

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

BAUÄMTER Der lange Abschied von Papierbauplänen und Aktenordnern

WEG-MODERNISIERUNGSGESETZ Vorsicht Verwaltung! Ladestationen kommen

PROPTECHS Wie aus analogen Immobiliendaten wirklich digitale Assets werden

FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Wer kann,
sucht **jetzt!**



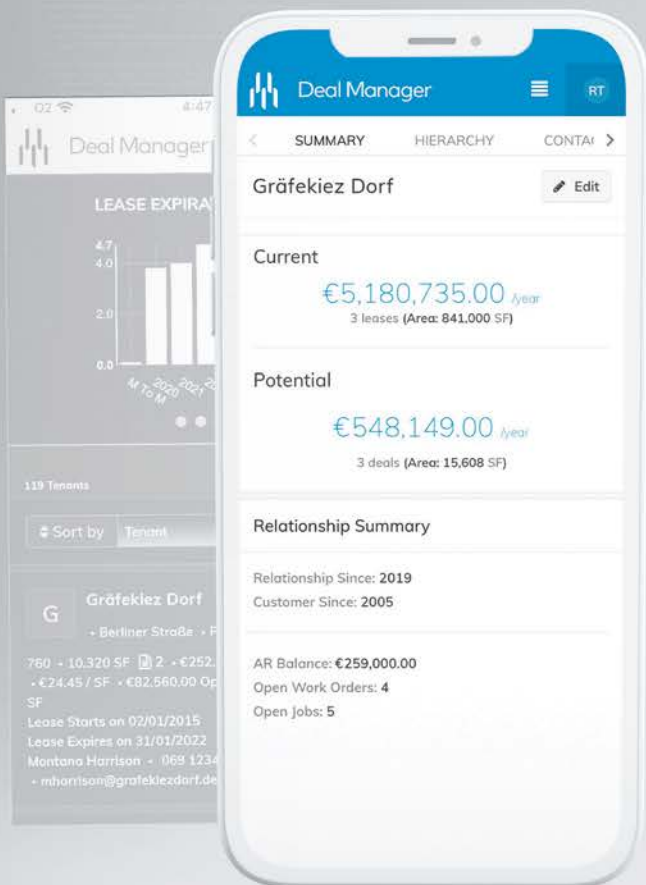


YARDI® ELEVATE

Steigern Sie Ihre Anlagenwerte mithilfe von Kollaboration

Yardi Elevate vernetzt Experten aus dem Asset-Management, um die Zusammenarbeit in Ihrem Team zu optimieren.

Elevate verbindet rollenbasierte, detaillierte operative Informationen mit vorausschauenden Prognosen, um die Portfoliostrategie zu unterstützen, Kosten zu senken, Risiken auszugleichen und den Umsatz zu steigern.



Erfahren Sie mehr auf Yardi.de

Das normale Leben



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in einem Kommentar zum Immobilienmarkt lese ich, dass es kein Zurück mehr gäbe zur Normalität. Der Kommentator bezieht sich auf die hohen Renditen in einigen Städten und Assetklassen. Stimmt, in den letzten Jahren war das normal. Aber vielen sind die vorletzten Jahre in ihrem Denken abhandengekommen. Meine Gedanken schweifen ab.

Was ist normal? Wir arbeiten inzwischen glücklich im Homeoffice, fahren nach Höxter in den Urlaub. Es wird neue Hotel-, Büro-, Shoppingkonzepte geben. Treppenhäuser werden zu Einbahnstraßen und Innenstädte nach dem Aderlass bei Karstadt-Kaufhof anders aussehen. Allzu bald wird das alles für uns völlig normal sein.

Es passiert gerade so viel Normales. Rassismus, Randalen, Flüchtlingsbewegungen, irgendwo Kriege. Bei uns WEG-Novelle, GEIG etc. Dinge werden auf den Kopf gestellt. Der mangelhafte Ausbau der Ladeinfrastruktur wird zu Chaos in Garagen führen. Schade, aber erwartbar, normal. Genauso wie die digitale Bewegung. Und die analoge Gegenbewegung. Neues kommt. Gegensätzliches auch. Alles normal.

Ein Makler wünscht sich in einem Gespräch die Normalität zurück. Was meint er damit? Er wolle sich nur wieder unbeschwert mit Freunden treffen. Bruder im Geiste! Virtuelle Veranstaltungen normal finden, immer Abstand halten, daran werde auch ich mich nie gewöhnen!

Ihr

„Der Wunsch nach Rückkehr zur Normalität lässt mich grübeln. Vor allem, wenn man sich überlegt, was wir inzwischen so alles als normal empfinden.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

7-8.2020



POLITIK, WIRTSCHAFT
& PERSONAL

Szene 06

FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Wer kann, sucht jetzt

Selten waren Kandidaten so willig und die Konkurrenz so zurückhaltend 08

Lehrstellenmarkt

Keine Spur von ausbildungsmüde 14

Bauämter

Der lange Abschied von Papierbauplänen und Aktenordnern 16

Podcast-Nachlese

u.a. Podcast mit Katrin Lompscher – Neues Berliner Gesetz: Freibrief für die Verzögerung von Bauprojekten? 19

FÜHRUNGSKRÄFTE

WER KANN, SUCHT JETZT

Neue Mitarbeiter einstellen statt beim Recruiting die Stopp-Taste drücken – trotz oder wegen der Corona-Folgen. Dafür gibt es gute Argumente.

08

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 20; Deutscher Verband 22; Kolumne DigitaliSaat 70; Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT & ENTWICKLUNG



Szene	24
Immobilienbanken Wenigstens der Margenverfall wurde gestoppt	26
Projektentwicklungen Es stockt: Vorhaben verspätet – Banken zurückhaltend	29
PropTechs Wie aus analogen Daten wirklich digitale Assets werden	32
Kolumne Eike Becker Heimat	34

VERMARKTUNG & MANAGEMENT



Szene	36
WEG-Modernisierungsgesetz Vorsicht, Verwalter! Die Ladestationen kommen	38
Erfahrungsbericht So steuern die Verwaltungsunternehmen durch die Krise	40
Facility Management Services Zwischen Konsolidierung, Personalmangel und Corona	43
Digital Homestaging Fake oder faktisches Hilfsmittel?	46
Maklerurteil Reservierungsgebühr des Bauunternehmers hat Grenzen	48
WEG- und Mietrecht Urteil des Monats: Veräußerungszustimmung – keine Zahlungspflicht des Verwalters (und weitere Urteile)	49

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE



Szene	54
Real Estate Talk – ERP Nun muss die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft umdenken	56
Lernplattformen Eigene Weiterbildungswelten schaffen	61
Exklusive Studie Die Wohnungswirtschaft ist kein Tempomacher im IT-Rennen	64
Kreislaufbasiertes Bauen Re-Use, Reduce, Recycle – Ideen zum Anfassen	66



40 **IMMOBILIENVERWALTUNG**
Zwischen Mietausfällen und Sicher-Wohnen-Fonds: neue Wege zum Miteinander statt Gegeneinander zwischen Mietern und Vermietern.



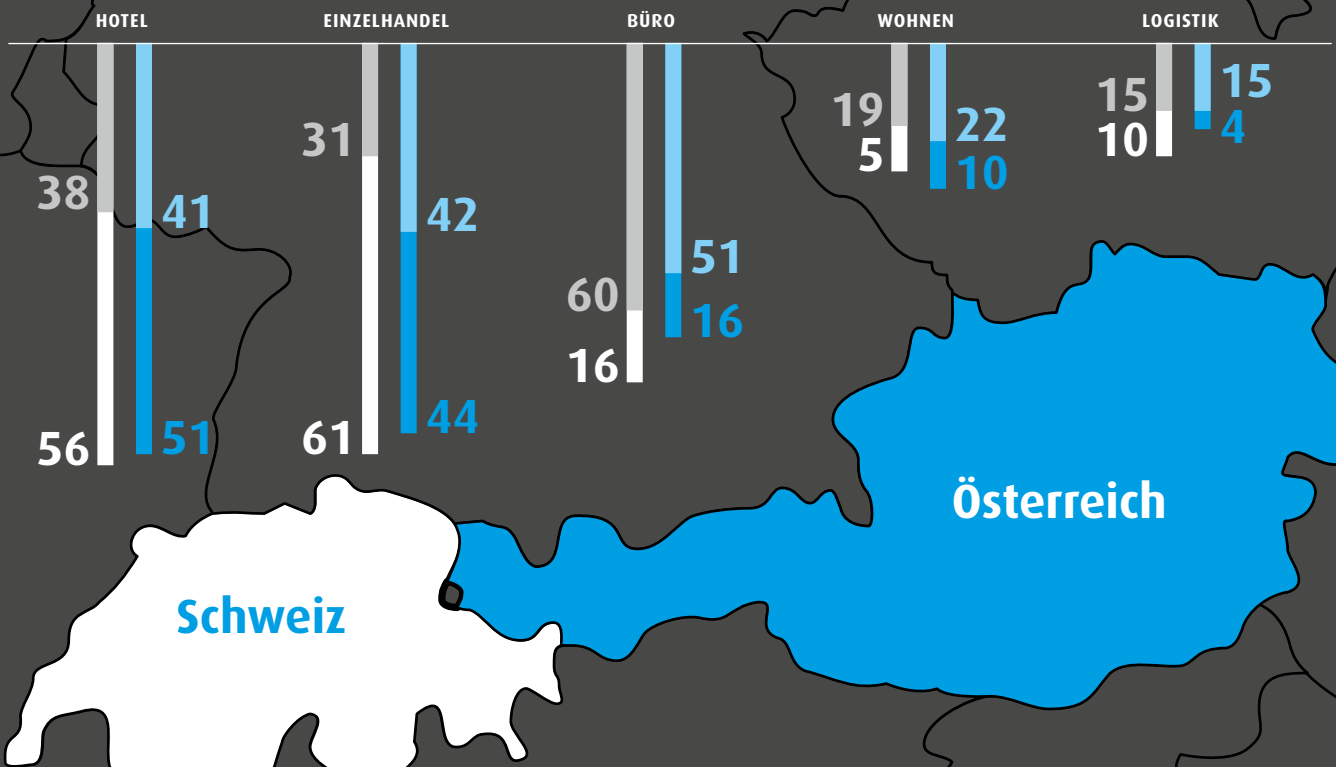
56 **ROLLENFINDUNG IM NEUEN NORMAL**
Haben etwas gegen Nachlässigkeiten in puncto Digitalisierung: die Entscheider der IT-Anbieter M. Münch, Yardi, M. Lampatz, GiT, und M. Dietzel, Haufe (v.l.) – ein Real Estate Talk per Videokonferenz.

Politik, Wirtschaft & Personal

Kaufpreisentwicklung für Immobilien nach Corona in Österreich und der Schweiz

Österreichische und Schweizer Immobilienakteure rechnen wegen der Corona-Krise für Büros, im Einzelhandel und bei Hotels mit leicht bzw. stark sinkenden Kaufpreisen.

Wie schätzen Sie die Kaufpreisentwicklung für Immobilien unter Berücksichtigung der aktuellen COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 ein? (Angaben in Prozent)



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Ey, Umfrage März 2020

GIF-MIETSPIEGELREPORT 2020

Mietpreisbremse: Kritik an der Berechnungsgrundlage in 15 deutschen Städten

Seit der Einführung der Mietpreisbremse ist die in den Mietspiegeln angegebene ortsübliche Vergleichsmiete nicht nur für Mieterhöhungen, sondern auch für Neuvermietungen die zentrale Referenz. Brisant ist, dass es das Instrument in 15 der 200 größten deutschen Städte mit Mietpreisbremse gar nicht gibt – so der gif-Mietspiegelreport 2020. „Wer eine Mietpreisbremse will, sollte auch einen qualifizierten Mietspiegel erstellen“, sagt Steffen Sebastian, Professor am Irebs Institut für Immobilienwirtschaft und Vorsitzender der Mietspiegelkommission der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung (gif).

In 75 von insgesamt 200 Städten, die für den gif-Mietspiegelreport 2020 untersucht wurden, wurde der Wohnungsmarkt als angespannt beurteilt (Stand Oktober 2019). Hier ist auch die Mietpreisbremse eingeführt worden. In 15 dieser Städte existiert allerdings überhaupt kein Mietspiegel. Das sind Bad Homburg von der Höhe, Bayreuth, Bremen, Göttingen, Ingolstadt, Kassel, Kempten, Lör-rach, Lüneburg, Marburg, Offenburg, Oldenburg, Rosenheim, Wolfsburg und Würzburg. Ohne Mietspiegel lässt sich die ortsübliche Vergleichsmiete nur mit erheblichem Aufwand ermitteln.

KLIMAZIELE IN WOHNGEBÄUDEN GEFÄHRDET

Fließt nicht mehr Geld vom Staat in die energetische Sanierung von Mietwohnhäusern, werden die Klimaziele der Regierung nicht wärme-mietneutral erreicht. Das ist ein Fazit einer Studie von GdW, Mieterbund und Deutschem Verband. Bis zu 14 Milliarden Euro pro Jahr wären ein Muss – die Förderlücke sei riesig. Je nach Finanzierungsmodell bewegt sie sich bei der energetischen Sanierung von Mietwohngebäuden im höheren einstelligen oder niedrigeren zweistelligen Milliardenbereich, heißt es in der Studie, die von den drei Verbänden der Wohnungswirtschaft bei Prof. Dr. Sven Bienert vom IREBS Institut für Immobilienwirtschaft (Universität Regensburg) in Auftrag gegeben wurde.

MESSE**Expo Real als „Hybrid Summit“**

Nachdem es in den letzten Wochen vor allem auf sämtlichen Social-Media-Kanälen erregte Diskussionen darüber gegeben hatte, ob die Expo Real in diesem Jahr überhaupt stattfinden werde und ob ein Unternehmen überhaupt hingehen wolle, ist nun ein Stück weit für Klarheit gesorgt. Die Expo Real wird in diesem Jahr unter dem Titel „Expo Real Hybrid Summit – Hybride Konferenz für Immobilien und Investitionen“ ein neues Format ausprobieren. Es besteht aus einer Konferenz im Internationalen Congress Center München sowie einer zeitgleich stattfindenden digitalen Messe. Das Konzept basiert auf

drei Säulen: Konferenzen, an denen man vor Ort oder über Livestream teilnehmen kann, buchbare Flächen für Aussteller sowie Sonderschauen und Flächen für bestimmte Themen, beispielsweise für die Start-up Plattform Expo Real Innovation. Die Messe rechnet nach eigenen Angaben mit 5.000 Teilnehmern vor Ort. Es kommt jedoch darauf an, was die Behörden zulassen. Geplant sei, so die Messe, auch die Einbindung internationaler Netzwerke. Die inhaltliche Ausarbeitung ist noch nicht klar. Fest steht jedoch, so die Messe München, dass die Auswirkungen der Corona-Pandemie ein zentrales Thema sein werden.



Die hybride Messe wird am 14. und 15. Oktober 2020 stattfinden.

**KOLUMNE****Der Kluge redet – hoffentlich nur er**

Frank Peter Unterreiner

„Unser Postfach quillt über vor Einladungen zu Webinaren, Online-schulungen und virtuellen Pressekonferenzen. Wir erleben gerade den Informations-Overkill.“

Es ist schon alles gesagt – aber leider wohl noch nicht von jedem! Seitdem die Immobilien- und Beraterbranche aufgrund der Corona-Pandemie gewisse digitale Kommunikationstools entdeckt hat, läuft unser Postfach über vor Einladungen zu Webinaren, Online-schulungen und -kongressen, virtuellen Pressekonferenzen und ähnlichem Krams, was vor März noch eher die Ausnahme war.

Die komplette Woche könnten wir vor dem Bildschirm verbringen und andächtig lauschen. Kaum ein Makler, der es sich nehmen lässt, die Welt noch an seiner Sicht über die Auswirkungen des Virus auf diesen oder jenen Markt teilnehmen zu lassen. Kein Berater, der nicht via Kamera und Mikrofon sein Statement zu irgendeinem Sachverhalt abgeben möchte, der ihn umtreibt – und ihm hoffentlich neue Kunden zuführt.

Die heutige Situation ist einzigartig, und doch wiederholt sich in gewisser Weise die Geschichte. In der Ausgabe 06/2006 dieses Magazins haben wir gefordert – ausweislich des Autorenfotos damals noch mit vollem, dunklem Haar –, dass doch bitte schön jeder Researcher nur noch eine Studie pro Halbjahr veröffentlichen soll. Vor damals 14 Jahren entdeckte die Branche das pdf-Format. Zuvor wurden Studien gedruckt und per Post verschickt. Das kostete Geld und hielt die Zahl der geistigen Ergüsse, die noch im Kuvert den Weg in den Briefkasten aus Blech fanden, in Grenzen. Mit den digitalen Studien begann der Informations-Overkill, mit allen Vor- und Nachteilen.

Jetzt haben wir wieder so eine Zeitenwende. Wer seine Weisheiten verbal unters Publikum bringen möchte, benötigt nicht einmal mehr einen Saal, Kaffeekannen und belegte Brötchen. Ein Computer reicht. „Reden ist Silber, Schweigen ist Gold“, mag man den vielen Einladenden zurufen und hoffen, dass – anders als im Sprichwort – der Kluge redet und der andere schweigt. Denn die eine oder andere virtuelle Sitzung bereichert in der Tat.



FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Wer kann,
sucht

jetzt!



Neue Mitarbeiter einstellen statt beim Recruiting die Stopp-Taste drücken – während, trotz oder wegen der Corona-Folgen. Dafür gibt es gute Argumente. Selten waren Kandidaten so willig und die Konkurrenz so zurückhaltend.

Warum Vorstellungsgespräche nicht mal beim Waldspaziergang führen? – „Vogelgezwitscher, frische Luft, Bewegung, und die Gedanken fließen“, berichtet Inga Beyler begeistert. Die Geschäftsführerin von Bernd Heuer Karriere in Düsseldorf machte aus der Corona-bedingten Kontaktsperre Mitte März das Beste: Nach ersten Videointerviews mit Jobkandidaten organisierte die Headhunterin Treffen unter freiem Himmel und brachte so schließlich auch Duos aus Finalisten und potenziellen Arbeitgebern zum persönlichen Kennenlernen zusammen. Jenseits alltäglicher Hektik, ganz entspannt im Grünen. „Eine tolle Erfahrung“, sagt Beyler.

Gleichwohl: Beschönigen möchte die 34-Jährige nichts. Mit dem Corona-Lockdown froren viele Immobilienunternehmen über Nacht ihre Personalsuche ein. „Die Branche verfiel erst einmal in Schockstarre“, sagt Beyler. Selbstverständlich hatte das auch Auswirkungen auf das Geschäft, das noch zu Jahresanfang auf neuem Rekord-Niveau geboomt hatte. Doch „parallel sind tolle Mandate hinzugekommen“, berichtet Beyler, „die wir auch mit passenden Kandidaten besetzen konnten“. Aufträge etwa von

Familienunternehmen, die Geschäftsführer oder Bereichsleiter suchten, um ihren Immobilienbestand auszubauen. Nach den Erschütterungen auf dem Aktienmarkt investierten sie lieber in robustere Immobilien.

In der Krise machen sich auch Arbeitnehmer so ihre Gedanken, ob sie noch im richtigen Boot sitzen

Der Ausschnitt passt ins gemischte Bild. Von Kurzarbeit und Kündigungen über Einstellungsstopp bis hin zur aktiven Mitarbeitersuche während, trotz oder gar wegen Corona: Die Immobilienbranche zeigt in der Krise alle möglichen Reaktionen. „Wir erleben täglich neue Überraschungen“, sagt Personalberater Ralf Haase, der seit drei Jahrzehnten am deutschsprachigen Immobilienmarkt aktiv ist. In einer so vielschichtigen Branche verwundert das nicht; per se entzieht sie sich pauschalen Beur-

ONBOARDING

Willkommen an Bord!

Neue Mitarbeiter systematisch integrieren und einarbeiten: Das sind die Ziele von professionellem „Onboarding“. Der Anglizismus aus dem Personalbereich beschreibt einen strukturierten Prozess, um frisch gewonnene Kollegen erfolgreich an Bord zu holen. So der Idealfall. Doch in praxi fehlt es oft an Standards. Aus Motivation wird dann Frust – oder gar ein Rückzieher. Was in welcher Phase wichtig ist:

VOM VERTRAG BIS ZUM ERSTEN ARBEITSTAG

Onboarding beginnt mit der Unterzeichnung des Arbeitsvertrags. Experten bezeichnen die folgende Phase bis zum ersten Arbeitstag auch als „Preboarding“. Ein Kardinalfehler, dennoch häufig begangen: „Der Kandidat hört zwei, drei Monate nichts mehr aus dem Unternehmen, bis kurz vor seinem ersten Arbeitstag“, sagt Felix Pohl. Als Business Development Manager bei der Haufe Gruppe verantwortet Pohl Dienstleistungen zu allen Aspekten des Onboardings, inklusive einer Software-Lösung für Unternehmen. Das A und O während der Wartezeit bis zum Jobantritt: Kontakt halten. „In gekündigten Arbeitsverhältnissen hat man viel

Zeit zum Nachdenken“, sagt Pohl. Da sollte man beim Kandidaten keine Zweifel aufkommen lassen, ob seine Entscheidung richtig war. Ein Job für die Führungskraft! „Onboarding ist nicht Aufgabe des Personalmanagements, sondern Chefsache“, betont Pohl. Statt ihn mit Funkstille zu begrüßen, gilt es, den künftigen Kollegen mit einer Willkommensmappe umfassend über das Unternehmen zu informieren, vom Firmen-Organigramm über das Leitbild bis hin zur Unternehmenskultur. Auch die Kollegen können jetzt schon vorgestellt werden, sei es über Kurzprofile oder in einer Videokonferenz. Zu wichtigen Firmen- oder Team-Veranstaltungen sollte der künftige Mitarbeiter eingeladen werden. Zwei, drei Wochen vor Jobantritt erhalten Neulinge Infos zum ersten Arbeitstag, gut geplant von 9 bis 17 Uhr.

ORIENTIEREN UND ANKOMMEN

Für den ersten, aber bleibenden Eindruck vom neuen Unternehmen ist der erste Arbeitstag entscheidend. Das herzliche Willkommen am Empfang übernimmt der Chef, ebenso das Einführungsgespräch mit Überblick über die erste Arbeitswoche sowie die Erläuterung des Einarbeitungsplans. Beim Firmenrundgang stellt die Führungskraft dem Neuling sein Team,

einen Paten für alle Fälle sowie – dosiert – Kollegen im direkten Arbeitsumfeld vor. Das erste Mittagessen findet mit dem Team statt. Nachmittags übernimmt der neue Mitarbeiter den ersten vorbereiteten Arbeitsauftrag oder schaut zunächst seinem Paten über die Schulter. Die ersten Feedback-Gespräche mit dem Vorgesetzten finden bereits nach dem ersten Arbeitstag sowie am Ende der ersten Arbeitswoche statt: Haben sich Erwartungen erfüllt? Welche Termine stehen als Nächstes an? Besonders herausfordernd: die Einarbeitung neuer Kollegen auf Distanz, das so genannte „remote onboarding“ – aufgrund der Corona-Pandemie verstärkt erforderlich. Klar, dass die nötige Arbeitsausstattung rechtzeitig ins Homeoffice geschickt werden muss. „Regelmäßige persönliche Kommunikation, Rückmeldung und Anerkennung sind aus der Ferne noch wichtiger“, unterstreicht Onboarding-Experte Pohl. Gezielte Videokonferenzen, in denen der neue Mitarbeiter seine Kollegen trifft, sind Pflicht. Team-Besprechungen helfen bei der Orientierung. In anfangs täglichen Anrufen erkundigt der Chef sich nach dem Befinden. Virtuelle Kaffeepausen im Team etwa geben Raum für Smalltalk – unverzichtbar, um persönliche Beziehungen aufzubauen. In größeren Firmen üblich:

teilungen. Während beispielsweise Gastronomie, Hotellerie oder der stationäre Non-Food-Einzelhandel und die damit befassten Immobilienbereiche vorübergehend Einbußen verkraften müssen, ergeben sich für andere neue Chancen. So suchten „30 bis 40 Prozent der Unternehmen gerade jetzt gute Leute“, schätzt die Münchener Personalberaterin Sabine Märten. Logistikimmobilien etwa sind auf der Gewinnerspur und auch wer sich mit Konzepten für preiswerteres Wohnen beschäftigt. Der Bürobereich leidet zwar, doch hybride Lösungen, die Wohnen und Arbeiten miteinander vereinen, werden attraktiver. „Unternehmen müssen bereit sein, sich neu zu erfinden und ihre Nische zu besetzen“, betont Branchenkenner Haase, „und dort – wo möglich – mit antizyklischem Recruiting darauf reagieren.“

Schließlich ist ein Unternehmen so gut wie die Mitarbeiter, die es an sich zu binden versteht. Wer Marktführerschaft anstrebt, muss sich die besten Talente sichern. An sich eine Binsenweisheit, deren Umsetzung wegen des anhaltenden Fach- und Führungskräftemangels aber bis dato leichter gesagt als getan war. Doch „jetzt sind hervorragende Kandidaten auf dem Markt, die in ihren Unternehmen vermeintlich fest im Sattel saßen“, stellt Headhunterin Beyler fest. Und die jetzt – allein im Homeoffice – ins Grübeln kommen, sei es, weil ihnen oder Kollegen in ihrem Umfeld gekündigt wurde, weil Kurzarbeit Ängste auslöst oder weil Defizite und fehlende Visionen des Arbeitgebers oder der Führungskraft in schwierigen Zeiten augenfälliger werden denn je. Das macht empfänglich zum Beispiel für Arbeitgeber, „



Für eine gute Mitarbeiterbindung sind die ersten Tage im neuen Job ganz essentiell. Onboarding in Corona-Zeiten braucht zwar etwas mehr Fantasie, funktioniert aber auch.

ein Willkommenstag für alle neuen Mitarbeiter. Eine solche Veranstaltung, bei der sich etwa Abteilungen vorstellen, kann auch virtuell unter Moderation stattfinden. „Die ersten zwei, drei Wochen dienen neuen Mitarbeitern vor allem dazu, im Unternehmen anzukommen“, sagt Pohl. Also den Terminkalender neuer Kollegen nicht zu voll packen.

EINARBEITEN UND INTEGRIEREN

Je strukturierter diese Phase ist, desto schneller kann der neue Kollege selbstständig und produktiv arbeiten. Ein durchdachter Einarbeitungs-

plan für die ersten zwei, drei Monate hilft dabei enorm. Aber: „Die Nicht-Existenz von Einarbeitungsplänen in Unternehmen ist das größte Problem“, weiß Pohl. Dabei sind die Zutaten einfach: Hinein gehören die verschiedenen Abteilungen und Ansprechpartner, die der neue Kollege für seine Arbeit nach und nach kennenlernen muss. Zum anderen die ersten Aufgaben, Projekte und Ziele. Außerdem unterstützende Maßnahmen und Kompetenzen, die der Mitarbeiter im Laufe der Zeit aufbauen soll. Je nach Mitarbeiterprofil fällt der Einarbeitungsplan standardisierter (Auszubildende) oder individu-

eller aus (Fach- und Führungskräfte). In jedem Fall werden regelmäßige Feedback-Gespräche eingeplant und terminiert. Führungskraft und Mitarbeiter halten im Plan nach und kommentieren, was bereits erfolgt ist – einsehbar für die Personalabteilung. Mit Hilfe dieses Grundgerüsts spielt sich die Zusammenarbeit mit neuen Kollegen nach und nach ein. Unkoordinierte und damit Zeit fressende Einarbeitungsgespräche entfallen. Onboarding-Profi Pohl: „Wer das Onboarding in den ersten drei Monaten sorgfältig gestaltet, sichert sich die Solidarität neuer Mitarbeiter für lange Zeit.“

„Zurzeit gibt es interessante Kandidaten aus angrenzenden Bereichen. Davon profitieren wir.“

Kuno Neumeier, Logivest



„Jetzt können wir Kandidaten zeigen, dass wir ein solider Arbeitgeber sind, der die Krise ohne Kurzarbeit und Entlassungen gut gemeistert hat.“

Simone Lachermeier, Real I.S.



„Mich freut besonders, wenn uns Neue nach wenigen Wochen an Bord ehemalige Kollegen empfehlen. Und das selbst nach einem aktuell holprigen Start im Homeoffice.“

Aylin Tufan, Consus Real Estate

die gerade jetzt weiter einstellen. Ebenfalls günstig: Kandidaten sind im Homeoffice besser erreichbar, können ohne Dienstreisen, Dauermeetings und vor allem ohne Zuhörer in Ruhe telefonieren. Wer eine Anfrage früher zwischen zwei Terminen schnell mal ganz abgibt, nehme sich jetzt auch mal Zeit, einen zweiten oder dritten Gedanken daran zu verschwenden, stellt Personalberaterin Märten fest. Auch wenn es beim Kontakt nicht gleich um einen Arbeitsvertrag gehen muss: „Die Zeit kann man aktuell nutzen, um miteinander ins Gespräch zu kommen“, meint Ralf Haase.

Der enorme Bedarf an Mitarbeitern wird der Branche trotz eventueller Corona-Bremsspuren erhalten bleiben

Dass beide Seiten derzeit den Markt beleuchten, zeigt sich beispielsweise auf Haases Job-Plattform „propertyhead.de“. Basierend auf Algorithmen werden hier Unternehmen und Jobaspiranten zusammengebracht. Seit September vergangenen Jahres online, zählt die Plattform inzwischen über 2.000 Kandidaten. In den vergangenen acht Monaten seien jeweils rund 250 neue Profile hinzugekommen. Aktuell registrierte die Site täglich

im Schnitt 60 Besuche. „Da ist viel Leben drin“, sagt Haase. Rund 100 Unternehmen schreiben vielfach gleich mehrere Stellen aus. Hausverwaltungen, Makler-, Architektur- oder Ingenieurbüros suchen Facility Manager, Bauleiter, Projektentwickler. Vom Werkstudenten bis zum Geschäftsführer sind alle Qualifikationsstufen gefragt. „Hier spiegelt sich die breite Palette der Immobilienwirtschaft“, sagt Haase.

Auch auf allgemeinen Stellenportalen wie Stepstone oder Monster mit ihren jeweils rund 3.000 Jobofferten zum Stichwort „Immobilien“ zeigt sich, dass viele Unternehmen der Branche nach wie vor bereit sind, sich trotz Corona-Krise personell zu verstärken, vom Einsteiger bis zum (Young) Professional. Denn: Krise bleibt Krise – Personalmangel-Krise. Wie groß das Problem der fehlenden Fach- und Führungskräfte ist und wird, zeigt etwa die aktuelle 360-Grad-Studie 2020 des Rankingdienstleisters Lünendonk für den Bereich des Facility Managements. Zwei Drittel der befragten Dienstleister und Auftraggeber sowie 90 Prozent der Berater schätzen den Personalmangel aktuell schon als sehr hoch ein. Und für die Zukunft: Tendenz steigend (siehe auch Grafik). In vielen anderen Immobilienbereichen vom Makler über Finanzierer bis zum Verwalter sieht es ähnlich aus. Wer es sich also gerade wirtschaftlich leisten kann, tut gut daran, in Sachen Personalakquise am Ball zu bleiben.

Während man bei Führungspositionen weiterhin auf externe Unterstützung durch Headhunter setzt, zapfen Unternehmen für Spezialisten- und Fachkräftejobs, so die Beobachtung der Personalberater, aktuell gerne das eigene Netzwerk an und schreiben selbst zur Tat. Kuno Neumeier, Gründer und Geschäftsführer des Logistikimmobilien-Beraters Logivest in München, hat während der Kontaktsperre das Experiment gewagt, drei Immobilienberater nach mehrstufigen rein virtuellen Interviews einzustellen. Das persönliche Kennenlernen fand erst nachträglich statt. Für Positionen mit Mitarbeiterverantwortung käme das nicht in Frage, betont der Unternehmer. Doch für Jobs in Marketing und Vertrieb hätten Vorstellungsgespräche per Videokonferenz auch ihre Vorteile. „Ob bei der Objekt- oder Kundenakquise: Ein Makler muss verkaufen können“, sagt Neumeier. Auf dem Bildschirm sei schnell zu erkennen, wer sich gut zu präsentieren weiß und über Medienkompetenz verfügt. So überzeugten Bewerber ihn auch, „weil sie spontan digitale Referenzen oder ein Gewerbegebiet auf Google Maps einblenden konnten“, sagt der 51-Jährige.

Wechselwillige Kandidaten holt man aktuell mit Perspektiven und klaren Konzepten ab

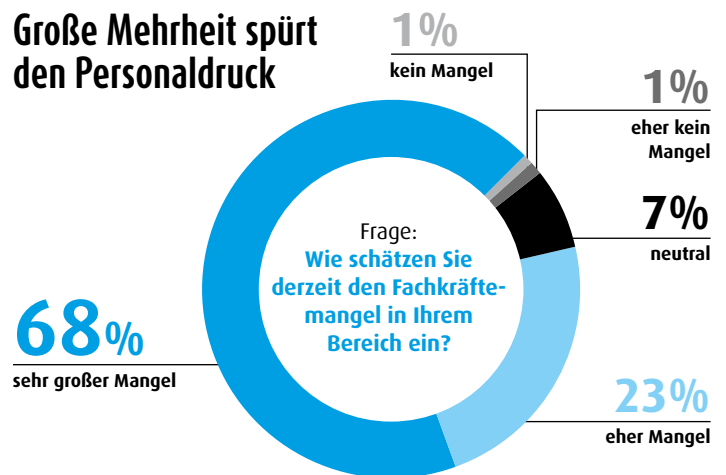
Der Lockdown überraschte Logivest auf Expansionskurs – und brachte weiteren Ansturm auf Lagerhallen mit sich: Auf den Lebensmittelhandel etwa, der zusätzliche Flächen benötigte, folgte gestrandete Ware aus dem Non-Food-Einzelhandel. Während der Flächenbedarf bei Textil- und Autoindustrie ins Stocken geraten ist, meldeten E-Commerce- oder Pharma-Unternehmen erhöhten Bedarf. Mit Nachfrage aus vielen verschiedenen Branchen sei das Unternehmen in einer privilegierten Lage. „Wir tätigen Umsätze bei Vermietung, Verkauf und Neubau“, sagt der Logivest-Chef. Das komme ihm auch bei der ungebremsen Personalsuche zugute.

Seit 2011 ist sein Unternehmen mit aktuell über 70 Mitarbeitern aus der Münchener Zentrale herausgewachsen. An mittlerweile sieben (und weiteren geplanten) Standorten sucht Logivest bundesweit Logistikimmobilienberater, Teamleiter und -assistenten; für die Zentrale außerdem Mitarbeiter im Marketing, Produkt-Management und Research. „Zurzeit gibt es interessante Kandidaten aus angrenzenden Bereichen. Davon profitieren wir“, sagt Geschäftsführer Neumeier. Etwa Makler aus der teils schwächelnden Wohn- oder Gewerbewirtschaft. Oder Logistikspezialisten aus der Autoindustrie, die „in die Logistikimmobilie hineinwachsen“, sagt der Betriebswirt, der selbst über Touristik und Logistik in die Immobilienbranche gekommen ist. Für ihn eine ebenso neue wie positive Erfahrung: „Wenn wir vermitteln, wo wir aktuell stehen und wo wir als Unternehmen hinwollen, können wir neue Mitarbeiter auch über den Bildschirm für uns

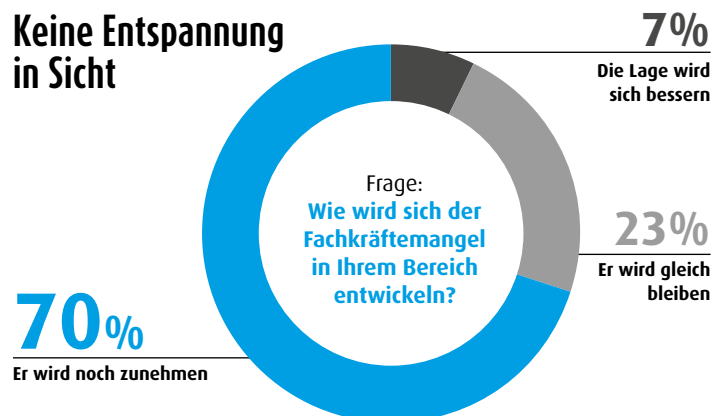
gewinnen.“ Wann Bewerber zuerst nach Job-Sicherheit und Unternehmensstrategie fragten und erst an zweiter Stelle nach Gehalt und Boni? Headhunterin Inga Beyler kann sich nicht daran erinnern; in ihren sechs Jahren bei Bernd Heuer Karriere jedenfalls hat sie das nicht erlebt. „Kandidaten sind jetzt wechselwillig“, weiß Beyler, „aber nur, wenn ein neuer Arbeitgeber in der Krise überzeugende Antworten und Pläne hat.“ Denn dann könne ein Wechsel sicherer sein, als in Wartestellung zu verharren. Auch rät Beyler ihren Mandanten, bei wichtigen Positionen die Probezeit zu streichen, um zusätzlich Verlässlichkeit zu schaffen. Auch bei den Kündigungsfristen sehen Personalberater derzeit Spielräume. „Gerade wenn der ehemalige Arbeitgeber Kurzarbeit einführt oder Kündigungen ausspricht“, sagt Executive Search Consultant Märten.

