

**expo
real**

**47 SEITEN EXKLUSIV
ZUR MESSE**

10
2017

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

STRATEGIE DER EUROPÄISCHEN ZENTRALBANK Null Zinsen, null Verstand?

GESETZESÄNDERUNG VERPUFFT Mieterstrom lohnt sich immer noch nicht

PERSONAL & KARRIERE Der Chief Data Officer hält endlich Einzug

PROPTechs

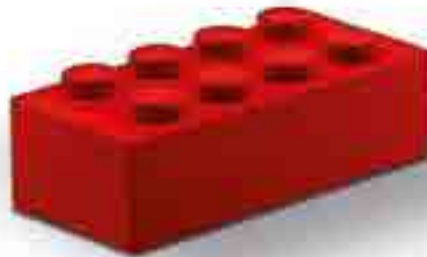
Nur zehn Prozent sind
High Potentials

Mat.-Nr. 06228-5204



HAUFE.

**Stein auf Stein aufzubauen
ist wenig spannend?**



**Nicht, wenn dabei Großartiges entsteht –
mit unserer Finanzierung.**

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

Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL
Stand C1.432

<http://immobilienfinanzierung.helaba.de>

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Abenteuerurlaub zu Hause

„Das Landgericht Berlin hält die Mietpreisbremse zwar für verfassungswidrig. Aber sie hat das Zeug zu Großem. Sie vermag die Kommunikationskultur zu retten. Zumindest in Deutschland ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

heute kann man alles wissen. Der 45-Grad-Winkel-Blick aufs Phone macht klug. Mein Sohn fragt, wozu eigentlich lebenslanges Lernen, wenn Siri und Alexa alles beantworten? Um etwas Unerwartetes zu erleben, fuhren wir ohne Hilfsmittel in Urlaub. Mit dem Wohnmobil durch Norwegen, ohne Wetter-App, ohne Standort-Such-App, ohne Navi. Wir suchten viel, fragten, erlebten. Wir kamen Offline ins Gespräch. Es scheint zu stimmen, das alte Hågar-Bonmot: „Unwissenheit ist die Mutter aller Abenteuer.“

Sollte das Leben nicht wenigstens ein kleines Abenteuer sein? Wieder zu Hause, lese ich oft, man solle die Mietpreisbremse (MPB), die, trotz Siri, von Unwissenden entwickelt worden sei, abschaffen. Da ich, siehe oben, auf Ignoranz nichts kommen lasse, forschte ich nach. Und fand heraus: MPB hat Abenteuerpotential. Wer gelangweilt aus dem Urlaub zurückkommt – vielleicht war er mit Alexa unterwegs –, kann in der MPB das Kribbeln finden: Die Suche nach einer Vergleichsmiete ist Abenteuer pur! Oder das Kreuzverhör, bei dem der Mieter vom Vermieter die frühere Miethöhe herauspressen will! Kurzweil ist garantiert, wenn Mieter versuchen, zu viel gezahlte Miete zurückzuverlangen.

Investieren gar Eigentümer nicht mehr in ihr Haus, weil sie die Miete kaum noch erhöhen dürfen, hat das auch Vorteile. Droht der Putz erstmal nachhaltig zu bröckeln, werden Spaziergänger nicht mehr nur auf ihr Smartphone starren, sondern öfter den Blick heben aus Sorge, etwas könnte herunterfallen. Es ist ein viel geschmähtes Gesetz, das uns möglicherweise eine verloren geglaubte Art der Kommunikation zurückbringt – und Sie sind dabei gewesen!

Ihr



Wohn- und Gewerbeimmobilien professionell managen und effektiv verwalten.



Unsere Lösung für die Immobilienwirtschaft umfasst unter anderem:

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

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

10.2017

MARKT & POLITIK

Szene	08
Wohnungsmarkt & Gesellschaft Die Anforderungen an Immobilien verändern sich	10
Raus aus dem negativen Image! Über die Immobilienbranche wird selten positiv berichtet – wie lässt sich das ändern?	16

PROPTechs

VIEL HEISSE LUFT – MANCHMAL MEHRWERT

PropTechs rücken in den letzten beiden Jahren stark in den Fokus des Immobilienmarktes. Doch eine Untersuchung von Deloitte ergab: Nur zehn Prozent sind High Potentials. Was also steckt hinter dem Hype?

88

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

SPECIAL EXPO REAL

Intro & Grußwort	20
Szene	24
Der ultimative Messe-Rundgang	28
Haufe am BID-Stand	34
Null Zinsen, null Verstand? Über die Politik der EZB	36
Risikomanagement für Banken Die neuen Herausforderungen der gewerblichen Immobilienfinanzierer	38
Alternativen für Wohninvestments Interview mit Lahcen Knapp, Empira	43
Investmenttreiber Deutschland Der Immobilienmarkt in Europa	44
Mangelware Wohnbauflächen Wie die Nassauische Heimstätte die Herausforderungen meistert	47
Entwicklungen statt Einkauf Weil das Angebot rar ist, müssen Immobilien-AGs neue Wege gehen	48
Wertschöpfung verlängern Warum Developer das Fondsgeschäft entdecken	50
Innovationen im Wohnungsbau Interview mit Steffen Göbel, WSP	52
ABBA-Strategie im Fokus Was sind Chancen und Risiken?	54
Gesundheit und Pflege Investitionen in Sozialimmobilien	56
Maschine statt Mensch Was bringt die Automatisierung?	58
Transformation leicht gemacht Darauf sollten Unternehmen achten	60
Software-Aussteller	64
Kolumne Eike Becker	66

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **Deutscher Verband** 15; **RICS** 18; **Tipps, Humor, Meinung** 110; **Termine** 112; **Vorschau, Impressum** 113; **Mein liebster Urlaubsort** 114

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene	68
Mobil statt analog Welche Apps den Makler wirklich mobil machen	70
Zukunftstrends im Verwalterberuf Ein Gespräch anlässlich des Deutschen Verwaltertages	72
Gesetzesänderung ohne Wirkung Modelle von Mieterstrom haben hohes Potenzial, lohnen sich aber kaum	76
Das Maklerurteil Die Reservierung der Immobilie darf etwas kosten	80
Aktuelle Rechtsprechung Entscheidung des Monats: Anspruch von Wohnungseigentümer auf zweiten Rettungsweg	81

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

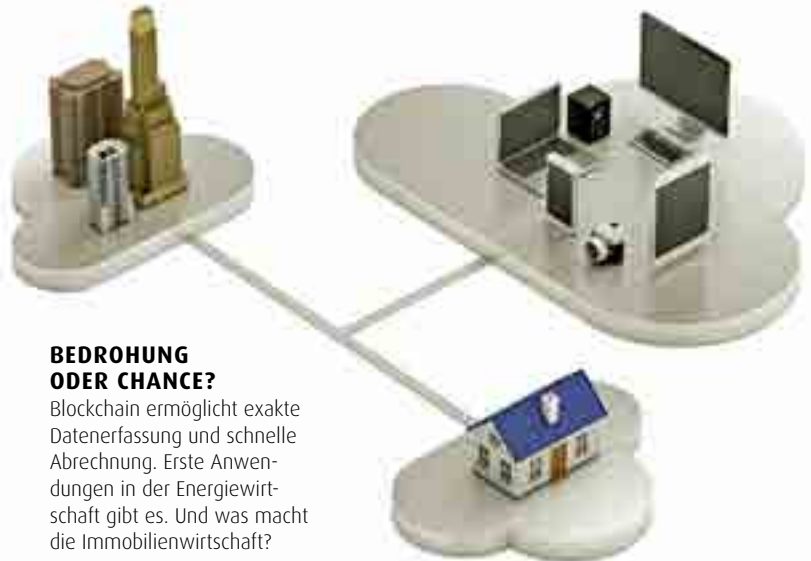
Szene	86
TITELTHEMA	
Bloß zehn Prozent High Potentials Exklusive Ergebnisse einer Untersuchung von Deloitte	88
First Mover oder First Follower Oft gilt jedoch die Kooperation mit einem Start-up schon als Teil einer Digitalisierungsstrategie	94
„Ich war immer ungeduldig“ Jan-Christoph Maiwaldt über die Strategie der Kalorimeta AG	96
Hype, Bedrohung oder Chance? Möglichkeiten von Blockchain	98
Start-up-Serie Inreal Technologies GmbH aus Karlsruhe	100

PERSONAL & KARRIERE

Szene	102
Mehr Bindung, mehr Rendite Warum sich Familienfreundlichkeit auch für Unternehmen auszahlt	103
Neue Position CDO Was macht ein Chief Data Officer?	106



76 **MIETERSTROM**
Das Potenzial ist hoch: 3,8 Millionen Mieterhaushalte könnten kostengünstigen Solarstrom vom Dach beziehen. Doch der Riese schläft noch.



BEDROHUNG ODER CHANCE?
Blockchain ermöglicht exakte Datenerfassung und schnelle Abrechnung. Erste Anwendungen in der Energiewirtschaft gibt es. Und was macht die Immobilienwirtschaft?

98

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

THEMEN | OKTOBER



TOP-THEMA



Wohnungsüberlassung bei Scheidung

Mehr als ein Drittel aller Ehen wird geschieden. Wenn sich Mieter scheiden lassen, kann das auch Auswirkungen auf das Mietverhältnis über die Ehwohnung haben. So kann sich der Vermieter auf einmal einem anderen Vertragspartner gegenübersehen. Welche rechtlichen Auswirkungen eine Ehescheidung auf ein Mietverhältnis haben kann, lesen Sie in diesem Top-Thema.

SOCIAL NETWORK



FACEBOOK

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

XING
IMMOBILIEN

Das Portal www.haufe.de/immobilien hat auch eine eigene Newsseite im Netzwerk XING. Schauen Sie rein und folgen Sie uns auch hier. Wir haben bereits mehr als 5.100 Follower!



DOSSIER



Expo Real

München ist der Ort, an dem Jahr für Jahr die Real-Estate-Kontakte zusammenlaufen. Nationale und internationale Fachleute treffen sich zum Stelldichein. 2017 liegt ein Schwerpunkt beim Thema Digitalisierung und technische Innovationen. Im Zentrum steht das neue Real Estate Innovation Network (REIN). Was sonst noch geboten ist, lesen Sie in unserem Dossier unter www.haufe.de/exporeal.



”VOLL AUF MICH EINGESTELLT BEDEUTET FÜR MICH: WENN 5 MEGAWATT DURCH EINE 1 METER BREITE TÜR PASSEN“



Flexibilität in der Anwendung, aber auch Flexibilität bei der Installation. Die kompakte Gasbrennwert-Mittelkessel-Serie MGK-2 passt sogar durch einen Meter breite Türen. Klingt banal, ist aber extrem praktisch. Mit der Kaskadierbarkeit von bis zu 5 Megawatt können nahezu alle Kundenwünsche erfüllt werden. Passend zu den 5 Megawatt gibt's jetzt auch noch 5 Jahre Garantie.

EINFACH ONLINE REGISTRIEREN
WOLF.EU/5-JAHRE



VOLL AUF MICH EINGESTELLT.

WOLF

Markt & Politik

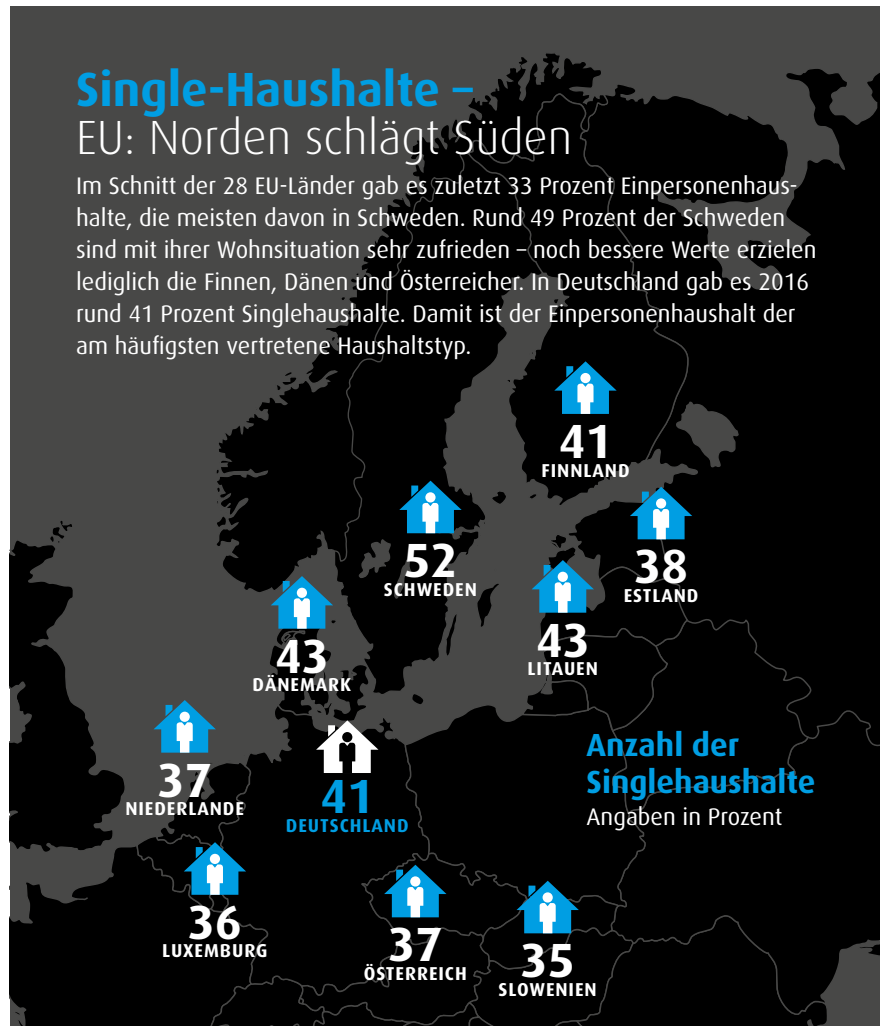
KOLUMNE

Kooperationen statt Werkswohnungen



Frank Peter Unterreiner

Unternehmen beklagen, ihre Mitarbeiter fänden in den wirtschaftsstarke Städte keinen Wohnraum mehr – es sei daher immer schwerer, neue Mitarbeiter zu bekommen. Beschäftigte müssen teils aus dem Umland einpendeln, von der Wortsinne auf der Strecke gebliebenen Lebenszeit ganz zu schweigen. Der Bau von Mitarbeiterwohnungen wird wieder diskutiert. Im Grunde nichts Neues, das gab es schon, vor allem zu Beginn der Industrialisierung und nach dem Zweiten Weltkrieg. In den vergangenen Jahrzehnten haben sich viele Unternehmen von diesen Beständen ganz oder weitgehend getrennt. Sie haben die Erlöse in ihr Kerngeschäft investiert und argumentiert, dass das Bewirtschaften von Wohnraum nicht dazu gehört. Diese Argumentation hat nichts von ihrer Richtigkeit verloren. Deswegen wäre es klüger, statt eine Renaissance des Werkswohnungsbaus zu fordern, über eine Kooperation mit der Immobilienwirtschaft nachzudenken. Zum Wohle beider Seiten. Und bei Mietwohnungen ebenso wie bei Eigentumswohnungen. Wenn beispielsweise ein renommiertes,



solides Unternehmen vom Plan weg das gesamte Gebäude oder zumindest die Mehrzahl der Wohnungen für zehn Jahre anmietet, dürfte die Bauträgerfinanzierung kein Problem und der Verkauf an den Endinvestor zu einem etwas höheren Preis möglich sein, schließlich hat er Planungssicherheit für die Zeit der Anmietung. Oft scheitert der Bau in der Stadt an fehlenden oder zu teuren Grundstücken. Wenn das Unternehmen sich im Umland genügend Wohnraum sichert, kann es einen Busshuttle zur Arbeitsstätte organisieren. Das ist wirtschaftlicher, als wenn jeder Mitarbeiter alleine im Stau steht, umweltfreundlicher

und bequemer. Im Silicon Valley ist das üblich, die Arbeitszeit beginnt dann oft schon im Bus mit dem aufgeklappten Notebook. Viele Mitarbeiter können sich heute kein Wohneigentum leisten, weil ihnen das Eigenkapital von 20 oder 30 Prozent fehlt. Die monatliche Rate ist dank niedriger Zinsen weniger das Problem. Warum stellen Unternehmen kein Mitarbeiterdarlehen oder eine Bürgschaft in Höhe des fehlenden Eigenkapitals zur Verfügung? Es würde Mitarbeiter motivieren, binden und sich schon darum rechnen. Eine Chance – die Wohnungswirtschaft müsste sich nur kümmern.

GRUNDERWERBSTEUER: NRW WILL FREIBETRÄGE ERMÖGLICHEN

Die neue Landesregierung in Nordrhein-Westfalen (NRW) hat eine Bundsratsinitiative gestartet, die privaten Eigenheimerwerbern hohe Freibeträge bei der Grunderwerbsteuer von bis zu 250.000 Euro pro Person ermöglichen soll. Die Höhe des Freibetrags sei im Antrag offen gelassen, teilte ein Sprecher des Ministeriums mit. Politisches Ziel bleibe aber die im Koalitionsvertrag angekündigte Höhe von 250.000 Euro pro Person. Mehrere Parteien hatten sich im Bundestagswahlkampf für einen Freibetrag ausgesprochen.

