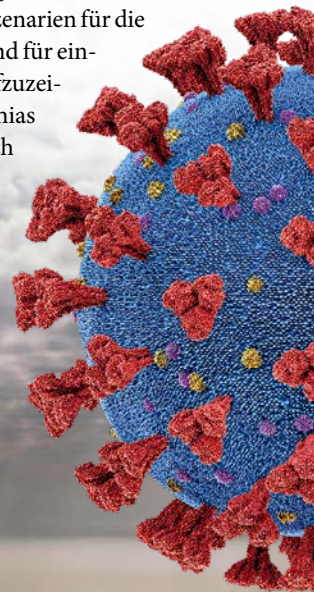
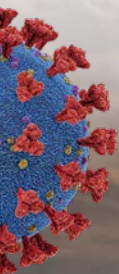
„Die noch teils herrschende Vorstellung, dass die Immobilienbranche weitgehend immun durch die Krise gehen wird, wird sich als Trugschluss erweisen“, ist sich Dr. Hans Volkert Volckens, Head of Real Estate für die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft KPMG, sicher. Aber: Es werde die Branche sehr unterschiedlich treffen. „Es gibt Assetklassen, wie das Wohnen, mit stabileren, Corona-unabhängigeren Cashflows. Die meisten Wohnungsmieter werden erstmal normal weiterzahlen oder staatliche Hilfen dafür in Anspruch nehmen können. Im Bereich der Büroimmobilien ist die Lage vor allem abhängig vom Mietermix zu beurteilen.“

Akut ständen, so Volckens, erstmal ganz andere Assetklassen massiv unter

Druck, von Hotel- und Gastronomieimmobilien über den Non-Food-Einzelhandel bis zu Shopping-Centern und Highstreet. „Dort sind wir mittendrin in der SOS-Beratung und unterstützen bei der Unternehmenssicherung.“

Die Branche schaltet coronabedingt vielfach schon einen Gang zurück

Inzwischen bemühen alle großen Branchenteilnehmer und Immobilienexperten ihre Glaskugeln, um kurz-, mittel- und langfristige Szenarien für die Branche als Ganzes und für einzelne Assetklassen aufzuzeigen. Auch wenn Matthias Pink, Head of Research beim Immobiliendienstleister Savills, in seiner jüngsten Analyse erwartet,



Covid-19 regiert zurzeit die Welt. Viele Wirtschaftszweige liegen durch die harten Einschnitte zur Eindämmung des Virus schon am Boden. Die Immobilienbranche zählte sich bislang eher nicht dazu. Das könnte ein Trugschluss sein.

dass „die meisten Folgen erst langsam und zeitlich verzögert sichtbar werden“, ist jetzt schon zu beobachten, dass beispielsweise Transaktionen aufgeschoben werden. So meldete etwa der britische Informationsdienst Pere News, dass sich die Bayerische Versorgungskammer (BVK) ein vier- bis sechswöchiges Moratorium für Investitionsentscheidungen auferlegt habe. Auch Shopping-Center-Betreiber Unibail-Rodamco-Westfield kündigte – von den Corona-Folgen vor allem in Frankreich gebeutelt – an, nicht zwingend nötige Investitionen zu verschieben. Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender der Real I.S., verweist auf aktuelle Erfahrungen in Australien: „Dorthin fließt gewöhnlich viel chinesisches Geld – welches seit Corona ausbleibt. Deshalb stockt der Deal-Flow dort erheblich. Verkäufer warten ab, weil ihnen die Investorenschar zu klein geworden

ist.“ – Möglicherweise eine Blaupause für Europa? Auch Anmietungsentscheidungen werden, so Savills, nutzungsübergreifend wegen der allgemeinen Unsicherheit verschoben. Gleiches, so analysiert Prof. Dr. Günter Vornholz von der EBZ Business School, gelte für den privaten Wohnungsmarkt. Mieter übten sich angesichts von Kurzarbeit oder möglicher Arbeitslosigkeit momentan in Zurückhaltung, wenn es um Umzüge und den Wechsel in größere Wohnungen gehe.

Viele Szenarien sind denkbar, keines ist sicher

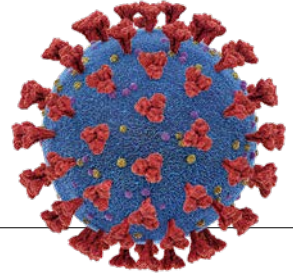
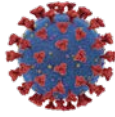
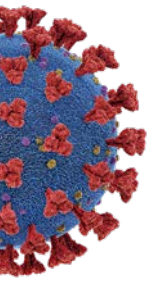
Langsamer geht es bereits auch bei aktuellen und künftigen Bauprojekten voran. Es fehlen Arbeiter, Material und oft auch einfach der Platz, um den staatlich geforderten mitmenschlichen Mindestabstand hinzubekommen. So hat die Schweizer Baugesellschaft Implenia, die vor Kurzem millionenschwere Hochbauaufträge in

Berlin und München an Land gezogen hat, Baustellen teilweise geschlossen oder schränkt die Arbeit ein. Betroffen davon sind nach Angaben des Unternehmens mehrere Länder – auch Deutschland: Hier entstehen die Verzögerungen wohl durch Probleme mit Subunternehmern und Lieferanten. Die Stadt Düsseldorf hat die Auslegung von Planungsentwürfen abge sagt. Damit wurde auch der Bau eines Wohnviertels mit 492 Mietwohnungen auf unbestimmte Zeit verschoben. »

LINK-TIPP | HAUFE

www.haufe.de/corona

Das umfangreiche Haufe-Themenportal rund um Corona: News und Praxistipps aus allen Haufe-Fachredaktionen, ausführliche Informationen für Arbeitgeber und Arbeitnehmer, etwa zu Pandemieplanung, Mitarbeiterschutz, Kurzarbeitergeld und Homeoffice



Wie stark und wie nachhaltig sich die Coronakrise auf einzelne Assetklassen und Immobilienbereiche auswirken wird, vermag noch kein Experte zu sagen. Den größten negativen Impact erwartet man aber mehrheitlich zunächst mal für den stationären Non-Food-Einzelhandel, für Hotel, Gastronomie und Industrie. Bei Büroimmobilien wird vorerst nur mit kleineren Einbußen zu rechnen sein, während sich Wohnimmobilien am robustesten zeigen dürften. Gewinner der Krise könnten Logistikimmobilien und Data Center werden.

Wie sich die Krise letztlich auf die Bewertung der einzelnen Assets und Immobilienbestände niederschlägt, bleibt abzuwarten. Investoren, die mit langen Haltefristen kalkuliert haben, werden sich wohl weniger sorgen müssen als kurzfristig orientierte. Entscheidend wird in jedem Fall sein, wie lange Deutschland und die Welt in diesem Modus operieren müssen. Ein Lockdown über Monate hätte gravierende Auswirkungen auf die deutsche Volkswirtschaft – mit unmittelbarer Wechselwirkung zur Immobilienbranche.

So prognostiziert das Kieler Institut für Weltwirtschaft für 2020 ein Minus in der gesamtdeutschen Wirtschaftsleistung zwischen fünf und neun Prozent. Letzteres, wenn die Krise das Land noch bis August lähmen sollte. Zwei positive Aspekte gibt es aber: Laut den Kielern wird zumindest die Wohnungswirtschaft eine der Branchen sein, die keine oder nur geringe Einbußen zu erwarten hat. Und: Für 2021 rechnen alle Wirtschaftsforschungsinstitute mit einem kräftigen Aufholprozess.

Trotzdem gilt: „Je länger die Krise dauert, desto mehr wird sie den Kern der Immobilienwirtschaft treffen und umso mehr werden weitere Nutzungsarten stark betroffen sein“, sagt KPMG-Partner Volckens und ergänzt: „Ein zu langer Lockdown wird auch die aktuelle Solidarität aller Beteiligten auf eine harte Probe stellen. Denn die Angst vor Existenzvernichtungen wird die Menschen zunehmend umtreiben.“

MIETVERHÄLTNISS

Gespräche statt Klagen

Geschlossene Geschäfte, Restaurants ohne Gäste und leergefegte Hotels: Die Coronakrise trifft Teile der Wirtschaft hart. Es ist absehbar, dass viele Gewerbetreibende Mieten und Pachten nicht mehr zahlen können. Und auch Wohnungsunternehmen sind betroffen, weil Mieter möglicherweise mit Zahlungen in Rückstand geraten.

Die Situation ist für alle Beteiligten unsicher – und die Rechtslage ist es auch. Anwälte kommen zu unterschiedlichen Einschätzungen. An sich gelte auch in Krisenzeiten der allgemeine Grundsatz „pacta sunt servanda“ – Verträge sind einzuhalten, sagen Silke Köhler und Dr. Henning Sieber von der Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig aus Berlin. Auch generelle Veranstaltungs- oder Betriebsverbote begründeten keinen Mangel der Mietsache.

Prof. Dr. Martin Häublein von der Berliner Kanzlei Müller Radack Schultz meint indes: „Es ist keineswegs so, dass die mit dem Coronavirus verbundenen wirtschaftlichen Auswirkungen allein in den Risikobereich der Mieter fallen.“ Im Einzelfall sei daher sogar eine Mietminderung möglich, ergänzt Kanzlei-Partner Dr. Michael Schultz: „Etwa, wenn der vereinbarte Gebrauch infolge eines behördlichen Verbots nicht mehr zulässig ist.“

Im Grunde sei das Problem, so sagt Rechtsanwalt Stefan Löfflad von der Immobilienrechtskanzlei W.I.R Jennißen und Partner in Köln, dass es eine Situation wie die aktuelle noch nie gegeben habe, zumindest nicht in Friedenszeiten. Er verweist jedoch auf Urteile aus dem Ersten Weltkrieg. Damals habe das Reichsgericht zum Beispiel entschieden, dass der Betreiber eines Tanzlokals, der seinen Betrieb kriegsbedingt auf behördliche Anordnung hin nicht aufrechterhalten durfte, von der Mietzahlungspflicht befreit werden muss. Löfflad ist der Ansicht, dass durch die aktuelle Corona-Situation juristisch die so genannte Geschäftsgrundlage gestört sein könnte. „Das bedeutet, dass weder Vermieter noch Mieter für die Beeinträchtigung der Geschäftsbeziehung verantwortlich sind“, so Löfflad. Die Folge: Der Vermieter müsste keine Mängel beseitigen, der Mieter keine Miete zahlen.

„Es gibt bislang noch keine Rechtsprechung, da es einen solchen flächendeckenden Fall bis dato – zumindest in Friedenszeiten – noch nicht gegeben hat“, sagt Löfflad. Er rate deshalb Immobilienvermietern davon ab, ausbleibende Mietzahlungen sofort einzuklagen oder zum Anlass einer Kündigung zu nehmen. Denn es sei überhaupt nicht absehbar, ob die Richter am Ende pro Vermieter oder pro Mieter entscheiden – von der Zeit, die die Verfahren dauerten, ganz abgesehen. Stattdessen sei es besser, das Gespräch mit Gewerbetreibenden oder Wohnungsmietern zu suchen – und bei finanziellen Schieflagen einvernehmlich und schnell individuelle Lösungen zu finden.

Vermieter machen Angebote

Das scheint derzeit auch weitgehend Konsens unter den Immobilieneigentümern zu sein. „Ich spüre ein großes Entgegenkommen von allen Seiten“, berichtet Ingmar Behrens vom Handelsimmobilienverband German Council of Shopping Centers. Viele Vermieter böten an, die Mietzahlungen für in Schieflage geratene Unternehmen zu stunden. Schließlich sei es auch nicht das Ziel der Vermieter, die gewerblichen Mieter in die Pleite zu drängen. Dies haben auch die mittelständischen Vermieter vom BFW Landesverband Berlin/Brandenburg erklärt. „Die Vermieter haben kein Interesse daran, Mieter zu verlieren“, so Geschäftsführerin Susanne Klabe. Noch weiter geht die Deutsche Fachmarkt AG (Defama): Sie verzichtet bei staatlich verordneten Ladenschließungen auf Mieten. „Mit der persönlichen Übernahme etwaiger Ausfälle will ich einerseits unterstreichen, für wie wichtig ich diesen Schritt halte – zum anderen gleichzeitig ein deutliches Signal an unsere Aktionäre senden, dass es hieraus keine Belastungen für die Zahlen der Defama geben wird“, so Vorstandschef Matthias Schrade. Hinter vielen Einzelhandels- und Fachmarktzentren sowie hinter Hotelimmobilien stecken große Immobilienfondshäuser. Auch sie beschäftigen sich natürlich mit der Situation. Global von der Coronakrise stark betroffen seien Hotelimmobilien, sagt Commerz Real. Zu trennen sei jedoch zwischen Betreibern und Investoren. „Wir sehen für die Hotelinvestments, welche die

UPDATE ZUM REDAKTIONSSCHLUSS:

Kündigungsmoratorium für Mieter

Die Bundesregierung schützt Mieter befristet vor Kündigungen wegen Mietschulden im Zuge der Coronakrise. Der Gesetzentwurf wurde am 23. März vom Kabinett beschlossen und soll Bundestag und Bundesrat zügig passieren.

Die Details:

- ▶ Kündigungsmoratorium von April bis Juni 2020.
- ▶ Pflicht zur Mietzahlung besteht fort, zwei Jahre Zeit zum Nachholen.
- ▶ Gültig für Miet- und Pachtverträge, für Wohn- und Gewerberäume.
- ▶ Mieter muss Corona-Belastung nachweisen.
- ▶ Andere Kündigungsgründe bleiben bestehen.
- ▶ Vermieter: Stundungsoption für Kredite.

Infos zum aktuellsten Stand: www.haufe.de/immobilien

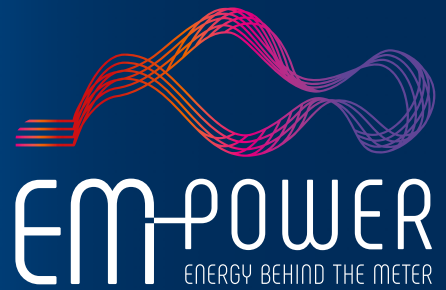
Commerz Real verwaltet, dank hoher Pachtdeckungsgrade, auskömmlicher Sicherheiten der Betreibergesellschaften sowie überwiegend auf Fixpacht basierender und vertraglich gesicherter Erträge aktuell keine Gefährdung“, erklärt Sprecher Gerd Johannsen. Bei Shopping-Centern stehe Commerz Real mit den Mietern in engem Austausch, um gemeinsam praktikable Lösungen zu finden: „Wir erwarten für das Segment insgesamt temporäre Umsatzrückgänge, mittel- bis langfristig jedoch keine wesentlichen Auswirkungen.“ Auch die Hahn Gruppe aus Bergisch Gladbach ist noch optimistisch. Im Portfolio der Handelsimmobilien befänden sich zu über 60 Prozent Geschäfte mit Waren des täglichen Bedarfs, erklärt Vorstandsvorsitzender

Thomas Kuhlmann – dieser Bereich erfahre in der aktuellen Krise eher einen Aufschwung. Bei den weiteren Mietern handle es sich überwiegend um fachmarktorientierten Einzelhandel und damit „um Vertriebslinien bonitätsstarker Handelskonzerne“, so Kuhlmann. Bei kleineren Mietern werde sich die Hahn Gruppe „in Absprache mit unseren Fondsinvestoren unbürokratisch mit Hilfsmaßnahmen beschäftigen, sollten finanzielle Probleme auftreten“. Auf individuelle Lösungen setzt auch die Union Investment Real Estate GmbH – die allerdings auch ganz klar sagt: „Die behördlich angeordneten Ladenschließungen entbinden die Mieter nicht von ihrer vertraglichen Mietzahlungspflicht.“ Mietreduzierungen oder gar Pauschalabschlüsse auf Mieten werde es nicht geben. Für einen runden Tisch mit Mietern und Vermietern von Gewerbeimmobilien setzen sich DIHK, der ZIA und weitere Verbände in einem gemeinsamen Appell ein. Ihr Ziel: eine befristete Anpassung von Mietverträgen, um das Schlimmste für alle Beteiligten abzuwenden.

Verantwortung statt Konfrontation

Auch Wohnungsunternehmen zeigen sich bereits kompromissbereit. Die Bundesarbeitsgemeinschaft der Immobilienverbände (BID), rät Mietern, ihre Vermieter so früh wie möglich anzusprechen, sollten Einkommensverluste drohen, damit frühzeitig nach Lösungen gesucht werden könne. Auch Deutschlands größter Wohnungskonzern Vonovia will Mieter auf diese Weise entlasten. Die Deutsche Wohnen will ebenfalls „in entsprechenden Situationen Einzelfalllösungen finden und so beispielsweise über die Stundung von Mietzahlungen den Mietern Planungssicherheit und Perspektive bieten“. Die städtische Hamburger Wohnungsgesellschaft Saga erklärte, dass sie bis zum 30. April Mieterhöhungen für Wohnungen aussetzen, fristlose Kündigungen und Zwangsräumungen vermeiden und Stundungsvereinbarungen verlängern will. Der Mieterbund (DMB) und der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) machen sich gemeinsam für einen Solidarfonds stark, „damit niemand seine Wohnung wegen Zahlungsproblemen, die durch die Coronakrise entstanden sind, verliert“. Dies seien keine Zeiten der Auseinandersetzung, sondern der gemeinsamen Verantwortung.

Jelka Louisa Beule, Freiburg



Die Fachmesse für die
intelligente Energie-
nutzung in Industrie
und Gebäuden
MESSE MÜNCHEN

17–19
JUNI
2020

www.EM-Power.eu

VON SMART BUILDINGS BIS ZU KLIMA- NEUTRALEN QUARTIEREN

- Von Kraft-Wärme-Kopplung, über Power-to-Heat bis zum Energiemanagement
- Innovative Technologien für eine CO₂-neutrale Zukunft
- Für Energiemanager, Planer und Berater aus Immobilienwirtschaft und Industrie
- Treffen Sie 50.000+ Energieexperten aus über 160 Ländern und 1.450 Aussteller auf vier parallelen Fachmessen



Aufgewacht und durchgestartet

Wohnen ist die soziale Frage unserer Zeit: So beginnt das bayerische Staatsministerium für Wohnen, Bau und Verkehr die Antwort auf eine umfangreiche Anfrage zu bau- und wohnungspolitischen Vorhaben. Das zeigt beispielhaft deutlich auf: Bauen und Wohnen werden als Felder wieder aktiv politisch besetzt, egal welches Parteienbündnis gerade den Hut aufhat. Das Engagement zieht sich über die gesamte Prozesskette von Baulandgewinnung bis hin zu Sanierung, Flächen- oder Leerstandsmanagement, die Schwerpunkte setzen die Ministerien klar bei der Wohnungspolitik.

Wohnraumoffensive in Baden-Württemberg

So hat die Landesregierung in Baden-Württemberg eine Wohnraumoffensive gestartet, die neue Fördermöglichkeiten für Kommunen und für Unternehmen schafft. Für Letztere soll es attraktiver gemacht werden, Wohnungen für die eigenen Mitarbeiter zu bauen. Dafür müsse ein Landesgesetz geändert werden, erklärt ein Sprecher; dies solle bis zum Sommer abgeschlossen sein.

Viel verspricht sich das Wohnungsbauministerium auch von Leuchtturmprojekten für bezahlbares Wohnen, die mit zehn Millionen Euro gefördert werden sollen. Zu den ersten zählen Vorhaben der Volkswohnung aus Karlsruhe sowie der Städte Laupheim und Tübingen. Ein Kompetenzzentrum für Wohnfragen schließlich soll Gemeinden beim Grundstückserwerb helfen. Dazu solle ein Grundstücksfonds gegründet werden, mit dessen Mitteln das Land zwischenzeitlich Grundstücke kaufen könne, die sich die Kommune nicht leisten kann. Derzeit würden Rechtsfragen geklärt, heißt es dazu. Für den sozialen Wohnungsbau stellt das Land Baden-Württemberg in



Egal, welches Parteienbündnis gerade den Hut aufhat: Die Landesregierungen wollen vermehrt eigene Schwerpunkte setzen.

dieser Legislaturperiode etwa 250 Millionen Euro zur Verfügung.

Hamburg senkt den Erbbauzins

Grund und Boden beschäftigen auch die Freie und Hansestadt Hamburg, deren Bündnis für Wohnen bundesweit als Vorbild gilt. Um steigenden Bodenpreisen

entgegenwirken zu können, sei der Erbbauzins auf 1,7 Prozent gesenkt worden, erklärt die Sprecherin der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen, Barbara Ketelhut. Städtische Grundstücke dürften nur noch für maximal 600 Euro pro Quadratmeter verkauft werden, wenn darauf Sozialwohnungen entstehen. Insgesamt will das Land die gesteckten Ziele und eingeleiteten Maßnahmen weiter verfolgen. An dem Bündnis ist

Sie sind der Belag im Sandwich der Bau- und Wohnungspolitik: die Landesregierungen, die den vom Bund gesetzten Rahmen füllen und zugleich den Kommunen Freiraum lassen sollen. Die Ministerien besetzen bau- und wohnungspolitische Themen wieder aktiv. Einige Beispiele.

die Wohnungswirtschaft beteiligt; eine der Kernerrungenschaften ist der „Acht-Euro-Wohnungsbau“ für Menschen mit mittlerem Einkommen. Hamburg will in diesem Jahr 131 Millionen Euro für den sozialen Wohnungsbau bereitstellen, nach 98,5 Millionen Euro 2019.

Bayern: Schwerpunkt liegt auf Umgang mit innerörtlichem Leerstand

Die bayerische Staatsregierung strebt an, mit drei staatlichen Wohnungsbau-gesellschaften den landeseigenen Wohnungsbestand um fast 80 Prozent auf etwa 28.500 Wohnungen zu erhöhen. Die jüngste Gesellschaft BayernHeim GmbH ist erst 2018 gegründet worden. Das Land stelle für die Wohnraumförderung 2020 insgesamt 687,5 Millionen Euro zur Verfügung, erklärt das Ministerium. Neben dem Neu- und bezahlbaren Wohnungsbau liegt im Flächenland Bayern ein Schwerpunkt auf dem Umgang mit innerörtlichen Leerständen auf dem Land, dazu gibt es Modellvorhaben und Sondermittel. Die politischen Leitlinien hätten nach dem Wechsel an der Ministeriumsspitze Bestand, heißt es weiter.

NRW: Kommunen zu aktiver Bodenpolitik motivieren

Auch Nordrhein-Westfalen steht vor der Herausforderung, mit angespannten Märkten in Ballungsräumen und strukturschwachen Regionen gleichermaßen umgehen zu müssen. Neben Maßnahmen, die Kommunen zu einer aktiven Bodenpolitik motivieren sollen, überprüfe das Land derzeit Mieterschutz-Verordnungen

auf deren Wirksamkeit, so die zuständige Ministerin Ina Scharrenbach. Im Rahmen der öffentlichen Wohnraumförderung stellt Nordrhein-Westfalen jährlich 97 Millionen Euro bereit, dazu kommen von Landeseite derzeit 793 Millionen Euro von der landeseigenen Förderbank. Die Ministerin betont das Engagement der Landesregierung für ein gutes Verhältnis zwischen Vermietern und Mietern. „Wer dies schädigt, kann mit der Landesregierung rechnen.“ Sie verweist auf eine Aktion, bei der im vergangenen September landesweit Wohnbestände der Altro Mondo/Degag überprüft wurden, nachdem sich Berichte über Missstände gehäuft hatten. In der Folge seien zahlreiche ordnungsrechtliche Verfahren eingeleitet worden.

Sachsen: Der Dynamik von Abwanderung und Altern entgegenwirken

Die unterschiedlichen Herausforderungen auf Landesebene verdeutlicht schließlich ein Blick nach Sachsen. Dort geht es weniger darum, Mieten in Schach zu halten, sondern eher darum, Wohnungsunternehmen bei der Qualitätssicherung ihrer Bestände zu unterstützen. „Zukünftig liegt der Fokus der sächsischen Wohnungsbauförderung stärker auf der Entwicklung der Regionen außerhalb der Großstädte, insbesondere des ländlichen Raumes.“ Zu den Mitteln heißt es, Sachsen wolle die 50 Millionen Euro vom Bund für den sozialen Wohnungsbau mit landeseigenen Mitteln verstärken.

Anreize setzen wollen die Länder auch, was das Planungs- und Bautempo betrifft. Ihre Landesbauordnungen können sie immerhin entschlacken. In Baden-Württemberg sei das bereits geschehen, erklärt das Ministerium. Es seien bauliche Standards abgebaut worden, etwa

Pflichten bei Aufstockungsmaßnahmen. Bayern will eine so genannte Genehmigungsfiktion einführen: „Vorhaben, die überwiegend dem Wohnen dienen, gelten drei Monate nach Einreichung vollständiger Antragsunterlagen als genehmigt.“ Mit der Typengenehmigung will das Ministerium seriellern Bauen Vorschub leisten, zur Digitalisierung von Baugenehmigungsverfahren laufen Pilotprojekte mit 15 Landratsämtern.

In Hamburg heißt das entsprechende Projekt „digital first“, es soll in einem digitalen und „medienbruchfreien“ Verfahren gipfeln. In diesem Jahr werde außerdem die Bauvorlagenverordnung geändert, sagt Sprecherin Ketelhut. Nordrhein-Westfalen verweist darauf, dass zahlreiche Vorschriften bereits auf die Muster-Bauordnung heruntergeschraubt worden seien, wovon man sich ebenfalls mehr Tempo und weniger Kosten erhoffe. Erleichterungen sind auch in Sachsen geplant; Schwerpunkt einer anstehenden Novelle sei unter anderem die Einführung einer Typengenehmigung.

Das Zusammenwirken mit den anderen politischen und Verwaltungsebenen beschreiben die befragten Länder durchweg als gut – solange der Bund seine Programme mindestens auf bisheriger finanzieller Höhe weiterführt. Außerdem wäre mehr Flexibilität wünschenswert, um auf die speziellen Situationen eingehen zu können. „Seitens des Bundes hoffen wir auf eine stärkere Berücksichtigung der ostdeutschen Situation, mit hohen und wachsenden Leerständen und nur wenigen Städten mit angespannten Wohnungsmärkten“, erklärt das zuständige sächsische Ministerium. Auch NRW bekräftigt, dass bei der Wohnraumförderung die Belange ostdeutscher Länder mehr Widerhall finden müssten – vor allem die Modernisierung von Bestandsgebäuden. «

Es kommen schnell viele Tausend Euro zusammen

Bislang waren die wirklich hohen Bußgelder im Zusammenhang mit der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) nur aus dem europäischen Ausland bekannt. Hohe sechsstellige Beträge wurden aus Portugal, Polen und England berichtet, an Deutschland schien die mögliche Bußgeldkeule vorbeizugehen. In vielen Chefbüros deutscher Immobilienfirmen wurde deshalb eher abgewunken, wenn es um die Befürchtung von Bußgeldern ging. Es werde schon nicht so dramatisch werden, war die einhellige Meinung.

Der Bußgeldrahmen der Datenschutzgrundverordnung reicht bei einigen Verstößen bis zu zehn Millionen Euro und bei Verstößen gegen die wichtigen Betroffenenrechte (zum Beispiel Auskunft, Löschung oder Infopflichten) bis zu 20 Millionen Euro.

Aktuell hat die so genannte Datenschutzkonferenz ein neues Bußgeldkonzept entwickelt. Diese Gruppe der 16 Landesdatenschutzbehörden und des Bundesdatenschutzbeauftragten trifft sich zweimal im Jahr zur Festlegung von Verfahrensweisen und Auslegung der DSGVO. In der zweiten Sitzung des Jahres 2019 wurde das „Konzept der unabhängigen Datenschutzaufsichtsbehörden des Bundes und der Länder zur Bußgeldzumessung in Verfahren gegen Unternehmen“ beschlossen und anschließend veröffentlicht.

Damit liegt nun eine Handreichung für die einheitliche Bemessung von Bußgeldern durch die Aufsichtsbehörden der Länder vor. Seit 2020 findet das Konzept bundeseinheitlich Anwendung.

Wie berechnen die Aufsichtsbehörden das Bußgeld? Der Umsatz eines Unternehmens ist die Ausgangsbasis für die Ermittlung des Strafmaßes nach dem Konzept der Datenschutzkonferenz. Die Grundregel kann so zusammengefasst werden:

$$\frac{\text{Mittlerer Jahresumsatz}}{360} = \text{Tagessatz}$$

Die Ermittlung von Faktoren zur Schwere des Verstoßes oder im Wiederholungsfall als Multiplikatoren:

$$\text{Tagessatz} \times \text{Multiplikator} = \text{Bußgeld}$$

Ausgangspunkt ist der Unternehmensumsatz. Dazu werden Immobilienunternehmen in vier Größenklassen eingeteilt:

- › Kleinunternehmen mit einem Jahresumsatz bis 2 Millionen Euro,
- › kleine Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 2 bis 10 Millionen Euro,
- › mittlere Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10 bis 50 Millionen Euro,
- › große Unternehmen mit mehr als 50 Millionen Euro Jahresumsatz.

In jeder der Gruppen werden weitere Untergliederungen nach Umsatzklassen vorgenommen, die für die weitere Einordnung bei den später anzuwendenden Bußgeldklassen wichtig sind. Aus den Umsatzklassen werden dann mittlere Jahresumsätze gebildet, die für alle Unternehmen einer solchen Umsatzklasse Anwendung finden sollen.

Für kleinere Makler, Verwalter und Architekturbüros wird die Umsatzklasse A.I mit einem Jahresumsatz bis 700.000 Euro einschlägig sein. Für mittlere Hausverwaltungen und größere Maklerbüros werden es die Klassen A.II und A.III oder B.I. sein.

Die Klassen im Überblick:

- › A.I. – Jahresumsatz bis 700.000 Euro; mittlerer Jahresumsatz 350.000 Euro
- › A.II. – Jahresumsatz 700.000 bis 1,4 Millionen Euro; mittlerer Jahresumsatz 1,050 Millionen Euro
- › A.III. – Jahresumsatz 1,4 bis 2 Millionen Euro; mittlerer Jahresumsatz 1,7 Millionen Euro
- › B.I. – Jahresumsatz 2 bis 5 Millionen Euro; mittlerer Jahresumsatz 3,5 Millionen Euro usw.

Aus den im Bußgeldkonzept der Datenschutzkonferenz so ermittelten mittleren Jahresumsätzen wird ein Tagessatz errechnet, der die Basis für die Berechnung des Bußgeldes darstellt.

- › Gruppe A.I – Jahresumsatz bis 700.000 Euro = Tagessatz 972 Euro
- › Gruppe A.II – Jahresumsatz bis 1,4 Millionen Euro = Tagessatz 2.917 Euro
- › Gruppe A.III – Jahresumsatz bis 2 Millionen Euro = Tagessatz 4.722 Euro
- › Gruppe B.I – Jahresumsatz 2 bis 5 Millionen Euro = Tagessatz 9.722 Euro

Die Tagessätze werden mit verschiedenen Faktoren multipliziert, je nach Schweregrad der „Tat“. Auch dafür sind in dem Bußgeldkatalog der Datenschutzkonferenz in einer Tabelle bestimmte Werte festgelegt.



Die Bußgelder gegen ein Wohnungsunternehmen mit 14,5 Millionen Euro und gegen ein Telekommunikationsunternehmen mit 9,5 Millionen Euro haben auch Immobilienfirmen aufhorchen lassen. Die Aufsichtsbehörden greifen nun durch. Wie sie die Strafen berechnen.

Für die Immobilienfirmen geht es bei den Bußgeldverfahren oft um Verfahren wegen nicht ordnungsgemäß abgewickelter Rechte von betroffenen Personen. Deshalb werden häufig die von der Datenschutzkonferenz festgelegten Faktoren für materielle Verstöße gegen die Pflichten der DSGVO im Sinne des Art. 83 Abs. 5 und 6 einschlägig sein:

Übersicht Faktoren bei materiellen Verstößen gem. Art. 83 Abs. 5 und 6 DSGVO:

Schwere des Verstoßes	Faktor
Leicht	1 bis 4
Mittel	4 bis 8
Schwer	8 bis 12
Sehr schwer	> 12

Schließlich kann der aus dem Tagessatz und dem Faktor errechnete Betrag des Bußgeldes „anhand aller für und gegen den Betroffenen sprechenden Umstände angepasst“ werden.

Für diese Anpassung hat die Datenschutzkonferenz keine Festlegungen getroffen. Aus einem ersten Entwurfspapier war zu entnehmen, dass zum Beispiel in einem Wiederholungsfall ein Aufschlag von 100 Prozent auf das Bußgeld erfolgen kann.