Die Zeit zwischen Vertragsunterzeichnung und erstem Arbeitstag kann sonst lang werden. Wer vom neuen Arbeitgeber »

Große Mehrheit spürt den Personaldruck



Keine Entspannung in Sicht



LEHRSTELLENMARKT

Keine Spur von ausbildungsmüde

Während Gewerkschaften in vielen Branchen wegen der Krise um die Ausbildungsbereitschaft von Unternehmen fürchten, sieht sich die Immobilienwirtschaft durch die letzten Monate eher gestärkt.

Obwohl die KSK Immobilien seit Monaten keine Ausbildungsplätze ausgeschrieben hat, erreichen die Immobilienochter der Kölner Kreissparkasse immer wieder Initiativbewerbungen für den

Berufswunsch Immobilienkauffrau oder -kaufmann. „Dabei sind unsere vier ab August frei werdenden Stellen schon seit Januar vergeben“, sagt Pressesprecherin Katharina Roth. Auswirkungen der Corona-Krise spürt sie weder auf Nachfrageseite, noch steht die Ausbildungsbereitschaft in ihrem eigenen Unternehmen in Frage. Aus Duisburg bekräftigt Roths Branchenkollege Axel Quester, das Interesse des Nachwuchses an seiner Branche sei ungebrochen:

„Immobilienkaufmann und -kauffrau ist in den vergangenen zehn Jahren immer beliebter geworden und hat längst den Bankkaufmann an der Spitze der Popularitätsskala abgelöst.“

Der Chef des Maklerhauses Armin Quester Immobilien ist einer, der es wissen muss – er lehrt selbst an Berufsschulen und erlebt dort alle Facetten und Persönlichkeiten junger Menschen. Auch Quester hat die zwei Lehrstellen in seinem neunköpfigen Team längst vergeben. Er würde sogar noch einen weiteren dazunehmen, wenn sich ein passender Kandidat fände. Während der Deutsche Gewerkschaftsbund insgesamt in der Wirtschaft eine weiter sinkende Ausbildungsbereitschaft fürchtet und von aufgekündigten Verträgen berichtet, scheint der Tenor in der Immobilienwirtschaft über die Maklerseite hinaus einhellig: Auch von den Verwaltern, Projektentwicklern und Wohnungsunternehmen kommt ungeachtet der Corona-bedingten Bremsspuren im Geschäft ein Bekenntnis zur Ausbildung.

„An unserer Ausbildungssituation hat sich nichts geändert“, erklärt

etwa die Leiterin der Unternehmenskommunikation des Projektentwicklers Bonava Deutschland, Katja Kargert. „Die Ausbildung unserer Studenten und Azubis läuft unverändert.“ Ähnliches berichtet Sinan Eliguel, Head of Group HR bei Drees & Sommer aus Stuttgart. „Kein Jahrgang bleibt unbesetzt.“ Und Jürgen Kutz, der Vorstandsvorsitzende der Consus RE, sieht die Ausbildung von Fachkräften gar als gesellschaftliche Aufgabe, der sich der Konzern gerade in Krisenzeiten stelle. Für die Immobilienverwalter schließlich ist es der Geschäftsführer des Bundesfachverbands der Immobilienverwalter, Thomas Meier, der keinerlei Auswirkungen der Corona-Krise auf die Ausbildungsbereitschaft seiner Mitglieder beobachten kann. In seinem eigenen Unternehmen in Nürnberg hat er den ab August freien Ausbildungsplatz ebenfalls längst besetzt, angesichts zweier zusätzlicher Werkstudenten seien die Möglichkeiten seines überschaubaren Teams damit erschöpft, so Meier.

Kristina Pezzej, Berlin



wochenlang nichts mehr hört, springt im Extremfall wieder ab. Erst umworben, dann vergessen: „In ihrer Verunsicherung befürchten Kandidaten sonst schnell, einer Illusion aufgesessen zu sein“, sagt Felix Pohl, Business Development Manager Sales bei der Haufe Gruppe in München. Pohls Themenschwerpunkt sind Programme für die systematische Einarbeitung neuer Mitarbeiter, neudeutsch: Onboarding (siehe auch Kasten Seite 10). Besonders wenn Kollegen zunächst vor allem im Homeoffice arbeiten, will ihre Integration ins neue Unternehmen gut bedacht und gut gemacht sein.

Neuen zeigen, dass sie „erwünscht und willkommen sind“, nennt das Aylin Tufan. Seit Februar ist die 44-Jährige als Personalchefin beim Immobilienentwickler Consus Real Estate in Berlin für rund 1.000 Mitarbeiter verantwortlich. Nach acht Jah-

ren im Einzelhandel mit hohem Personalkostendruck, zuletzt bei der Kadewe Group, genießt Tufan es, sich „auf der Klaviatur des Aufbaus“ zu betätigen. Daran habe auch die Corona-Krise nichts geändert: „Wir haben viele, viele Projekte, bei denen uns qualifizierte Hände fehlen“, sagt die Managerin. Rund 100 offene Stellen habe Consus aktuell zu vergeben, manche davon seien noch gar nicht ausgeschrieben, täglich ergebe sich „neuer Bedarf“. Gesucht seien Projektleiter, Bauleiter, Einkäufer, aber auch Kollegen in der Buchhaltung oder im Controlling. „Wir suchen für alle Abteilungsbereiche“, sagt Tufan.

Dabei schaut sie sich genauso bei anderen Unternehmen wie in den Netzwerken Xing oder LinkedIn um. Auf Mitarbeiter von Geschäftspartnern gehe man nur zu, wenn man anderswo nicht fündig werde. „Das muss man sehr genau abwägen“, betont Tufan.

Unterstützend zieht Consus auch externe Berater hinzu: „Wenn wir nach einigen Wochen nicht selbst weiterkommen. Oder wenn interessante Kandidaten ihre Profile aus den Netzwerken gelöscht haben, weil sie vor Corona mit Angeboten überflutet wurden.“

Vorzugsweise setzt die Personalchefin auf Empfehlungen aus der Belegschaft. Was sie besonders freut: „Wenn uns Neue nach wenigen Wochen an Bord ehemaliger Kollegen empfehlen“, erzählt Tufan, „und das selbst nach einem holprigen Start im Homeoffice.“ Rund ein Dutzend Mitarbeiter traten während der pandemiebedingten Kontaktsperre ihren neuen Job bei Consus an. Eben nicht im Büro, sondern am Schreibtisch zu Hause. Ihre Ausstattung kam per Post, Führungskräfte planten akribisch, wen die neuen Kollegen wann in der Videokonferenz trafen. Für alle sicher ein „Kraftakt“. Aber die Integration in die Teams habe, so Tufans Eindruck, auch aus der Ferne „nicht intensiver sein können“.

Die mutigen unter den Unternehmen gehen, sofern sie es finanzieren können, ihren Personalmangel jetzt an

Wer lieber Kaffee und wer eher Tee trinkt, wer eine Katze hat oder wie sie selbst gerne Fantasy-Romane liest: Zwei Monate nach ihrem Jobantritt in der Personalabteilung des Immobilieninvestment-Anbieters Real I.S. in München hatte Simone Lachermeier das Gefühl, ihre sechs Kollegen bereits richtig gut zu kennen. „Obwohl ich die meisten noch gar nicht in persona getroffen hatte“, sagt die 23-Jährige. Neben einem detaillierten Einarbeitungsplan halfen ihr die täglichen virtuellen Kaffeepausen, sich aus dem Homeoffice heraus in Job und Team einzufin-

den. Bei Real I.S. ist die junge Kollegin nach ihrem internationalen Management-Studium vor allem für Personalmarketing und Nachwuchskräfte zuständig. Während des Lockdowns suchte Lachermeier auf digitalem Wege weiter Praktikanten und Werkstudenten fürs Fonds- oder Asset Management sowie Trainees.

Dabei hofft Lachermeier auch, gute Leute für ein kleines Unternehmen mit gut 200 Mitarbeitern zu gewinnen, die sonst eher auf große Namen anspringen. Sie selbst habe sich nach Ausbildungsstationen bei BMW und im Personalmarketing der Allianz bewusst für die Vorzüge eines Mittelständlers entschieden. Der Arbeitsstil nicht eingefahren, flache Hierarchien und kurze Kommunikationswege seien ideal, um Erfahrungen zu sammeln, meint Lachermeier. Und: „Jetzt können wir Kandidaten zeigen, dass die Real I.S. ein solider Arbeitgeber ist, der die Krise ohne Kurzarbeit und Entlassungen gut gemeistert hat.“

Auch die so genannten „hidden champions“, die stillen Stars der Branche, haben jetzt die Chance, auf sich aufmerksam zu machen: Wer offensiv um Nachwuchs wie erfahrene Mitarbeiter wirbt, statt auf die Stopp-Taste zu drücken, zahlt auf seine Arbeitgeber-Marke ein. Heute an morgen denken und deshalb in Sachen Recruiting möglichst nicht von der Bildfläche verschwinden, lautet die Devise. 2020 wird kein exzellentes Jahr, da sind sich die Experten einig. Doch, so viel ist ebenfalls sicher: „Irgendwann wird der Wettbewerb um Fach- und Führungskräfte wieder mit voller Intensität zuschlagen“, sagt Branchenexperte Haase. Einen Vorsprung hat dann, wer den Mut hatte, gute Mitarbeiter nach virtuellen Vorstellungsgesprächen einzustellen, als die Gelegenheit günstig war. Oder gar, einen Vorstandsposten bei einem Waldspaziergang zu besetzen. «

Liane Borghardt, Düsseldorf

Mietentabelle. Stichtagsmiete. Mietobergrenze.

Senatsverwaltung
für Stadtentwicklung
und Wohnen

be Berlin

Finden Sie als Vermietende/r verlässlich und auf einen Blick heraus, was der Mietendeckel für Ihre Immobilien bedeutet, welche Rechte und welche Pflichten Sie gegenüber Mietenden haben und nutzen Sie fallbezogene Musterbriefe für Vermietende auf unserem Webportal: mietendeckel.berlin.de

Bauämter: Langer Abschied vom Aktenordner

Die analogen Reste in den Amtsstuben haben sich im Berliner Bezirk Steglitz-Zehlendorf in der Zeit der Corona-Pandemie buchstäblich ausbezahlt. „Wir haben die Abstände zwischen den Schreibtischen mit dem Zollstock ausgemessen“, sagt Bezirksbürgermeisterin Cerstin Richter-Kotowski. So habe man die Situation an die krisenbedingten Regelungen anpassen und den Betrieb aufrechterhalten können. Die Mitarbeiter der Bau- und Wohnungsaufsicht arbeiteten fortan in Wechselschichten zu Hause und in den Büros im südwestlichen Stadtgebiet. Verzögerungen habe es dank des Vorgehens nicht gegeben, sagt Richter-Kotowski: „Die Bauantragstellung liegt völlig im Rahmen.“ Kein Projekt sei wegen der Genehmigungsverfahren ins Stocken geraten. Ähnliches berichten Behördenchefs aus München, Köln, Leipzig oder Frankfurt am Main: In der Krise setzten die meisten auf flexible, individuelle Lösungen und kamen so – zumindest nach eigenen Aussagen – gut mit der Bewältigung von Unterlagen und Prozessen klar.

In der Krise haben die meisten Behörden auf flexible, individuelle Lösungen gesetzt

So habe man in München versucht, pflegenden und betreuenden Mitarbeitern zumindest ein teilweises Arbeiten von zu Hause zu ermöglichen, erklärt der Leiter der Lokalbaukommission im Referat für Stadtplanung und Bauordnung, Cornelius Mager. Die Kommission habe dazu Rahmenregelungen getroffen. „Im Einzelnen haben wir es aber den Teams überlassen, wie sie sich organisieren, da die Teams ganz unterschiedlich von Ausfällen betroffen waren.“ In Köln versuchte die Stadtverwaltung, mit Hilfe von Schichtdienst-

und Homeoffice-Modellen Büros mit nur einer Person zu besetzen. Wo dies nicht möglich gewesen sei, habe man Schreibtische versetzt oder Hygieneschutzwände aufgestellt. Mitarbeiter erhielten Mundschutz, persönliche Termine gibt es derzeit nur nach Terminvereinbarungen und mit Vorsichtsmaßnahmen wie Bodenmarkierungen und Desinfektionsspendern. Stuttgart lockerte die Arbeitszeitregelungen, sodass manche Mitarbeiter zu ungewöhnlichen Zeiten arbeiten konnten, erklärt Pressesprecherin Ann-Katrin Keicher. Da die meisten Einzelbüros hätten, könnten die Beschäftigten unproblematisch Abstand halten.

Auch aus dem Berliner Bezirk Spandau heißt es, die Situation sei relativ entspannt gewesen. „Wir hatten die ausdrückliche Anweisung, nicht mit privaten Rechnern zu arbeiten“, sagt der Leiter der Bau- und Wohnungsaufsicht, Christian Hollesch. Die Abteilung habe mit Virtual-Private-Network(VPN)-Tunneln gearbeitet, und zwar im Schichtbetrieb, sodass Zugänge geteilt werden konnten. Von den VPN-Lösungen berichten mehrere Ämter, andere beschleunigten den Ausbau von Telearbeitsplätzen mit entsprechender IT-Infrastruktur. „Allen Mitarbeitenden des Baugenehmigungsverfahrens, die bis dahin noch nicht am Homeoffice teilgenommen haben, konnte zeitnah ein vollständiger Online-Zugang bereitgestellt werden“, erklärt die Stadt Köln. Hier durften Mitarbeiter private Hardware nutzen, Druckaufträge wurden auf zentrale Drucker geschickt und im Stadthaus ausgedruckt. „Unser IT-Referat hat Anfang April sehr schnell reagiert und mehrere hundert Außenzugän-

ge über so genannte Token ermöglicht und eine Woche später nochmal einen Schwung Außenzugriffe über eine SMS-Einwahllösung realisiert“, sagt Stadtdirektor Mager aus München. „Damit konnten eigentlich alle, die von zu Hause arbeiten mussten oder wollten, auf unser Bauantrags-Bearbeitungssystem zugreifen.“ Auch in München war das Arbeiten vom privaten Rechner aus erlaubt oder sogar notwendig, weil nicht alle Mitarbeiter Dienstlaptops hatten. In Leipzig wiederum verfügten die Beschäftigten im Amt für Bauordnung und Denkmalschutz „in der Regel über mobile Endgeräte und Zugriff auf die erforderliche Fachsoftware“, wie eine Sprecherin erklärt.

Der Datenzugriff von außen bringt nichts, wenn die Akten noch in Papierform vorliegen

Der Datenzugriff von außen bringt freilich wenig, wenn die Akten selbst noch feinsäuberlich und ausschließlich in Papierform abgeheftet sind. „Eine vollständige Umstellung auf Telearbeit war nicht möglich, da in den meisten Geschäftsbereichen zur Aufgabenerledigung auch auf Papierakten zurückgegriffen werden muss“, beschreibt die Amtsleiterin der

Bauaufsicht Frankfurt, Simone Zapke, das Dilemma, vor dem mehrere Kommunen standen. Die Behörden behelfen sich erneut mit einer flexiblen Vorgehensweise: Mitarbeiter bereiteten Unterlagen vor und nahmen sich einen Aktenvorrat mit nach Hause oder

„Unser IT-Referat hat sehr schnell reagiert. Damit konnten alle von zu Hause aus auf das Bauantrags-Bearbeitungssystem zugreifen.“

Cornelius Mager, Leiter der Lokalbaukommission, Stadt München

Corona hat bei den kommunalen Baubehörden die Lücken in den bisherigen Digitalisierungsmaßnahmen offenbart. Auch wenn die meisten Anträge weiter bearbeitet werden konnten, hoffen viele Beteiligte, dass die Pandemie für einen elektronischen Schub sorgt.

sortierten Vorgänge so um, dass sie die Wechselschichten zwischen heimischem Schreibtisch und Büro gut nutzen konnten. Kundenbeziehungen pflegten die Bauämter wie andere Bereiche der Wirtschaft weitgehend per Telefon und E-Mail, Arbeitsbesprechungen erfolgten wo möglich mit Videokonferenzen. Mit diesen Umorganisationen sei der Betrieb

weitgehend reibungslos weitergelaufen, heißt es nahezu unisono. Das Baugeschehen sei ausnahmslos weitergegangen, insofern habe sich an Arbeitsumfang oder -aufkommen nichts Merkliches geändert, erklärt die Leipziger Sprecherin beispielsweise. Zapke aus Frankfurt bekräftigt: „Durch die Krise ist weder ein Rückstau eingetreten, noch haben sich die Bearbei-

tungszeiten von Bauanträgen in Frankfurt insgesamt verlängert.“ Genauso wenig seien Fristverlängerungen für die Bearbeitung von Baugenehmigungsverfahren veranlasst worden.

Erschwerend wirkten in den Ämtern freilich krisenbedingte Umstände, die nur schwer ausgeglichen werden können. **Improvisiertes Homeoffice, paralleles »**



Für digitales Arbeiten braucht es mehr als einen Computer. Auch die Daten müssen in entsprechender Form vorliegen.

Home Schooling, Betreuungsdefizite, Social Distancing sowie die Sorge um Gesundheit und Familie belasteten die Mitarbeiter, heißt es aus Köln. Dies habe im Bauaufsichtsamt Effizienz und Effektivität beeinträchtigt. Und wenn Beschäftigte reihenweise und länger selbst wegen Krankheit ausfallen, können Kollegen dies wie überall eine Weile mit Mehrstunden auffangen, aber auch nicht grenzenlos.

In der aktuellen Lage profitieren die Ämter, die sich schon vor Corona digital aufgestellt haben

Der Münchner Stadtdirektor Mager weist darauf hin, dass unabhängig von seiner Behörde wegen der Corona-Krise mittelfristig geplante Projekte nochmal in Frage gestellt werden könnten – etwa wenn ein Ankermieter abspringt und sich dann wirtschaftliche Annahmen der Investition ändern. Bis weit in den Mai hinein sei die Situation gleichwohl stabil geblieben, „als wenn Corona um Baustellen einen Bogen machen würde“. Um Verzögerungen von Seiten der Baubehörden entgegenzuwirken, hat Mager ein einfaches Rezept: „Arbeiten! Mit hohem Erledigungsbezug Bestände abarbeiten.“ Außerdem habe man im Antragsbüro die Maßstäbe ein wenig erhöht, um grob unvollständige Bauanträge zu vermeiden: „Das sind kleine Effekte, aber sie wirken.“

Zugleich zeigt sich in München wie anderswo, dass die Abteilungen profitieren, die sich schon zuvor an digitalisierte Prozesse herangetastet haben. In der Münchner Abteilung Ost, die ein Drittel des Stadtgebiets abdeckt, läuft seit einem Jahr ein Pilotversuch zur digitalen Antragsbearbeitung. „Diese Kolleginnen

und Kollegen konnten jetzt gut von den digitalen Erfahrungen profitieren, weil sie zu Hause auf die vollständigen Antragsunterlagen nebst zugehöriger Bestandsakten zugreifen konnten“, so Mager. Die anderen Abteilungen würden bei der Bearbeitung von Unterlagen zu Neuansträgen einbezogen. „Die Scanstelle könnte derzeit gut doppelt so groß sein“, sagt der Stadtdirektor. Auch Frankfurt hat vor der Pandemie begonnen, die Geschäftsbereiche seiner Bauaufsicht zu digitalisieren. Die Krise habe die Notwendigkeit dieser Schritte verdeutlicht, betont Zapke. Ähnliches ist aus Stuttgart zu hören.

Die Berliner Bezirke freunden sich derweil mit dem elektronischen Bearbeitungsprogramm eBG an, etwa um Baugenehmigungen zu erstellen. Das Verfahren, eines der Modellprojekte des Landes, soll Planungs-, Genehmigungs- und Bauprozesse im Land Berlin vereinheitlichen und vereinfachen – maßgeblich durch eine schnittstellenfreie Organisation. Indes gilt hier wie anderswo: Der Anfang scheint gemacht, das Ende ist nicht abzusehen. Das von der Senatsverwaltung bereitgestellte elektronische Bearbeitungsprogramm gebe nach wie vor die komplett vollelektronische papierlose Sachbearbeitung – also von der Antragstellung bis zum Bescheid

– nicht her, erklärt der zuständige Pankower Bezirksstadtrat Vollrad Kuhn. Stuttgart bereitet das rein digitale Antragsverfahren vor, Leipzig erklärt, das Thema „stetig voranzutreiben“.

Alle Beteiligten hoffen nun, dass die Krise für den nötigen Druck sorgt – und

zwar auf allen Ebenen, in Politik und Wirtschaft, aber auch in den Amtsstuben, in denen Kollegen sich bislang an ihren Aktenordnern festklammern. Im Detail richten sich die Vorstellungen nach dem jeweiligen Stand auf kommunaler oder Landesebene. So wünscht man sich in Frankfurt ein landesweit einheitliches Authentifizierungsverfahren, damit Erklärungen und Nachweise rechtssicher eingereicht werden können. Köln spekuliert

auf schnelle gesetzliche Grundlagen, um die „Papiererfordernis“ abzuschaffen und so einen vollständig digitalisierten Arbeitsprozess zu ermöglichen. Auch der Pankower Stadtrat Kuhn weist auf die Notwendigkeit einer vollelektronischen Vorgangsbearbeitung hin. „Nach wie vor arbeiten die

Baubauaufsichten halbelektronisch und mit der Papierakte.“ Leipzig würde sich über eine Gesetzgebung freuen, die das digitale Einreichen von Anträgen ermöglicht.

Cornelius Mager in München hofft auf ein Pilotvorhaben mit mehreren Landratsämtern, das in Bayern im Herbst starten soll. „Der nächste Schritt ist aus meiner Sicht die Freigabe einer leistungsfähigen Schnittstelle für die direkte digitale Einreichung von Antragsunterlagen“, sagt er. München wäre gern zumindest mit einem Pilotbezirk dabei, wenn die Bayerische Bauordnung entsprechend digital ergänzt wird. Mager wünscht sich darüber hinaus, dass die Krise etwas mehr Verständnis in anderen Behörden(teilen) für digitales und effizientes Arbeiten geweckt hat und die „direkte Beteiligung ohne Zusendung von Antragsunterlagen als vorteilhaft“ erkannt werde. Dann brauche es natürlich die passende Infrastruktur. „Einen Bauplan“, schränkt Mager ein, „kann man nicht am Laptop studieren.“

Kristina Pezzei, Berlin

„Der nächste Schritt ist aus meiner Sicht die Freigabe einer Schnittstelle für die direkte digitale Einreichung von Antragsunterlagen.“

Cornelius Mager, Leiter der Lokalbaukommission, Stadt München

„Durch die Krise ist weder ein Rückstau eingetreten, noch haben sich die Bearbeitungszeiten von Bauanträgen insgesamt verlängert.“

Simone Zapke, Amtsleiterin der Bauaufsicht Frankfurt am Main

Reingehört

Im letzten Monat hat es drei L'Immo-Podcasts gegeben. Es ging um Quoten, Ziele und ein neues Gesetz in Berlin.



Katrin Williams (li.), Vorstandsvorsitzende des Vereins Frauen in der Immobilienwirtschaft, und **Bettina Timmler,** Pressesprecherin

KATRIN WILLIAMS & BETTINA TIMMLER

Plädoyer für die Quote

Im Interview zum 20-jährigen Geburtstag der Immofrauen ging es um die Frage, ob Frauennetzwerke wirklich sinnvoll sind. Arbeitspsychologen bestreiten das ja immer wieder. Es ging um Wachstum, Austausch mit internationalen Netzwerken und die Ziele der neuen Vorstandsvorsitzenden in ihrer Amtszeit. Und es ging darum, was der Verein tatsächlich für Frauen bewirken kann. Weiter sprachen wir über das Thema Frauenquote und darüber, dass diese wirklich wichtig ist in einer immer noch eher verkrusteten Immobilien-Szene. Interessant aber: Nur etwa die Hälfte der im Netzwerk organisierten Frauen unterstützt die Quote wirklich.

KATRIN LOMPSCHER

Neues Gesetz: Freibrief für die Verzögerung von Bauprojekten?

Wie stehen Sie zur Klage des Berliner Bündnisses „Deutsche Wohnen und Co. enteignen“ gegen den Senat? Diese Entscheidung liegt beim für die Verfassungsfragen zuständigen Innensenator. Ich kann nachvollziehen, dass der Initiator eines Volksbegehrens nach einem Jahr den Abschluss der Prüfung erwartet.

Im neuen Gesetz zur Änderung der Bauordnung für Berlin sehen Kritiker eine gesetzliche Legitimation, monatelang keine Baugenehmigungen mehr zu bearbeiten. Wir haben gestartet mit 20 Prozent Präsenz und sind inzwischen (Stand Ende Mai 2020, die Red.) bei 50 Prozent. Natürlich sorgte das für Verzögerungen im behördlichen Abstimmungsverfahren. Der Wunsch, Fristen angemessen zu verlängern, kam von den für

Baugenehmigungsverfahren zuständigen Bezirken, und zwar mit großer Dringlichkeit. Die Fristen sind angemessen verlängert und nicht etwa in alle Ewigkeit ...

Es heißt, die Bauämter, Katasterämter, Grundbuchämter hätten ihre Tätigkeiten weitestgehend eingestellt ...

Diese Situationsbeschreibung trifft allenfalls für den Anfang der Pandemiephase zu. Es ist nun aber ein deutlich anderes Bild. Weiterhin sind Bauberatungen ausgesetzt, die können nur telefonisch stattfinden. Aber die Vorgänge werden inzwischen fast wieder wie im Normalbetrieb bearbeitet. Schwierigkeiten gibt es bei formellen Bebauungsplanverfahren, wo Beteiligungsschritte gegangen werden müssen. Bestimmte öffentliche Verfahren wie öffentliche Auslegung oder

Bürgerbeteiligungsverfahren haben sich verzögert. Und wir werden hier auch mit weiteren Verzögerungen leben müssen.

Viel Kritik gab es an der schlechten IT-Infrastruktur der Berliner Verwaltung. Es stimmt, dass wir die IT-Ausstattung der Verwaltung weiter verbessern müssen. Erfreulicherweise konnten wir aber auch im Zuge der Pandemie einen Sprung machen. Allerdings gibt es einige Fachverfahren, die nur aus dem dienstlichen Netz zu bearbeiten sind.

Wo sehen Sie in dieser Krise die Chancen, eine nachhaltige Veränderung anzustoßen? In der Zukunft wird die Sicherung der sozialen Wohnraumversorgung weiter an Bedeutung gewinnen. Dadurch, dass sich das gesellschaftliche Leben verändert (Stich-



L'Immo

Der Podcast der
immobilienwirtschaft

Inzwischen gehört das dazu. Immer noch Homeoffice, Ohrensessel, den Laptop auf den Knien, den Blick gerichtet auf eine Wand mit Kinderbildern und im gleichen Atemzug sprechend mit Vertretern verschiedener Bereiche der Immobilienbranche.

Alle Podcasts finden Sie auf:

haufe.de/immobilien

In die Suche „podcast“ eingeben. Sie werden das L'Immo-Logo zu einem bestimmten Thema finden. Wenn Sie dort draufklicken, finden Sie auch den Weg zu allen anderen Podcast-Folgen. Oder Sie suchen gleich bei YouTube oder Spotify nach „L'Immo“.

Dirk Labusch, Freiburg



Katrin Lompscher, Berliner Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen

wort: Verkehrswende, mobiles Arbeiten) erhalten wir Impulse für die Entwicklung künftiger Neubauvorhaben, die uns darin bestätigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind, wenn wir auf gemischte Strukturen, kurze Wege oder auf multifunktional ausgerichtete Gebäude setzen.

Das komplette Interview hören Sie im Podcast.



In der Branche tut sich gerade etwas

Frau Eickermann-Riepe, wie hat Ihnen der diesjährige virtuelle RICS-Focus gefallen? Ich fand die Online-Konferenz toll. Jeder hat sich an seine Zeiten gehalten, er war gut moderiert. Wir hatten so viele Teilnehmer, wie wir es überhaupt nicht erwartet hätten.

Ist das ein Vorbild für die nächsten Jahre? Nein, ich glaube, wir sind alle sehr happy, wenn wir uns im nächsten Jahr wieder persönlich sehen. In der Ankündigung steht ja auch, dass wir uns auf das Stadtbad Oderberger in Berlin freuen.

Sie sind seit April neue Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland. Ist Ihre Wahl auch ein Zeichen für die Frauen in der Immobilienwirtschaft oder führen Sie diese Diskussion bei der RICS überhaupt nicht? Das Thema Diversität spielt bei uns eine große Rolle, genauso wie in anderen Organisationen. Es gab aber nicht das Commitment, dass es unbedingt eine Frau sein muss, die an der Spitze der RICS Deutschland steht. Ich habe natürlich überhaupt nichts dagegen, dass es nun eine Frau geworden ist und dass ich es bin. Im Vorstand haben wir jetzt auch ein diverses Team. Das empfinde ich als sehr wichtig für die Meinungsbildung.

ZUR PERSON

Susanne Eickermann-Riepe ist Partnerin bei der Unternehmensberatung PwC und seit April dieses Jahres Vorstandsvorsitzende von RICS Deutschland.

Sind Sie persönlich eine Anhängerin der Quote oder sagen Sie, dass die Frau alleine durch Leistung überzeugen soll? Natürlich muss eine Frau genau wie ein Mann durch Leistung überzeugen, aber ich bin eine Anhängerin der Quote. In Deutschland geht es einfach nicht voran mit der Beförderung von Frauen. Aus meiner Sicht brauchen wir deshalb die Quote dringend, um die Transformation stärker voranzubringen.

Welches werden nun die Schwerpunkte Ihrer Tätigkeit sein, was haben Sie sich vorgenommen? Die Ziele umfassen drei Schwerpunkte – Standards für ESG, digitale Transformation, Einbindung von Investoren – und alle sind darauf ausgerichtet, RICS in Deutschland bekannter und auch anerkannter zu machen. Das Thema Nachhaltigkeit wollen wir stark besetzen und wir wollen nach wie vor Ansprechpartner sein für die Politik.

Die RICS ist ja hierzulande schon stark anerkannt. Wo kann man ansetzen, um sie noch bekannter zu machen? Das stimmt zwar, aber wenn ich sehe, wie Firmen heute gerant und geratet werden, so bin ich schon der Meinung, dass noch stärker auf Professionalität geachtet werden sollte, z.B. dass ein RICS-Mitglied in einem Team ist, damit Standards, Ethik und alles das, wofür RICS steht, ein größeres Gewicht bekommen.

Es gibt zurzeit etwa 1.860 Mitglieder in Deutschland. Wachsen Sie weiter? Ja, stetig. In Europa sind wir mit unserer Community die größte. Außerdem gibt es 300 Kandidaten, die sich auf ihre Mitgliedschaft vorbereiten, und 2.000 RICS-Studenten in Deutschland, die darf man nicht vergessen. Wir wachsen jährlich um zirka 100 neue Mitglieder und 120 neue Kandidaten.

Nun hat die RICS ja ihre Wurzeln in Großbritannien. Könnten Sie sich vorstellen, dass es der Organisation dann, wenn der Brexit kommt, schwerer fallen könnte, Mitglieder zu akquirieren? Gute Standards kennen keine Grenzen. Wir sind eine globale Organisation, die ihre Standards lokal vorantreiben möchte. Das, wofür wir stehen, die Professionalität, die Integrität und das weltweite Vertrauen in unsere Mitglieder – darauf verlassen sich Bewerber, Investoren weltweit. An alledem wird der Brexit nichts ändern.

Was mich immer wieder umtreibt, ist die Frage nach den Werten. Ich habe das Gefühl, dass es sich für ein Unternehmen nicht wirklich auszahlt, wenn es gute Werte verkörpert. Dies vor allem vor dem Hintergrund, dass das Image der Immobilienbranche außerhalb ihrer selbst in den Jahren, in denen ich jetzt dabei bin, nicht wirklich besser geworden ist. Einer der Leitgedanken der RICS ist es, Vertrauen zu schaffen. Die Werte- und Transparenzdiskussion hat meines Erachtens sehr viel mit Vertrauen zu tun. Wir wissen, dass das Geld die Währung für Immobilientransaktionen ist. Was oft nicht berücksichtigt wird, ist, dass Vertrauen die Währung für Interaktionen ist.

Hat Vertrauen mit Transparenz zu tun? Nein, mehr Transparenz bedeutet nicht unbedingt mehr Vertrauen. Man sieht das an Unternehmen wie Volkswagen. Je mehr ich sehe, umso weniger Gutes sehe ich vielleicht. Der Weg, um mehr Vertrauen aufzubauen, ist deshalb nicht zwingend, nur transparenter zu werden, sondern er besteht darin, sich Vertrauen zu verdienen. Vertrauen wird die Richtschnur dafür sein, mit wem ich zusammenarbeite und mit wem nicht.

Susanne Eickermann-Riepe ist seit April neue Vorstandsvorsitzende von RICS Deutschland. Sie äußert sich zu ihren Zielen, zur Frauenquote, zum Verhältnis zu Großbritannien nach dem Brexit. Bei der Diskussion um Werte werden auch die Schlachthöfe der Fleischindustrie nicht ausgespart. **Das vollständige Interview können Sie als Podcast hören unter www.bit.ly/2URreMw**



„Die Immobilienwirtschaft wird gerne mit ‚Profit, Profit, Profit‘ verbunden, aber das ändert sich gerade in ‚People, Planet, Profit.‘“

Mir dringt die Wertediskussion noch zu wenig nach außen ... Das sehe ich ein bisschen anders. Zwar wird die Immobilienwirtschaft gerne mit „Profit, Profit, Profit“ verbunden, aber das ändert sich gerade in „People, Planet, Profit“. In der Corona-Krise hat sich gezeigt, wem man trauen kann und wem nicht. Wer sich solidarisch zeigt und wer nicht. Wir haben viele Beispiele gesehen für gute und schlechte Governance, für soziales und unsoziales Verhalten. Investoren kümmern sich verstärkt darum. Wenn ein Unternehmen einen schlechten Sozial-KPI hat, so gereicht es ihm zum Nachteil.

Wird der ausgewiesen? Ja, wir sprechen hier immer von ESG (Environment, Social, Governance), und dahinter verbirgt sich eine Liste von Kriterien. Als es jetzt

in der Presse um die moderne Sklavenshaltung in Schlachthöfen ging, habe ich mich gefragt, wann ein Beitrag darüber kommt, wer die Wohnungen für die Arbeitnehmer vermietet. Das sind die Themen, bei denen sich jeder Immobilieneigentümer irgendwann die Frage stellen muss, ob das, was er tut, sozial vertretbar ist.

Ich habe die Diskussion um das Transparenzregister in Berlin intensiv verfolgt. Hier kann man zum Schluss kommen, dass nur wenige Immobilienunternehmen ein Interesse an Transparenz haben, denn es haben sich nur wenige eingetragen ...