24. HANDELSBLATT JAHRESTAGUNG IMMOBILIENWIRTSCHAFT**Business-Event für Entscheider**

Der Fokus der Veranstaltung liegt am ersten Konferenztag auf der Frage „Was erwartet uns nach der Bundestagswahl?“ (Dr. Ulrich Kater, Chefvolkswirt, DekaBank Deutsche Girozentrale Anstalt des öffentlichen Rechts), aber auch auf der Restrukturierung von Immobilienunternehmen (Michael Nagel, Vorsitzender der Geschäftsführung, LBBW Immobilien Management GmbH), „Immobilienwirtschaft 4.0: Digitalisierung-Baustein Blockchain“ (Prof. Katarina Adam, Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin) und „Investmentverhalten: Chancen und Risiken beim Investment in Immobilien“ (Dr. Hauke Brede, Chief Risk Officer, Allianz Real Estate GmbH).

Am 7. November wird im Vorfeld der Jahrestagung unter dem Titel „REAL Next Generation“ zum ersten Mal einen Treffpunkt für die Next Generation U40 der Immobilienbranche angeboten.

**Am 8. und 9. November findet in Berlin die diesjährige Handelsblatt Jahrestagung statt.**

Folgende Themen werden von hochrangigen Referenten behandelt:

- › Politische & wirtschaftliche Ausblicke
- › Alle Assetklassen im Fokus
- › Digitalisierung & Innovationen
- › Mietpreisbremse, war es das jetzt?
- › Finanzierung & Investment

Das detaillierte Programm der 24. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft 2017 ist abrufbar unter: www.immobilien-konferenz.de



DIE KONKURRENZ SCHLÄFT NICHT. JEDENFALLS NICHT MEHR BESONDERS GUT.

AUS FORMART UND GRK WIRD
INSTONE REAL ESTATE.

Wenn sich einer der größten Wohnentwickler Deutschlands und ein erfahrener Spezialist in der Entwicklung und Sanierung denkmalgeschützter Gebäude zusammentun, entsteht das Richtige für Sie: Instone Real Estate, Ihr neuer, erfahrener Partner, mit dem Ihre Wunschimmobilie Wirklichkeit wird.

So wirken gesellschaftliche Trends auf den Wohnungsmarkt

Entwicklungsprozesse vollziehen sich immer schneller. Die Tendenz ist diametral zum langlebigen Gut Wohnimmobilie. Doch dieses wird sich ändern müssen: Denn die Anforderungen an eine Wohnimmobilie werden zunehmend von den Themen Digitalisierung und Individualisierung geprägt.

Bei Entscheidungen zur Entwicklung von Immobilien und regionalen Räumen müssen langfristige gesellschaftliche Entwicklungstrends berücksichtigt werden.

Über Jahrzehnte fand der Wohnimmobilienmarkt bei Investoren wenig Beachtung. Der politische Fokus war eindimensional auf den Rückbau gerichtet. Der soziale Wohnungsbau kam zum Erliegen. Demografische (Fehl-)Prognosen bildeten ein Fundament für das Verhalten. So wurde etwa im Jahr 2000 für 2020 ein Rückgang der Bevölkerung um bis zu 29 Prozent für Leipzig und um bis zu neun Prozent für Erfurt prognostiziert. Tatsächlich verzeichnet Leipzig einen Zuwachs der Bevölkerung mit Hauptwohnsitz in nur 16 Jahren um 17,5 Prozent und Erfurt um 4,8 Prozent.

Heute die 180-Grad-Kehrtwende. Wohnimmobilien sind bei institutionellen Anlegern ein interessantes Core-Produkt im Portfolio und wecken die Aufmerksamkeit der Politik infolge von Nachfrageüberhängen in Metropolregionen und Schwarmstädten. Kauf- und Mietpreise steigen, was nicht allein dem Re-Urbansationsprozess und der damit gestiegenen Nachfrage geschuldet, sondern das Resultat aus einer Vielzahl von Faktoren ist wie:

- › wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, z. B. gestiegene Grunderwerbsteuer und steigende bauliche Anforderungen (z. B. EnEV 2014)
- › stark gestiegene Preise für die Erschließung mit Wasser, Abwasser und Strom
- › komplexere Planungs- und Genehmigungsverfahren
- › steigende Kosten infolge von Bürgerbeteiligungen, Fassadenwettbewerben etc.

INVESTITIONSHEMMENDE INSTRUMENTE

Es wird mit Instrumentarien reagiert, die nicht an den Ursachen ansetzen und somit auch kaum zur Problemlösung beitragen. Mietpreisbremse, Absenkung der Mieterhöhungsmöglichkeiten zur Anpassung an die ortsübliche Vergleichsmiete von 20 auf 15 Prozent, ggf. Absenkung der Modernisierungumlage von elf auf acht Prozent, die Ausweitung des Zeitraums



der einzubeziehenden Mietvertragsabschlüsse von vier auf acht Jahre für die Mietspiegelerstellung und Sozialquoten wirken investitionshemmend und damit tendenziell kontraproduktiv zur Entspannung der Wohnungsmarktsituation. Auch die Schaffung des neuen Gebietstyps „Urbanes Gebiet“ ist ambivalent zu werten.

Die eindimensionale Betrachtung ist auffällig. Die Situation erinnert an die klassische Schulmedizin. Es wird versucht, das Symptom zu kurieren, aber der ganze Mensch wird dabei außer Acht gelassen. Immobilien sind ein sehr langlebiges Wirtschafts- und Konsumgut. Langfristige gesellschaftliche Entwicklungstrends müssen somit bei Entscheidungen zur Entwicklung regionaler Räume und zur Entwicklung von Immobilien berücksichtigt werden. In den weiteren Ausführungen

SUMMARY » Konnektivität wird wichtiger: Gesellschaften organisieren sich über Netzwerke. Mit dieser Entwicklung eröffnen sich **neue Chancen** für Regionen und die Immobilienbranche. **» Die individuellen Ansprüche an das Zusammenleben** haben sich maßgeblich geändert, nicht aber das Grundkonzept der Wohnung, das aus dem Zeitalter der Industrialisierung stammt und die klassische Familie als Nutzer unterstellt. **» Drittverwendungsfähigkeit** wird zum generellen Anspruch.



Fehlprognosen, wie die über die boomende Stadt Leipzig, bildeten lange Zeit das Fundament für den Wohnungsbau.

rungen wird sich auf die Entwicklungstrends Digitalisierung und Individualisierung konzentriert.

MEGATREND DIGITALISIERUNG Unbestritten ist, dass die Digitalisierung sämtliche Lebensbereiche durchdringt und damit auch alle anderen gesellschaftlichen Entwicklungsprozesse beeinflusst. Innerhalb von nur zehn Jahren veränderten das Smartphone und weitere mobile Endgeräte entscheidend die Kommunikationsformen und die Möglichkeiten der Informationsgewinnung. Konnektivität ist das Stichwort, d. h. Gesellschaften organisieren sich in allen Lebensbereichen über Netzwerke. Terminabstimmungen erfolgen gleichermaßen im privaten wie im dienstlichen Bereich über Netzverbindungen (WhatsApp, Doodle).

Informationen zu Fachfragen und zur Freizeitgestaltung werden zunehmend über das Internet beschafft. Diese Entwicklung hat zur Folge, dass mittlerweile nicht nur geschäftliche Prozesse im Interesse der Effizienzsteigerung optimiert werden, sondern auch das gesamte Privatleben. Wenn sich die Formen der Kommunikation verändern, verändern sich auch die Formen des Zusammenlebens und Zusammenarbeitens.

Dem hier genannten Aspekt wiederum sollte mit adäquaten Immobilienangeboten Rechnung getragen werden. Mit dieser Entwicklung eröffnen sich neue Chancen für Regionen und für die Immobilienbranche. Gedacht wird hier nicht nur an das Thema „Smart Home“, das unbestritten einige Chancen beinhaltet, sondern vielmehr daran, dass den »

„Energiekosten; kein Thema für Sie?“



Heizöl · Erdgas · Strom · Heiztechnik · Schmierstoffe · Kraftstoffe · Solar · Pellets · Heiztechnik

Als Energiepartner setzen wir unsere Stärken für Sie ein:

- ✓ Günstige Energiepreise durch individuelle Versorgungsmodelle.
- ✓ Top-Betreuung durch persönliche Ansprechpartner vor Ort.
- ✓ Einfacher Wechsel. Wir übernehmen alle Formalitäten.
- ✓ Nur ein Rahmenvertrag für alle Ihre Objekte.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG SEHR GUT Gasanbieter überregional TEST Mai 2017 30 Anbieter 6x sehr gut, 14x gut, 7x bef., 3x ausr. www.disq.de Privatwirtschaftliches Institut	DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG SEHR GUT Stromanbieter überregional TEST März 2017 28 Anbieter 1x sehr gut, 9x gut, 11x bef., 7x ausr. www.disq.de Privatwirtschaftliches Institut

Vertrauen Sie uns –
 einem der größten mittelständischen Energie-
 lieferanten in Deutschland mit über **55 Jahren**
 Markterfahrung. www.montana-energie.de

Wechseln Sie jetzt! > 089/641 65 214 oder
geschaeftskunden@montana-energie.de

individuellen Lebensanforderungen mit Immobilien Rechnung getragen werden kann.

TREND INDIVIDUALISIERUNG Der Trend zur Individualisierung ist eine Resultante aus verschiedenen gesellschaftlichen Entwicklungsprozessen. Die Ausprägung individueller Lebensstile setzt einen hohen materiellen und immateriellen Lebensstandard voraus. In hochentwickelten Volkswirtschaften bestehen die materiellen Voraussetzungen aufgrund verfüg-

baren Einkommens und Vermögens und können die immateriellen Voraussetzungen durch die Tolerierung ganz unterschiedlicher Lebensstile geschaffen werden. Unterschiedliche Lebensstile finden in der Priorisierung der Lebensbereiche und den Formen des Zusammenlebens ihren Ausdruck.

Die Selbstverwirklichung kann gleichermaßen im Beruf wie im Hobby gesehen werden und ebenso in sehr unterschiedlichen Formen der Partnerschaft. Die individuellen Ansprüche an das

vermarkten. Die Frage ist nur, wie nachhaltig in dem Fall die Vermarktung ist. Wenn sich wissenschaftlich-technische und gesellschaftliche Entwicklungsprozesse immer schneller vollziehen, ändern sich damit auch in immer kürzeren Zeiträumen die funktionalen Anforderungen an die Immobilie.

Diese Entwicklung vollzieht sich diametral zum langlebigen Wirtschafts- und Sozialgut Wohnimmobilie. Hieraus ergeben sich besondere Herausforderungen an die Investoren. Das Thema der so genannten Drittverwendungsfähigkeit, wie sie von Banken bei langfristiger Darlehensgewährung schon immer erfragt wird, wird zum generellen Anspruch. Immobilien werden also so gestaltet, dass auf veränderte Nutzeranforderungen ohne großen baulichen Aufwand reagiert werden kann.



Trend: Die Wohnung wird zum Headquarter von Kommunikation und Informationsgewinnung werden. Immobilienbranche und Politik müssen sich dem stellen.

ANFORDERUNGEN AN DIE PLANUNG VON REGIONEN Die aufgeführten Trends führen zu veränderten Nutzeranforderungen, die gleichermaßen Lage- und Objektanforderungen beinhalten.

Mit dem Megatrend Digitalisierung ist die Megaanforderung nach schnellen Internetverbindungen, das heißt nach hoher Datenübertragbarkeit verbunden. So wie die Erschließung eines Gebietes mit öffentlichen Straßen, Wasser, Abwasser und Energie zwingende Voraussetzung für die Realisierung einer Immobilieninvestition ist, wird der Zugang zum schnellen Internet zu einer gleichwertigen Komponente. Die weitere Entwicklung kleinstädtischer und ländlicher Räume wird ganz maßgeblich von der Internetversorgung abhängen.

Die Wohnung wird zum Headquarter der Kommunikation und Informationsgewinnung für alle Lebensbereiche. Damit eröffnen sich gleichberechtigte Chancen für alle regionalen Lagen und für alle Zielgruppen. Lerngruppen können über das Internet gebildet werden, Berufstätige können teilweise von zu Hause arbeiten, was Zeit- und Kostenersparnis bringt und zudem umweltschonend ist. Gesundheitsdaten können an die Arztpraxis über- »

Zusammenleben haben sich maßgeblich geändert, nicht aber das Grundkonzept der Wohnung, das aus dem Zeitalter der Industrialisierung stammt und die klassische Familie als Nutzer unterstellt. Neben dieser existieren heute Patchworkfamilien, Alleinerziehende, Singlehaushalte in allen Altersgruppen, Selbstständige bzw. Zweitjobber, für die Wohnen und Arbeiten verschmilzt, sowie pflegebedürftige Personen.

Die idealen Wohnvorstellungen sind bei all diesen Zielgruppen differenziert. Das betrifft gleichermaßen die Wohnung selbst wie auch das Wohnumfeld. In angespannten Wohnungsmärkten muss hierauf kaum Rücksicht genommen werden, lässt sich doch jede verfügbare Wohnung

29%

Bevölkerungsrückgang für Leipzig wurde 2000 prognostiziert. Tatsächlich wächst die Bevölkerung mit Hauptwohnsitz dort um 17,5 Prozent. Derartige Fehlprognosen bildeten jahrelang die Basis für Wohnungspolitik.



Sven Lintl
Leiter Asset Management Deutschland
Union Investment



Unsere Immobilien managen wir mit Weitsicht und Flexibilität. Weil Nutzeranforderungen sich verändern.

Wir investieren vorausschauend. Für zufriedene Mieter und Anleger.

Das Portfolio von Union umfasst über 350 Immobilien, davon allein 190 in Deutschland. Um die Wettbewerbsfähigkeit unserer Fondsobjekte in puncto Gebäudequalität, Nutzerkomfort und Nachhaltigkeit zu sichern, setzen wir beim Bestands- und Mietermanagement hohe Qualitätsstandards um. Wir handeln zuverlässig und flexibel und investieren fortlaufend in die Attraktivität unserer Immobilien. Kommen wir ins Gespräch.

Erfahren Sie mehr über vorausschauendes Immobilienmanagement:
www.union-investment.de/realstate



Treffen Sie uns in der Halle B2
am Stand 142.



Durch eine ausreichende Versorgung mit Breitbandinternet könnte der ländliche Raum deutlich aufgewertet werden.

mittelt und ausgewertet werden. Kleinstädtische und ländliche Regionen rücken zumindest medial zu Großstädten auf.

Möglicherweise wird damit ein erster Schritt getan, um dem Urbanisierungstrend und den damit verbundenen eingangs geschilderten Problemen entgegenwirken zu können.

Natürlich muss parallel dazu in die Verkehrsinfrastruktur, insbesondere in den öffentlichen Nahverkehr investiert werden. Ein Thema, das auch unter ökologischen Aspekten aktueller nicht sein könnte. Hochverdichtete Ballungsräume, die an ihre Grenzen bei der Bereitstellung von bezahlbarem Wohnraum einschließlich sozialer und Verkehrsinfrastruktur stoßen, können damit entlastet werden. Das setzt allerdings den politischen Willen voraus, eine solche Entwicklung nachhaltig zu unterstützen.

Der eindimensionale Blick auf den Wohnungsmarkt im engeren Sinne muss zum mehrdimensionalen Blick auf ganze Regionen mit ihrer Infrastruktur werden. Immobilien für Kindertagesstätten, Schu-

len, Arztpraxen und Gaststätten würden revitalisiert werden.

Möglicherweise schlägt das Pendel auch mal wieder zugunsten suburbaner Räume aus. Wenn die Infrastruktur stimmt, dürfte das eine interessante und volkswirtschaftlich sinnvolle Alternative sein. Wohnen könnte in dem Fall gleichzeitig Headquarter der Informationsgewinnung und Oase der Entspannung sein.

ANFORDERUNGEN AN INVESTOREN Parallel dazu sind mit den gesellschaftlichen Entwicklungstrends Digitalisierung und Individualisierung konkrete Anforderungen an die Wohnimmobilien-Investoren verbunden. Diese Trends erfordern, aus dem langlebigen Gut Immobilie ein flexibles Gut zu entwickeln. Das betrifft die flexible Nutzung von Räumen durch Vermeidung hierarchischer Grundrisse. Sämtliche Wohnräume sollten gleichermaßen Erholungs-, Kommunikations-, Informations- und Arbeitszwecken dienen.

Die Veränderbarkeit von Grundrissen durch verschiebbare Trennwände erhöht die Individualität in der Raumnutzung. Alternativ kann dem durch Trennwände in Trockenbauweise Rechnung getragen werden. Die Option zur Trennung einer großen Wohnung in zwei kleine kann bei der Planung von vornherein berücksichtigt werden und natürlich auch die umgekehrte Variante.