Die Kriterien aus Art. 82 Abs. 2 DSGVO werden hierbei angewendet.

Dies sind unter anderem:

- › Art, Schwere und Dauer des Verstoßes (...) sowie der Zahl der von der Verarbeitung betroffenen Personen und des Ausmaßes des von ihnen erlittenen Schadens,
- › Vorsatz oder Fahrlässigkeit,
- › von dem Verantwortlichen oder dem Auftragsverarbeiter getroffene Maßnahmen zur Minderung des entstandenen Schadens,
- › Grad der Verantwortung des Verantwortlichen oder des Auftragsverarbeiters unter Berücksichtigung der TOM,
- › frühere Verstöße des Verantwortlichen oder des Auftragsverarbeiters,
- › Umfang der Zusammenarbeit mit der Aufsichtsbehörde,
- › Kategorien personenbezogener Daten, die von dem Verstoß betroffen sind,
- › Art und Weise, wie der Verstoß der Aufsichtsbehörde bekannt wurde, insbesondere ob und gegebenenfalls in welchem Umfang der Verantwortliche oder der Auftragsverarbeiter den Verstoß mitgeteilt hat. «

Sven R. Johns, Rechtsanwalt, Berlin

BEISPIELRECHNUNG

Die fiktive ABC Immobilienverwaltung verwaltet rund 3.000 Wohneinheiten und hat in den letzten drei Jahren einen Jahresumsatz von durchschnittlich 1,5 Millionen Euro erwirtschaftet. Zwei Mieter wenden sich nach einem Schreiben der Verwaltung an die Aufsichtsbehörde für Datenschutz des einschlägigen Bundeslandes und beschweren sich über die unbefugte Weitergabe von Daten an Dritte. Die Aufsichtsbehörde spricht eine Verwarnung aus und lässt sich Hinweise zum Abstellen des Umstandes geben. In einer anderen Beschwerde beklagen sich zwei Mietinteressenten über die zu viel abgefragten Daten in einem Mietselbstauskunftsformular, nachdem sie die Wohnung nicht bekommen haben. Sie sind der Auffassung, dass ihre Mobilnummer nicht ohne Einwilligung an einen externen Immobilienmakler zur Absprache von Terminen für die Besichtigung der Wohnung hätte weitergegeben werden dürfen.

Die Aufsichtsbehörde leitet ein weiteres aufsichtsrechtliches Verfahren ein. Wie könnte in diesem Verfahren gerechnet werden?

Die ABC Immobilienverwaltung fällt in die Gruppe A.III mit einem mittleren Jahresumsatz von 1,7 Millionen Euro und einem Tagessatz von 4.722 Euro. Da es sich um die Verletzung von Betroffenenrechten handelt, beide Verstöße jedoch als leichte bis mittlere Verstöße eingestuft werden, soll der Faktor 4 für die Bemessung der Schwere der Tat herangezogen werden. Zudem handelt es sich bei der unbefugten Weitergabe von Daten an Dritte um einen Wiederholungsfall, der zu einem Zuschlag auf das Bußgeld führen würde. Am Ende könnte in einem solchen Geschehensablauf ein Bußgeld von über 20.000 Euro stehen (Tagessatz 4.722 Euro x Faktor 4 = 18.888 Euro zzgl. Zuschlag für Wiederholungsfall).

Die Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) sieht bei starken Verstößen Bußgelder von bis zu 20 Millionen Euro vor.

Durchdacht von B bis Z

Versteh einer den Nachwuchs: Mit 20 hat er die halbe Welt gesehen und will das Klima retten. Im Job das meiste für sich herausholen, am liebsten in Teilzeit. Selbstbewusst formulieren die Jungen ihre Forderungen – und ziehen weiter, wenn ihre moralischen Vorstellungen nicht mit den Unternehmenswerten übereinstimmen.

„Da schüttelt so mancher Senior den Kopf“, sagt der Berliner Personalberater Ralf Haase, der seit 30 Jahren Unternehmen der Immobilienbranche berät. „An Leistungsbereitschaft mangelt es der Jugend nicht“, betont Haase, „aber sie will sich nicht in Regelwerke pressen lassen.“

Wenn zwischen Mitarbeitern in einem Unternehmen bis zu 50 Jahre Altersunterschied liegen, fällt das gegenseitige Verständnis zuweilen schwer. Denn per Definition ist jede Generation besonders geprägt, durch bestimmte historische oder kulturelle Konstellationen. Ein heutiges Vorstandsmitglied etwa ist noch in einer analogen Welt groß geworden, der Azubi durchweg in einer digitalen aufgewachsen.

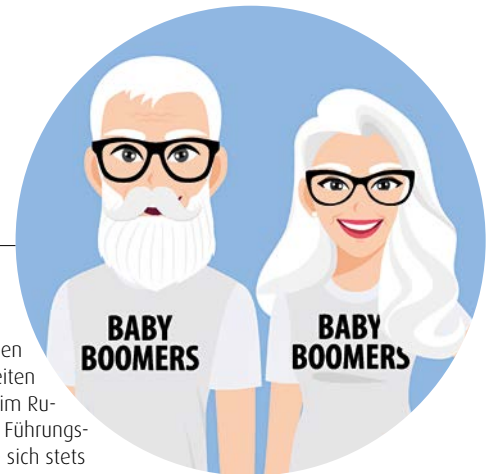
Kein Wunder also, dass die so genannten Babyboomer und Generationen X, Y, Z sehr unterschiedliche Vorstellungen von Arbeit, Freizeit oder Führung mitbringen (siehe Kästen rechts).

Und Arbeitgeber stehen vor der Herausforderung, alle Vertreter mit ihren Bedürfnissen und Stärken gleichermaßen mitzunehmen. „Die Vorgängergeneration ist immer Bindeglied zur nächsten“, sagt Psychologe und Generationenforscher Rüdiger Maas, der in Augsburg das Institut für Generationenforschung leitet. Die Generation Y beispielsweise – in den 1980/90ern geboren –, für die das Internet immer schon da war, versteht am besten die Generation Z – die aktuelle Azubi- und Studentengeneration –, für die es auch die sozialen Medien immer schon gab. „Jede Generation hat ihre Daseinsberechtigung. Alle werden gebraucht“,

GEBURTSJAHRGÄNGE 1950-65

Babyboomer

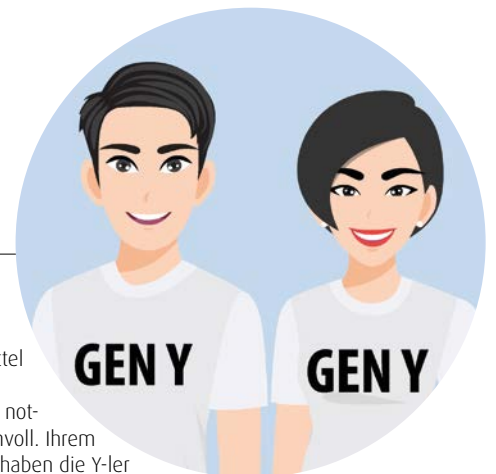
Die heute 55- bis 70-Jährigen gehören zu den geburtenstarken Jahrgängen nach dem Zweiten Weltkrieg. Die Babyboomer, die noch nicht im Ruhestand sind, trifft man oft in den obersten Führungsetagen. Auf ihrem Karriereweg mussten sie sich stets gegen Mitbewerber durchsetzen. „Mit Ellbogen, sehr viel Arbeit und Fleiß“, sagt Generationenforscher Rüdiger Maas. Für ihre Erfolge seien Babyboomer „dankbar“, sonst typischerweise „wenig anspruchsvoll“. Personalberater Ralf Haase spricht von einer „protestantischen Arbeitsethik“. Die Kehrseite: Im Arbeitsleben sind sie anfällig für Workaholismus und Burnout. Der Wunsch, gebraucht zu werden, treibt Babyboomer an. Neben materieller Absicherung streben sie nach Wertschätzung für ihre Erfahrung. In einer analogen Welt und mit dem Telefon als Kommunikationsmedium sozialisiert, pflegen sie intensiv Netzwerke und Beziehungen. Ihr Arbeitsstil ist strukturiert. Manches war im Arbeitsleben der Nachkriegsgeneration „so, weil es immer schon so war“, erklärt Maas. Zum Beispiel: **Abgegrenzte Hierarchien vom Junior bis zum Chef.**



1981-95

Generation Y

Die mittlere Generation macht rund ein Drittel der Arbeitnehmer aus. Für die potenziellen Führungskräfte von morgen soll Arbeit kein notwendiges Übel sein, sondern vor allem sinnvoll. Ihrem Wunsch nach Selbstverwirklichung folgend haben die Y-ler neben einer intensiven Ausbildung viele (unbezahlte) Praktika absolviert. Ihre erste feste Stelle haben sie oft erst mit Ende 20 angetreten. Das hat ihnen auch den Beinamen „Generation Praktikum“ eingebracht. Ihr Streben nach Abwechslung und Spaß im Job ist weder durch interne Kennzahlen noch durch Tischkicker zu befriedigen. Sondern „sie möchten echte Probleme lösen“, erklärt Haase. Gerne im Kollektiv: Mit Internet und Smartphone aufgewachsen sind die „Digital Natives“ virtuell wie analog vernetzt – und geübte Teamplayer. Mit Kollegen machen sie auch Sport oder gehen einen trinken. Für die „Millenials“, die die Jahrtausendwende mit Internetboom und Globalisierung bewusst erlebt haben, verschmelzen Arbeitsleben und Privates („Work-Life-Blend“). Der Job soll Freiraum für persönliche Angelegenheiten bieten, im Gegenzug arbeitet man auch in der Freizeit: im Büro, zu Hause oder im Café. Y-ler wollen zeitliche wie räumliche Flexibilität, Projektarbeit ist ihr Ding. **Fachkarriere schlägt Führungsposten.**



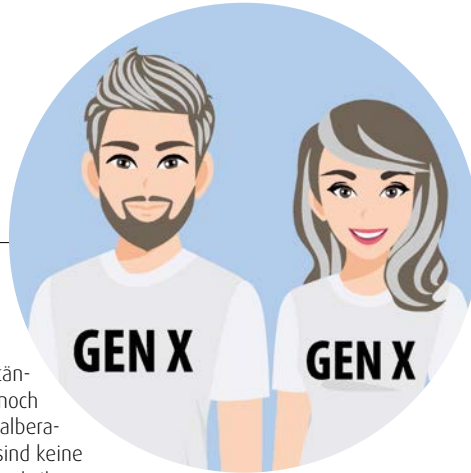
Zurzeit arbeiten in vielen Unternehmen gleich vier Generationen unter einem Dach, die unterschiedlicher kaum sein könnten: die Babyboomer und die Generationen X, Y und Z. Wie das richtig gut gehen kann.

1966-80

Generation X

Die Mitarbeiter im Alter 40 bis 50 plus haben Karriere gemacht und rücken bald in die Vorstände auf. Die Nachfolger der Babyboomer sind noch „in deren Arbeitsethik verhaftet“, sagt Personalberater Haase. Durchhalteparolen wie „Lehrjahre sind keine Herrenjahre“ sind ihnen vertraut. Doch anders als ihre Vorgänger stellen die X-ler die Arbeit nicht über die eigenen Bedürfnisse, sondern betrachten sie als Mittel zu einem materiell sorgenfreien Leben. Freizeit wird als Ausgleich zur Arbeit großgeschrieben („Work-Life-Balance“). Auf ihr Vorankommen legen die gut ausgebildeten X-ler genauso Wert wie auf Arbeitsqualität. Haase: „Sie wollen selbstständig und eigenverantwortlich arbeiten.“ Im Roman beschrieb Florian Illies die „Generation Golf“ mit ihren zahlreichen Gruppen und Gegengruppen als extrem individualistisch. „Immer mit dem Ziel, sich von anderen abzugrenzen“, erklärt Psychologe Maas. Mit Internet, E-Mail und Mobiltelefon kamen die bis 1980 Geborenen erst als Erwachsene in Berührung. Daher sind sie zwar „digitalaffin, aber distanzierter“, so Maas. X-ler mussten auch mal fünf Minuten warten, um ein Bild herunterzuladen.

Geduld und Pragmatismus sind ihre Tugenden.

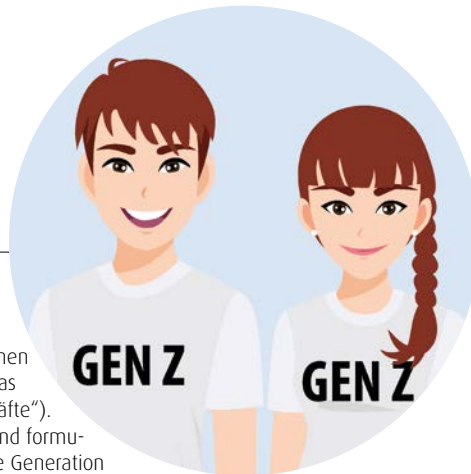


AB 1995

Generation Z

„Die junge Generation zählt fünf, sechs Millionen weniger als die Babyboomer“, sagt Autor Maas („Generation Z für Personal- und Führungskräfte“). Heutige Azubis wissen um ihre Begehrtheit und formulieren selbstbewusst ihre Ansprüche. Doch die Generation Z sucht die Selbstverwirklichung nicht mehr nur in der Arbeit, sondern vor allem in sozialen Kontakten, on- und offline. Smartphone und Social Media waren für sie schon immer da. Der Austausch mit Anhängern derselben Medien findet permanent statt. „Z-ler haben ihre Zugehörigkeiten“, erklärt Maas, „und suchen sie nicht unter Kollegen.“ Anders als die Generation Y trennt die Generation Z wieder klar zwischen Job und Freizeit. Den Wohlstand der Eltern werden die Jungen nicht erreichen, dafür können sie sich in alle Richtungen frei entfalten. Z-ler probieren sich ständig aus – und streben ob einer ungewissen Zukunft zugleich nach Sicherheit. Dazu sind sie auffällig werteorientiert. Ihre Frage an Arbeitgeber: „Ist es ethisch und nachhaltig, was ich hier tue?“, sagt Personalberater Haase. Die Nachhaltigkeit sieht Psychologe Maas wiederum als einzige Nische, die der Generation Z in einer Gesellschaft, „in der es alles schon gibt“, noch bleibt. Statt in die Abgrenzung strebt die Generation Z ins Kollektiv. Haase: „Ihre Stärke liegt in der Co-Kreativität.“

Z-ler wollen keine Dienstanweisungen, aber ständig Feedback.



sagt Maas. Denn zum einen ist Vielfalt nachweislich ein Wettbewerbsvorteil; (alters-)gemischte Teams erzielen schneller bessere Ergebnisse. „Es geht darum, das Wissen der Älteren mit dem Können der Jungen zu kombinieren, die im ständigen Ausprobieren geübt sind“, erklärt Personalberater Haase. Zum anderen sucht die Branche dringend Fach- und Führungskräfte, junge wie ältere. Der Mangel ist nicht nur dem demografischen Wandel geschuldet. „Auf ein Boomjahr folgte das nächste. Wir bewegen uns in einem absoluten Kandidatenmarkt“, weiß Inga Beyler, Geschäftsführerin der Personalberatung Bernd Heuer Karriere in Düsseldorf. Bewerber werden zu Umworbenern.

Mitarbeitergenerationen haben ganz unterschiedliche Extrawünsche

Arbeitgebern stellt sich so die Frage, wie sie Mitarbeiter verschiedenen Alters gewinnen und binden können – und das Arbeitsumfeld so gestalten, dass alle glücklich werden können. „Gerade die Generation Y hat dazu wichtige Diskussionen und Änderungen angestoßen“, sagt Headhunterin Beyler. Beispielsweise, nicht alles der Arbeit zu unterstellen. Mit folgenden Ansätzen lässt sich jede Generation abholen:

› **Vieles möglich machen** „Eine Personalstrategie für alle funktioniert nicht“, sagt Beyler. Sie empfiehlt Unternehmen, ihre Belegschaft genau zu analysieren: Welche Altersgruppen sind vertreten? Was wünschen sie sich jeweils? Dies ist nicht nur eine Frage der Lebensphase, sondern auch der Generationen, weiß Wencke Leyens-Wiedau vom Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) in Frankfurt. „Neben dem Gehalt wünschen Mitarbeiter sich sehr unterschiedliche“ »

Expertenstimmen



„An Leistungsbereitschaft mangelt es der Jugend nicht, aber sie will sich nicht in Regelwerke pressen lassen. Darüber schüttelt so mancher Senior den Kopf.“

Ralf Haase,
Gründer und Chef RALF HAASE
GROUP



„Verschiedene Mitarbeitergenerationen wünschen sich ganz unterschiedliche Dinge. Die Älteren schätzen zum Beispiel noch Betriebsrenten, die Jüngeren legen eher Wert auf Freiheiten – unabhängig von ihrer aktuellen Lebensphase.“

Wencke Leyens-Wiedau,
Recruiting-Managerin JLL



„Gerade die Generation Y hat wichtige Diskussionen und Änderungen angestoßen, um Arbeitsumfelder so zu gestalten, dass alle glücklich werden können. Beispielsweise den Ansatz, nicht alles der Arbeit zu unterstellen.“

Inga Beyler,
Geschäftsführerin Bernd Heuer
Karriere



„Das Thema Nachhaltigkeit ist die einzige Nische, die der Generation Z noch bleibt in einer Gesellschaft, in der es alles schon gibt.“

Rüdiger Maas,
Leiter Institut für Generationen-
forschung

Extras“, stellt die Recruiting-Managerin fest. Während reifere Jahrgänge beispielsweise noch Wert auf die Firmenrente legten, seien für die Jüngeren vor allem Freiräume wichtig. Sei es für Auslandsaufenthalte, Weiterbildung oder Elternpflegezeiten. Ein cleverer Arbeitgeber denkt also in viele Richtungen.

› **Leinen loslassen** Wer nicht flexibel ist, verliert. JLL hat deshalb zum Beispiel „die Arbeit von überall“ beworben: Mitarbeiter können auch von zuhause, aus einem Café oder am Strand arbeiten – müssen also nicht zwingend im Büro sein. „Inzwischen machen auch unsere Vorstandsmitglieder Homeoffice. Das ist für jede Generation etwas. Man muss sich nur darauf einlassen“, sagt Leyens-Wiedau. Auf den Wunsch von Teilen der Belegschaft nach mehr zeitlicher Flexibilität reagiert zum Beispiel der Immobiliendienstleister Alba, zunächst im Techniker-Kundendienst.

„Einige Mitarbeiter möchten tatsächlich gerne abends oder am Wochenende arbeiten“, sagt Nils-Peter Petersen, Geschäftsführer von Alba Facility Services und Alba Property Management in Berlin. Alba macht's möglich und schlägt so gleich zwei Fliegen mit einer Klappe, weil auch viele Kunden solche Zeiten praktisch finden.

› **Verantwortung übertragen** „Formale Hierarchien sind zunehmend Vergangenheit. Natürliche Hierarchien dagegen bilden sich unter Menschen immer heraus“, sagt Personalberater Haase. Ein siebenköpfiges Team im Einkauf von Alba hat das Experiment gemacht, ohne Führung zu arbeiten. „Mit der Urlaubsvergabe wurde die älteste Mitarbeiterin betraut“, sagt Geschäftsführer Petersen. „Ansonsten fühlte sich jeder für die Leistung des Teams verantwortlich.“ Weitere Projekte nach dem Motto „Verantwortung übernehmen, wo sie entsteht“ folgen.

› **Generationenübergreifende Wertschätzung fördern** „Alle Mitarbeiter sollen sich auf Augenhöhe begegnen“, empfiehlt Berater Haase. „Auch studentische Hilfskräfte sind vollwertige Mitarbeiter.“ Für das bessere Verständnis über Bereiche und Generationen hinweg wurde beim Immobiliendienstleister Alba das Projekt „Ein Tag in deinen Schuhen“ aufgelegt. Die Reinigungskraft tauscht zum Beispiel ihren Job mit dem Kollegen aus der Verwaltung. Außerdem setzt das Unternehmen erfahrene Objektleiter, teils bereits im Rentenalter, als Mentoren im Trainee-Programm ein. Häufig wünschten Trainees sich am Ende: „Ich würde gerne dorthin, wo der ältere Herr arbeitet.“ „Unsere jungen Rebellen sind fachlich extrem gut und wissenshungrig“, sagt Geschäftsführer Petersen. – „Und sie schätzen die Erfahrung der Älteren.“

Liane Borghardt, Düsseldorf

QM SPEZIELL FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

NEU!

ISBN
978-3-648-13017-9
Buch: **69,95 €** [D]
eBook: **64,99 €** [D]
Lieferbar ab 16.04.2020



ISBN
978-3-648-12705-6
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €** [D]



ISBN
978-3-648-12312-6
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €** [D]

VON DER PLANUNG BIS ZUR AUSWERTUNG

Durch die zunehmende Bedeutung der Globalisierung und Digitalisierung werden Qualitätsdenken und -orientierung zu festen Bestandteilen des unternehmerischen Handelns. Dieses Buch bietet einen verständlichen Einstieg in die Themen und Rahmenbedingungen des Qualitätsmanagements (QM) in der Immobilienwirtschaft. Dabei legt es den Fokus auf die Mieter- und Kundenorientierung und geht auch auf die Norm DIN EN ISO 9001:2015 ein.

- + **Qualitätsmanagementsysteme: Aufgaben, Begriffe, Vorteile, Ziele**
- + **Phasen des Qualitätsmanagements: Ziele, Maßnahmen, Instrumente**
- + **Förderung des Qualitätsbewusstseins der Mitarbeiter**
- + **Mit Praxisbeispielen, die die erfolgreiche Umsetzung zeigen**

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



RICS hilft grüne Immobilieninvestments voranzutreiben

EU-Taxonomie Zwei Jahre lang arbeitete eine Sachverständigengruppe der Europäischen Kommission an der Definition von Kriterien für klimaverträgliche Investments. Nun ist der Abschlussbericht da. Die RICS – als Mitglied des Expertenteams – macht sich für eine Vorreiterrolle der Immobilienwirtschaft bei der Transformation zu einer nachhaltigen Weltwirtschaft stark. (siehe dazu auch Seite 32)

rics.org/de



Sabine Georgi, Country Managerin,
RICS Deutschland

Vor Kurzem wurde der Abschlussbericht zur EU-Taxonomie veröffentlicht. Er ist ein wichtiger Meilenstein für die Förderung dringend benötigter Investitionen in emissionsarme, klimafreundliche Entwicklungen. Für die Erfüllung der im Rahmen des Pariser Abkommens vereinbarten EU-Klimaziele für 2030 fehlen aktuell Investitionen in Höhe von rund 180 Milliarden Euro pro Jahr. Die Taxonomie als das bislang umfassendste Regelwerk zur Definition nachhaltiger Kapitalanlagen soll dabei helfen, diese Finanzierungslücke zu schließen.

Als Mitglied der technischen Sachverständigengruppe „EU Technical Working Group (TEG) on Sustainable Finance“ und als Koordinatorin des Bereichs „Bebaute Umwelt“ hat die RICS in den letzten 18 Monaten eine Nachhaltigkeitsdefinition für die Immobilienbranche erarbeitet. Mit der Verankerung der internationalen Flächenermittlungsstandards IPMS (International Property Measurement Standards) gelang es, einen weltweit einheitlichen Messstandard in das Regelwerk zu integrieren.

VIELE ANSATZPUNKTE FÜR KLIMAFREUNDLICHE IMMOBILIENINVESTMENTS Für den Abschlussbericht untersuchte die TEG 67 wirtschaftliche Aktivitäten aus einer Vielzahl von Branchen, darunter auch dem Immobiliensektor. Dabei identifizierte sie ein breites Spektrum an emissionsarmen Aktivitäten, die förderfähig sind. Aus dem Bereich:

Emissionsvermeidende Maßnahmen

- › Neubau von energie- und ressourceneffizienten Immobilien

Maßnahmen, die einen Beitrag zur Emissionsvermeidung leisten

- › Energetische Sanierung von energieineffizienten Bestandsimmobilien plus Erwerb und damit verbundener energetischer Sanierung

Unterstützende Maßnahmen

- › Einzelsanierungsmaßnahmen, Installation von vor Ort erneuerbaren Energien, professionelle, wissenschaftliche und technische Aktivitäten
- › Erwerb und Eigentum von energieeffizienten Neubauten und Bestandsimmobilien

DIE VORTEILE DER TAXONOMIE Die Taxonomie deckt quasi alle Immobilien und energetischen Sanierungsmaßnahmen in der EU ab und hat einen starken Fokus auf den Bestand. Nach ihren Schätzungen sind etwa 35 Prozent der Immobilien in der EU über 50 Jahre alt und fast 75 Prozent des Bestands nicht energieeffizient. Eine dynamische Roadmap sieht zunehmend striktere Schwellenwerte in Richtung „net zero carbon“ bis 2050 vor. Das Regelwerk ermöglicht zudem direkte Investitionsflüsse in Richtung energieeffiziente Immobilien und Entwicklung von entsprechenden Finanzprodukten und -instrumenten, Stichwort: „grüne“ Kredite. Durch die Definition eines Kriterienkatalogs für nachhaltige Immobilien wird das Vertrauen der Investoren erhöht. Die Klassifizierung hilft auch den in der Branche tätigen Berufsständen wie Facility Managern, Wertermittlern, Maklern und anderen bei transparenten Gesprächen mit ihren Kunden.

Zusätzliche Umweltziele, darunter fallen Themen wie Klimaanpassung, Wasser, Kreislaufwirtschaft, Umweltverschmutzung, Ökosysteme, werden im Regelwerk mit berücksichtigt. Die Taxonomie hat darüber hinaus das Potenzial, eine Vorbildfunktion über die Grenzen der EU hinaus wahrzunehmen. Die zugrunde gelegten Gebäudekriterien sind international relevant und können für andere Compliance-Rahmen angepasst werden. Damit sind sie weltweit anwendbar. «

Sabine Georgi RICS, Berlin



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

Neuausrichtung der Altersvorsorge: Wohneigentum ist Teil der Lösung

Weiterentwicklung der Alterssicherungssysteme.

In der Diskussion kommt die Rolle von Wohneigentum zu kurz. Die selbst genutzte Immobilie muss aus der Reform der privaten Altersvorsorge gestärkt hervorgehen.

www.deutscher-verband.org

Noch im März 2020 will die von der Bundesregierung einberufene Rentenkommission „Verlässlicher Generationenvertrag“ ihre Ergebnisse präsentieren. Vorrangig geht es dabei um die erste Säule: die gesetzliche, umlagenbasierte Rentenversicherung. Der Reformprozess soll jedoch das gesamte Alterssicherungssystem so neu aufstellen, dass sich im Zusammenspiel aller drei Säulen eine demografiefeste Altersvorsorge ergibt. Deshalb stehen auch die beiden kapitalgedeckten Säulen der betrieblichen und privaten Altersvorsorge schon länger auf dem Prüfstand. Die betriebliche Säule wurde mit dem Betriebsrentenstärkungsgesetz bereits 2018 verbessert. Noch am Anfang ist die Reform der privaten Altersvorsorge, für die laut Koalitionsvertrag im Dialog mit der Versicherungswirtschaft zügig ein „attraktives standardisiertes Riester-Produkt zu entwickeln“ ist. Dafür reichen die Vorschläge von einer Weiterentwicklung zum Standardprodukt bis hin zu einem kapitalgedeckten, aktienbasierten Staatsfonds, bekannt geworden unter dem Schlagwort „Deutschlandrente“. In diesen sollen alle Arbeitnehmer automatisch einzahlen, sofern sie sich nicht bewusst dagegen entscheiden.

NICHT NOCH MEHR MENSCHEN SOLLTEN AN DER EIGENTUMSBILDUNG SCHEITERN Wie immer diese Diskussion ausgeht, eine reformierte private Altersvorsorge darf nicht dazu führen, dass noch mehr Menschen an der Wohneigentumbildung scheitern. Daran kann der Staat kein Interesse haben. Denn nicht nur die ersparte Miete leistet einen ganz wesentlichen Beitrag zur Alterssicherung. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) hat kürzlich ermittelt, dass ältere Eigentümerhaushalte im Schnitt nur 15 Prozent ihres Haushaltsnettoeinkommens für die Wohnkosten verwenden, Mieterhaushalte dagegen rund 34 Prozent. Darüber hinaus verfügen Wohneigentümer im Alter über ein erheblich höheres Vermögen als Mieter. Nach einer anderen aktuellen DIW-Untersuchung zur Vermögensverteilung haben Wohneigentümer zwischen 71 und 75 Jahren mit fast 279.000 Euro durchschnittlich sechsmal so viel Vermögen wie gleichaltrige Mieter. Dies liegt vor allem daran, dass Immobilienbesitzer auf Konsum verzichten, mehr Einkommen auf die hohe Kante legen und dadurch im Alter auch über höhere Geldvermögen verfügen. Dieses Phänomen ist unabhängig von der finanziellen Leistungsfähigkeit eines Haushalts, sondern gilt bei vergleichbarem Einkommen und zwar gerade auch für kleine und mittlere Einkommen.

Diese Haushalte haben aber nicht die Mittel, mehrere Vorsorgeziele gleichzeitig zu verfolgen. Es ist deshalb unverständlich und bedenklich, dass die politische Diskussion fast ausschließlich um die Stärkung des Aktiensparens kreist. Der Staat muss die verschiedenen Formen der Altersvorsorge gleich behandeln und fördern. Vor allem darf er den Menschen nicht durch die Vorgabe privater Altersvorsorgeprodukte die Sparfähigkeit für das Wohneigentum entziehen. In einer Zeit, in der die Immobilienpreise so hoch sind, dass immer weniger Haushalte genügend Eigenkapital für den Erwerb eines Hauses oder einer Wohnung aufbringen können, wäre dies fatal. Es war richtig, im Jahr 2009 das selbst genutzte Wohneigentum systemisch in die Riester-Förderung zu integrieren. Seither können Riester-Ersparnisse für den Bau oder Kauf von Wohneigentum verwendet werden. Führt die Neuaufstellung der privaten Altersvorsorge jedoch zur Schwächung des Wohnens in der eigenen Immobilie, wäre der Absicherung im Alter ein Bärendienst erwiesen. Schließlich ist gerade Wohneigentum nachweislich eine der besten Möglichkeiten, fürs Alter vorzusorgen. «



Es ist bedenklich, dass die politische Diskussion beim Thema fast nur um Aktiensparen kreist, meint Michael Groschek.

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Ladenimmobilien mit Büros aufpolieren

Eine Einzelhandelsimmobilie auf Münchens Kaufinger Straße oder der Düsseldorfer Kö – der frühere Traum vieler Investoren hat ein paar Risse bekommen, seit Einzelhändler auch in Toplagen bevorzugt nur noch die ersten beiden Stockwerke bespielen und Eigentümer bei darüber gelegenen Flächen große Preiszugeständnisse machen müssen. Das geht auch anders, meldet JLL und rechnet vor, was sich durch eine gezielte Umnutzung der oberen Stockwerke als Büros erzielen ließe (siehe Grafik). Spannend: JLL prüfte auch die alternative Nutzung „Wohnen“. Lohnt aber nicht im Vergleich zum Büropotenzial, so das Ergebnis. Zudem machen die recht strikten gesetzlichen Regularien diese Umnutzung kompliziert.

Musterrechnung für eine High-Street-Immobilie in der Münchner Innenstadt

Alle Werte beruhen auf aktuellen Marktmieten. Angaben in Euro pro qm und Monat (noch nicht mit drin: Umbaukosten. Im Normalfall im Schnitt ca. 1.300 Euro/qm; Warenhäuser ca. 3.500-4.000 Euro/qm).