Die Disclosure-Verordnung, die die EU im Dezember 2019 verabschiedet hat, muss bis März 2021 umgesetzt sein.

Und dann muss jeder ein Programm haben, wie er diese Daten bereitstellt. Die Immobilienwirtschaft hat in Bezug auf Daten einen hohen Nachholbedarf. Derzeit wird noch intransparent mit vielen Daten gehandelt. Das wird sich alles ändern müssen. Die Investoren werden danach fragen, die Asset und die Property Manager werden liefern müssen. Es wird Vereinbarungen geben, um mit dem Mieter in den Austausch von Daten zu kommen.

Bei der Sachverständigengruppe der Europäischen Kommission, die lange an der Definition von Kriterien für klimaverträgliche Investments gearbeitet hat, ist die RICS Mitglied des Expertenteams. Der Abschlussbericht macht sich stark für eine Vorreiterrolle der Immobilienwirtschaft bei der Transformation zu einer nachhaltigen Weltwirtschaft. Ist das Thema Nachhaltigkeit im Zusammenhang mit Corona nicht ziemlich abgetaucht?

Im Gegenteil: Das Thema erlebt gerade einen großen Boom. Ich merke derzeit, wie viele Unternehmen sich auf das Thema ESG vorbereiten. Wenn Sie sich jetzt mit dem Thema Due Diligence auseinandersetzen, dann sehen wir schon bei Banken, Versicherungen, Investoren, dass sie alle auch nach dem ESG-Factbook fragen. Das ist ganz wichtig, denn auch die Investoren werden von ihren Unternehmen dahingehend angesprochen. Es geht ja um eine Umlenkung von Kapitalströmen. Natürlich muss die Immobilienwirtschaft hier eine Vorreiterrolle einnehmen. Immerhin ist sie für über ein Drittel der CO₂-Emissionen verantwortlich. Deshalb ist es sehr gut, wenn die Branche hier Aktivität zeigt. Alle, die sich noch nicht aufgemacht haben, sollten das schleunigst tun. «

Dirk Labusch, Freiburg



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

Im Konjunkturpaket kommt die Stärkung der Zentren zu kurz

Wirtschaftsmotor Der Bund gibt mit seinem Konjunkturprogramm wichtige Impulse. Was allerdings fehlt im Paket, sind deutliche Akzente für die Stärkung der Innenstädte und Quartierszentren. Die Städtebauförderung wäre dafür ein bewährtes Instrument.

www.deutscher-verband.org



Genauso wichtig wie bereitgestellte Konjunkturmittel sind möglichst unbürokratische Verfahren, die eine schnelle Umsetzung gewährleisten, meint Michael Groschek.

Die Bundesregierung gibt mit dem Konjunkturpaket die richtige Richtung vor: Es setzt Akzente für das Wiedererstarren der Wirtschaft und verspricht Fortschritte bei Klimaschutz und Digitalisierung. Die Kommunen erhalten besondere Unterstützung, unter anderem durch eine Kompensation für Gewerbesteuer ausfälle. Auch der Klimaschutz im Gebäudebereich kommt angesichts der zahlreichen Investitionsförderungen nicht zu kurz, mit denen etwa Speichertechnologien wie „Power to X“ befördert werden. Was allerdings fehlt, sind deutliche Impulse für die Stärkung der Innenstädte und Quartierszentren. Die Städtebauförderung wäre dafür ein bewährtes Instrument, das auch eine bessere Bündelung der sektoralen Fördermilliarden ermöglichen würde.

WICHTIGE IMPULSE FÜR ENERGETISCHE QUARTIERSANIERUNG UND DIGITALISIERUNG

Zu begrüßen ist, dass der Bund die Mittel für die energetische Gebäudesanierung um eine Milliarde Euro pro Jahr aufstockt. Mit Blick auf die jährliche Finanzierungslücke in zweistelliger Milliardenhöhe muss aber klar sein, dass hier lediglich ein Zwischenspur auf dem weiten Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand 2050 beginnt. Auch die Ausweitung der Förderung für Modellvorhaben ist elementar, um dezentrale grüne Versorgungslösungen und Sektorenkopplung zur Marktreife zu bringen. Wir brauchen aber zusätzlich eine bessere Breitenförderung für mehr klimafreundliche Quartiersversorgungslösungen. Hier zeigt der weitere Ausbau der E-Ladesäuleninfrastruktur in die richtige Richtung.

Das Konjunkturpaket hat die Förderung für Smart-City-Projekte verdoppelt, es sichert den Ausbau der Digitalinfrastruktur einschließlich 5G-Netz zu und beschleunigt kommunale Digitalisierungsvorhaben. All dies kommt einer digitalen Stadtentwicklung zugute. Es muss jedoch auch in die Beschleunigung kommunaler Planungs- und Genehmigungsprozesse investiert werden. Nicht zuletzt sollten digitale Kompetenzen der städtischen Mitarbeiter in der Breite bei aller „Leuchtturmförderung“ nicht hintanstellen.

GESTALTUNGSPOTENZIALE DER STÄDTEBAUFÖRDERUNG IGNORIERT

Enttäuschend sind die Maßnahmen zur Stärkung unserer Innenstädte, Stadtteil- und Quartierszentren. Zwar leisten Überbrückungshilfen für Kultur und Gewerbe „erste Hilfe“ und die Mehrwertsteuersenkung kann die derzeitige Konsumbremse hoffentlich etwas lösen. Wir werden in unseren Kommunen aber nicht um erhebliche städtebauliche Anstrengungen herumkommen, um mit dem Handels- und Gastronomiesterben und dem damit einhergehenden Leerstand fertigzuwerden. Für krisenfeste Zentren, aber auch für Maßnahmen zur Anpassung an den Klimawandel wäre eine erhöhte Städtebauförderung der richtige und bewährte Hebel gewesen.

Genauso wichtig wie die bereitgestellten Konjunkturmittel sind möglichst unbürokratische Verfahren, die eine schnelle Umsetzung gewährleisten. Beim Vergaberecht und bei der Beschleunigung von Planungsprozessen gibt es hier erste positive Ansätze. Zentral ist zudem, dass das EU-Beihilferecht die Konjunkturmittel nicht einschränkt. Für eine optimale Wirkung in den Kommunen darf schließlich kein unübersichtlicher Flickenteppich an Sonderprogrammen entstehen. Vielmehr sollten bewährte Förderstrukturen von Bund und Ländern genutzt und die Förderung in Quartieren gebündelt werden. Auch hier kann auf die bewährten Verfahren der Städtebauförderung aufgesetzt werden. »

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

IHRE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



MEHR IMMOBILIENWIRTSCHAFT GEHT NICHT

Sie können Ihre **immobilienwirtschaft** jetzt auch überall digital lesen: auf dem Desktop, Tablet und Smartphone. Und das neue Archiv ist jetzt noch komfortabler für Sie.



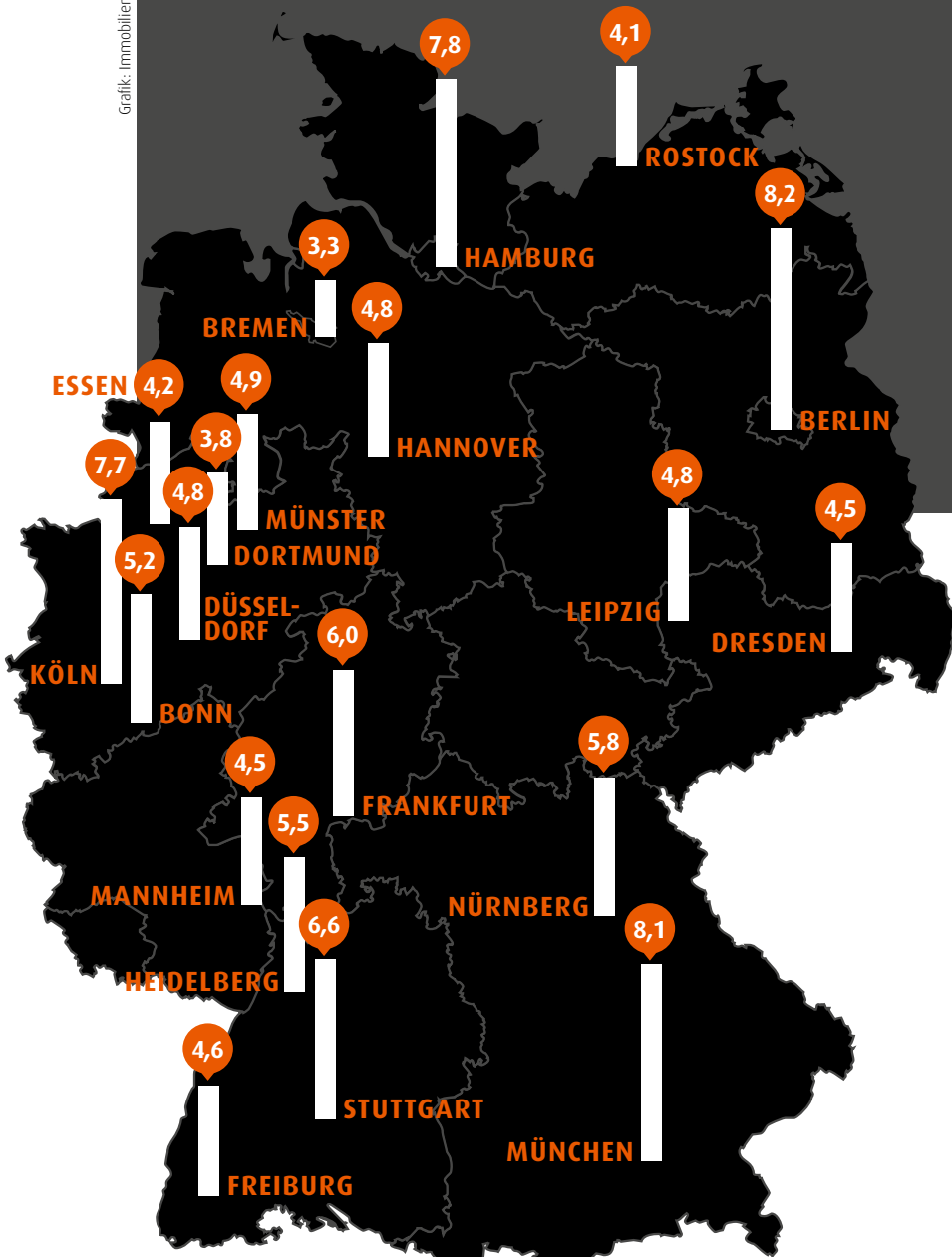
Einfach mit Ihrem Haufe Kunden-LogIn anmelden:
www.haufe.de/immobilien

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: „Operator Beat“, Cushman & Wakefield, 5-6/2020

Die beliebtesten Expansionsziele unter den Top-20-Hotelstandorten* in Deutschland

Die Corona-Krise steckt allen Hotelbetreibern zwar noch mächtig in den Knochen, trotzdem sind sie in Sachen Expansion und Planung weiter aktiv. Das ergab eine Umfrage der Immobilienberatung Cushman & Wakefield im Mai und Juni unter mehr als 30 aktiven Hotelbetreibern. Danach expandieren 84 Prozent von ihnen auch aktuell und geben Pachtangebote ab. 85 Prozent treiben alle oder zumindest die meisten ihrer Hotelentwicklungen auch jetzt voran. Das kommende Jahr hat die Branche zwar offensichtlich ein bisschen abgeschrieben, aber 41 Prozent erwarten eine Erholung des deutschen Hotelmarktes auf das 2019er Rekordniveau schon für 2022. 53 Prozent kalkulieren mit 2023. Gefragteste Expansionsziele sind Berlin, Hamburg, München – und Köln, weil in der Domstadt aktuell wenig Hotelprojekte in der Pipeline stecken. Cushman & Wakefield schätzt, dass sich Sekundärstandorte mit nationaler Klientel schneller erholen könnten als etwa Primärstandorte, die stark von Messen und internationalen Besuchern abhängen.



Wo sich Betreiber gerne engagieren möchten

Interesse auf einer Skala von 1 bis 10

1,0 = kein Interesse

10,0 = sehr starkes Interesse

Umfrage unter 30 in Deutschland aktiven Betreibern
*Top-20-Hotelstandorte gemäß der Übernachtungszahl in 2019.

2,5 Milliarden Euro werden 2020 und 2021 für die klimafreundliche Gebäudesanierung zur Verfügung stehen. Im Juni war dafür im Rahmen des Corona-Konjunkturpakets das bisherige CO₂-Gebäudesanierungsprogramm von der Bundesregierung um eine Milliarde Euro aufgestockt worden. Auch die staatlichen Fördertöpfe zur energetischen Sanierung kommunaler Gebäude wurden aufgefüllt. Zudem ist ein Programm zur Förderung von Klimaanpassungsmaßnahmen in sozialen Einrichtungen vorgesehen.

HESSEN BESCHLIESST TYPENGENEHMIGUNG

Der Wohnungsbau mit vorgefertigten Serienteilen im Baukastenprinzip wird in Hessen ab sofort einfacher sein. Der Landtag hat Ende Mai mit großer Mehrheit zugestimmt, dass die so genannte Typengenehmigung in die Musterbauordnung aufgenommen wird. Durch die Änderung der Bauordnung werden Genehmigungsverfahren von Wohnungen in Zukunft erleichtert und beschleunigt. „Mit der Typengenehmigung darf ein einmal genehmigter Haustyp an verschiedenen Orten gebaut werden, ohne dass das komplette Baugenehmigungsverfahren nochmal durchlaufen werden muss – egal ob in Frankfurt, Wetzlar oder Kassel“, erklärte Dr. Axel Tausendpfund, Vorstand des Verbands der Südwestdeutschen Wohnungswirtschaft.

LAND- UND FORSTIMMOBILIEN

Alternative Assetklasse ist im Kommen

Land- und Forstimmobilien standen lange bei Investoren nicht so hoch im Kurs. Das ändert sich gerade: In unsicheren Zeiten entpuppen sich Acker- und Waldflächen als langfristig sicherer Anlagehafen und kommen aus der Nische. „Wir haben gerade richtig viel zu tun“, berichtet Christoph Freiherr von Schenck zu Schweinsberg, Geschäftsführer von Engel & Völkers Land- und Forstimmobilien. Er nimmt einen stetigen Zuwachs von Investoren wahr, die sich für Land- und Forstimmobilien – Wald, Ackerflächen, Rebberge – interessieren. Dieses Potenzial hat auch Colliers International erkannt und ist in dieser Assetklasse frisch in den deutschen Markt eingestiegen. Land- und Forstimmobilien seien für Investoren interessant, weil sie „zu einer Gesamtrisikoreduzierung im Portfolio“ führten, sagt Eckbrecht von Grone, der den Bereich dort gemeinsam mit Nils von Schmidt leitet. Zudem hätten Agrar- und Forstinvestments geringe Korrelationen zu anderen Assetklassen. Die Zukunftsaussichten der Assetklasse sind laut Colliers durchweg positiv; schon wegen der großen Schäden an Waldflächen durch Trockenheit, Stürme und Borkenkäfer. Vielen Forstbetrieben fehlen die finanziellen Mittel für die Aufforstung. Sie

suchen nun nach Investoren. Bislang gab es Verkäufe fast ausschließlich zwischen professionellen Land- und Forstwirten. Inzwischen aber gehen laut Colliers 25 bis 30 Prozent der verkauften Flächen an Nicht-Fachleute. Auch bei den Renditen müssten sich Land- und Forstimmobilien kaum mehr verstecken: In Deutschland liegen sie um die zwei Prozent, im Ausland können auch drei bis vier oder sogar bis zu sechs Prozent drin sein.



NACHHALTIGE INVESTMENTS

„Grüne Mietverträge“ oder auch „Green Leases“ gelten unter Investoren als zentral für das Nachhaltigkeitsmanagement von Immobilien. Solche Klauseln könnten sich schon vor 2030 in der Branche etabliert haben, meint Savills Investment Management (IM) mit Blick auf eine aktuelle Studie. Dafür hatte man institutionelle Investoren zum Thema ESG und dem Status quo von „Green Leases“ befragt. Die große Mehrheit (73 Prozent) der Anleger erwartet, dass „grüne“ Mietvertragsklauseln in der Immobilienbranche noch vor Ende 2030 als Branchenstandard etabliert sein werden – mehr als ein Drittel, 35 Prozent, rechnen sogar bis 2024 damit, wie der Nachhaltigkeitsbericht von Savills IM zeigt. Sie halten „Grüne Klauseln“ in Mietverträgen für eine effektive Methode, um Immobilieninvestments und die Mietnutzung nachhaltig zu gestalten. In der Regel verpflichten diese die Eigentümer und Mieter eines Gebäudes dazu, bestimmte Umweltstandards während der Nutzung einzuhalten sowie Emissions- und Verbrauchsdaten auszutauschen. Diese Daten bilden die Basis, um konkrete Maßnahmen zur Reduzierung des Energieverbrauchs und des CO₂-Ausstoßes eines Objekts entwickeln zu können.

Land- und Forstimmobilien bescheren Investoren nicht nur Rendite und Risikomischung, sondern auch ein bisschen gutes Gewissen.

IMMOBILIENSTRATEGIEN

Ernährungssicherheit wird zum Standortfaktor

Savills macht in einem neuen Länderranking die Ernährungssicherheit zu einem entscheidenden Faktor bei Investitionen und Immobilienentwicklungen. Hintergrund sind die aktuellen Erfahrungen mit der Covid-19-Pandemie und den zu erwartenden Folgen durch Klimaveränderungen und -katastrophen. Covid-19 habe fast wie eine beschleunigte Variante des Klimawandels gewirkt, stellt Savills fest. Es sei deutlich geworden, wie fragil Versorgungsketten im Nahrungsmittelsegment in vielen Ländern seien, schreibt Savills dazu. Langfristig würden Wohnstandorte nur auf Regionen beschränkt sein, an denen ein sicherer und zuverlässiger Zugang zu Nahrungsmitteln gewährleistet sei. Diese Überlegungen sind in den neuen Food Security Index eingeflossen, der 38 Länder analysiert. Ausschlaggebend waren die Aspekte Verfügbarkeit, Zugang, Stabilität und Nutzen. Deutschland schaffte es auf Platz sieben, hinter Neuseeland, Dänemark, den Niederlanden, Kanada, Australien und Irland. Ganz hinten: Indien, Tunesien, Türkei, Senegal, Kenia und Kamerun.

Wenigstens der Margenverfall wurde gestoppt



Die Herausforderungen, die durch die Covid-19-Pandemie auf die Immobilienfinanzierer zukommen, lassen sich nach wie vor schwer abschätzen: Keiner weiß, ob das Schlimmste ausgestanden ist oder ob eine zweite Infektionswelle kommt. „Dauer und Ausmaß der wohl schwersten Rezession seit der Weltwirtschaftskrise und die Wirksamkeit der billionenschweren Konjunkturspritzen zu ihrer Bewältigung sind nicht absehbar“, gibt Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung IREBS International Real Estate Business School der Universität Regensburg, zu bedenken.

Die enorme Verunsicherung wegen der Corona-Krise führe dazu, dass sie bei vielen Risiken quasi im Nebel herumstochern müssten, analysiert Steffen Sebastian. So sind Vergleichsdeals, mit denen sich ein verlässliches Bild über die Preissituation auf den Immobilienmärkten zeichnen ließe, rar. Christian Schulz-Wulkow, Leiter Immobiliensektor für Deutschland, Österreich und die Schweiz der Beratungsgesellschaft EY, wundert das nicht: „Wer kauft schon gern zu alten Preisen, solange Unsicherheit besteht?“

Laut dem Immobiliendienstleister Savills fiel das Transaktionsvolumen bei Wohn- und Gewerbeimmobilien mit 2,3

Froh sind die Banken, dass der Margenverfall gestoppt wurde. Ein Aufschlag spiegele das höhere Risiko sich verschlechternder Ratings der Kreditnehmer wider.

Im letzten Jahr und Anfang 2020 lief das Neugeschäft der meisten Immobilienbanken auf Hochtouren. Doch die Corona-Krise ließ viele Pläne zu Makulatur werden – und zwingt die Kreditinstitute jetzt zur Neuorientierung.

Milliarden Euro im April auf den niedrigsten Wert seit August 2012. Viele Verkaufsprozesse dürften sich auch verzögern, da es länger dauert, Finanzierungen unter Dach und Fach zu bringen. „Im Neugeschäft agieren die Banken aktuell recht selektiv“, hat Schulz-Wulkow beobachtet. Bei Finanzierungen für Hotels, Einzelhandelsobjekte und Projektentwicklungen sei die Zurückhaltung vieler Kreditinstitute besonders groß.

Diese Einschätzung bestätigt, zumindest im Prinzip, Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB): „Gerade das Retailsegment ist problematisch, aber nicht erst seit der Corona-Krise.“ Vor allem Shopping-Centern setze der boomende Onlinehandel zu. Andere Geldgeber wie Versicherungen und Kreditfonds springen in die Bresche.

„Wir haben – Stand heute – mehr Finanzierungsanfragen vorliegen als im gesamten vorigen Jahr“, sagt Rahim Bavandi, Executive Director Real Estate Debt der Empira Gruppe. In deren Kreditfonds haben institutionelle Investoren, darunter Pensionskassen, Versicherungen und Versorgungswerke, mehrere Hundert Millionen Euro investiert. „Bei Engagements ist für uns nicht vorrangig der LTV oder LTC die entscheidende Kenngröße, sondern die Exit-Perspektive von Transaktionen oder Bauvorhaben“, erklärt er.

Da ticken Banken schon aufgrund aufsichtsrechtlicher Regularien anders. „Für neue Kredite wurden die Beleihungsgrenzen herabgesetzt“, sagt Anke Herz, Team Leader Debt Advisory des Immobiliendienstleisters JLL. Investoren müssen daher mehr Eigenkapital einsetzen, und

die Fremdfinanzierungskosten steigen ebenfalls. Im Schnitt liege der LTV um etwa fünf bis zehn Prozentpunkte unter dem Vor-Corona-Niveau, so Herz. „Ein LTV von 70 Prozent ist meist so etwas wie die Obergrenze, selbst für risikoarme Kredite.“

Das sieht Jan Peter Annecke, Leiter des Immobilienkreditgeschäfts der Helaba (Landesbank Hessen-Thüringen), ähnlich: Ein LTV von 70 bis 75 Prozent sei generell das Maximum, was die Helaba finanziere. Zurzeit liege man eher deutlich darunter. Das gewährleiste einen ausreichend großen Risikopuffer, falls Finanzierungen nachjustiert werden müssten, argumentiert er. Bei der Münchener Hypothekenbank (MHB) werden, speziell bei

Hotels und Einzelhandelsobjekten, allenfalls LTVs von maximal 60 bis 70 Prozent für akzeptabel gehalten.

Das sei nicht allein dadurch bedingt, dass solche Objekte als risikoreicher eingestuft würden, sondern ihre Bewertung sei gegenwärtig auch schwierig, erläutert Jan Polland, Leiter Gewerbliche

Immobilienfinanzierung der MHB. Zudem wird in Szenarioanalysen versucht, die Auswirkungen der Corona-Krise – anhand unterschiedlicher Verlaufsprognosen – auf den Cashflow von Objekten zu analysieren. „Vor dem Neuabschluss von Darlehensverträgen unterziehen wir Immobilien einer intensiven Corona-Betroffenheitsanalyse“, sagt Annecke.

Außer niedrigeren Beleihungsausläufen treiben höhere Zinsen die Finanzierungskosten in die Höhe. Der Zinssatz von Immobilienkrediten setzt sich aus drei Bestandteilen zusammen: dem Basiszinssatz, den Kosten für die Liquidität und »

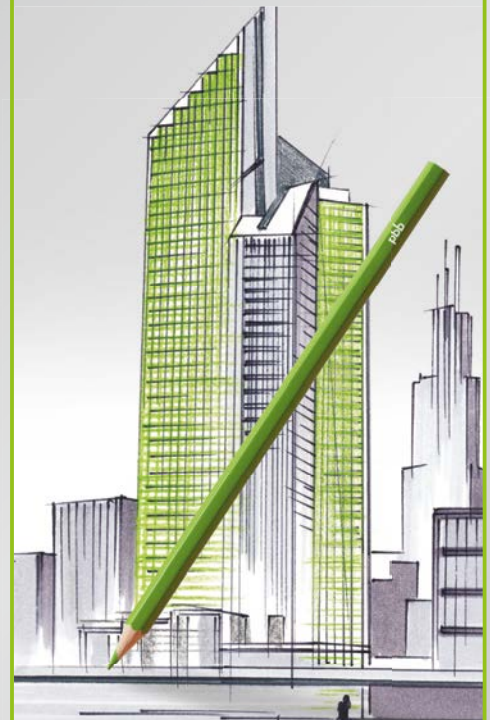
„Vor dem Neuabschluss von Darlehensverträgen unterziehen wir die Immobilien einer intensiven Corona-Betroffenheitsanalyse.“

Peter Annecke, Leiter Immobilienkreditgeschäft der Helaba

pbb

**DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK**

Ihre Pläne sind
perfekt. Und die
Finanzierung?



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

www.pfandbriefbank.com

der Nettomarge (Gewinn). Während die Basiszinskurve weitgehend stabil geblieben sei, hätten sich Liquiditätskosten und Marge erhöht, erklärt Gero Bergmann, Vorstand der Berlin Hyp.

Gewerbliche Immobilien-darlehen sind bei den Pfandbriefbanken 50 bis 75 Basispunkte teurer als vor der Pandemie

Richtig und vernünftig sei, dass der Margenverfall gestoppt wurde, stellt der Banker fest. Der Margenaufschlag spiegle schließlich das höhere Risiko sich verschlechternder Ratings der Kreditnehmer wider. Stand Mitte Mai sind laut JLL ge-

werbliche Immobiliendarlehen bei Pfandbriefbanken um 50 bis 75 Basispunkte teurer als vor der Covid-19-Pandemie. Wegen des spürbar abgeflauten Wettbewerbs unter Banken werde um Konditionen kaum gefeilscht, so Axmann. „Sogar Zinsanhebungen von 100 Basispunkten sind zurzeit durchsetzbar und angesichts höherer Risiken und gestiegener Refinanzierungskosten auch nötig.“

Andererseits geraten Darlehensnehmer, besonders in vom Lockdown stark gebeutelten Nutzungsklassen, verstärkt unter Druck. „Bricht der Cashflow weg, suchen wir früh das Gespräch mit dem Kunden“, sagt Sabine Barthauer, Vorstand der Deutschen Hypo. Um auf corona-bedingte Zahlungsschwierigkeiten von Kreditnehmern einheitlicher reagieren zu können, hat der Verband deutscher

Pfandbriefbanken mit seinen Mitgliedern ein Tilgungsmoratorium für gewerbliche Immobilienfinanzierungen entwickelt. Es sieht – unter gewissen Voraussetzungen – die Stundung aller bis Ende Oktober 2020 fälligen Tilgungsleistungen vor.

Von den großen Immobilienbanken sind unter anderem HCOB und MHB dem Moratorium beigetreten. Polland weist darauf hin, dass im Stundungsmodus befindliche Kredite nicht mit mehr Eigenkapital unterlegt werden müssten. Bislang werde die Stundungsoption in einem überschaubaren Maße genutzt. Andere Institute wie Helaba und Deutsche Hypo schließen einen Beitritt nicht aus, setzen aber vorerst auf eigene, individuelle Konzepte.

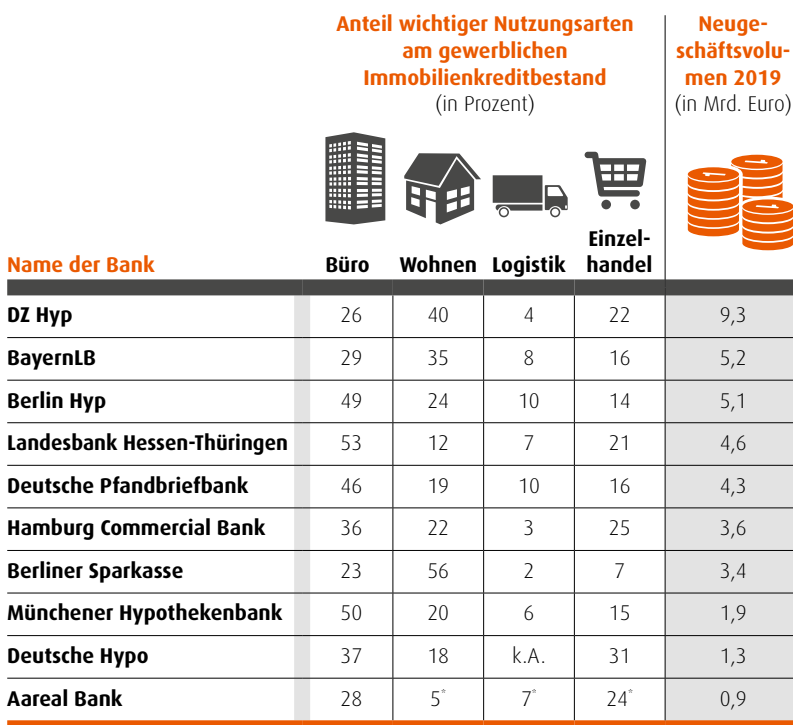
Corona verändert den Markt – aus bislang gefragten Büros könnten durch mehr Homeoffice Ladenhüter werden

Der dickste Brocken im Kreditportfolio vieler Immobilienbanken sind Büros. Wegen der rapid gewachsenen Beliebtheit des Homeoffices und bei einer heftigen Rezession könnte aus dem aktuellen Mangel an Büroflächen ein Überangebot werden. „Das Büro wird der dominante Ort des sozialen Austauschs bleiben“, beschwichtigt Bergmann. Und Annecke fügt hinzu: „Vielorts sind die Leerstandsquoten auf sehr niedrigem Niveau.“ Stiegen sie in Berlin auf vier Prozent, wären das völlig normale, gesunde Dimensionen.

Gern finanzieren Kreditinstitute prinzipiell Wohn- und Logistikimmobilien. Bei Logistikobjekten sollte der Mieter jedoch nicht aus Krisenbranchen wie der Autoindustrie stammen. Das Gros der Immobilienbanken rechnet damit, dass das Neugeschäft 2020 unter dem des Vorjahres liegen wird. Konkrete Prognosen, Optimismus: bis auf Weiteres eher Fehl-anzeige. «

ÜBERSICHT NUTZUNGSARTEN & NEUGESCHÄFT

Anteil wichtiger Nutzungsarten am Immobilienkreditbestand und Neugeschäftsvolumen großer Immobilienbanken – jeweils bezogen auf Deutschland



Quelle: Angaben der Banken, JLL

*globales Portfolio

Norbert Jumpertz, Staig

„Die Kosten des Corona-Shutdowns müssen möglichst alle Akteure tragen“



Projektentwicklungen – egal ob für Wohn-, Hotel- oder Büroimmobilien – boomten vor der Corona-Krise. Der Shutdown setzt Developern nun in mehrfacher Weise zu: Vorhaben werden später fertiggestellt, und Banken sind zurückhaltender bei der Kreditvergabe.



Es läuft wieder halbwegs rund auf deutschen Projektbaustellen. Nach einer Umfrage – unterstützt von der Beratungsgesellschaft Cushman & Wakefield – unter wichtigen Marktakteuren, wie Projektentwicklern, Bauunternehmen, Banken und Investoren, hat sich die Lage inzwischen beinahe normalisiert. „Die Situation, beispielsweise bei Materialversorgung und personellen Ressourcen, hat sich deutlich entspannt“, bestätigt Henning Hausmann, Leiter Investment bei Bauwert.

Der Berliner Projektentwickler (derzeitiges Projektentwicklungsvolumen in Deutschland: 0,45 Millionen Quadratmeter) hat sich vor allem auf Bauvorhaben von Wohnungen und Büros in der Hauptstadt fokussiert. Bauwert sei relativ gut durch die Corona-Krise gekommen, findet er. Die Verzögerungen im Zeitplan betragen nur vier bis fünf Wochen. Doch andere kommen nicht so glimpflich davon. „Es gibt deutliche Verzögerungen bei Projekten, die sich in der Entwicklung und nicht im Bau befinden. Hier wird sich der Zeitverzug auf Monate summieren“, befürchtet Pepijn Morshuis, Geschäftsführer der Trei Real Estate. Alle im Bau befindlichen Vorhaben liefen weiter. »

Auf den Baustellen brummt's: Die Projekte, die vor der Corona-Pandemie gestartet wurden, laufen in der Regel weiter. Verzögerungen gibt es dagegen bei Vorhaben, die sich noch in Planung und Entwicklung befinden.

Der Developer aus dem Rheinland, der in Deutschland zu den Top-Projektentwicklern im Mietwohnungsbau zählt, ist Teil der Tengemann-Gruppe. „Viele Behörden, die wir etwa wegen Baugenehmigungen oder Bebauungsplanverfahren kontaktieren wollten, waren schwer erreichbar“, so Morshuis. Die Digitalisierung staatlicher Stellen stecke vielerorts noch in den Kinderschuhen.

Die Behörden sind schwer zu erreichen, die Digitalisierung steckt oft in den Kinderschuhen

Projektentwickler wissen: Geduld ist eine wichtige Tugend im Umgang mit der Berliner Senatsverwaltung. Doch die Bausenatorin nutze die auf die Corona-Krise gelenkte mediale Aufmerksamkeit, um fast unbemerkt eine neue Verordnung einzuführen, kritisiert Hausmann. Diese soll der Behörde mehr Zeit zur Erteilung von Baugenehmigungen zubilligen. Bislang müssen Bauanträge in einem Monat geprüft sein, sonst gelten sie als bewilligt (Genehmigungsfiktion). Die Neuerung würde Genehmigungsverfahren noch mehr in die Länge ziehen, befürchtet

Hausmann. Berlin sei da kein Einzelfall, weiß Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter von Bulwiengesa. Die Behörden müssten schneller werden, fordert er.

Denn höherer Zeitaufwand verursacht zusätzliche Kosten. „Die Kosten des Corona-Shutdowns bei Developments müssen möglichst alle Akteure tragen“, findet Jürgen Kutz, Chief Operating Officer und Vorstandssprecher der Consus Real Estate. Enthalten Bau- und Planungsverträge Force-majeure-Klauseln, beinhalten sie Regelungen für höhere Gewalt. Darunter fallen vor allem Naturkatastrophen wie Erdbeben und Überschwemmungen. Auch bei unvorhersehbaren Epidemien wie Covid-19 können sie greifen. Ob das so ist, muss im Einzelfall geprüft werden. Gerichtliche Entscheidungen hierzu stehen noch aus.

„Mancher Developer dürfte wegen der längeren Abwicklungsdauer von Projekten infolge der Corona-Krise eine Zwischenfinanzierung benötigen“, prophezeit Manuel Köppel, Geschäftsführer der BFCapital. Die Schwaben managen Kreditfonds für Immobilienfinanzierungen für institutionelle Anleger wie Pensionsfonds, Versicherungen und Versorgungswerke. Aufgrund der großen Verunsicherung an den Finanzmärkten seien Banken bei der Kreditvergabe ge-

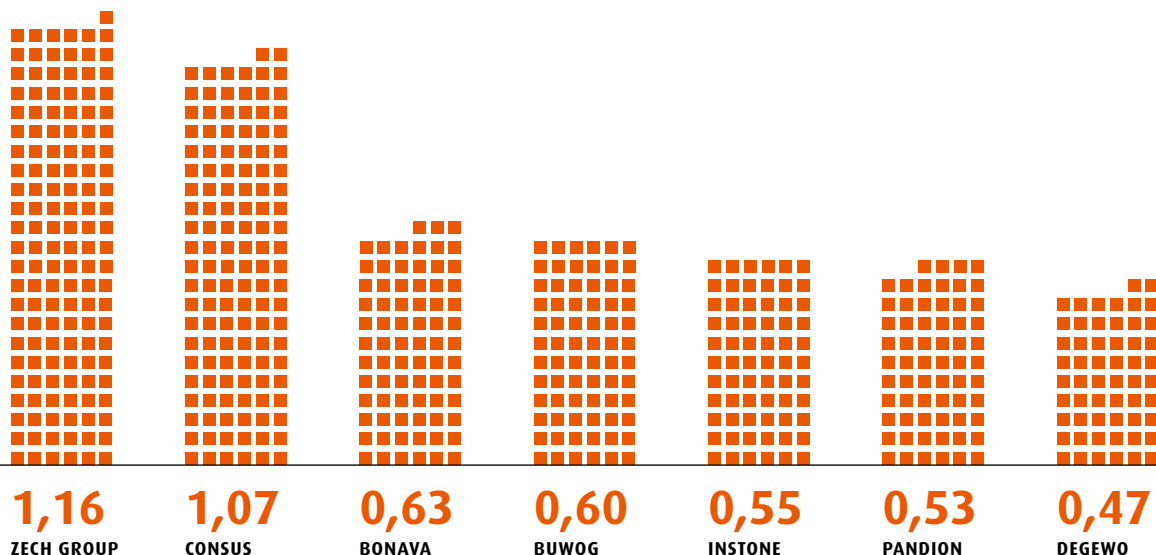
genwärtig sehr restriktiv, stellt Köppel fest. „Viele Projekte, die wir mitfinanzieren, befinden sich gerade in der letzten Phase der Fertigstellung“, sagt Sabine Barthauer, Vorstand der Deutschen Hypo.