Der barrierearme Zugang ist für alle Nutzergruppen vorteilhaft. Erste Entwicklungstendenzen in diese Richtung lassen sich bei Neubauvorhaben feststellen,

werden aber bei der Modernisierung von Bestandsobjekten bisher wenig beachtet. Damit verbundene höhere einmalige Kosten können durch nachhaltige Vermietung bei veränderter Nutzeranforderung kompensiert werden. Hinzu kommt der ökologische Effekt, dass Umbauten infolge veränderter Nutzeranforderungen weniger Ressourcen verbrauchen.

Und trotz aller Individualisierung unserer Gesellschaft sollte nicht vergessen werden, dass der Mensch ein soziales Wesen ist. Halböffentliche Räume mit der Schaffung von Vorgärten oder der Gestaltung von Innenhöfen bieten Möglichkeiten für Kommunikation. Die trägt ganz maßgeblich zur sozialen Stabilität von Wohnquartieren bei. Mit einem solchen Gebiet kann man sich identifizieren, für ein solches Gebiet übernimmt man gerne Verantwortung.

FAZIT: Immobilien sind langlebige Vermögenswerte, die wechselnden Nutzeranforderungen entsprechen müssen. Umso wichtiger ist es, bei der Planung von Regionen, Städten und Gemeinden sowie der einzelnen Immobilie langfristige Entwicklungsperspektiven im Interesse der Erhaltung und Mehrung der Vermögenswerte zu berücksichtigen. Das setzt jedoch einen mehrdimensionalen Blick auf die gesamtgesellschaftliche Entwicklung voraus und nicht die einseitige Fokussierung auf einzelne Probleme ausgewählter Wohnungsmärkte in Ballungsräumen. «

AUTORIN



Prof. Dr. habil. Kerry-U. Brauer
ist Direktorin der Staatlichen Studienakademie Leipzig.



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

Wohneigentum jetzt fördern

Deutscher Verband Politik und Fachwelt fordern schon länger eine Wiederbelebung der Eigentumsförderung. So auch der Deutsche Verband. Er hat verschiedene Modelle erörtert und plädiert für möglichst flexible Förderansätze.

www.deutscher-verband.org

Trotz der vielerorts gestiegenen Immobilienpreise könnten heute weit mehr Menschen Wohneigentum finanzieren als noch vor einigen Jahren. Die Raten für Zins und Tilgung sind durch das niedrige Zinsniveau günstig. Allerdings fehlt vielen Haushalten das notwendige Eigenkapital. Familien und Einzelpersonen mit Durchschnittseinkommen tun sich deshalb gerade in Wachstumsregionen schwer. Die im EU-Vergleich niedrige deutsche Wohneigentumsquote von etwa 45 Prozent stagniert. Sie droht sogar zu sinken. Bei den unter 55-Jährigen ging sie seit 2010 bereits zurück.

Dabei entspricht Wohneigentum nach wie vor dem Wunsch der meisten Menschen. Auch für die Vermögensbildung breiter Schichten hat das Wohneigentum eine hohe Bedeutung. So haben Wohneigentümer der gleichen Einkommensgruppe im Alter neben ihrer Immobilie auch deutlich mehr Geldvermögen angespart als Mieter. Dadurch ist Wohneigentum auch für die Alterssicherung unverzichtbar. Zudem trägt Wohneigentum zur Stabilisierung von Stadtquartieren bei. Denn wer dauerhaft im Quartier bleibt, dem liegt die Quartiersentwicklung besonders am Herzen. Schließlich entlastet der Bau von Eigentumswohnungen und Eigenheimen auch die Mietwohnungsmärkte.

Deshalb sollte die neue Bundesregierung sich dringend auf eine wirkungsvolle Wohneigentumspolitik rückbesinnen und bald eine ins Gewicht fallende Eigentumsförderung auf den Weg bringen. Vor allem junge Familien mit durchschnittlichen Einkommen sollten beim Zugang zu einer günstigen, sicheren Wohneigentumsfinanzierung unterstützt werden. Denn außer der Wohnungsbauprämie und der Arbeitnehmersparzulage, die seit Jahren nicht mehr angepasst wurden, gibt es keine Bundesunterstützung mehr. Und auch die Wohnraumförderung der Länder ist für das selbst genutzte Wohneigentum rückläufig. Damit setzt im gesamten OECD-Raum kein einziges Land so wenig staatliche Mittel für die Wohneigentumsbildung ein wie Deutschland. Befürchtungen, man könnte die Menschen in exorbitante Verschuldungen treiben, entbehren jeder Grundlage. Die Deutschen finanzieren ihr Wohneigentum extrem verantwortungsvoll.

Seit einiger Zeit diskutieren Politik und Fachwelt verschiedene Modelle der Eigentumsförderung: einen einmaligen Eigenkapitalzuschuss, ein jährliches Baukindergeld oder staatlich garantierte Nachrangdarlehen. Wegen des Zinsniveaus und der Breitenwirkung muss aktuell die Unterstützung bei der Eigenkapitalbildung durch einmalige oder auf mehrere Jahre verteilte Investitionszuschüsse – gestaffelt nach Kinderanzahl – im Vordergrund stehen. Für bestimmte Fallkonstellationen könnten aber ergänzend einzelne Bausteine zu flexiblen Programmen mit Wahlmöglichkeiten kombiniert werden. So könnte gerade für einkommensschwächere Haushalte ein Nachrangdarlehen mit langfristig günstigen Zinsen mit jährlichen Sondertilgungszuschüssen ausgestaltet werden. Oder aber Haushalte können wählen, ob ein Eigenkapitalzuschuss, ein jährliches Baukindergeld oder ein Nachrangdarlehen für ihre Situation günstiger ist. Hierfür kann auf Erfahrungen aus verschiedenen KfW-Programmen aufgebaut werden, bei denen die KfW bewiesen hat, dass sie mit flexiblen Modellen arbeiten kann.

Entscheidend ist es, dass die Bedingungen der Wohneigentumsförderung so ausgestaltet werden, dass möglichst viele Haushalte von den günstigen Finanzierungsbedingungen profitieren können und die Wohneigentumsquote wieder erhöht werden kann. Dies steht nicht in Konkurrenz zur weiterhin notwendigen Stärkung des Mietwohnungsbaus, sondern garantiert den ausgewogenen Mix von qualitativ hochwertigen Mietwohnungen und selbst genutztem Wohneigentum. «



Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin a.D., Leiterin der Arbeitsgruppe „ifs Wohneigentum“ des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung

Oda Scheibelhuber, Berlin

Ist die Immobilienwirtschaft wie Donald Trump?

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE
DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Werden die richtigen Themen behandelt, Geschichten erzählt, Personen in den Vordergrund gestellt? Überlegungen zum Image einer komplexen Branche.

Der neue Berliner Flughafen: Statt über Green Buildings oder Nachhaltigkeits-Standards wird in der Öffentlichkeit zu viel über das gesprochen, was nicht klappt ...

Die Wahl von Donald Trump zum US-Präsidenten hat auch der deutschen Öffentlichkeit neue Einblicke in die Immobilienwirtschaft vermittelt. Die Rede von „guten Deals“ ist der Bevölkerung inzwischen vertraut. Viele Deutsche fühlen sich dadurch in ihrer skeptischen Sicht auf die Immobilienbranche bestätigt.

Die Diskussion um Trump verdeutlicht die zentralen Faktoren für das eher kritische Image der deutschen Immobilienwirtschaft: falsche Themen, falsche Geschichten und falsche Personen bestimmen die Wahrnehmung der Branche. Hier sollen erste Ansätze zur Verbesserung des Images aufgezeigt werden:

FALSCHES THEMEN Nimmt man die politische Diskussion zum Maßstab, ergibt sich ein bedrohliches Themenspektrum für die Immobilienwirtschaft: Wohnungsnot in Großstädten, „Preisexlosion“ bei Eigentumswohnungen, Umgehung der Mietpreisbremse, Bauskandale wie am Berliner Flughafen, spekulativer Leerstand, „Gentrifizierung“ etc.

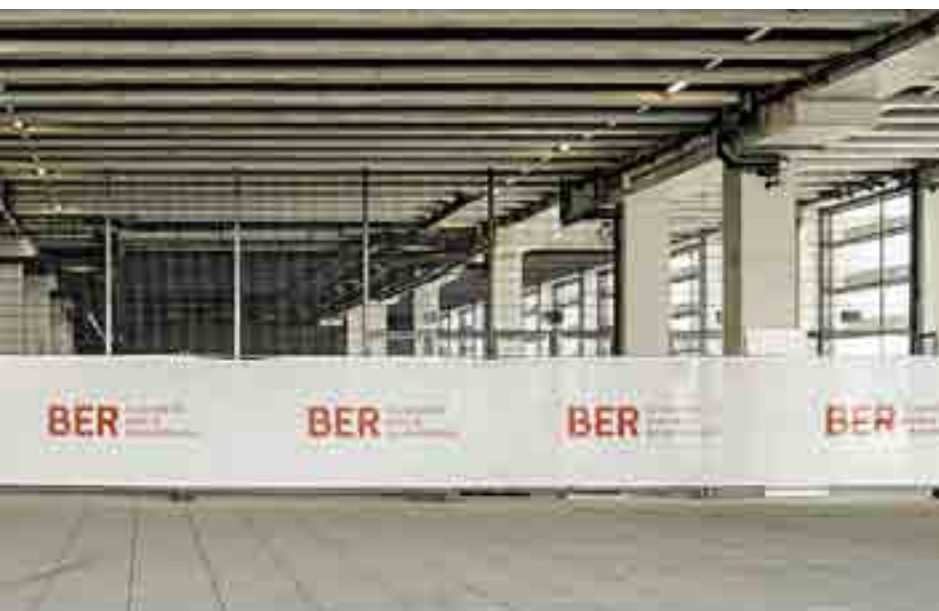
Die andere Seite der medialen Medaille ist strahlender: Nutzwert-Features über den Erwerb der eigenen Wohnimmobilie reflektiert mit Tipps für den Eigenheim-erwerb. So sagten in einer repräsentativen Umfrage 59 Prozent der 18- bis 29-Jährigen, zu den „wichtigsten Dingen im Leben“ gehöre eine „attraktive Wohnung“.

Das Medienbild der Immobilienwirtschaft spiegelt durchaus das Begehren für ihre Produkte wider, häufiger jedoch die kritischen Aspekte der Branche. Das Spannungsverhältnis von hohen Geldbeträgen, um die es bei Immobilienprojekten geht, und dem Grundbedürfnis nach einer angemessenen Wohnung für alle Bürger lässt sich speziell in Deutschland, das sich am Idealtypus der „nivellierten Mittelstandsgesellschaft“ (Helmut Schelsky) orientiert, nur begrenzt auflösen.

Die Branche könnte allerdings mehr dazu beitragen, dass in der medialen Debatte häufiger über die erfreulichen Entwicklungen der Immobilienwirtschaft gesprochen wird. Zu den positiven Themen mit Potenzial für ein eigenes Agenda Setting gehören zum Beispiel: „Green Buildings“, moderne Stadtplanung und Corporate Social Responsibility (CSR).

Die 2017 beginnende Verpflichtung für kapitalmarktorientierte Unternehmen über 500 Mitarbeiter, einen Bericht zur „nichtfinanziellen“ Entwicklung und Verantwortung zu veröffentlichen, bietet hierfür einen idealen Anknüpfungspunkt. Sie wird den Stellenwert der CSR auch in der Immobilienwirtschaft erhöhen, nicht zuletzt aufgrund der persönlichen Haftung von Aufsichtsräten für die veröffentlichten Angaben. In diesem Rahmen erhalten auch die umfassenden Aktivitäten der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) eine zusätzliche Aufmerksamkeit.

Die ICG entwickelt bereits seit 15 Jahren Standards für nachhaltige werteorientierte Unternehmensführung für die



SUMMARY » Wohnungsnot in Großstädten, „Preisexplosion“ bei Eigentumswohnungen etc.: **Die immobilienwirtschaftliche Berichterstattung ist eher negativ.** » Das wichtigste Instrument für eine **positivere Profilierung der Branche** mit neuen Themen sind emotionale Geschichten. » Es bleibt **eine zusätzliche Aufgabe für die Branche**, einzelne Repräsentanten bekannter zu machen und sie strategisch mit Leitthemen und Geschichten zu verbinden.

Branche. Dennoch sieht sie den Bedarf für mehr aktive Kommunikation: Nur so könne die Immobilienwirtschaft auch die Generation Y für sich einnehmen und im War for Talents bestehen.

FALSCHES GESCHICHTEN Das wichtigste Instrument für eine positivere Profilierung der Branche mit neuen Themen sind emotionale Geschichten. Im digitalen Zeitalter der Kommunikation ist das klassische Storytelling noch bedeutender geworden. Durch die multimediale Aufbereitung wird es zu einem Kernelement des umfassenden Content Marketings, das in anderen Branchen längst zum Standard für große Unternehmen geworden ist.

Wer mit eigenen Erfolgsgeschichten eine positive Imagewirkung erreichen will, sollte für Leitmedien ebenso kompatibel sein wie für Social Media. Das erfordert die kontinuierliche Arbeit an der Entdeckung und Aufbereitung von anschaulichen Beispielen der eigenen Arbeit und ihrer gesellschaftlichen Bedeutung. Wer sich dieser freudigen Anstrengung nicht unterzieht, wird damit leben müssen, dass andere Akteure das Bild der eigenen Branche maßgeblich prägen.

Insofern bietet die neue Berichtspflicht zur Nachhaltigkeit eine kommunikative Chance für die Immobilienwirtschaft, die gesellschaftlichen Leistungen der Branche und ihre Übernahme von Verantwortung stärker in den Fokus zu rücken. Welche Standards für Corporate Governance und Corporate Responsibility wurden über die ICG vereinbart? Welche Ideen hat die Branche für eine sozialere Stadtentwicklung? Welche Innovationen verbessern die Öko- und Energiebilanz von Gebäuden?

Andere Branchen haben sich bereits grundlegend neu orientiert. Im Supermarkt etwa wimmelt es nur so von Stichworten wie Bio, Fair Trade oder „aus unserer Region“. Eine Vielzahl von Labels auf den Produkten demonstrieren das Be-

kenntnis zur Nachhaltigkeit. Es gibt hier fast keine Werbung mehr, die sich nicht um Nachhaltigkeit, Ökologie oder Verantwortung dreht. Dahinter stehen häufig gesellschaftliche Initiativen von großen Marken wie Coca-Cola und Unilever oder von Einzelhändlern wie Edeka (WWF-Kooperation) und Rewe (Pro Planet).

Das Motto muss also auch für die Immobilienwirtschaft lauten: Habt Mut, die eigenen Geschichten zu erzählen – emotional, anschaulich und authentisch.

FALSCHES PERSONEN Auch eine gesamte Wirtschaftsbranche kann Handlungsakteur sein. Vertrauen beruht dann auf Werten, die von der überwiegenden Mehrheit der Unternehmen im Alltag gelebt werden. Noch unmittelbarer kann sich die Reputation einer Branche in herausragenden Persönlichkeiten verkörpern. Alfred Herrhausen galt etwa als Vertrauensanker nicht nur für die Deutsche Bank, sondern für die gesamte Finanzbranche.

Für die Immobilienwirtschaft in Deutschland scheidet dieser personenbezogene Vertrauensaufbau bisher schon deshalb aus, weil es keine Person der Branche gibt, die in der Gesamtbevölkerung bekannt wäre. Für viele Deutsche dürften hier eher Baulöwe und Miethai als Wapentiere der Immobilienwirtschaft gelten als der in die Jahre gekommene Bausparfuchs. So bleibt es eine zusätzliche Aufgabe für die Branche, einzelne Repräsentanten strategisch mit den eigenen Leitthemen und Geschichten zu verbinden.

Durch das Zusammenspiel von positiv konnotierten Themen, emotionalem Storytelling und glaubwürdigen Persönlichkeiten entsteht Schritt für Schritt das neue Profil einer komplexen Branche, die das Vertrauen der Bevölkerung mehr und mehr verdient. «

Klaus Dittko (50) ist Partner und Geschäftsführer der Kommunikationsagentur Scholz & Friends.

NICHT VERPASSEN

Aareon Forum 2017
29.11. – 30.11.2017

www.aareon-forum.de



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU



Personal Agility: Nicht nur ein Hype!

RICS Wie kann die Immobilienbranche sicherstellen, dass auch in Zukunft motivierte Mitarbeiter in ausreichender Anzahl zur Verfügung stehen? Welche Erwartungen stellt der Markt an sie? Oder anders gefragt: Welche Fähigkeiten und Kompetenzen benötigt der erfolgreiche Immobilienexperte der Zukunft? Ein wichtiger Aspekt ist das Thema Personal Agility, also die persönliche Flexibilität.

www.rics.org/deutschland

Im Jahr 2015 veröffentlichte der Berufsverband RICS den Bericht „Our changing world: let's be ready“. Darin werden die sechs wesentlichen Trends erörtert, die die Immobilienwirtschaft in den kommenden Jahren entscheidend prägen werden. Bei einem dieser Trends geht es um den „Kampf um die besten Nachwuchskräfte“ – und um das Thema Personal Agility. Diesen Begriff hielt ich zunächst für einen weiteren kurzlebigen Hype. Nachdem ich jedoch mehr darüber gelesen und mich eingehend mit dem Konzept beschäftigt hatte, bin ich zu der Überzeugung gekommen, dass die persönliche Flexibilität auch langfristig relevant bleiben wird – insbesondere für die Rekrutierung von jungem Fachpersonal in der Immobilienwirtschaft.