Klassische Belegung:
**AUSSCHLIESSLICH
MIT HANDEL**

15 Euro

15 Euro

15 Euro

150 Euro

360 Euro



Mischnutzung:
HANDEL + BÜRO
(ab dem 2. Stock)

46 Euro

46 Euro

46 Euro

150 Euro

360 Euro



17.600

Immobilien kamen 2019 unter den Hammer – nur noch. Denn die Zahl der Zwangsversteigerungen lag damit um gut 18 Prozent unter der des Vorjahres, meldet der Fachverlag Argetra. Die versteigerten Verkehrswerte sanken um 10,7 Prozent auf 3,44 Milliarden Euro. Dank der langanhaltenden Niedrigzinsphase und der hohen Nachfrage nach Objekten landet nur noch die Hälfte der Fälle im Gerichtssaal.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: JLL, 2020

ESG wird die Immobilienwirtschaft dauerhaft verändern. Das glaubt mit 91 Prozent die Mehrheit der Befragten in einer FondsForum-Studie. Lediglich sechs Prozent betrachten ESG in der Branche nur als temporäres Thema.

mehr dazu S. 26 und 32

BÜROIMMOBILIEN

Hochflexible Raumkonzepte als mögliche Coronagewinner

Großraumbüros und andere Open-Space-Arbeitsumgebungen sind in Zeiten von New Work schwer angesagt (gewesen). Angesichts von coronabedingten strikten Abstandsregeln zwischen Mitarbeitern offenbarten sie nun aber ihre Schwachstellen. „Co-Working und Großraum sind out. Büromieter wollen jetzt schnell zurück in die Zelle, nach dem Motto: Only my own office is my castle“, sagt Christian Hansmann, Geschäftsführer des Essener Gewerbemaklerunternehmens RUHR REAL. Seine aktuelle Erfahrung: Vielen Büromietern genüge es aktuell nicht, mit Home-Office-Angeboten an die Mitarbeiter für ausreichend Platz zu sorgen. „Bei uns laufen die Telefone heiß, weil die Firmen ad hoc Veränderungen ihrer Raumsituation wünschen. Bestehende Open-Space-Lösungen sollen zurückgebaut und stattdessen Einzelbüros etabliert werden“, sagt Hansmann. Seine Einschätzung: Flexible und leicht umbaubare Flächen seien aktuell ganz klar die Gewinner in der Krise.

MEHR WOHNRAUM IN KURZER ZEIT: ERSTE REFERENZIELLE BAUGENEHMIGUNG IM EINSATZ**Gelsenkirchen ist die erste Stadt in Nordrhein-Westfalen (NRW), die ein neues Genehmigungsverfahren für Wohnraum anwendet:**

Mit der so genannten „referenziellen“ Baugenehmigung muss in einem Neubauprojekt nicht für alle 91 Reihenhäuser einzeln eine Genehmigung beantragt werden, sondern nur für wenige Referenzgebäude. Dass die Baufirma lediglich vier Genehmigungen für die 91 Häuser, die im Baukastenprinzip fertiggestellt werden sollen, einholen musste, macht die neue Landesbauordnung von 2018 möglich. § 66 Abs. 5 BauO NRW sieht bei baugleichen Gebäuden im selben Bebauungsplangebiet eine vereinfachte und beschleunigte Genehmigung vor.



Reine Bürotürme über 60 Meter Höhe soll es in Berlin in Zukunft nicht mehr geben.

BERLIN**Bürohochhäuser nur noch inklusive Wohnen**

Der Berliner Senat hat verbindliche Regeln für den Bau von Hochhäusern beschlossen. Eine zentrale Vorschrift in dem neuen Leitbild: Reine Bürotürme über 60 Meter Höhe soll es nicht mehr geben – zirka ein Drittel der Fläche muss etwa für Wohnen genutzt werden. Maximal 70 Prozent der Fläche in den neuen Hochhäusern darf entsprechend dem für Projektentwickler und die Bezirke verbindlichen Leitbild künftig noch für Büros oder Hotels ausgewiesen werden. 30 Prozent sollen unter anderem für Wohnungen eingeplant werden, auch öffentlich geförderte. Gedacht ist auch an kulturelle oder soziale Einrichtungen. Im Erdgeschoss müssen die Türme öffentlich zugänglich sein, möglich wären etwa Cafés oder Shops. Auch die Dachterrassen sollen der Allgemeinheit „gehören“, etwa mit gastronomischen Angeboten, oder zumindest gemeinschaftlich genutzt werden.

Schön, wenn's funkt

Die digitale Heizkostenabrechnung
ista einfachSmart – einfach zum Verlieben



Von Fernauslesung bis Datenverwaltung im ista Webportal – Heizkostenabrechnung leicht wie nie. Jetzt informieren unter: einfachsmart.ista.de

ista Deutschland GmbH ■ Luxemburger Straße 1 ■ 45131 Essen
Telefon 0201 459-02 ■ info@ista.com ■ www.ista.de

ista

KLIMANEUTRALER GEBÄUDEBESTAND

Echter Aufbruch, Schluss mit



Show!

Auch wenn Corona gerade alles andere überschattet, bleibt der klimaneutrale Gebäudebestand perspektivisch ein Muss. Tatsächlich passiert schon einiges in der Branche. Wo aber geht es Immobilienunternehmen um tatsächliche Schritte hin zu mehr Nachhaltigkeit und wo nur um ein besseres Image? Eine Spurensuche zwischen Marketingfloskeln, Einsicht in die Notwendigkeit – und echtem Engagement.

Falls irgendjemand noch daran gezweifelt haben sollte, dass Nachhaltigkeit gerade schwer angesagt ist, der wurde spätestens bei den diesjährigen Berliner Filmfestspielen eines Besseren belehrt. „Die Berlinale feiert nachhaltig“, stellt die Klatschreporterin des „Tagesspiegel“ fest und berichtet über wahrhaft bemerkenswerte Dinge: Auf einer der wichtigen Partys des Festivals wurden vegane Müsliriegel verteilt. Eine Vorabendserien-Ermittlerin bekennt, dass Gäste heutzutage den Schampus lieber in ein bereits benutztes Glas nachschenken lassen, als ein neues Trinkgefäß zu ordern. Und junge Schauspieler, liest man weiter, sind derart versessen auf Nachhaltigkeit, dass sie sich doch tatsächlich ein Taxi teilen, um zur nächsten Party zu gelangen. Man sieht: Die Kulturwirtschaft übt noch in Sachen Klimafreundlichkeit – und ist damit der Immobilienbranche nicht ganz unähnlich.

Auch dort ist das Thema angekommen. „Nachhaltigkeit ist ein Megatrend“, sagt Sabine Barthauer, Mitglied des Vorstands der Deutschen Hypo. „Angesichts des Klimawandels und der Ressourcenverknappung ist ein Umdenken unerlässlich.“ Die Bedeutung unterstreicht auch Investmentmanager Catella in seinem neuen Research-Bericht. „Soziale, ethische und ökologische Kriterien“, schreibt das Team um Prof. Dr. Thomas Beyerle, „fließen immer stärker in die Investmententscheidungen von Shareholdern mit ein, insbesondere bei der Assetklasse Immobilien.“

Konsequenterweise glauben laut einer vom Fonds-Forum initiierten Umfrage nicht weniger als 91 Prozent der Branchenakteure, dass ESG-Kriterien die Immobilienwirtschaft dauerhaft verändern werden. ESG steht für Environment, Social and Governance und meint drei zentrale Bereiche einer umfassend verstandenen Nachhaltigkeit, nämlich Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (siehe auch Beitrag S. 32). Besonders wichtig sind der Umfrage zufolge Umweltaspekte: 52 Prozent der befragten Investoren, Asset Manager, Projektentwickler und Dienstleister messen ihnen eine zentrale Bedeutung bei. So weit die Theorie.

Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach – ein Bibelspruch, der allzu oft auch für die Immobilienwirtschaft gilt

Doch wirken sich diese grundsätzlichen Aussagen auch auf das praktische Handeln von Immobilienunternehmen aus? Die Studie „Emerging Trends in Real Estate Europe 2020“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC und des Urban Land Institute lässt daran zweifeln. Demnach vermag fast die Hälfte der Immobilieninvestoren nicht zu erkennen, dass der Klimawandel ein gestiegenes Risiko für ihr Portfolio bedeutet. „Dieses Ergebnis stimmt nachdenklich, auch vor dem Hintergrund, dass die Regulierung mit dem Action Plan der EU zum Handeln zwingt“, kommentiert Susanne Eickermann-Riepe, German Real Estate Leader bei PwC Deutschland. „Wer erst in den kommenden Jahren darauf reagiert, wird Fragen von Investoren, Mietern, aber auch der Gesellschaft nur unzureichend beantworten können.“ »

Damit spricht Eickermann-Riepe zwei Treiber für die Auseinandersetzung mit dem Thema Nachhaltigkeit an: Die Gesellschaft ist durch „Fridays for Future“ sensibilisiert (siehe auch Grafik rechts), und die Regulierung greift nicht nur auf EU-Ebene, sondern auch in der bundesdeutschen Gesetzgebung. Bestes Beispiel ist die Ende 2019 getroffene Entscheidung, von 2021 an einen CO₂-Preis in den Segmenten Verkehr und Wärme (und damit auch Immobilien) einzuführen. Bis 2050 soll sogar der gesamte Gebäudebestand nahezu klimaneutral werden. Hinzu kommt als dritter Faktor der Umstand, dass immer mehr Anleger sich verpflichten, nur noch ESG-konforme Investitionen zu tätigen. „Der wachsende Trend zur ESG-Integration“, hält das Research-Team von Catella fest, „zeichnet sich immer weiter ab und ist insbesondere bei Immobilieninvestments zu beobachten.“

Die kluge Erhebung und Auswertung von Verbrauchsdaten wird ein wichtiger Schlüssel für mehr Klimaneutralität sein

Dass sich manche Unternehmen schon mal Großes vornehmen, zeigt das Beispiel des Vermögensverwalters DWS. Er hat das Ziel ausgegeben, die CO₂-Emissionen seines europäischen Büroimmobilien-Portfolios bis zum Jahr 2030 um 50 Prozent zu reduzieren und damit den CO₂-Ausstoß um jährlich schätzungsweise 61.000 Tonnen zu reduzieren. Das sei ein Beitrag zur Bekämpfung des Klimawandels, lässt sich Clemens Schäfer, Head of Real Estate für Europa, zitieren. Zu erwarten sei aber auch, „dass sich dieses Ziel positiv auf die Rendite für unsere Investoren auswirkt, indem wir die Betriebskosten senken und Mietern und Investoren attraktivere und qualitativ hochwertigere Gebäude zur Verfügung stellen können“. Wenn's gut läuft, also Gewinner auf allen Seiten.

Wie aber soll der Kohlendioxid ausstoß konkret vermindert werden? Eine wichtige Rolle spielen dabei – neben dem verstärkten Einsatz erneuerbarer Energien – technische Maßnahmen, wie DWS-Sprecher Klaus Thoma erläutert. „Wir haben damit begonnen, Software für aktives Energiemanagement einzusetzen und die Energiedaten von intelligenten Zählern zu verwenden, um in kurzen Abständen – vielleicht im Viertelstundentakt – den Verbrauch eines Gebäudes festzuhalten“, sagt Thoma.

Ein guter Ansatz, mit einem kleinen Schönheitsfehler: Oft verfügen Vermieter nicht über alle Daten ihrer Mieter. Und Letztere können den ökologischen Fußabdruck ihrer Wohnung meist auch gar nicht einschätzen, wie eine repräsentative Civey-Umfrage jüngst zeigte. Dabei sind Mieter für den Energieverbrauch eines Gebäudes entscheidend. Hier setzt DWS auf „ein noch stärkeres Engagement bei Gesprächen mit Mietern zu Energieeinsparstrategien“. Vorgesehen ist laut Thoma auch, verstärkt grüne Mietvertragsklauseln (Green Leases) zu vereinbaren. Mit den Möglichkeiten, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren, befassen

Wo Nachhaltigkeit konkret wird

BEISPIEL 1

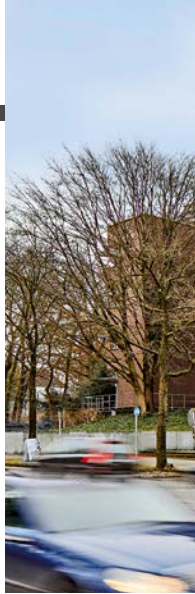
Eine Hauswand, die Abgase bindet

Es klingt ziemlich futuristisch, was die ECE an ihrem Campus in Hamburg-Poppenbüttel realisiert hat: Eine neuartige Fassade bindet dort Stickoxide und leistet so einen Beitrag zu mehr Klimaschutz. Konkret handelt es sich um eine mit Nanotitanoxid beschichtete Textilfassade, die vom Institut für Textiltechnik der RWTH Aachen University entwickelt worden ist. „Titanoxid ist unter anderem Bestandteil fast aller weißen Farben und wandelt nachgewiesenermaßen unter Lichteinfluss und Luftfeuchte schädliche Stickoxide in weniger problematisches Nitrat um“, erläutert Detlef Herrmann,

Kommunikationschef der inok GmbH, die das Nanotitanoxid anbietet. Das ECE-Bürohaus eignet sich für den Versuch, da es sich am viel befahrenen und dadurch stark stickoxidbelasteten Ring 3 in Hamburg befindet. Darüber hinaus trägt die innovative Fassade auch zur Verringerung der CO₂-Emissionen des Gebäudes bei. Nach Angaben von ECE haben Studien nachgewiesen, dass die neuartige Gebäudehülle die solaren Kühllasten im Sommer um bis zu 78 Prozent reduziert. Ob alles so funktioniert wie geplant, überprüft die RWTH Aachen durch ein Monitoring des laufenden Betriebs.

sich auch andere Asset Manager. Die Union Investment Real Estate beispielsweise hat zusammen mit der Beratungsgesellschaft atmosgrad ein neues Label namens atmosphere entwickelt. „Das Label macht zunächst für das wichtige Zwischenziel 2030 sichtbar, zu wie viel Prozent eine Immobilie oder ein Portfolio dieses Zwischenziel bereits erfüllt“, sagt Jan von Mallinckrodt, Head of Sustainability bei Union Investment Real Estate.

Die Kennzahl des Labels bildet sich aus drei Bewertungsfeldern: Zu 40 Prozent geht der Faktor „Verbräuche und Emissionen“ ein, zu weiteren 40 Prozent der von Union Investment bereits 2009 eingeführte Sustainable Investment Check. Er analysiert die Nachhaltigkeit einer Immobilie an sieben Kriterien, unter anderem Gebäudeautomation, Technik und Hülle, aber auch Nutzerkomfort und Standort. Die restlichen 20 Prozent des Scorings entfallen auf Aspekte der Fondsstrategie, wie zum Beispiel die Anwendung grüner Mietverträge oder Ausschlusskriterien für nicht nachhaltigkeitskonforme Mieter. Das Label soll laut Union Investment kein Selbstzweck sein, sondern die Basis für konkrete Maßnahmen einer Manage-to-Green-Strategie »





Manuel Ehlers ist bei der Triodos Bank für den Bereich Nachhaltige Immobilien verantwortlich.

INTERVIEW MIT MANUEL EHLERS

„Wir müssen endlich anders bauen“

Herr Ehlers, seit einiger Zeit ist Nachhaltigkeit wieder in aller Munde. Hat die Immobilienbranche jetzt die Bedeutung von Nachhaltigkeit erkannt?

Schon seit einigen Jahren ist zu sehen, dass sich manche Immobilienunternehmen auf den Weg gemacht haben. Bisher vermisse ich aber in vielen Fällen die Ernsthaftigkeit in der Auseinandersetzung mit dem Thema und die damit zwingend verbundene Bereitschaft, die konventionelle Art des Bauens in Beton und Stahl über Bord zu werfen. Viele Akteure verstehen unter Nachhaltigkeit nicht ein zukunftsorientiertes, ganzheitliches Handeln unter Berücksichtigung der Lebenszykluskosten und der Interessen des Gemeinwohls, sondern ein Weiter-so mit neuen, vermeintlich smarten Technologien oder Zertifikaten. Dabei muss allen klar sein, dass es so nicht weitergehen kann. Denn wir fahren unseren Planeten gerade mit Höchstgeschwindigkeit an die Wand, und das Bauen trägt daran eine signifikante Mitschuld.

Wie müssten Immobilienunternehmen agieren, die wirklich nachhaltig sein wollen?

Ein wirklich nachhaltig agierendes Immobilienunternehmen sollte den Beitrag für das Gemeinwohl und nicht die eigenen Renditeansprüche in den Vordergrund stellen. Ist dieser Beitrag nicht transparent erkennbar, sollte das Konsequenzen haben.

Was bedeutet das für den Neubau? Die nachhaltigste Art zu bauen besteht darin, gar nicht zu bauen und stattdessen mit dem Bestand zu arbeiten. Wenn wir

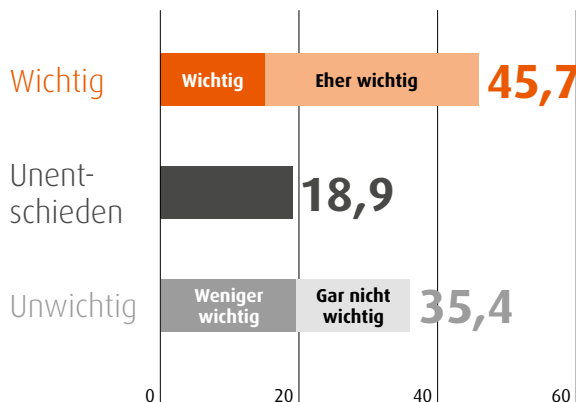
weiterhin so bauen wie in der Vergangenheit, wird es uns nicht gelingen, unseren CO₂-Fußabdruck signifikant zu verringern und die Klimaschutzziele zu erreichen. Die graue Energie für die Errichtung macht immer noch rund 50 Prozent der Lebenszykluskosten eines konventionell errichteten Neubaus aus. Hinzu kommt, dass die Bauindustrie für mehr als 50 Prozent des gesamten Abfallaufkommens verantwortlich ist. Es ist unverantwortlich, welch gewaltiger Materialwert beim Abriss von Immobilien regelmäßig vernichtet wird. Deshalb geht es darum, verstärkt den Gebäudebestand in den Blick zu nehmen. Wenn wir sozial gerechte Mieten wahren wollen, kommen wir um die Beschäftigung mit dem Bestand sowieso nicht herum.

Ökologisch vorbildliche Gebäude gelten als teuer – mit entsprechend hohen Mieten. Gibt es einen Zielkonflikt zwischen der ökologischen und der sozialen Nachhaltigkeit?

Nein. Echte Nachhaltigkeit im Bauen ist nicht teurer, sondern alternativlos. Wir müssen anders bauen: Dort, wo ein Neubau wirklich unumgänglich ist, müssen wir mit Holz und anderen ökologischen Materialien statt mit Stahl und Beton bauen, um letztlich klimapositive Gebäude zu errichten. Vorbildlich ist zum Beispiel ein Projekt, das die Triodos Bank finanziert hat: Auf dem ungenutzten Dach eines Einkaufszentrums in Berlin ist in Holzmodulbauweise ein Hotel entstanden. Genau solche kreativen Ideen und diese Weitsicht brauchen wir, um mehr nachhaltige Lösungen für die Stadt der Zukunft zu entwickeln.

Wie wichtig ist es Ihnen, dass Sie in einem klimaneutralen und energieeffizienten Gebäude wohnen oder arbeiten?

Angaben in Prozent



Quelle: Civey-Onlineumfrage unter 2.500 Befragten für die Berlin Hyp, Dezember 2019

BEISPIEL 2

Eine Unternehmenszentrale aus Stampflehm

Gebäude mit Nachhaltigkeitszertifikat gibt es mittlerweile viele. Die neue Unternehmenszentrale des Biohändlers Alnatura in Darmstadt aber setzt Nachhaltigkeitsaspekte so überzeugend um, dass sie mit dem Deutschen Nachhaltigkeitspreis Architektur 2020 ausgezeichnet worden ist. „Hier trifft gestalterische Qualität auf Verantwortung für Mensch und Umwelt – ein echtes Vorbild für eine hochwertige, klimagerechte Architektur“, begründet Prof. Alexander Rudolphi die Auszeichnung. Er ist Präsident der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB), die den Preis gemeinsam

mit der Stiftung Deutscher Nachhaltigkeitspreis verleiht. Beim Verwaltungsbau handelt es sich nach Angaben von Alnatura um das größte Bürogebäude mit Stampflehmfassade und integrierter geothermischer Wandheizung in ganz Europa. Errichtet wurde das Gebäude, das auf 13.500 Quadratmetern Raum für 500 Mitarbeiter bietet, auf einem ehemaligen US-Militärgelände. Die in Stampflehmtechnik errichteten Wände enthalten nicht nur Lehm aus dem Westerwald und Lavaschotter aus der Eifel, sondern auch recyceltes Material aus dem Tunnelaushub von Stuttgart 21.



– etwa durch ein Energiemonitoring mittels Sensorik – bilden. Bis Ende 2019 hat man in 27 Immobilien ein solches eingeführt. In diesem Jahr will Union Investment auf Basis der durch das Monitoring ermittelten Ergebnisse ein konkretes CO₂-Einsparziel für ein erstes Teilportfolio bekanntgeben.

(Ökologische) Nachhaltigkeit hat darüber hinaus nicht nur mit umweltfreundlichen Baustoffen und energieeffizienten Sanierungsmaßnahmen zu tun, sondern auch sehr viel mit dem laufenden Betrieb. „Nachhaltigkeit ist schon länger ein wichtiges Thema im Facility Management“, sagt folgerichtig Thomas Ball, Autor der Lünendonk-Studie „Facility-Service-Unternehmen in Deutschland“. In einem gewissen Widerspruch zu Balls Aussage steht allerdings, dass laut der im Herbst 2019 veröffentlichten Studie im Durchschnitt lediglich 17,5 Prozent der Kunden der führenden Gebäudedienstleister umweltfreundliche Services nachfragen. Wohl wieder eine Frage von Theorie und Praxis.

Was sich im Einzelnen konkret tun lässt, hat die Wisag Facility Service Holding in einem 68-seitigen Umweltbericht zusammengefasst. So hat sie zum Beispiel in Zusammenarbeit mit einem Lieferanten umweltfreundliche Reinigungsmittel entwickelt, die als Konzentrat und damit in deutlich kleineren Behältern geliefert werden. Und: Bei der Gartenpflege sorgen intelligente Bewässerungssysteme dafür, dass kein Wasser verschwendet wird.

Eine wesentliche Rolle spielt auch die Energieversorgung. Die HIH Property Management etwa versorgte Ende 2019 rund die Hälfte der von ihr betreuten Immobilien mit Ökostrom und

klimafreundlichem Gas; dadurch sinken die CO₂-Emissionen um 12.400 Tonnen pro Jahr. Sogar auf eine Einsparung von jährlich 149.000 Tonnen CO₂ kommt die Hamburger ECE, indem sie ihre Shopping-Center zum größten Teil mit Ökostrom versorgt – dies übrigens bereits seit 2008. Ein weiteres Beispiel für den Nutzen vergleichsweise kleiner Maßnahmen: Durch den Einsatz von LED-Beleuchtung in 41 Einkaufszentren und 25 Parkhäusern spart ECE jährlich 14 Millionen Kilowattstunden Strom.

In der Wohnungswirtschaft versprechen Quartiersinitiativen deutlichere Fortschritte als Insellösungen

Nicht außen vor bleiben kann da die Wohnungswirtschaft. Vor Kurzem haben sich 24 Wohnungsunternehmen zur „Initiative Wohnen 2050“ zusammengeschlossen, um Erfahrungen auszutauschen und das Klimaschutzengagement der Branche öffentlich bekannt zu machen. Unabhängig davon läuft das Forschungsprojekt Open District Hub, an dem sich mehrere Fraunhofer-Institute und Industriepartner sowie der Dax-Konzern Vonovia beteiligen. Letzterer setzt ein konkretes Projekt in einem Wohnquartier in Bochum-Weitmar um. Ziel des mit 6,2 Millionen Euro vom Land Nordrhein-Westfalen geförderten Vorhabens ist es, das Viertel möglichst CO₂-neutral mit Strom und Wärme zu versorgen.



Nicht nur gut für den klimatischen Fußabdruck: Natürliche Baustoffe wie die Stampflehmfassade und viel Holz schaffen in der neuen Alnatura-Zentrale auch ein gutes Raumklima für Mitarbeiter und Besucher.

BEISPIEL 3

Ein klimaneutrales Ministerium

Seit Anfang dieses Jahres gilt das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ) als erste klimaneutrale Bundesbehörde. Im Rahmen des Projekts „Klimaneutrales BMZ 2020“ ermittelte das Beratungsunternehmen Drees & Sommer mögliches Einsparpotenzial und entwickelte Vorschläge für eine höhere Energieeffizienz. „Wir haben einen Katalog von 200 Maßnahmen erarbeitet, um die Emissionen weiter zu reduzieren – in allen relevanten Bereichen

wie Wärme, Gebäude, Fuhrpark, Dienstreisen, Veranstaltungen, Kantine und Abfall“, wird Bundesentwicklungsminister Dr. Gerd Müller in einer Pressemitteilung zitiert.

Abgeschlossen sind die Arbeiten damit noch nicht: Vor allem am Hauptsitz des BMZ in Bonn sehen die Experten noch erhebliche Optimierungsmöglichkeiten – allein durch die Umstellung von Fernwärme auf Wärmepumpen lassen sich dort die CO₂-Emissionen um 20 Prozent verringern.

„Wenn wir den Klimaschutz wirklich voranbringen wollen, müssen wir die verschiedenen Akteure im Quartier zusammenbringen“, sagt Konstantina Kanellopoulos, Generalbevollmächtigte von Vonovia. Eine zentrale Rolle spielt nach ihren Worten die Sektorenkopplung, also die Vernetzung von Strom- und Wärmenetzen sowie Mobilität. „Dazu bedarf es dezentraler Energieversorgungskonzepte“, erklärt Kanellopoulos – und diese lassen sich eben am effizientesten im Quartier realisieren.

Vonovia testet deshalb in Bochum-Weitmar in einem Teilbestand von 81 Wohnungen, wie sich aus Solarstrom Wärme erzeugen lässt. Zudem entsteht für diese Wohnungen eine Technikzentrale, in der das Unternehmen unterschiedliche innovative Technologien zur Energieversorgung nutzen will.

Auch wenn die Vonovia-Generalbevollmächtigte das so nicht sagt: Eine Rolle für das Engagement des Konzerns dürfte auch das Bestreben spielen, die Reputation in der Öffentlichkeit und bei den – möglicherweise zur Einhaltung von ESG-Kriterien verpflichteten – Aktionären zu erhöhen. Wie negativ sich ein nicht-nachhaltigkeitsorientiertes Verhalten in der derzeitigen Stimmungslage auswirken kann, zeigt der Blick auf eine andere Branche: Durch einen (relativ kleinen) Auftrag in einem Kohlebergwerk in Australien – und ungeschickte Krisenkommunikation – ist Siemens unter erheblichen Rechtfertigungsdruck geraten. Die Zeichen für reine Lippenbekenntnisse stehen schlechter denn je. «



Das Bundesentwicklungsministerium arbeitet mit einem großen Maßnahmenkatalog an seiner Emissionsbilanz.

EU-Taxonomie: Ein echter Brocken für Investoren und Asset Manager



Die EU schreitet mit der Definition von nachhaltigen (Immobilien-) Investments voran.

Die Regulierung rund um Sustainable Finance nimmt inzwischen konkrete Formen an, und Marktteilnehmer müssen zunehmend nachweisen, welche Maßnahmen sie für mehr „Nachhaltigkeit“ ergreifen. Alle Akteure der Immobilienwirtschaft stellt dies vor besondere Herausforderungen. Nicht zuletzt lauern erhebliche Risiken für die Handelbarkeit und den Wert von Immobilien.

Erster Knackpunkt sind schon die Begrifflichkeiten: „ESG“, „CSR“ und „Nachhaltigkeit“ sind allgegenwärtig. Doch bereits der Versuch, diese zu definieren und mit Inhalten zu füllen, stellt Unternehmen vor Herausforderungen. „ESG“ (Environmental, Social, Governance) steht recht allgemein für umweltschützende und soziale Maßnahmen sowie Maßnahmen der guten Unternehmensführung. „CSR“ (Corporate Social Responsibility) soll ein Konzept sein, das „soziale Belange und Umweltbelange in die Unternehmertätigkeit und in die Wechselbeziehungen mit Stakeholdern integriert“. Welche Tätigkeiten als „nachhaltig“ anzusehen

sind, versucht die EU derzeit in der so genannten „Taxonomie“ im Rahmen ihres EU-Aktionsplans zur Finanzierung nachhaltigen Wachstums zu klären. Die von der EU hierzu eingesetzte Experten-Gruppe soll die Grundlagen für ein Klassifizierungssystem nachhaltiger Anlagen (Taxonomie) schaffen. Mitte März haben die Experten nach gut zweijähriger Arbeit ihren Abschlussbericht (Link siehe rechts) veröffentlicht, dessen Standards jetzt in EU-Recht gegossen werden sollen.

Insbesondere infolge des Klimawandels steigt der Handlungsdruck für nachhaltiges Wirtschaften auf die Politik, die diesen an Wirtschaft und Finanzmarktteilnehmer weitergibt. So hat die EU bereits eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt oder bereitet diese derzeit vor, um Marktteilnehmer zur Implementierung von ESG-Maßnahmen zu verpflichten. Wer der CSR-Richtlinie der EU in Deutschland unterliegt, muss bereits jetzt seinen jährlichen Lagebericht um einen nichtfinanziellen Teil zum Beispiel mit Infos zu Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelangen er-

Experten



„Nachhaltigkeits- und ESG-Klauseln sollten sowohl in Mietverträge als auch in Asset- und Property-Management-Verträge einfließen.“

Frank Müller MRICS, Rechtsanwalt und Partner bei McDermott Will & Emery Rechtsanwälte und Steuerberater, Frankfurt/M.



„Unternehmen sollten eine Nachhaltigkeitspolicy und Asset Manager für jede Immobilie eine Nachhaltigkeitsstrategie entwickeln.“

Martin Eberhardt FRICS, Real Asset Investment Manager, Hamburg

Die EU hat die Themen Nachhaltigkeit und ESG weit oben auf ihrer politischen Agenda. Das Finanzsystem soll umfassend umgestaltet werden, damit privates Kapital in nachhaltige Investitionen gelenkt werden kann. Was das für die Immobilienwirtschaft bedeutet.

gängen. Nach der im Dezember 2019 veröffentlichten Offenlegungsverordnung der EU sind als weiteres Beispiel Fondsanbieter und andere Finanzmarktteilnehmer bald dazu verpflichtet, Nachhaltigkeitsaspekte in ihre Anlageentscheidungen einzubeziehen und dies zu dokumentieren.

Die Taxonomie-Experten der EU haben sich bei Immobilien auf Errichtung, Erwerb und Sanierung konzentriert (mehr siehe S. 22). Ziel ist es, perspektivisch nur noch energiesparende und ressourceneffiziente Gebäude als zulässige (nachhaltige) Anlagegegenstände zu klassifizieren.

Standards, wie Nachhaltigkeit zu definieren und zu bewerten ist, sind da – aber noch nicht Konsens

Angesichts des enormen Regulierungsdrucks einerseits und der „Schwammigkeit“ der Begriffe und Regelungen andererseits stellt sich für Immobilien-Investment- und -Asset-Manager die Frage, welche Maßnahmen für eine nachhaltige Immobilienbewirtschaftung ergriffen werden können und wann eine Immobilie überhaupt nachhaltig ist. Nachfolgend einige Ansätze, mit denen sich der Nachweis führen ließe – und welche Hürden sie mit sich bringen können.

Zertifizierungen und Ratings Inzwischen gibt es einen breiten Markt an Zertifizierungen, um auf der Portfolioebene (zum Beispiel GRESB, GRI), auf der Immobilien-Ebene (etwa DGNB, BREEAM, LEED) oder auf der Bewirtschaftungsebene (beispielsweise GEFMA RiL 160, DGNB GIB) darzulegen und nachzuweisen, ob und inwieweit die Immobilien im Bestand Nachhaltigkeitskriterien entsprechen oder so bewirtschaftet werden. Es bleibt abzuwarten, wie die Anforderungen an die Ra-

tings geändert werden müssen, wenn die Taxonomie im Hinblick auf Immobilien einen finalen Stand erreicht hat.

Angesichts fehlender Daten sowie noch ungleicher Wettbewerbsbedingungen innerhalb der EU, etwa aufgrund verschiedener klimatischer Bedingungen und unterschiedlicher nationaler Standards, hat sich die Expertengruppe der EU bislang dafür ausgesprochen, zumindest übergangsweise mit bestehenden nationalen Standards und Regularien zu arbeiten.

Vertragliche Standards Bei der Vertragsgestaltung können Nachhaltigkeits- und ESG-Klauseln sowohl in Mietverträge als auch in Asset- und Property-Management-Verträge einfließen und darauf hinwirken, dass Mieter, Asset und Property Manager einen Beitrag für die nachhaltige Bewirtschaftung der Immobilie leisten. Ob und inwieweit im Transaktionsbereich Nachhaltigkeitsaspekte einfließen, bleibt abzuwarten. Derzeit wird dies im Wesentlichen ein Thema der technischen Due Diligence sein. Mit dem Fortschreiten der Taxonomie kann es sein, dass Immobilien oder ganze Bestände mangels Einhaltung der Taxonomiekriterien nicht mehr – oder nur noch mit erheblichem finanziellen Aufwand – handelbar sind.