Sie weist darauf hin, dass es bei allen Projekten, auch in Zeiten, in denen keine Virus-Epidemie grassiert, zu Störungen kommen kann. „Hierfür wird meist vorsorglich ein finanzieller Puffer einkalkuliert“, so Sabine Barthauer. In Zeiten wie der Covid-19-Pandemie suche man bei Änderungen im Projektablauf sehr frühzeitig den Kontakt zum Developer. Bei Neuengagements agiere die Deutsche Hypo zurückhaltend, fügt sie hinzu. Finanziert würden nahezu ausschließlich Büro-, Logistik- und Wohnungsbauvorhaben an Top-Standorten.

Gilt Covid-19 als „höhere Gewalt“ in Verträgen? Das müssen erst noch die Gerichte entscheiden

Nicht laufende Projekte seien das Hauptproblem, sondern die, die sich im Anfangsstadium der Realisierung befänden, gibt Schulten zu bedenken. „Der Vertrieb läuft schleppender, und kapital-

Große Projektentwickler gemessen am Projektentwicklungsvolumen in deutschen A-Städten (in Millionen Quadratmetern)



Quelle: Bulwiengesa
Stand: Dezember 2019

Finanzierungsbereitschaft

von Banken für wichtige Nutzungsklassen (in Prozent)



Nutzungsklasse	Büro	Wohnen	Logistik	Einzelhandel	Hotel
Bestand	96,3	96,3	92,6	51,9	33,3
Developments (nicht spekulativ)	70,4	74,1	70,4	33,3	18,5
Developments (spekulativ)	7,4	7,4	7,4	3,7	3,7

Quelle: JLL

Stand: Mai 2020

schonende Forward Deals stoßen – außer bei Projekten im Wohn- und Logistikbereich sowie Quartiervorhaben – auf weit weniger Interesse bei Investoren.“ Auffallend sei, dass stark einlagenfinanzierte Kreditinstitute wie Sparkassen am ehesten bereit seien, in spekulative Projektentwicklungen mit einzusteigen, ergänzt er.

Die höhere Risikoaversion lässt sich auch an der „Loan-to-Cost Ratio“ (LTC) ablesen, die laut BF.Quartalsbarometer vom April auf fast 70 Prozent gefallen ist. „Bei Banken als Geldgebern sind 90-Prozent-Finanzierungen momentan kaum drin“, sagt Francesco Fedele, Vorstand der BF.Direkt. Ferner zögen die Margen an,

die sich zwischen 85 und 500 Basispunkten bewegten. Dass Mezzaninekapital deswegen gefragter ist, kommt Kreditfonds entgegen.

„Bei der Finanzierung von Developments ist für uns nicht der LTC die entscheidende Kenngröße, sondern die Exit-Perspektive“, erklärt Rahim Bavandi, Executive Director Real Estate Debt der Empira Gruppe. Für einige Projektentwickler seien alternative Finanzierer wie Kreditfonds momentan teils sogar der Lender of Last Resort. Auch Versicherungen sehen die Zurückhaltung von Banken als Chance. „Große Assekuranzen steigen verstärkt bei Projektfinanzierungen ein – selektiv sogar im Retail- und Hotelsegment“, hat Curth-C. Flatow, Gründer und Geschäftsführer der FAP Group, beobachtet.

Durch die Corona-Krise steht bei Projekten zum Teil eine Neubewertung an, zum Beispiel durch fallende Mieterlöse

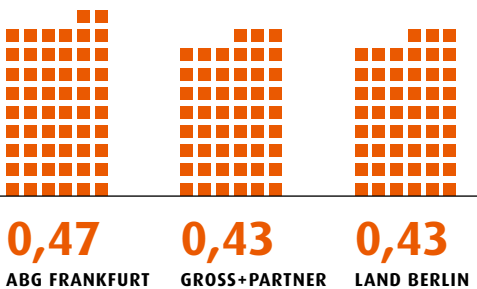
Henning Hausmann vom Projektentwickler Bauwert stellt hingegen fest: „Banken sind weiter bereit, Projektentwicklungen zu finanzieren.“ An den Kreditbedingungen für Bauwert-Vorhaben habe sich – gegenüber der Zeit vor der Corona-Krise – wenig geändert. Andere Developer

wie die Consus Real Estate setzen auf die Stärke des eigenen Netzwerks. „Bei großen auf den Eigenbestand konzentrierten Immobilienunternehmen ist das hinsichtlich der Refinanzierungsoptionen von großem Vorteil“, ist Kutz überzeugt.

Doch es mehren sich nachdenkliche Stimmen. „Interessant wird die Mietpreisentwicklung“, findet Nicholas Brinckmann, Sprecher der Geschäftsführung von Hansainvest Real Assets. Die Hanseaten managen mehrere Immobilienfonds für institutionelle Anleger (Fondsvermögen: über fünf Milliarden Euro). Einige Projekte – nicht nur im Einzelhandelsbereich – könnten wegen stagnierender oder fallender Mieterlöse und höherer Finanzierungskosten vor einer Neubewertung stehen, meint er. Das spreche für fallende Preise, aber steigende Renditen.

Eine stärkere Renditespreizung, beispielsweise zwischen Wohnimmobilien und Nutzungsarten wie Einzelhandel und Hotels, hält Brinckmann für eine Normalisierung der Marktverhältnisse. Ferner sollten Immobilienentwickler Defizite in der Digitalisierung beseitigen, rät Marc Mockwitz, Geschäftsführer des Software-Unternehmens Cloudbrix. Den Timelag, bis die Folgen des Shutdowns voll absehbar seien, schätzt er auf zwei bis drei Jahre. Dann werde sich zeigen, wer organisatorisch gewappnet sei, selbst eine längere Durststrecke zu verkraften. «

Norbert Jumpertz, Staig



Investmentmanager & PropTech – ein Erfahrungsbericht

PropTechs transformieren analoge Immobiliendaten in digitale Assets. Das Versprechen: Mit „digitalen Zwillingen“ werden Effizienz und Transparenz der internen Prozesse erhöht.

Auch die HIH-Gruppe hat sich auf diesen Weg gemacht, wir kooperieren mittlerweile mit einigen ausgewählten PropTechs. Dazu gehören die Unternehmen Evana, Coyote und Assetti. Im vergangenen Jahr wurden beispielsweise die beiden Themenfelder IT-Innovation und Digitalisierung gebündelt und direkt an die Holding-Geschäftsführung angebunden. Immobilienunternehmen, die auf eine solche Zentrierung verzichten, haben unserer Meinung nach kaum eine Chance, die unterschiedlichen internen Anforderungen mit den zahlreichen externen Angeboten von weit mehr als 400

PropTech-Unternehmen, die es derzeit allein in der DACH-Region gibt, sinnvoll zu koordinieren.

Die HIH-Gruppe hat frühzeitig für sich entschieden, keine eigene Entwicklungsabteilung zu gründen, und geht stattdessen aktiv auf PropTechs zu. Wichtig für die Auswahl eines Partners: Jede externe Softwarelösung muss ein API (Application Programming Interface) bereitstellen. Das heißt, die Software muss eine Schnittstelle enthalten, um die darin enthaltenen Daten auch in die eigenen vorhandenen IT-Strukturen einbinden zu können. Datenintegration und Schnittstellenmanagement sind daher zwei besonders wichtige Themen bei der Auswahl von PropTechs. Mit innovativen Softwareanbietern arbeiten wir derzeit projektbezogen zusammen; eine unternehmerische Beteiligung ist für uns aber nicht ausgeschlossen.

„Die Datenintegration und das Schnittstellenmanagement sind zwei besonders wichtige Themen bei der Auswahl eines passenden PropTech-Partners.“

In unserer Branche beginnen die ersten Schritte eines Digitalisierungsprozesses meist im Dokumentenmanagement.

Das ist eigentlich kein Hexenwerk und streng genommen keine digitale Innovation. Aber die Messlatte liegt deutlich höher, wenn es darum geht, digital verfügbare Dokumente strukturiert in einem Bestandsdatenraum abzulegen und über den gesamten Lebenszyklus eines Gebäudes und für alle Bereiche des Unternehmens verfügbar zu machen. Zusätzlich müssen anhand der digitalen Dokumente

die relevanten Daten identifiziert, extrahiert und automatisiert so bereitgestellt werden, dass sie als Fakten für Workflows und Reports genutzt werden können.

Anhand eines umfassenden Anforderungskataloges wählen wir für diese Aufgabenstellung gezielt einige

PropTechs aus und luden sie zum Pitch ein. Die angebotenen Lösungen wurden mit den Fachkollegen aus dem Asset Management, dem Property Management und dem Fondsmanagement auf Herz und Nieren geprüft.

Ein Kriterium war die Benutzerfreundlichkeit, die bei Probeläufen getestet wurde. Die Softwarelösung von Evana lief bereits während unseres Entscheidungsprozesses die Möglichkeit erkennen, aus den digitalisierten Dokumenten auch die relevanten Daten extrahieren zu können. Evana war zudem bereit, ihr Softwareprodukt zusammen mit uns weiterzuentwickeln und anzupassen.

Die Zusammenarbeit mit PropTechs empfinden wir generell als sehr inspirierend: Wir sind stets gefordert, als etablierter Grown-up die eigenen Stärken einzubringen. Gerade junge Start-ups müssen

aktiv begleitet werden, und unsere Unterstützung bei der Aufbauarbeit kommt gut an. Entscheidend für die Auswahl und die erfolgreiche Umsetzung eines Digitalisierungsprojektes sind die Meilensteine, die mit einem PropTech fixiert werden können und die wir als Auftraggeber anschließend auch aktiv überwachen. Eine offene und positive Fehlerkultur ist hilfreich, um gemeinsam aus Erfahrungen lernen zu können. Als Kunde sollte man die Wahl für ein PropTech sehr bewusst treffen, denn der Partner kann aus vielerlei Gründen scheitern oder sich bei der Suche nach einem Investor strategisch neu ausrichten.

Eine offene und positive Fehlerkultur ist hilfreich, um gemeinsam aus Erfahrungen zu lernen

Bei der Ermittlung eines passenden PropTech-Unternehmens ist es nach unserer Erfahrung lohnend, den Blick auch international auszurichten. Assetti beispielsweise ist ein finnisches PropTech, Coyote ist UK-basiert. Als das PropTech-Universum noch deutlich kleiner war, gab es nicht viele Alternativen und die wenigen Anbieter waren bekannt. Insofern waren auch die Identifizierung und die Auswahl eines geeigneten Partners naheliegender. Assetti, eine webbasierte Property- und Asset-Management-Plattform zur Anzeige umfassender Objekt- und Mieterdaten, kannten wir bereits aus seiner Zusammenarbeit mit Control.IT, dem Hersteller unserer Datawarehouse-Lösung Bison.box.

Bei Coyote lag der Fall etwas anders. Aber auch hier gab kein PropTech-Booster den Ausschlag, sondern ein britisches Fachmedium lieferte den entscheidenden Hinweis. Durch einen Bericht in einem PropTech-Newsletter war uns die Trans-

Mit der Unterstützung von PropTechs lassen sich Digitalisierung und Datenmanagement in eine neue Ära überführen. Zuvor müssen Immobilienunternehmen jedoch ihre digitalen Bedürfnisse erkennen. Und der Partner muss natürlich passen.

Bei der Ermittlung eines passenden PropTech-Unternehmens ist es lohnend, den Blick auch international auszurichten.



aktionsplattform aufgefallen, die sich auf Daten und Prozesse rund um den Objektankauf konzentriert. Eine derartige Lösung wurde unternehmensübergreifend gewünscht.

Heute nutzen alle Transaktionseinheiten der HIH-Gruppe diese Plattform, die wir zur Basis für weitere Digitalisierungsschritte machen wollen. Ursprünglich handelte es sich hierbei um die interne Software eines paneuropäischen Immobilienspezialisten, die im Rahmen eines Spin-offs marktfähig gemacht wurde. Allerdings war das Software-Produkt zunächst nur auf den britischen Markt ausgerichtet. Wir konnten Coyote von der Wichtigkeit des in Deutschland notwendigen Maklernachweises sowie der Vorkenntnisprüfung überzeugen und so wurde die bereits sehr ausgereifte Softwarelösung an unsere heimischen Anforderungen angepasst.

Es ist uns sehr wichtig, die Entwicklungen in der PropTech-Szene selbst aktiv zu verfolgen und laufend mit den sich wandelnden Anforderungen der Fachabteilungen abzugleichen. Außerdem arbeiten wir eng mit den Branchenverbänden gif und ZIA zusammen und engagieren uns für Daten- und Dokumentenstandards.

Wir haben auch festgestellt, dass es nicht den einen Königsweg gibt, mit dem man geeignete PropTechs auswählt. Entscheidend ist, sich über die eigenen Anforderungsprofile genau im Klaren zu sein. Die vergangenen Jahre haben unsere Einschätzung bestätigt, dass es sich lohnt, auf PropTechs zu setzen und analoge Prozesse nicht selbst zu digitalisieren. Wer mit PropTechs arbeiten will, sollte sich auf neue Prozesse einlassen können und die eigene Denkweise frisch halten. «

Stefan Rath, Florian Schnieder, HIH-Gruppe

AUTOREN



Stefan Rath,
Teamleiter Real Estate und Investment Management Applications bei der Intreal Solutions



Florian Schnieder,
Leiter Strategisches Datenmanagement bei der HIH Real Estate



Heimat

In der Zeit vor meiner Einschulung lebten meine Eltern mit meinem Bruder und mir in dem Örtchen Posthausen. Auf dem flachen Land, in Norddeutschland. Ich kann mich an eine von feuchten Mooren geprägte Landschaft erinnern, mit Entwässerungsgräben, Fröschen, Kröten, Kaulquappen und dem Geruch frisch gemähten Grases. Bauern, die noch mit Pferden pflügten. Torfstecher war ein Beruf. Der burschikose Pfarrer, der reformbegeisterte Lehrer, aber auch der gutmütige Hausmeister der Schule waren angesehene Personen. Wenn man in diesem Alter bereits verliebt sein kann, so war ich in Dorothea Haspelmath verliebt, die Tochter des ortsansässigen Pastors. Unsere Milch holte ich von Freimuths, mit der Milchkanne. Die leere hinstellen, die volle mitnehmen. Im Winter wurden Treibjagden veranstaltet. Zu klein zur Teilnahme, konnte ich hinterher draußen die Jagdhunde bewundern, während drinnen die Jäger Schnaps tranken. So stellt man sich gemeinhin Heimat vor. Als Dorfidylle. Eine romantische Erinnerung an die Menschen, Tiere und Landschaften der Kindheit, die zum Paradies verklärt wird. Das reicht aber nicht, um sich heute in einer Welt multipler Identitäten und beschleunigter Urbanität verständlich zu machen. Heimat ist auch der Landstrich, den man verlassen muss, um sich zu bilden und zu finden. Heimat ist auch der gefühlsduselige Begriff, den die Nazis verbrannt haben. Und dem dann

noch die Heimatfilme der 60er Jahre und der heutige Populismus stark zugesetzt haben. Heimat ist auch der Begriff, mit dem man Minderheiten ausgrenzte: Unverheiratete, Ausländer, Homosexuelle, lange auch Frauen. Unheimlich. Aber ich gebe nicht auf. Weil es ein so schöner Begriff ist. Und weil er Hoffnung geben kann. Und Orientierung. In den Folgejahren wurde ich in Scheeßel eingeschult, bin als Austauschschüler in Fairfax, Virginia, gewesen, habe in Aachen, Stuttgart und Paris studiert. Und in London gearbeitet, bevor ich nach Berlin gezogen bin. Überall fand ich neue Umgebungen, Menschen, Ideen, Versprechen und Hoffnungen. Immer wieder musste ich meine eigenen Positionen überprüfen, konkretisieren, relativieren, weiterentwickeln. Die Orte und Menschen haben mit ihren Ansichten, Gewohnheiten und Eigenheiten in mir Spuren hinterlassen, sind in mich hineingewachsen, sind Teil von mir geworden. Dazu zählen die norddeutschen, bodenständigen Bauern. Aber auch die enthusiastischen Lehrer in Stuttgart und die humorvollen Kollegen in London. An all den Orten habe ich mich zu Hause gefühlt, weil ich Menschen begegnet bin, die mir nicht gleichgültig waren und die mich mochten. Gerade im Vergleich mit dem Anderen nimmt das Eigene Gestalt an. Als Austauschschüler in den USA bin ich zum ersten Mal mit so etwas wie Nationalbewusstsein und Stolz auf die eigene Na-

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.

tion konfrontiert worden. Das kam mir unheimlich und kindlich zugleich vor. Der Beste macht ja alle anderen zu Verlierern. Als Student in Paris fühlte ich mich fremd und nicht willkommen. Die Menschen in dieser anspruchsvollen Stadt hatten viel mit sich zu tun. Aber ich war beeindruckt von der schönen Sprache, die ich nicht sprach, und den grandiosen Architekturen, die hier über Jahrhunderte in immer wieder neuen Stilen errichtet worden sind.

In London habe ich gelernt, wie wichtig Humor ist. Dort habe ich einen distanzierten, weltoffenen Blick auf das eigene Schaffen bekommen. Nichts ist vollkommen. Aber wir fangen mal an mit der Reparatur. Die Gesellschaft wirkte auf mich mit ihren exklusiven Traditionen fest gefügt in Hierarchien. Mich dort selbstständig zu machen, erschien mir aussichtslos.

Heimat ist Bestandteil der eigenen Identität. In die wird man heute nicht mehr hineingeboren. Man entscheidet sich.

Als ich nach dem Mauerfall nach Berlin kam, war die Stadt der Krisen und Katastrophen entgrenzt. An allen Ecken und Enden offene, ungelöste, unbebaute, unbesetzte Positionen. Leere Häuser, die besetzt werden konnten. Leere Erdgeschosse, für Ausstellungen, Cafés, Restaurants und Kiezläden. Leeres gesellschaftliches Leben, das gestaltet werden konnte. Das zog Menschen aus vielen unterschiedlichen Ländern an.

Die internationalen, liberalen, kulturell und wirtschaftlich aktiven Zugezogenen prägen heute in weiten Teilen die Stadt. Wer von Berlin spricht, spricht von ihnen und ihren Taten. Diese Minderheit macht die Stadt attraktiv.

Berlin ist aber auch das Zuhause von den vielen, die gefühlt schon immer da waren. Die Mieter in Marzahn-Hellersdorf genauso wie die in der Gropiusstadt und in Mitte. Kaum etwas hat die Stadt so verändert wie die Architektur. Durch neue Gebäude, Umbauten und veränderte Verkehrswege, durch gesellschaftlichen Wandel und durch die damit verbundene mögliche Entwertung von Lebensvorstellungen. Es ist nicht verwunderlich, dass diese Konfliktlinien beim Thema Wohnungsbau aufbrechen. In Berlin besitzen die Menschen ihre Wohnungen nicht. Sie sind zu 87 Prozent Mieter. Die Mietsteigerungen schlugen ungebremst durch. Wer in der Stadt, in der er leben möchte, seine Miete nicht mehr zahlen kann oder keine passende Wohnung findet, fühlt sich zu Recht zurückgewiesen und kann dort kein Zuhause finden. Deshalb ist es so immanent wichtig, die Städte offen zu halten. Offen für

Menschen machen einen Ort zur Heimat. Häuser auch. Die Immobilienwirtschaft kann Heimat mitschaffen. Und kann Heimat zerstören.

Menschen, die dazukommen wollen, und für die, die bleiben wollen. Dafür lohnt es, große Anstrengungen zu unternehmen. Die gerechte, soziale Stadt ist die offene Stadt, die Willkommensstadt. Ist die Stadt mit freundlichen, toleranten Menschen, die Stadt, die allen eine Heimat bietet. Heimat ist, was wir im Zwischenmenschlichen schaffen. Das zu fördern ist Aufgabe der Architektur. Weil das auch morgen so sein soll, ist eine klimaneutrale Wirtschaft und eine soziale Mobilität Voraussetzung für die Hoffnung auf eine zukünftige Heimat. Heimatliche Gefühle, von Vertrautem umfasst und geborgen zu sein, dazugehören, erkannt zu werden, empfinde ich heute in vielen Lebenssituationen. Zum Beispiel, wenn ich zum gemeinsamen Abendessen nach Hause komme, wenn ich mit unserer Tochter Talita über die katholische Soziallehre diskutiere, mit unserem Sohn Aaron über Fußball spreche, während einer Fahrt durch den Tiergarten oder einfach beim Sport mit Freunden; wenn

ich ein Bühnenbild von Anna Viebrock sehe oder das Haus von Ray und Charles Eames in Los Angeles besuche.

Warum ist das Heimat für mich? Weil all das besonders menschlich ist, vertraut, achtsam, schlau oder kreativ ist, weil es offen und inklusiv ist oder besonders gelungen. Weil es eine Inspiration für mich ist, poetisch und schön ist, weil es sozial ist, gerecht ist, solidarisch ist oder ganz einfach ein Meisterwerk ist. Weil all das mir ein Zuhause gibt.

Meine Mutter war gerade dabei, sich von einem Schlaganfall zu erholen. Bei meinem Besuch wünschte sie sich, mal wieder nach Posthausen zu fahren. Da war sie wieder, die Sehnsucht nach dem Paradies. Dort angekommen, konnte ich kaum glauben, was ich sah. Fast zwei Generationen später hatte der kleine Laden an der Ecke eine monströse Entwicklung genommen. Das Örtchen wurde zwischenzeitlich vollkommen von dem größten Einkaufszentrum Norddeutschlands zerstört, geraubt, verdorben, geklaut: Dodenhof ist so gewachsen, dass von meinem Heimatörtchen praktisch nichts mehr übrig geblieben ist. Riesige Kaufhallen, bar jeden architektonischen Anspruchs, klotzten inmitten noch größerer Parkplatzwüsten. Der damals proppere Neubau mit den Lehrer-Wohnungen, dem großzügigen Garten und dem Kaninchenstall direkt neben den Gemüsebeeten war von der größten Anlieferzone Norddeutschlands geschluckt worden. Ja, die Schule war in die größere Gemeinde verlegt worden, um Platz zu machen für EatHappy, Easy Fitness, GenießerWelt und SportWelt. Wessen Heimat kann das sein? «

Vermarktung & Management

Eigentümerversammlungen mit Hindernissen –

Auswirkungen von Covid-19

Verwalter, die generell zur Durchführung einer jährlichen Eigentümerversammlung verpflichtet sind, befinden sich aktuell in einem Dilemma – vor allem, wenn wichtige Entscheidungen anstehen. An einer Umfrage des VDIV Deutschland haben sich insgesamt 1.143 Immobilienverwaltungen aus ganz Deutschland beteiligt. Mit 2,7 Prozent wurde bis zum Ende der Umfrage nur ein minimaler Teil der Eigentümerversammlungen wie geplant durchgeführt. Je länger Corona-Einschränkungen andauern, umso größer wird die Gefahr, dass verschobene Eigentümerversammlungen in diesem Jahr gar nicht mehr stattfinden. Dann werden auch keine Beschlüsse gefasst und damit auch keine Maßnahmen wie beispielsweise Sanierungen umgesetzt.

Welche Auswirkungen erwarten Sie bei der Nachholung von Eigentümerversammlungen, wenn diese aufgrund der aktuellen Pandemie verschoben werden mussten?

(Mehrfachantworten möglich)



82,5%

Probleme in der Terminfindung mit den Eigentümern



48,1%

Personelle Engpässe bei der Durchführung



41,8%

Teilweise Verschiebung der Eigentümerversammlungen auf 2021

NEUE MEHRWERTSTEUERREGELUNG

Gewerbemietverträge dringend umstellen

Laut Felix Nuss, Geschäftsführer der Rohrer Hausverwaltung, sollten sämtliche umsatzsteuerlich relevanten Mietverträge im Rahmen eines Nachtrags angepasst werden. Hintergrund ist der Umstand, dass der Mieter vom 1. Juli bis 31. Dezember 2020 per Gesetz nur noch die reduzierte Mehrwertsteuer zahlen muss. Der Vermieter hingegen muss die im Mietvertrag oder in der Dauerrechnung ausgewiesene Mehrwertsteuer auf jeden Fall ans Finanzamt abführen. Nuss: „Alle Mietverträge, in denen die Mehrwertsteuer ausgewiesen ist, sollten demnach zeitlich befristet geändert werden.“

Auf der anderen Seite sollten auch sämtliche Dauerrechnungen von Dienstleistern oder Versorgern, wie Hausmeister oder Stadtwerken, mit dem befristet verminderten Mehrwertsteuersatz neu gestellt werden. Die dazugehörigen Daueraufträge müssen befristet angepasst werden. Nuss weiter: „Wir sehen natürlich, dass es das Ziel der Mehrwertsteuer-Reduzierung ist, den Konsum anzukurbeln. Dabei zeigt sich aber auch, dass die erforderliche Anpassung der Abläufe und Software ein ex- und interner Zusatzaufwand ist.“

2%

Das Maklerportal ImmoScout24 hat – gestützt auf inserierte Angebotsmieten im oberen dreistelligen Bereich – berechnet, dass sich Bestandswohnungen (mit Fertigstellung vor 2014) wegen des Mietendeckels in Berlin zwischen Mai 2019 und Mai 2020 im Durchschnitt um zwei Prozent verbilligt haben. Konkurrent Immowelt geht dagegen im Schnitt von acht Prozent Mietrückgängen für mietendeckelrelevante Wohnungen aus.

VERWALTERTAG SOLL PHYSISCH STATTFINDEN

Die Vorbereitungen für den 28. Deutschen Verwaltertag am 3. und 4. September in Berlin gehen in die heiße Phase. Mehr Fachforen als je zuvor und spezialisierte Panels für WEG- und Mietverwaltung sollen vor Ort Antworten auf die aktuellen Fragestellungen geben. Der ausrichtende Verband der Immobilienverwalter Deutschland stehe mit den Behörden in engem Austausch bezüglich der Hygienebestimmungen. **Aktuelle Infos und Anmeldung unter <https://vdiv.de>**

VERWALTER WIDER WILLEN**Neues Haftungspotenzial durch Covid-19**

Am 28.3.2020 ist das Gesetz zur Abmilderung der Covid-19-Pandemie im Zivil-, Insolvenz- und Strafverfahrensrecht (COV-FAG) in Kraft getreten. Im Artikel 2 § 6 steht: „Der zuletzt bestellte Verwalter im Sinne des Wohnungseigentumsgesetzes bleibt bis zu seiner Abberufung oder bis zur Bestellung eines neuen im Amt.“ Der Verband der Immobilienverwalter VDIV weist auf Folgendes hin: Für Verwalter, die die Verwaltung einer Eigentümergemeinschaft beendet haben, könne das kuriose Folgen haben. Diese treten ein, wenn etwa die Verwaltungsbestellung am 15. Februar 2020 wegen Differenzen mit sofortiger Wirkung niedergelegt und kein neuer Verwalter bestellt worden sei. Oder wenn die Bestellung des bisherigen Verwalters zum 31. Dezember 2019 beendet wurde und die

Eigentümergeinschaft fortan die Verwaltung selbst übernahm.

In beiden Fällen gelte, dass der bisherige Verwalter am 27.3. nicht der Verwalter der jeweiligen Eigentümergemeinschaft war, da es zu einer wirksamen Beendigung der Verwalterbestellung gekommen war. Am 28.3. sei der Verwalter auf Grund COV-FAG aber wieder zum Verwalter geworden – mit allen Rechten und Pflichten. Alle Verwalter, die in der Vergangenheit die Verwaltung von Eigentümergemeinschaften beendet haben, sollten deshalb klären, ob es nach dem Ende der Verwaltungsbestellung zur wirksamen Bestellung eines neuen Verwalters gekommen sei. Dann bestehe kein Handlungsbedarf. Gibt es keinen neuen Verwalter, müssten sie sich weiter um die Gemeinschaft kümmern.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.48**

48 Reservierungsgebühr des Bauunternehmers hat Grenzen: Wann Reservierungsvereinbarungen unwirksam sind

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.49**

49 Urteil des Monats: Veräußerungszustimmung: Keine Zahlungspflicht des Verwalters bei Rechtsstreit
Berechtigtes Interesse: Einsichtnahme ins Wohnungsgrundbuch
50 Gültigkeit: Protokollierung am Pfingstmontag **Abnahme des gemeinschaftlichen Eigentums:** Keine Übertragung auf Beiräte durch Beschluss **Kommunalabgaben:** Wer ist der Abgabenschuldner?

51 Verwalterneubestellung: Mitteilung der Angebote **Beschlussanfechtung:** Gegenstand der Anfechtungsklage **Rechtsschutzinteresse:** Niederschrift: Antrag auf Berechtigung **WEG-Streitigkeit:** Ausgeschiedener Eigentümer

MIETRECHT**S.52**

52 Urteil des Monats: Altprozesse: Wo der Mietendeckel nicht greift
Unberechtigte Minderung: Mieter riskiert fristlose Kündigung
53 Gewerbemiete: Umlage sämtlicher Betriebskosten **Eigenbedarf:** Vermieter muss keine Sozialauswahl vornehmen **Betriebskosten:** Beweislastverteilung bei hohem Verbrauch

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Haufe axera

Kann heute schon morgen.

Die Cloud-ERP für die Wohnungswirtschaft. Jetzt informieren unter www.axera.de/die-cloud-erp

Die Frage nach den Ladestationen

Als eine Maßnahme der baulichen Veränderung können die Wohnungseigentümer Lademöglichkeiten für E-Mobile im Bereich des Gemeinschaftseigentums beschließen. Künftig ist dies durch einfachen Mehrheitsbeschluss möglich, da das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) in seiner derzeitigen Entwurfsfassung keinerlei qualifizierte Beschluss-Quoren mehr vorsieht. Die derzeitige Fassung von § 20 Abs. 2 Nr. 2 WEG-E verleiht auch einem jeden Wohnungseigentümer einen Anspruch auf Gestattung einer baulichen Veränderung, die „dem Laden elektrisch betriebener Fahrzeuge“ dient.

Neue Ladestation? Verwalter müssen bei der Beschlussfassung aufpassen

Dieser Anspruch ist weitgehend und beschränkt sich nicht nur auf die Anbringung einer so genannten „Wallbox“, also einer Ladestation an der Wand. Er umfasst beispielsweise auch die Verlegung der Leitungen und Eingriffe in die Stromversorgung oder die Telekommunikationsinfrastruktur, die dafür notwendig sind, dass die Lademöglichkeit sinnvoll genutzt werden kann. Zu denken ist insbesondere an die Montage einer Ladestation im Außenbereich der Wohnanlage. Auch der Begriff des Fahrzeugs ist mehr oder weniger allumfassend und nicht etwa durch einen Rückgriff auf das Elektromobilitätsgesetz (EmoG) zu verstehen. Vielmehr sind neben Elektroautos auch Pedelecs und jegliche elektrisch betriebenen Mobilitätshilfen für Gehbehinderte erfasst.

Allerdings dürfte kaum ein einzelner Wohnungseigentümer ein gesteigertes Interesse daran haben, auf seine Kosten

für die Schaffung der erforderlichen Infrastruktur zu sorgen. Ohnehin hängt die Verwirklichung eines entsprechenden Anspruchs oder aber auch einer entsprechenden Gemeinschaftsmaßnahme entscheidend davon ab, dass überhaupt ausreichend Kapazität im öffentlichen Leitungsnetz vorhanden ist. Allerdings ist zu prognostizieren, dass bestehende Kapazitätsengpässe immer mehr abgebaut werden, da der Entwurf des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) ohnehin bestimmte Nachrüstpflichten auch für Bestandswohngebäude vorsieht, die über mehr als zehn Stellplätze verfügen, somit auch für Wohnungseigentumsanlagen.

Freilich können sich auch einige der Wohnungseigentümer zusammenschließen und den entsprechenden Anspruch gemeinsam geltend machen. In beiden Fällen ist zu berücksichtigen, dass die Gemeinschaften entweder beschließen können, dass die bauwilligen Wohnungseigentümer die Maßnahme selbst und auf eigene Kosten durchführen oder aber die Baumaßnahme durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer auf Kosten der bauwilligen Wohnungseigentümer durchgeführt wird. Es vermag zu spekulieren, dass wohl bereits aus Haftungsgründen eher eine entsprechende Gemeinschaftsmaßnahme gewünscht sein wird.

Für Verwalter heißt es insoweit bei der entsprechenden Beschlussfassung aufgepasst. Denn nach dem System der Finanzierung baulicher Veränderungen sind die Wohnungseigentümer kostenbefreit, die der Maßnahme nicht zugestimmt haben. Sie dürfen dann selbst-



Das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) sieht Nachrüstpflichten für Bestandswohngebäude vor.

verständlich auch keinen Nutzen aus der Baumaßnahme ziehen. Der Verwalter wird also das Stimmverhalten der einzelnen Wohnungseigentümer dokumentieren müssen. Vom Grundsatz, dass alle diejenigen kostenbefreit sind, die der baulichen Maßnahme nicht zugestimmt haben, macht das Gesetz zwar dann eine Ausnahme, wenn sich die Kosten der baulichen Maßnahme in einem angemessenen Zeitraum amortisieren, und eine weitere Ausnahme, wenn die Baumaßnahme die Wohnanlage in den ortsüblichen Standard vergleichbarer Wohnanlagen versetzt. Allerdings ist mit Blick auf die Schaffung von Infrastruktur zur Ladung von E-Mobile keine der beiden Ausnahmen tangiert. Ladestationen für E-Mobile zählen noch nicht zum ortsüblichen Standard vergleichbarer Wohnanlagen. Kostenamorti-

Zentrales Thema der Reform des Wohnungseigentumsgesetzes (WEG) ist die E-Mobilität. Was letztlich herauskommen wird, ist im Detail zwar noch nicht geklärt. Klar ist jedoch: Für Verwalter gibt es einiges zu beachten.

sierende Maßnahmen müssen allen Wohnungseigentümern und nicht nur einigen von ihnen zugutekommen.

Der Verwalter ist dann neben der Gesamtgemeinschaft noch mit einer Untergemeinschaft bzw. Betreiber- oder Betriebsgemeinschaft der Ladestationen konfrontiert. Insoweit muss insbesondere mit Blick auf die Verteilung der Kosten klar sein, welcher Wohnungseigentümer zugestimmt hat und welcher nicht. Da das WEMoG ursprünglich nicht zustimmenden Wohnungseigentümern die Möglichkeit einräumt, gegen angemessene Ausgleichszahlung als Nachzügler an der geschaffenen Infrastruktur teilzuhaben, muss spiegelbildlich klar sein, unter welchen Wohnungseigentümern diese Ausgleichszahlungen auszuschütten sind.

Beschließen die Wohnungseigentümer die Schaffung der Infrastruktur zwar auf Kosten einzelner Wohnungseigentümer, aber durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer, kommt nicht nur insoweit Mehrarbeit auf den Verwalter zu. Als Gemeinschaftsmaßnahme verbleiben dann auch Erhaltung dieser Infrastruktur, also Maßnahmen der Instandhaltung und Instandsetzung, im Verantwortungsbereich der Gemeinschaft, die der Verwalter zu organisieren und durchzuführen hat. Auch in diesem Zusammenhang muss der Verwalter dann wiederum für eine entsprechende Kostentrennung sorgen. Des Weiteren muss er auch etwaige Nachzügler berücksichtigen und insoweit für eine dynamische Anpassung der Kostenverteilung sorgen.