WARUM MÜSSEN WIR FLEXIBEL SEIN? Aus folgenden Gründen halte ich die persönliche Flexibilität für eine der wertvollsten Kernkompetenzen eines Immobilienexperten. Die Welt verändert sich immer schneller, sodass wir uns fortwährend an neue Situationen und Gegebenheiten anpassen müssen. Doch entscheidend ist nicht nur die Geschwindigkeit der Veränderung, sondern auch die steigende Komplexität der Welt um uns herum. Durch die zunehmende Digitalisierung und die rasant wachsende Nutzung von Social Media stehen uns immer mehr Informationen zur Verfügung.

Aber das ist noch nicht alles: Laut aktuellen Forschungsergebnissen werden 35 Prozent der Kompetenzen, die wir heutzutage als wesentlich erachten, spätestens in fünf Jahren irrelevant sein. Die Flexibilität der Fähigkeiten und Kompetenzen ist deshalb ein entscheidender Faktor, um sich auf dem Arbeitsmarkt der Zukunft durchsetzen zu können.

WIE DEFINIERT MAN FLEXIBILITÄT? Persönliche Flexibilität beruht auf drei wesentlichen Faktoren: Fähigkeiten, Verhalten und Motivation.

› **Fähigkeiten:** Fähigkeiten sind vergleichsweise leicht zu erlernen, da es hier insbesondere auf Aus- und Weiterbildung ankommt. Beispiele sind das Erlernen einer neuen Sprache oder die Fähigkeit, ein Meeting oder ein ganzes Projekt zu leiten. In der Vergangenheit waren diese Kriterien entscheidend für die Auswahl und Einstellung von Bewerbern.

› **Verhalten:** Der zweite wesentliche Faktor ist das Verhalten. Verhaltensweisen lassen sich nur schwer verändern, da sie von individuellen Persönlichkeitsmerkmalen abhängig sind. Dazu zählen unter anderem Durchhaltevermögen, Anpassungsfähigkeit, Lernkompetenz, emotionale Stabilität, Gewissenhaftigkeit, Kreativität und Umgang mit anderen. Wissenschaftliche Studien zeigen, dass sich persönliche Verhaltensweisen mit der Pubertät herausbilden und ab dem 30. Lebensjahr fest verankert sind. Daher lassen sie sich kaum beeinflussen, können aber sehr gut gemessen werden. Ein übliches Instrument ist der unter Psychologen beliebte „Big Five Test“, der Fachkräfte in den Kategorien Extrovertiertheit, Umgang mit anderen, Gewissenhaftigkeit, emotionale Stabilität und Kreativität bewertet.



„Zu den Anforderungen hinsichtlich Fähigkeiten und Kompetenzen, die in Zukunft maßgeblich sein werden, gehört zweifelsohne das Thema der persönlichen Flexibilität.“

Maarten Vermeulen FRICS,
RICS Regional Managing Director,
Europe, Russia & CIS

RICS PANEL » „Agiles Arbeiten: Wie Sie die Nase in der digitalen Zukunft vorn behalten“

Freitag, 6. Oktober 2017, 12:00 bis 12.50 Uhr; Planning & Partnership Forum, A2.040; Maarten Vermeulen FRICS, Regional Managing Director for Europe, Russia & CIS, RICS **Panel-Teilnehmer:** » Markus Amon FRICS, Head of Real Estate/Principal, Kienbaum Consultants International GmbH » Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Partner Financial Service Consulting/German Real Estate Leader, PwC » Prof. Dr. Verena Rock MRICS, Studiengangsleiterin Bachelor in International Real Estate Management, Hochschule Aschaffenburg » Ralf Klann FRICS

KRITERIEN**SELBSTWAHRNEHMUNG**

- › Lernbereitschaft
- › Feedback-Orientierung
- › Selbstreflexion
- › Emotionsmanagement
- › Selbsteinschätzung

MENTALE FLEXIBILITÄT

- › Neugierde
- › Löst ein Problem von der Wurzel
- › Kann mit Ambiguität und Komplexität umgehen
- › Findet schnell Parallelen und Gegensätze
- › Hinterfragt gängige Meinungen
- › Findet Lösungen für komplexe Probleme
- › Vielseitig belesen und umfassend interessiert

SOZIALE FLEXIBILITÄT

- › Aufgeschlossen und tolerant
- › Selbstbewusst
- › Kann mit Meinungsvielfalt und -unterschieden umgehen
- › Übernimmt mehrere Aufgaben gleichzeitig
- › Versteh andere
- › Verhilft anderen gerne zum Erfolg
- › Politisch flexibel
- › Löst Konflikte konstruktiv
- › Guter Kommunikator

VERÄNDERUNGSFLEXIBILITÄT

- › Experimentierfreudig
- › Akzeptiert rasch Veränderungen
- › Verantwortungsbewusstsein
- › Innovativer Ansatz

ERGEBNISORIENTIERTE FLEXIBILITÄT

- › Baut leistungsfähige Teams auf
- › Erreicht Ziele trotz Widrigkeiten
- › Sehr zielorientiert
- › Flexibilität und Anpassungsfähigkeit
- › Persönliche Präsenz

Motivation: Der letzte Faktor ist die Motivation. Sie wird schon in der frühesten Kindheit geprägt, zwischen der Geburt und dem 18. Lebensjahr. Unter Motivation werden die Faktoren zusammengefasst, die Personen antreiben und ihnen einen Lebensinhalt geben. Insgesamt gibt es rund 400 Faktoren, die eine Person zur Ausübung ihres Berufs motivieren können. Die drei wichtigsten sind Leistung, Beziehungen und Einfluss.

› **Motivation durch Leistung:** Leistungsorientierte Mitarbeiter handeln objektiv und zielgerichtet. Sie denken stets darüber nach, wie sie ihre Leistungsfähigkeit verbessern können. Schwierige oder knifflige Aufgaben verleihen ihnen zusätzliche Energie, und sie messen ihre eigene Leistungsfähigkeit gerne anhand von Vergleichswerten. Erfolgsentscheidend ist aber die Tatsache, dass leistungsorientierte Mitarbeiter Aufgaben selbstständig erfüllen und die Ergebnisse wesentlich beeinflussen können. Diese Personen mögen keine Routinen und zeichnen sich für gewöhnlich durch Kreativität und/oder Erfindungsreichtum aus. Schlüsselwörter für diesen Persönlichkeitstyp sind „Innovation“ oder „Verbesserung“.

› **Motivation durch Beziehungen:** Mitarbeiter, die ihre Motivation vor allem aus persönlichen Beziehungen ziehen, legen großen Wert auf enge Freundschaften und langfristige zwischenmenschliche Bindungen. Sie sind meist sehr empathisch und können sich gut auf die Bedürfnisse anderer einstellen. Sie schätzen Teamarbeit, sind kaum wettbewerbsorientiert und ihre Motivation leidet, wenn sich Beziehungen auflösen. Mitarbeiter mit diesem Persönlichkeitsprofil sind konfliktscheu und können schlecht mit persönlicher Kritik umgehen. Sie bevorzugen allgemein gehaltenes Feedback.

› **Motivation durch Einfluss:** Von Einfluss und Macht motivierte Mitarbeiter streben Machtpositionen an. Sie möchten andere beeinflussen und auf Anheb beeindruckten. Dieser Persönlichkeitstyp ist sehr sozialkompetent und misst Statussymbolen und persönlichem Ansehen eine große Bedeutung bei. Ihre Wirkung auf andere Personen ist diesen Mitarbeitern sehr wichtig. Sie schätzen Tätigkeiten, die zu ihrem persönlichen Ansehen beitragen, wie zum Beispiel Networking-Veranstaltungen, Mentoring- oder Coachingaufgaben und Aufsichtsfunktionen.

Selbstverständlich sind alle drei Faktoren gleich bedeutsam und ein Mitarbeiter muss mit seinem Profil zur angestrebten Position passen. Allgemein ist ein Mix der drei Motivationsarten erfolgversprechender, der Schwerpunkt ist von der Position abhängig.

VON DER THEORIE ZUR PRAXIS Wie oben dargestellt: Neue Fähigkeiten sind relativ leicht erlernbar, Verhaltensweisen lassen sich nur schwer ändern und der Motivationstyp ist mehr oder weniger unveränderlich. Entscheidend sind jedoch alle drei Faktoren gleichermaßen, da sie die Flexibilität eines Mitarbeiters und damit seine Erfolgsaussichten in der Berufswelt der Zukunft bestimmen. Flexibilität ist messbar, und es stehen neue Methoden zur Verfügung, die anhand von Kriterien testen können, wie flexibel ein Mitarbeiter ist (siehe Kasten links).

FAZIT Natürlich kann an dieser Stelle nur ein kurzer Einblick in das Thema gewährt werden. Der Zweck dieses Beitrags aber ist es, Personen, die nach einer Fachkraft suchen oder sich als Fachkraft bewerben, einen Einblick zu geben, welche Anforderungen hinsichtlich Fähigkeiten und Kompetenzen in Zukunft maßgeblich sein werden – und dazu gehört zweifelsohne das Thema der persönlichen Flexibilität. «

SPECIAL Expo Real 2017



Appetitanreger. Digitalisierung ist in diesem Jahr der ganz große Schwerpunkt der Expo Real. Auf dem Messegelände wird es selbstverständlich aber auch um viele andere branchenrelevante Themen gehen. Erkunden Sie im nachfolgenden Expo-Special die wichtigsten Segmente.



Grußwort

„Der Zuzug nach München ist ungebrochen stark und wird auf Jahre eine rege Tätigkeit im Wohnungsbau auslösen.“

Dieter Reiter, Oberbürgermeister München



Liebe Leserinnen und Leser der „Immobilienwirtschaft“,

ich freue mich sehr, Sie auf der Expo Real 2017, der größten B2B-Fachmesse für Immobilien und Investitionen Europas, begrüßen zu dürfen.

In den letzten 20 Jahren hat sich dieser Marktplatz zur wichtigsten Immobilienplattform in Europa entwickelt und ist zu einem unverzichtbaren Treffpunkt der Akteure der gewerblichen Immobilienwirtschaft geworden. Kontakte, Informationen, Flächen, Projekte, Finanzierung – die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilien können Sie auf dieser Veranstaltung für Ihren Erfolg nutzen.

Der Zuzug nach München ist ungebrochen stark und wird auf Jahre eine rege Tätigkeit im Wohnungsbau auslösen. So hat zum Beispiel München jetzt mit „Wohnen in München VI“ das größte kommunale Wohnungsbauprogramm Deutschlands auf den Weg gebracht. 8.500 neue Wohnungen sollen pro Jahr entstehen, davon 2.000 im geförderten Wohnungsbau. 870 Millionen Euro wird die Stadt hierfür allein von 2017 bis 2021 zur Verfügung stellen. Der Fokus der kommunalen Förderung liegt dabei auf dem Mietwohnungsbau für untere und mittlere Einkommensgruppen. Die Zielzahl für die Baurechtschaffung wird ebenfalls deutlich auf 4.500 Wohneinheiten pro Jahr erhöht.

Um dem Engpass bei den Gewerbeflächen zu begegnen, hat sich München entschlossen, das Gewerbeflächenentwicklungsprogramm fortzuschreiben und in den nächsten Jahren rund 35 Hektar neue Gewerbeflächen auszuweisen. Auf dem gemeinsamen Messestand werden Ihnen die Landeshauptstadt München und ihre 29 Partner bedeutende Immobilienprojekte präsentieren und Ihnen helfen, Ihre Chancen am Standort München auszuloten.

Ich wünsche Ihnen dazu auch dieses Jahr wieder interessante Gespräche, anregende Diskussionen und einen erfolgreichen Aufenthalt auf der Expo Real 2017.

Ihr

REAL ESTATE USERBILITY. YOUR NEEDS. YOUR VALUE.

EXPO REAL
München
Stand C1.430/422
4. – 6. Oktober
2017

04.10. | 14 UHR
IT'S ALL ABOUT THE USER
REAL ESTATE USABILITY
Warum und wie sich Immobilien an ihre Nutzer anpassen müssen

04.10. | 16 UHR
YOUR LIFE
WOHNEN | LEBEN | ARBEITEN
IM QUARTIER HEIDESTRASSE
Wie mitten in Berlin ein lebendiges Stadtquartier mit nachhaltig hoher Aufenthalts- und Lebensqualität entsteht

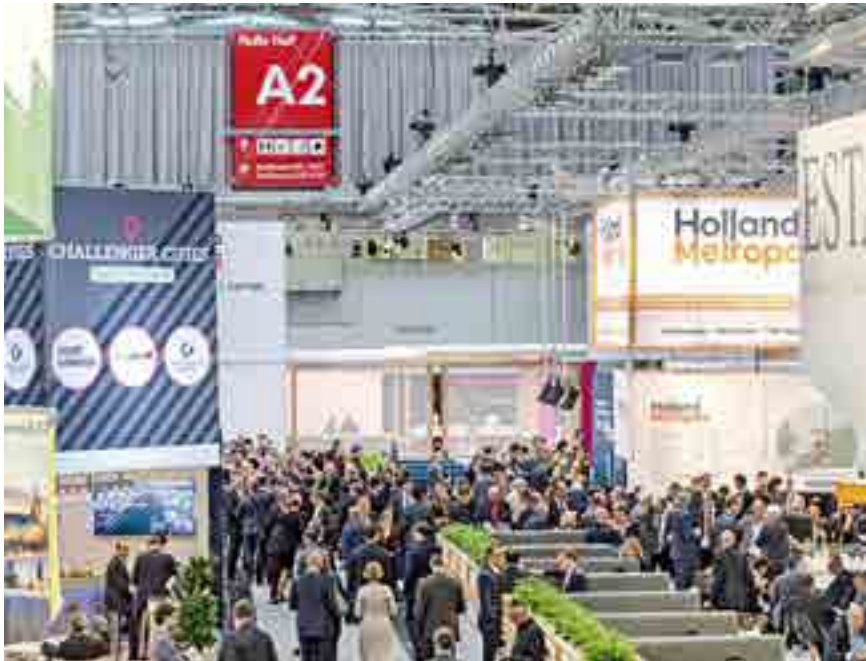
05.10. | 11 UHR
YOUR REAL ESTATE
ASSET CHECK – WIE PROFITABEL IST IHRE IMMOBILIE NOCH?
Wie ein Tool als Basis für alle wirtschaftlichen Entscheidungen bei Real Estate Investments dienen kann

05.10. | 14 UHR
YOUR FUTURE
KÜNSTLICHE INTELLIGENZ
Was Gebäude der Zukunft leisten können – und müssen

05.10. | 16 UHR
YOUR PROCESS
INNOVATION – INTERACTION – INTEGRATION
Neue Konzepte in der Abwicklung von Großprojekten
One Global Headquarters,
Merck KGaA

DREES & SOMMER

MESSE-THEMEN



28 **GESCHÄFTE WERDEN GEMACHT**
Die Expo Real geht ins 20. Jahr. Für Abschlüsse vor Ort werden Kreativitätssteigerung und Flexibilität bei Immobilienprodukten zunehmend wichtiger.

Grußwort Dieter Reiter	21
Messe-News	24
Was gibt's diesmal auf der Expo? Der ultimative Vorab-Rundgang	28
Haufe am BID-Stand (B2.220) Mit Quiz und Jubiläumsempfang	34
Die Nullzinspolitik der EZB Sinn oder Unsinn?	36
Gewerbliche Immobilienfinanzierer Warten auf die Trendwende	38
Strategien im Wohnungsmarkt Lahcen Knapp, Verwaltungsrat der Empira AG, im Interview	43
Der Brexit und die Folgen Investmenttreiber Deutschland	44
Zunehmender Flächenmangel Druck auf dem Neubaukessel	47
Neubau als zweites Standbein Immobilien-AGs müssen umdenken	48



36 **OHNE ZINS UND VERSTAND?**
Es ist unklar, ob die EZB mit Nullzinsen und Anleihekäufen die Konjunktur angekurbelt hat. Wirken vielleicht ganz andere Kräfte?



50 **AUF ZU NEUEN UFRN**
Projektentwickler verkaufen nicht mehr an Dritte. Sie legen verstärkt eigene Fonds auf. Doch dieser Schritt will überlegt sein.