Verbesserung der Datenqualität Es besteht bereits heute ein enormer Druck auf Marktteilnehmer zur Offenlegung ihrer Nachhaltigkeitsmaßnahmen. Von großer Relevanz ist daher die Datenqualität bei der Errichtung, im Ankauf und im Asset Management. Institutionelle Investoren und Ratingagenturen, Mieter und andere fragen bereits jetzt konkret die Elemente einer ESG-Strategie von Asset Managern ab.

Dies gilt beispielsweise für die Verbrauchtüchtigkeit einer Immobilie im Hinblick auf Strom und Wasser sowie das Müllaufkommen. Aber auch Daten zu Fahrradstellplätzen, ÖPNV-Anbindung, Grünflächen,

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

<https://ec.europa.eu/info>

Suchfunktion: „200309-sustainable-finance-teg-final-report-taxonomy“

Abschlussbericht der Expertengruppe TEG Sustainable Finance zu EU-Taxonomie. Englischsprachiges pdf zum Download.

Suchfunktion: „200309-sustainable-finance-teg-final-report-taxonomy-annexes“

Technischer Anhang zum Abschlussbericht der TEG Expertengruppe. Englischsprachiges pdf zum Download.


<https://www.nachhaltigkeitsrat.de>

Suchfunktion: „SFB-Zwischenbericht“

Zwischenbericht des Nachhaltigkeitsbeirats der Bundesregierung zu einer Sustainable-Finance-Strategie. Deutschsprachiges pdf zum Download.

Außenanlagen, Mikroklima oder Biodiversität tragen zur Transparenz bei.

Nicht erst seit Greta Thunberg und mit der Ankündigung des „Green Deals“ durch Ursula von der Leyen steigt der Druck, Nachhaltigkeits- und ESG-Aspekte in alle Bereiche der Immobilienwirtschaft aufzunehmen. Die Anforderungen werden von institutionellen Investoren auch auf die unregulierten Marktteilnehmer weitergegeben, die hierauf vorbereitet sein sollten.

Noch sind viele Anforderungen durch den Gesetzgeber schwammig. Die Branche sollte aber nicht darauf warten, dass der Gesetzgeber Klarheit schafft. Immobilien-Bestandhalter und Asset Manager sollten spätestens jetzt eine Nachhaltigkeitspolicy und Strategie entwickeln und umsetzen. Im Rahmen eines „Manage to Green“ sollten Asset Manager zudem auch für jede Immobilie einen spezifischen Nachhaltigkeitsplan entwickeln und diesen in konkreten Maßnahmen umsetzen. 

Schwierige Identitätssuche

Die Immobilienmärkte boomen seit über zehn Jahren. Davon haben Fonds stark profitiert: Offene Immobilienpublikumsfonds sammelten 2019 laut BVI-Statistik bei Anlegern die Rekordsumme von 10,7 Milliarden Euro ein, offenen Immobilienspezialfonds floss nahezu genauso viel frisches Geld zu. „Da nehmen sich die 1,2 Milliarden Euro, die geschlossene Immobilienpublikums-AIF im gleichen Zeitraum an Eigenkapital einwarben, geradezu bescheiden aus“, stellt Stephanie Lebert, Analystin für Alternative Investments bei Scope Analysis, fest und verweist auf eine aktuelle Platzierungsstudie aus ihrem Hause.

Auf eine ähnliche Größenordnung kommt Fondsanalyst Stefan Loipfinger in seiner jüngsten Marktexpertise: „Selbst wenn man Vermögensanlagen mit einrechnet, summiert sich das Marktvolumen nur auf einen Bruchteil der offenen Immobilienpublikumsfonds.“

Die vielen Milliarden, mit denen offene Immobilienfonds Jahr für Jahr überschüttet werden, haben manche Initiatoren zum Umsteuern bewegt. Zudem „hatten die Finanzkrise und die Neuregelungen durch das KAGB eine Marktberreinigung zur Folge“, sagt Michael Schneider, Geschäftsführer der Service-KVG INTREAL. In der Folge schrumpfte die Zahl der Fondsinitiatoren von 180 auf rund 20.

Von geschlossen zu offen:
Immer mehr Fondsinitiatoren wechseln ganz oder teilweise ihre Strategie.

Strategie 1: Mehr offene Fondsprodukte für Privatanleger INTREAL will vor diesem Hintergrund für Privatanleger nur noch offene Immobilienpublikums-AIF auflegen. Geschlossene Produkte seien unter anderem wegen des Klumpenrisikos und der mangelnden Handelbarkeit der Anteile für viele Privatanleger ohnehin nicht die optimale Investmentlösung gewesen, merkt Schneider an.

Auf diese Strategie ist die Real I.S., ein ehemals sehr aktiver Initiator geschlossener Immobilienpublikumsfonds, ebenfalls umgeschwenkt. „Bei neuen Produkten für Privatkunden setzen wir – abgesehen von der Australienproduktreihe – auf offene Fondskonzepte“, sagt deren Vorstandsvorsitzender Jochen Schenk. Mit dem REALISINVEST Europa haben die Münchner seit September letzten Jahres den ersten offenen Immobilienpublikumsfonds im Programm.

„Unsere Vertriebspartner – das sind vor allem Sparkassen – wollen leicht erklärbare Produkte“, argumentiert Schenk. Diese Vorgabe erfüllten offene Immobilienpublikumsfonds eher als selbst breit mit Immobilien diversifizierte geschlossene Publikums-AIF.

Strategie 2: Vorwiegend mit breiten geschlossenen Fonds alle Beteiligten erreichen Während sich die Real I.S. im Segment komplett neu orientiert, will Branchenprimus Wealthcap seiner Ausrichtung im Prinzip treu bleiben. Julian Schnurrer, Leiter Produktentwicklung & Marketingkommunikation von Wealthcap, verweist auf die Vorteile geschlossener Fondsstrukturen für alle Beteiligten, wie etwa Transparenz und die geringere Belastung durch hohe Liquiditätsquoten für Ausschüttungen. Dennoch möchte man sich, was die Produktpalette betrifft, breiter aufstellen: Der erste offene Spezial-AIF wird gerade vorbereitet.

Was die Konzepte und Nutzungsarten geschlossener AIF für private und institutionelle Anleger angeht, offeriert Wealthcap ein breites Sortiment: Direktinvestments in Immobilien, aber auch Beteiligungen an Portfolien mehrerer Assetklassen. So investiert der „Wealthcap Portfolio 4“ mit Fokus Europa gleich in mehrere Immobiliennutzungsarten, erneuerbare Energien sowie außerbörsliche Unternehmensbeteiligungen.

Das Fondsangebot der Patrizia AG ist ähnlich strukturiert. Konzipierten die Augsburger zunächst nur Spezialfonds für institutionelle Investoren, sind sie seit 2015 über die Tochter Patrizia Grundinvest auch bei Produkten für Privatanleger mit von der Partie. 14 geschlossene Immobilienpublikums-AIF wurden bislang lanciert, zwei weitere sollen in Kürze folgen. Bevorzugt werden zur Risikostreuung Portfoliolösungen. Das kann – wie beim „Europa Wohnen Plus“ – eine breite europaweite Streuung über eine Nutzungsklasse sein oder ein bunter



Immobilien sind gesuchte Investments. Und doch lassen sich gerade private Anleger nur schwer für geschlossene Fonds begeistern. Das zwingt Fondsiniciatoren zur Neuorientierung. Zugleich beeindruckten Nischenanbieter mit Platzierungsrekorden. Was gerade am Markt passiert.

PLATZIERTES EIGENKAPITAL IN GESCHLOSSENEN IMMOBILIEN-AIFS

Auswahl wichtiger Initiatoren	2019		2020 (Plan)	
	Publikumsfonds	Spezialfonds	Publikumsfonds	Spezialfonds
Hahn Gruppe	20	421	35	140
Patrizia AG	101	k.A.	150	k.A.
Real I.S.	20,2	880,6	mittl. dreistell.	Mio.bereich*
Wealthcap	238,8**	k.A.	k.A.	k.A.
ZBI	154,6**	k.A.	k.A.	k.A.

Angaben in Mio. Euro.
Quelle: Emissionshäuser, ** investmentcheck.de

* beide Anlagensegmente

Nutzungsarten-Mix, von Büros und Arztpraxen über Einzelhandels- und Gastronomieflächen bis zum betreuten Wohnen und Hotelkapazitäten.

Strategie 3: Geschlossene und offene Produktwelten für Wohnimmobilien Ein schwergewichtiger Spezialist in der Fondswelt zum Thema „Wohnen“ ist die Zentral Boden Immobilien Gruppe (ZBI). Sie setzt auf offene wie geschlossene Konzepte. Seit 2017 kooperieren die Erlanger mit Union Investment bei der Auflage offener Immobilienpublikums- und -spezialfonds. „Dank einer tiefen Marktdurchdringung und mit Hilfe unseres Researchs gelingt es ZBI, Potenziale hinsichtlich der Mieten und Kaufpreise zu erkennen“, erklärt Thomas Wirtz, Vorstand der ZBI Immobilien AG.

Zudem hat man 16 geschlossene Immobilienpublikumsfonds aufgelegt, auch in Berlin erwarben die Franken Objekte. Vom kürzlich in Kraft getretenen Mietendeckel lässt man sich offenbar kaum beirren. So wurde für den in der Platzierung befindlichen „ZBI Professional 12“ vor einigen Monaten eine Immobilie in Berlin-Pankow für 4,3 Millionen Euro erworben.

Strategie 4: Als Nischenplayer in der geschlossenen Fondswelt Ein erfolgreicher und fest in der geschlossenen Fondswelt verankerter Spezialist ist die Hahn Gruppe. Ihre Nische: Lebensmitteleinzelhandel. Trotz Onlinehandelsboom setzt sie weiter unverdrossen auf geschlossene Immobilienpublikums- und -spezialfonds-AIF mit diesem Nutzungsschwerpunkt. Im letzten Jahr wurde von Investoren die Rekordsumme von 440 Millionen Euro Eigenkapital eingeworben. „Als hochspezialisierte Anbieter finden wir – trotz höherer Objektpreise – nach wie vor interessante Fachmarktzentren“, sagt Marcel Schendekehl, Leiter Konzeption und Vertrieb von Fonds der Hahn AG.

Erwartete Renditen machen geschlossene Produkte attraktiv

Die Ausschüttungen geschlossener Immobilienpublikums-AIF werden seit der Regulierung durch das KAGB zurückhaltender prognostiziert als früher. Doch durch den Einsatz von Fremdkapital lasse

sich die Rendite ebenso etwas hebeln wie durch geschicktes Liquiditätsmanagement, so Fondsanalyst Stefan Loipfinger. Ausschüttungsrenditen von mehr als 4,5 Prozent seien mit Standardprodukten zwar kaum drin, sagt Andreas Heibrock, Geschäftsführer der Patrizia Grundinvest. Verglichen mit 2,5 bis 3,0 Prozent, die bei offenen Immobilienpublikumsfonds zu erwarten seien, findet er das dennoch attraktiv. Zumal in den Ausschüttungsprognosen geschlossener Publikums-AIF Wertsteigerungen der Immobilien nicht berücksichtigt seien.

Klimapakt erfordert Milliarden an Kapital – und möglicherweise ein erneutes Umdenken bei den Initiatoren

Während die Fondsiniciatoren noch dabei sind, ihr Geschäftsmodell als Antwort auf die Beliebtheit der offenen Fondskonzepte zu justieren, steht schon die nächste Herausforderung in den Startlöchern. Denn auch die ESG-Thematik dürfte die Branche noch ganz schön durchrütteln (mehr dazu Seite 32). „Nachhaltiges Investieren wird zur Herausforderung schlechthin“, mahnt Real-I.S.-Vorstandschef Jochen Schenk. Für den Green Deal der EU-Kommission seien Milliarden vonnöten – auch von privaten Geldgebern. Um solche Summen etwa für Infrastrukturvorhaben zu mobilisieren, seien offene Fonds ideal, findet er. Aber: Hierzulande seien dafür bislang nur geschlossene Investmentkonzepte zulässig. – Eine Crux, wo doch das Gros der Initiatoren gerade bevorzugt mit der offenen Fondswelt liebäugelt. «

Norbert Jumpertz, Staig

Wir machen Podcasts



Bis Ende 2018 gab es laut Wikipedia 6.000 Podcasts im deutschsprachigen Raum. Und immer wieder, wenn ich im Fitnesscenter bin und auf dem Crosstrainer meine einsamen Runden drehe, dann höre ich Podcasts. In der Immobilienwirtschaft gibt es nicht sehr viele. Von den Medien dort überhaupt noch nicht. So reifte die Idee, selbst einen zu machen.

Wie wir vorgingen

Ich versuchte zunächst, das Know-how in unserem Hause abzugreifen. Haufe ist wahrlich ein großer Laden, und ich dachte, da müsse es etwas geben. Tatsächlich hatten viele Kollegen schon irgendwelche Erfahrungen mit dem Thema Podcast gemacht, aber sie waren zumeist stecken geblieben.

Denn eines ist auch klar: Da man damit kein Geld verdient, ist das eine Aktivität, die „on top“ kommt zu den anderen Arbeiten, die man eh schon tut. Trotzdem bekam ich einige wertvolle Tipps und ging im Dezember an den Start. Nach der Jahrespressekonferenz von JLL machte ich meinen ersten Podcast mit Deutschlandchef Timo Tschammler. Er erzählte mir von seinem Lebensplan und von seiner großen Reise, die er im April starten

wollte. Er sagte wörtlich: „Am 1. April steige ich in ein Flugzeug, und es geht los“ (<https://bit.ly/3aguSoI>). In mir kommt Wehmut hoch, wenn ich daran denke, wie sich in wenigen Monaten alles veränderte.

Der Name

Die Redaktion hirnte. Und der große Preis ging an Jörg mit seiner Idee „L'Immo“. Eine andere Idee, war, glaube ich, Immpain oder Immolust ... die fielen durch.

Die Technik

Es war von vornherein so eingeplant, dass wir hier nicht auf Perfektion gehen könnten. Ich bin einfach mal losgelaufen und habe mit wenigen kleinen Tools Ergebnisse erzielt.

BEI BESUCHEN Hier gibt es mein Aunamikrofon, das für etwa 90 Euro zu haben ist. Man sollte es richtig einstellen. Wenn das nicht klappt und man zu leise ist oder zu laut, wird das Ergebnis mangelhaft. Und die Nebengeräusche wegzuschneiden erfordert Aufwand. Der Podcast, den ich anlässlich unserer Berliner Immobilienrunde aufgenommen habe, zeichnete sich durch das immerwährende Klicken des Fotografen aus. Das wegzuschneiden war gänzlich unmöglich.

AM TELEFON Da ist es noch besonders heikel. Sämtliche Podcast-Fachliteratur im Internet sagt, dass die Qualität hier meist lausig sei, und das kann ich nur bestätigen. Wenn auf der anderen Seite jemand über Freisprechanlage kommuniziert, ist das fast schon ein Todesurteil für einen Podcast.

Ich nehme das Gespräch mit dem Programm Snagit auf, das es mir im MP4-Format lädt. Ich wandle es um in MP3, schneide das Ergebnis und gebe es dann meiner Kollegin Severine, die das rausholt,

was sich technisch rausholen lässt. Jingle und Intro werden eingefügt, und schließlich laden wir die Datei ins Internet hoch über anchor.fm, das das Produkt auf die gängigen Plattformen wie Spotify oder iTunes lädt.

Was wir davon haben?

Spaß und die Gewissheit, dass sich auch im hohen Alter von 58 noch neue Dinge lernen lassen. Und da das Medium in der Immobilienwelt noch nicht so verbreitet ist, die Gewissheit, ziemlich vorne mit dabei zu sein.

Podcast in Coronazeiten

Reißerisch wollte ich nie sein, aber es interessiert mich, was so viele Player der Immobilienbranche, die zurzeit im Homeoffice sind, gerade denken und tun, wie sie diese Zeit erleben und wie sie mit dieser Ausnahmesituation umgehen. So entstand die Idee, mit dem einen oder anderen zu telefonieren, die Gespräche aufzuzeichnen und einen Podcast daraus zu machen.

Ich nehme dabei bewusst in Kauf, dass die Dinge technisch nicht perfekt laufen, zumal die Leitung von zuhause aus nicht immer die beste ist. Aber die Lust, etwas zu erzählen, ist in diesen Tagen bei meinen Gesprächspartnern besonders spürbar.

Wen hatte ich schon vor dem Mikrofon?

Ich bin noch am Anfang. Bisher waren es neben Timo Tschammler (JLL) Eike Becker (siehe Foto), Gitta Rometsch (Heuer Dialog), Christian Schede (Greenberg Traurig), Carsten Sellschopf (Instone), Bernd Duda (Berlin Hyp), Werner Rohmert (Immobilienbrief), Thomas Beyerle (Catella), Klaus-Peter Hesse (ZIA), Tobias Just (Irebs). Und es werden täglich mehr.

Seit Jahresbeginn ist die „Immobilienwirtschaft“ mit einem eigenen Podcast unterwegs. Ein Experiment – aber eines, bei dem es einiges zu gewinnen gibt. Erfahrung und Entdeckerfreude an einem Kanal, der auch in der Immobilienbranche immer besser ankommt.



Und wie geht es weiter?

Im Moment mache nur ich die Podcasts. Ziel ist aber, dass sie jeder der Kollegen machen wird. Ziel ist darüber hinaus, dass unsere Schwesterzeitschrift, die DW, ihre eigenen macht. Wir verstehen dieses Medium einfach als einen weiteren Kanal, Dinge in die Welt zu tragen, die uns wichtig erscheinen, und sehen dieses Instrument neben dem Heft „Immobilienwirtschaft“, dem Portal haufe.de/immobilien und Präsenzveranstaltungen als vierten Kanal an, den wir auch bespielen wollen. Haben Sie Lust, interviewt zu werden, und ein gutes Thema – melden Sie sich. Hören Sie doch mal rein bei: „L'Immo, dem Podcast mit dem Zisch ...“ – am besten über haufe.de/immobilien. «

Dirk Labusch, Freiburg

Immer ums Mikro: oben mit Eike Becker (rechts). Unten: Anlässlich unserer Berliner Immobilienrunde probierten wir das Medium Podcast das erste Mal in größerem Rahmen aus. Der Abstimmungsprozess war hier besonders intensiv, das Ergebnis trotzdem spannend.

Pannen?

Klar, gab es auch in meinem jungen Podcast-Leben. Thomas Beyerle machte auf dem Weg nach Zürich in Freiburg Station. Wir sprachen eine Stunde über die Themen, die uns bewegen. Doch ... der Laptop war neu, das Mikro funktionierte noch nicht, und das Ergebnis war mau. Wir entschlossen uns, das Gespräch per Telefon zu wiederholen.

Das Gute daran aber war, dass ich jetzt dringend Gehirnschmalz darauf verwendete, über die telefonische Aufnahmetechnik nachzudenken. Es musste jetzt klappen. Das kommt mir in Coronazeiten, in denen wir alle räumlich weit weg voneinander sein sollen und sind, sehr entgegen. Danke nochmal, lieber Thomas Beyerle, für Ihr Verständnis!





Was kommt

In Riehen, nur wenige Kilometer von Basel entfernt, befindet sich die Fondation Beyeler. Eine Sammlung zeitgenössischer Kunst in einem Gebäude von Renzo Piano. In einem Ort jahrzehntealter Sauberkeit. Die Retrospektive des amerikanischen Malers Edward Hopper zeigt Menschen in ihrer architektonischen Umgebung und Einsamkeit. Menschen, zumeist allein, in einer fremden, teilnahmslosen Umgebung der 50er Jahre. Sie sind auf den ersten Blick kaum mit den heutigen Besuchern der Ausstellung vergleichbar. Die sehe ich beständig ihre Mobiltelefone herausnehmen, nebenbei mit An- und Abwesenden kommunizieren, die Gemälde betrachten, fotografieren, nebenbei Bücher durchflippen, aus dem Fenster sehen und Postkarten kaufen.

Keine Langeweile weit und breit, dafür Ablenkung mit allem und jedem im Überfluss. Gestern war auch damals ganz anders. Es gibt sie, diese historischen Wendepunkte, bei denen sich jeder an den Moment erinnert, in dem er davon erfahren hat. Ein milder Wintertag in Berlin, ich bin auf dem Weg ins Büro. Alles ist friedlich, alles im Griff, wie bisher. Ein Arbeitstag in einer großen Stadt mit vielen Menschen. Die Infrastruktur surrt unbemerkt vor sich hin, Menschen gehen ihrem Tagewerk nach, denken an gestern und morgen, vielleicht an Fußball, den abendlichen Restaurant- oder Kinobesuch,

erwarten ihre Eltern, kaum einer hört auf den Fluss der Nachrichten. Die Katastrophe kündigt sich nebenbei und kaum vernehmbar an. Horrorfilme beginnen so. Heute wissen wir, dass auch demokratische Regierungen mit einer vielfältigen Medienlandschaft tatkräftig ins Rad der Geschichte greifen können. Wenn es ums Ganze geht, werden auch die Wissenschaftler und Fachleute wieder gefragt, und das ganze Tamtam verstummt.

Dann werden innerhalb von Tagen Grenzen geschlossen, Ausgangssperren über ganze Kontinente verordnet, der Flugverkehr, der Zugverkehr weltweit eingestellt, Bevölkerungen eingefroren, privatisiert. Krankenhäuser gebaut und medizinisch geschulte Helfer akquiriert, Unternehmen verstaatlicht, ganze Industriezweige und -regionen geschrottet. Die Welt wird in eine Rezession geschickt. Und vielleicht gleichzeitig mit Milliarden und Abermilliarden Förder-, Schutz- und Aufbauprogrammen wieder angekurbelt. Jedenfalls in den reichen Ländern. Generationen werden das dann wieder abarbeiten. Irgendwann wird diese Megakrise überwunden sein. Weil Menschen mehrheitlich kooperieren, forschen, lernen, zusammenhalten, pragmatisch mehr oder weniger das Richtige tun, einander helfen und sich schnell an veränderte Verhältnisse anpassen können.

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

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

Auch wir konnten in wenigen Tagen auf Homeoffice umstellen. Jetzt stärken wir unsere selbstorganisatorischen Fähigkeiten und nutzen unsere gemeinsamen Kräfte, so gut es geht. Wir sind gerade noch aufmerksamer füreinander und lernen dabei noch mehr als sonst. Vermutlich werden wir auch später nicht auf die Videokonferenzen, die eigenständigere Arbeitsweise, reduzierte Reiseaktivitäten und die neuen Kommunikationsmöglichkeiten verzichten.

Ist es nicht ein Wunder, dass über sieben Milliarden Menschen, auf fünf Kontinenten, mit mehr als 5.000 verschiedenen Sprachen, über alle kulturellen, regionalen, sprachlichen Unterschiede hinweg, prinzipiell zur Verständigung und zu mehr oder weniger gemeinsamem Handeln in der Lage sind?

Das macht mir Mut, eine bessere Welt nach der Krise zu denken. Wie könnte die aussehen?

Ich wünsche mir, dass diese Zusammenarbeit in der Krise auch Vorbild für radikale Veränderungen zum Besseren nach der Krise wird. Dass zum Beispiel der Anstieg des CO₂-Ausstoßes innerhalb von kurzer Zeit gestoppt werden kann. Jetzt freuen sich viele über die Satellitenbilder von China und Norditalien, die wieder saubere Himmel zeigen, über die Fischeschwärme, die wieder in den Kanälen von Venedig gesehen werden, und Delfine, die angeblich wieder durch den Hafen von Cagliari schwimmen. Das ist zwar nicht bereits das Ergebnis eines Systemumbaus, macht aber Hoffnung.

Dass nachhaltiges Wirtschaften und CO₂-neutrale Städte und Länder innerhalb von viel kürzeren Zeiträumen erreicht werden können, als Wirtschaftsverbände und Regierungen uns bisher glauben machen wollen.

Dass die Mobilität auf ein nachhaltiges und sozialverträgliches System innerhalb von viel kürzerer Zeit umgestellt werden kann, als es Wirtschaftsverbände und Regierungen bisher behaupten. Dass wir innerhalb von kurzer Zeit die Welt viel besser und sinnvoller einrichten können, als es Wirtschaftsverbände und Regierungen bisher für möglich hielten.

Wie das geht, wissen wir schon. Dass es gemacht werden kann, belegen die aktuellen radikalen Entscheidungen, die jetzt innerhalb kürzester Zeit umgesetzt werden. Denn wie wir arbeiten, wohnen, wirtschaften, Welt verbrauchen, mit anderen Lebewesen umgehen, mobil sind, ist aus dieser Perspektive ein Desaster. Und kann in Kürze der Vergangenheit angehören.

Die reichen Länder haben sich in Überfluggesellschaften verwandelt, die den menschlichen Bedürfnissen nicht gerecht werden. Man muss abbauen, um Lebensqualität zu erhöhen ...

In der heutigen Leistungs- und Wettbewerbsgesellschaft ist das dominierende Menschenbild der digitalisierte Homo oeconomicus, der individuelle Nutzenmaximierer. Für ihn sind die Städte vorrangig eingerichtet. Die menschliche Welt besteht aber im Zwischenmenschlichen. Genau das ist es, was uns gerade in der Krise so deutlich vor Augen geführt wird.

Wenn Unternehmen zu rücksichtslos innovativen und effizienten Maschinen zur Steigerung der Profite werden, dann macht das keinen Sinn.

Wenn das Arbeitsleben nur noch aus Zielen und Zahlen, Meilensteinen und Abgabeterminen besteht, macht das so keinen Sinn mehr. Wenn Kleinstwohnungen in seelenlosen Spekulationsobjekten untergebracht sind, in denen Nachbarn füreinander

der Fremde sind und nicht freundlich und achtsam miteinander umgehen, macht das keinen Sinn.

Wenn mitten in der innersten Innenstadt Straßenwüsten, groß wie Fußballfelder und teuer wie Opernhäuser, einzig dem PKW-Verkehr vorbehalten sind und zur Quelle von Schmutz, Lärm und Lebensgefahr werden, macht das so keinen Sinn mehr. Es geht um den Abbruch falscher Entwicklungen.

Die reichen Länder haben sich in Überfluggesellschaften verwandelt, die den menschlichen Bedürfnissen nicht gerecht werden. Wir sehen besonders jetzt in der Krise, dass man in solchen Hyperkonsumgesellschaften abbauen muss, um Lebensqualität zu erhöhen. Weniger Essen,

weniger Ablenkung und Zerstreuung, weniger Konsum, weniger Mobilität, weniger haben und erstreben, weniger Umweltverbrauch.

Und dafür mehr Aufmerksamkeit füreinander, gemeinsam lachen, meditieren, kochen, Stille miteinander erfahren, Bücher mit Freunden lesen und füreinander da sein, präsent sein. Weder die einsamen Menschen auf den Bildern von Edward Hopper aus den 50er Jahren noch die von all den Ablenkungen überforderten Ausstellungsbesucher in der Fondation Beyeler können da Vorbilder sein.

Runterfahren, runterkommen, weniger Kontakte, weniger Stress, weniger Output, weniger Leistungsgesellschaft, mehr familiäres Miteinander, mehr Aufmerksamkeit füreinander, die Nachbarn, Freunde. Geht es dir gut? Kommt ihr zurecht? Kann ich helfen?

Ohne Liebe geht das nicht.



Vermarktung & Management

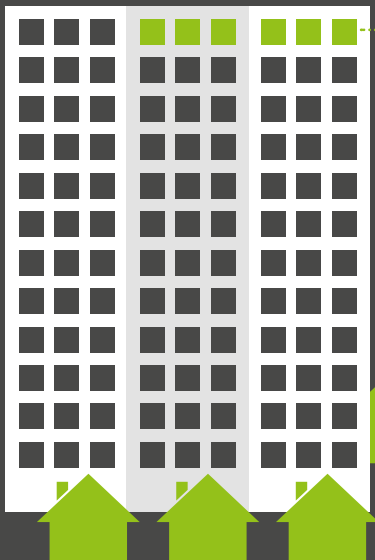
Signifikanter Anstieg der Baugenehmigungen

Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, wurden im gesamten Jahr 2019 für insgesamt 360.600 Wohnungen Baugenehmigungen erteilt. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist die Anzahl der Neubaugenehmigungen damit um 4,0 Prozent gestiegen. Die Zahl genehmigter Wohnungen in Mehrfamilienhäusern stieg um 4,6 Prozent auf 188.137. Der Immobilienverband Deutschland IVD begrüßt die positive Entwicklung der Baugenehmigungszahlen für Wohnungen. Es komme jetzt darauf an, diesen Trend auch im Bereich der Baufertigstellungen umzusetzen. IVD-Präsident Jürgen Michael Schick: „Gerade Neubau von Mehrfamilienhäusern nimmt Druck aus dem Markt.“

+4,0 %
IM VERGLEICH ZUM
VORJAHRESZEITRAUM

Baugenehmigungen
Wohnungen 2019

360.600



Baugenehmigungen
Wohnungen in
Mehrfamilienhäusern 2019

188.137

+4,6 %
IM VERGLEICH ZUM
VORJAHRESZEITRAUM



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.destatis.de

AUSSCHREIBUNG

Immobilien-Marketing-Award 2020

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) startet den Immobilien-Marketing-Award 2020: Auch in diesem Jahr werden wieder innovative Marketing-Ideen prämiert. Einsendeschluss ist der 3. Juli 2020. Die Preise des Immobilien-Marketing-Awards werden auf der Messe Expo Real Anfang Oktober in München vergeben. Dort werden die besten Konzepte präsentiert und dann in der Zeitschrift „Immobilienwirtschaft“ ausführlich vorgestellt.

Es werden die besten Marketing-Ideen in den Kategorien „Online-Marketing“, „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Low Budget“ prämiert. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen. Der Marketing-Award findet in diesem Jahr zum 17. Mal statt. Die Teilnahme ist kostenlos. Eingereicht werden können Konzepte, die sich in einem fortgeschrittenen Planungsstadium oder in der Umsetzungsphase befinden. Wurde ein Konzept bereits realisiert,

muss die Umsetzung 2019 oder 2020 begonnen worden sein. Die Immobilie oder Dienstleistung, für die das Marketingkonzept erstellt wurde, muss für den oder auf dem Immobilienmarkt im deutschsprachigen Raum projektiert, entwickelt oder angeboten werden. Fonds-Vermarktungskonzepte müssen für den Vertrieb an inländische Zeichner entwickelt sein.

Weiterführende Informationen unter <https://immo-marketing-award.de>



ONLINE-LÖSUNGEN FÜR VERKAUF UND VERMARKTUNG IM AUFWIND

Im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie und den daraus resultierenden Einschränkungen können viele Bau-träger den Immobilienverkauf im direkten Kundenkontakt nicht weiterführen. Einen Ausweg bietet der virtuelle Aufbau der Kundenbeziehung. 3D-Projektpräsentation erfahren deshalb gerade einen besonderen Nachfrageschub. Diese erlauben eine Vorstellung des Bauvorhabens ohne ein persönliches Treffen zwischen dem Verkaufsberater und den Interessenten. Existierende 3D-Modellierungsplattformen: hbtimmo.de; planoplan.com; omnia360.de; grundrissprofi.de; tschopoff.de und viele weitere.

Corona-Krise**Bundeskabinett verabschiedet Sonderregelungen zum Wohnungseigentumsgesetz**

Anlässlich der drastischen Einschränkungen des öffentlichen Lebens durch das Corona-Virus hat der Bundestag das „Gesetz zur Abmilderung der Folgen der COVID-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht“ beschlossen. Dieses enthält auch temporär geltende Sonderregelungen zum Wohnungseigentumsgesetz (WEG), um die Handlungsfähigkeit von Wohnungseigentümergeinschaften und Immobilienverwaltungen zu gewährleisten. „Mit den Beschlüssen des Bundeskabinetts wurde festgelegt, dass auf die Durchführung von Eigentümerversammlungen zunächst verzichtet werden kann. Bestehende Wirtschaftspläne der Wohnungseigentümerschaften bleiben erhalten. Auslaufende und neu zu schließende Verwalterverträge gelten fort. Notinstandsetzungen können vorgenommen werden“, so fasst VDIV-Deutschland- Geschäftsführer Martin Kaßler die neuen Regelungen zusammen.