Bei Übernahme einer neuen Gemeinschaft sollte dieser wohl sicher entstehende Zusatzaufwand als Sondervergütungstatbestand bereits im Verwaltervertrag berücksichtigt und etwa im Rahmen einer Gestattungsbeschlussfassung eine exklusive Kostenbelastung der bauwilligen Wohnungseigentümer geregelt werden. Freilich kann dies auch geson-

dert im Zuge der Beschlussfassung über weiterhin mögliche exklusive Kostenbelastung mehraufwandsverursachender Wohnungseigentümer auch in anderen Verwaltungsbereichen erfolgen. In Bestandsgemeinschaften bietet es sich an, im Beschluss über die Baumaßnahme ein Sonderhonorar mit exklusiver Kostenbelastung der bauwilligen Wohnungseigentümer zugunsten des Verwalters zu regeln.

Bei größerer Renovierung der Gebäudehülle wird der Einbau von Ladestationen oft Pflicht

Freilich sei insoweit nochmals das ebenfalls noch im Gesetzgebungsverfahren befindliche GEIG in Bezug genommen. Dieses regelt für Bestandsgebäude im Fall größerer Renovierung, die mehr als 25 Prozent der Gebäudehülle umfasst, eine sogar bußgeldbewehrte Verpflichtung zur Schaffung einer Ladeinfrastruktur für E-Mobile, soweit die hierfür entstehenden Kosten nicht mehr als sieben Prozent der Kosten der Sanierungsmaßnahme insgesamt ausmachen. Da es sich dann um eine öffentlich-rechtliche Pflicht handeln wird, stellen sich insoweit weder Probleme mit Blick auf die Kostenverteilung noch auf etwaige Nachzügler.

Derartige öffentlich-rechtliche Pflichten treffen vielmehr die Eigentümergemeinschaften insgesamt und zwar nicht mehr als Maßnahme einer baulichen Veränderung, sondern einer solchen der ordnungsmäßigen Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums nach dem künftigen § 19 Abs. 2 Nr. 2 WEG-E. Dies hilft im Fall der Fälle nicht nur den bauwilligen Wohnungseigentümern, sondern in erster Linie auch den Verwaltern. «

Alexander C. Blankenstein, Rechtsanwalt, Düsseldorf

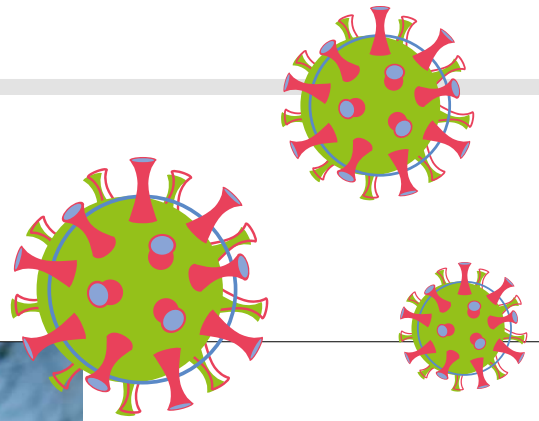
ALWAYS-ON.
WANN UND WO
HABEN SIE
IN DER HAND.



Haufe axera
Kann heute schon morgen.

Die Cloud-ERP für die Wohnungswirtschaft. Jetzt informieren unter www.axera.de/die-cloud-erp

Wie kommen Verwalter durch die Krise?



Geschlossene Geschäfte, keine Kunden, keine Einnahmen: Vor allem bei den Gewerbemietern gibt es viele Mietausfälle.

praktisch gesprochen sei der Arbeitsalltag nun aber auch aufwändiger zu gestalten. Wie bei vielen seiner Mitstreiter steht das Thema Eigentümerversammlungen (bis zu 49 Personen) unter besonderer Hygienevorsorge.

WEG-Versammlungen mit Abstand bedeuten für Verwalter Aufwand und Mehrkosten

Im Klartext heißt das laut Klein, dass der Raum im eigenen Büro nun nicht mehr Platz für alle hat, wenn die 1,50-Meter-Regel gilt. Auch Räume in Volkshochschulen oder von Kirchengemeinden seien in Corona-Zeiten tabu, auch aufgrund von Haftungsfragen. Was bleibt, ist laut Klein das Buchen von Hotelräumen, deren Raummieten sich in Hamburg bis zum Dreifachen erhöht hätten (und die die Gemeinschaft nun tragen müsse). Zudem sei auch mehr Personal nötig, um die Besucherströme zu regeln, jeder Teilnehmer müsse sich beispielsweise am Empfang in eine Liste eintragen. „Das steigert die Kosten für manche Veranstaltungen immens, da sich der Verwalter auf Kosten der Eigentümergemeinschaften gegebenenfalls durch Sicherheits- und Reinigungsdienstleister unterstützen lassen muss“, sagt Ingmar Vergau, Geschäftsführer von Haus & Grund in Bremen. Er meint damit die nicht unerheblichen Hygieneauflagen zukünftiger Eigentümerversammlungen.

Auch Immobilienverwalter lernen in Zeiten von Corona die digitalen Möglichkeiten schätzen. Die Weiterbildung und der Austausch unter Fachleuten habe dank Zoom oder Microsoft Teams eine ganz neue Bedeutung, sagt Maria del Carmen Weber, Inhaberin des Immobilienunternehmens Weber & Surmann in Hannover. Der Austausch klappe per Videokonferenz besser als gedacht, freut sich die Unternehmerin künftig auf die eine oder andere Auto- oder Bahnfahrt weniger.

Corona wirke nun als Beschleuniger in Sachen Technikausstattung und virtuelle Kommunikation, so Weber. „Der Münchener Kapitalanleger eines Objektes in Hannover lernt jetzt die Vorteile der Videokonferenz richtig schätzen“, erzählt sie. Einiges im Berufsalltag habe dank Corona

eine neue Dynamik erfahren und werde auch nach Covid-19 Einzug halten in ihrem Team. Dazu zählten mit Sicherheit die Jahresendabrechnungen in der Verwaltung, die gut im Homeoffice gemacht werden könnten.

Der Sachverständige, Makler und Verwalter Arne Klein aus Hamburg spricht von zu erwartenden Umsatzverlusten für das laufende Geschäftsjahr und zugleich noch vergleichsweise stabilen Verhältnissen insbesondere bei der WEG-Verwaltung. Zwei bis drei Eigentümer hätten Anfragen zum Aufschub der Mieten erhalten, das liege im äußerst niedrigen Prozentbereich aller Mietobjekte. So wie Klein geht es derzeit vielen Verwaltern, die nicht im Schwerpunkt Gewerbeverwaltung betreiben. Ihr Geschäftsmodell gehört zu den vergleichsweise stabileren Standbeinen. Ganz

Auf Hausverwaltungen kommen in der Corona-Krise jede Menge neue Herausforderungen zu. Es gibt viele Einzelfallregelungen und Mehraufgaben in der Kommunikation. Der Arbeitsalltag ist komplizierter, die Kosten steigen.

Auch die Kosten der zu buchenden Räumlichkeiten werden deutlich höher sein, da die Abstandsregeln bis zu dreimal größere Veranstaltungsräume erfordern, ist auch Vergaus Erfahrung. Neben den Fragen zu gesundheitsschützenden Maßnahmen bestehe außerdem ein mögliches Beschlussanfechtungsrisiko, wenn Eigentümer einer Versammlung aus gesundheitlichen Gründen fernbleiben wollen oder müssen, gibt Vergaus zu bedenken.

Manchmal sorgt allein der Firmenstandort für eine gewisse Entspannung trotz Corona. Für Simone Reich, Inhabe-

rin von Reich Immobilien in Osterode, ist die ländlichere Harzregion nach eigenen Worten derzeit ein Segen. Aber auch sie betrifft Corona natürlich im Tagesgeschäft. Zur Kassenprüfung würden derzeit die Unterlagen von Eigentümer zu Eigentümer per Post weitergereicht.

Dass Mieter aktuell mehr Zeit in ihren Wohnungen verbringen und damit auch mehr Zeit für nicht immer gerechtfertigte Beanstandungen rund um ihre Wohnung haben, gebe es natürlich auch, schmunzelt Reich. Das sei aber nur in der Anfangsphase des Virusausbruchs stär-

ker aufgefallen. Finanzielle Sorgen gebe es bei der Mietverwaltung keine, schiebt Reich die Erklärung gleich hinterher. Die Mieten in Osterode seien im bundesweiten Durchschnitt vergleichsweise so niedrig, dass auch Geringverdiener kaum in Bedrängnis geraten könnten. Nach dem Shutdown sei es für etwa zwei Wochen ziemlich ruhig gewesen, inzwischen sei aber wieder mehr Normalität eingekehrt, sagt Reich. Sie rechne mittelfristig mit mehr Nachfrage jüngerer Familien, die nach noch bezahlbarem Wohnraum im Grünen suchten. »

HAUFE.

BWL-WISSEN FÜR DIE IMMOBILIENBRANCHE



ISBN 978-3-648-13984-4
Buch: 29,95 € | eBook: 25,99 €

ALLES ÜBER RASTERMAß, ALL RISK YIELD, LEERSTANDSQUOTE U. V. M.

Dieses Buch macht Immobilienfachleuten den Einstieg in die Betriebswirtschaft leicht: Es gibt einen Überblick über die 60 wichtigsten Kennzahlen für die Immobilienbranche – vom Controlling über die Wertermittlung bis zur Kalkulation von Baukosten.

- + Standort- und Objektanalyse, Wertermittlung von Immobilien
- + Finanzierungsformen und Darlehensstypen, Steuern und Abschreibungen für Immobilien
- + Bewirtschaftungs- und Instandhaltungskosten korrekt berechnen
- + Neu: aktuelle Entwicklungen in der Immobilienwirtschaft, WEG-Reform, Mietendeckel in Berlin usw.

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
<https://shop.haufe.de/toptitel-immobilien>
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Ursula Langhans, Chefin der BIG Verwaltung GmbH in Kiel, hat 30 Beschäftigte, die überwiegend im Bereich Wohnungsverwaltung arbeiten. Noch sei die Arbeitszeit reduziert, man fahre den Betrieb langsam wieder hoch. Alle im Team seien mit zertifizierten FFP2-Masken ausgestattet worden, auch für das „sicherere Gefühl“. „Möglich wurde das durch einen Kieler Betrieb für Luftfilter, der kurzfristig auf die Maskenproduktion umgestellt hat“, erzählt Langhans.

70 Prozent der Mietausfälle stammen aus Verträgen mit Gastronomie, Hotel und Einzelhandel

Im gewerblichen Bereich ist laut Langhans bislang nur ein Friseurladen in Bedrängnis geraten, aber man sei hier auf gutem Wege der Einigung und Lösung des finanziellen Problems. Wahr ist in Zeiten der Pandemie auch, dass, wer nicht muss, jetzt auch nicht die Wohnung wechselt. Der Mieterwechsel habe deutlich abgenommen, registriert Langhans. Manchmal müsse der Vermieter in diesen besonderen Corona-Zeiten einfach warten, bis der Mieter ausgezogen ist.

70 Prozent der Mietausfälle stammen aus Verträgen mit dem Einzelhandel, der Gastronomie und dem Hotelbereich, schreibt der BFW Bundesverband Freier Wohnungsunternehmen Anfang Mai. Während manche Unternehmen gar nicht oder nur in geringem Maße von Mietausfällen betroffen sind, verzeichnen andere Zahlungsausfälle bei bis zu 80 Prozent der Gewerbemietverhältnisse. Die regionalen Unterschiede sind groß: Während in Bayern 28 Prozent der befragten Unternehmen von ausbleibenden Zahlungen von Gewerbemieten berichten, sind es in Berlin 20 Prozent und in Nordrhein-Westfalen 15 Prozent. „Dann steht die Existenz des Unternehmens durch die ausbleibende Liquidität auf dem Spiel“, warnt BFW-Präsident Andreas Ibel.

Bei den Verwaltern laufen derzeit weiter die Telefone heiß, der Mailkasten ist permanent gefüllt. Drei Viertel der GdW-Unternehmen (75 Prozent) gaben in einer Umfrage an, dass sie im Zuge der Corona-Krise in Zukunft höhere Mietausfälle erwarten. Da kann also noch einiges zeitversetzt an Klärungsbedarf auf die Verwalter zukommen. Wenn auch zunächst der Gewerbevermieter unter Druck gerät, kann sich bei einer drohenden Insolvenz und Arbeitsplatzverlust die Situation auch am Mietermarkt weiter verschärfen. Eine Umfrage im Auftrag des Eigentümerverbands Haus & Grund Deutschland unter 1.003 Mietern im April ergab, dass 6,9 Prozent wegen der Corona-Krise ihre Miete nicht mehr zahlen zu können.

Ricarda Breiholdt, Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht und seit 2013 zertifizierte Immobilien-Mediatorin, nennt die rechtliche Komponente. Aktuell gilt eine Kündigungsbeschränkung bis zum 30. Juni 2022. „Wenn die offenen Mieten für die Monate April, Mai und Juni bis dahin nicht oder nur teilweise ausgeglichen sind, kann der Vermieter kündigen. Mietrückstände vor dem 1. April 2020 sowie nach dem 30. Juni 2020 berechtigen den Vermieter weiterhin zur Kündigung.“

In den Verwaltungen laufen die Telefone heiß und die Maileingänge sind gefüllt

Breiholdt betreut bundesweit private und institutionalisierte Vermieter, Hausverwaltungen, Wohnungsbaugenossenschaften und Maklerunternehmen. „Da das Ende der Pandemie derzeit nicht absehbar ist, sollten freiwillige Mietnachlässe oder Zahlungsaufschübe in jedem Falle immer zeitlich befristet, also zum Beispiel monatsweise, vereinbart und laufend der aktuellen Lage angepasst werden“, rät Breiholdt. Der Verwaltungsaufwand sei nun ohne Zweifel erheblich höher, viel Kommunikation sei nötig, um zu informieren

75%

In einer Umfrage gaben drei Viertel der GdW-Unternehmen an, dass sie im Zuge der Corona-Krise in Zukunft höhere Mietausfälle erwarten.

und zu benachrichtigen oder Termine umzubestellen. Bei geplanten Modernisierungen im Bestand, wie zum Beispiel dem Einbau neuer Fenster oder von Rauchmeldern, herrsche nahezu Stillstand, da aktuell kein Handwerker durch 80 Wohnungen oder mehr am Stück laufen wolle.

„Es gibt durchaus Solidarität, wo der Vermieter zunächst zwei Monate die Miete stundet“, berichtet Verwalter Jarno Gladigau aus Hamburg. Einer seiner Kunden verzichtete frühzeitig für April und Mai auf die Grundmieten, es wurden nur die Nebenkosten fällig.

Eine Verlängerung der Stundungs-Regelung von Mieten über den Juni hinaus hält Ingmar Vergau für wenig sinnvoll. „Für Mieter und Vermieter ist es kaum hilfreich, wenn sich am Ende die Mietschulden türmen.“ Der Interessenvertreter plädiert stattdessen für einen „Sicher-Wohnen-Fonds“. Dieser solle verhindern, dass private Vermieter bei massiven Mietausfällen in Liquiditätsengpässe geraten. Generell wünsche er sich aber auch mehr Miteinander statt Gegeneinander zwischen Mietern und Vermietern. Wenn ein Nackter dem anderen in die Tasche greifen wolle, führe das am Ende zu nichts. «

Zwischen Konsolidierung, Personalmangel und Corona

Ohne Facility Services lassen sich Gewerbeimmobilien nicht betreiben. Der Markt generiert fast 60 Milliarden Euro Umsatz pro Jahr. Er ist nicht nur deshalb für Immobilienbetreiber wie für Nutzer hochrelevant. Anmerkungen zur Lünendonk-Liste der führenden Anbieter.

Das Feld der zehn führenden Dienstleister hat sich signifikant gegenüber dem Vorjahr gewandelt. Zum zweiten Mal nach 2017 ist Spie auf Rang 1 der Lünendonk-Liste geführt. Das Unternehmen hat im vergangenen Jahr sein anorganisches Wachstum fortgesetzt. Es erreichte einen geschätzten Umsatz von 1,7 Milliarden Euro. Der langjährige Marktführer Apleona steigerte den Umsatz organisch um 95 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr und schließt das Geschäftsjahr mit 1.664,9 Millionen Euro ab.

Strabag Property and Facility Services hatte das Auslaufen eines Großauftrags Mitte 2019 zu verkraften. Trotz eines Umsatzrückgangs von mehr als 200 Millionen Euro erreicht das Unternehmen weiterhin Rang 4 des Rankings. In den vergangenen Jahren hatte die Strabag PFS konsequent auf organische und anorganische Entwicklung gesetzt, mehrere Großaufträge gewonnen und unter anderem mit der Übernahme der DIW auch Leistungen für Industriekunden verstärkt angeboten.

Auch die deutsche Service-Tochter des französischen Engie-Konzerns baute ihr Portfolio aus: Die übernommene Otto Building Technologies, ein Anlagenbau- und -serviceunternehmen, trug mit rund 120 Millionen Euro zum Wachstum bei.

Erstmals in den Top 10 des Rankings ist die deutsche Landesgesellschaft der ISS geführt. Der Wechsel der Deutschen Telekom zu dem dänischen Unternehmen trug wesentlich zum Wachstum von rund 230 Millionen Euro bei. Dieser Sondereffekt wird sich auch im kommenden Jahr auswirken. Denn: Der Wechsel fand zur Mitte des Jahres statt. ISS setzt ihre internationale Strategie hin zum Multidienstleister



Kernergebnisse:

- › **Die Top 25 wuchsen 2019 so stark wie seit zehn Jahren nicht mehr – wenn die Sonderkonjunktur aus der Flüchtlingsbetreuung 2015/2016 nicht hinzugerechnet wird.**
- › **Die Konsolidierung im Markt gewinnt deutlich an Fahrt. Die Top 25 haben sich vielfach verstärkt.**
- › **Corona-Effekt: Je nach Positionierung sind die Marktteilnehmer stark, kaum oder nicht betroffen. Neben Nachfrageeinbruch sind auch Sonderaufträge zu beobachten.**

auch in Deutschland weiter konsequent fort. Neben der Akquise von Großaufträgen mit Multidienstleistungen trennt man sich konsequent von kleinteiligen Einzelaufträgen. So wurde die Geschäftseinheit mit Reinigung für kleinere Kunden und einem Jahresumsatz von 40 Millionen Euro im Jahr 2018 an Klüh verkauft.

Für die Studie 2020 wertete Lünendonk erstmals nach Unternehmen aus,

die überdurchschnittlich stark wuchsen beziehungsweise überdurchschnittlich rentabel waren. Fasst man beide Gruppen zusammen, können sie als „High Performer“ bezeichnet werden.

Gebündelte Dienstleistungen sind stärker nachgefragt

Um die Bedeutung der Multiservices zu erfassen, sollten die Teilnehmer den Umsatzanteil mit Aufträgen benennen, die mindestens drei Gewerke im Paket beinhalten. Bei allen Unternehmen liegt dieser Durchschnittswert bei 52,7 Prozent. Besonders rentable Unternehmen haben einen Umsatzanteil von 58,7 Prozent. Bei den wachstumsstarken Unternehmen liegt er im Durchschnitt bei 62 Prozent. Dies ist ein Hinweis darauf, dass Unternehmen, die gebündelte Dienstleistungen anbieten, aktuell leicht erfolgreicher am Markt agieren als alle betrachteten Anbieter. Der Umsatzanteil mit integrierten Services, die auch Servicemanagement und eine höhere Integration in die Kundenprozesse beinhalten, liegt bei den High Performern ebenfalls um einige Prozentpunkte höher als bei allen Unternehmen. Das legt nahe, dass breit aufgestellte Unternehmen derzeit eine stärkere Nachfrage beziehungsweise eine stärkere Erfolgsquote im Vergabeverfahren verzeichnen. Aus dem Studiensample wird damit die von den Unternehmen subjektiv wahrgenommene These bestätigt, dass die Nachfrage nach integrierten Services kontinuierlich hoch ist und in »

LÜNENDONK®-LISTE 2020

Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Rang 2020	Rang 2019	Unternehmen	Inlandsumsatz in Mio. Euro	
			2018	2019
1	▲ 2	Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH, Ratingen	1.550,0	1.700,0
2	▼ 1	Apleona GmbH, Neu-Isenburg	1.569,9	1.664,9
3	● 3	Wisag Facility Service Holding GmbH, Frankfurt am Main	1.124,1	1.167,9
4	● 4	Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt am Main	1.003,0	767,0
5	▲ 6	Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin	704,8	744,0
6	▲ 8	Engie Deutschland GmbH, Köln	596,0	742,0
7	● 7	Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn	671,6	673,2
8	▲ 13	ISS Facility Services Holding GmbH, Düsseldorf	424,3	655,1
9	● 9	Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG, Osnabrück	589,2	617,9
10	● 10	Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Rüsselsheim	544,7	570,9
11	▼ 5	Dussmann Service Deutschland GmbH, Berlin	603,0	569,0
12	▼ 11	Kötter Unternehmensgruppe, Essen	540,0	565,0
13	▼ 12	Klüh Service Management GmbH, Düsseldorf	491,4	548,0
14	● 14	CBRE Gruppe, Essen	362,0	372,0
15	● 15	Vinci Energies Deutschland Building Solutions GmbH, Mannheim	278,5	287,1
16	▲ 17	Sauter FM GmbH, Augsburg	224,0	256,6
17	▼ 16	Götz-Management-Holding AG, Regensburg	236,3	248,0
18	● 18	Geiger FM Dienstleistungsgruppe Holding GmbH & Co. KG, Dietmannsried	178,0	205,0
19	● 19	Stölting Service Group GmbH, Gelsenkirchen	180,0	194,0
20	▲ 21	Caverion Deutschland GmbH, München	175,4	190,9
21	▲ 22	Dr. Sasse AG, München	167,0	190,0
22	▼ 20	Dorfner Gruppe, Nürnberg	175,6	181,0
23	● 23	Hectas Facility Services Stiftung & Co. KG, Wuppertal	151,0	155,0
24	● 24	ISD Immobilien Service Deutschland GmbH & Co. KG, Lüdenscheid	119,0	130,0
25	▲ -	Rud. Otto Meyer Technik GmbH & Co. KG, Stuttgart	115,2	125,1

Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt
Quelle: Lünendonk®-Studie 2020: Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Zukunft dieser Anbieter-Typus sich am Markt noch stärker durchsetzen wird.

Der deutsche Facility-Service-Markt leidet unter einem strukturellen Personal-mangel. Dieser kann derzeit überdeckt werden, früher oder später wird er jedoch wieder zum Tragen kommen. Zudem wirkte er sich im letzten Jahr wesentlich auf das Marktgeschehen aus. Nicht nur 2019, sondern bereits in den Jahren davor gaben die Unternehmen an, dass ihr Wachstum vor allem durch das Recruiting begrenzt ist.

Geringer Lohn, wenig Wertschätzung und unattraktive Bedingungen

Im Herbst 2019 befragte Lünendonk hierzu Auftraggeber, Dienstleister und Real-Estate-Berater. Als Hauptursache machten alle drei Befragungsgruppen die geringe Bezahlung, wenig Wertschätzung und unattraktive Arbeitsbedingungen aus. Demgegenüber stehen hohe Kosten für das Besetzen von Stellen. Im Durchschnitt liegen die Gesamtprozesskosten pro Einstellung bei den Studienteilnehmern bei etwas unter 11.000 Euro. Angesichts der üblichen Umsatzrendite von zwei bis vier Prozent und des hohen Einstellungsbedarfs pro Jahr bleiben den Facility-Service-Dienstleistern wenig Spielräume für einseitige Lohnerhöhungen. Die befragten Auftraggeber erwarten daher nicht nur, dass es zu Preissteigerungen kommen wird, sie gaben sogar an, diese zu akzep-

AUTOR



Thomas Ball,
Partner der
Lünendonk &
Hossenfelder
GmbH

tieren. Ein möglicher Lösungsweg dafür ist es, in der Ausschreibung entweder überdurchschnittliche Lohnuntergrenzen zu definieren oder finanzielle und nicht-finanzielle Konzepte zur höheren Attraktivität der Arbeitsplätze positiv zu bewerten. Ein zentrales Ergebnis der Studie ist, dass ein „Weiter-so“ mit Schwerpunkt auf höchstmöglicher Kosteneffizienz nicht endlos durchhaltbar scheint. Angesichts der hohen Nachfrage und des begrenzten Personals ist bereits heute der Druck auf die Dienstleister gering, möglichst alle Aufträge anzunehmen. Immer mehr Unternehmen berichten sogar, dass sie sich auf erfolgsversprechende Ausschreibungen und Kundengruppen mit günstigeren wirtschaftlichen Konditionen konzentrieren. Immobilienbetreiber, die auch künftig ausschließlich oder verstärkt auf niedrige Preise setzen, gehen ein Risiko ein, geringere Qualität zu erhalten oder keine geeigneten Dienstleister zu finden.

Neben der Marktkonsolidierung und dem strukturellen Personalmangel beschäftigt die Branche zudem der Beitrag der Immobilienwirtschaft zum Umwelt- und Klimaschutz sowie die voranschreitende Digitalisierung. Derzeit besonders intensiv diskutiert wird die Auswirkung der Eindämmungsmaßnahmen des Coronavirus auf das Facility Management und damit auf die Dienstleister.

Eine pauschale Antwort auf diese Frage lässt sich – im Gegensatz zu vielen anderen Branchen – nicht geben. Das liegt an der naturgemäß großen Heterogenität der Branche. Facility Services sind ein Sammelbegriff für die zum Betrieb von Gebäuden notwendigen Dienstleistungen. Anbieter von Catering Services verzeichnen sehr große Umsatzeinbrüche, Gebäudereiniger sind in der Mehrzahl sehr kulant ihren Kunden gegenüber. Zwar sind in der Regel mehrjährige Verträge mit festen Leistungsintervallen und defi-

nierten Tätigkeiten vereinbart worden, die die Auftraggeber zur Zahlung verpflichten. Als Branche, die Dienstleistung in den Vordergrund stellt, fällt es vielen Unternehmen schwer, auf der Vertragserfüllung zu bestehen, auch wenn es wirtschaftlich schmerzhaft sein mag.

Anders ist es in der Gebäudetechnik: Auch stillstehende Gebäude erfordern eine regelmäßige Überprüfung und Wartung der installierten Gebäudetechnik. Für die entsprechenden Sparten berichten die Dienstleister daher von zumindest stabilen Umsätzen in den Monaten März bis Mai/Juni. Unternehmen, die für das

Gesundheitswesen tätig sind, erleben ebenso eine Sonderkonjunktur wie Anbieter von Sicherheitsdienstleistungen für den Einzelhandel.

In der begleiteten Diskussion um die Systemrelevanz der unterschiedlichen Berufsfelder zeigte sich

ein gespaltenes Bild. Gebäudereiniger, die sich kulant gegenüber ihren Kunden zeigten, mussten relativ schnell feststellen, dass die Kurzarbeitergeld-Regelung nicht auf Minijobber anzuwenden ist. Diese sind in der Gebäudereinigung aber aufgrund der gewünschten Einsatzzeiten am frühen Morgen oder späteren Abend überdurchschnittlich stark in der Branche vertreten. Da diese Mitarbeiter zu den Geringverdienern gehören, trifft sie ein Einkommensausfall durch mangelnde Einsatzzeiten besonders stark.

Auf der anderen Seite sollte die Wertschätzung etwa gegenüber Sicherheitsmitarbeitern und Reinigenden für die Attraktivität der Arbeiten wichtiger werden. Idealerweise wird das zu einer positiven Gehälterentwicklung und stärkeren Beachtung führen. Dies gilt auch und insbesondere angesichts des bereits diskutierten Personalmangels und der dringend notwendigen Lösungen dafür. «

Thomas Ball, Mindelheim

11.000
Euro annähernd betragen im Durchschnitt der Studienteilnehmer die Gesamtprozesskosten pro Einstellung.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.luenendonk.de

Die „Lünendonk®-Studie 2020: Facility-Service-Unternehmen in Deutschland“ erscheint im Juli und ist unter www.luenendonk.de erhältlich.

Auch die „Lünendonk®-360-Grad-Studie 2020: Wechselwirkung von Personal, Qualität und Preis im Facility Management“ ist dort erhältlich.

ANZEIGE

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch **Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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





Fake oder faktisches Hilfsmittel?

Wer seine Immobilie verkaufen will, versucht oft alles, um sein Haus ins richtige Licht zu rücken. Bereits seit den 1970er Jahren wird vor allem in den USA dafür auf Home Staging zurückgegriffen. Und auch in Deutschland wird das professionelle „in Szene setzen“ immer häufiger angewendet, um Immobilien schneller oder zu einem höheren Preis zu verkaufen. Eine US-Studie von der National Association of Realtors aus dem Jahr 2015 belegt, dass das Aufhübschen durchaus einen Einfluss auf den Kaufwunsch potenzieller Interessenten haben kann. So gab fast die Hälfte aller potenziellen Käufer (46 Prozent) an, dass Home Staging das Interesse an einer Immobilie und den Wunsch nach einer Besichtigung erhöhe. Satt 91 Prozent der befragten Makler bestätigten positive Effekte auf den Verkaufsprozess.

Qualitativ hochwertige Einrichtungen haben jedoch auch ihren Preis: Nicht selten liegen die Kosten für ein professionelles und wirkungsvolles Home Staging im fünfstelligen Bereich bei bis zu 20.000 Euro – lohnend ist das reale Verschönern daher eher im Premiumsegment.

Eine kostengünstige Alternative ist daher das Digital Home Staging. Bereits für rund 70 Euro pro Bild werden Räume virtuell gestagt und können sich so deutlich vom realen Zustand abheben: Die alte Küche aus den 1980er Jahren verschwindet und wird per Mausklick gegen eine moderne, zum Wohnbereich offene Küche mit allen technischen Geräten nach heutigem Standard ausgetauscht.

Doch längst nicht jeder ist von dieser technischen Möglichkeit begeistert. So kritisierte die Postbank beispielsweise Mitte April in einer Pressemitteilung unter dem Titel „Home Staging: Alles nur Fassade“ die Beeinflussung von Kaufinteressenten und dass die Bildmontage nicht auf Anhieb zu erkennen sei. Eine Kritik, die aber weitere Fragen aufwirft: Warum

sollte der Einsatz in der Bestandsvermarktung kritischer gesehen werden als in der Neubauvermarktung? Dort haben sich 3D-Modelle, Virtual Reality, Visualisierungen, Showrooms et cetera längst zum Standard entwickelt – während im Resale noch häufig auf traditionelle Fotoaufnahmen gesetzt wird.

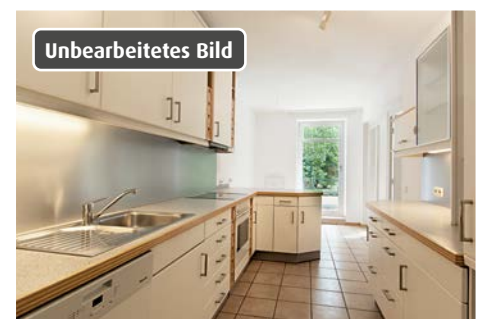
Mittels digitaler Renovierung erhalten Interessenten schon vorab einen Einblick in die Möglichkeiten – das spart Zeit und Geld

Die Vorteile der digitalen Immobilienaufwertung für alle Beteiligten liegen auf der Hand: Potenzielle Käufer sind oft gar nicht in der Lage, sich Räume im renovierten oder sanierten Zustand vorzustellen. Ein digitales Staging hilft ihnen, die Kaufentscheidung besser abzuwägen.

Zudem reduzieren Makler oft in ihren Angeboten die Zahl aussagekräftiger Fotos, wenn die Qualität der Wohnung zu wünschen übriglässt. Ein guter Makler zeigt dagegen via digitale Aufwertung zusätzliche Gestaltungsoptionen und benennt klar die Stärken und Schwächen der angebotenen Immobilie.

Wenn dann trotz der Visualisierungen ein Kauf für den Interessenten nicht in Frage kommt, ist auch eine Besichtigung nicht mehr zielführend und spart Zeit bei Makler, Kaufinteressent und Bewohner des Verkaufsobjekts. Richtig eingesetzt, verringern gute Visualisierungen die Zahl unnötiger Besichtigungen – im Interesse aller Parteien.

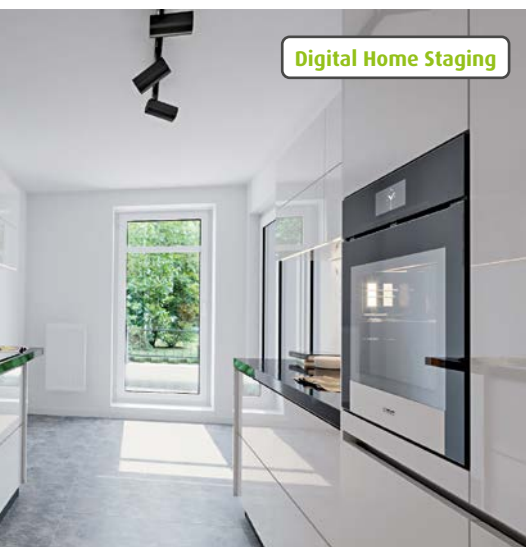
Zugleich schützt Digital Home Staging die Privatsphäre des Eigentümers oder des Mieters. Gerade in den aktuellen, vom Social Distancing geprägten Zeiten scheint das digitale In-Szene-Setzen also sinn-



Was nicht ist, kann ja noch werden – nach diesem Motto lassen sich per digitalem Makeover die Potenziale einer Immobilie aufzeigen. Wann solch ein Digital Home Staging Sinn ergibt und wo aktuell und überhaupt seine Grenzen liegen.



Bei abgearbeiteten Objekten lassen sich durch virtuelles Renovieren sowohl der Instandhaltungszustand als auch die Potenziale zeigen (o.). Zudem können Objekte digital an Zeitgeist und Zielgruppe angepasst werden (l., u.)



voller denn je. In Kombination mit einer qualitativ hochwertigen virtuellen Besichtigung via Matterport (oder alternativen Anbietern) können so Gestaltungsmöglichkeiten bereits frühzeitig besprochen und die Kaufentscheidung des Kunden positiv wie negativ beeinflusst werden.

Zielgruppengerechte Einrichtung ermöglicht eine punktgenaue Vermarktung

In welchem Umfang und in welchen Fällen kann digitales Home Staging nun sinnvoll eingesetzt werden? Auf Basis unserer Erfahrungen erkennen wir drei typische Einsatzfelder:

- › Wohnungen und Häuser, die sich aufgrund von Instandhaltungszustand in einem deutlich renovierungsbedürftigen Zustand befinden: Über den Vorher-nachher-Vergleich wird der Renovierungsbedarf sichtbar und für erfahrene Käufer bereits bei Exposé-Ansicht kalkulierbar.
- › Immobilien, deren Innenausstattung kaum noch dem Geschmack von heute entspricht: Wenn die Vermarktungsstrategie sinnvoll auf eine klare Zielgruppe wie etwa junge Familien abgestimmt wird, sind eben nicht nur Lage und Bausubstanz entscheidend, sondern auch der erste Eindruck, der möglichst wenig vom persönlichen Geschmack des bisherigen Eigentümers geprägt sein sollte.
- › Exklusive Objekte mit großzügigen Räumen und optionalen Grundrissänderungen: Oft wirken große Räume auf Fotos unübersichtlich und vermitteln ein falsches Raumgefühl. Das Möblieren dieser Räume, gegebenenfalls unter Veränderung des Grundrisses, lässt die Vorstellungskraft des Interessenten wachsen und erhöht das Interesse an einer Besichtigung.