Fondsgeschäft für Developer
Die Gegebenheiten sind günstig 50

Wieviel Nachhaltigkeit ist möglich?
Interview mit Steffen Göbel
Direktor in der WSP Group 52

Konzept mit vier Buchstaben
ABBA ist in aller Munde 54

Das neue Marktsegment
Sozialimmobilien im Wandel 56

Amazon als Vorbild
Automatisierte Prozesse
für Makler 58

Digitale Transformation
Ein Leitfaden für Unternehmen 60

IT-Rundgang
Exklusives Ausstellerverzeichnis
der Hersteller immobilienwirtschaftlicher
IT-Lösungen 64

Kolumne Eike Becker
Do-it-yourself-Management und
fehlende Planungskultur 66



60

SCHRITT FÜR SCHRITT

Zur CBRE-Studie „Digitale Transformation und Innovation in der deutschen Immobilienbranche“.



Besuchen Sie
uns auf der
EXPO REAL:
Halle B2,
Stand 412

**Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierungen.
International. Zuverlässig. Langfristig.**

- Attraktive Konditionen
- Große Produktvielfalt
- Schnelle und verlässliche Entscheidungen

 Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



MESSE-NEWS

EXPO REAL 2017

Teilnehmer wollen koordinierte EU-Finanz- und Wirtschaftspolitik

Die Immobilienbranche rechnet damit, dass die Zinspolitik den Boom weiter begünstigt. Deutschland ist mit Abstand der beliebteste Markt, großes Interesse besteht an Gesundheits- und Pflegeimmobilien, die Digitalisierung gewinnt an Gewicht, zum Brexit zeigt sich Gelassenheit – und die Finanz- und Wirtschaftspolitik in der EU sollte stärker koordiniert werden. Das sind die Kernaussagen des ersten Expo Real Stimmungsbarometers.

„1.575 Messe-Teilnehmer auf Entscheider-Ebene haben an der Online-Umfrage teilgenommen“, erklärt Klaus Dittrich, Vorsitzender der Ge-

schäftsführung der Messe München. Die überwiegende Mehrheit (84 Prozent) ist der Meinung, dass eine koordinierte EU-Finanz- und Wirtschaftspolitik wünschenswert wäre. Mehr als die Hälfte sprach sich für einen EU-Finanzhaushalt und EU-Finanzminister aus.

In der Zinspolitik rechnet die überwiegende Mehrheit der Befragten (97 Prozent) in diesem und im nächsten Jahr nicht mit einer radikalen Wende, sondern allenfalls mit einem moderaten Anstieg – und der kann nach allgemeiner Einschätzung vom Markt ohne große Verwerfungen aufgefangen werden.



POLITIK

Weltweite Entwicklungen als Diskussionsstoff

Der Brexit, der Protektionismus der neuen amerikanischen Regierung oder die Auswirkungen der Wahlen in Frankreich: Bei der Expo Real in München werden auch weltweite politische und wirtschaftliche Entwicklungen für Diskussionsstoff sorgen. Auch um internationale Märkte wird es gehen. Denn nicht nur Deutschland ist aufgrund der wirtschaftlich guten Eckdaten und seiner Stabilität bei Investoren beliebt. Viele internationale Unternehmen sowie Städte und Regionen aus ganz Europa nutzen die Messe, um sich und ihre Projekte zu präsentieren. Länderpavillons unter anderem von Frankreich, Großbritannien, der Schweiz, den Niederlanden, Österreich, Italien, Luxemburg und den USA bilden zentrale Anlaufpunkte für alle, die sich über diese Länder informieren möchten. Die Konkurrenz aus Europa ist stabil: Es gibt – neben Deutschland – noch mehr Märkte mit soliden Rahmenbedingungen. Hier sind vor allem Spanien, die Niederlande, Schweden, Finnland und Frankreich, aber auch nach wie vor Großbritannien zu nennen.



SCHWERPUNKTTHEMEN

Digitalisierung und technische Innovationen

Erneut liegt in diesem Jahr ein Schwerpunkt beim Thema Digitalisierung und technische Innovationen. Dabei steht das neue Real Estate Innovation Network (REIN) im Zentrum. Das neue Real Estate Innovation Network ist eine eigens kreierte Plattform mit einem Stand von 400 Quadratmetern, die internationalen Start-ups die Möglichkeit geben soll, Kontakte zu Branchenexperten und Investoren zu knüpfen, und so den Austausch zwischen Technologie-Unternehmen und Immobilienwirtschaft fördern will. Die 25 besten Start-ups des REIN-Contests von weit über 200 Bewerbern werden sich auf der Expo Real präsentieren.

„Diese Netzwerke bündeln Kräfte und treiben Innovationen innerhalb der Immobilienwirtschaft voran“, freut sich Sami Steinbach, Vorstandsvorsitzender Angermann Real Estate Advisory AG, über „solch wichtige Formate“.

Key Facts der Expo Real

64.000

QUADRATMETER

Ausstellungsfläche in 6 Hallen

37.857

TEILNEHMER 2016

aus 74 Ländern

1.900

AUSSTELLENDEN

Unternehmen

35

LÄNDER

sind vertreten

401

TOPEXPERTEN

im Konferenzprogramm

Regionen-Stände stark vertreten

Auf der Expo Real sind einmal mehr auch große Gemeinschaftsstände von Städten und Regionen stark vertreten. Unter einem Dach versammeln sich dort die wichtigsten Akteure, um zusammen die Entwicklung der jeweiligen Regionen voranzubringen.

BREMEN/BREMERHAVEN: ÜBERSEESTADT & INNENENTWICKLUNG

Am Eröffnungstag der Expo Real findet um 15 Uhr der Empfang der Hansestadt Bremen auf dem Gemeinschaftsstand (Bremen/Bremerhaven) statt, mit Senator Martin Günthner und Melf Grantz, Oberbürgermeister von Bremerhaven. Innenstadtentwicklung und das Quartier „Überseestadt Bremen“ werden die wichtigsten Messethemen sein. Zu den neuen Ausstellern gehören Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG und Peper & Söhne GmbH, die Investoren des Lloyd Industrieparks mit Airbus als Ankermieter. Aktuell engagiert sich Peper als Hotelinvestor am Standort Airportcity Bremen.

HAMBURG PRÄSENTIERT NEUE GESELLSCHAFT HIE

2015 feierte die HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung ihren 30. Geburtstag. Nun hat der Hamburger Senat beschlossen, die Gesellschaft zur One Stop Agency für Investitionen auszubauen und sie in die Lage zu versetzen, Unternehmen verbindliche Zusagen zur Vergabe von städtischen Gewerbeflächen zu geben. Mit der Gründung der HIE Hamburg ist dies nun abgeschlossen. In die neue Gesellschaft, unternehmerisch von der Hamburger Wirtschaftsförderung HWF geführt, wird die Stadt zunächst 88 Hektar Gewerbeflächen einbringen. Auch der Betrieb der geplanten F&I Parks (Forschung & Innovation) erfolgt durch die HIE.

SO VIELE ARBEITGEBER WIE NOCH NIE

Wer als Berufseinsteiger in der boomenden Immobilienwirtschaft Fuß fassen will, sollte sich den Career Day auf der Expo Real nicht entgehen lassen. Am dritten Messtags präsentieren sich 38 Unternehmen in den Career Corners – eine Rekordbeteiligung. Dazu gibt es Beratungsangebote, Vorträge und erstmals eine Bewerber-App. Das Studenten- und Auszubildendenticket ist für die gesamte Expo Real gültig. Erstmals können sich Bewerber über eine App profilieren. Dafür hat der Career Day den App-Anbieter Talentcube auf die Messe geholt.

GRAND PLAZA – MARKT- PLATZ FÜR HANDEL

Das Netzwerk für den Handel und seine Partner: Die Grand Plaza auf der Expo Real geht 2017 in die zweite Runde und erweitert sich gegenüber dem Vorjahr um sechs Neuaussteller. In der Speakers' Corner werden Trendthemen wie E-Commerce, Boom bei Outlet-Centern und die Shopping-Center von morgen beleuchtet. Das Konzept wird analog zum Vorjahr fortgeführt: ein 500 Quadratmeter großer Marktplatz mit Gastronomie und einer Speaker's Corner in Halle C2, um den sich die Messestände von Handelsunternehmen gruppieren.

TOP-MÄRKTE, TOP-ASSETKLASSEN

Europa, USA, Wohn-, Gesundheitsimmobilien

Die europäischen Märkte und die USA stehen als Investitionsziele im Vordergrund. Deutschland steht weit oben. Mit deutlichem Abstand folgen Österreich, Schweiz und Benelux. Gleichauf liegen Mittel-, Ost-, Südosteuropa und Frankreich. Unmittelbar darauf folgen die USA, die Nordischen Länder sowie Großbritannien und Irland.

Die Frage nach den Nutzungsarten mit dem größten Bedeutungszuwachs fördert klare Favoriten zu Tage: Nr. 1 sind Wohnimmobilien. Würde man die drei Segmente gefördertes, normales und luxuriöses Wohnen zusammenziehen, kommt die Befragung sogar auf einen Nettowert von 85 Prozent. Nr. 2 sind Gesundheits- und Pflegeimmobilien, Nr. 3 Logistik.



DEUTSCHE/HYPO
Ein Unternehmen der NORD/LB

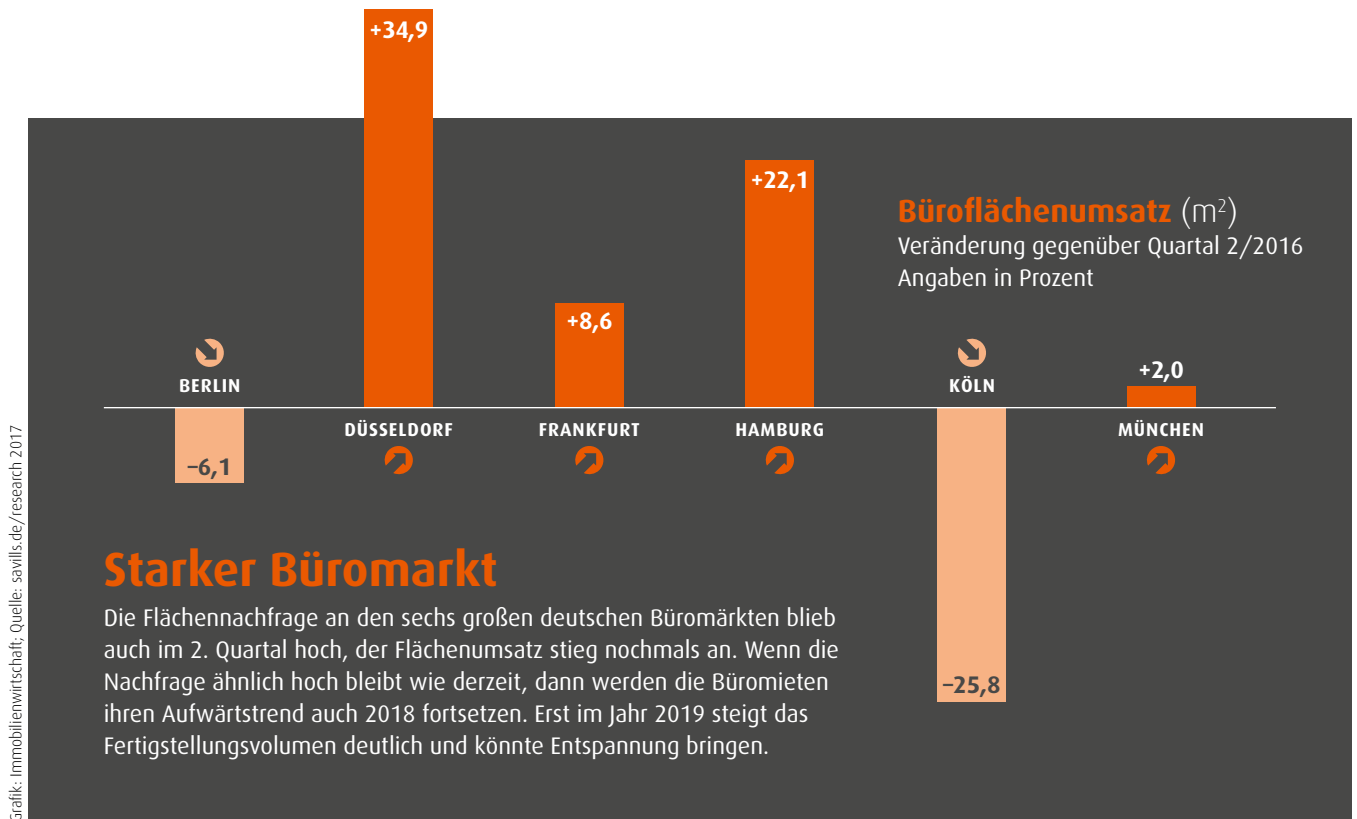


GEMEINSAM GESTALTEN

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

www.Deutsche-Hypo.de

Ihr Erfolg ist : unser Maßstab



HOSPITALITY INDUSTRY DIALOGUE

Immer zwischen Boom und Blase

Einen Tag lang geht es auf der Expo Real auch immer konzentriert um das Thema Hotelimmobilien. In diesem Jahr wird der 4. Oktober 2017 ganz im Zeichen des Hospitality Industry Dialogue stehen. Er findet statt im Special Real Estate Forum in der Halle C2 am Stand 530.

Die Fragen in diesem Jahr lauten unter anderem: Welches Risiko-Management hält dem Anlagedruck noch stand? Welche Krisenfelder und Risiken werden die Hotellerie am härtesten treffen, wo gibt es Spielräume? Nach dem Lehman-Crash 2008 häuteten sich auch Hotels, verloren viel Geld. Wie volatil sind die Märkte jetzt? Andere Themen sind die zu erwartende Disruption. Was kommt hierbei auf die Hotellerie zu? Auch Serviced Apartments und Mikro-Apartments kommen in dem

Forum zur Sprache, denn temporäres Wohnen boomt. Doch welche Faktoren treiben hierbei die Nachfrage, was ist davon als nachhaltig anzusehen? Machen die neuen Spezial-Immobilien der klassischen Hotellerie zunehmend Konkurrenz? Inwieweit wittern die Investoren in Serviced Apartments und Aparthotels eine noch höhere Profitabilität?



HOSPITALITY INDUSTRY DIALOGUE am Mittwoch, 4. Oktober 2017

10:30 – 17:50; Expo Real,
Special Real Estate Forum
in der Halle C2 am Stand 530

INVESTMENT

Hamburgs Hotelchancen

Ein Impulsvortrag von Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer Hamburg Invest, eröffnet am Donnerstag, den 5. Oktober 2017, um 11:00 Uhr die Podiumsdiskussion „Neue Hotels: Welche Chancen bietet Hamburg?“ Andreas Ewald, Engel & Völkers Hotel Consulting, Jürgen Paul, Nord Project Immobilien und Beteiligungsgesellschaft, René-P. Schappner, InterContinental Hotels Group, und Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer Hamburg Invest, diskutieren, welche Chancen der Hamburger Hotelmarkt vor dem Hintergrund stark wachsender Übernachtungszahlen bietet.

HOTELMARKT HAMBURG am Donnerstag, 5. Oktober 2017

11:00 – 12:30 Uhr, in der Halle B2
im Konferenzraum B22

Glück auf! niu Cobbles-Eröffnung steht kurz bevor

Der Countdown für die erste Eröffnung eines niu-Hotels läuft: Das niu Cobbles öffnet Ende 2017 in Essen.



Bei niu handelt es sich um ein innovatives Hotelkonzept der NOVUM Group, das besonders Millennials im Visier hat. In mehreren Bauabschnitten entwickelte die Immobiliengruppe EUROPA-CENTER in bester Innenstadtlage Büro- und Gewerbeflächen von insgesamt 50.000 m² – perfekt geeignet für die neue Marke niu.

NIU VERSPRICHT EIN EINZIGARTIGES, INSPIRIRENDES HOTELERLEBNIS Jedes niu-Hotel ist anders und erzählt auf unkonventionelle Weise eine vom Standort inspirierte Geschichte. Für das perfekte Zuhausegefühl geht es in jedem niu entspannt und interaktiv zu. Von der Rezeption über Living Lobby bis hin zur Bar – alles geht nahtlos ineinander über, lebt und wird geteilt. „Wir schaffen von Beginn an nicht nur Markenstringenz, sondern sorgen auch vom ersten Kontakt mit dem Hotel für ein einzigartiges Hotelenerlebnis“, erklärt David Etmenan, Chief Executive Officer and Owner der NOVUM Group.

In Essen übernahm JOI-Design das originelle Interieur Design. Das niu Cobbles ließ sich vom Namen bis hin zum Interieur vom einstigen Standort für Kohle und der heute pulsierenden Metropole inspirieren. Jedes noch so kleine Detail überzeugt mit unvollkommenem Charme im Industrial Design und animiert nicht nur Millennials zum Staunen, Selfies knipsen und auf Erkundungstour gehen. Raue Materialien wie Drahtgitter, grobes Holz und Schiefer runden das coole Ambiente perfekt ab. Doch der Industrial Style wird bewusst mit Kontrasten gebrochen.



Knallige Farbkleckse, gemütliche Sessel und außergewöhnliche Wandgestaltungen der Viva-Con-Agua-Artists erobern immer wieder den Raum und sorgen für ein unvergessliches Hotelenerlebnis. Auch auf den Zimmern setzt sich die außergewöhnliche Umsetzung im urbanen Look fort. Im originellen Badezimmer gehen Globetrotter und Geschäftsreisende auf Entdeckungsreise zu den lokalen Sehenswürdigkeiten.