Die Sonderregelungen sehen unter anderem vor, dass der zuletzt bestellte Verwalter im Sinne des WEG bis zu seiner Abberufung

oder bis zur Bestellung eines neuen Verwalters im Amt bleibt. Dies gilt auch, wenn die Amtszeit des Verwalters zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Vorschrift bereits abgelaufen ist, aber auch, wenn sie erst danach abläuft. Die Amtszeit endet mit der Abberufung oder der Bestellung eines neuen Verwalters. Ebenso gilt der zuletzt beschlossene Wirtschaftsplan bis zum Beschluss eines neuen Wirtschaftsplans fort. Somit ist sichergestellt, dass seine Fortgeltung auch ohne Beschlussfassung gegeben ist. Erst in der nächsten Eigentümerversammlung wird dann die Jahresabrechnung beschlossen. **Weitere Infos: www.vdiv.de**

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.50**

50 Widerruf trotz Vertragserfüllung: Unklarheiten unbedingt vermeiden

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.51**

51 Urteil des Monats: Umsetzung der DSGVO – Sondervergütung für die Verwaltung **Überprüfung eines Beschlusses:** Auf welchen Zeitpunkt es ankommt

52 Nachtspeicherheizung: Stromkosten **Veräußerungsbeschränkung:** Zustimmung des Verwalters bei Selbsterwerb

53 Unwirksame Abrechnung: Wann Hausgeld zurückgezahlt werden kann **Nießbrauch:** Nießbraucher als Antragsteller in einer WEG-Sache

Kostenerstattung: Mehrere Rechtsanwälte **Nichtzulassungsbeschwerde:** Verbot, Teileigentum zu Wohnzwecken zu gebrauchen

MIETRECHT**S.54**

54 Urteil des Monats: Betriebskostenabrechnung: Erläuterungen zur Fläche nur ausnahmsweise nötig **Mietverhältnis:** Fristlose Kündigung wegen freilaufender Hunde

55 Eigenbedarf: Kinderreichtum ist nicht gezungenermaßen ein Härtefall **Betriebskosten:** Papierlose Akteneinsicht **Zahlungsverzug:** Geringfügige Verspätung reicht nicht zur Kündigung

ANZEIGE

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

Automatisierte Arbeitsprozesse

Die Digitalisierung möglichst nicht als Bedrohung anzusehen, ist auch für die Maklerwelt entscheidend, um nicht als Verlierer im Wettbewerb um Kunden und Objekte dazustehen. Mutige, vorausschauende Unternehmen haben den Prozess bereits durchlaufen oder sind gerade dabei. Dabei ist die Kompatibilität der Schnittstellen entscheidend, hinzu kommt das Thema Datensicherheit.

Die Digitalisierung entscheide ganz wesentlich über die Zukunftsfähigkeit der Branche, sagt Axel Wittlinger. Der Inhaber von Stöben & Wittlinger und Vorsitzende des Interessenverbandes IVD Nord hat die Digitalisierung der Hamburger Geschäftsstelle forciert und will das eigene Portal IVD24 inhaltlich und auch personell weiter stärken. Es gehe auch um Datenhoheit und um ein Stück Unabhängigkeit gegenüber den führenden Immobilienportalen, so Wittlinger.

Das Softwaresystem muss zum Makler passen – jedes Unternehmen hat andere Bedürfnisse

Ob die Anwendungen in den Maklerbetrieben schließlich mittels Datencloud oder mit eigener IT als Inhouse-Lösung realisiert werden, bleibt zunächst eine individuelle Entscheidung: Ein mittelständischer Makler in Mecklenburg-Vorpommern hat eher einen stärkeren Vermarktungsbedarf, während sein Kollege in München eher neue Objekte akquirieren will. Makler müssen sich überlegen, wie das Geschäftsmodell ihrer Organisation in zwei, fünf oder zehn Jahren aussehen sollte. Das installierte System sollte so flexibel sein, dass es mitwachsen (oder auch mitschrumpfen) kann.

Für typische Maklerunternehmen sei die Beschleunigung sich wiederholender

Arbeitsprozesse dank Automatisierung enorm hilfreich, sagt Nessim Djerboua, Leiter des IT-Unternehmens EverReal aus München (siehe Interview Seite 44).

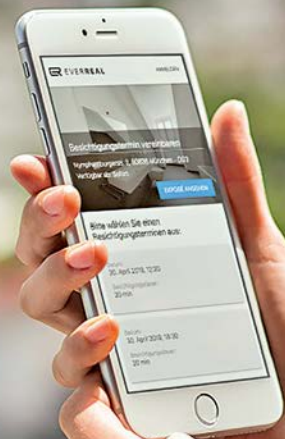
Besonders viel Arbeitskraft bindet die Beantwortung von Miet- und Verwaltungsanfragen per Telefon und E-Mail, ist auch die Erfahrung bei Calenberger Immobilien aus München. Von Djerboua und seinem Team wünschte man sich daher, „dass unqualifizierte Anliegen und inhaltsgleiche Anfragen standardisiert beantwortet werden können“. Außerdem sollten die Vermietungsprozesse von der Terminvereinbarung bis zur Wohnungsübergabe oder -kündigung besser strukturiert werden, „damit der zuständige Mitarbeiter auch mobil immer den optimalen Überblick hat“, erklärt Lisa Mast aus dem Bereich Immobilienverwaltung. Beides scheint gelungen, auch weniger digitalaffine Mitarbeiter seien von Anfang an vom intuitiven Umgang mit der Software angehtan gewesen, so Nast.

Zugleich bleibt die Datenhoheit im Unternehmen Calenberger Immobilien. „Schon länger gilt, dass nicht das große das kleine, sondern das schnelle das träge Maklerunternehmen überrundet“, so Carl C. Franzen vom gleichnamigen Hausmaklerunternehmen aus Hamburg. Franzen

ist traditionell stark in der Verwaltung von Immobilienbeständen und setzt selbst konsequent auf das papierlose Büro.

Der methodische Weg, sich als Unternehmen Klarheit zur Software-Vorauswahl zu verschaffen, führt über die Mitarbeiter – denn die sollen und müssen das entsprechende Tool nicht nur verstehen, sondern inhaltlich akzeptieren und immer wieder mit neuen Inhalten „füttern“. Die Anpassungsfähigkeit an unterschiedlichste Bedürfnisse der Nutzer inklusive

Mit der richtigen Software können Makler von überall her auf alle wichtigen Informationen rund um die Vermarktung zurückgreifen.



Mehr Effizienz im Makleralltag: Durch den Einsatz von Spezialsoftware lässt sich das Tagesgeschäft enorm optimieren. Aber die neue Technik allein reicht nicht. Auch die Prozesse im Unternehmen müssen überdacht und standardisiert werden.

„Schon länger gilt, dass nicht das große das kleine, sondern das schnelle das träge Maklerunternehmen überrundet.“

Carl C. Franzen vom gleichnamigen Hausmaklerunternehmen aus Hamburg



mobiler Anwendungen ist dabei sicher für Makler ein wesentliches Erfolgskriterium bei der richtigen Wahl des Anbieters. Häufig sind bereits Softwarelösungen im Maklerunternehmen implementiert. Ist die Schnittstellenproblematik geklärt, können kombinierte Lösungen aus Customer-Relationship-Management (CRM) und Customer Experience (CE) mit imagebildenden Kundenerlebnissen die passende Lösung sein.

„Wir nutzen onOffice als onlinebasierte Maklersoftware und Serverlösung sowie für cloudbasiertes Makeln im Netz das Angebot von EverReal“, sagt Jan Wisner vom Unternehmen Thurner + Söhne, zuständig für die Vermietung von Bestandsimmobilien. „Hochladen und besichtigen“, bringt Wisner den Nutzen auf den Punkt. Der enorme Zeitspareffekt sei greifbar, sagt der Immobiliendienstleister.

Bei Kampmeyer Immobilien setzt man ausschließlich auf Flowfact, einen der größeren Marktanbieter und seit einigen Jahren Tochtergesellschaft von ImmobilienScout24. Flowfact verspricht die Erleichterung des Makleralltags und bessere Kundenerlebnisse.

Geschäftsführer Roland Kampmeyer verzeichnet nach eigenen Angaben „durch die Einführung der Flowfact-Immobilien-Software Einsparungen in fast allen Unternehmensbereichen.“ Kampmeyer ist seit 2005 Kunde und setzt aktuell auf innovative Weiterentwicklungen der Softwareschmiede. Mehr Praxisrelevanz und weniger „nur verwaltende“ Aspekte seien das Gebot der Stunde. Letztlich sei es eine „Kulturfrage“, das heißt, der Anbieter müsse die jeweilige DNA seiner Klientel möglichst gut verstehen lernen, erklärt Kampmeyer. Ein gutes CRM-System sei schließlich nie zu Ende entwickelt.

„Die vollständige prozessorientierte Digitalisierung hat mich sofort begeistert“, erzählt Arne Pistor, Inhaber von Pistor Immobilien im niedersächsischen Wester-

stede bei Oldenburg. Er wollte den Schritt in die vollständige Digitalisierung des Vermietungsprozesses gehen.

Weiterhin war es für Pistor sehr wichtig, die Beziehung zu Miet- und Kaufinteressenten nicht an andere Plattformen abzugeben, sondern sie zu halten und vielmehr durch einen digitalen Auftritt zu stärken. Pistor: „Eine ausgereifte Software mit automatisierten, fehlerfreien Prozessen und dem Branding der eigenen Marke im Vordergrund sollte gefunden werden.“

Eine gute Software bringt eine enorme Zeitersparnis

Pistor gehört zur neuen Generation der Makler mit vielen Berufsjahren Erfahrung, zugleich ist er sehr internetaffin. Pistor war einer der ersten „Testteilnehmer“ der EverReal-Software und hat es nach seinen Worten nicht bereut. „Die stressige Umstellung der Software hat sich gelohnt, der Bearbeitungsaufwand ist um gut 70 Prozent verringert worden.“

„Vieles ist selbsterklärend, die Betreuung mit regelmäßigen Updates ist gut und der Nutzen dadurch für den Makler wie auch für die Kunden groß“, sagt Matthias Geist. Seit rund zehn Monaten arbeiten die Gebrüder Geist Immobilien aus Hamburg ebenfalls mit EverReal. Dinge wie der neu installierte „Weiter“-Button in der Arbeitsmaske beschleunigen laut Geist die Arbeitsabläufe. Das wirke sich ganz konkret im Bearbeitungsablauf zeitsparend aus. Bei einem kürzlich inserierten günstigen Wohnungsangebot mit mehreren hundert Anfragen innerhalb von nur 2,5 Tagen sei das extrem hilfreich gewesen, auch im Sinne der Suchenden. Denn diese hätten dank Automatisierung der Abläufe – angefangen bei der Vergabe von Be- »



Nessim Djerboua (CEO EverReal GmbH) hat BWL studiert und war vor der Gründung von EverReal sechs Jahre im Silicon Valley für verschiedene Unternehmen tätig.

INTERVIEW MIT NESSIM DJERBOUA

„Hochladen und besichtigen“

Dass in der PropTech-Branche auch kleine Anbieter durch Innovationen den alleingessenen Software-Anbietern ein Stück vom Kuchen abringen können, zeigt das Start-up-Unternehmen EverReal aus München.

Herr Djerboua, was unterscheidet EverReal von der viel genutzten klassischen Customer-Relationship-Management(CRM)-Software? Während sich CRM-Software auf die interne Kundenverwaltung fokussiert, sind wir mit unserer cloudbasierten Lösung stark auf den Workflow, also den Prozess sowie die Interaktionen mit dem Interessenten, ausgerichtet. Gerade die typischen Maklerunternehmen mit maximal zehn Mitarbeitern nutzen gerne Funktionen wie Smart Matching, die über die Cloud von jedem Endgerät von unterwegs – oder per schnellem Zugriff vom Homeoffice – genutzt werden können. Wir sorgen für schnelle Prozessabläufe. Gesetzliche Vorgaben wie Widerrufsrecht und DSGVO sind beispielsweise mit zwei Klicks gewährleistet. Im Alltagsgeschäft unserer Maklerklientel heißt das verkürzt, sie müssen lediglich hochladen und besichtigen. Der Weg zum Besichtigungstermin wird somit deutlich beschleunigt, der Workflow optimiert. Die persönliche Beratung kann die Software natürlich nicht ersetzen, aber sie übernimmt administrative Aufgaben, damit der Makler mehr Zeit für die wichtigen Dinge hat: Beratung, Abschluss und Kundenzufriedenheit. Ein guter Nebeneffekt ist, dass EverReal zu den

gängigen CRM-Software-Anbietern eine Schnittstelle herstellen kann.

Was bedeutet das Modul Smart Matching? Für jede Wohnung gibt es einen passenden Mieter – die Kunst ist, diesen ausfindig zu machen. Das Smart Matching funktioniert wie eine Art Dating-Portal, wo zwei Parteien – in diesem Falle also Vermieter/Makler und Suchende – quasi gematcht werden, und zwar nach den Vorgaben der Vermieter. Die Software prüft automatisiert alle vom Vermieter formulierten Anforderungen, zum Beispiel Haushaltsgröße oder Beschäftigungsart, und erhebt fehlende Daten automatisch, sodass die Vermieter auf einen Blick die passenden Interessenten bekommen. Vermieter können auch einstellen, dass Interessenten, die einen bestimmten Wert erreicht haben, automatisch zu einem Besichtigungstermin eingeladen werden. Somit spart der Vermieter viel Zeit und kann sich sicher sein, dass die Interessenten beim Besichtigungstermin die Mindestanforderungen erfüllen.

Wie profitieren Unternehmen von Ihrem Softwareangebot? Wir haben mit dem Unternehmensstart 2017 unser Geschäftsmodell zunächst auf größere Bestandhalter mit zu verwaltenden Einheiten im höheren vier- bis fünfstelligen Bereich ausgerichtet. Unsere Plattform nutzen inzwischen aber auch mittelständische Makler, Property Manager, Projektentwickler und Asset Manager. Laut Maklerkunden spart unsere Vermietungsplattform viel Arbeitszeit ein, rund 50 bis 80 Prozent.

sichtigungsterminen – nicht über Gebühren warten müssen und erhielten zeitnah einen positiven oder negativen Bescheid.

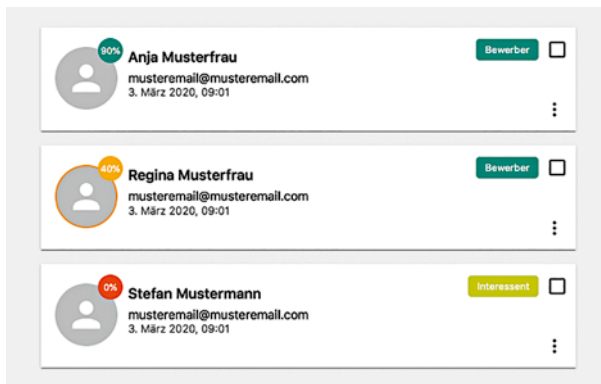
Die Größe des Maklerunternehmens, langjährige Verträge mit Softwareanbietern und auch die gewohnten und eingespielten Abläufe bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern spielen eine Rolle. Passt die Software zur Unternehmensstruktur? Sind Bedürfnisse als Franchise-System abgebildet? All dies können Fragen sein, wenn es um Anwenderfreundlichkeit geht. Steht ein Wechsel bevor, geht es meist um umfassendere Umstrukturierungen und/oder steigende Unzufriedenheit bei Angebot und Service der Bestandssoftware.

Mit der neuen Software sollte das Unternehmen auch andere Prozesse im Alltag überdenken und standardisieren

Bei Röpke & Behring aus Bremen ist Inhaber Stephan Röpke bei einem jungen Start-up in der Nähe fündig geworden. Röpke: „Wir investieren konstant in das Thema Digitalisierung und werden unsere Hausverwaltungs-Software komplett umstellen. Dafür sind wir seit etwa fünf Monaten im engen Austausch mit einem kleinen regionalen Anbieter mit Top-Referenzen.“

Das Ziel sei, die internen Arbeitsabläufe zu optimieren, mehr Transparenz und nicht nur Einzellösungen, sondern komplette Arbeitsabläufe in der Verwaltung zu automatisieren. „Bei Wohnungsvermietungen beispielsweise werden Wohnungsabnahmen, Übergaben, Rechnungen oder die Weiterleitung von Verbräuchen an den Energieversorger per Knopfdruck und Häkchen sicher und schnell umgesetzt – alles mit dem Effekt, dass die Sachbearbeiter mehr Zeit für das direkte Kundengespräch haben.“

Insgesamt verändert sich der Arbeitsalltag durch die digitale Transformation



**Funktioniert wie Tinder:
Beim Smart-Matching-
Modul finden passende
Vermieter und Mieter
zusammen.**

in zunehmendem Maße. Das eröffnet Maklern und Verwaltern ein großes Wertschöpfungspotenzial durch neue Wege der Interaktion und Datennutzung: Effizienzsteigerung in der Arbeitsorganisation, mehr Komfort beim Dialog mit Kunden und Geschäftspartnern, das Angebot wei-

terer Services und die Chance für neue innovative Geschäftsmodelle stehen auf der Habenseite. Zu den großen Herausforderungen für die Branche gehört es aber auch, die eigenen Prozesse zu hinterfragen und zu optimieren. In der Regel reicht es nämlich nicht, eine neue Software zu ins-

tallieren. Mit neuen Workflows müssen die Prozesse im Unternehmen überdacht und standardisiert werden. Ist alles gut eingespielt, das System flexibel einsetzbar und die Schnittstellenproblematik geklärt, gibt es am Ende kaum Anrufe mehr, Anfragen werden automatisiert 24/7 beantwortet und Besichtigungen terminiert nach Vorauswahl.

Vieles ist möglich – Mut zur Neuaufstellung ist gefragt. Als Belohnung erwirbt das Immobilienunternehmen am Ende mehr Zeit für die wichtigen Dinge im Tagesgeschäft: Denn die persönliche Beratung ist durch nichts zu ersetzen. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

MEHR ALS EIN KONGRESS.
WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

**JETZT ANMELDEN ZUM GRÖßTEN BRANCHENEVENT DES JAHRES
DEM WETTBEWERB EINEN SCHRITT VORAUS!**

BEWEGENDE UND INNOVATIVE THEMEN · IMPULSE FÜR DIE UNTERNEHMERISCHE
ZUKUNFT · VERNETZEN MIT 900 TEILNEHMERN UND 100 AUSSTELLERN · EXKLUSIVE
WARM-UP-PARTY AM 2. SEPTEMBER IM SPREESPEICHER

**28.
DEUTSCHER
VERWALTERTAG
3 | 4
SEPTEMBER 2020
BERLIN**

Mein Unternehmen soll digital(er) werden! Aber wie?

Im zweiten Halbjahr 2019 hat der Verband Bayerischer Wohnungsunternehmen VdW Bayern Treuhand eine umfassende Umfrage unter den verbandsorientierten Unternehmen in Bayern und Baden-Württemberg zum Status quo und den Planungen zur Digitalisierung durchgeführt. Folgendes waren die Kernaussagen der 199 teilnehmenden Unternehmen:

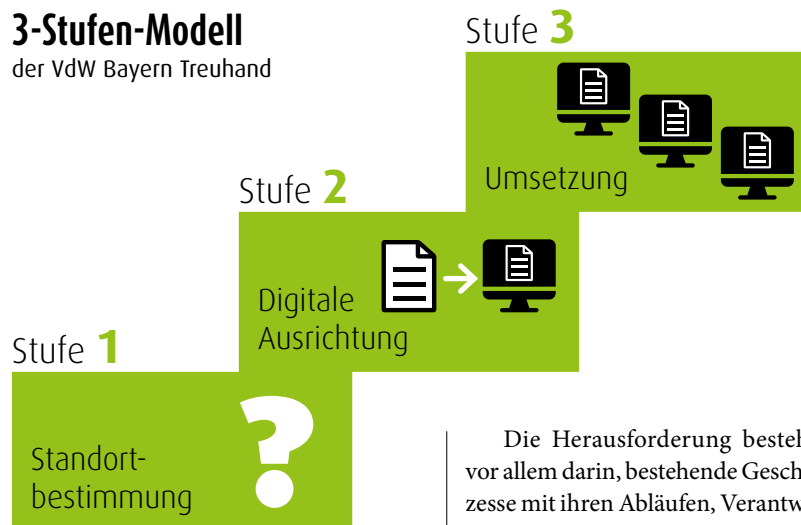
- › 30 Prozent sind nicht auf das Thema Digitalisierung vorbereitet.
- › Nur 10 Prozent haben eine formulierte und im Unternehmen kommunizierte Digitalisierungsstrategie.
- › Obwohl 20 Prozent der Unternehmen in den kommenden fünf Jahren jeweils mehr als 50.000 Euro in die Digitalisierung investieren wollen, hat ein Drittel von ihnen für diesen Zeitraum (noch) kein Budget dafür vorgesehen.
- › Der Fokus der Unternehmen liegt in den kommenden zwei Jahren auf der Optimierung der bestehenden Geschäftsprozesse durch deren Digitalisierung. Betroffen davon sind hauptsächlich wohnungswirtschaftliche Kernprozesse.
- › Profitieren werden insbesondere die Systeme für die digitale Archivierung und Systeme, die das mobile Arbeiten vor Ort unterstützen.

Viele Unternehmen haben bereits Digitalisierungsinitiativen geplant, begonnen bzw. umgesetzt. Häufig gilt aber auch, dass diese Initiativen Einzelmaßnahmen in begrenzten Bereichen sind, denen eine gemeinsame „Klammer“ als Zielbild der Digitalisierung für das Unternehmen noch fehlt. Und nicht wenige Unternehmen suchen derzeit aktiv nach ihrem eigenen geeigneten Weg.

Parallel erleben wir gerade einen regelrechten Umbruch im IT-Angebot für wohnungswirtschaftliche Unternehmen. Weit verbreitete, aber „in die Jahre gekommene“ wohnungswirtschaftliche IT-Systeme wurden und werden von Anbie-

3-Stufen-Modell

der VdW Bayern Treuhand



tern vom Markt genommen (z.B. GESERP System in 2020, Inhouse-System in 2021) und durch modernere Nachfolgelösungen ersetzt. Zusätzlich entstehen auch über so genannte PropTechs zahlreiche zusätzliche IT-basierte Lösungsangebote – häufig in thematischen Nischen, die von den ERP-Systemen so nicht bedient werden.

Wir erleben einen großen Umbruch im IT-Angebot für Unternehmen

Die überwältigende Mehrheit der Wohnungsunternehmen versteht unter Digitalisierung akut die IT-basierte Optimierung bestehender Geschäftsprozesse mit zwei vornehmlichen Stoßrichtungen:

- › Steigerung der Prozesseffizienz (häufig durch Automatisierungen von Prozessschritten und Schnittstellen bzw. Integration von Anwendungen)
- › Verbesserung des Kundenservices (häufig durch proaktive Informations- und Kommunikationsangebote z.B. in einem Mieter-/Eigentümerportal und/oder einer entsprechenden App)

Die Herausforderung besteht dann vor allem darin, bestehende Geschäftsprozesse mit ihren Abläufen, Verantwortlichkeiten und Hilfsmitteln sinnvoll anzupassen, und vorher in der Ermittlung, wo dies überhaupt für das eigene Unternehmen konkret sinnvoll und am effektivsten ist.

Dem 3-Stufen-Modell der VdW Bayern Treuhand liegen vielfältige Erfahrungen zugrunde. Damit steht eine Methode zur Verfügung, die einem Unternehmen den Weg in die (ggf. weitere) Digitalisierung erleichtert. Das Modell zeichnet dabei nicht nur die logischen Stufen vor – dies leisten auch andere Modelle (etwa der digitale Leitfaden des GdW).

Teil dieses Modells sind bereits vorgedachte Elemente, Workshops, Unterlagen, Fragebogen und Berichte in den jeweiligen Stufen. Damit muss sich das Wohnungsunternehmen die Methodik und viele Dokumentationen nicht allein erarbeiten und wird im Projekt auf einem vorgezeichneten Weg durch den „Digitalisierungsdschungel“ geführt.

Stufe 1: Die Standortbestimmung Die Ergebnisse der Stufe „Standortbestimmung“ beantworten im Hinblick auf den Grad der Digitalisierung der Geschäftsprozesse die Fragen:

- › Wo steht mein Unternehmen heute?
- › Welche Potenziale gibt es heute bzw. zukünftig?

Eine Umfrage des VdW Bayern zeigt die Defizite in der Digitalisierungsstrategie vieler Unternehmen. Es wurde ein Stufenmodell entwickelt, denn ein methodisches Vorgehen ist sinnvoll.

Kern dieser Lagebeurteilung ist ein vorgedachtes „Reifegradmodell zur Digitalisierung der Geschäftsprozesse“, das auch auf den praktischen Erkenntnissen und Erfahrungen zahlreicher Organisationsprojekte mit Wohnungsunternehmen basiert. Das Reifegradmodell zeigt in maximal sechs Stufen die für Geschäftsprozesse und deren Teilprozesse digital relevanten Aspekte. Damit kann der Ist-Zustand detailliert, aber doch schnell festgestellt werden. Dazu wird für den gewünschten Prozess zunächst jeweils die vom Unternehmen bereits erreichte Stufe ausgewählt. In Summe führt dies zu einem strukturiert ermittelten Status quo der Prozessteile.

Ergänzt um weitere Bestandteile der Lagebeurteilung (z.B. IT-Landschaft, eigene Umsetzungskompetenz) stehen damit notwendige Informationen für die Formulierung einer Digitalisierungsstrategie (oder deren Anpassung) zur Verfügung.

Stufe 2: Digitale Ausrichtung des Unternehmens In dieser Stufe werden die Ziele und die konkrete Strategie der Digitalisierung auf der Basis der Standortbestimmung erarbeitet bzw. bereits bestehende Strategien überprüft und angepasst.

Dazu gehören sowohl die Priorisierung der gewünschten Maßnahmen aus dem Reifegradmodell als auch weitere Aspekte, die in Fragebögen bzw. vorgedachten Workshops erarbeitet werden.

So entsteht eine formulierte Digitalisierungsstrategie, die als Leitlinie für das weitere Handeln dient und zudem eine „wetterfeste“ Kommunikation mit den Gremien, Dienstleistern und Mitarbeitern möglich macht. Die Ergebnisse dieser Stufe beantworten somit die Fragestellungen: Was will ich erreichen? Auf welche Art und wie kann ich das bewerkstelligen?

Stufe 3: Umsetzung Die Strategie gibt den Handlungsrahmen für die Digitalisierung

des Unternehmens vor. Darauf folgt die Umsetzung der Maßnahmen. Mitarbeiter und Lösungsanbieter/Dienstleister werden gezielt für die Erschließung der ermittelten Potenziale und notwendigen Aktivitäten gesucht und eingesetzt (sofern umfangreich: auf der Basis eines Maßnahmenplans).

Und last but not least: Die Geschäftsprozesse werden mit den neuen Möglichkeiten gestaltet (optimiert), dokumentiert, eingeführt und gelebt. «

Bernhard Fügen, München

AUTOR



Bernhard Fügen ist Vordenker und Senior Berater der VdW Bayern Treuhand in München.

Fragen und Rückmeldungen zum Vorgehensmodell? Individuelle Hilfe gewünscht?

Wenden Sie sich bitte (auch) an: DigitaleZukunft@vwdwbayern.de

Vereinfachtes Beispiel für den digitalen Reifegrad in der Rechnungsbearbeitung

Rechnungsbearbeitung	Stufe 0	... Stufe 2	... Stufe 5
Rechnungseingang	Papierrechnungen für LuL. PDFs werden zurückgewiesen	... frühes Scannen der Papierrechnungen für LuL (händische Verschlagwortung oder via OCR)	... E-Rechnung (PDF) des Lieferanten und/oder Übermittlung von Rechnungsdaten (Portal, ZugFerd, X-Rechnung)
Rechnungserfassung	keine	... Automatische Befüllung des Rechnungsmoduls via OCR und Schnittstelle	... Automatische Befüllung des Rechnungsmoduls via Schnittstelle (Portal ZugFerd, Hersteller)
Rechnungsverteilung im Haus	Mappen/Papierpostkörbe	... Digitale Verteilung mit Archivsystem	... Digitale Verteilung mit Archivsystem und Portalübersichten
Rechnungsprüfung	100% Papierrechnungen	... 100% der digitalisierten Rechnungen	... mit E-Rechnung, Portal-Rechnung und Zufalls-generator
Ablage der Rechnung	Papierablage der Rechnungen im Ordner	... Digitale Archivierung (frühes Scannen für Rechnungsarchiv, ggf. Workflow im Archivsystem oder ERP-System)	... Digitale Archivierung (Rechnungsarchiv und/oder Portal-Archiv)

Foncia – Europas größter Verwalter will mehr

Herr von Bredow, wie geht Foncia die Coronakrise an? Wir orientieren uns stark an Frankreich, auch da wir von ähnlichen Entwicklungen, nur zeitlich versetzt, ausgehen. Unsere Büros sind für die Öffentlichkeit geschlossen, es finden keine Eigentümerversammlungen, keine Beiratssitzungen, keine Objektbegehungen statt. Termine werden nur mit einzelnen Kunden, nach Vereinbarung und mit Sicherheitsabstand, wahrgenommen.

Was ist mit der Präsenz der Mitarbeiter in den Büros? Die ist stark reduziert, die Sicherheitsabstände werden eingehalten. Schwangere und Risikogruppen sind im Homeoffice. Mitarbeiter/innen, die sich um Kinder bis zu 16 Jahren kümmern müssen, weil Schulen und Kitas geschlossen haben, sind ebenfalls zu Hause. Wir sind technisch dazu in der Lage, allen Mitarbeitern mobiles Arbeiten zu ermöglichen. Was uns gefreut hat, war, dass die Kundenreaktionen auf die Präsenzeinschränkungen durchweg positiv sind.

Foncia ist ein französisches Unternehmen. Wie unterscheidet sich der französische WEG-Verwaltermarkt vom

ZUR PERSON

Leopold von Bredow

Der Investmentbanker ist 48 Jahre alt und seit 2007 bei Foncia. Seit 2008 ist er der Chef von Foncia Deutschland, einer Tochter der französischen Foncia Groupe. Studium: MBA Insead (Fontainebleau), MSc und BSc an der London School of Economics (in Philosophie und Volkswirtschaft).

deutschen? Der Markt in Frankreich ist gleich groß wie der in Deutschland. In Frankreich ist die Eigentümerquote höher als in Deutschland, das immer noch ein „Mieterland“ ist. Der französische Markt ist stärker konsolidiert. Es gibt einige große überregionale Anbieter, regionale Platzhirsche und natürlich auch eine Vielzahl an kleinen Verwaltern. In Deutschland gibt es, bis auf einige Ausnahmen, nur viele kleine Verwalter. Das ändert sich aber gerade.

Welchen Prozentsatz decken große überregionale Verwalter in Frankreich ab? Wir schätzen, dass die großen Verwalter in Frankreich ungefähr ein Drittel des Marktes abdecken. Foncia deckt als Marktführer etwa 13 bis 15 Prozent des Marktes ab.

Wie groß sind Sie in Deutschland?

Wir verwalten inzwischen etwa 125.000 Wohnungen. Das ist aus deutscher Sicht sehr viel, für uns aber erst der Anfang. Foncia hatte ursprünglich ziemlich konsequent durchgesetzt, dass die Verwaltungsorganisation in Deutschland ebenso laufen müsste wie die in Frankreich.

Das ist natürlich nicht so einfach ...

Und hat trotzdem Erfolg gehabt. Allerdings kann man sagen, dass vielleicht ein bisschen mehr auf die Gegebenheiten des jeweiligen Landes hätte geschaut werden können. Das Schöne am jetzigen Management und an den Aktionären, die großenteils internationale Erfahrung haben, ist, dass Konsens darüber besteht, sich mehr an die lokalen Gegebenheiten anzupassen.

In welchen Punkten unterscheidet sich die Verwaltung in Frankreich besonders von der in Deutschland?

In verschiedenen Punkten sind die Fran-

zosen weiter als die Deutschen. Nehmen wir das Beispiel der Garantiekasse. Das ist, ähnlich dem Bankensicherungsfonds, ein Einlagesicherungsfonds für Immobilienverwalter, der die Gelder der Eigentümergemeinschaften schützt. Wenn man eine Zulassung zum Verwalter hat, ist man automatisch in dieser Garantiekasse. Es gibt damit verbunden auch regelmäßige Audits, was bedeutet, dass man die Kundengelder prüft. Wir bei Foncia machen das auch in Deutschland, was meines Erachtens ein Alleinstellungsmerkmal ist.

Gibt es in Frankreich höhere Zulassungsbeschränkungen? Ja. Nicht jeder kann Hausverwalter werden. Die Zulassung setzt eine Qualifikation voraus. Das sollte auch in Deutschland selbstverständlich sein, wenn man bedenkt, welche Verantwortung Verwalter tragen.