Doch wo liegen aus Maklersicht die Grenzen des digitalen Home Stagings? Wie steht es um eventuelle ethische Bedenken? Eine generelle Warnung vor digitalem Home Staging erscheint jedenfalls nicht sinnvoll. Bei nahezu allen privaten Immobilienverkäufen erfolgt der Kauf nach einer realen Besichtigung. Ein virtuelles Staging ohne den Hinweis, dass die Realität abweicht, wäre vor diesem Hintergrund reine Zeit- und Geldverschwendung. Der potenzielle Käufer würde spätestens bei der Besichtigung den wahren Zustand erfahren. Insofern gibt es hier schon mal eine vom Markt vorgegebene Grenze des digitalen Home Stagings.

Anders verhält es sich beim Verkauf von Immobilien über Finanzvertriebe, bei denen ein Kauf oft unter steuerlichen Gesichtspunkten und nicht in Wohnortnähe vorgenommen wird. Die Kaufentscheidung fällt hier teils schon im Vorfeld einer realen Besichtigung und ist bereits mit einer Reservierungsgebühr verbunden. In solch einem Fall könnten digitale Stagings ohne Hinweis auf den wahren Objektzustand tatsächlich falsche Kaufanreize setzen. – Nach den Schrottimobilien-Skandalen Anfang der 2000er dürfte die Makler- und Vermittlerbranche für dieses Thema aber noch ausreichend sensibilisiert sein. «

Jan Witte, Hamburg

AUTOR



Jan Witte ist Teamleiter für die Hamburg City im Engel & Völkers Market Center Elbe.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Reservierungsgebühr des Bauunternehmers hat Grenzen

Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs zu den Grenzen einer Reservierungsvereinbarung eines Maklers kann auch ohne Weiteres auf einen Bauträgervertrag übertragen werden. Auch wenn die Reservierungsgebühr unter rund 0,3 Prozent des Kaufpreises liegt, kann ein mittelbarer Erwerbszwang und damit eine Beurkundungsbedürftigkeit vorliegen. Wenn die Reservierungsvereinbarung keinerlei Pflichten des Bauträgers enthält (zum Beispiel ein Verbot von Verkaufsbemühungen) und somit keinerlei Vorteil für den Kunden bringt, ist diese unwirksam.

AG München, Urteil vom 13.05.2020, Az. 231 C 19 319/19



In dem Rechtsstreit ging es um eine Eigentumswohnung samt Garage.

SACHVERHALT: Dem klagenden Kaufinteressenten wurde von der Beklagten als Bauunternehmerin im Jahr 2016 eine Wohnung nebst Garage zu einem Preis von 630.800 Euro zum Kauf angeboten. Der Kaufinteressent unterzeichnete eine vorformulierte Reservierungsvereinbarung, die auszugsweise lautete:

„Die Reservierung wird erst zu dem Zeitpunkt gültig, wenn bei der MB GmbH & Co. KG eine Reservierungsgebühr von 1.000 Euro ... eingegangen ist. Die Reservierungsgebühr fällt nicht zusätzlich an, sondern dient der Vorbereitung der notariellen Kaufurkunde ... und wird nach Beurkundung zurückbezahlt.

Die Reservierung ist 30 Kalendertage ab Eingang der Gebühr beim Bauträger gültig und verliert danach automatisch ihre Gültigkeit, sofern sie nicht vom Bauträger schriftlich verlängert wird.

Die notarielle Beurkundung findet am xy.xy. im Notariat statt. (...).

Der Kaufinteressent bestätigt hiermit, dass der Erwerb der Immobilie verbindlich gewollt ist und nicht bloße Absichtserklärung ist. (...).“

Nach der Zahlung der Gebühr von 1.000 Euro (0,16 Prozent des Kaufpreises) verlor der Interessent jedoch sein Interesse am Objekt und forderte außergerichtlich erfolglos die Gebühr vom Bauträger zurück.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Amtsgericht führt in seiner Entscheidung zunächst aus, dass die Rechtsprechung, die zu Reservierungsgebühren von Maklern ergangen ist, zwanglos auf Verträge mit dem Bauträger anwendbar ist. Da in der vorliegenden Vereinbarung keinerlei Pflichten der Beklagten als Bauträgerin geregelt sind, ist die beklagte Bauunternehmerin weiterhin berechtigt, Verkaufsbemühungen zu unternehmen.

Die Bauunternehmerin erleidet keine Nachteile, da sie weiterhin werbend in Bezug auf dieselbe Wohnung tätig werden und innerhalb der Reservierungsfrist von 30 Tagen weitere Kaufvertragsinteressenten akquirieren kann. Eine Reservierung des Objektes exklusiv für den Kunden ist

nicht vereinbart. Darüber hinaus ist die Klausel unangemessen, da sie nur 30 Tage gültig ist und nur einseitig vom Bauträger verlängert werden kann. Würde die Verzögerung durch den Bauträger verursacht werden (etwa bei Vereitlung des Kaufvertragsabschlusses), würde der Kunde seine gezahlte Gebühr verlieren, da der Bauträger diese behalten dürfte.

Insofern liegt hier eine unangemessene Benachteiligung im Sinne des § 307 BGB vor, da der Bauträger durch einseitige Vertragsgestaltung eigene Interessen auf Kosten des Kunden durchzusetzen versucht hat, ohne dessen Belange ausreichend zu berücksichtigen.

PRAXISHINWEIS: Reservierungsvereinbarungen sollten möglichst individuell vereinbart werden. Für den Kaufinteressenten sollten darüberhinaus nennenswerte Vorteile ersichtlich sein. Hier lag die Gebühr zwar erheblich unter der 0,3-Prozent-Grenze des Bundesgerichtshofs, aber stellte für den Interessenten keinerlei Vorteile dar.

Gemäß § 17 a Abs. 2a BeurkG ist der Kaufvertrag dem Verbraucher mindestens zwei Wochen vor dem Notartermin zur Prüfung und Durchsicht vorzulegen. Zuvor müssen zum Beispiel noch Finanzierungsgespräche geführt werden, sodass die in der Vereinbarung enthaltene Gültigkeitsfrist von 30 Tagen jedenfalls erheblich zu kurz sein dürfte. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats:

Veräußerungszustimmung: Keine Zahlungspflicht des Verwalters bei Rechtsstreit

Der Verwalter, der verurteilt ist, einem Eigentümer die Zustimmung zur Veräußerung seines Eigentums gem. § 12 Abs. 1 WEG zu erteilen, muss die Kosten des Rechtsstreits im Innenverhältnis zu den übrigen Eigentümern nicht selbst tragen.

BGH, Urteil v. 18.10.2019, V ZR 188/18

FAKTEN: Es ist eine Veräußerungsbeschränkung vereinbart. Verwalter B verweigert drei Wohnungseigentümern die Zustimmung zur Veräußerung ihres Wohnungseigentums. Auf deren Klagen wird B zur Erteilung der Zustimmung verurteilt. Die Kosten der Verfahren werden ihm auferlegt. Zum Ausgleich der Kosten entnimmt er dem Verwaltungsvermögen verschiedene Geldbeträge. Die Gemeinschaft verlangt diese Mittel zurück. Die Vorinstanzen geben der Klage statt.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt dem Verwalter teilweise Recht. B habe die Mittel dem Gemeinschaftsvermögen entnehmen dürfen. Sein Verwaltervertrag habe ihm solche Entnahmen erlaubt. Die Entnahme

sei nicht pflichtwidrig, weil B die gegen ihn geführten Prozesse verloren habe. An eine schuldhaft pflichtwidrige Zustimmungsversagung seien hohe Anforderungen zu stellen. Nicht ausreichend sei, dass die Beurteilung der Sache zweifelhaft sei und sowohl für die Erteilung als auch für die Versagung der Zustimmung gute Gründe sprächen. Die Grenzen des Beurteilungsspielraums seien erst überschritten, wenn die Entscheidung des Verwalters offensichtlich unvertretbar sei. Der Verwalter sei grundsätzlich auch nicht verpflichtet, eine Weisung der Eigentümer einzuholen.

FAZIT: Der Fall zeigt, dass dem Verwalter neben einer Vergütung grundsätzlich zusätzlich ein Aufwendungsersatzanspruch

zusteht. Es gehört nämlich zum gesetzlichen Leitbild eines auf eine Geschäftsbesorgung gerichteten Dienstvertrages, dass die Kosten aus der Ausführung solcher Verträge vom Auftraggeber zu tragen sind. Kein solches Vermögensopfer sind die Arbeitszeit, entgangene Verdienstmöglichkeiten, Unkosten, die nicht durch die konkrete Geschäftsbesorgung ausgelöst worden sind, sowie anteilige Kosten aus der Nutzung eigener Räume oder die allgemeinen Geschäftskosten des Verwalters. Ein Verwalter darf seine fälligen Vergütungsansprüche, aber auch Aufwendungsersatzansprüche selbsttätig von Konten der Gemeinschaft abbuchen, sofern dies mit ihm so im Verwaltervertrag als Recht vereinbart ist.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BERECHTIGTES INTERESSE

Einsichtnahme ins Wohnungsgrundbuch

Ein Wohnungseigentümer hat ein berechtigtes Interesse an der Einsicht in das komplette Grundbuchblatt des Wohnungsgrundbuchs eines anderen Eigentümers, wenn die Eigentümer in einem notariellen Vertrag die Auflösung der Eigentümergemeinschaft vereinbart haben.

OLG Bremen, Beschluss v. 7.2.2020, 3 W 1/20

FAKTEN: Im Jahr 2010 unterzeichnen die Eigentümer einer Eigentumsanlage einen notariellen Vertrag zur Aufhebung ihrer Eigentümergemeinschaft. Dazu ist es bis in das Jahr 2019 nicht gekommen. Eigentümer K erfährt, im Wohnungsgrundbuch von Eigentümer Z stehe eine Bauhandwerkersicherungshypothek, die die Vollziehung des Vertrages unmöglich mache. K möchte deshalb das Wohnungsgrundbuch von Z einsehen, um gegebenenfalls Maßnahmen einzuleiten. Das Grundbuchamt verweigert die Einsicht. K klagt und erhält Recht. Aufgrund der Belastung sei die Vollziehung des Vertrages nicht möglich. K habe daher sowohl ein rechtliches als auch ein wirtschaftliches Interesse zu erfahren, aufgrund welcher Belastung die Auseinandersetzung der Gemeinschaft behindert werde.

FAZIT: Für eine Einsichtnahme ins Grundbuch genügt nicht jedes beliebige Interesse. Erforderlich ist ein nachvollziehbarer Vortrag von Tatsachen, auf deren Grundlage das Grundbuchamt zur Überzeugung von der Berechtigung des geltend gemachten Interesses gelangen kann, also mehr als die bloße Behauptung von Tatsachen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

PROTOKOLLIERUNGSKLAUSEL

Gültigkeit, Protokollierung am Pfingstmontag

Enthält die Gemeinschaftsordnung eine qualifizierte Protokollierungsklausel, genügt es nicht, wenn neben einer Eigentümerin, die zugleich gesetzliche Vertreterin einer weiteren Eigentümerin ist, für diese ein anderer der weisungsgebundenen Vertreter die Niederschrift unterzeichnet.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 17.12.2019, 2-13 S 129/18

FAKTEN: Die Gemeinschaftsordnung sieht eine Protokollierung von Beschlüssen vor. Das entsprechende Protokoll ist vom Verwalter und von zwei von der Versammlung bestimmten Eigentümern zu unterzeichnen. In der Eigentumsanlage ist die B-GmbH der Verwalter. Sie ist zugleich einer der Eigentümer. Sie lädt auf Pfingstmontag ein. Dort lässt sie sich durch ihren Handlungsbevollmächtigten (§ 54 HGB) vertreten, der das Protokoll auch für B unterzeichnet. Außerdem unterzeichnet B-Geschäftsführer B1 als Eigentümer. Auf der Versammlung werden mehrere Beschlüsse gefasst, gegen die Eigentümer K vorgeht. Mit Erfolg! Die Protokollierungsklausel sei verletzt worden. Das Protokoll sei zwar neben dem Versammlungsleiter von zwei verschiedenen Personen unterschrieben worden. Diese seien aber beide Vertreter des B.

FAZIT: Eine Protokollierungsklausel ist im Übrigen zulässig. Und die Ladung auf den Abend eines Pfingstmontags ist nicht zu beanstanden. Sonntage und kirchliche Feiertage scheiden nicht grundsätzlich für Versammlungen aus, soweit auf Kirchenbesucher Rücksicht genommen wird, dies ist bei einem Termin um 19:00 Uhr der Fall.

ABNAHME DES GEMEINSCHAFTLICHEN EIGENTUMS

Keine Übertragung auf Beiräte durch Beschluss

Die Abnahme des gemeinschaftlichen Eigentums kann nicht durch Beschluss auf die Beiräte übertragen werden.

OLG Düsseldorf, Urteil v. 2.7.2019, 23 U 205/18

FAKTEN: Die Eigentümer ermächtigen die Beiräte durch Beschluss, das gemeinschaftliche Eigentum abzunehmen. Später wird außerdem beschlossen, Sachverständige zur Untersuchung des Dach- und Abwassersystems zu beauftragen. Wegen „Restmängeln“ soll außerdem anwaltliche Hilfe in Anspruch und ein gerichtliches Beweisverfahren angestrebt werden, wenn eine außergerichtliche Klärung unwahrscheinlich ist. Hierüber sollen die Beiräte entscheiden. Auf dieser Grundlage verklagt die Gemeinschaft K den Bauträger B. Dieser meint, die Ansprüche seien verjährt. K sei gar nicht berechtigt, die Mängelrechte geltend zu machen. Der Verwalter initiiert aus diesem Grunde eine Vergemeinschaftung, die auch beschlossen wurde. Das Gericht verurteilt B! K sei wegen der wirksamen Vergemeinschaftung zur Klage berechtigt gewesen. Die Ansprüche der Eigentümer seien auch nicht verjährt. Denn die Abnahme sei unwirksam. Die Eigentümer könnten nicht beschließen, dass die Beiräte das gemeinschaftliche Eigentum abnehmen.

FAZIT: Es ist wichtig für Verwalter, diese Entscheidung zu kennen. Sie sollten die Eigentümer dementsprechend belehren.

KOMMUNALABGABEN

Wer ist Abgabenschuldner?

Grundstücksbezogene Kommunalabgaben schulden die Gemeinschaft und die Eigentümer.

VG Gera, Urteil v. 14.11.2019, 2 K 2248/18

FAKTEN: Die Gemeinde B zieht ab 2017 nur noch Eigentümer K zur Zahlung von Vorausleistungen für die öffentliche Entwässerungs- und Wasserversorgungseinrichtung des gesamten Grundstücks heran. Der hält diese Auswahl des Abgabenschuldners für falsch. Das Gericht sieht das auch so. Die Gemeinde könnte auch die Gemeinschaft zur Zahlung heranziehen. Diese Möglichkeit habe B indes nicht bedacht. Weil der Gebührenbescheid deshalb an einem Ermessensausfall leide, sei er rechtswidrig.

FAZIT: Schuldner von Abgaben der Gemeinde – soweit sie auf das gemeinschaftliche Eigentum bezogen sind – sind grundsätzlich die Eigentümer als Gesamtschuldner. Die Leistungspflicht muss die Gemeinschaft erfüllen, nach herrschender Meinung jedoch auch jeder Eigentümer. Somit muss der Staat bei der Frage, ob er einen einzelnen Eigentümer, sämtliche Eigentümer oder die Gemeinschaft in Anspruch nimmt, Ermessen ausüben. Hieran fehlte es im Fall. Kommt es zu einer Ermessensausübung, muss diese in der Regel dazu führen, nur die Gemeinschaft in Anspruch zu nehmen.

VERWALTERNEUBESTELLUNG

Mitteilung der Angebote an Wohnungseigentümer

Bei der Neubestellung eines Verwalters ist es regelmäßig geboten, den Eigentümern die Angebote der Bewerber oder jedenfalls deren Namen und die Eckdaten ihrer Angebote grundsätzlich innerhalb der Einladungsfrist des § 24 Abs. 4 Satz 2 WEG zukommen zu lassen.

BGH, Urteil v. 24.1.2020, V ZR 110/19

FAKTEN: Der Ladung zur Versammlung ist folgende Tagesordnung beigefügt: „Bestellung der T-GmbH zur Verwalterin für den Zeitraum X. Bevollmächtigung des Verwaltungsrats zum Vertragsabschluss mit der T-GmbH nach Vorgabe des bisherigen Verwaltervertrags mit der E-GmbH.“ In der Versammlung berichten die Beiräte, es seien weitere Angebote eingeholt worden, die zur Einsichtnahme zur Verfügung stünden. Der Beirat spreche sich für die T-GmbH aus. Vor diesem Hintergrund bestellen die Eigentümer die T-GmbH und bevollmächtigen die Beiräte zu einem Vertragsschluss nach Vorgabe des Verwaltervertrages mit der E-GmbH. Fraglich ist, ob die Angebote der Mitbewerber den Eigentümern mit der Ladung zur Versammlung hätten zur Verfügung gestellt werden müssen.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH bejaht die Frage! Bei der Neubestellung eines Verwalters sei es regelmäßig geboten, den Eigentümern die Angebote der Bewerber oder jedenfalls deren Namen und die Eckdaten ihrer Angebote innerhalb der Einladungsfrist zukommen zu lassen. Zu den Eckpunkten gehörten die vorgesehene Laufzeit des Vertrages und die Vergütung, wobei darzustellen sei, ob eine Pauschalvergütung oder eine Vergütung mit mehreren Bestandteilen angeboten werde. Teile der Einladende nur die Eckpunkte mit, sei den Eigentümern, die dies wünschten, eine Kenntnisnahme der vollständigen Angebote zu ermöglichen.

FAZIT: Durch Vorlage der Alternativangebote soll gewährleistet werden, dass die Eigentümer innerhalb des ihnen zustehenden Beurteilungsspielraums ihre Entscheidung über die Verwalterbestellung auf einer hinreichend fundierten Tatsachengrundlage treffen können.

BESCHLUSSANFECHTUNG

Gegenstand der Anfechtungsklage

Es ist zulässig, nur den Beschluss anzufechten, mit dem die Eigentümer beschlossen haben, wie die Mittel für eine Instandsetzung aufgebracht werden. Die Auffassung, die Anfechtung von Beschlüssen über die Finanzierung von Maßnahmen der Instandhaltung bzw. Instandsetzung sei nur dann zulässig, wenn zugleich auch die Beschlüsse über die Maßnahmen selbst angefochten werden würden, ist falsch. Eine unzulässige Teilanfechtung liegt nur vor, wenn einzelne Teile eines Beschlusses angefochten werden würden, dessen Gegenstand nicht teilbar sei.

LG München I, Urteil v. 31.1.2019, 36 S 13241/17

RECHTSSCHUTZINTERESSE

Niederschrift: Antrag auf Berichtigung

Für eine Klage auf Berichtigung der Niederschrift fehlt es am Rechtsschutzinteresse, wenn die Parteien nur darum streiten, ob ein Antrag vom antragstellenden Miteigentümer zurückgezogen wurde oder ob es in einer Abstimmung an der erforderlichen Mehrheit fehlte. Ein Eigentümer kann nur dann die Berichtigung verlangen, wenn sich dadurch seine Rechtsposition in rechtlich erheblicher Weise verändern würde. Eine solche Relevanz fehlt, wenn die Berichtigung nur Bagatellen betrifft und dadurch die Auslegung von Beschlüssen nicht beeinflusst wird.

AG Kassel, Urteil v. 31.10.2019, 800 C 2038/19

WEG-STREITIGKEIT?

Ausgeschiedener Eigentümer

Für die Frage, ob eine WEG-Streitigkeit vorliegt, ist ausschlaggebend, ob das von einem Eigentümer in Anspruch genommene Recht oder die ihn treffende Pflicht in innerem Zusammenhang mit einer Angelegenheit steht, die aus dem Gemeinschaftsverhältnis der Eigentümer erwachsen ist. Ausschlaggebend ist nicht die Rechtsgrundlage, aus der Ansprüche hergeleitet werden. Der innere Zusammenhang der Streitigkeit mit dem Gemeinschaftsverhältnis der Eigentümer entfällt nicht dadurch, dass eine der Parteien vor Rechtshängigkeit aus der Gemeinschaft ausscheidet.

BGH, Urteil v. 13.12.2019, V ZR 313/16

Mietrecht

Urteil des Monats: Alt-Prozesse – Wo der Mietendeckel nicht greift

Der Berliner Mietendeckel, der eine höhere als die am Stichtag 18.6.2019 wirksam vereinbarte Miete verbietet, greift nicht in gerichtlichen Mieterhöhungsverfahren, in denen der Vermieter einen Anspruch auf Erhöhung der Miete zu einem vor dem Stichtag liegenden Zeitpunkt verfolgt. BGH, Urteil v. 29.4.2020, VIII ZR 355/18

FAKTEN: Der Vermieter einer Wohnung in Berlin verlangt von den Mietern, einer Mieterhöhung zum 1.11.2015 zuzustimmen. Im August 2015 hatte der Vermieter ein schriftliches Mieterhöhungsverlangen gestellt. Zur Begründung des betragsmäßig bezifferten Erhöhungsverlangens hatte er auf den Berliner Mietspiegel 2015 Bezug genommen. Die Mieter stimmten der Mieterhöhung nicht zu und beriefen sich auf formelle Mängel des Mieterhöhungsverlangens. Daraufhin erhob der Vermieter Klage auf Zustimmung. Im Revisionsverfahren brachten die Mieter vor, die seit 23.2.2020 geltenden Vorschriften zum Berliner Mietendeckel stünden einem Anspruch des Vermieters auf Zustimmung entgegen.

ENTSCHEIDUNG: Der Berliner Mietendeckel steht der verlangten Mieterhöhung nicht entgegen. Wenn der Vermieter auf Zustimmung klagt, tritt die Vertragsänderung erst ein, wenn das Urteil, das der Zustimmungsklage stattgibt, rechtskräftig ist. Daraus folgt aber nicht, dass ein Mieterhöhungsverlangen gegen das Verbot verstößt, die am 18.6.2019 wirksam vereinbarte Miete zu überschreiten. Der Mieter muss die erhöhte Miete auch nachträglich zahlen, denn die Vertragsänderung bewirkt, dass der Mieter die erhöhte Miete rückwirkend schuldet. Deshalb sind vom Berliner Mietendeckel jedenfalls gerichtliche Mieterhöhungsverlangen nicht erfasst, in denen der Vermieter

eine Mieterhöhung verfolgt, die vor dem Mietendeckel-Stichtag 18.6.2019 liegt.

FAZIT: Der Mietendeckel bezweckt lediglich, Mietsteigerungen ab dem Stichtag zu verhindern, nicht aber die Rechtslage in schon laufenden Mieterhöhungsverfahren zulasten des Vermieters zu ändern. Mit der auf den Tag der Gesetzesankündigung 18.6.2019 bezogenen Rückwirkung des Mietendeckels wollte der Gesetzgeber lediglich verhindern, dass Vermieter zwischen dem Bekanntwerden des Vorhabens und dem Inkrafttreten des Gesetzes noch schnell die Miete erhöhen. Auf die Frage, ob der Berliner Mietendeckel verfassungsgemäß ist, kam es daher nicht an.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

UNBERECHTIGTE MINDERUNG

Mieter riskiert fristlose Kündigung

In der Annahme des Mieters, wegen eines Mangels die Miete nur in geminderter Höhe zu schulden, liegt kein entschuldigender Rechtsirrtum vor, wenn der Mieter einen Mangel behauptet, der sich später nicht bestätigt.

LG Berlin, Beschluss v. 24.07.2019, 65 S 73/19

FAKTEN: Zur Minderung der Miete ist der Mieter nur dann berechtigt, wenn die Mietsache einen erheblichen Mangel aufweist. Dabei muss der Mangel tatsächlich vorliegen. Eine Fehleinschätzung kann für den Mieter gravierende Folgen haben. Ein entschuldigbarer Irrtum kann nur angenommen werden, wenn sich der Mieter sorgfältig um die Klärung der zweifelhaften Fragen bemüht hat. Muss der Mieter davon ausgehen, dass die tatsächlichen oder rechtlichen Voraussetzungen für eine Minderung nicht gegeben sind (weil z.B. die Gründe nicht erheblich oder nicht nachweisbar sind), kann er sich nicht auf einen unverschuldeten Rechtsirrtum berufen. Entschuldigt ist der Rechtsirrtum nur dann, wenn der Mieter mit einer anderen Beurteilung durch die Gerichte nicht zu rechnen brauchte.

FAZIT: Bei einer zweifelhaften Rechtsfrage handelt der Mieter bereits fahrlässig, wenn er sich erkennbar in einem Grenzbereich des rechtlich Zulässigen bewegt und daher eine von der eigenen Einschätzung abweichende Beurteilung der rechtlichen Zulässigkeit der Mietminderung in Betracht ziehen muss.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

GEWERBEMIETE

Umlage „sämtlicher Betriebskosten“

Auch in einem Gewerbemietvertrag geht aus dem Begriff „Betriebskosten“ ohne Erläuterung hervor, dass alle in der Betriebskostenverordnung genannten Kostenarten gemeint sind. Die Umlage „sämtlicher Betriebskosten“ auf den Mieter ist daher hinreichend bestimmt.

BGH, Urteil v. 8.4.2020, XII ZR 120/18

FAKTEN: Der Vermieter eines Supermarkts verlangt von der Mieterin die Nachzahlung von Betriebskosten. Der Mietvertrag sieht zu den Betriebskosten vor: „Sämtliche Betriebskosten werden vom Mieter getragen. Hierunter fallen insbesondere die Kosten der Be- und Entwässerung ...“ Diese Klausel hatten die Vertragsparteien individualvertraglich vereinbart. Der Vermieter legte jeweils Grundsteuer auf die Mieterin um. Die meint, deren Umlage sei nicht wirksam vereinbart. Der BGH widerspricht. Der in der Klausel verwendete Begriff „Betriebskosten“ ist hinreichend bestimmt. Das gelte auch für Gewerberaummietverhältnisse, obwohl § 556 BGB auf diese nicht anwendbar sei. Die gesetzliche Definition könne aber für die Frage herangezogen werden, wie der Begriff in einem gewerblichen Mietvertrag zu verstehen sei.

FAZIT: Die Vorinstanz muss aufklären, ob die Parteien eventuell ein gleiches anderes Verständnis des Begriffs „Betriebskosten“ hatten. Da es sich um eine Individualvereinbarung handelt, kommt es auf den wirklichen Willen der Vertragsparteien an und nicht – wie bei Allgemeinen Geschäftsbedingungen – auf eine objektive Auslegung.

EIGENBEDARF

Vermieter muss keine „Sozialauswahl“ vornehmen

Bei einer berechtigten Kündigung des Vermieters wegen Eigenbedarfs steht es dem Vermieter frei, welchem von mehreren Mietern seines Hauses er kündigt.

LG Berlin, Urteil v. 18.12.2019, 64 S 91/18

FAKTEN: Nach einem neuen Urteil des LG Berlin handelt der Vermieter nicht treuwidrig, wenn seine Wahl unter mehreren vergleichbaren Wohnungen auf diejenige mit dem ältesten Mietverhältnis und der niedrigsten Quadratmetermiete fällt. Der Mieter kann sich nicht darauf berufen, dass der Vermieter einem anderen Mieter hätte kündigen müssen. Eine besondere Schutzwürdigkeit des Mieters ist vielmehr erst auf seinen Widerspruch im Rahmen der Härteprüfung nach Maßgabe der §§ 574 ff. BGB (Härteklausel) zu berücksichtigen. Bietet der Vermieter dem Mieter eine Alternativwohnung im selben Haus zu etwa den bisherigen Mietkonditionen an und weist der Mieter dieses Angebot ohne triftige Begründung zurück, kann er sich im Rahmen der Härtefallprüfung aber nicht mehr darauf berufen, dass er keinen zumutbaren Ersatzwohnraum anmieten könne.

FAZIT: Unbeschadet dessen, dass der Vermieter im eigenen Interesse an einer raschen Durchsetzung der Kündigung demjenigen Mieter kündigen sollte, der sich am wenigsten auf Härtegründe berufen kann, muss der Vermieter bei seiner Entscheidung soziale Belange nicht berücksichtigen und somit keine „Sozialauswahl“ vornehmen.

BETRIEBSKOSTEN

Beweislastverteilung bei ungewöhnlich hohem Verbrauch

Kann der Mieter Umstände darlegen und gegebenenfalls beweisen, die es plausibel erscheinen lassen, dass der gemessene (Mehr-)Verbrauch auf einem Mangel der Mietsache beruht, muss der Vermieter diese Umstände ausräumen; andernfalls kann er die Mehrkosten nicht umlegen.

AG Backnang, Urteil v. 10.03.2020, 5 C 650/19

FAKTEN: Betriebskosten sind die Kosten, die bei bestimmungsgemäßem Gebrauch des Gebäudes laufend entstehen (§ 1 Abs. 1 BetrKV). Nicht dazu gehören Kosten, die ihre Ursache in einem Mietmangel haben oder in einem Umstand, der nicht zur Risikosphäre des Mieters, sondern zu der des Vermieters gehört. Beispiel: Als Wasserverbrauch ist nur der reguläre (aber auch der verschwenderische) anzusehen; nicht aber ein irregulärer, etwa durch eine defekte Toilettenspülung oder durch einen Wasserrohrbruch. Kann der Mieter Umstände darlegen und gegebenenfalls beweisen, die es plausibel erscheinen lassen, dass der gemessene Verbrauch nicht auf einem bestimmungsgemäßen Verbrauch der Mietsache beruht, sondern auf einem Mietmangel oder einem nicht seiner Risikosphäre zugehörigen Umstand, muss der Vermieter diese Umstände ausräumen.

FAZIT: Es ist davon auszugehen, dass ordnungsgemäß gemessene Verbrauchswerte maßgeblich sind für die umzulegenden Betriebskosten. Der Vermieter genügt seiner Darlegungs- und Beweislast, wenn er die Kosten nach dem so gemessenen Verbrauch umlegt.

Technologie, IT & Energie

2,2 Tonnen CO₂ sind zu viel

Viele Marktteilnehmer kennen zwar den Spritverbrauch ihres PKW, den CO₂-Beitrag ihrer Wohnung jedoch nicht. Dabei ist der nicht unbedeutend: So lagen im Jahr 2018 die CO₂-Emissionen für Heizung und Warmwasser einer durchschnittlichen Drei-Zimmer-Wohnung mit 70 m² bei rund 2,2 Tonnen. Das legen Auswertungen des Energiedienstleisters Techem nahe, in die anonymisiert mehr als 50.000 Haushalte in Mehrfamilienhäusern eingeflossen sind. Die europäische Energieeffizienzrichtlinie (kurz EED) möchte unterjährig durch eine höhere Verbrauchstransparenz das Energiesparen für Bewohner einfacher machen. Ab 25. Oktober 2020 ist die EED in Deutschland umzusetzen – und mit ihr die Umrüstung auf fernauslesbare Wasserzähler, Wärmehzähler und Heizkostenverteiler, bis spätestens Anfang 2027 auch in Bestandsgebäuden.

2,2 Tonnen

mittlere CO₂-Emissionen für
Heizung und Warmwasser

durchschnittliche
3-Zimmerwohnung
mit **70 m²**



PWC-STUDIE

Wärmepumpen sind in Deutschland kaum verbreitet

Die ambitionierten Klimaziele der Bundesregierung erfordern eine Wärmewende, heißt es in einer neuen Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PwC) im Auftrag des Bundesverbands Wärmepumpe (BWP). Der Verband findet, dass Wärmepumpen im Gebäudebestand in Deutschland nicht effizient eingesetzt werden. Welche politischen und gesetzlichen Rahmenbedingungen sinnvoll wären – dafür bietet die Studie neun Handlungsempfehlungen für Entscheider. Vor allem, so die Autoren, müsse das Missverhältnis der Energiepreise korrigiert werden. „Der Strompreis für Wärmepumpen ist im Verhältnis zu Heizöl und Erdgas viel zu hoch und könnte etwa über eine deutliche Absenkung der EEG-Umlage spürbar gesenkt werden“, so Dr. Kai Schiefelbein, stellvertretender BWP-Vorsitzender. Alle Empfehlungen unter: www.pwc.de

„Selbst für die schwachen europäischen Verhältnisse ist die Entwicklung in Deutschland sehr dürftig. Auf 1.000 Haushalte kamen 2017 erst 2,3 installierte Wärmepumpen.“

Dr. Volker Breisig, Partner im Bereich Utilities & Regulation bei PwC Deutschland

PHOENIX CONTACT INNOVATION VENTURES INVESTIERT SIEBENSTELLIGEN BETRAG

Im Second Closing seiner Seed-Finanzierungsrunde konnte der Smart-Building-Spezialist aedifion die Phoenix Contact Innovation Ventures mit an Bord holen. Das Unternehmen erhält einen weiteren siebenstelligen Eurobetrag. Die Cloud-Plattform des Unternehmens ist die zentrale Datendrehscheibe für die Gebäudetechnik. Sie vereint Know-how im Ingenieurwesen und der Informationstechnik, um automatisiert Optimierungspotenziale im Gebäudebetrieb zu realisieren. Der schnittstellenoffene Ansatz der Plattform führt unterschiedlichste Insellösungen verschiedener Marktteilnehmer zusammen und garantiert einen einheitlichen Zugang zu den Systemen – im Bestand, Neubau und bei der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.

„NETWORKS 4“

Städtische Infrastrukturen vernetzt planen und umsetzen

Ein Forschungsvorhaben zeigt Lösungen zur Planung und Umsetzung vernetzter Infrastrukturen. Für die Gestaltung klimagerechter Städte spielen neben urbanen Grünflächen Wasserinfrastrukturen und der ressourcenschonende Umgang mit Wasser eine zentrale Rolle. Wichtig ist die Verknüpfung. Eine vernetzte Infrastrukturplanung kann zur Klimaanpassung in den Städten beitragen, schreiben die Forschungspartner von „Networks 4“ in ihrer Publikation „Blau-grün-graue Infrastrukturen vernetzt planen und umsetzen“. Doch wie können solche Lösungen aussehen und wie geeignete Planungsprozesse gelingen?



Die Sommer in der Stadt können infolge des Klimawandels durch Hitze zunehmend unerträglich werden. Szenarien sind, dass Starkregen Keller überfluten, Straßenunterführungen und U-Bahn-Schächte volllaufen, die Kanalisation die Wassermassen nicht fassen kann und samt Fäkalien überläuft in städtische Gewässer, beschreiben die Forschungspartner. Hier kommt die Vernetzung von grauer, technischer Wasserinfrastruktur mit blauen und grünen Infrastrukturen – das heißt mit urbanen Gewässern und städtischem Grün – ins Spiel.

Mehr unter www.haufe.de/immobilien/

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



ZUKUNFT DES FERNWÄRMENETZES

Zunächst ein Patt

OLG Stuttgart, Urteil v. 26.03.2020 – 2 U 82/19; u.a. §§ 226, 95 I Abs.1, 552 Abs. 1, 929 ff. BGB

Das OLG Stuttgart entschied, dass die Stadt Stuttgart nicht Eigentümerin der Fernwärmeversorgungsanlagen geworden ist, welche die EnBW oder deren Rechtsvorgänger im Gemeindegebiet errichtet haben. Auch steht ihr gegen die EnBW kein Anspruch auf Übereignung dieser Anlagen gegen Entschädigungszahlung zu.

Der in 1994 geschlossene Konzessionsvertrag über die Nutzung von Wegegrundstücken der Landeshauptstadt für den Betrieb eines Fernwärmetransportsystems war

ausgelaufen, enthielt jedoch keine Vereinbarung zur Übertragung des Wärmenetzes. Ein Anspruch auf Übereignung der Fernwärmeversorgungsanlagen lasse sich aus diesem Vertrag nicht herleiten. Auch sonst bestehe keine gesetzliche Grundlage dafür. Die Stadt Stuttgart als Grundstückseigentümerin könne jedoch nach Ablauf des Konzessionsvertrages die Beseitigung der auf ihren Grundstücken errichteten Anlagen verlangen. Die EnBW konnte sich nicht mit ihrer Widerklage durchsetzen, mit der sie die Verurteilung der Landeshauptstadt zur Abgabe eines Angebots für den Abschluss eines neuen Wegenutzungsvertrags erreichen wollte. Entgegen der Auffassung des LG Stuttgart, das die Landeshauptstadt hierzu verurteilt hatte, könne auch aus dem Kartellrecht kein solcher Anspruch abgeleitet werden. Der Senat hat keine Revision zugelassen. Beide Parteien verfolgen die Nichtzulassungsbeschwerde zum BGH.