Das Team, regelmäßige Events, eine lässige Atmosphäre und ein ausgefeiltes F&B-Konzept ziehen auch Locals ins Hotel. Darüber hinaus ist im niu auch die neueste Technik mit am Start: Zur technischen Ausstattung gehören smarte Flachbildschirme, USB-Ports, ultraschnelles WLAN, eine Instagram-Wall, Hintergrundbeats im ganzen Hotel und Bluetooth-Boxen auf den Zimmern.

David Etmenan will mit niu weiter wachsen. niu Cobbles ist nur der Start. Auf seiner Projektliste stehen über 30 weitere niu-Hotels, fünf eröffnen 2018: Rig@Lübeck, Saddle@Fürth, Franz@Wien, Welly@Kiel und Keg@Hamburg!

ÜBER NIU

- **Anzahl Projekte:** >30
- **Länder:** Deutschland/Europa
- **Lage:** Zentral/Innenstadt
- **Immobilien:** Neubau/Konversion
- **Anzahl Zimmer:** ca. 160
- **Segment:** Midscale (3 Sterne)
- **Zielgruppe:** Millennials
- **1. Eröffnung:** Ende 2017

www.niu.de

Geschäfte werden gemacht

Expo Real 2017: Die Gewerbesmesse für nationale und internationale Immobilienfachleute und Investoren geht ins 20. Jahr. Kreativitätssteigerung und Flexibilität bei Immobilienprodukten werden zunehmend wichtiger.

Die Entwicklung in der Immobilienbranche kennt seit einigen Jahren nur einen Weg: aufwärts. Vom Immobilienboom ist oft zu lesen, immer mal wieder über einzelne Verwerfungen, die der Markt eben nicht ohne Weiteres reguliert – Preisexplosionen in extrem nachgefragten Topstandorten mit guter Infrastruktur zum Beispiel.

Die positive Stimmung unter den Immobilienprofis ist über die letzten Jahre zu einem Dauerbrenner geworden – trotz einzelner mahnender Stimmen. Stetig steigende Transaktionsvolumina machen sich gut beim „Expo Real Stimmungsbarometer“. Jetzt wird Geschäft gemacht, und die Zukunft erwartet bei direkten Anfragen für 2018 erneute Rekorde oder zumindest stabile Marktdaten auf hohem Niveau.

Die Basis für eine anhaltend hohe Nachfrage ist weiter gegeben, sagen die Experten. Die deutsche Wirtschaft wächst seit über vier Jahren leicht überdurchschnittlich und wird dies, den erst kürzlich nach oben revidierten Prognosen der Wirtschaftsforschungsinstitute zufolge, auch in den nächsten zwei Jahren tun.

EU UND BREXIT ALS MARKTBEEINFLUSSER

Aber da sind auch die nicht immer vorhersehbaren Entwicklungen in der Weltpolitik mit Einfluss auf die Märkte. Trendthemen wie die Zukunft der Europäischen Union, der Brexit, die Digitalisierung oder favorisierte Märkte und Segmente bei Investitionen betreffen alle und werden demnach eine wichtige Rolle auf der Münchener Fachmesse spielen.

Die Flüge sind seit Langem gebucht, von vielen Firmen sicher bei der Kranichlinie, aber von Nord nach Süd wohl auch bei der insolventen Air Berlin. Finden diese Flüge mit vergleichsweise billigem Ticketpreis noch statt?, wird sich mancher gefragt haben. Zumindest bis November sei alles geregelt, versicherte die Fluglinie. Also grünes Licht für problemlose Anreise



in diesem Jahr? Zur Erinnerung: Im Vorjahr gab's böse Überraschungen aufgrund von Streichungen kompletter Rückflüge gen Norden. Umleitungen und Zeitstress sorgten damals für Unmut und lästige Verspätungen.

Alle freuen sich auch in diesem Herbst auf das Messehighlight des Jahres für ihre Branche, auf Netzwerken, möglicherweise bereits auf Geschäftsabschlüsse von zuvor eingeleiteten Projekten und auch auf Feiern unter Gleichgesinnten. „Diesmal werden wir wieder zwei Tage früher anreisen und noch das Oktoberfest besuchen“, sind nicht wenige in Bestlaune auf München-Trip, bevor Zahlen & Co. wohl ebenso häufig für fröhliche Gesichter sorgen werden.

Wer nach einem langen Messetag oder in freien Stunden nicht nur das Messegelände, sondern auch etwas von München kennenlernen will, hat viele Möglichkeiten. Per S-Bahn müssen etwa 30 Minuten Fahrzeit in die Innenstadt einkalkuliert werden. Geschmäcker sind ja bekannterweise verschieden. Silvia Hendricks vom Expo-Real-Team hat die „Goldene Bar im Haus der Kunst“ als ihren persönlichen Lieblingsort auserkoren: „Ein Ort, der mich abheben lässt, lässig und doch auch a bissl Chichi, zwischen Surfelle und P1.“ Es warten Terrasse mit

**RÜCKZUGSORT
FÜR MEETINGS**



Wer als Einzelbesucher jenseits des umfassenden Messeprogramms Raum und Ruhe für intensive Gespräche sucht, hat dazu die Chance in der Meet & Retreat Lounge im Süden der Halle A2.

Auf mehr als 800 Quadratmetern mit Loungecharakter soll entspanntes Arbeiten möglich sein. Es gibt sowohl Einzelarbeitsplätze als auch Besprechungsecken für vier bis sechs Personen, inklusive kostenlosem WiFi. Ein Einzelarbeitsplatz kostet pro Stunde 15 Euro, Besprechungsecken sind ab 50 Euro pro Stunde buchbar, nach dem Prinzip „First come, first served“. Die weiteren Leistungen: Kaffeebar, Wasserspender und Betreuung durch Hostessen.



Ausblick, der Charme eines Surferstrands und der Blick aufs Grün des Englischen Gartens. Und je nach Zeit sogar jazzige Musik und coole Drinks.

START-UPS, STIGLITZ, STADTENTWICKLUNG

Die Topthemen Start-ups, Stiglitz und Stadtentwicklung sollen gepusht werden und versprechen beim Rundlauf durch die Messehallen spannende Diskussionen.

„Sind Sie auch schon im Expo-Real-Fieber?“, fragt Stefan Zanetti, Founder & CEO von Allthings Technologies AG aus der Schweiz. Das Unternehmen bietet nach eigenen Worten Mehrwertdienste und smarte Lösungen für Bestandshalter, Asset Manager, Entwickler oder Verwalter. „Wir sind gleich an zwei Ständen mit dabei. Als eines von 25 Top-PropTechs in Europa ist Zanetti am Stand A1.134 zu finden. Und als Mitgründer der German PropTech Initiative GPTI an Stand C2.120.“

„Der Wettbewerb der Zukunft wird unerwartet schnell und aus neuer Richtung kommen – von großen Technologiekonzernen wie Google oder Samsung. Immobilien sind in der digitalen Welt noch weitgehend unbesetztes Terrain, und das Rennen um die Vorherrschaft ist noch völlig offen. Immobilienunternehmen selbst sind dabei in der besten Posi- »

Los geht's: 2017 werden die Messehallen in München wieder gut gefüllt sein. Die Laune der Teilnehmer – wohl wieder bestens ...

PUBLIC SECTOR FINANCE
REAL ESTATE FINANCE

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand B1.420



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

www.pfandbriefbank.com

VERANSTALTUNGEN



NEUES REIN-FORUM

Mit dem neuen **REIN-Forum (Real Estate Innovation Network) A1.134** rücken die Messeverantwortlichen **Innovation und Digitalisierung** bewusst stärker in den Fokus. Start-ups im Bereich PropTech sind erstmals auf der Messe und treffen auf Etablierte.

FACH-VORTRAG

Im übergreifenden Zusammenhang dürfte der **Vortrag vom ifo-Institutchef Clemens Fürst** für Gesprächsstoff sorgen.

Die aktuelle Wirtschaftslage: Ende der Niedrigzinsphase?

Mittwoch, 4. Oktober, 11:00 – 12:15
Halle A2, Stand 540, Expo Real Forum

„KLUGE KÖPFE“

Freitag, 6. Oktober, 10:00 – 12:00 Uhr
Halle A2, Stand 540, Expo Real Forum
Vortragssprache: Englisch



Nobelpreisträger Professor Joseph Stiglitz wird auf dem Expo Real Forum über **„Uncertainties in Economics and Politics: What matters? What is the influence for real estate?“** sprechen und unter anderem die wachsende Verunsicherung seit 2008 und ihre Folgen analysieren.

tion, diesen Markt zu besetzen und zu monetarisieren“, erklärte jüngst auf einer Veranstaltung Marc Beermann, COO und Mitgründer von Allthings. Mal schau’n, was er auf der Messe zu sagen hat?!

Deutschland muss in der Zukunft aufpassen, sein Potenzial nicht zu verschenken, denn ausgerechnet bei den Themen Digitalisierung und Innovation – zwei Faktoren für zukünftiges Wachstum – machten die E&Y-Manager in den Vorjahren wesentliche Defizite aus (Halle C2, Stand 313).

Mit dem neuen REIN-Forum (Real Estate Innovation Network) rücken die Messeverantwortlichen das Thema Innovation und Digitalisierung bewusst stärker in den Fokus. Start-ups im Bereich PropTech sind erstmals auf der Messe und treffen auf Etablierte. Nobelpreisträger Professor Joseph Stiglitz wird auf dem Expo Real Forum über „Uncertainties in Economics and Politics: What matters? What is the influence for real estate?“ sprechen und unter anderem die wachsende Verunsicherung seit 2008 und ihre Folgen analysieren.

WOHNEN BLEIBT MEGATHEMA Messechef Matthias Dittrich geht als Alleinverantwortlicher bereits ins dritte Jahr und hat noch einiges vor. Das Thema Wohnen wird auf der Messe-Plattform als dauerhaft wichtiges Thema der Branche mit allen Aspekten wie zum Beispiel der Schaffung bezahlbaren Wohnraums bespielt. „Zuwanderung bedeutet nicht nur ‚Neue Menschen in Deutschland‘, sondern auch, dass es immer mehr Menschen in die wirtschaftlich prosperierenden Städte zieht und diese Menschen dort entsprechend Wohnraum benötigen“, erklärte Dittrich im Interview.

Im übergreifenden Zusammenhang dürfte der Vortrag vom ifo-Institutchef Clemens Fürst für Gesprächsstoff sorgen („Die aktuelle Wirtschaftslage: Ende der Niedrigzinsphase?“, Mittwoch, 4. Oktober, 11:00 bis 12:15 Uhr, Halle A2, Stand 540, Expo Real Forum).

Für Eigentümer, Investoren, Projektent-

wickler, Mieter und Eigennutzer bietet der internationale Berater Colliers nicht nur kleine Rückzugsräume für intensives Netzwerken, sondern auch leckeres Fingerfood. Die Berater sind auf verschiedenen Foren als Referenten unterwegs. Matthias Leube, CEO und Head of Capital Markets bei Colliers International Deutschland, wird seine Markteinschätzung am Mittwoch, 4. Oktober, 16:00 bis 16:50 Uhr, zum Verhältnis von Angebot und Nachfrage auf den Immobilienmärkten geben. „Zu wenig, zu teuer?“ heißt seine Frage in die Runde auf dem Forum.

„Viele Kollegen, die man das Jahr über nicht sieht, trifft man hier wieder. Es ist wie eine Big Family“, freute sich Senior Finance Manager Anna Fominykh schon im Vorjahr über das ImmoEbs-Get-together. Auch 2017 zählt dieses Treffen mit Sekt-empfang für viele Mitglieder und Freunde zum Pflichttermin. Etwa 350 „ImmoEbsler“ werden erwartet, um den ersten Messtag bei einem Glas Sekt gemeinsam ausklingen zu lassen.

HERAUSFORDERUNG STADTENTWICKLUNG

Demografischen Wandel, die einhergehende Suche nach Fachkräften, die Digitalisierung oder die Haltung der Generationen Y und X gilt es bei Gebäude-, Stadtentwicklungs- und Mobilitätskonzepten zu integrieren. Dazu will Drees & Sommer an seinem Messestand Impulse setzen („Your Future – künstliche Intelligenz: Was Gebäude der Zukunft leisten können“, Donnerstag, 5. Oktober, 14:00 bis 14:45 Uhr, Halle C1, Stand 430/422). Über die Bürowelt der Zukunft, was Gebäude mit Fachkräftemangel zu tun haben und warum es sich lohnt, in gute Arbeitsplatzgestaltung zu investieren, darüber referiert zudem die Workplace-Expertin Christine Kohlert am Dresco-Stand.

Stadt- und Quartiersentwicklungen sind auch das Steckenpferd der DSK Deutsche Stadt- und Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH & Co. KG. Als prominentes, weil aktuelles Projekt soll die ehemalige Pioneer-Kaserne als ÖPP-Projekt nachgenutzt werden. Dazu wird »



Digitale Assets von heute sind reale Werte von morgen.

Die Welt der Zukunft ist digital. Mit der Perspektive auf innovative Geschäftsmodelle und kundenorientierte Services. Erleben Sie täuschend echt und bereits vor Baubeginn ein neues Objekt unseres Offenen Immobilienfonds *hausInvest*: Das ONE FORTY WEST mit spektakulärer Lage in Frankfurt am Main. Erforschen Sie hautnah die visionäre Architektur und unsere ganzheitliche Vermarktung.

Entdecken Sie digitale Assets und reale Werte.
Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL 2017, Halle B2, Stand 210.

Stärke durch Vielfalt



ANREISE


VERGÜNSTIGUNGEN FÜR EXPO-REAL-TEILNEHMER NUTZEN

Das Gedränge ist gerade am ersten Messttag für Frühflieger und Tagesbesucher groß. Entlang der Menschentrauben von Immobilienleuten in meist dunklen Anzügen wird schnell deutlich, wo die Reise losgeht: **von 8 bis 18 Uhr direkt vor Terminal 1 (und Bereich MAC München Airport Center vier Minuten später) mit dem Autobus Oberbayern im 30-Minuten-Takt nonstop vom Flughafen zum Messegelände.** Passendes (Klein-)Geld ist immer hilfreich für die schnelle Abwicklung.

In Kooperation mit Lufthansa besteht die Möglichkeit, Gepäck bereits auf dem Messegelände aufzugeben. Nach dem Online-Check-in des Lufthansaflugs (LH, LX, OS Flugnummern) kann das Gepäckstück am Abreisetag spätestens fünf Stunden vor Abflug am ausgeschilderten Baggage-drop-off-Counter kostenlos abgegeben werden.

Und zum Schluss noch eine Verkehrsmeldung an alle Autofahrer: Je nach Navigationssystem finden Sie die Messe München und das ICM – Internationales Congress Center in den Kategorien „Ausstellungsgelände“, „Messezentrum“ oder unter dem Schlagwort „Messe“. Parken kostet maximal 12 Euro am Tag.

U-BAHN NUTZEN


Doch mit dem Auto morgens zur Messe zu fahren, ist alles, nur kein Vergnügen – man verbringt viel Zeit im Stau. Das Gleiche gilt abends zurück in die Stadt. In der **U-Bahnlinie U 4 zur Messestadt Ost** oder in die Stadt hinein herrscht zwar oftmals drangvolle Enge, aber in den meisten Fällen geht es schneller und ist zudem ökologischer. Zwar ist das Messeticket schon seit einigen Jahren nicht mehr mit einem Ticket für den Münchener Verkehrsverbund verbunden, aber es lohnt sich, je nach Aufenthaltsdauer ein Tages-, Drei-Tages- oder Wochenticket zu erwerben. Damit kann man einfach einsteigen, ohne an einem Automaten Schlange zu stehen.

der Oberbürgermeister der Stadt Hanau, Claus Kaminsky, am zweiten Messttag Stellung nehmen (Halle B2, Stand 330, am Gemeinschaftsstand der WT.SH Wirtschaftsförderung und Technologietransfer Schleswig-Holstein GmbH). Dort wird es ab 10:30 Uhr in der Diskussionsrunde der DSK/BIG Gruppe auch um das Thema der Bezahlbarkeit von Wohnungen gehen. Und zwar auch in ländlichen Regionen sowie kleineren und mittleren Universitätsstädten, wo laut Dr. Marc Weinstock, geschäftsführender Gesellschafter, die Bezahlbarkeit durchaus ein Thema ist. Das wird Weinstock mit Prof. Dr. Elisabeth Merk, Stadtbaurätin der Landeshauptstadt München, Jochen Partsch, Oberbürgermeister der Wissensstadt Darmstadt, und Olaf Cunitz, Frankfurts ehemaligem Baubürgermeister, diskutieren.