Es scheint ja so zu sein, dass Foncia auf dem deutschen Markt weiterwächst. Was machen Sie richtig? Wir bieten ein überzeugendes und zukunftsweisendes Konzept: Von drei Firmen, die wir kaufen, sind zwei in der Situation, dass sie eine Nachfolgelösung suchen. Und dann gibt es die Situation, dass eher jüngere Firmeninhaber gerne weiterwachsen würden, aber oft sehr stark im Tagesgeschäft involviert sind. Auch die haben oftmals Lust, sich in unsere Strukturen zu begeben. Denn in der Gruppe können wir die immer komplexeren Anforderungen an die Verwaltungstätigkeit besser meistern.

Inwiefern ändert sich dann ihre Stellung? Sie werden mehr zum Manager. Natürlich machen sie noch operatives Geschäft: Sie sind Mentor, betreuen VIP-Kunden, machen Akquise, aber im Vordergrund stehen Personalthemen und mehr Management. Sie verändern

Die Verwalterbranche konsolidiert sich. Besonders da, wo Nachfolgeregelungen schwer greifen, kann ein Player wie Foncia die Szene bereichern. Das Unternehmen will weiter expandieren. Warum kann das klappen? Ein Interview mit **Leopold von Bredow**.



„Wir sind in manchen Orten kaum präsent, etwa in Stuttgart oder Hamburg. Es gibt keinen Grund, warum wir nicht die Erfolgsstory aus Frankreich wiederholen sollten.“

sich vom Spielertrainer zum Trainer. Und diese Entwicklung ist für unsere Geschäftsführer interessant. Nehmen wir z.B. die Foncia Rhein-Main. Das waren ursprünglich drei verschiedene Firmen. Zwei Inhaber hatten aus Altersgründen veräußert. Ein Inhaber war etwa 40 Jahre alt, ihm sind zwei Mitarbeiter weggefallen mit der Folge, dass er über 100 Eigentümerversammlungen im Jahr selber gemacht hat. Er ist bei Foncia Geschäftsführer einer viel größeren Firma und erfüllt eine andere Rolle.

Wie profitiert der Verwalter in den neuen Strukturen? Bei den kleinen Firmen ruht oft sehr viel Last auf wenigen Schultern. Wir haben dieses Mantra der kritischen Masse vor Ort. Das heißt, wenn ich etwa 10.000 Einheiten an einem Standort betreue, dann habe ich beispielsweise auch eine bestimmte Anzahl von Buchhaltern. Wenn ich fünf Buchhalter habe oder zehn, dann kann ich die Last besser verteilen und

bekomme so Stabilität in ein Unternehmen. Und durch diese Stabilität reduziere ich Personalwechsel. Personalwechsel verzeiht der Kunde oft nicht.

Der Verwalter, der an Sie verkauft, muss seine gesamten Strukturen umstellen. Ziemlich viel Aufwand. Was bekommt er dafür? Natürlich gibt es Anforderungen. So muss der Geschäftsführer plötzlich ein Reporting machen. Aber auf der anderen Seite gibt es eine Entlastung und auch Perspektiven für ihn. Wenn Sie eine kleine Firma führen, müssen Sie sich um alles kümmern, vom Druckerpapier bis zur Website. Solche Dinge werden bei uns zentral organisiert. Und wenn jetzt z.B. der Zensus 2021 kommt, kümmern sich unsere Fachleute um die Umsetzung. Wenn Sie eine Fachabteilung haben, die Verträge gestaltet und sonstiges Rüstzeug gibt, wie Beschluss-Vorlagen, dann ist das eine große Erleichterung und dient der Qualität der Dienstleistung.

Was ist mit der Software? Der Softwarewechsel ist der größte Schritt in der Umstellung eines Unternehmens. Oft steht der aber sowieso an. So arbeitet ein Großteil der Unternehmen heute mit einer Buchhaltungssoftware und vielleicht noch einem CRM. Außerhalb der Buchhaltung wird vieles mit Outlook etc. gemacht. Bei Foncia arbeiten alle Mitarbeiter mit einem System. Das ist ein großes ERP-System, das alles abdeckt.

Ist das Thema Fachkräftemangel für Foncia auch ein Thema? Natürlich. Wir tun uns vielleicht etwas leichter als ein kleines Unternehmen, weil man bei uns vom Azubi zum Geschäftsführer werden kann, was in einer inhabergeführten kleinen Firma so nicht möglich ist. Wir können hier andere Perspektiven bieten. Und oft ist es für einen jungen Mitarbeiter attraktiver, wenn sie oder er in ein Unternehmen mit 30 oder 40 Mitarbeitern kommt als in eines mit fünf Mitarbeitern. Bei uns können sie alle Fachabteilungen durchlaufen. Wir haben viele Auszubildende und bieten über die Foncia Akademie Inhouse-Seminare, z.B. Crash-Kurse für Umschüler.

Wie sehen Ihre Wachstumsziele für Deutschland aus? Wir wollen sukzessive weiterwachsen. Wir sind in manchen Orten noch kaum präsent, etwa in Stuttgart oder Hamburg. Es gibt eigentlich keinen Grund, warum wir nicht die Erfolgsstory aus Frankreich wiederholen sollten.

Gehen Sie auch in kleinere Städte? Wir streben an jedem Standort eine bestimmte Mindestgröße an. Wenn das Einzugsgebiet hinreichend groß ist, kann ein Standort auch durchaus in einer kleineren Stadt sein. «

Dirk Labusch, Freiburg

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Widerruf trotz Vertragserfüllung – Unklarheiten unbedingt vermeiden

Die Annahme eines auf die vollständige Vertragserfüllung gerichteten „ausdrücklichen“ Wunsches eines Maklerkunden im Sinne von § 312d Abs. 3 BGB a.F. setzt voraus, dass der Maklerkunde vor Abgabe dieses Wunsches entweder über sein Widerrufsrecht belehrt worden ist oder dass der Makler aufgrund anderer Umstände davon ausgehen konnte, dass der Kunde das Widerrufsrecht gekannt hat.

BGH, Urteil vom 13.12.2018 - I ZR 51/17

SACHVERHALT: Ein Immobilienmakler bot eine Wohnung zur Vermietung im Internet an. In der Anzeige wurde darauf hingewiesen, dass eine Maklerprovision vom Mieter geschuldet sei, sofern es zu einem erfolgreichen Abschluss des Mietvertrages kommt. Auf dieses Inserat meldete sich ein Interessent und bat um einen Besichtigungstermin. Nach der Besichtigung wurde ein Mietvertrag abgeschlossen. Offenbar hatte der Makler weder im Internet noch bei der Besichtigung über ein Widerrufsrecht belehrt. Zwar zahlte der Mieter die verlangte Provision, widerrief aber zwei Monate später den abgeschlossenen Maklervertrag.

Mit demselben Schreiben forderte er vom Makler die gezahlte Provision zurück, was der Makler verweigerte. In erster Instanz gewann der Mieter; das Berufungsgericht hob diese Entscheidung auf. Der Bundesgerichtshof (BGH) entschied zugunsten des Mieters. Der Makler wurde zur Zurückzahlung der Provision verurteilt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der BGH führte aus, dass ohne Belehrung über das Widerrufsrecht das dem Verbraucher zustehende Widerrufsrecht nicht erlischt. Gemäß § 312d Abs. 3 BGB alte Fassung erlischt das dem Verbraucher zustehende Widerrufsrecht, wenn der Fernabsatzvertrag von beiden Seiten auf „ausdrücklichen Wunsch“ des Kunden hin vollständig erfüllt worden ist.

Voraussetzung ist aber, dass der Kunde vor Abgabe seines Wunsches entweder über



Der Makler konnte nicht nachweisen, dass er den Mietinteressenten bei der Besichtigung der Wohnung über ein Widerrufsrecht belehrt hat.

sein Widerrufsrecht belehrt worden ist oder dass der Makler aufgrund anderer Umstände davon ausgehen kann, der Kunde habe das Widerrufsrecht gekannt. Hier konnte der Makler nicht beweisen, dass der Kunde trotz Kenntnis des Widerrufsrechts ausdrücklich die sofortige Tätigkeit des Maklers wünschte und damit auf sein Widerrufsrecht verzichtete.

Darüber hinaus führte der BGH aus, dass der Makler bei seiner Internetanzeige und einem danach erfolgten konkludenten Vertragsabschluss eindeutig zum Ausdruck bringen muss, dass er Makler des Interessenten sein will, um auszuschließen, dass der Interessent ihn für den Makler des anderen Vertragsteils hält. Das geeignete Mittel hierfür ist ein ausdrückliches Provisionsverlangen. Weist der Makler in einer Zeitungs- oder Internetanzeige eindeutig

auf die fällig werdende Maklerprovision hin, sodass der Interessent eine eigene Provisionspflicht anzunehmen hat, kann er bei der Bezugnahme des Interessenten auf diese Anzeige von einem Abschluss eines solchen Maklervertrags ausgehen.

PRAXISHINWEIS: Das Widerrufsrecht erlischt nach der neuen Regelung des § 356 Abs. 4, Satz 1 BGB bei einem Vertrag zur Erbringung von Dienstleistungen auch,

- › wenn der Unternehmer die Dienstleistung vollständig erbracht hat,
- › mit der Ausführung der Dienstleistung erst begonnen hat, nachdem der Verbraucher dazu seine ausdrückliche Zustimmung gegeben hat und
- › gleichzeitig seine Kenntnis davon bestätigt hat, dass er sein Widerrufsrecht bei vollständiger Vertragserfüllung verliert.

Diese ausdrückliche Zustimmung des Verbrauchers kann nicht durch entsprechende Regelungen in den AGB fingiert werden. Auf der Bestellseite sollte daher die Einwilligung zur Ausführung der Dienstleistung eingeholt werden, etwa durch die Formulierung: „Ich bin einverstanden und verlange ausdrücklich, dass Sie vor Ende der Widerrufsfrist mit der Ausführung der beauftragten Dienstleistung beginnen. Mir ist bekannt, dass ich bei vollständiger Vertragserfüllung durch Sie mein Widerrufsrecht verliere.“ Der BGH wies ebenfalls erneut darauf hin, dass der Makler dafür zu sorgen hat, Unklarheiten zu vermeiden. ☞

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Umsetzung der DSGVO: Sondervergütung für den Verwalter

Der Verwalter ist Mitverantwortlicher im Sinne des Art. 26 DS-GVO und hat daher mit der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer eine Vereinbarung im Sinne des Art. 26 Abs. 1 Satz 2 DS-GVO zu schließen.

AG Mannheim, Urteil v. 11.9.2019, 5 C 1733/19

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer beauftragen Verwalter V durch Beschluss, ein datenschutzrechtliches Verzeichnis im Sinne des Art. 30 Datenschutzgrundverordnung DS-GVO für die Gemeinschaft zu erstellen. Ferner wird der Abschluss eines datenschutzrechtlichen Auftragsverarbeitungsvertrags zwischen der Gemeinschaft und V beschlossen. V ist danach u. a. berechtigt, im Namen der Gemeinschaft einen datenschutzrechtlichen Auftragsverarbeitungsvertrag zwischen dieser und Handwerkern, Lieferanten usw. abzuschließen sowie fortlaufend das „Datenschutzmanagement“ durchzuführen. Schließlich beauftragen die Wohnungseigentümer V durch Beschluss, ihnen

oder Nutzern eines Wohnungseigentums ein Informationsschreiben zur DS-GVO zu übersenden. Die Eigentümer gewähren V hierfür jeweils pauschale Sondervergütungen. Gegen diese Bestimmungen geht Eigentümer K vor.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Der Abschluss eines datenschutzrechtlichen Vertrags sei nicht zu beanstanden. Denn V sei Mitverantwortlicher im Sinne von Art. 26 DS-GVO und habe daher mit der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer eine Vereinbarung im Sinne des Art. 26 Abs. 1 Satz 2 DS-GVO schließen müssen. Es sei unschädlich, eine solche Vereinbarung im Rahmen eines „Auftragsver-

arbeitungsvertrags“ auszugestalten. Die pauschalen Sondervergütungen seien nicht zu beanstanden. Das BDSG und die DS-GVO machten dem Verwalter einen Aufwand, der mit seinem Grundhonorar, wie es im Verwaltervertrag festgelegt sei, nicht abgedeckt sei.

FAZIT: Wer Verantwortlicher der DS-GVO ist, bestimmt sich nach Art. 4 DS-GVO. Für die Bestimmung der Verantwortlichkeit ist danach allein maßgeblich, wer die Entscheidungskompetenz innehat, über den Zweck und die Mittel der Verarbeitung personenbezogener Daten zu entscheiden. Dies ist sowohl die Gemeinschaft als auch der Verwalter.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ÜBERPRÜFUNG EINES BESCHLUSSES

Auf welchen Zeitpunkt kommt es an?

Bei der Überprüfung eines Beschlusses ist auf die zum Zeitpunkt der Beschlussfassung zugrunde liegenden Verhältnisse abzustellen.

AG Hamburg-Blankenese, Urteil v. 10.7.2019, 539 C 30/18

FAKTEN: Im Rahmen einer Anfechtungsklage wird streitig, auf welchen Zeitpunkt es für die Überprüfung eines Beschlusses ankommt: den der Beschlussfassung oder den der letzten mündlichen Tatsachenverhandlung. Das Gericht ist der Ansicht, es sei für die Beurteilung der Ordnungsmäßigkeit einer beschlossenen oder nicht beschlossenen Verwaltungsmaßnahme auf die im Zeitpunkt der Beschlussfassung zugrunde liegenden Verhältnisse abzustellen.

FAZIT: Bei der Prüfung der Ordnungsmäßigkeit ist nach herrschender Meinung tatsächlich auf den Kenntnisstand der beschließenden Eigentümer – also in der Regel auf den in der Versammlung – abzustellen. Spätere Erkenntnisse über die Angemessenheit der Verwaltungsmaßnahme können eine ursprünglich ordnungsmäßige Maßnahme nicht als ordnungswidrig erscheinen lassen. Ändern sich die für die Beschlussfassung maßgeblichen Umstände, müssen sich zunächst die Eigentümer mit dem neuen Sachverhalt befassen (Grundsatz der Vorbefassung). Etwas anderes gilt hingegen natürlich, wenn der Kenntnisstand der Wohnungseigentümer fehlerhaft unvollkommen war. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

NACHTSPEICHERHEIZUNG

Zähler und Stromkosten

Die Heizkostenverordnung ist entsprechend auf Nachtstromspeicherheizungen anzuwenden.

LG Berlin, Urteil v. 30.4.2019, 63 S 214/18

FAKTEN: Eine Mietwohnung ist mit Nachtstromheizungsgeräten ausgestattet. Der dort verbrauchte Strom wird nicht in der Wohnung gezählt. Es gibt nur einen Zähler für alle Nachtstromheizungsgeräte im Mietshaus. Der sich an diesem Zähler ergebende Gesamtverbrauch wird dann auf die Einzelabnehmer nach der Wohnfläche verteilt. Mieter und Vermieter streiten, ob das in Ordnung ist. Das Landgericht verneint die Frage! Der Vermieter habe gegen seine Pflicht zur verbrauchsabhängigen Kostenverteilung gemäß § 6 HeizkostenV verstoßen. Die HeizkostenV sei entsprechend anwendbar, wenn der Stromverbrauch durch einen Gesamtzähler festgehalten werde. Im Hinblick auf die bezweckte Einsparung von Heizenergie sei eine planwidrige Regelungslücke gegeben, die eine analoge Anwendung der HeizkostenV gebiete.

FAZIT: Das Urteil ist falsch: Hier handelt es sich um eine dezentrale Anlage. Streitig ist dabei, ob der Einzelne einen Anspruch auf einen individuellen Zähler hat. Nach der herrschenden Meinung ist das nicht der Fall. Dann aber ist es nicht richtig, die HeizkostenV anzuwenden. In einer Eigentumsanlage gilt nichts anderes.

VERÄUSSERUNGSBESCHRÄNKUNG

Zustimmung des Verwalters bei Selbsterwerb

Bedarf nach dem eingetragenen Inhalt des Wohnungseigentums dessen Veräußerung der Zustimmung des Verwalters, so ist der selbst erwerbende Verwalter nicht entsprechend § 181 BGB daran gehindert, die Zustimmung wirksam zu erklären.

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 15.11.2019, 3 Wx 217/19

FAKTEN: Wohnungseigentümer K überträgt sein Eigentum an Verwalter B. Dieser stimmt nach § 12 Abs. 1 WEG der Veräußerung und dem Verkauf an sich selbst zu. Das Grundbuchamt meint, der selbst erwerbende Verwalter sei daran gehindert, die Zustimmung nach § 12 WEG zu erklären. Es sei daher eine Zustimmungserklärung der Eigentümer vorzulegen. Dagegen richtet sich die Beschwerde. Mit Erfolg! Die Bestimmung des § 181 BGB sei weder unmittelbar noch entsprechend anwendbar, so das Gericht. Die Zustimmungserklärung nach § 12 Abs. 1 WEG stelle kein Rechtsgeschäft dar, das der Verwalter i. S. d. § 181 BGB „mit sich“ vorgenommen habe. Denn der Verwalter habe die Zustimmungserklärung gegenüber K als Veräußerer abgegeben.

FAZIT: Die Entscheidung erinnert daran, in welcher „Funktion“ der Verwalter tätig wird, wenn er bei einer vereinbarten Veräußerungsbeschränkung namens der Eigentümer eine Zustimmung zur Veräußerung gibt. Ist der Verwalter zugleich Eigentümer oder Erwerber der veräußerten Wohnung, ist Streitig, ob die Bestimmung des § 181 BGB anwendbar ist. Das Gericht entscheidet sich mit der herrschenden Meinung dagegen.

VERWALTUNGSUNTERLAGEN

Vorlage von Originalen?

Grundsätzlich ist es ausreichend, wenn der Vermieter dem Mieter Kopien/Ausdrucke der Belege vorlegt, sofern er ein papierloses Büro führt und Originalunterlagen regelmäßig eingescannt und nach drei Monaten vernichtet werden.

LG Berlin, Urteil v. 30.10.2018, 63 S 192/17

FAKTEN: Ein Mieter wendet bei einer Klage des Vermieters ein, dieser habe ihm nur Kopien der Verwaltungsunterlagen vorgelegt. Reicht das aus? Das Gericht meint ja! Der Verwalter des Vermieters führe im Wesentlichen ein papierloses Büro. Er scanne Originalunterlagen regelmäßig ein und vernichte die Originale nach drei Monaten. Angesichts der technischen Entwicklung sei dies grundsätzlich nicht zu beanstanden. Hinzu komme, dass es im Fall mehr als 100 Mietverträge gebe. Es sei so schon praktisch nicht möglich, jedem Mieter zeitnah Originalbelege zur Einsicht zur Verfügung zu stellen.

FAZIT: Ist der WEG-Verwalter befugt, Belege zu scannen und die Originale dann zu vernichten? Die Rechtslage ist nicht geklärt. Richtig scheint, dass es dem Verwalter erlaubt ist, die laufenden „Belege“ (= Angebote, Gutachten, Rechnungen, Urteile) grundsätzlich zu scannen und die Originale dann zu vernichten. Die Scans genügen der Textform – was grundsätzlich reicht. Anders könnte es allerdings mit den „Kernunterlagen“ (= Teilungserklärung nebst Anlagen und Gemeinschaftsordnung) sein.

UNWIRKSAME ABRECHNUNG

Kann Hausgeld zurückgefordert werden?

Wird ein Beschluss über die Genehmigung des Wirtschaftsplans oder die Abrechnung rechtskräftig für ungültig erklärt, muss ein Wohnungseigentümer nicht zunächst darauf dringen, dass über den Wirtschaftsplan bzw. die Abrechnung des betreffenden Abrechnungsjahres erneut ein Beschluss gefasst wird, bevor er gegen die Gemeinschaft vorgehen kann.

LG München I, Urteil v. 26.6.2019, 1 S 2812/18 WEG

FAKTEN: Wohnungseigentümer K verlangt von der Gemeinschaft, ihm Hausgeld zurückzuzahlen. Denn die Beschlüsse, die die entsprechenden Forderungen begründet haben, sind rechtskräftig für ungültig erklärt worden. Fraglich ist, ob die Eigentümer vorher eine Rückzahlung beschließen müssen.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht (LG) verneint die Frage. Der Bereicherungsanspruch des K sei nicht wegen des „Vorrangs des Innenausgleichs nach Maßgabe der Abrechnung“ ausgeschlossen. Durch die Zulassung des bereicherungsrechtlichen Rückforderungsanspruchs entstehe der Gemeinschaft und den übrigen Eigentümern kein wesentlicher Nachteil, während im umgekehrten Fall der einzelne Eigentümer zunächst einen langwierigen Prozess mit dem Ziel der Beschlussersetzung durch das Gericht führen müsste, bevor er überhaupt seinen Bereicherungsanspruch geltend machen könnte.

FAZIT: Ob das Urteil richtig ist, ist hoch streitig. Nach bislang herrschender Meinung (h.M.) kann ein Eigentümer etwaige Rückforderungsansprüche gegenüber der Gemeinschaft nicht außerhalb der Abrechnung der Wirtschaftsperiode verfolgen. Denn selbstständige durchsetzbare Bereicherungsansprüche könnten im Verhältnis der Eigentümer zur Gemeinschaft nicht entstehen. Allerdings haben sich die Entscheidungen, auf denen die h. M. beruht, entwickelt, als es noch keine rechtsfähige Eigentümergemeinschaft gab. Das Problem hat sich nach ihrer Entdeckung aber schlicht erledigt. Seit dem Jahr 2005 ist die Gemeinschaft Schuldner etwaiger Rückforderungsansprüche. Es stehen sich hier nicht Eigentümer gegenüber. Eine Argumentation mit einem „Innenausgleich der Eigentümer untereinander“ ist daher schlicht verfehlt.

NIESSBRAUCH

Nießbraucher als Antragsteller in einer WEG-Sache?

Im WEG ist ein selbstständiges Beweisverfahren nach §§ 485 ff. ZPO möglich. Auch der Nießbraucher eines Eigentums kann ein rechtliches Interesse an der Durchführung eines solchen Beweisverfahrens gegen die Eigentümer haben. Soweit sein Besitz etwa durch das Eindringen von Wasser oder Feuchtigkeit beeinträchtigt wird, kommen auch eigene Unterlassungs-, Beseitigungs- oder gegebenenfalls Schadensersatzansprüche in Betracht. Die gerichtliche Verfügung derartiger Ansprüche kann unter Umständen durch die Einholung eines Gutachtens vermieden werden.

LG Dortmund, Beschluss v. 29.11.2019, 17 T 76/19

KOSTENERSTATTUNG

Mehrere Rechtsanwälte

Der Verwalter muss für jeden beklagten Eigentümer einer Anfechtungsklage jeweils einen Anwaltsvertrag schließen. Nach § 50 WEG sind Eigentümern nur dann die Anwaltskosten zu erstatten, wenn nicht aus Gründen, die mit dem Gegenstand des konkreten Rechtsstreits zusammenhängen, eine Vertretung durch mehrere Anwälte geboten war. Folgt der Interessengegensatz aus einem anderen Verfahren, ist das egal! Der Verwalter muss einen Anwalt auswählen, der sämtliche beklagten Eigentümer vertreten kann. Geht er anders vor, schuldet er Schadensersatz.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 16.12.2019 – 2-13 T 93/19

NICHTZULASSUNGSBESCHWERDE

Verbot, Teileigentum zu Wohnzwecken zu gebrauchen

Maßgebend für die Beschwer eines Berufungsklägers ist sein individuelles vermögenswertes Interesse an der Änderung der angefochtenen Entscheidung. Entscheidend ist deren rechtskräftiger Inhalt. Soll ein Teileigentümer den Gebrauch des Sondereigentums zu Wohnzwecken unterlassen, kommt es für seine Beschwer auf die Differenz des Mietwerts zwischen einem Gebrauch zu Wohnzwecken und einem gewerblichen Gebrauch an. Alternativ kann man an den konkreten Aufwand anknüpfen, der mit der Unterbindung der Vermietung zu Wohnzwecken verbunden wäre.

BGH, Beschluss v. 19.12.2019, V ZR 81/19

Mietrecht

Urteil des Monats: Betriebskostenabrechnungen – Erläuterungen zur „Fläche“ nur ausnahmsweise nötig

Der Verteilungsmaßstab „Fläche“ in der Betriebskostenabrechnung ist aus sich heraus verständlich und muss somit grundsätzlich auch nicht weiter erläutert werden.

BGH, Urteil vom 29.01.2020 - VIII ZR 244/18

FAKTEN: Eine Vermieterin verlangte von den Mietern einer Wohnung in einer größeren Anlage mit Wohn- und Gewerbeeinheiten eine Nachzahlung aus einer Betriebskostenabrechnung. Die Vorinstanz wies die Klage ab. Die Abrechnung sei bereits formell unwirksam, da eine weitere Erläuterung des Umlageschlüssels sowie Informationen dazu, aus welchen Gebäudeteilen oder Hausnummern sich die jeweils zugrunde gelegte Wirtschaftseinheit zusammensetze, fehlten. Dagegen legte die Vermieterin Revision ein.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH hat das Urteil der Vorinstanz aufgehoben und die Sache zurückverwiesen. Eine Betriebskostenabrechnung sei bereits dann formell

ordnungsgemäß, wenn sie folgende Mindestangaben enthält: die Zusammenstellung der Gesamtkosten, die Angabe und Erläuterung des zugrunde gelegten Verteilerschlüssels, die Berechnung des Anteils des Mieters und den Abzug der geleisteten Vorauszahlungen. Der angewandte Verteilerschlüssel müsse nur ausnahmsweise erläutert werden, wenn das zum Verständnis der Abrechnung erforderlich sei. Der Verteilungsmaßstab „Fläche“ müsse grundsätzlich auch nicht weiter erläutert werden. Dies gelte selbst dann nicht, wenn die Vermieterin – wie hier – verschiedene Gesamtflächen zugrunde gelegt habe, nämlich bei einigen Nebenkostenpositionen die Gesamtfläche der mehrere Gebäude umfassenden Gesamtanlage und bei anderen

Positionen lediglich die Fläche einzelner Gebäude. Der angewendete Umlageschlüssel (Flächenmaßstab) lasse sich den Abrechnungen ohne Weiteres entnehmen, weil jeweils die Gesamtflächen und die Wohnfläche der Wohnung der Mieter angegeben sind. Hieraus ergebe sich jeweils die Berechnung des Anteils der Mieter.

FAZIT: Das Urteil macht es für Vermieter leichter: Insbesondere auch Informationen dazu, aus welchen einzelnen Gebäudeteilen oder Hausnummern sich die jeweils zugrunde gelegte Wirtschaftseinheit zusammensetzt, bedürfe es nicht. Sie gehörten gerade nicht zu den Mindestanforderungen an eine Betriebskostenabrechnung.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

MIETVERHÄLTNIS

Fristlose Kündigung wegen freilaufender Hunde

Lässt ein Mieter trotz wiederholter Abmahnungen seine Hunde frei auf den Gemeinschaftsflächen eines Mehrfamilienhauses herumlaufen, kann dies eine fristlose Kündigung des Mietvertrages rechtfertigen.

BGH, Beschluss v. 2.1.2020, VIII ZR 328/19

FAKTEN: Die Vermieterin einer Wohnung hatte das Mietverhältnis fristlos, hilfsweise ordentlich gekündigt, weil die Mieter ihre Hunde entgegen der Hausordnung und trotz mehrerer Abmahnungen ohne Leine auf den Gemeinschaftsflächen des Anwesens hatten herumlaufen lassen. Amts- und Landgericht hielten die Kündigung für gerechtfertigt und gaben der Räumungsklage statt. Die Mieter erhoben Nichtzulassungsbeschwerde. Der Antrag auf einstweilige Einstellung der Zwangsvollstreckung sei jedoch unbegründet. Das freie Laufenlassen der Hunde auf den Gemeinschaftsflächen entgegen der Hausordnung und ungeachtet mehrerer Abmahnungen sei eine erhebliche Verletzung mietvertraglicher Pflichten. Einer solchen beharrlichen Pflichtverletzung könne ein solches Gewicht zukommen, dass eine fristlose Kündigung gerechtfertigt sei.

FAZIT: Für die Beurteilung, ob der vertragswidrigen Nutzung nur dann ein solches Gewicht zukommt, das eine Kündigung rechtfertigt, kommt es nicht darauf an, ob sich Mitmieter gestört gefühlt haben oder ob es zu konkreten Beeinträchtigungen wie Verschmutzungen gekommen ist.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

EIGENBEDARF

Kinderreichtum ist nicht gezwungenermaßen ein Härtefall

Für den gesetzlichen Kündigungsgrund des Vermieters einerseits und für die Anwendung der Härteklausel zugunsten des Mieters andererseits gelten dieselben verfassungsrechtlichen Maßstäbe.

BGH, Urteil v. 11.12.2019, VIII ZR 144/19

FAKTEN: Der Vermieter kündigte einer Familie mit fünf teils minderjährigen Kindern wegen Eigenbedarfs. Er wollte selbst in die Wohnung ziehen und sie mit einer weiteren Wohnung verbinden. Auch zur Familie des Vermieters gehören drei Kinder. Außerdem sollte die Großmutter mit ins Haus ziehen. Das Landgericht hatte in der Kündigung eine unzumutbare Härte gesehen, da die Mieter wegen ihrer ausländischen Abstammung Probleme hätten, eine andere Wohnung zu finden. Das reichte dem BGH aber nicht. Auch im Rahmen der Härteklausel müsse ein Gericht die vom Vermieter beabsichtigte Lebensplanung respektieren. Es dürfe ihn nicht darauf verweisen, er könne, anstatt in die vermietete Wohnung, in eine andere Wohnung des gleichen Anwesens einziehen.

FAZIT: Das Mietgericht darf sich nicht darauf beschränken, die Schilderung der Mieter im Kündigungserwiderungsschreiben in indirekter Rede wiederzugeben. Eine Ersatzwohnung ist im Übrigen angemessen, wenn sie den Bedürfnissen des Mieters entspricht und für ihn finanziell tragbar ist. Dabei seien die Lebensführung des Mieters und seine persönlichen und finanziellen Verhältnisse maßgebend.

MODERNISIERUNG

Informationspflichten des Vermieters

Die Anforderungen an die Ankündigung an den Mieter dürfen nicht überspannt werden.

BGH, Urteil v. 18.12.2019, VIII ZR 332/18

FAKTEN: Der Vermieter kündigte umfangreiche bauliche Maßnahmen an, unter anderem auch das Anbringen eines Wärmedämmverbundsystems an der Außenfassade, und wies in seinem Ankündigungsschreiben darauf hin, dass durch die Maßnahmen eine Senkung des Wärmedurchgangskoeffizienten, von 1,0 auf 0,2 erreicht wird. Dem Mieter reichten diese Angaben nicht aus. Anders der BGH: Zwar müssten dem Mieter geeignete Informationen mitgeteilt werden, mit deren Hilfe er diese evtl. von einem Sachverständigen überprüfen lassen kann. Es reiche jedoch, wenn aus dem Gesamtzusammenhang der angekündigten Maßnahmen deutlich werde, dass bei einem bislang nicht isolierten oder wärme gedämmten Gebäude künftig durch die Isolierung der Gebäudehülle unter Bezugnahme auf anerkannte Pauschalwerte eine Senkung des Wärmedurchgangskoeffizienten erreicht wird.

FAZIT: Modernisierungsmaßnahmen muss der Vermieter dem Mieter spätestens 3 Monate vor ihrem Beginn ankündigen. Bei einer energetischen Modernisierung muss aus dieser Ankündigung auch die zu erwartende Energieeinsparung ersichtlich sein.

ZAHLUNGSVERZUG

Geringfügige Verspätung berechtigt nicht zur Kündigung

Eine Kündigung wegen erneut verspäteter Zahlung nach bereits erfolgter Abmahnung kann unwirksam sein, wenn es sich dabei um einen geringfügigen Verstoß handelt.

KG Berlin, Urteil v. 20.6.2019, 8 U 132/18

FAKTEN: Hat der Vermieter den Mieter wegen laufend unpünktlicher Mietzahlungen bereits abgemahnt, kann laut BGH für eine fristlose Kündigung schon eine weitere unpünktliche Mietzahlung nach Abmahnung ausreichend sein, da der Mieter mit der Fortsetzung seiner unpünktlichen Zahlungsweise nach Abmahnung zu erkennen gibt, dass er nicht bereit ist, seine zögerliche Zahlungsweise ernsthaft abzustellen und das Vertrauen des Vermieters in eine pünktliche Zahlungsweise wiederherzustellen. Einer Kündigung wegen nur einer nach Abmahnung unpünktlich gezahlten Miete steht grundsätzlich nicht entgegen, dass der Vermieter bis zur Abmahnung unpünktliche Mietzahlungen über einen längeren Zeitraum nicht beanstandet hat. Wird die Mietzahlung vier Mal um jeweils einige Tage verspätet gezahlt, berechtigt das laut einem neuen Urteil jedoch nicht zum Ausspruch einer ordentlichen Kündigung nach § 573 Abs. 2 Nr. 1 BGB.