Praxis: Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist Rückbau der Fernwärmeinfrastruktur keine Alternative. Der mögliche Preis einer Übernahme wird letztlich entscheidend sein. Die zunehmende Bedeutung leitungsgebundener Wärme- und Kälteversorgung wird tendenziell eher preiserhöhend wirken.

FORSCHUNGSPROJEKT

BMU EMPFIEHLT ZUSÄTZLICHE ANREIZPROGRAMME

Das am 3. Juni verabschiedete Konjunkturpaket der Bundesregierung enthält zusätzliche Mittel für das CO₂-Gebäude-sanierungsprogramm im Umfang von 2,5 Milliarden Euro.

Ein Forschungsprojekt im Auftrag des Bundesumweltministeriums (BMU), an dem vier Wirtschaftsforschungsinstitute beteiligt waren, empfiehlt eine weitere zeitlich befristete Förderung zusätzlich zu bestehenden Anreizprogrammen, um den Klimaschutz im Gebäudebereich und die Umstellung fossiler Heizungen auf erneuerbare Energieträger zu forcieren.

Die Bundesregierung will in Zukunft auch mehr Geld in die energetische Sanierung von kommunalen Gebäuden stecken. Wie viel das genau sein wird, hat die große Koalition aber bisher noch nicht endgültig beschlossen. Eine weitere Verschärfung wurde jedoch in Sachen Ölheizungen angekündigt: Denn der aktuelle Entwurf zum Gebäudeenergiegesetz, der sich gerade in Bearbeitung befindet, sieht zu viele Ausnahmen vom grundsätzlichen Verbot des Einbaus von Ölheizungen nach 2026 vor – heißt es im BMU-Forschungsprojekt.

In Kooperation mit



HAUFE.

Rollenfindung im Neuen Normal

HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Haufe-Lexware Real Estate AG	GiT	Yardi
Name	Michael Dietzel	Matthias Lampatz	Matthias Münch
Position	Mitglied der Geschäftsleitung, Prokurist	Geschäftsführender Gesellschafter	Regional Manager
Produktnamen	Haufe axera, Haufe wowinex, Haufe PowerHaus	realax Immobilienmanagement; realax Fondsmanagement	Yardi Voyager Platform
Mitarbeiterzahl	1.600 (Haufe Group)	65	>7.000
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	Digitale Arbeitsplatzlösungen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Beratung	Immobilien- und Fondsmanagement Software für die gewerbliche Immobilienwirtschaft	Integrierte Lösungen für das Asset und Investment Management
Umsätze im letzten Geschäftsjahr	407 Millionen Euro (Haufe Group)	15,8 Millionen Euro (GiT Group)	Auf Anfrage
Kundenzahl (in Deutschland)	Auf Anfrage	>250	150

Wie gehen die Geschäftsprozesse weiter, wenn mal wieder etwas ähnlich Gravierendes passiert wie Corona? Die Unternehmen merken nun – sie haben wohl nicht mehr Jahre Zeit zur Umstrukturierung.



Interessante Zeiten, Herr Münch: Eine Pandemie hat das Wirtschaftsgeschehen so stark beeinflusst wie kaum etwas seit Weltkriegsende. Was sind die Herausforderungen für die Immobilienwirtschaft angesichts dieser Krise?

Matthias Münch, Yardi: Es geht nach wie vor um Kollaboration und Kommunikation. Wie in jeder anderen Branche auch. Leider hat mancher bei deren Digitalisierung wohl bislang geschlafen – denn das Geschäft war ja auch so einträglich. Doch man höre und staune: Es gibt Möglichkeiten, ohne direkten menschlichen Kontakt und ohne den Austausch von Papierstapeln sein Geschäft zu betreiben. Die eigentliche Herausforderung heißt ja nicht, die Fehler der letzten zehn Jahre zu beheben, sondern die wirkliche Innovation einzuleiten. Nun muss die Branche Prozesse anders und besser gestalten!

Herr Dietzel, welche Herausforderungen begegnen Ihnen am Markt?

Michael Dietzel, Haufe: Die Branche steht nicht nur vor einem technischen, sondern auch vor einem kulturellen Wandel. Denn neue Mitarbeiter etwa legen ja nicht in der Firma ihr Smartphone beiseite und arbeiten an einem Rechner mit veralteter Software. Das Wort Digitalisierung kann ich übrigens nicht mehr hören. Ich übersetze das mit Mobilität. Denn wir müssen heute unsere Systeme von überall bedienen können. Systeme am Markt, vor dem Internetzeitalter programmiert und über Brückentechnologien wie VPN am Leben gehalten, funktionieren zwar. Sie sind jedoch nicht die Zukunft. Diese treiben wir Menschen als Innovatoren. Alle Entscheider müssen jetzt umdenken und sich verändern – und zwar nicht für sich, sondern vor allem für ihre Mitarbeiter.

Wie, Herr Lampatz, ist Ihre Einschätzung hierzu?

Matthias Lampatz, GiT: Dinge, die vor Anfang März noch unvorstellbar waren, sind plötzlich Realität geworden. Kein Unternehmen kann es sich noch einmal erlauben bei einer zweiten Coronawelle oder Ähnlichem seine Mitarbeiter wieder in einem chaotischen Hauruckverfahren ins Homeoffice schicken zu müssen. Wir müssen zukünftig, wie aus dem Unternehmen von zu Hause wie von überall arbeiten können.

Sie sprechen aus eigener Erfahrung?!

Lampatz: Ja, die vollen Auftragsbücher unserer Consultingabteilung sind uns von einem auf den anderen Tag weggebrochen. Die Zusammenarbeit mit den Kunden nun ausschließlich aus der Ferne zu bewerkstelligen, war auch selbst für uns als IT-Unternehmen eine He-

Die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft muss nun umdenken. Denn angesichts der Krise werden die Nachlässigkeiten der letzten Epoche in puncto Digitalisierung offensichtlich. Ein Entscheidungsgespräch mit den IT-Anbietern Yardi, GiT und Haufe – online als Videokonferenz.



erausforderung. Remote-Kommunikationsmodelle und Cloud-Computing sind absolute Grundvoraussetzungen für erfolgreiches Wirtschaften. Auch wenn es dabei immer den prinzipiellen Trade-off zwischen Anwenderfreundlichkeit und funktioneller Tiefe bei einer Software wie der realax zu berücksichtigen gilt.

Worin liegen aktuell die Learnings etwa bei Wohnungsgesellschaften?

Dietzel: Die ERP-Systeme der Wohnungsunternehmen unterstützen etwa 90 Prozent aller Geschäftsprozesse. Es bringt aber niemandem etwas, wenn sein weiteres Ökosystem nicht auf ein cloud-basiertes System wie etwa axera einzahlt. Wenn also das Dokumentenmanagementsystem immer noch auf dem Server im Keller liegt, worauf nicht alle zugreifen können. Übrigens sind nicht immer die Systeme ursächlich - mei-

stens sind es falsche oder umständliche Prozesse. Es geht heute darum, sein gesamtes IT-Ökosystem Schritt für Schritt webbasiert mobil neu zu gestalten. Und in diesem Zusammenhang kann man sich dann auch an sein ERP wagen. Man darf wiederum seine Mitarbeiter nicht überfordern und alle Prozesse zugleich tauschen. Dafür bieten wir auch für Nichtkunden eine Prozessberatung, die genau auf Innovation, Digitalisierung und Mobilität einzahlt.

Die Frage Keller oder Cloud hat Yardi ja schon länger für sich entschieden ...

Münch: ... stimmt! Wir haben uns vor zwölf Jahren gegen den Keller und für ausschließlich die Cloud entschieden. Bei unserem Customer Service sowie dem Consultingbereich ist während Corona deshalb auch die Produktivität nicht gesunken - sie bleibt auf konstant hohem Niveau. Unsere nicht nur gewerblichen Kunden arbeiten folglich wie gewohnt weiter. Trotzdem ist bei allen nun ein Umdenken notwendig. Denn es ist doch fast witzig, dass wir uns hier zum Thema ERP treffen. Zumindest weltweit spricht darüber so keiner mehr. Dort wird es viel ganzheitlicher gesehen. Man braucht ein Gesamtsystem und nicht bloß ERP! Aber vielleicht spiegelt dieser Denkansatz ja auch die Lage hier in Deutschland ganz gut wider ...

Wann wird sich das auch hier ändern?

Münch: Das wird sich nun ändern mit den Generationen Y und Z auf dem Arbeitsmarkt. Denn diese haben eine komplett andere Anforderung an ihre Lebenswelt. Die brauchen etwa keinen physischen Makler mehr. Die wollen ihre Wohnung über eine App in einem voll digital unterstützten Prozess mieten.

Ist, Herr Lampatz, ERP wirklich zu kurz gesprungen?

Lampatz: Interessante Ausführungen auf jeden Fall. Aber es ist nicht ganz einfach sich in jemanden hineinzuversetzen der heute 20 Jahre alt ist. Das Nutzungsverhalten hat sich in allen Bereichen verändert. Das Smartphone ist allgegenwärtig und Werte verschieben sich bei den Jungen: wie keinen Makler, brauchen sie ja auch kein Auto mehr. Wer sich solchen Entwicklungen verschließt, wird irgendwann nur noch zweiter Sieger sein. Proptechs, die streng auf den Nutzen achten, haben heute bereits einen starken Einfluss und bereichern den Immobilienmarkt mit ihren Entwicklungen, und wenn es auch nur in einem Glied der Wertschöpfungskette ist. Die Art wie heute Immobilien »



„Fokus aufs Kerngeschäft: Property und Fonds Management mit performanten Schnittstellen zu komplementären Drittsystemen!“

Matthias Lampatz, GiT

In Kooperation mit



HAUFE.

verwaltet werden, wird sich sukzessive ändern. Und wir Etablierten werden darauf reagieren müssen und alle Anwender sorgsam auf diese Reise mitnehmen. Doch klar ist: wenn wir dabei nicht aufmerksam und innovativ sind, wird es auch zu Marktverschiebungen auf Anbieterseite kommen.

Nochmal: Ist ERP zu klein gedacht?

Dietzel: Na ja, irgendeinen Begriff muss es ja geben. Vielleicht müssen wir diesen mal gegen Plattform austauschen. Nur: Auch Plattformen brauchen einen Kern und müssen mit diesem im Zusammenspiel funktionieren. Wenn ich ein PropTech mit einer Vermietungslösung anbinde, müssen dessen Informationen in Echtzeit auch im Gesamtsystem verfügbar sein. Klar sind PropTechs, welche cloudbasierte Software entwickeln, auch ein Treiber für die Branche. Wer jetzt nicht aufwacht, wird bald zu den Verlierern gehören. Es will doch keiner mehr einen Wohnungsschaden beim Vermieter persönlich vor Ort melden. Das muss per App und interaktiv gehen.

Wenn sich so viel tun muss – wie ist denn Ihre Vertriebspipeline gefüllt?

Münch: Gut gefüllt, wir machen auch derzeit Abschlüsse. Doch es gibt aktuell – so scheint es – nur schwarz oder weiß. Entweder warten die Unternehmen ab und verschieben auf 2021 oder sie haben es ganz eilig mit ihrer Unterschrift. Dennoch liegt das Neugeschäft nicht ganz auf dem Niveau der Vorjahre. Derzeit werden allerdings viele Interessenten mit konkreten Anfragen generiert. Denn die Kollaboration etwa mit Mietern, Lieferanten oder Investoren kann noch besser gestaltet werden. Auch können und müssen viele Stakeholder enger miteinander vernetzt werden. Das führt bei uns zu einer konstant hohen Nachfrage. Denn dafür eignet sich unsere Yardi Plattform prima. Auch auf der Projektseite brummt es – nun halt remote. Dafür waren wir übrigens auch vor Corona schon bestens aufgestellt.



„Auch Plattformen brauchen einen Kern und müssen mit diesem im Zusammenspiel funktionieren.“

Michael Dietzel, Haufe Group

Was bedeutet das für den Vertrieb?

Münch: Ohne die ganzen Reisezeiten bleibt effektiv ja mehr Zeit zum Arbeiten. Der Vertrieb wird sich nachhaltig ändern. Es wird deutlich mehr Online-Meetings geben. Komplett ohne persönlichen Kontakt wird es jedoch nicht funktionieren. Die soziale Komponente ist schließlich auch wichtig. Vielleicht sind noch die Projekt-Kick-offs in Zukunft persönlich. Der Projektverlauf erhält wohl eine deutlich stärkere Remotekomponente. Heute ist noch nicht das neue Normal, aber das neue Normal wird anders sein als das alte.

Geht es eher um Neuprojekte oder Ausweitung des Bestandsgeschäfts?

Lampatz: Früher wussten wir: „Wenn es unseren Kunden gut geht, geht es auch uns als IT-Anbieter gut. Und umgekehrt.“ Doch nun gab es im März eine

Phase der massiven Unsicherheit. Es gibt deshalb einige Negativeffekte wie Budgetfreezes seit März 2020. Je nach Immobilien-Assetklasse, die unsere Kunden bedienen, gibt es da einige momentane Verlierer. Mietstundungen und -ausfälle insbesondere im Einzelhandel beeinträchtigen sowohl die Centermanager und Investoren hinter den Shopping Centern. Auch die Filialisten haben es derzeit schwer. Positive Effekte erleben zur Zeit etwa die Logistikunternehmen. Doch es gibt ja auch Entscheidungen, die man softwareseitig einfach treffen muss. Etwa meine Mannschaft homeofficefähig zu machen. Davon profitieren wir in den letzten Monaten. Wir hatten noch nie so viele Anfragen etwa zum Dokumentenmanagement. Manche haben gerade erstmals Zeit sich mit solchen Fragen zu beschäftigen und entscheiden sich, diese nun zu lösen. Nach den Sommerferien erwarte ich ein starkes Wiederanziehen des üblichen Geschäfts. Im Vertrieb haben wir gelernt, dass wir remote sogar noch effektiver arbeiten können: Es gehen vier hochkarätige Präsentationen deutschlandweit pro Tag.

Budgetfreezes oder die Zeichen der Zeit zum Invest erkannt: Was herrscht bei den Kunden vor?

Dietzel: Ich freue mich jetzt ganz besonders, dass wir bereits in den vergangenen Jahren auf Messen und Kongressen mantraartig Websoftware gepredigt haben. Ich glaube, auch deshalb laufen uns die Kunden gerade die Türen ein. Unser Team zu allgemeinen Digitalisierungsfragen und Prozessanalysen ist gefragt wie nie zuvor. Wöchentliche Leads und Abschlüsse sind derzeit die erfreuliche Realität. Wir stellen deshalb neue Mitarbeiter ein. Axera Kunden können wir auch aus dem Homeoffice wunderbar helfen und schulen. Die Auftragsbücher sind proppenvoll. Wir passen dabei natürlich auf, dass wir den Kunden nicht zu viel an Umstellung auf einmal zumuten.

Drehen die Kunden derzeit den Euro nicht krisenbedingt zweimal um?

Dietzel: Die gibt es auch. Eine Mehrzahl an Unternehmen merkt, welcher Vorteil es ist, orts- und geräteunabhängig zu arbeiten. In Zukunft wird man noch nicht mal mehr ein Betriebssystem auf dem jeweiligen Gerät benötigen. Du kriegst einen Link und bekommst deine Anwendungen direkt aus dem Rechenzentrum wie etwa von Microsoft Azure oder anderen Anbietern.

Gibt es sonst noch Investitionshemmungen kundenseits?

Münch: Na ja, die Wohnungswirtschaft ist ja relativ unberührt von der Corona-Krise. Auch Logistik betrifft sie eher

positiv. Doch im Gewerbesektor war zwei Monate lang starke Verslossenheit zu spüren. Die Handelsbranche ist sehr stark betroffen. Das lockert sich jetzt gerade etwas. Handel, Büro, aber auch Logistik scheuen sich noch ein wenig, grundsätzlich zu überlegen, wie man etwas grundsätzlich anders machen kann. Nicht auf Smartlocks zum Beispiel vertraut man, sondern häufig immer noch auf einen kleinen metallischen Schlüssel. Das ist eine Innovation aus der Bronzezeit!

Fehlt es an Risikobereitschaft?

Münch: Technologie nutzen, um seinen Mietern mehr zu bieten, ist leider noch nicht überall angekommen. Wer weiß

denn auf Knopfdruck, wie hoch seine Exposure zu einem Ankermieter ist? Manche Unternehmen brauchen Wochen, um darauf korrekt zu antworten. Eine Mietermix-Visualisierung in einem Center mit Risikoklassifizierung kriegen die meisten auch nur sehr mühevoll hin. Dies wird aber schon bald ein Teil des neuen Normal sein.

Wie finden Sie das Kundenbedürfnis?

Lampatz: Aus Videoterminalen ziehen wir auf jeden Fall weniger Verbesserungsideen beim Kunden als aus einem Präsenztermin. Das geht direkt besser: Körpersprache und der unmittelbare Kontakt spielen da eine große Rolle. Denn wir gehen ja auch softwareseits »



IMMOBILIENWISSEN ON DEMAND – MIT DER KOSTENLOSEN LERNAPP EBZ 4 U

FÜR
ZUHAUSE
ODER
UNTERWEGS

- EBZ GEPRÜFT
- MIT ABSCHLUSSZERTIFIKAT
- MEHRERE 100 WISSENSBAUSTEINE

OB ZUR AUFFRISCHUNG AKTUELLER THEMEN ODER ERFÜLLUNG DER WEITERBILDUNGSPFLICHT FÜR VERWALTER UND MAKLER - ONLINE, OFFLINE AM BILDSCHIRM ODER MOBIL.



TOP
ANBIETER FÜR
WEITERBILDUNG
2020

FOCUS
DEUTSCHLANDS
WEITERBILDUNG-
ANBIETER
BY VERGLEICH

JETZT INFORMIEREN

www.ebz4u.de

In Kooperation mit



HAUFE.



„Weltweit spricht so keiner mehr. Man braucht ein Gesamtsystem und nicht bloß ERP!“

Matthias Münch, Yardi

EXTRA: PODCAST



www.haufe.de/immobilien
Enterprise Resource Planning (ERP)
Die Teilnehmer des Real Estate Talks vertiefen das Thema im Originalton.



stark auf Kundenwünsche ein. Dieser Austausch hat etwas gelitten in der Hauptcoronazeit. Doch nun, in einer Situation, in der unsere Auftragspipeline immer noch gut gefüllt ist, werden wir auch wieder verstärkt in die Präsenzstermine mit den Kunden gehen.

Wie gehen Sie in dieser Situation mit den Bedarfen der Kunden um?

Dietzel: Es gibt ja weit reichende Consultingbedarfe im Markt. Kunden beim Onboarding auf ein neues System zu schulen, kann man in Teilen online und individuell durchführen. Doch bei fachlichen Schulungen für ganze Abteilungen wird das schon schwieriger. Und Einzelprobleme mit falsch eingegebenen Daten sind nochmal eine ganz andere Nummer. Wir entscheiden immer wieder neu, wann wir vor Ort sind.

Woran machen Sie das fest?

Dietzel: Wir stehen ja schließlich nicht nur für ein neues ERP-System und 360-Grad-Wohnungswirtschaft. Sondern wir punkten mit unserer Kompetenz und der Fachlichkeit, die wir als Haufe Group hier mit hineinbringen. Wir bilden ja die Kunden aus. Das geht bis zu Buchhaltungsschulungen. Etwa weil die Kunden sich an andere Systeme über Jahre gewöhnt haben oder es über einen externen Buchhalter haben laufen lassen. Nun erwerben sie dieses Grund- und Spezialwissen neu. So was kann nur vor Ort geschehen. Da wird es in Zukunft einen Mix geben. Doch ich muss auch nochmal sagen: Ohne diese ganze Corona-Krise hätten wir unsere Online-Möglichkeiten niemals so weit vorangetrieben. Das ist das Learning aus dieser vertrackten Situation für uns alle. Auch diese Konferenz gerade ist doch online sehr cool! Doch einen Nachteil gibt es: In Online-Schulungen kann kein Mitarbeiter eines Kunden mal eine für ihn sehr brennende Frage persönlich unter vier Augen stellen. So wird es auch in Zukunft eine Art Gratwanderung zwischen online und offline.

Welche zwei Aufgaben sind derzeit die brennendsten als IT-Hersteller?

Münch: Nur zwei?! In so einem Unternehmen wie unserem gibt es unzählige! Kürzlich etwa haben wir das Online-Ordering für unsere Kunden in Europa ausgerollt. Alles geht nun voll digital über unser Kundenportal. Es war so nicht geplant: Doch das Portal hilft nun, die aktuelle Situation zu meistern. Auch machen wir verstärkt den Kundenfokus zu unserem eigenen: Das geht bis hin zu Tools wie „Debt-as-an-Asset“ und dessen Verknüpfung in die große Plattform. Denn die meisten, die sich für Yardi entscheiden, wollen bessere Datenqualität, das heißt weniger Daten eingeben und gleichzeitig mehr auswerten.

Lampatz: Mit das Wichtigste ist das reibungslose Onboarding neuer Anwender. Das betrifft nicht zuletzt unsere Usability. Denn der Kunde soll in der Lage sein, die Nutzung unseres Systems auch selbstständig zu erlernen. Zweitens? Fokus aufs Kerngeschäft: Property und Fonds Management mit performanten Schnittstellen zu komplementären Drittsystemen! Wir versetzen unsere Kunden deshalb beispielsweise per Microsoft Power BI selbst in die Lage, sich gewünschte Auswertungen auf Grundlage unserer Datenbank zu schaffen, ohne sie in ihrer Individualität einzuschränken.

Dietzel: Wir treiben weiter das Thema Innovation: Software bedienen zu können von jedem Punkt und jedem Gerät, ist uns ein wichtiges Anliegen. Dafür haben wir mit axera den richtigen Invest getan. Damit helfen wir sowohl den durch die Krise aufgewachten Kunden als auch dem Gesamtmarkt. Das beruhigt unsere Bestandskunden für zukünftige Erweiterungen und schafft Vertrauen auch bei Neukunden. Wir werden Vorreiter sein. Denn wir selbst haben ja auch noch Kunden mit einem alten System im Keller. Auch diese werden wir so auf ihrer Reise in die Zukunft begleiten. «

Jörg Seifert, Freiburg



Eigene Weiterbildungs-Welten schaffen

Über digitale Lernplattformen stellen Unternehmen ihren Mitarbeitern Weiterbildung zu jeder Zeit an jedem Ort zur Verfügung – von der Makler-Pflichtschulung bis zum individuellen Führungskräftecoaching. Durch modulare Angebote wird das auch für kleinere Firmen bezahlbar.

Ein bisschen Zeit haben sie noch. Bis zum 31. Dezember müssen Immobilienmakler und Wohnimmobilienverwalter ihre gesetzliche Weiterbildungspflicht von 20 Zeitstunden erfüllt haben. Zu diesem Termin endet erstmals der dreijährige Turnus. Verpflichtende Weiterbildungen gibt es viele, angefangen bei Compliance-Themen bis hin zu Hygienevorschriften. Sie zu erfüllen, erfordert nicht nur die Initiative des einzelnen Mitarbeiters, sondern in erster Linie des Unternehmens. Es muss nachhalten, wer bis wann was gelernt haben muss, muss entsprechende Schulungen organisieren und den Erfolg registrieren. Je mehr Mitarbei-

ter, desto größer der Aufwand. Kommen Unwägbarkeiten wie aktuell der Corona-bedingte Ausfall von Präsenzs Schulungen dazu, sind zusätzliche Flexibilität und der kurzfristige Umstieg auf digitale Angebote gefragt.

Eine zentrale Lösung und zugleich ein zukunftsweisendes Konzept für Learning und Development im Unternehmen sind Lernplattformen. Diese Learning-Management-Systeme (LMS) helfen kleinen wie großen Unternehmen, Weiterbildung an einem zentralen Punkt zu verwalten und zu organisieren, Lerninhalte digital und flexibel zur Verfügung zu stellen, Pflichtschulungen nachzuweisen und die

Kompetenzentwicklung der Belegschaft zu planen und zu überblicken. Zugleich können Mitarbeiter darüber leichter ihren Weiterbildungsverpflichtungen nachkommen und sich weiterentwickeln. Mit einem Softwaretool, über das alle Bildungsangebote eines Unternehmens zu finden sind, ist Lernen zu jeder Zeit und an nahezu jedem Ort, mobil, individuell und hoch skalierbar möglich.

„Digitales Lernen hat bei uns nicht nur in der jetzigen Phase einen sehr hohen Stellenwert“, stellt Sophie Motisi fest. Sie ist Team Leader Talent Management JLL Northern Europe. Jones Lang LaSalle arbeitet schon seit 2016 mit einem »

LMS. Als weltweit tätiges Unternehmen mit rund 90.000 Mitarbeitern hat man sich mit Cornerstone OnDemand auch für einen weltweit tätigen Anbieter entschieden. Die rund 1.100 Mitarbeiter in Deutschland nutzen das LMS unter dem Namen „MyDevelopment“.

„Wir steuern alle unsere Inhalte und Schulungen darüber, unabhängig davon, ob es Präsenz- oder digitale Veranstaltungen sind“, erklärt Motisi. Das LMS ist der Sammelpunkt für alle Weiterbildungsangebote, darunter Pflichtschulungen mit Tests, Themenschwerpunkte und Lernempfehlungen, die aus der Personalentwicklung kommen, oder Weiterbildungswünsche der Mitarbeiter.

Einmal auf der Plattform eingeloggt, können Mitarbeiter dort die Inhalte gerade erst gestarteten Akademie „JLL virtual Learning“ und des seit 2016 etablierten „JLL WeShare“ einsehen. Will ein Mitarbeiter wissen, was es zum Thema Resilienz zu lernen gibt, kann er auf dem LMS danach suchen und gelangt zum JLL virtual Learning. Dahinter verbirgt sich das weltweite Kursangebot von LinkedIn Learning, für das JLL Lizenzen erworben hat.

„Die Nachfrage nach qualifizierten Weiterbildungsangeboten ist bei unseren Mitarbeitern groß. Das freut uns als Arbeitgeber natürlich, ist ohne externe Partner aber nur schwer zu leisten.“

Michael Löwen, Ista

Mit WeShare folgt das Unternehmen einem Trend, der eng mit der Weiterentwicklung von modernen Lernplattformen verbunden ist: Lerninhalte in den verschiedensten Formaten – als Webinar, Podcast oder Video – von Kollegen für Kollegen erstellen zu lassen, so den internen Wissensaustausch zu fördern und Synergieeffekte zu erzielen. Als Beispiel nennt Sophie Motisi ein Webinar zum Thema „Wie bewerte ich eine Einzelhandelsfläche?“ von Kollegen aus der Bewerbungsabteilung. Die hätten das Thema so erklärt, dass es auch Fachfremde nachvollziehen könnten. Positiver Nebeneffekt: Die Mitarbeiter werden im Haus als Experten sichtbar und erfahren Wertschätzung.

Eine zentrale Plattform, an die sich verschiedenste Bildungsstränge anschließen lassen

Digitales Lernen bedeutet heute in der Regel auch mobiles Lernen. „Mobile first“ heißt die Devise der EBZ Akademie aus Bochum. Unter dem Namen EBZ 4 U hat die Akademie für ihre Kundschaft aus der Immobilienbranche eine App entwickelt, die ganz auf die mobile Wissensvermittlung ausgerichtet ist.

Alle Lerninhalte sind „on demand“ über eine App abzurufen. „Für Makler ist das ein sehr passendes Tool, weil sie wenig Schreibtischzeit haben“, erklärt Stephan Hacke, Teamleiter der EBZ Akademie. „Wenn zum Beispiel ein Makler bei einem Ortstermin auf einen Kunden wartet, kann er die Zeit nutzen, sich einen Lerninhalt aus dem Contentpool aussuchen und diesen als Podcast hören.“ Oder er lädt ihn sich herunter und konsumiert ihn offline. Alternativ steht auch eine Desktop-Variante zur Verfügung.

Kernziel sei zunächst, auf der Plattform alle Lerninhalte einzustellen, die die Weiterbildungspflicht zum Makler und Verwalter abdecken. Später sollen die Lerninhalte auf alle Zielgruppen der

Immobilienwirtschaft ausgeweitet werden. Die Palette reicht von Lernvideos über E-Learning-Kurse, Quizfragen bis zu Podcasts. Unternehmenskunden bietet die EBZ an, auch eigene Lerninhalte einzustellen und die App als internes Learning-Management-System zu nutzen. So lässt sich dann genau nachverfolgen und nachweisen, ob die Mitarbeiter ihre Pflichtschulungen absolviert haben.

Solche vorgefertigten und modular ausbaubaren Angebote machen den Aufwand für eine Lernplattform selbst für kleinere Unternehmen vertretbar. Diese ersparen sich beispielsweise das Investment in eigene Soft- und Hardware. Die Lernplattformen werden von den Anbietern als „Software as a Service“ (SaaS) zur Verfügung gestellt und in der Cloud gehostet. Für Unterhaltung und Nutzung sowie, falls gewünscht, für eigenes Branding werden Gebühren fällig. Viele LMS-Anbieter (siehe dazu auch Kasten) verfügen zudem über digitale Lernbibliotheken, die Kunden bei Bedarf individualisieren und um eigene Lerninhalte ergänzen können.

„Mit unserem ‚mLMS‘ unterstützen wir vor allem Unternehmen, die keine personellen Ressourcen für das Aufsetzen, Administrieren und Instandhalten eines LMS ausgeben können oder wollen“, sagt Tanja Wintergerst, Learning Technology Expert Digital Learning Solutions der Haufe Akademie. Das „m“ vor dem LMS steht für „managed“, denn das Management der Plattform übernimmt der Anbieter.

Mobile Lernangebote passen sich dem Berufsalltag an

Dazu gehört nicht nur alles, was die Bereitstellung der Software angeht, und eine große Auswahl von digitalen Lerninhalten. Beim mLMS übernimmt der Anbieter auch das Kurs- und Teilnehmermanagement bei Präsenzveranstaltungen, die über das LMS verwaltet werden. „Wir unterstützen unsere Kunden dabei, eigene digitale Lern-



DIGITALE LERNPLATTFORMEN

FAQs rund um Anbieter, Ausstattung & Co.

Welche Anbieter sind im Rennen?

In den letzten Jahren haben sich Lernplattformen rasant weiterentwickelt. Mit neuen Funktionalitäten sind neue Begriffe entstanden. Neben Learning-Management-Systemen – LMS – ist heute von Learning-Experience-Systemen, managed LMS oder Lernökosystemen die Rede. Aktuell ist der Markt stark in Bewegung. Zu den renommierten Anbietern in Deutschland gehören etwa Adobe, Cornerstone Ondemand, Haufe Akademie, SAP, imc AG, time4you, Viwis, Magh und Boppert oder Open-Source-Lösungen wie Moodle und Illias.

Was kann eine Lernplattform leisten?

Zu den Grundfunktionen gehören das Teilnehmermanagement und die Administration aller Weiterbildungsangebote des Unternehmens. Das LMS ist zugleich die zentrale Plattform für die Auslieferung

aller digitalen Lernangebote im Unternehmen, vom E-Learning-Kurs bis zum Podcast.

Welche Unterschiede gibt es in der Bereitstellung?

Die meisten Learning-Management-Systeme werden heute in der Cloud gehostet und als Dienstleistung zur Verfügung gestellt (Software as a Service, SaaS). Einige Anbieter setzen nach wie vor auf die On-Premise-Variante, bei der die Software verkauft und auf Servern des Kunden installiert wird. Möglich sind auch Hybrid-Varianten.

Welche Funktionalitäten sind verfügbar?

Neben formellem Lernen in Form von E-Learning-Kursen und Pflichtschulungen ermöglichen viele LMS kollaboratives Lernen in Gruppen oder verfügen über Zusatzfunktionen wie Chatbots. Gefragt sind außerdem Systeme, die Lernenden mit Hilfe Künstlicher Intelligenz und auf Basis bereits genutzter

Lerninhalte neue Bildungsangebote vorschlagen.

Für wen ist eine Lernplattform geeignet?

Angebote wie die mobile Lernplattform der EBZ oder das mLMS der Haufe Akademie erlauben den schnellen und unkomplizierten Einstieg zu überschaubaren Kosten. Diese Angebote sind auch für kleinere Unternehmen geeignet. Eine LMS in Eigenregie hochzuziehen ist ungleich aufwändiger und kann nur für große Unternehmen ein Thema sein.

Was ist bei der Auswahl zu beachten?

Der Datenschutz nach deutschen und europäischen Vorgaben sollte eingehalten werden, besonders wenn das LMS in der Cloud gehostet wird. Das LMS sollte zur Weiterbildungsstrategie des Unternehmens passen. Wichtig ist auch eine gute Kommunikation zwischen Anbieter und Kunde.

inhalte zu erstellen, übernehmen aber auch vorhandene Lerninhalte in die Plattform“, ergänzt Ole Kersten, Senior Consultant Digital Learning Solutions. Der Kunde entscheidet, ob er das Komplettpaket aus Technik, Consulting und Inhalten buchen möchte oder nur einzelne Bausteine.

Ein solcher Baustein kann auch sein, ein ganz spezielles Angebot über eine Lernplattform abzubilden, wie es der Energiedienstleister Ista Deutschland tut. „Die Nachfrage nach qualifizierten Weiterbildungsangeboten ist bei unseren Mitarbeitern groß. Das freut uns als Arbeitgeber natürlich, ist ohne externe Partner aber nur schwer zu leisten. Deshalb haben wir

die Coaching-Plattform der Haufe Akademie im vergangenen Jahr eingeführt. Unsere Mitarbeiter haben so Zugriff auf ein breites Angebot mit über 300 qualifizierten Coaches“, sagt Michael Löwen, Head of Talent Development bei Ista.

Lösungen auch für kleine und mittlere Unternehmen

Auf die Plattform haben alle beteiligten Parteien Zugriff, der Coach, der Coachee und die Personalabteilung des Kun-

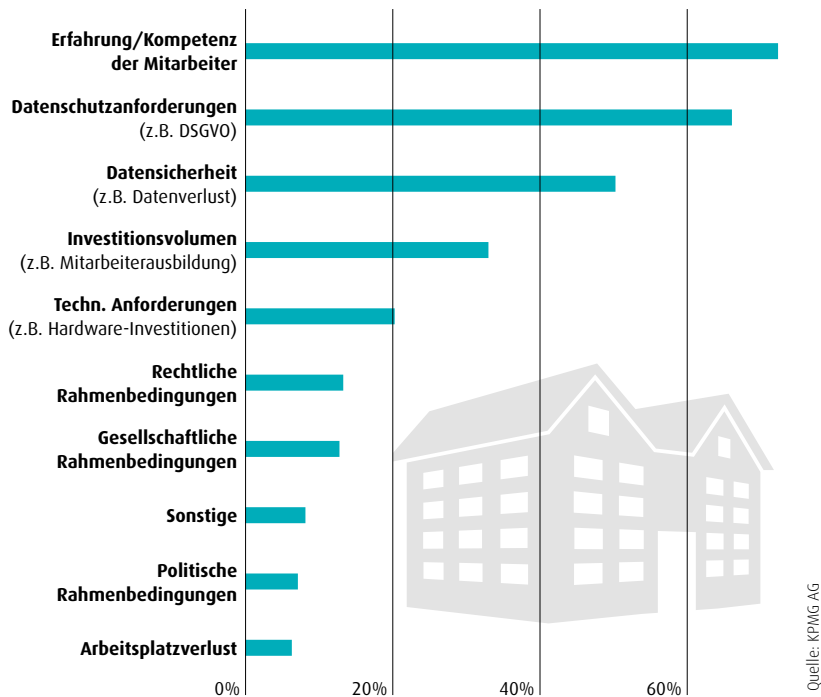
den. Hier findet das Matching zwischen Trainer und Trainiertem statt, werden Rückmeldungen gesammelt, Reportings zur Verfügung gestellt und bei Bedarf weiterführendes Wissen in Form kleiner Lerneinheiten angeboten.