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD Wie in jedem Jahr wird es wieder einen Gemeinschaftsstand von Strabag Real Estate, Strabag Property and Facility Services und Ed. Züblin AG geben. Eyecatcher soll laut Sprecher Timo Haep ein Architekturmodell der Projektentwicklung „MesseCity Köln“ sein. Zudem werden Exponate zum Thema Industriedienstleistung 4.0 ausgestellt: die Mixed-Reality-Brille HoloLens und der M3-Trolley NavVis. Geladene Gäste dürfen sich am zweiten Messttag ab 10:00 Uhr auf ein Weißwurstfrühstück freuen. Als Sponsor des Immobilien-Marketing-Awards, klassisch wie seit Jahren vom Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ als Medienpartner betreut, tritt die Strabag Real Estate an diesem Tag ab 15:00 Uhr gemeinsam mit ECE Projektmanagement in Erscheinung, um unter Begleitung einer hochkarätigen Jury den Immobilien-Marketing-Award zu verleihen. Auf die Gewinner-Projekte, anmoderiert durch die Immobilienwirtschafts-Redakteure Laura Henkel und Dirk Labusch, darf man auch 2017 wieder gespannt sein.

An Beteiligung der Strabag an anderen Vortragsveranstaltungen über alle drei Messtage mangelt es nicht (5. Oktober, 14:00 bis 15:00 Uhr, Panel „Immobilien-



dienstleistung 2030 – Wie digital wird die Zukunft?“ mit Martin Schenk, Vorsitzender der Geschäftsführung Strabag Property and Facility Services, Discussion & Networking Forum, A1.250). Wer am letzten Messttag Lust und Muße hat, sollte beim Vortrag „Wer meint, die Zukunft beginnt erst morgen, der hat sie schon verpasst“ von Dirk Brandt, Geschäftsführer Technisches Facility Management Strabag Property and Facility Services, vorbeischaun (6. Oktober, 10:00 bis 10:20 Uhr, REIN-Forum, A1.134).

TWITTERN BEI SUSHI Am Messestand der Commerz Real geht es nicht nur äußerlich um smarte und vernetzte Konzepte. Am Beispiel des Bauvorhabens One Forty West (www.onefortywest.de) wird praktisch gezeigt, wie Digitalisierung Planungs- und Entscheidungsprozesse vernetzen kann. Und das in Form eines Touchscreen-Tisches gekoppelt mit großer Video-Wand. Der Dialog ist möglich über Social Media.

Andreas Muschter, Vorsitzender des Vorstands der Commerz Real, wird am 4. Oktober ab 15:00 Uhr auf dem Forum in Halle A2 über „Kapital sucht Deal: Hohe Vervielfältiger, niedrige Renditen: Wie lange geht das noch gut?“ referieren. Der traditionelle Sushi-Empfang am Commerz-Real-Stand, Halle B2/210, findet an selbigem Tag um 17:00 Uhr statt. In der Podiumsrunde Digitalisierung geht's um Best Practices & Co., unter anderem mit Florian Stadlbauer, Head of Digitalization Commerz Real, am 5. Oktober von 11:00 bis 12:00 Uhr (der Ort ist noch nicht festgelegt).



Diskussionen unter Gleichgesinnten: Alle Marktteilnehmer freuen sich auf die Expo Real.

Der Einzelhandel ist als Top-Assetklasse (hinter Büroimmobilien) bereits von den Logistikimmobilien überholt worden. Wirkt sich das auf die Messeplanung aus? Natürlich sei das sinnvoll, wie Dittrich erklärt: „Wir räumen seit etlichen Jahren der Logistik einen eigenen Schwerpunkt ein. Das gilt sowohl für den Gemeinschaftsstand LogReal.Campus wie auch für das Konferenzprogramm der Expo Real.“

Jan Fiege von Fiege Logistik Stiftung & Co. KG will den Teilnehmern etwas über „Logistikimmobilie der Zukunft – Herausforderungen für Entwickler, Nutzer und Kommunen“ erzählen. Bei Christian Kille (FHWS) geht es um die aktuelle Studie der Initiative Logistikimmobilien (Logix) mit dem Titel: „Zukunft der Lo-

gistikimmobilien und Standorte“. Welche Entwicklungen sind für die einzelnen Logistikimmobilientypen zu erwarten? (5. Oktober, 16:00 bis 16:50 Uhr, Halle C2, Stand 530, Special Real Estate Forum).

Über Handelskonzepte in Zeiten von E-Commerce dreht es sich gleich am ersten Messetag auf der Grand Plaza. Wie werden die Shopping-Center von morgen aussehen?, soll als ein Thema diskutiert werden (4. Oktober, 15:00 bis 16:15 Uhr, Halle C2, Stand 240). Teilnehmer sind Joachim Will (Ecostra GmbH), Harald Rottes (Citti Handelsgesellschaft mbH & Co. KG) und Götz Haßmann (Unibail-Rodamco Group). «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Besuchen Sie uns auf der Expo Real am Stand B2.420

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Aus Plänen wird Wohnraum.

IBB für Vermieter & Investoren: Die Wohnungsbauförderer in Berlin.

Sie planen den Neubau oder die Sanierung bzw. Modernisierung eines Mehrfamilienhauses – wir haben das Förderprogramm. Mit unseren Finanzierungsangeboten unterstützen wir Sie vor allem bei Maßnahmen zur Optimierung der Energieeffizienz. Sprechen Sie mit uns!

Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de
www.ibb.de/vermieter_investoren

 Investitionsbank
Berlin

Leistung für Berlin.

Die Haufe Group auf der Expo Real 2017

Die „Immobilienwirtschaft“ ist in diesem Jahr auf der Expo Real bereits zum siebten Mal Standpartner bei der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID), am Stand B2.220. Es gibt ein umfangreiches Programm für viele Geschmäcker. Informieren Sie sich auch über die Fachwissen- und Softwarelösungen, die die Haufe Group für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bietet. Treffen Sie das Team Media Sales und aus der Redaktion Dirk Labusch, Chefredakteur des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft“, Laura Henkel, verantwortliche Online-Redakteurin, und Jörg Seifert, Chef vom Dienst, am Stand B2.220 persönlich. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Auch Ulrike Trampe, Chefredakteurin der Fachzeitschrift „DW Die Wohnungswirtschaft“, und Olaf Berger, DW-Redakteur, sind vor Ort und schätzen jeden neuen Messekontakt. Aktuelle Informationen zur Expo Real erhalten Sie auch auf unserer Homepage unter www.haufe.de/immobilien/expo-real und in unserer täglichen Newsletter-Berichterstattung während der Messetage.

DAS TEAM DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mittendrin statt nur dabei

Treffen Sie Redaktion und Team Media Sales der „Immobilienwirtschaft“ und www.haufe.de/immobilien am BID-Stand



Dirk Labusch
Chefredakteur



Laura Henkel
verantwortliche
Online-Redakteurin



Jörg Seifert
Chef vom Dienst



Klaus Sturm
Head of Sales
Real Estate Media



Heike Tiedemann
Verkaufsleitung
Hamburg



Sven Gehwald
Key Account
Manager

BID-GEMEINSCHAFTSSTAND: PROGRAMM (AUSZUG)

Am BID-Gemeinschaftsstand werden die aktuellen Themen aufgegriffen. Besucher des Stands haben zudem die Möglichkeit, prominente Gäste hautnah zu erleben und ihnen Fragen zu stellen. Schauen Sie also vorbei, es lohnt sich.



Mittwoch, 4. Oktober 2017

11:00 Uhr	Standeröffnung: Dr. Andreas Mattner, Vorsitzender BID und Präsident ZIA; Gunther Adler, Staatssekretär im Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit
im Anschluss	Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen im Spannungsfeld des Bundestagswahlkampfes Gunther Adler, Dr. Andreas Mattner, Jürgen Michael Schick, Axel Gedaschko, Andreas Ibel, Wolfgang D. Heckeler Moderation: Andreas Remien, Süddeutsche Zeitung
13:00 Uhr	Das Urbane Gebiet – Chancen für die Stadtentwicklung Prof. Dr. habil. Sigrid Schaefer, EBZ; Maren Kern, BBU; Anke Brummer-Kohler, Bundesbauministerium; Andreas Ibel, BFW; Dr. Jan Röttgers, ECE Moderation: Ulrike Trampe, DW Die Wohnungswirtschaft
13:30 Uhr	„Wirtschaft macht Wohnen – Arbeitgeber als Akteure am Wohnungsmarkt“ Gunther Adler, Bundesbauministerium, im Gespräch mit Axel Gedaschko, Präsident GdW Moderation: Arndt von Bodelschwingh, RegioKontext
14:30 Uhr	Verleihung DIA Forschungspreis Laudatorin: Katrin Schütz, Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg; Prof. Dr. Marco Wölflle, DIA/CRES; Jürgen Michael Schick, IVD Moderation: Peter Graf, Geschäftsführer DIA
15:00 Uhr	BID-Marktplatz – „Must-haves“ für Ihr Unternehmen Dr. Erik Beckedahl, Innogy; Fabian Bender, eBay Kleinanzeigen; Erik Kahlert, Kone; Christoph Lütke, ista; Kai Schmidt, Vattenfall Moderation: Marion Hoppen, Pressesprecherin BFW
17:00 Uhr	Finanzierungstrends: Was kommt nach der Zinswende? Thomas Jebesen, Mitglied des Vorstandes DKB; Frank M. Mühlbauer, Vorstandsvorsitzender WL-Bank; Peter Stöhr, Vorstand Dr. Klein Firmenkunden; Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin GdW Moderation: Sabine Georgi, ZIA
19:00 Uhr	Messe Chill-out (Beginn Sektempfang 18:30 Uhr) ermöglicht durch die freundliche Unterstützung von KONE

Kommen Sie zum BID-Stand auf der Expo Real (B2.220). Die Haufe Group ist dort mit Datenbanken, Software und Fachzeitschriften präsent – und mit der kompletten Mannschaft der „Immobilienwirtschaft“ und „DW Die Wohnungswirtschaft“.

Donnerstag, 5. Oktober 2017

09:30 Uhr	EXPO Frühstück Dr. Klein (im oberen Standbereich)
11:00 Uhr	Neue Wohnsiedlungen: Liegt die Zukunft im Quartierskonzept? Maren Kern, BBU; Karl Strenger, STRENGER Bauen und Wohnen; Anke Brummer-Kohler, Bundesbauministerium; Gunter Nissen, Vattenfall Europe Innovation Moderation: Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft
12:00 Uhr	Neue Chefsache „Digitalisierung“? Was heißt das für die PropTechs und die Immobilienwirtschaft? Fabian Bender, eBay Kleinanzeigen; Andreas Böhm, B&O Service Gruppe; Kai Erdel, Real Estate Claim Control; Dr. Nima Mehranfshan, Immolyze; Nicholas Neerpasch, Doozer Real Estate Systems; Alexander Veit, My Real ID Moderation: Sun Jensch, Bundesgeschäftsführerin IVD
14:00 Uhr	„Mietest du noch oder kaufst du schon?“ Wohneigentum für den Vermögensaufbau Gunther Adler, Bundesbauministerium; Jürgen-Michael Schick, IVD; Hans Peter Trampe, Dr. Klein; Dirk Salewski, beta Eigenheim; Wolfgang D. Heckeler, DDIV Moderation: Michael Fabricius, Die Welt
15:00 Uhr	Die Rolle der Immobilienwirtschaft in der Klimaschutzpolitik Christian Bruch, BFW; Ingeborg Esser, GdW; Maria Hill, ZIA; Jan Christoph Maiwaldt, Keep Focus; Thomas Zinnöcker, ista Moderation: Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft

16:00 Uhr	Wirtschaftsimmobilien im Fokus: Mangelware Büroflächen? Dr. Carsten Dürkop, WL-Bank; Dr. Katrin Grumme, DGC Consulting; Boris Matuszczak, Dr. Klein; Andreas Wende, ZIA; Jürgen Michael Schick, IVD Moderation: Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft
17:00 Uhr	EBZ Preisverleihung – „Beste Masterabsolventen“ Moderation: Uwe Eichner, Vorsitzender des GdW-Fachausschusses für Berufliche Bildung und Personalentwicklung
17:45 Uhr	20 Jahre „Immobilienwirtschaft“ 20 spannende Jahre – Ein Quiz Moderation: Laura Henkel, Jörg Seifert, Dirk Labusch
18:45 Uhr	Sektempfang Dr. Andreas Mattner, BID und ZIA; Gunther Adler, Bundesbauministerium
19:00 Uhr	Standparty mit Live-Musik

Freitag, 6. Oktober 2017

10:30 Uhr	„Zeig mir dein Gesicht und ich sage dir, was du kannst“ Dr. Michael Janson Psycho-Physiognomie, im Anschluss individuelle Potenzialanalysen von Dr. Michael Janson
12:30 Uhr	Speed-Dating mit den Standpartnern



Besuchen Sie uns auf der Expo Real! Stand Nr. C1.310

TEAMS WORK.

Weil Erfolg nur im Miteinander entstehen kann. Die Entwicklung, die Realisierung und der Betrieb von Immobilien erfordern eine reibungslose Zusammenarbeit verschiedenster Fachdisziplinen. Speziell bei Großprojekten sind technisches Know-how und langjährige Erfahrung auf höchstem Niveau gefragt. Mit den Immobilien-Profis des STRABAG-Konzerns können Sie auf beides vertrauen. STRABAG Property and Facility Services (STRABAG PFS) und STRABAG Real Estate verfügen über eingespielte Teams, die alle Herausforderungen entlang des Lebenszyklus einer Immobilie meistern. Die individuellen Anforderungen unserer Kundinnen und Kunden stehen dabei stets im Fokus. Die Herausforderungen von morgen haben wir dabei stets im Blick. So zeigt STRABAG PFS beispielsweise in ihrem „House of Innovation“ in Frankfurt am Main anhand konkreter Anwendungen, Prototypen und Piloten, wie sie Künstliche Intelligenz, Robotic Process Automation, Sensorik, Datenbrillen und Internet of Things in Immobilienservices 4.0 übersetzt. Überzeugen Sie sich selbst: Besuchen Sie uns auf der Expo Real in München, Stand C1.310.

www.strabag-pfs.de, www.strabag-real-estate.com

STRABAG Property and Facility Services GmbH, Europa-Allee 50, 60327 Frankfurt am Main, Tel. +49 69 13029-0, info@strabag-pfs.com
STRABAG Real Estate GmbH, Siegburger Str. 229c, 50679 Köln, Tel. +49 221 824-2000, real-estate@strabag.com



STRABAG
TEAMS WORK.

Ohne Zins und Verstand?

Zehn Jahre nach dem Beginn der Finanzkrise befinden sich die großen Notenbanken mehr oder weniger noch im Ausnahmezustand. Die Konjunktur ist hingegen wieder im Aufwind. Fraglich ist jedoch, ob die EZB und die US-Notenbank mit Nullzinsen und Anleiheankaufprogrammen tatsächlich die Konjunktur in nennenswertem Maße angekurbelt haben, oder ob nicht vielmehr andere Kräfte wirkten.

Gemessen an historischen Maßstäben befinden sich der Konjunkturzyklus und der damit eng verbundene Immobilienzyklus bereits in einer reifen Phase. Kurzfristig scheint kein Ende absehbar. Schon heute sind aber auf vielen Immobilienmärkten zumindest in Teilsegmenten Überbewertungen zu beobachten. Welche Störung dann letztlich den Aufwärtstrend stoppt und wann, lässt sich nicht vorhersehen. Steigende Zinsen könnten jedoch eine prominente Rolle spielen.

KRITIK AN NULLZINSPOLITIK Angesichts des ordentlichen Wirtschaftswachstums scheint eine fortgesetzte Nullzinspolitik der EZB immer weniger gerechtfertigt. Vor allem aus der boomenden deutschen Volkswirtschaft wird immer wieder Kritik an den Frankfurter Notenbankern geübt. In diesem Zusammenhang wird gerne daran erinnert, dass die US-Notenbank schon nach dem Platzen der Dotcom-Blase die Leitzinsen zu lange zu niedrig gehalten hatte. Agieren also die Notenbanken schon wieder „ohne Zins und Verstand“? Ob EZB und Federal Reserve diesmal „behind the curve“ sind, wird sich vermutlich erst in einigen Jahren zeigen. Zumindest scheint sich nach der Fed nun auch die EZB zu bewegen. Die US-Notenbank hat schon Anfang 2014 begonnen, ihre Anleihekäufe zurückzuführen, und Ende 2015 erstmals die Leitzinsen erhöht. Nach inzwischen vier Leitzinserhöhungen steht als nächster Schritt eine Änderung der Wiederanlagepolitik an.

Die EZB ist noch nicht so weit. Immerhin hat Notenbank-Präsident Draghi inzwischen die zunehmende wirtschaftliche Dynamik in der Eurozone zur Kenntnis genommen. Zu Beginn des kommenden Jahres dürfte die EZB das „Tapering“ starten, also ihre Anleihekäufe sukzessive zurückfahren. Die erste Leitzinserhöhung könnte 2019 anstehen. Denn dann läuft Mario Draghis Amtszeit ab, und er möchte



Das EZB-Gebäude (hoch) steht immer noch in Opposition zur Zinspolitik, die aus ihm kommt.

bestimmt nicht als der Notenbankpräsident in die Geschichte eingehen, der die Zinsen abgeschafft und die negativen Folgen zu verantworten hat.