FAZIT: Gleiches galt schon für den Fall, dass dreimal verspätet geleistet wurde, wovon zwei Zahlungen nur um einen Tag und eine dritte um drei Werktagen verspätet waren. «

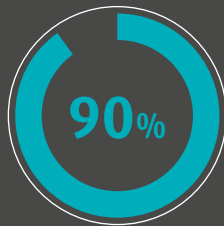
Technologie, IT & Energie

Nur zusammen optimieren IT und Business die Kundenerfahrung

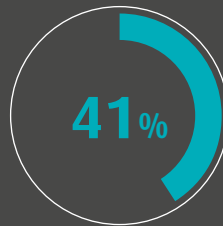
Eine Studie untersucht den weltweiten Status quo in Sachen Customer Experience (CX). Dazu befragte das Marktforschungsunternehmen Savanta im Auftrag von Pegasystems Entscheider in zwölf Ländern und aus sieben verschiedenen Branchen – darunter auch 451 Studienteilnehmer in Deutschland. Auf dem Weg zu stärker personalisierten Kundenerlebnissen identifiziert die Untersuchung in deutschen Unternehmen unter anderen folgende drei Schwachstellen:



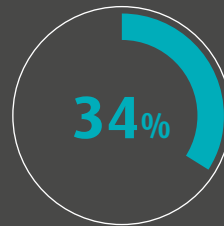
Die größten Schwachstellen
in Sachen Kundenerlebnisse
in deutschen Unternehmen



wollen sich zwar bei der Bedienung von Kanälen vor allem nach den Bedürfnissen ihrer Kunden richten – tun es aber nicht



der CX-Projekte in deutschen Unternehmen werden vor allem von IT-Abteilungen geleitet



der deutschen Unternehmen haben für CX-Projekte einen Förderer in der Geschäftsführung. In 30% von ihnen werden solche Projekte auf Bereichsebene oder darunter protegiert

FIRMENVERBUND

Smarter Connectivity

In der EnOcean Alliance installieren weltweit 400 Firmen wartungsfreie Funklösungen zur nachhaltigen Gebäudeautomation auf Basis des EnOcean-Funkstandards (ISO/IEC 14543-3-10/11). Mittlerweile verfügen mehr als eine Million Gebäude in aller Welt über entsprechende Funknetzwerke. Der Verbund hofft zum internationalen Referenz-Funkstandard für Gebäudeautomation zu werden. Er setzt dabei auf die neue europäische Gebäuderichtlinie (EPBD): Bis 2050 sollen sämtliche Gebäude in der EU CO₂-neutral sein – mit Zwischenzielen für 2030 und 2040. Die Smart Buildings können vom Verbund mit 1.500 interoperablen Basisprodukten und standardisierten Sensoren betrieben werden.

Infos zur Non-Profit-Organization:

www.enocean-alliance.org

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 2020 Global Customer Experience Study/Pegasystems



2019 mit rund 12 Millionen Euro Umsatz – das Hummel Systemhaus

ED. ZÜBLIN AG

Zukauf im Bereich Energietechnik

Die Ed. Züblin AG stärkt ihre Kompetenz auf dem Markt für moderne Elektro-, ITK- und Energietechnik mit einem Zukauf: Die deutsche Nummer eins im Hoch- und Ingenieurbau übernimmt im Zuge eines Asset Deals rückwirkend zum 1.1.2020 alle Beschäftigten, Maschinen und Anlagen sowie die Marke „HUMMEL Systemhaus“ der HUMMEL Systemhaus GmbH & Co. KG im schwäbischen Frickenhausen. Ausdrücklich kein Kaufgegenstand sind Altaufträge, Geschäftsverbindlichkeiten und die Immobilien der Gesellschaft. Das 1993 gegründete Familienunternehmen ist in der Region Stuttgart in den drei Geschäftsfeldern Elektrotechnik, IT und Kommunikation sowie Energiesysteme aktiv und erwirtschaftete 2019 mit 53 Mitarbeitern eine Gesamtleistung von rund 12 Millionen Euro. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Genehmigung durch die Kartellbehörden. Unter dem Dach der Ed. Züblin AG soll das übernommene Geschäft als eigenständiger Bereich in die ZÜBLIN-Direktion Stuttgart integriert werden.

GANZHEITLICHE ENERGIEDATENANALYSE IN GEBÄUDEN

Siemens Smart Infrastructure hat eine Lösung für das Energiemanagement entwickelt, mit der sich Energiedaten im Gebäude ohne zusätzlichen Platz- und Verdrahtungsaufwand durchgängig bis zum Endstromkreis erfassen lassen. Alle elektrischen Werte – von der Stromeinspeisung bis zur Steckdose – können nahtlos in Gebäudemanagementsysteme eingebunden und über Cloud-Applikationen analysiert werden. Die elektrische Infrastruktur wird damit integraler Bestandteil intelligenter und über das Internet of Things (IoT) vernetzter Gebäude. Betreiber und Nutzer erhalten maximale Transparenz über ihre Energieflüsse und profitieren von einer durchgängigen Digitalisierungslandschaft.

RESPONSIVE REAL ESTATE

„G5+“ und „Hotelification“

Die Welt ist vernetzt und wird noch digitaler. Die sogenannte Generation Z wächst heran und mit ihr die Städte. Die Wünsche und Anforderungen der Menschen an Immobilien verändern sich rasant. „G5+“-Arbeitsplätze und „Hotelification“ hat CBRE in seinem „Global Outlook 2030: The Age of Responsive Real Estate“ als zwei von **zehn großen Trends** identifiziert. Diese reichen vom Wandel des Arbeitsplatzes über die veränderten Wünsche beim Einkaufen oder beim Wohnen bis hin zur Rolle der Automatisierung bei Immobilieninvestitionen weltweit. Die Studie liegt für die Interessierten auf Englisch vor und ist absolut lesenswert. Download: www.cbre.us



- Trend #1:** Flexibel und agil – selbst das Auto könnte zum Arbeitsplatz werden
- Trend #2:** „5G+“-Arbeitsplätze – wenn der neue „Kollege“ KI heißt
- Trend #3:** „Chief Places Officer“ – neue Führungspersönlichkeiten sind gefragt
- Trend #4:** „Hotelification“ – Wohnen, Arbeit, Spaß – alles in einem
- Trend #5:** Strukturwandel im Einzelhandel – ein Modell namens „Phygital“
- Trend #6:** Neue Boom-Städte – hier hat die Generation Z „das Sagen“
- Trend #7:** Die Spitze der Weltwirtschaft – an Asien führt kein Weg vorbei
- Trend #8:** Künstliche Intelligenz – Immobilieninvestments leicht gemacht
- Trend #9:** Immobilienbewertung neu aufgelegt – Big Data heißt das Zauberwort
- Trend #10:** Last but not least – wie werden wir künftig wohnen?

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

„FERNWÄRMELIEFERUNGSVERTRÄGE“ Anforderungen an das Kosten- und das Marktelement bei der jeweils aktualisierten Preisstellung

BGH, Urteil v. 18.12.2019 – VIII ZR 209/18; § 24 Abs. 4 Satz 1 AVBFernwärmeV

Die Parteien stritten um die ordnungsgemäße Abrechnung der Fernwärmeversorgung vor dem Hintergrund der tatsächlich verwendeten und eingesetzten Wärmequellen und Brennstoffe. Diesen Sachver-

halt von grundlegender Bedeutung hatte der BGH bereits im Jahr 2011 grundsätzlich entschieden. Dennoch wird unter anderem auch aktuell immer noch, etwa leichtes Heizöl (HEL) zur Preisanpassung herangezogen, selbst wenn dieser Brennstoff bei der tatsächlichen Wärmeerzeugung keine - oder wie im vorliegenden Fall - eine deutlich geringere Rolle spielt, als die Preisanpassungsformeln erwarten lassen. Grundsätzlich ist es rechtlich unzulässig aus der Preiskopplungsmodalität – wie etwa der Bindung an den Preisindex für leichtes Heizöl – eine Gewinnmarge zu generieren, die der tatsächlichen Erzeugungsstruktur vor Ort nicht entspricht.

PRAXIS: Deutschland gestaltet die Wärmewende nach wie vor auf der Grundlage rechtlicher Rahmenbedingungen in Gestalt der AVBFernwärmeV, die nunmehr 40 Jahre alt sind. Der Bundesgerichtshof kann somit nur die Vertragsbedingungen gemäß den aktuell gültigen Vorgaben einer höchstrich-

terlichen Überprüfung unterziehen und vollzieht dies fortgesetzt und regelmäßig. Nur sehr wenige Versorgungsunternehmen verfolgen bisher tatsächlich innovative Ansätze – etwa in Bremen, Frankfurt / M. und Hanau – die zwischenzeitlich in der täglichen Praxis zeigen, dass deren Umsetzung im Interesse aller Marktbeteiligten liegt und tatsächlich möglich ist. Hierzu gehört auch ein nachvollziehbarer Brennstoffbericht, der erkennen lässt, woher die leitungsgebundene Wärme stammt und wie diese wirklich erzeugt wird. Neben einer sicheren und preislich angemessenen Wärmeversorgung stellt ein solcher transparenter Herkunftsnachweis sicher, dass die tatsächlich eingesetzten Brennstoffe auch abgerechnet werden und Eigentümer und Nutzer der betroffenen Immobilie erkennen können, wie die von ihnen eingesetzte Fernwärme tatsächlich und nachvollziehbar erzeugt wird und welche Bedeutung etwa fossile Brennstoffe bei der Wärmeerzeugung einnehmen.

Wo bleibt der Digitalisierungsschub?

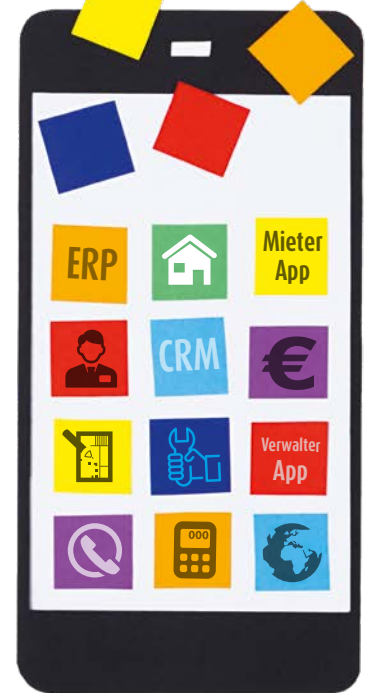
Das Thema Wohnungsbau ist angesichts eklatanter Wohnungsnot in den Ballungsgebieten Deutschlands zu einem Dauerthema mit wachsendem politischem Sprengstoff geworden. Die Verwaltung von Immobilien scheint – was die öffentliche Aufmerksamkeit betrifft – eher ein Nebenthema zu sein. Allerdings tritt als logische Folge eines expansiven Marktumfelds die Forderung nach erhöhter Effizienz der Prozesse in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft verstärkt ins Rampenlicht. Damit sind wir bei demjenigen Thema, das uns seit 20 Jahren mit ständig wachsender Dringlichkeit begleitet: Digitalisierung und Automatisierung.

Dennoch fährt in der Immobilien- und Wohnungsbranche der Digitalisierungszug immer noch erheblich langsamer als in den meisten anderen Sektoren unserer Wirtschaft. Doch aktuell erleben auch hier die meisten Unternehmen den zunehmenden Druck. Dieser rührt nicht nur vom expandierenden Wohnungsmarkt her. Er kommt auch von den unterschiedlichen gesellschaftlichen Entwicklungen. So verändern etwa die steigende Zahl von Singles und Senioren, aber auch neue Lebensgewohnheiten und -stile und nicht zuletzt die Veränderungen der Ar-

beitswelt (etwa der Trend zu Homeoffice-Modellen) die Art und Weise, wie Wohnen künftig gestaltet wird und wie die Wohnungen nunmehr konzipiert sein müssen. Zudem sehen sich Unternehmen der Immobilien- und Wohnungsbranche immer mehr Mietern und Käufern gegenüber, die täglich ganz selbstverständlich mit digitalen Technologien umgehen. Sie fordern bruchlose Prozessintegrationen von der Planung über den Bau bis zu Vermittlung, Betrieb und Verwaltung in ihren digitalen Alltag: „Smart Real Estate“ ist das Motto der Zukunft, dem sich immer mehr Unternehmen der Branche anschließen müssen, wenn sie auf Dauer am Markt erfolgreich bleiben wollen.

Moderne Plattformen integrieren per Schnittstellen Prozesssoftware

Konsequenterweise ist denn auch bei den Unternehmen ein wachsendes Interesse an der Einführung von ERP-Software zu beobachten. Dabei werden nach wie vor Lösungen für den Betrieb im eigenen Rechenzentrum wie auch webbasierte und Cloud-Versionen eingesetzt. Nicht



Für die Anwendungen im Bereich der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gibt es eine Vielzahl von Apps. Diese werden häufig von der auf mehrere hundert Unternehmen angewachsenen PropTech-Szene zur Verfügung gestellt.



„Die Nachfrage nach Mieter-Apps steigt: Während sich die frühen klassischen Mieterportale nicht wirklich bewährt haben, erweisen sich die Apps als wesentlich attraktiver, weil sie auf relativ einfache Weise die Integration digitalisierter Prozesse erlauben.“

Thoralf Beyer, Chief Sales Officer PROMOS consult

Noch immer hinkt die Wohnungs- und Immobilienbranche bei der Digitalisierung hinterher. Dabei wächst das Angebot an ERP- und CRM-Lösungen, die Unternehmen schlagkräftiger und effizienter machen. Was getan werden kann.

immer scheinen die Unternehmen die Cloud als beste aller möglichen Betriebsvarianten anzusehen. Jedoch ist der Trend, ERP-Systeme per Internet zu nutzen oder zu betreiben, bei den Anbietern solcher Lösungen klar zu erkennen.

Denn in den letzten Jahren ist das Interesse an skalierbaren Plattformlösungen spürbar gewachsen, die unterschiedliche Aufgaben digital abbilden. Das betrifft zum Beispiel das Dokumentenmanagement, Property und Asset Management oder auch die Fondsverwaltung. Moderne Plattformen erlauben es, mit Hilfe von Schnittstellen zusätzliche Prozesssoftware in eine Gesamtlösung zu integrieren. Weitere Praxisbeispiele finden sich etwa im Lieferantenmanagement, in Systemen moderner Smart-Building-Konzepte oder in spezialisierten Tools für Aufzugsmanagement und Notbeleuchtung.

Bei den Unternehmen erkennt man eine unterschiedliche Gewichtung von Standardisierung und Individualisierung. Wobei die Hersteller fortwährend besser darin werden, individuelle Prozesse mit standardisierten zu verknüpfen. Von entscheidender Bedeutung für die Nutzung von Plattformen ist die Gewährleistung eines sicheren und schnellen Datenaustauschs. Hier ergibt sich eine Aufgabe für

die Hersteller und Anbieter von Plattformen und Anwendungssoftware: Der Datenaustausch muss gegenüber bisherigen Lösungen vereinfacht werden. Das ist ohne die Entwicklung gemeinsamer Standards nicht zu schaffen. Dies gilt umso mehr, als in der Praxis eine ganze Reihe unterschiedlicher Plattformen – von verschiedenen Anbietern – unter einem Prozessdach arbeiten können: eine ERP-Plattform, eine Dokumentenmanagement-Plattform, eine Vermietungs- oder eine Wohnungsübergabe-Plattform.

Unzählige Apps bevölkern bereits die Prozesslandschaft

Wichtig wird den Nutzern zunehmend auch die Implementierung von mobilen Lösungen. Angesichts der vielen Vor-Ort-Prozesse in der Branche ist das auch nicht verwunderlich. Auf mobile Anwendungen lässt sich unabhängig von Zeit und Ort zugreifen. Der Datenaustausch mit dem ERP-System ermöglicht dabei zahlreiche Prozessvereinfachungen und -beschleunigungen. Der Zugang zur Business-IT wird heute auf allen Ebe-

nen von Apps gewährleistet. Diese meist relativ einfachen, auf ganz spezifische Aufgaben zugeschnittenen Programme lassen sich leicht implementieren, nutzen und updaten. Für die Anwendungen im Bereich der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gibt es inzwischen bereits eine Vielzahl von Apps. Diese werden häufig von der inzwischen auf mehrere hundert Unternehmen angewachsenen PropTech-Szene – oft noch Start-ups – zur Verfügung gestellt.

Wer ein ERP-System nutzt, kann aus der Fülle der App-Lösungen solche auswählen, die dem individuellen Bedarf am besten entsprechen, wie Thoralf Beyer, Chief Sales Officer der PROMOS consult GmbH, erläutert: „Mit einem ERP-System als Basis lassen sich die unterschiedlichsten Prozessdigitalisierungslösungen anbinden. Dazu zählen Ticketsysteme – inklusive digitalisierter Workflowstrukturen – und Vermietungslösungen, die von unseren Kunden vermehrt nachgefragt werden. Für viele Neukunden gehören diese Lösungen so selbstverständlich zu ihrer digitalisierten Prozessinfrastruktur wie die Finanzbuchhaltung.“ Beyer unterstreicht weiter: „Auch die Nachfrage nach Mieter-Apps steigt: Während sich die frühen klassischen Mieterportale nicht



„Das ERP-System ist der Kern aller grundlegenden Geschäftsprozesse. Systeme zum Customer Relationship Management sind ein wichtiger Baustein für die Kommunikation mit Mietern und Eigentümern. Beide Systeme sind für den wirtschaftlichen Betrieb in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft unerlässlich.“

Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung Haufe-Lexware Real Estate AG



„Ein wesentlicher nächster Schritt ist die Anbindung von Gebäuden und technischen Geräten. So können Smart Buildings durch Datenauswertungen effektiver gesteuert werden. Die Zusammenarbeit von etablierten IT-Dienstleistern mit PropTechs wird sich fortsetzen, um den Kunden noch bessere Lösungsangebote zu unterbreiten.“

André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft Aareon

wirklich bewährt haben, erweisen sich die Apps als wesentlich attraktiver, weil sie auf relativ einfache Weise die Integration digitalisierter Prozesse erlauben.“ Der Mangel an Fachkräften für die Implementierung komplexer Automatisierungslösungen zwingt mehr und mehr Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft zur Nutzung von Workflow-Tools und ergänzenden Apps mit einfacher Bedienung wie etwa zu Vermietungsabläufen. „Damit diese aber ihr Potenzial auch wirklich ausspielen können“, so der CSO, „müssen möglichst viele Nutzer gewonnen werden. Manche Unternehmen forcieren das, indem sie mit Anreizen wie Gewinnspielen, Weihnachtsüberraschungen und so weiter arbeiten. Auch eine garantierte Erreichbarkeit über die App kann ein Vorteil gegenüber Callcenterlösungen sein, die an gewisse Zeiten gebunden sind.“

Customer Relationship Management heißt Digitalisierung aller Kommunikationsprozesse in der Kundenbeziehung

Die Wohnungs- und Immobilienbranche ist immer noch durch sehr traditionelle Kommunikationswege mit ihren Partnern und Kunden gekennzeichnet. Häufig werden noch Briefe verschickt, Telefonate geführt, Faxmitteilungen versandt oder E-

Mails ausgetauscht. Allzu oft unterbleibt eine systematische Archivierung, die die verschiedenen Kanäle zusammenführt, Dokumente jederzeit zugänglich macht und automatisierte Aktionen und Reaktionen ermöglicht. Nur eine Digitalisierung aller Kommunikationsprozesse kann hier weiterhelfen – sprich: ein Kundenbeziehungsmanagement, abgebildet in einem CRM-System. „Das ERP-System ist als Dreh- und Angelpunkt im Immobilienunternehmen der Kern aller grundlegenden Geschäftsprozesse“, erklärt Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG. „Systeme zum Customer Relationship Management sind dabei ein wichtiger Baustein, der primär die vollständige Kommunikation mit Mietern und Eigentümern abdecken kann. Beide Systeme sind für den wirtschaftlichen Betrieb in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft unerlässlich. Bei Haufe nutzen wir selbst eine CRM-Lösung, die vom Marketing über die Vertriebsprozesse bis hin zum Produktsupport die gesamte Prozesskette unterstützt. Deshalb wissen wir aus eigener Erfahrung genau, wie wertvoll ein geeignetes System sein kann und welche Faktoren für Kunden entscheidend sind.“

Dass solche Software im Kommen ist, bestätigt auch Christian Westphal, Geschäftsführer der Crem Solutions GmbH: „Zweifellosgewinnen CRM-Lösungen für Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienbranche immer mehr an Bedeutung. Idealerweise verfügt das genutzte ERP-

System selbst über entsprechende CRM-Funktionalitäten. Die Einbindung in das ERP-System gestattet es darüber hinaus, automatisiert Reaktionen wie Mahnungen oder Benachrichtigungen zu veranlassen. Ob Schrift-, E-Mail- oder Telefonkontakt – die CRM-Funktionalitäten vereinheitlichen und strukturieren die Kommunikation. In Verbindung mit einem Dokumentenmanagementsystem sorgen sie für Revisionsicherheit in der Kommunikation.

Das Ziel lautet, die Medienbrüche auszuschalten und Dokumente revisions sicher zu archivieren

„Die Motivation“, so Westphal, „in einem Betrieb digitale Prozesse einzuführen, erstreckt sich sinnvollerweise auch auf den Austausch von Informationen und Dokumenten mit Mietern, Dienstleistern, Handwerkern, Partnerunternehmen, Architekten oder Maklern – mit dem Ziel, alle Medienbrüche auszuschalten sowie Dokumente auf Knopfdruck zugänglich zu machen und revisions sicher zu archivieren. Dieses Potenzial sollte in der Branche noch viel intensiver genutzt werden. Da gibt es noch sehr viel Luft nach oben.“

Die Kombination von CRM- und ERP-Systemen verspricht einen sprunghaften Effizienzgewinn, der die Produktivität des ERP-Systems erheblich erhöht. Michael Dietzel, ebenfalls Mitglied der



„CRM-Lösungen gewinnen immer mehr an Bedeutung. Die Einbindung in das ERP-System erlaubt automatisierte Reaktionen. In Verbindung mit einem Dokumentenmanagementsystem sorgt CRM für Revisionsicherheit in der Kommunikation. Dieses Potenzial sollte in der Branche noch viel intensiver genutzt werden.“

Christian Westphal, Geschäftsführer Crem Solutions

Geschäftsleitung bei Haufe-Lexware Real Estate, mahnt zur Sorgfalt bei der Auswahl der Software: „Jedoch verlangt die große Vielfalt der Systeme von Kunden bei ihrer Entscheidung eine genaue Fokussierung auf ihren eigenen Einsatzzweck, um das Richtige zu finden. Zusätzlich ist bei der Auswahl immer die Zukunftsfähigkeit im Blick zu behalten. Es nützt niemandem ein System, welches nach drei Jahren abgekündigt wird oder technisch nicht mehr stabil lauffähig ist – etwa infolge von Inkompatibilität mit einem neuen Windows-Betriebssystem oder Ähnlichem.“

Die Fortentwicklung der Automatisierung von Standard-Businessprozessen mit Hilfe digitaler Lösungen verspricht in der Zukunft noch erhebliches Innovationspotenzial. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft der Aareon AG, erklärt dazu: „Nachdem sich in den letzten Jahren insbesondere Portale und Apps zur Vernetzung von Immobilienunternehmen mit ihren Kunden und Geschäftspartnern

etabliert haben, ist nun im Hinblick auf die Markttrends sicherlich ein wesentlicher nächster Schritt die Anbindung von Gebäuden beziehungsweise technischen Geräten. So können Smart Buildings durch Datenauswertungen effektiver gesteuert werden. Dazu zählen Themen wie die vorausschauende Wartung, zum Beispiel von Aufzügen, die Optimierung des Energieverbrauchs, aber auch Lösungen, die älteren Menschen einen möglichst langen Verbleib in den eigenen vier Wänden ermöglichen.“ „Mit Blick auf die Marktteilnehmer“, so Rasquin, „wird sich die Zusammenarbeit von etablierten IT-Dienstleistern mit PropTechs fortsetzen, um den Kunden noch bessere Lösungsangebote zu unterbreiten.“

Doch eine wichtige Frage bleibt: Wie schnell werden auch die Branchenunternehmen den Technologiesprung annehmen? «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

Einstieg in die digitale Immobiliensteuerung?

Der Smart Meter Rollout ist längst gestartet. Zuerst betrifft es Verbraucher mit mehr als 6.000 kWh Strombezug im Jahr, die sich vor allem im gewerblichen Bereich finden dürften. Bis 2027 sollen alle Stromzähler in Deutschland dank digitaler Messung und intelligenter Gateways erfassbar sein. Verantwortlich sind zwar die Netzbetreiber, doch die Immobilienwirtschaft kann von diesem Prozess profitieren. Es könnte der Einstieg in die komplett digitale Verwaltung und Steuerung einer Immobilie werden.

Verbrauchsmessung: Strom, Wasser, Müll

Denn nach dem Strom werden ebenso die Verbräuche von Wärme und Trinkwasser, aber auch aller anderen Services wie Kälte oder die Müllabfuhr digital erfasst.



„Digitalisierung ist ein Hebel für geringere Kosten bei einer höheren Energieeffizienz.“

Katharina Bathe-Metzler, Techem

Für die Wärme gibt es schon einen ganz konkreten Termin, den 25. Oktober 2020, auch wenn es keinen gesetzlich verordneten Einbau von Smart Metern wie beim Strom gibt. Ab dann sollen Bewohner von Mehrfamilienhäusern da, wo es technisch möglich ist, eine halbjährliche Information über ihren Verbrauch und die damit verbundenen Kosten erhalten. Voraussetzung sind digitale Zähler für die Messung der Heizenergie, die aus der Ferne ausgelesen werden können. Ab 2022 sollen grundsätzlich alle Bewohner eines Mehrfamilienhauses, die mit fernauslesbaren Geräten ausgerüstet sind, eine monatliche Information erhalten. Dies sieht die neue Energieeffizienzrichtlinie (EED) vor, mit der die EU den Klimaschutz stärken will.

Zwei Drittel der Mieter wollen ihre Verbräuche in digitaler Form haben

Dann könnte sich auch das erfüllen, was sich über zwei Drittel der Deutschen heute schon wünschen: häufiger über Verbrauch und Kosten informiert zu werden, und das am besten digital. Das haben das Meinungsforschungsinstitut YouGov und der Energiedienstleister ista ermittelt.

„Nutzer, die häufiger Verbrauchsinformationen bekommen, heizen bewusster. Das hat ein dreijähriges Pilotprojekt der Deutschen Energie-Agentur dena gezeigt“, so Torben Pfau, Head of Media Relations & Corporate Brand bei ista.

Auch bei Techem sieht man die großen Chancen. „Wir halten die Digitalisierung für einen Hebel, um für geringere Kosten bei einer höheren Energieeffizienz, für bessere Einbindung erneuerbarer Energien und damit für weniger Treibhausgasemissionen zu sorgen“, so Katharina Bathe-Metzler von Techem. Das gelte vor allem für die Wärmeversorgung

und die im neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) erfolgte Novellierung der Heizkostenverordnung. All das lasse sich schon heute mit intelligenten Geräten, die auf dem Open-Metering-System der vierten Generation (OMS 4) basieren, umsetzen.

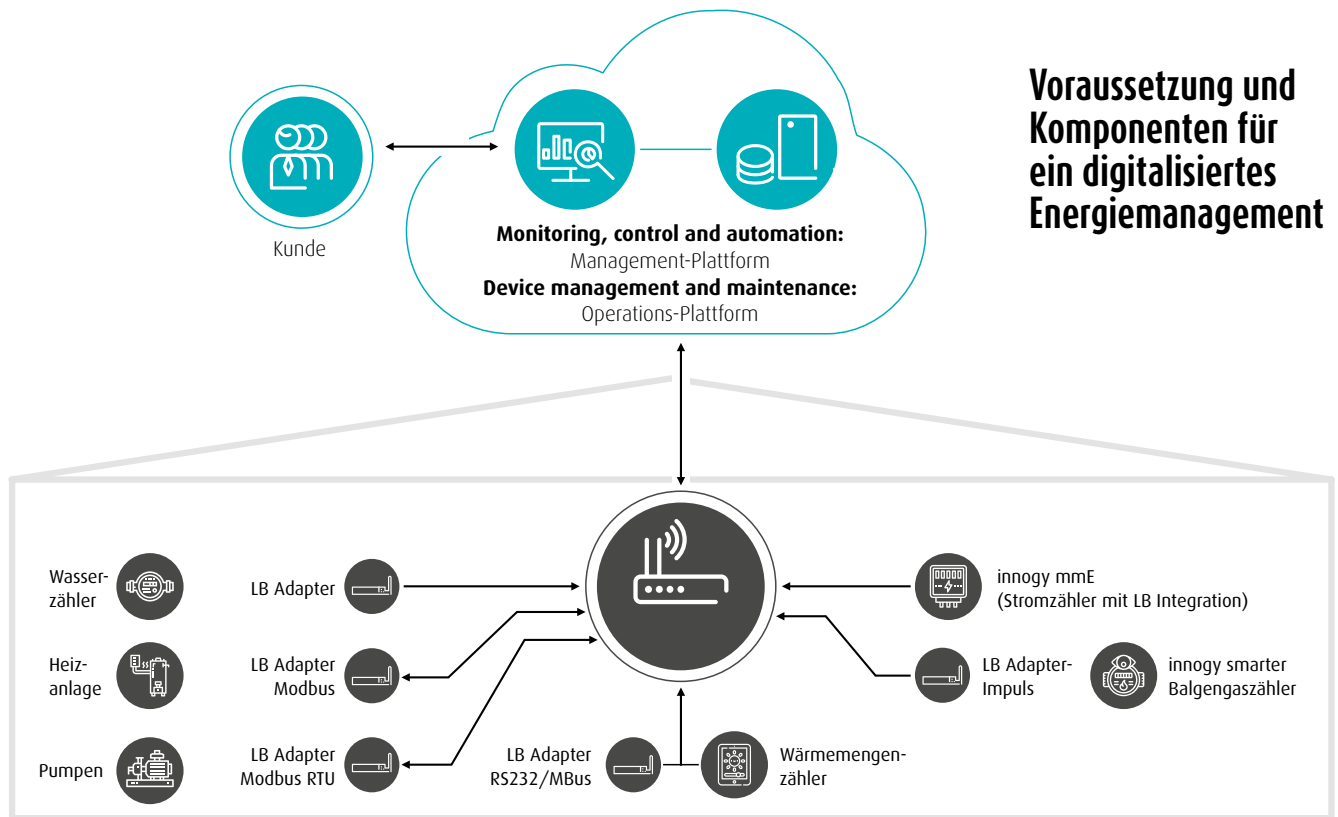
„Für die Immobilienwirtschaft bedeutet das Wahlfreiheit ohne Herstellerbindung“

Und diese könnten die im Smart Meter Rollout installierten Gateways bedienen. „Für die Immobilienwirtschaft bedeutet dies Wahlfreiheit ohne Herstellerbindung bei der Investitionsentscheidung für eine bestimmte Produktfamilie“, so Bathe-Metzler. Der Standard ermögliche zudem einem Vermieter oder Verwalter, den Mietern aufbereitete Verbrauchsdaten und darauf aufbauende Serviceleistungen zum Beispiel in Form von Online-Tools anzubieten, wie es etwa die EED vorsehe. Sie plädiert auch dafür, dass solche offenen Standards Vorrang erhalten.

„Wir beschäftigen uns im Rahmen der Versorgung von Wohnquartieren intensiv mit dem Thema Sektorenkopplung, in unserem Fall mit Wärme- und Stromerzeugung, sowie der Bereitstellung einer Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge“, so Bathe-Metzler. Bei von Techem betreuten Liegenschaften würden beispielsweise Wärmepumpen und Solarthermie eingesetzt und gesteuert. Das könne auch zentral über einen Techem-eigenen Leitstand erfolgen.