Bisher, so Löwen, habe man nur positive Erfahrungen mit der Plattform gemacht. „Die Möglichkeiten sind bei Weitem noch nicht ausgeschöpft, wir freuen uns darauf, das Angebot in Rücksprache mit unseren Mitarbeitern und den Arbeitnehmervertretungen weiter auszubauen.“

Gudrun Porath, Uslar

Die Wohnungswirtschaft ist kein Tempomacher im IT-Rennen

Risiken bei der Digitalisierung



Im Gespräch mit Entscheidern geht es in der letzten Zeit oft um Stellenbezeichnungen wie CDO, Head of Digital Portfolio oder Innovation Management, die speziell für die Herausforderungen der Digitalisierung geschaffen werden. Auch Digital Roadmaps werden entwickelt. KPMG nahm dies zum Anlass, den Fortschritt bei der Digitalisierung, speziell in der Wohnungswirtschaft, genauer zu hinterfragen. In einer Studie wurde intensiv betrachtet:

- Was bedeutet Digitalisierung in der Branche konkret?
- Was wurde wirklich umgesetzt, was ist in der Planung?
- Ist Digitalisierung nur ein Buzzword oder gibt es konkrete Mehrwerte für die Unternehmen und ihre Kunden?

Das Teilnehmerspektrum enthielt mit über 150 Teilnehmern den nahezu vollständigen Querschnitt durch Unternehmen der deutschen Wohnungswirtschaft. Kommunale Gesellschaften, privatwirtschaftliche Wohnungsunternehmen, Verwalter und Genossenschaften erlauben es, die Ergebnisse der Studie als repräsentativ für die Branche anzusehen. Verwalter mit wenigen Einheiten bis zu Entscheidern der größten Gesellschaften haben den umfangreichen Fragebogen bearbeitet.

Die Erkenntnisse aus der Befragung überraschen an einigen Stellen. Die gute Nachricht vorneweg – die Wohnungswirtschaft beschäftigt sich unabhängig von Bestandsgröße und Organisationsform durchweg mit den digitalen Herausforderungen. Insbesondere werden Projekte in

den Bereichen Prozessoptimierung und -automatisierung und in der Kundenkommunikation umgesetzt. Dabei gilt, je größer das Unternehmen, desto digitaler ist die Aufstellung. Eine bundesweite oder eher regionale Tätigkeit wiederum hat wenig Einfluss auf den Digitalisierungsgrad der Unternehmen.

Weniger als die Hälfte der Unternehmen weist ein Budget für Digitalisierungsvorhaben aus

Eine umfassende Musterlösung für die Digitalisierung der Wohnungswirtschaft gibt es nicht. Vorgehensweise und Umfang der Digitalisierung sind eine individuelle Unternehmensentscheidung. Ein interessanter Punkt dabei ist, dass weniger als die Hälfte der Unternehmen ein eigenes Budget für Digitalisierungsvorhaben ausweist. Vorhabenbezogene Budgets, wie etwa die Aufzugsmodernisierung, werden auch für digitale Projekte genutzt.

Dass in der Umsetzung derzeit noch sehr pragmatisch gearbeitet wird, zeigt die Tatsache, dass eine Digitalisierungsstrategie als Handlungsgrundlage zwar 84 Prozent der Unternehmen wichtig ist, jedoch gerade einmal 50 Prozent dieser Unternehmen über eine solche Strategie in ausformulierter Form verfügen.

Die Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft ist überwiegend Chefsache. 40 Prozent der Unternehmen geben an, dass die Digitalisierungsimpulse aus der Führungsetage kommen. An zweiter Stelle folgen die Impulse der ERP-Anbieter, dann auf Platz drei punktgleich einzelne Fachbereiche und IT-Abteilungen. CDOs und Digitalisierungsbeauftragte fallen überraschenderweise mit 18 Prozent Nennung als Impulsgeber wenig ins Gewicht. In diesem Zusammenhang fällt auf, dass das mit

Wie geht man dem Fortschritt auf den Grund? Per Studie! KPMG untersucht aktuell den Stand der Digitalisierung in der Wohnungswirtschaft. Alte Systeme und große Erwartungen an die Mitarbeiter treten zutage: viel Gesprächsstoff für die Unternehmen!

84%

der Unternehmen halten eine Digitalisierungsstrategie als Handlungsgrundlage für wichtig. Doch gerade einmal 50% dieser Unternehmen verfügen über eine solche Strategie in ausformulierter Form.

72 Prozent am höchsten bewertete Risiko für die Strategieumsetzung die Erfahrung der eigenen Mitarbeiter ist. Paradoxe Weise ist jedoch deren Eigeninitiative mit 60 Prozent das am häufigsten genannte Instrument zum Digital Enablement.

Annähernd 100 Prozent der Unternehmen verwalten ihre Daten in einem ERP-System. Über 80 Prozent dieser Unternehmen planen keinen Systemwechsel. 41 Prozent der Unternehmen gaben an, ihr System bereits seit über acht Jahren einzusetzen. In Summe setzen über 60 Prozent der Unternehmen ihre Systeme bereits länger als fünf Jahre ein. Damit setzt ein zunehmender Modernisierungsdruck an der technologischen Basis ein. Gründe hierfür sind etwa die digitalen Plattformen zum optimierten Datenaustausch. Mit ursächlich sind auch die notwendigen Umstellungen auf SAP S/4HANA in den kommenden Jahren.

Aufgrund dieser teilweise in die Jahre gekommenen IT-Landschaften ist es grundlegend nachvollziehbar, dass die anbietereigenen Archivsysteme, Handwerkerportale sowie CRM-Systeme und damit auch die ERP-Anbieter für die meisten Unternehmen die Basis für die Digitali-

sierung bilden. Denn der Realitätscheck der Studie ergibt, dass die Start-ups die Branche bei Weitem nicht durchdrungen haben. Zirka 30 Prozent der Unternehmen haben Kontakte zu PropTechs, jedoch keine IT- oder technischen Lösungen aktiv im Einsatz. Lediglich etwas mehr als 20 Prozent der Unternehmen setzen tatsächlich eine solche ein, darunter fallen teilweise externe Vermietungsportale oder auch die Schlüsselverwaltung.

IT-Landschaften werden eher intern vorsichtig prozessoptimiert

Interessant ist bei diesem Aspekt der Bezug zur Unternehmensgröße. Es sind überwiegend Unternehmen mit mehr als 50.000 Einheiten in der Verwaltung, die Lösungen von PropTechs einsetzen. Doch allem PropTech-Hype zum Trotz haben fast 50 Prozent der teilnehmenden Unternehmen nach eigenen Angaben bisher keine Berührung mit diesem Thema.

Es ist klar erkennbar, dass die IT-Landschaften eher vorsichtig zur internen Prozessoptimierung und weniger anhand verfügbarer technischer Neuerungen ausgerichtet werden. Die Optimierung findet dabei überwiegend mit Lösungen statt, die seit Jahrzehnten erprobt und einsetzbar sind. Gerade einmal vier von 30 Technologie- und Systemkategorien sind mit einem Verbreitungsgrad von mehr als 50 Prozent bei den Unternehmen vertreten. Hierzu gehören die Klassiker Handwerkerportale und Dokumentenmanagementsysteme, gefolgt von mobilen Applikationen und Ticketsystemen.

Völlig neue Geschäftsmodelle oder disruptive Veränderungen sind aus Sicht der Studie aktuell nicht im Fokus der Digitalisierungsoffensiven. Klar erkennbar ist dies an der niedrigen zeitlichen und inhaltlichen Relevanz der Einführung

von Blockchain-basierten Lösungen, 3D-Druck, neuen Zahlungssystemen und Online-Mietverträgen. Grundsätzlich aber ist die Wohnungswirtschaft an vielem interessiert und sieht bei etwa 15 der abgefragten Technologien, wie Ticket- oder CRM-Systemen, digitalen Kommunikationskanälen und Robotics-Lösungen, eine hohe Relevanz in den kommenden fünf Jahren. Jedoch schiebt man deren Implementierung wie eine imposant anwachsende Bugwelle vor sich her.

Andere Teilbranchen wie Property Manager und Immobilienfonds treiben ja bereits durch zahlreiche Branchen-Initiativen die Digitalisierungsdiskussion etwa bei Datenräumen und Kollaborationstools voran. Der Wohnungswirtschaft könnte ein Blick über den eigenen engen Innovationshorizont ihres bestehenden Ökosystems helfen. Und Vorurteile gegenüber ihrer Innovationsbereitschaft und -kraft ließen sich am besten durch mutiges Umsetzen von eigenen Strategien und Innovationen im Rahmen der aktuellen Megatrends entkräften. «

Robert Betz, Torsten Unterreiner

AUTOREN



Robert Betz,
Director KPMG AG,
verantwortet als
Head of Digital
Real Estate das
IT-Consulting Immo-
bilienwirtschaft.



**Torsten
Unterreiner,**
Senior Manager
KPMG AG, betreut
Digital Real Estate
mit Fokus Woh-
nungswirtschaft.

Re-Use, Reduce, Recycle – Ideen zum Anfassen

Die Landsberger Allee, die vom Alexanderplatz in östlicher Richtung nach Lichtenberg führt, verbindet man gemeinhin nicht mit Klimaschutz und Umweltfreundlichkeit. Der Verkehr rauscht teilweise sechsspurig, das Straßenbild prägen in die Jahre gekommene Gewerbeobjekte und Brachflächen, im oberen Abschnitt dominieren Plattenbauten. Und gerade deshalb ist die Lage prädestiniert für ein Informations- und Bildungszentrum, das einlädt, Bauen neu zu denken. Und zwar dergestalt, dass Gebäude künftig keine Energieschlucker und Ressourcenverschwender sind, sondern klimapositiv auf die Umwelt wirken.

Im C2C LAB sollen Immobilienbeteiligte neue Ansätze beim Bauen denken, diskutieren und zeigen können

Im Haus Nummer 99c haben Nora Sophie Griefahn und Tim Janßen die Sache angepackt: Unter Mitwirkung von 44 Bauproduktherstellern – darunter Busch-Jaeger, Drees & Sommer, Grohe, Lindner, Schüco, Tarkett und ZINQ – und eines versierten Helferteams haben die geschäftsführenden Vorstände

to-Cradle-Produkte“, erklärt Nora Sophie Griefahn die Idee hinter dem Ansatz.

Stemmen, schlitzen und schwitzen haben sich gelohnt. Entstanden ist eine der ersten umfassenden Bestandssanierungen nach Cradle-to-Cradle-Kriterien, die nachhaltiges Bauen für einen großen Interessentenkreis – von Expertengruppen bis Schulklassen – nach Voranmeldung inhaltlich und praktisch erlebbar macht. Zur Einführung in die Thematik empfehlen die Initiatoren den geführten 90-minütigen Rundgang durch die Räumlichkeiten, bei dem die Prinzipien von C2C („Alles ist Nährstoff, Abfall gibt es nicht“) anhand verbauter Produkte und



Die alte Berliner Platte wurde komplett entkernt und nach Cradle-to-Cradle-Kriterien saniert.



Im C2C-Reallabor und -Bildungszentrum können Fachleute wie Laien mehr zum Einsatz nachhaltiger Baustoffe wie recycelbarer Boden- und Wandbeläge erfahren und vor Ort erleben.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

<https://c2c-lab.org/reallabor>

Das C2C LAB ist Reallabor und Bildungszentrum. Coronabedingt finden zurzeit keine realen Veranstaltungen und Führungen statt, dafür regelmäßige Online LAB Talks zu Cradle-to-Cradle-Themen und einmal im Monat virtuelle Touren, die live begleitet werden können. Termine unter: c2c-lab.org/live

der gemeinnützigen Organisation C2C (kurz für: Cradle to Cradle) eine stark sanierungsbedürftige Gewerbefläche im Parterre eines DDR-Plattenbaus aus kommunalem Wohnungsbestand einmal auf links gedreht. Entstanden ist ein 400 Quadratmeter großes Demonstrationsobjekt für kreislaufbasiertes Bauen, mit dem Ziel, einen Ort für alle am Bau Beteiligten zu schaffen – wo sie sich praxisorientiert informieren und gewerkeübergreifend austauschen können. „Unser LAB ist zugleich Showroom für marktreife Innovationen und Teststrecke für neue Cradle-

Materialien erläutert werden. Zu erfahren ist etwa, dass der auf C2C-Basis hergestellte Linoleum-Fußboden, wenn er das letzte Stadium seines Lebenszyklus erreicht, zu einem weiteren hochwertigen Belag verarbeitet werden kann. Ist auch dieser dann obsolet, lässt sich die Transformation ohne Qualitätsverluste fortsetzen. Ebenso ist das verlegte Eichenholzparkett, für dessen turnusmäßige Wiederaufbereitung ein speziell entwickeltes Rücknahmesystem sorgt, vielfach recycelbar. Auch Badarmaturen und Fenster müssen keine Einweg-Produkte sein, wenn sie schon entsprechend

In einem Ostberliner Plattenbau ist das C2C LAB entstanden, eine umfassende Bestandsanierung nach Cradle-to-Cradle-Kriterien. Genutzt wird die Fläche als Reallabor, um Akteuren aus der Bau- und Immobilienwirtschaft kreislaufbasiertes Bauen zu zeigen.

kreislauffähig konzipiert sind. Schließlich stecken darin wertvolle Rohstoffe und jede Menge Energieaufwand.

Neuer Ansatz: Den Wert einer Immobilie über ihre Recyclingfähigkeit definieren

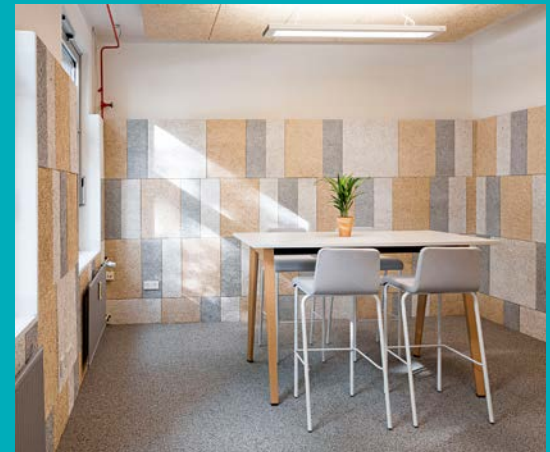
Elementar ist, dass nur einstoffliche Materialien genutzt und generell auf Verbundwerkstoffe verzichtet wird, die in der konventionellen industriellen Fertigung jedoch üblich sind. „Bisher wird ein Produkt nur für die Dauer eines Lebens-

rufsalltag vorrangig mit Investitions-, Instandhaltungs- und Betriebskosten beschäftigen, aber praktisch nie mit Bauchemie und Recyclingverfahren zu tun haben, erhalten im C2C LAB Einblicke in echte Lebenszykluskostenbetrachtungen von Gebäuden – also inklusive Rückbau oder besser Wiederverwendung.

Noch stecken Geschäftsmodelle für kreislauffähige Immobilien in den Kinderschuhen. Weder Investoren noch Finanzierer haben dafür derzeit adäquate Bewertungsmaßstäbe. Auch hier wollen Griefahn und Janßen Denkanstöße geben, indem sie Aktien auf die hochwertige Zinkfassade, die demnächst am Haus

„Unser C2C LAB ist zugleich Showroom für marktreife Innovationen und Teststrecke für neue Cradle-to-Cradle-Produkte.“

Nora Sophie Griefahn, Geschäftsführerin des NGOs Cradle to Cradle



zyklus betrachtet. Dass wertvolle Ressourcen nicht verloren gehen und die Umwelt nicht geschädigt werden darf, steht bisher nicht im Fokus des Produktdesigns“, beklagen die beiden Initiatoren. Am Schluss der Führung erhalten die Besucher daher eine kleine Einführung in die Herstellung von RC-Beton, Recycling-Beton aus Altgestein und Bruchmasse, sowie einen Einblick in bauliche Konstruktionen, die auf Schraub- und Steckverbindungen statt geklebter Verbundbauteile basieren.

Immobilienmanager, Investoren und Projektentwickler, die sich in ihrem Be-

angebracht wird, ausgeben und sie auf diese Weise zum Anlageobjekt machen. Schließlich ist Zink eine begehrte Ressource, für die Rohstoffanleger Höchstpreise zahlen.

Spinnt man die Idee weiter, ist die Rentabilität und Wertigkeit einer Immobilie künftig mit der Recyclingfähigkeit der darin verbauten Ressourcen und der Entwicklung der Rohstoffmärkte verbunden. Ein Ansatz, für den die über Jahrzehnte gefestigten Prozesse in der Bau- und Immobilienwirtschaft grundlegend verändert werden müssten. Dass zirkuläre

Wertschöpfungsketten aber zwingend nötig werden, zeigt schon folgender Fakt: Rund 50 Prozent aller in Deutschland verarbeiteten Ressourcen entfallen auf den Bausektor, der zugleich fast ebenso viele Bauabfälle verursacht. Angesichts schwindender Rohstoffe, knapper werdender Deponieräume und der Notwendigkeit eines wirksamen Klimaschutzes kann es ein Weiter-wie-bisher nicht geben. Das C2C LAB will praxisnahen Ansätzen, wie es besser gehen kann, einen Raum geben. «

Dagmar Hotze, Stendal

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **18. August 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Akquisiteur (m/w/d) Wohnungsbau

GBI Holding AG, Home-Office

[Job-ID 014909321](#)

Hauptamtliches

Vorstandsmitglied (w/m/d)

Wohnungsbaugenossenschaft

Gartenstadt Wandsbek eG, Hamburg

[Job-ID 014903171](#)

Geschäftsführer/in

Wirtschaftsförderungsgesellschaft

in Dorsten GmbH / Dorstener

Wohnungsgesellschaft mbH, Dorsten

[Job-ID 014904277](#)

Bereichsleitung (m/w/d)

Immobilienbewirtschaftung

Allbau Managementgesellschaft

mbH, Essen

[Job-ID 014153870](#)

Hauptamtlicher Vorstand (w/m/d)

Wohnungsgenossenschaft

Warendorf e.G., Warendorf

[Job-ID 014778074](#)

Nebenamtliches

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Bochumer Wohnstätten Genossen-

schaft e.G., Bochum

[Job-ID 014776529](#)

Kreditspezialist Baufinanzierung

B2B (m/w/d)

Concordia Versicherungsgesell-

schaft a.G., Hannover

[Job-ID 013569806](#)

Immobilienkaufmann (m/w/d)

Vermietung

Bauverein AG, Darmstadt

[Job-ID 014980972](#)

Sachbearbeiter (m/w/d)

für die Betriebskostenabrechnung

gewobau Gesellschaft für Wohnen

und Bauen Rüsselsheim mbH,

Rüsselsheim

[Job-ID 014773377](#)

Immobilienfachwirt/

Verwaltungsfachwirt/Fachkraft

für Gebäudewirtschaft (m/w/d)

Anstalt für Kommunale Daten-

verarbeitung in Bayern (AKDB),

München

[Job-ID 014724822](#)

Sachbearbeiter/in (m/w/d)

Immobilienverwaltung im

Family Office

Rettenmaier Familienholding GmbH,

Heilbronn

[Job-ID 014714175](#)

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 Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

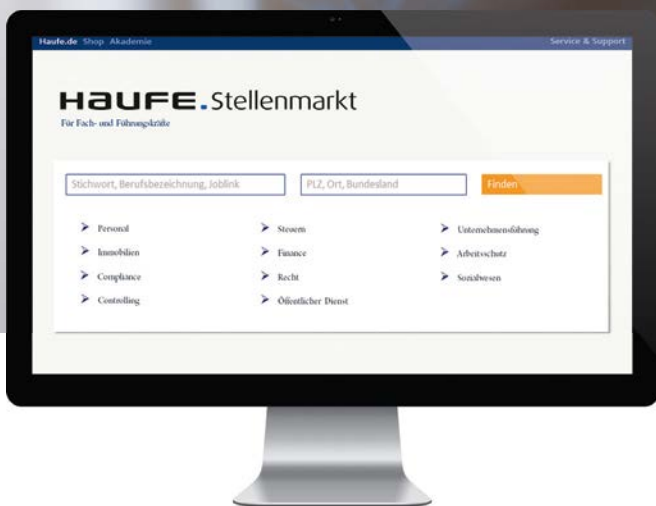
Michaela Freund

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

Die Ärmel hochkrempeln. Jetzt!

„Wir haben in der Digitalisierung noch enormen Nachholbedarf. Gerade die Immobilienwirtschaft kann durch den Einsatz innovativer Lösungen massiv zur CO₂-Vermeidung beitragen. Das treibt den Klimaschutz weiter voran. Es stärkt zugleich Deutschland und Europa als Standort.“



Matthias Hartmann

ist CEO bei Techem. Techem ist ein weltweit führender Serviceanbieter für smarte und nachhaltige Gebäude. Die Produkte und Lösungen des Unternehmens vermeiden jedes Jahr rund 8,5 Millionen Tonnen CO₂. Matthias Hartmann hat umfangreiche Erfahrung in der Führung großer technologieorientierter Unternehmen und hat in verschiedenen leitenden Funktionen Organisationen im Hinblick auf Innovationen, Digitalisierung und Kundenorientierung erfolgreich weiterentwickelt.

Die Corona-Pandemie hat zu erheblichen Einschränkungen in der Wirtschaft und im gesellschaftlichen Leben geführt. Sie hat uns leider auch vor Augen gehalten, dass die digitale Transformation in Deutschland noch immer in den Kinderschuhen steckt. Gerade in der Krise merken wir, dass wir noch enormen Nachholbedarf haben. Zu viele Unternehmen sehen die Digitalisierung immer noch mehr als Herausforderung denn als Chance. Wir brauchen dringend eine digitale Beschleunigung. Und gleichzeitig brauchen wir die Energiewende für den Klimaschutz. Daher frage ich mich: Wann wollen wir nicht mehr nur darüber reden, sondern auch endlich handeln?

Schaut auf die Immobilien

Die Bundesregierung geht aktuell in die richtige Richtung und verbindet Konjunkturanfurbelung mit Klimaschutzmaßnahmen. Dennoch müssen wir die Zukunftsthemen Digitalisierung und Energiewende noch weiter priorisieren. Auch müssen die Klimaschutzziele weiter intensiv in Richtung Klimaneutralität vorangetrieben werden. Und damit sind wir auch beim eigentlichen Thema angekommen: Wo lassen sich die beiden Punkte Digitalisierung und Energieeffizienz gleichzeitig stark vorantreiben? In welcher Branche liegt dahingehend noch ein enormes Potenzial? In der Immobilienbranche, ganz richtig. Denn der Gebäudesektor ist für rund 35 Prozent des Endenergieverbrauchs in Deutschland verantwortlich. Zusätzlich weist der Wärmeverbrauch den größten Anteil des Endenergieverbrauchs vor Verkehr und Strom auf. Genau darum ist

es eine echte Herausforderung, bis 2050 in Deutschland einen nahezu klimaneutralen Gebäudebestand zu erreichen. Konkret heißt das, im Gebäudebereich muss bis 2030 eine Reduzierung des CO₂-Ausstoßes um zwei Drittel gegenüber 1990 erreicht werden, damit dieses Ziel noch zu erreichen ist. Wir sollten also langsam, aber sicher die Ärmel hochkrempeln. Gerade die Immobilienwirtschaft kann durch Digitalisierung und den Einsatz innovativer Lösungen massiv zur CO₂-Vermeidung beitragen. Hinzu kommt: Die Digitalisierung ist in Zeiten wie diesen zugleich Treiber und notwendige Konsequenz, um aus der aktuellen Krise gestärkt hervorzutreten. Die Immobilienwirtschaft kann jetzt die Chance dank der geplanten Aufstockung des Gebäudesanierungsprogrammes nutzen, ihren Gebäudebestand und ihre Abläufe nachhaltig durchdigitalisieren – was nicht nur die Energie-, sondern auch die Prozesseffizienz steigern würde. Gerade in Mehrfamilienhäusern laufen beispielsweise viele Wärmesysteme sehr ineffizient. Eine digitale Infrastruktur für Wärmeverbrauchserfassung oder die Ausstattung von Heizungsanlagen mit einer elektronischen Überwachungs- und Steuerungsfunktion in Wohngebäuden gehört für mich hier schnellstmöglich umgesetzt.

Es ist nicht nur der Strom

Aber bleiben wir bei der Energiewende. Was im Rahmen der öffentlichen Diskussion oft vergessen wird: Es entfallen nur rund 15 Prozent der genutzten Endenergie in Wohnungen auf Strom, auf den Wärme- und Warmwasserverbrauch aber rund



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

85 Prozent. Das wiederum bedeutet, dass eine Verringerung des Wärmeverbrauchs um zehn bis 15 Prozent in Wohnungen ungleich mehr CO₂ vermeidet, als es bei einer Reduzierung des Stromverbrauchs der Fall wäre. Will Deutschland seine Klimaziele erreichen, so müssen die Anstrengungen für den Klimaschutz vor allem auch in diesem Bereich vervielfacht werden. Die Erhöhung der Energieeffizienz, der Einsatz smarter Technologien und die Einschränkung des Verbrauchs sollten im Mittelpunkt stehen. Dies kann beispielsweise durch die Stärkung des Investitionsanreizes durch besondere kurzfristige Abschreibungen ermöglicht werden.

Kostengünstigen Wohnraum und Klimaschutz vereinen

Maßnahmen zur energetischen Optimierung von Gebäuden oder ganzen Quartieren können verhältnismäßig kostspielig sein. So sind beispielsweise Dachdämmungen und die Verbesserung der Gebäudehüllen eher hochinvestiv und vielerorts auch bereits umgesetzt worden. In der öffentlichen Diskussion werden Klimaschutz in Immobilien und kostengünstiger Wohnraum darum oft als schwer vereinbar dargestellt. Natürlich geht es aber ohne ein Mindestmaß an Dämmung nicht. Daher ist es eine logische Schlussfolgerung, deutlich stärker als bisher smarte, geringinvestive Lösungen in Immobilien zum Einsatz zu bringen. Denn diese können massiv dazu beitragen, Kosten gering zu halten und gleichzeitig die Umwelt zu entlasten. Ein faires Prinzip. Die Digitalisierung von und in Gebäuden schafft darüber hinaus neue digitale Ökosysteme in der Vernetzung mit weiteren Marktteilnehmern, wie beispielsweise PropTechs, Software- oder Smart-Home-Anbietern. Digitalisierung, Künstliche Intelligenz und die Vernetzung von Gebäuden dürfen keine reine Zukunftsvision bleiben – sie müssen jetzt stärker eingebunden und weiterentwickelt werden, um einen großen Schritt in Richtung Klimaneutralität zu erreichen. Gleichzeitig liegt hier die Chance, die Konjunktur damit anzukurbeln und aus der Krise gestärkt hervorzugehen. Daher kann ich gar nicht genug appellieren, einen fokussierten Diskurs unter Beteiligung von Unternehmern, Politik und Bürgern zum Voranbringen einer kosteneffizienten Energiewende zu führen. Ein Verschieben der Klimaziele kann nur dazu führen, dass die Erfüllung der Anforderungen, bis 2050 weitgehend klimaneutral zu werden, immer schwieriger und teurer wird. «

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, 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
Dagmar Hotze
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Gudrun Porath
Frank Peter Unterreiner
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

AdobeStock

Anzeigen

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

Key Account Management

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

Klaus Sturm

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

09.07.2020

13. Karlsruher Rechtstag
9:00 – 16:00 Uhr, 99 Euro*/
149 Euro**, AWI Akademie
der Wohnungs- und Immobilien-
wirtschaft GmbH,
Telefon 0711 16345601
www.awi-vbw.de

20.08.2020

**Barcamp:
Verwaltung.digital.gestalten**
9:30 – 17:00 Uhr, kostenlos,
Next e.V. und Fraunhofer FOKUS,
Telefon 030 3463-7169
www.fokus.fraunhofer.de

Online-Schulungen

09.07.2020

**Schriftform bei
Gewerberaummietverträgen**
10:00 – 13:00 Uhr, 389 Euro,
Sugema Seminare & Beratung
GmbH, Telefon 0611 449058
www.sugema.de

10.07.2020

**Krisen- und Risikomanagement
für Immobilienunternehmen**
10:00 – 12:00 Uhr, 199 Euro,
Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

14.07.2020

**ENEV, EEWÄRMEG, DIN V 18599 –
die häufigsten Eingabe- und
Verständnisfehler**
15:30 – 17:30 Uhr, 59 Euro,
AkadIng Akademie der Ingenieure,
Telefon 0711 79482221
www.akading-online.de

14.07.2020

**Makler-Grundlagen:
Das Ertragswertverfahren**
10:00 – 11:00 Uhr, 129 Euro (inkl.
MwSt.), Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

15.07.2020

**Wohnungsräumung bei Miet-
nomaden und Tod des Mieters**
10:00 – 11:30 Uhr, 98 Euro,
Haufe Group,
Telefon 0800 7234254
<https://onlinetraining.haufe.de>

16.07.2020

**Erfolgreich arbeiten
in virtuellen Teams**
10:00 – 15:00 Uhr, 150 Euro*/
200 Euro**, VdW Bayern,
Telefon 089 290020-0
www.vdwbayern.de

23.07.2020

**Bestellerprinzip, Rechts-
fragen und aktuelle Fragen
zum Maklerrecht**
9:30 – 11:30 oder 15:00 – 17:00
Uhr, 109 Euro*/ 149 Euro**,
IVD-Institut – Gesellschaft für
Immobilienmarktforschung
und Berufsbildung mbH,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

23.07.2020

**Eine angemessene Verwalter-
vergütung**
10:30 – 12:30 Uhr, 85*/140** Euro,
VDIV Verband der Immobilienver-
walter Baden-Württemberg e.V.,
Telefon 07142 76-296
www.vdiv-bw.de

23.07.2020

**Haustechnik für Wohnungs-
verwalter und Vermieter**
9:00 – 17:00 Uhr, 330 Euro,
gtw Weiterbildung für die
Immobilienwirtschaft,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

29.07.2020

Beschluss-Anfechtungsklage
10:30 – 12:30 Uhr, 85*/140** Euro,
VDIV Verband der Immobilienver-
walter Baden-Württemberg e.V.,
Telefon 07142 76-296
www.vdiv-bw.de

07.-08.08.2020

Immobilienwertermittlung
(Selbststudium + 2 Seminartage)
9:00 – 17:00 Uhr, 740 Euro,
gtw, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

11.08.2020

**KfW-Förderung für
bestehende Immobilien**
10:00 – 11:30 Uhr, 69 Euro,
Deutsche Makler Akademie,
Tel. 0921 75758 663
www.deutsche-makler-akademie.de

18.08.2020

Barrierefrei bauen in NRW
9:15 – 14:00 Uhr, 189 Euro,
Verlagsgruppe Rudolf Müller GmbH
& Co. KG, Telefon 0221 5497-110
www.bfb-barrierefrei-bauen.de

18.08.2020

**WEG-Reform: Alle relevanten
Änderungen im Überblick**
14:00 – 15:30 Uhr, 98 Euro, Haufe
Group, Telefon 0800 7234254
<https://onlinetraining.haufe.de>

24.08.2020

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

26.08.2020

**KfW-Förderung für erneuerbare
Energien und Photovoltaik**
10:00 – 11:30 Uhr, 69 Euro,
Deutsche Makler Akademie,
Tel. 0921 75758 663
www.deutsche-makler-akademie.de

Vorschau

September 2020

Erscheinungstermin: 04.09.2020
Anzeigenschluss: 14.08.2020

REGIONREPORT NÜRNBERG

Wachstum nachhaltig gestalten

In Nürnberg lebt und arbeitet es sich gut, entsprechend positiv entwickeln sich seit Jahren Bevölkerungszahlen, Arbeitsmarkt und Einzelhandel. Doch die Balance zwischen den unterschiedlichen Bedürfnissen und Anforderungen zu finden, stellt die Stadt vor Herausforderungen.



WEITERE THEMEN:

- › Nachfolge planen. So gut aufgestellt sind die Immobilien-KMUs
- › ESG zertifizieren. Welche Zeugnisse sich am Markt so tummeln – eine Übersicht
- › Datacenter boomen. Von Campus Reservation Agreements & mehr

Oktober 2020

Erscheinungstermin: 02.10.2020
Anzeigenschluss: 11.09.2020

EXPO HYBRID

Zwischen Physis und Virtualität

Die Expo Real fällt in diesem Jahr aus. Dafür wird unter dem Titel „Expo Real Hybrid Summit“ mit einer hybriden Konferenz für Immobilien und Investitionen ein physischer wie auch virtueller Treffpunkt für die Immobilienbranche geschaffen. Wie genau sieht das neue Format der Messe München aus? Wie ist der Zuspruch in der Branche für das nunmehr zweitägige Event am 14. und 15. Oktober 2020?



Pfäßmanns
Baustelle

47°07'N, 10°12'O

Lech am Arlberg

Nils Lueken

Mein liebster Urlaubsort ist Lech am Arlberg, eine traditionsreiche Skistation im österreichischen Vorarlberg. **Wann waren Sie dort?** Jedes Jahr bin ich zum Skifahren im Winter ein paar Tage dort. Oft auch mehrmals. **Wie lange waren Sie dort?** Das hängt von den Schneebedingungen und vom Zeitbudget ab. Meist bin ich vier Tage dort. Manchmal auch eine Woche. Kürzer lohnt es sich aufgrund der weiten Anreise nicht. **Was hat Sie angezogen?** Es war von Beginn an die Mischung aus attraktivem Skigebiet, Landschaft und Atmosphäre. Lech bietet alles, was das Skifahrerherz begehrt. Auch nach dem Skilaufen kann man den Tag locker ausklingen lassen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** An allererster Stelle steht natürlich das Skifahren. Das Gebiet bietet fantastische Pisten. Es gibt anspruchsvolle Abfahrten mit hunderten von Kilometern. Zudem hat der Ort eine Spitzengastronomie. In Lech habe ich das beste Fleischfondue aller Zeiten gegessen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Am meisten Freude bereitet mir, den Weißen Ring – eine kleine Skisafari – bei tollen Bedingungen einmal komplett zu durchfahren. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Das besagte Fleischfondue war natürlich viel zu teuer ... die tolle Atmosphäre hat die hohe Rechnung an diesem Abend aber mehr als wettgemacht. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Neben dem Skierlebnis ist es aus Immobiliensicht schön zu sehen, wie sich bauliche Veränderungen vielfach harmonisch in die gewachsene Dorfstruktur einfügen. Außerdem hat man bei gutem Wetter stets einen tollen Blick auf

die Berge in Tirol und Vorarlberg. Beim Wintersport kann man einfach gut abschalten. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Auf jeden Fall. Das Skigebiet ist ein fester Bestandteil meiner Wintersportplanung. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Natürlich direkt wieder im nächsten Winter – sofern die derzeitigen Beschränkungen wieder aufgehoben werden.

„Es ist aus Immobiliensicht schön zu sehen, wie sich bauliche Veränderungen vielfach harmonisch in die gewachsene Dorfstruktur einfügen.“

„Seit fast 40 Jahren bin ich nun begeisterter Skifahrer. Ich habe viele Wintersportgebiete in Europa ausgetestet. Lech am Arlberg hat sich zu einem meiner Favoriten entwickelt.“



STECKBRIEF

Nils Lueken

ist Geschäftsführer der RGM Facility Management GmbH in Dortmund/Berlin. Nach dem BWL-Studium an der Universität Bielefeld und der ESC Rennes arbeitete der Diplom-Kaufmann zunächst in verschiedenen strategischen Managementberatungen mit dem Schwerpunkt auf B2B-Dienstleistungsmärkte. 2005 wechselte er zur RGM.



FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Aspekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als Immobilienverwalter und Bestandshalter erleben Sie einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Chancen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner- und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen – wie Haufe axera und Haufe PowerHaus – mit Beratung, Weiterbildung sowie Prozess- und Fachwissen.

So sind Sie bestens gerüstet, um auch in Zukunft das zu erreichen, was Ihren Erfolg ausmacht: zufriedene Eigentümer und Mieter.



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/>