Die Nachfrage nach solchen Lösungen zieht auch ein wachsendes Interesse der Immobilienbranche nach sich. Das jedenfalls konstatiert Henning Luster mann, Senior Manager für Segment Solution Management bei innogy. „Wir entsprechen mit dem digitalen Heizungskeller

Die Energieeffizienzrichtlinie (EED) verlangt von Immobilienbetreibern noch 2020 eine mindestens halbjährliche Unterrichtung der Mieter über ihre Verbräuche – jedenfalls da, wo dies schon möglich ist. Was nach einer lästigen Pflicht klingt, kann sich als Chance entpuppen.



von innogy nicht nur generellen Digitalisierungsanforderungen, sondern genau den von der Branche selbst gespiegelten Bedürfnissen. Diese sind allerdings von Kunde zu Kunde unterschiedlich ausgeprägt und bedürfen daher einer modularen und holistischen Lösung“, so Lustermann. Inzwischen habe man 100 Pilotprojekte sowohl im Neubau als auch im Bestand in der Wohnungswirtschaft, mit welchen Daten gesammelt würden. Dabei sei es möglich, vollkommen herstellerunabhängig sämtliche Komponenten im zentralen Heizungskeller anzubinden und zu vernetzen, sowohl Energieverbraucher als auch -erzeuger sind anbindbar. Die Verbindung laufe über einen eigens entwickelten Funkstandard sowie Adapter, die auf die zu messenden Geräte aufgesetzt werden. Die Daten dienen nicht nur einem reinen Monitoring, aus welchem

etwa Hersteller Fehlerquellen erkennen könnten, die Vernetzung ermöglicht es auch, zusätzliche Komponenten wie Pumpen und Heizkessel aus der Cloud-Plattform zu steuern bzw. zu parametrisieren. „Die Wohnungswirtschaft will genau solche Lösungen – ein Gateway, das alles erfasst“, so Lustermann.

Die Wohnungswirtschaft will eine einheitliche Lösung, mit der alle Daten erfasst werden

Auch für die Endnutzer seien solche Systeme einfach zu bedienen. Innogy stellt dem Endkunden hierfür ein eigens entwickeltes Visualisierungscockpit zur Verfügung, über das dieser sein gesamtes

Portfolio im Blick hat. Über verschiedene Hierarchie-, Detaillierungs- und Benachrichtigungsebenen werden Informationen zu Alarmen, Störungen sowie Effizienzkennzahlen visualisiert und, wenn gewünscht, auch per Push-Benachrichtigung an den Nutzer kommuniziert.

So ist es möglich, sich immer granularer werdend bis zur Einzelkomponentenansicht eines einzelnen Kellers alle für den Betrieb relevanten Anlagen mit den aktuellen Werten anzeigen zu lassen, diese auszuwerten und sogar zu steuern. Das erspare dem Service Termine vor Ort und Leerfahrten, letztlich also bares Geld. Große Wohnungsunternehmen hätten eigene Monteure, die auf diese Art benachrichtigt würden, mittlere meist einen Dienstleister, und bei kleineren, etwa Genossenschaften, würde direkt der Heizungsbauer informiert. Holger »

Zeitplan für die Umsetzung der EED-Richtlinie



Scheffler, Head of Real Estate bei innogy, sieht noch weitere Anwendungsmöglichkeiten: „Da bisher nur ein Bruchteil des potenziellen Funktionsumfangs der Cloud-Plattform genutzt wird, findet in diesem Bereich zusammen mit namhaften Heizungs- und Pumpenherstellern eine stetige Weiterentwicklung bis hin zum KI-gesteuerten Heizungskeller statt.“

Bei der Planung eines digitalen Energiemanagements in Immobilien treten Zielkonflikte auf

Neben diesen technischen Kommunikationsfragen gilt es auch, die grundsätzliche Planung eines digitalen Energiemanagements in Immobilien zu betrachten. Michael Lowak, Segment CEO Immobilienwirtschaft der GETEC Group, sieht hier gleich mehrere Zielkonflikte, etwa zwischen den zulässigen CO₂-Emissionen und der Wirtschaftlichkeit bzw. der Versorgungssicherheit der Energie-

versorgung. Deswegen stagniere auch die Sanierungsquote bei derzeit ein Prozent.

„Notwendig wäre eine Steigerung auf mindestens zwei Prozent. Bei den aktuellen Rahmenbedingungen mit Mietendeckel und reduzierten Modernisierungsumlagen wird das kaum geschehen. Aber egal, ob bei zehn oder 20 Prozent der Wohnungen eine energetische Sanierung mit Reduktion des Heizwärmebedarfs um 40 bis 50 Prozent realisiert wird, daraus folgen nur Einsparungen von fünf bis zehn Prozent. Es bleiben also noch 30 bis 35 Prozent Einsparungen übrig, die durch die Energieversorgung realisiert werden müssen“, rechnet Lowak. „Entscheidend wird für uns zudem sein, dass die Gebäude in der Lage sind, erneuerbare Wärme zu nutzen. Aufgrund der Heizungssysteme und Trinkwarmwasserbereitungsanlagen sind fast alle bestehenden und entsprechend den gesetzlichen Mindeststandards neu errichteten Gebäude nicht in der Lage, ihren Bedarf vollständig mit erneuerbarer Energie zu decken“, so Lowak weiter.

Wenn jedoch neue Systeme installiert werden, ergibt sich eine deutlich hö- »



„Nutzer, die häufiger Verbrauchsinformationen bekommen, heizen bewusster.“

Torben Pfau, ista

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein – für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.

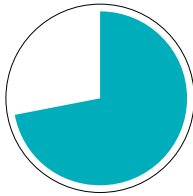
WWW.GETEC-ENERGYSERVICES.COM



GETEC

72%

DER DEUTSCHEN
finden eine
monatliche Info
über die Heizkosten
interessant.



Quelle: YouGov Online-Befragung Jan. 2020
Basis: Alle Befragten (2028)

here Komplexität. „Für eine weitere Vernetzung der Gebäudeautomation und der Wärmeerzeugung sind Mess- und Steuerungssysteme erforderlich, die über das Gebäude verteilt sind. Im Rahmen einer Grundsanierung ist es sicher möglich, diese Systeme mit so geringen Zusatzkosten zu installieren, dass die Kosten der Energieeinsparung höher sind als die Installations- und Betriebskosten“, so Lowak. Ohne Sanierung verhindere das Investor-Nutzer-Dilemma zwischen Nutzer und Gebäudeeigentümer derartige Investitionen. Die Investition der Installation der MSR-Systeme müsste vollständig auf den Nutzer umgelegt werden können.

GETEC selbst geht die Integration aller über 7.000 Energieversorgungsanlagen im Bestand in das SCADA-System des eigenen von GETEC betriebenen Leitstandes an. Dabei wird ein SPS-System, das alle gängigen Feldbusprotokolle und Ethernet-Standards unterstützt, eingesetzt.

Ob der Durchbruch bei der Steuerung kleiner dezentraler Anlagen durch den anstehenden Smart Meter Rollout erfolgt und über das Internet of Things Mehrwerte für Betreiber und Nutzer entstehen, werde sich nach Lowaks Ansicht in den nächsten Jahren zeigen.

Insbesondere bei Gewerbeimmobilien mit Gebäudeleitsystemen, die auch Lüftung, Klimatisierung, Kältetechnik, Sonnenschutzsysteme und anderes mehr steuern, ist dies sehr kompliziert, sodass deren Betrieb meist nur durch Dritte, etwa Contractoren, möglich ist. „Allerdings las-

sen sich dann durch ein Monitoring zehn bis 20 Prozent Energieeinsparung auch bei neuen Anlagen realisieren“, so Lowak.

Ein weiteres wesentliches Emissionsminderungspotenzial liege zudem in der Optimierung von Steuerungsalgorithmen der Gebäudeleittechnik. Das betreffe bestehende Anlagen; aber auch bei neuen Anlagen liegen hier oft Einsparpotenziale von ebenfalls zehn bis 20 Prozent. Es reiche eben nicht, die Technik zu installieren, sondern sie müsse auch an das real existierende Gebäude und Nutzerverhalten angepasst werden.

„Was wir jedoch sehen, ist die Notwendigkeit einer Kommunikation zwischen Gebäudeleittechnik und übergeordneter Steuerung von Energieerzeugungsanlagen oder Netzleittechnik. Über standardisierte Schnittstellen lassen sich ein optimierter Anlagenbetrieb und Funktionen der Anlagenüberwachung wie ein 24/7-Störungsdienst durch unsere Leitstelle realisieren“, so Lowak. GETEC biete dafür etwa effizB – effiziente Betriebsführung – an.

Digitales Energiemanagement sollte sinnvollerweise auf ganze Quartiere übertragen werden

Die Übertragung dieser Komponenten und Lösungen auf ganze Quartiere ist natürlich sinnvoll. „Die Kopplung von Strom-, Wärme- und Mobilitätslösungen stellt einen wichtigen Baustein im Bereich der Energieeffizienz und nachhaltiger lokaler Energieerzeugung und -nutzung dar“, erklärt Stefan Schönitz, Leiter Quartiersentwicklung bei Mainova. In Frankfurt werde dafür eine flächendeckende Funkinfrastruktur mit entsprechender Sensorik auf Basis eines Long Range Wide Area Network (LoRaWAN) aufgebaut. Für die Immobilienwirtschaft besonders interessant sei, dass dieses Funknetz trotz geringer Sendeleistung eine hohe Durch-

dringung und Reichweite liefert, um etwa Messpunkte in Gebäuden und Tiefgaragen sowie Heizräumen ausreichend gut lesen zu können.

Solche Messpunkte können zentrale, aber auch dezentrale Informationen zu Energieströmen und technische Zustandsinformationen von Energieerzeugungsanlagen oder Ladesäulen generieren, die von Mainova, durch Quartiersmanager oder durch die Bewohner selbst ausgelesen werden können. Die Visualisierung erfolge über Quartiersapps oder Internetplattformen. So könnten diese Informationen von Mietern zum Beispiel dazu genutzt werden, um energieintensive Haushaltsgeräte wie Waschmaschinen oder Trockner erst dann einzuschalten, wenn genügend regenerativer und dezentral erzeugter Strom zur Verfügung stehe. Auch eine Automatisierung dieses Prozesses sei in Zukunft denkbar. «

Frank Urbansky, Leipzig



„Die Wohnungswirtschaft will ein Gateway, das alles erfasst.“

Henning Luster, Senior
Manager für Segment Solution
Management, innogy

Die digitale Dividende für die Kunden erschließen



Warum, Herr Landgraf, ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Der CDO ist in der gesamten Wirtschaft enorm wichtig. Da nimmt die Immobilienwirtschaft keine Sonderposition ein. Der CDO stellt sicher, dass in Unternehmen alle digitalen Aspekte der Produkte, der Geschäftsmodelle, des Arbeitens, der Prozesse, der Kundenbeziehung und der Partnerschaften richtig implementiert sind. Das an einer Stelle zu koordinieren, ist sehr sinnvoll. Denn Fachabteilungen haben profundes Fachwissen, es ist jedoch oft nicht leicht, interdisziplinär neue Themen zu erschließen. Die Digitalisierung macht das jedoch unabdingbar. Hier setzt die Arbeit eines CDOs an.

Welche Ziele verfolgen Sie? Mein wichtigstes Ziel ist es, die Unternehmen der noventic group auf ihrem Weg zu Unternehmen, die auch in der neuen, digitalen Welt erfolgreich sind, zu begleiten. Dabei gilt es im ersten Schritt, digitale Anwendungen zu entwickeln, die Bestandhalten und Verwalten dabei helfen, Prozesse schlanker zu gestalten, sie zu vereinfachen. Außerdem streben wir danach, den Alltag unserer Kunden durch digitale Anwendungen zu erleichtern. Es gilt, die digitale Dividende für den Kunden zu erschließen.

Was tun Sie, um digitale Kompetenzlücken in der Belegschaft zu schließen? Das Stichwort hierfür heißt Empowerment. Wir schulen unsere Belegschaft auch mit der Expertise von Kolleginnen und Kollegen, die diese neuen Kompetenzen bereits haben. Wir tauschen uns in gemischten Projektteams aus. So schaffen wir ein Umfeld des Gebens und Nehmens. In diesem Fall: Fachkompetenz gegen Digitalkompetenz und umgekehrt. So gehen alle schlauer und gestärkt aus einem Projekt.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Die Vernetzung von Sensorik in der Immobilie steht im Vordergrund – wir arbeiten an massentauglichen, kleinteiligen oder batteriebetriebenen Technologien. Die Daten müssen sicher vom Sensor zur Applikation kommen. Wir achten dabei die Persönlichkeitsrechte der Bewohner. In unserer Unternehmensgruppe ist hierin die Power Plus Communications AG (PPC), mit dem ersten vom BSI zertifizierten Smart Meter Gateway, technologischer Vorreiter.

Welche Rolle spielen diese Technologien in absehbarer Zeit? Das Potenzial an geringinvestiven Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz durch die Digitalisierung ist enorm. Langfristig wird damit das Klima geschützt und auch die Frage nach bezahlbarem Wohnen beantwortet. Durch Transparenz reduzieren wir Energieverbräuche, CO₂-Emissionen und somit auch die Kosten.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Partnerschaften sind uns wichtig. Niemand kann alles allein. Daher wird die offene und vernetzte Lösung immer stärker sein als eine geschlossene. Zu unserer Unternehmensgruppe gehört etwa das dänische PropTech KeepFocus. Die App des Unternehmens erlaubt Bewohnern, ihre Energieverbräuche jederzeit eigenständig abzurufen und ihr Verbraucherverhalten bei Bedarf anzupassen.

Wie werden Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Prozessuale Arbeiten werden in Zukunft immer stärker automatisiert sein. Unsere Arbeit wird sehr viel kreativer und noch menschenbezogener sein als heute. «

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 18 THOMAS LANDGRAF,

CDO der noventic group



ZUR PERSON

Thomas Landgraf

ist seit März 2019 CDO der noventic group. Er ist an der Universität Kassel Mitglied des Hochschul- und des Unternehmensrats. Er arbeitete im Silicon Valley und brachte die Start-ups Micromata und Enercast zum Fliegen. Damit gehört er zu den bekanntesten Persönlichkeiten im Spannungsfeld zwischen IT- und Energiebranche.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **14. April 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Leitung Projektentwicklung und Immobilienwirtschaft (m/w/d)

KEWOG, Tirschenreuth
[Job-ID 012498954](#)

Architekt / Bauingenieur (m/w/d) Fachrichtung Hochbau

Wohnungsverein Hagen eG, Hagen
[Job-ID 012448155](#)

Hauptamtlicher Vorstand (m/w/d)

GWG Bonn, Bonn
[Job-ID 012524059](#)

Immobilienkaufmann (m/w/d) für die Neukundenbetreuung Vermietung

gewobau Gesellschaft für Wohnen
und Bauen Rüsselsheim mbH,
Rüsselsheim
[Job-ID 012543192](#)

Vorstandsmitglied (m/w/d)

WGEMS eG, Emsdetten
[Job-ID 012446642](#)

Leitung Technik (m/w/d)

vkwb Kommunale Wohnungsbau
GmbH Rheingau-Taunus,
Bad Schwalbach
[Job-ID 012447465](#)

Selbstständige Verkaufsprofis (m/w/d)

KAMPA GmbH, Heßdorf (Nürnberg),
Mannheim, Mülheim-Kärlich
[Job-ID 012438495](#)

Fachbereichsleitung Immobilienvertrieb (m/w/d)

ifp | Personalberatung Management-
diagnostik, Bergisch Gladbach
[Job-ID 012174387](#)

Geschäftsführung (m/w/d)

Stadtbau Aschaffenburg GmbH
über Treuhandstelle für Wohnungs-
unternehmen in Bayern GmbH,
Aschaffenburg
[Job-ID 012225479](#)

Immobilienkauffrau/-mann, Property Manager/in, Haus- ver-walter (w/m/d)

WGW - Werz Goldstein & Werz
Hausverwaltungsgesellschaft mbH,
Berlin-Dahlem
[Job-ID 012325375](#)

Verkäufer/Außendienstmitarbeiter (m/w/d) für die Gebäudedienst- leistung

ISD Immobilien Service Deutschland
GmbH & Co. KG, Region Stuttgart
[Job-ID 012408746](#)

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:

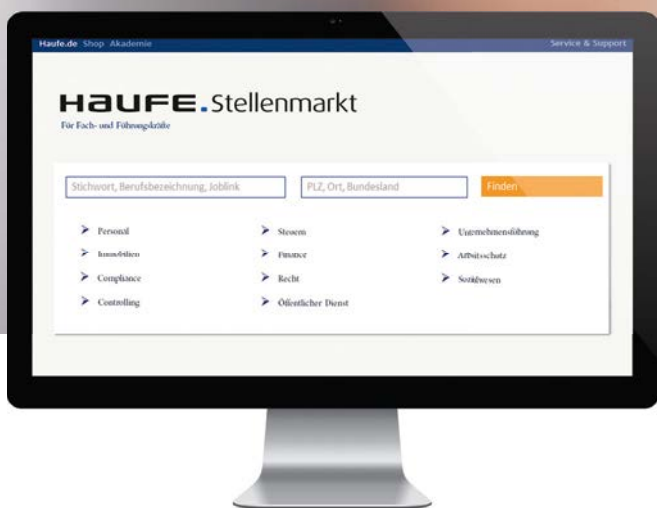
Michaela Freund

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

Beyond Buzzwords

„AI, IoT, AR, VR, Blockchain, Agile, Data Lake, Smart Metering, Chatbots, Digital Twin, Open Source, Byod, 5G, 64 Bit – alles Bullshit?! Vielleicht. Klar ist jedoch, wer bei der Digitalisierung anfangs zu kurz springt, hebt auf lange Sicht nicht alle Potenziale.“



Dr. Carsten Thies ist als Geschäftsführer in der Haufe Group auch für den Bereich Real Estate verantwortlich und gestaltet die Transformation der Unternehmensgruppe zum digitalen Lösungsanbieter so mit. Sein Strategiefokus liegt auf den modernen Arbeitswelten – immer praxisorientiert.

In Vorträgen oder Besprechungen fallen in vielen Unternehmen häufig die gleichen Schlagwörter – Buzzwords. Genervte und gelangweilte Zuhörer erstellen Tafeln mit den erwarteten Begriffen. Dann streichen sie flugs weg, was genannt wird. Bingo! Auch beim Thema Digitalisierung fliegen viele Begriffe durch den Raum: Artificial Intelligence, Machine Learning, Internet of Things, Augmented Reality, Virtual Reality, Plattformökonomie, Blockchain, Agile, Data Lake, Big Data, Smart Data, Smart Metering, Chatbots, Digital Twin, Open Source, Containers, Continuous Delivery, Bring your own device, Virtualisierung, Enterprise Content Management, Quantum Computing, 5G, 64 Bit – und das sind längst nicht alle. Ist das Bullshit? – Ja und nein.

Die digitale Transformation nimmt mehr und mehr an Fahrt auf. Wer mit seinen Leistungen, Prozessen, Organisationen und Mitarbeitern auch morgen noch erfolgreich sein will, muss heute vielfältige Veränderungen auf den Weg bringen. Wir werden geradezu überrollt von immer neuen Technologien und Anwendungen. Aber wer versteht das alles noch genau? Wozu nutzt man eigentlich einen Data Lake? Was ist der Unterschied zwischen Künstlicher Intelligenz und Machine Learning? Warum wird Software überall jetzt agil entwickelt? Und wie unterscheiden sich Private Cloud, Public Cloud und eine gehostete Lösung? Welche Potenziale stecken eigentlich in der Blockchain-Technologie? Und ... muss ich das überhaupt wissen? – Ja und nein.

Denn Technologie ist die Basis der Digitalisierung. Den Anwendern wird der Zugang und die Nutzung durch intuitive

Bedienung und ergonomische Benutzeroberflächen so leicht wie möglich gemacht, sodass bei ihnen kein technisches Verständnis erforderlich ist.

Doch wenn Sie über Investitionen in Soft- und Hardware entscheiden, ist ein gewisses Know-how und Verständnis für die Technologien und ihre Anwendung unabdingbar. Denn mit der Auswahl einer Software, der Ausstattung mit Hardware, dem Abschluss von Hosting- und Lizenzvereinbarungen binden Sie sich wirtschaftlich in starker Weise. Sie beeinflussen damit Ihre Prozesse, Leistungsmöglichkeiten und Folgekosten unter Umständen auf viele Jahre.

Es gibt für die Branche keine klaren Handlungsanweisungen. Selbst Verfahrensratschläge haben aktuell eine kurze Halbwertszeit

Eine solche Entscheidung hat auch weitreichende Konsequenzen für die Arbeitsweise der Mitarbeiter und die Abläufe im Unternehmen. Sie beeinflusst Art, Umfang und Ausgestaltung von Leistungen zum Kunden und zu Partnern. Die Beziehungen zu Lieferanten, Dienstleistern und zur öffentlichen Verwaltung sind ebenfalls wesentlich betroffen. Oft gibt es Unsicherheiten über die Zukunft technischer Entwicklungen, Nutzerverhalten und Marktakzeptanz. Die Abhängigkeiten verschiedener Einflüsse untereinander mit zum Teil widersprüch-



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

lichen Effekten auf die Komplexität sind enorm. Für kleine und mittlere Unternehmen, die sich keine eigenen Experten im Unternehmen leisten können, ist dann guter Rat teuer. Das gilt besonders, wenn sie Fehlentscheidungen getroffen haben. Richtig schwierig ist das alles nicht zuletzt, weil auch noch viele Anbieter von Software und Services das Buzzword Bingo noch mit eigenen Begriffsreaktionen erweitern. Das macht die Verwirrung dann komplett. Und aus all den Buzzwords wird endgültig Bullshit. Häufig verstehen dann selbst die Fachkundigen nicht, was sich hinter diesen Neubildungen eigentlich verbirgt.

Was hilft? Wer an dieser Stelle klare Handlungsanweisungen erwartet oder eine paar einfache Tipps, wie man vorgehen sollte, den muss ich enttäuschen. Berater können wohl Auswahlprozesse strukturieren, professionalisieren und begleiten, vorausgesetzt sie sind unabhängig. Die Verbände halten sich mit Recht zurück. Denn die Entscheidungen hängen von vielen unternehmensindividuellen Faktoren ab. Case Studies und Praxisbeispiele können indes helfen, zu lernen und Insights zu gewinnen. Ohne ein gewisses technisches Verständnis geht allerdings auch das nicht. Das müssen Sie als Entscheider selbst aufbauen oder rekrutieren. Der Maßstab für die Bewertung der technischen Möglichkeiten ist immer der Nutzen für interne Prozesse und für die Leistungen zum Kunden.

Gesprungen als Tiger, gelandet als Bettvorleger?

Und Vorsicht! Wer bei seiner digitalen Transformation anfangs zu kurz springt, hebt auf lange Sicht nicht alle Potenziale. Digitalisierung heißt ja nicht bloß, dass Belege eingescannt, am Bildschirm bearbeitet und in einem digitalen Archiv abgelegt werden. Digitalisierung macht aus Belegen Datensätze. Diese werden einmal erzeugt, über Datenverbindungen übermittelt und so weit wie möglich automatisiert verarbeitet. Welche Daten dabei transferiert werden und welche Weiterverarbeitungen automatisch möglich sind, das wird sich in den nächsten Jahren mit neuen Technologien rasant weiterentwickeln. Wer deshalb heute in Technologie und Infrastruktur die Weichen für sein Unternehmen richtig stellt, wird von den technischen Entwicklungen in Zukunft profitieren. Und wer ein solches Grundverständnis aufbaut, wird erkennen: Nicht jede vermeintlich smarte Lösung aus der Cloud hält, was die Buzzwords suggerieren – aber das ist ja fast schon wieder eine Plattitüde ...

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)
(verantwort. 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

Journalisten im Heft

Liane Borghardt
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Hans Jörg Werth

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: gettyimages/Peter Cade

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

Veranstaltungen

Online

Die Berliner Energietage werden zum „Digitalen Sommer der Energiewende“

Weitere Infos direkt auf der Homepage, genaue Daten sind noch in Planung, kostenfrei, Berliner ENERGIETAGE & EUMB Pöschk GmbH & Co. KG, Telefon 030 2014 3080 www.energietaege.de

Webinare

06.04.2020

Betreiberpflichten in Zeiten von Corona

10:00 – 11:30 Uhr, ab 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575 www.ebz-training.de

07.04.2020

Recht für Immobilienmakler in 60 Minuten – Teil 4: Der Hausverkauf im Pflegefall

9:30 – 10:30 Uhr, ab 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575 www.ebz-training.de

14.04.2020

Haftungsrisiken vermeiden – Provisionen sichern

10:00 – 11:00 Uhr, ab 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575 www.ebz-training.de

20.04.2020

Mieter richtig abmahnen und kündigen

10:00 – 11:30 Uhr, 98 Euro, Haufe Group, Telefon 0800 7234254 <https://onlinetraining.haufe.de>

21.04.2020

Crash-Kurs Beschwerde-management: Mit professionellem Beschwerdemanagement das eigene Marketing flankieren und negative Bewertungen vermeiden

14:30 – 15:30 Uhr, 59*/79** Euro, IVD-Institut – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH, Telefon 089 29082021 www.ivd-sued.net

21.04.2020

Akquisitionsorientiertes Verkaufen für Immobilienunternehmen

9:30 – 10:30 Uhr, 59*/79** Euro, IVD-Institut – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH, Telefon 089 29082021 www.ivd-sued.net

22.04.2020

Digitaler Darwinismus – Was wir von erfolgreichen Proptech Maklern lernen können!

10:00 – 11:00 Uhr, 59*/79** Euro, IVD-Institut – Gesellschaft für Immobilienmarktforschung und Berufsbildung mbH, Telefon 089 29082021 www.ivd-sued.net

23.04.2020

Neues aus dem Gesundheitsrecht

14:00 – 15:00 Uhr, 98 Euro, Haufe Group, Telefon 0800 7234254 <https://onlinetraining.haufe.de>

27.04.2020

Mieterhöhungen stressfrei gestalten – Modernisierungsvereinbarungen nach §555f BGB

10:00 – 11:00 Uhr, ab 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575 www.ebz-training.de

28.04.2020

Die Modernisierungsankündigung

10:00 – 11:30 Uhr, 69*/89** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, Telefon 030 30 87 29 18 www.bvi-verwalter.de

26.05.2020

WEG-Recht kompakt 2020: Die wichtigsten Urteile im Überblick

14:00 – 15:30 Uhr, 98 Euro, Haufe Group, Telefon 0800 7234254 <https://onlinetraining.haufe.de>

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

ACHTUNG!

Angesichts der Corona-Pandemie ändert sich die Veranstaltungslage ständig. Präsenzveranstaltungen gibt es faktisch nicht mehr. Wir haben für Sie deshalb vermehrt Online-Seminare und -Konferenzen in die Terminübersicht aufgenommen. Doch auch hier gilt: Bitte prüfen Sie, ob diese wie geplant stattfinden! Und informieren Sie sich auch bei den Anbietern direkt. Viele sind gerade dabei, ein Online-Angebot aufzubauen.

Vorschau

Mai 2020

Erscheinungstermin: 04.05.2020
Anzeigenschluss: 06.04.2020

IM TREND

Wiederbelebung des Erbbaus

Immer mehr Kommunen, aber auch Kirchen, Stiftungen und Privatleute vergeben Grundstücke nur noch im Erbbaurecht. Was bedeutet diese erneut aufgeflamte Erscheinung? Projektentwickler, Investoren, Banken und Makler reflektieren eine erkenntnisreiche Studie.



WEITERE THEMEN:

- › Bestandsgewerbe. Die Zukunft der Nutzungsarten in der Nach-Corona-Zeit
- › Logistikimmobilien. Alternative Gebäudetypen und der neue Drang in die Höhe
- › Corporate Real Estate Management. Vom Aschenputtel zur Prinzessin

Juni 2020

Erscheinungstermin: 05.06.2020
Anzeigenschluss: 13.05.2020

DIGITAL GUIDE REAL ESTATE 2020

Das Digitale bricht sich Bahn

Digital Real Estate wird mehr und mehr zum Einflussfaktor in allen Immobiliensegmenten. Wohin die Reise zu Zeiten des Corona-Virus geht, wird untersucht in den Bereichen BIM, ERP, CRM, Wertermittlung, Datenräume und vielen weiteren. Welche Start-ups sind schon erwachsen und stehen als PropTechs mit neuen Services erfolgreich im Markt? Die alljährliche große Sonderpublikation.



Platzmanns
Baustelle

47°14'N, 11°38'0

Tuxer Alpen

Anne Tischer

Mein liebster Urlaubsort ist eine urige kleine Almhütte in den Tuxer Alpen nicht weit von Innsbruck. Die Hütte ist fast 200 Jahre alt, drum herum nur Wald und Weiden mit herrlichem Ausblick auf die Gipfel des Karwendelgebirges. Fließend Wasser gibt's in der Quelle vorm Haus, geheizt wird mit dem Ofen und es gibt nur ein Plumpsklo, dafür aber schnelles WLAN ... ;) **Wann waren Sie dort und wie lange?** Ende Januar für eine Woche. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Im Internet nach wochenlanger Suche nach der perfekten kleinen Berghütte. **Was hat Sie angezogen?** Die Abgeschiedenheit und die Natur.

Der Urlaub war bewusst als eine Art Klausur zum Jahresanfang geplant, denn 2020 steht mit dem Start der Initiative FRAUEN !N FÜHRUNG (F!F) und der Gründung meiner eigenen Kommunikationsberatung viel Neues an. Es war der perfekte Ort, um den Kopf freizubekommen, Ideen zu entwickeln, Pläne zu schmieden, Prioritäten zu bestimmen und erste Projekte in die Umsetzung zu bringen. **Mit wem waren Sie dort?**

Mit meinem Freund, auch

er gründet dieses Jahr. Wir waren beide gegenseitig unsere Sparringspartner. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Vormittags arbeiten und danach Schneeschuhtouren auf die umliegenden Berge, zum Beispiel auf den 2.500 Meter hohen Gilfert. Abends kochen auf dem alten Holzofen und ganz viel Role Models Podcast hören, den ich unglaublich inspirierend finde. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Mitten in der Natur zu sein, fernab von den vielen kleinen Alltagsaufgaben, die ablenken. Zeit zu haben, den eigenen Gedanken und Ideen zu folgen und daraus konkrete Pläne für das Jahr zu entwickeln. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Dass wir bei einer unserer Bergtouren den Namen für mein Unternehmen gefunden haben: „Karma she said ... Kommunikation für Diversity und werteorientiertes Management“. Und die produktive, kreative Stimmung des Urlaubs, die Vorfreude auf das, was dieses Jahr kommt. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Weil es der ideale Ort dafür ist, um mal Abstand zu gewinnen und zu überlegen: Mache ich eigentlich das, was mich glücklich macht? Investiere ich meine Zeit beruflich wie privat in Dinge und Aufgaben, die mir wirklich wichtig sind und die ich sinnvoll finde? Oder habe ich es mir in meiner Komfortzone zu gemütlich gemacht und es wird Zeit, Neues zu wagen? **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Das werden wir! Die nächste Hütten-Klausur ist für Januar 2021 bereits gebucht. Ich bin gespannt, wo wir dann, genau ein Jahr später, stehen werden.

„Mal ging es um die Businessidee meines Freundes, mal um meine Projekte. Susanne Freibichler von LUV Design kam kurz für die kreative Umsetzung auf die Hütte. Ein toller Spirit!“

„Investiere ich meine Zeit beruflich wie privat in Dinge, die mir wirklich wichtig sind? Oder habe ich es mir in meiner Komfortzone zu gemütlich gemacht? Dann wird es Zeit, Neues zu wagen!“



STECKBRIEF

Anne Tischer ist Vorsitzende der Initiative FRAUEN !N FÜHRUNG, die sich für mehr Frauen in Führungspositionen in der Immobilienwirtschaft einsetzt. Mit ihrer Kommunikationsberatung „Karma she said ...“ hilft sie Unternehmen bei der Positionierung als fortschrittliche, werteorientierte Arbeitgeber.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND SOFTWARE-ANBIETER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

Im 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/>



PFLEGEIMMOBILIE IST ZUKUNFT IST CARESTONE.

ENTWICKELN SIE MIT UNS DEN MARKT VON MORGEN.

WirtschaftsHaus und WI-IMMOGroup sind jetzt Carestone. Seit 20 Jahren planen, bauen und vermarkten wir erfolgreich Pflegeimmobilien als sichere und renditestarke Kapitalanlage. Wir sind die überzeugende Plattform in einem dauerhaft wachsenden Markt – gemeinsam mit unseren Partnern: Betreibern, Projektentwicklern, Bauunternehmen und Vertriebspartnern.

Seien Sie dabei: [carestone.com](https://www.carestone.com)



CARESTONE
Senior Living Invest