IMMOBILIEN WEITERHIN ATTRAKTIV Für die Anleger und speziell für die Immobilienmärkte führt der sehr gemächliche Einstieg in den Ausstieg aus der extrem expansiven Geldpolitik nicht zu grundlegenden Veränderungen. Die Rendite zehnjähriger deutscher Staatsanleihen scheint zwar in den letzten Monaten nachhaltig den negativen Bereich verlassen zu haben, wird aber nur langsam die Ein-Prozent-Marke ansteuern und diese vermutlich erst gegen Ende nächsten Jahres erreichen. Der Anlagenotstand privater und institutioneller Investoren wird dadurch bestenfalls geringfügig gemildert. Die Risikoprämien bei Immobilieninvestments sinken etwas, bleiben aber in Deutschland im langfristigen Vergleich auf sehr hohem Niveau.

Gerade in den USA zeigt sich aber mal wieder, wie begrenzt die Wirkung der Geldpolitik auf das lange Ende der Zinsen sein kann. Nach der Wahl von Präsident Trump war die Verzinsung zehnjähriger Treasuries kräftig auf bis zu 2,6 Prozent

EXPO-DISKUSSION



Mittwoch, 4. Oktober 2017,
14:00 – 14:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle A2, Stand 540

Niedrigzinspolitik der EZB

Wie stabil und sinnvoll ist der Rahmen, den die EZB mit ihrer Zinspolitik für die Immobilienbranche geschaffen hat?

SUMMARY » Die Voraussetzungen für einen anhaltenden Aufwärtstrend an den Immobilienmärkten sind im kommenden Jahr gegeben: Die Notenbanken bleiben vorsichtig, die Zinsen steigen nur leicht und die Konjunktur läuft rund. » **Das Risiko stärker steigender Zinsen** sollten die Akteure am Immobilienmarkt dennoch nicht völlig ausblenden. » **Ob die zunehmende Kritik an der Nullzinspolitik der EZB gerechtfertigt ist**, wird sich erst in einigen Jahren zeigen.

gestiegen. Trotz der jüngsten Leitzins-erhöhungen ist die Rendite mit dem Abklingen der Trump-Euphorie aber wieder spürbar zurückgegangen. Bei aller Kritik an den Notenbanken darf deshalb nicht vergessen werden, dass die Geldpolitik nicht der einzige Grund für das sehr niedrige Zinsniveau ist. Schließlich hat der Trend sinkender Zinsen schon lange vor der Finanzkrise eingesetzt. Demografie und Globalisierung sowie eine niedrigere Produktivität sind nur einige Stichworte, die daran erinnern, dass das Zinsniveau vermutlich auch mittel- bis langfristig nicht an frühere Zeiten anknüpfen wird.

KEINE ÜBERHITZUNG DER WIRTSCHAFT

Alles in allem sind damit die Voraussetzungen für einen anhaltenden Aufwärtstrend an den Immobilienmärkten im kommenden Jahr gegeben: Die Notenbanken bleiben vorsichtig, die Zinsen steigen nur leicht und die Konjunktur läuft rund. In Deutschland und in der Eurozone ist ein

Wirtschaftswachstum von preisbereinigt knapp zwei Prozent absehbar, in den USA mit rund 2,5 Prozent sogar etwas mehr. Das ist genug, um an den Vermietungsmärkten für eine solide Nachfrage zu sorgen. Für eine Überhitzung der Wirtschaft reicht dies erfreulicherweise aber nicht aus. Auch von der noch immer moderaten Bautätigkeit in vielen Immobilienmärkten und einer vorsichtigen Kreditvergabe gehen stabilisierende Wirkungen aus.

Trotz der positiven Rahmenbedingungen sollten die Akteure am Immobilienmarkt das Risiko stärker steigender Zinsen aber nicht völlig ausblenden. Eine zunehmende Auslastung der Kapazitäten in der Industrie und Vollbeschäftigung am Arbeitsmarkt könnten früher oder später doch zu höheren Lohn- und Preissteigerungen führen und die Notenbanken zwingen, stärker auf die Bremse zu treten. Während zu Beginn eines Zinserhöhungszyklus die bessere Konjunktur überwiegt, dürften mit fortschreitendem Zyklus dann

die Belastungen zunehmen. Dies wird aller Voraussicht nach in den USA früher passieren als in Deutschland. Denn dort sind viele Immobilien bereits heute anspruchsvoll bewertet und die Risikoprämien erheblich niedriger. Ob es schließlich zum Platzen einer Immobilienblase kommt oder „nur“ zu einer gewöhnlichen zyklischen Korrektur, lässt sich aus heutiger Sicht nicht beantworten. «

Dr. Gertrud R. Traud, Frankfurt/Main

AUTORIN



Dr. Gertrud R. Traud,
Chefvolkswirtin/
Bereichsleitung
Research Helaba,
Landesbank Hesse-
Thüringen

Willkommen am
Stand A1.320
der ExpoReal
04. – 06.10.2017



Immobilien Investments und Assetmanagement weltweit

Die Real I.S. Gruppe ist einer der führenden deutschen Anbieter von Immobilien Investments für private und institutionelle Anleger. Sie managt Immobilien weltweit und ist mit Tochtergesellschaften in Europa und Australien vertreten.

„Das riecht förmlich nach Trendwende“

Die Geschäfte der meisten gewerblichen Immobilienfinanzierer in Deutschland laufen gut. Doch wegen der mitunter erheblich gestiegenen Kaufpreise sind Finanzierungen auch mit höheren Risiken behaftet. Das wissen die Banken und wappnen sich entsprechend.

Der Boom an den Immobilienmärkten in Deutschland hält auch 2017 an. Die Investmentumsätze dürften – trotz immer höherer Preise, nicht nur in den Toplagen der Metropolregionen – erneut die 50-Milliarden-Euro-Marke überspringen. Obwohl kaum Zeichen für eine Abschwächung erkennbar zu sein scheinen, stellt man sich in der Branche zunehmend die Frage, wann die sonnigen Zeiten wohl vorbei sein werden. „Diese Frage stellen wir uns seit rund vier Jahren“, sagt Norbert Grahl, Leiter des Kreditrisikomanagements der DG Hyp.

Aber wann und in welchem Umfang es zur Wende an den Immobilienmärkten komme, könne niemand seriös prognostizieren. Die DG Hyp, fügt Grahl hinzu, habe ihre konservative Risikostrategie mit harten quantitativen Vorgaben seit zehn Jahren nahezu unverändert beibehalten, um zyklische Spitzen im Portfolio zu vermeiden. Auffällig in den Halbjahresgeschäftsberichten vieler Immobilienbanken ist allerdings, dass diese ihre Risikovorsorge bestenfalls geringfügig aufgestockt haben.

Das mag verblüffen. „Die International Reporting Standards (IFRS) erlauben Wertberichtigungen nur dann, wenn ein Ergebnis mit überwiegender Wahrscheinlichkeit eintreten wird oder eingetreten ist“, erklärt Andreas Schenk, Vorstandsmitglied der Deutschen Pfandbriefbank (pbb). Die meisten deutschen Immobilienbanken wendeten diesen Rechnungslegungsstandard an und hätten daher weniger Spielraum bei der Bemessung der Risikovorsorge als bei einer Bilanzierung nach dem Handelsgesetzbuch.

AUGENMERK AUF KAPITALDIENSTFÄHIGKEIT

Risikomanagement müsse am einzelnen Kredit und dessen Auflagen (Covenants) ansetzen, sagt Schenk. Besonderes Augenmerk sollte auf die aktuelle und künftige Kapitaldienstfähigkeit – damit ist die Deckung von Zins plus Tilgung gemeint – von Immobilien gelegt werden. Wegen eines möglichen Anstiegs der Zinsen vom aktuell historisch niedrigen Niveau sollte der Cashflow aus der Immobilie ausreichen, um einen Zinsanstieg von mehreren Prozentpunkten zu decken.

Ein Zinsanstieg von zwei bis drei Prozentpunkten müsse aus dem nachhaltigen Cashflow mindestens gestemmt werden



Die Immobilienbranche surft auf der Erfolgswelle – aber wie lange noch?

SUMMARY » Für das Kredit-Risikomanagement sind die Covenants bedeutsam. » **Einen Zinsanstieg von zwei bis drei Prozentpunkten** sollte der Cashflow von Immobilien mindestens stemmen. » **Die Drittverwendungsfähigkeit** von Logistikimmobilien ist ein Aspekt, der umso wichtiger ist, je spezieller diese sind. » **Bei Eigentumswohnungen** könnten in den Top-7-Städten die Preise um 25 bis 35 Prozent einbrechen. » **Objekte in guten Lagen** der Metropolregionen verteuerten sich mitunter von der 18-fachen auf die 25-fache Jahresmiete.

können, rechnet Grahl vor. Die DG Hyp kalkuliert bei Büro- und Einzelhandelsimmobilien mit einer Kapitaldienstfähigkeit von 6,5 Prozent als Minimalanforderung. Die meisten Immobilienbanken setzen ähnlich hohe Messlatten an.

Shopping-Center waren jahrzehntelang begehrte Finanzierungsobjekte, sofern die Lage stimmte und das Management kompetent war. „Der E-Commerce hat dieses Geschäftsmodell nicht überflüssig gemacht, aber wichtige Details sollten noch genauer begutachtet werden“, emp-

fehlt Markus Enders, Bereichsleiter Credit Risk Management Real Estate der Helaba. Hierzu sei es unter anderem sinnvoll, die Entwicklung der Besucherzahlen und die Durchschnittsausgaben bei Einkäufen in der jeweiligen Shoppingmall im Zeitreihenvergleich zu analysieren und auch den digitalen Auftritt des Centers zu bewerten.

DER LOGISTIKMARKT BOOMT Momentan gebe es wegen des boomenden Onlinehandels verstärkt Kreditanfragen für Logistikimmobilien, hat Hansjörg »

35%

Um 25 bis 35 Prozent könnten bei Wohnimmobilien in Teilmärkten der Top-7-Städte die Preise einbrechen – so Bernhard Kressier von der Bayern LB.

↑ FLOWFACT
Relations. Apps.

Deine Kunden lieben dich.

Denn du reagierst auf Exposéanfragen in nur drei Minuten.

Die neue Welt des Real Estate Marketing kommt 2017.
Gewinne die Herzen deiner Kunden - mit FLOWFACT.

+ 49 221 995 90 387

www.flowfact.de

Experten



„Wann die sonnigen Zeiten wohl vorbei sein werden? – Diese Frage stellen wir uns seit rund vier Jahren.“

Norbert Grahl, Leiter des Kreditrisikomanagements der DG Hyp



„Die International Reporting Standards (IFRS) erlauben Wertberichtigungen nur dann, wenn ein Ergebnis mit überwiegender Wahrscheinlichkeit eintreten wird oder eingetreten ist.“

Andreas Schenk, Vorstandsmittglied der Deutschen Pfandbriefbank



„Die Drittverwendungsfähigkeit von Logistikimmobilien ist ein Aspekt, dem umso mehr Bedeutung zukommt, je spezieller diese konzipiert sind.“

Hansjörg Eisenreich, Bereichsleiter Risikocontrolling der Münchener Hypothekbank

Eisenreich, Bereichsleiter Risikocontrolling der Münchener Hypothekbank (Münchener Hyp), festgestellt. Hier sei es wichtig, sich den Standort und die Besonderheiten des Objektes genau anzusehen. „Ferner ist die Drittverwendungsfähigkeit von Immobilien ein Aspekt, dem umso mehr Bedeutung zukommt, je spezieller diese konzipiert sind“, merkt Enders an. Sie könne bei Logistikparks, zum Beispiel mit besonderen Lager- und Verpackungstechniken, eingeschränkt sein, aber erst recht bei Spezialimmobilien wie Parkgaragen, Tankstellen, Krankenhäusern, Senioren- und Pflegeheimen sowie Hotels.

Die Helaba agiert bei der Finanzierung von Immobilien dieser Nutzungsarten äußerst zurückhaltend. Das Betreiberrisiko, das bei eingeschränkt drittverwendungsfähigen Objekten in den Vordergrund rückt, bedarf besonderer Expertise im Umgang mit Prognoseunsicherheiten nachhaltiger Geschäftserfolge, so Enders. Bernhard Kressier, Bereichsleiter Risiko Immobilien der Bayern LB, rät sowohl bei der Finanzierung von Hotels als auch bei der von Logistikimmobilien zur Vorsicht:

Bei den Preisen sei hier der Peak erreicht, zum Teil bereits überschritten. „Die Fallhöhe ist inzwischen hoch“, warnt er.

Weit besser sehen die Perspektiven seiner Ansicht nach bei Büroimmobilien aus, für die Kressier 2017 und 2018 steigende Preise erwartet – Gründe: niedriger Leerstand in den Top-7-Städten und die robuste wirtschaftliche Situation. „Bei Büros sollte wie letztlich bei allen Nutzungsarten der Standort genau unter die Lupe genommen werden“, ergänzt Grahl. Je peripherer dieser sei, desto ungewisser sei es, ob er auch in fünf oder zehn Jahren noch als Bürostandort attraktiv sei.

ÜBERHITZUNGSGEFAHR BEI WOHNUNGEN

Wohnimmobilien sind wohl das Marktsegment, wo die Gefahr einer Überhitzung am größten ist. Bayern-LB-Risikomanager Kressier hält es in Teilmärkten der Top-7-Städte für möglich, dass die Preise um 25 bis 35 Prozent einbrechen könnten. Für deutsche Verhältnisse wäre das ein geradezu unglaublicher Wert. Die Prognose beziehe sich aber nicht auf gewerbliche Wohnimmobilien, sondern auf die Prei-

se für Eigentumswohnungen von Privatpersonen, stellt Kressier klar. Bei neu gebauten Eigentumswohnungen habe sich die Rendite binnen weniger Jahre von 3,5 bis 4,0 Prozent auf 2,0 Prozent nahezu halbiert. Kressier: „Das riecht förmlich nach Trendwende.“

Projektentwicklungen werden von Banken, was die Risiken betrifft, prinzipiell eher als unproblematisch eingestuft. Der Finanzierungshorizont sei meist viel kürzer als bei Bestandsfinanzierungen, sagt Andreas Pohl, Vorstandschef der Deutschen Hypo. Allerdings müssten Leitplanken eingezogen werden: So sollte sich das Objekt in einer attraktiven Lage befinden, der Projektentwickler über einen überzeugenden Track-Record verfügen, die Kalkulation angemessen sein und – abhängig vom Projekt – eine gewisse Vorvermietungsquote nachgewiesen werden können.

Vorsichtiger sind Kreditinstitute zudem geworden, was die Höhe von Finanzierungen betrifft. „Den Kredit für den Kauf eines Shopping-Centers allein zu stemmen, macht schon wegen des Klumpenrisikos fast keiner mehr“, weiß Eisenreich. Bei den Bayern ist spätestens bei 100 Millionen Euro normalerweise mit Alleingängen Schluss. Die pbb setzt bei risikoarmen Beleihungen das Finanzierungsmaximum mit 100 bis 150 Millionen Euro etwas höher an.

Pohl hat beobachtet, dass Investoren zurzeit bereit sind, bei Immobilienkäufen viel mehr Eigenkapital einzusetzen. „Das kann – gepaart mit hohen Tilgungsraten – mit dazu beitragen, das Risiko von Finanzierungen trotz mitunter erheblich gestiegener Kaufpreise zu reduzieren“, versichert Pohl. Der Loan to Value (LTV) liege im Schnitt bei etwa 65 Prozent und damit auf einem ähnlich hohen Niveau wie bei anderen Immobilienbanken.

Das klingt beruhigend. Doch bei der Beurteilung heißt es aufpassen. Der LTV (Markt- oder Verkehrswert) gewerblicher Immobilienfinanzierungen von 2014 ist mit dem von 2017 wegen der zum Teil enorm gestiegenen Kaufpreise nicht »

„EFFIZIENZ
STEHT NICHT
AUS ZUFALL
IN UNSEREM
NAMEN.“



Ganzheitliche Nebenkostenoptimierung

für Wohnungswirtschaft und Wirtschaftsimmobilien

Wir sind Ansprechpartner mit übergreifender Fachkompetenz. Mit Technologievorsprung, ökologischem und ökonomischem Bewusstsein senken wir Ihre Nebenkosten um mehr als 20%.

Mehr zu maßgeschneiderten Lösungen: www.getec-waerme-effizienz.de

GETEC | **WÄRME & EFFIZIENZ**
GmbH

vergleichbar. „Für Objekte in guten Lagen der Metropolregionen, für die damals die 18-fache Jahresmiete bezahlt wurde, muss aktuell mitunter das 25-Fache auf den Tisch geblättert werden“, erklärt Pohl.

DER BELEIHUNGSWERT IST NACHHALTIG

Der LTV kann darüber hinwegtäuschen, dass Finanzierungen vielleicht mit „heißer Nadel gestrickt“ wurden. Vorsicht sei geboten, wenn der konservative, nach der Beleihungswertverordnung errechnete Beleihungswert und der Verkehrswert zu sehr auseinanderklaffen, so Pohl. Der Beleihungswert spiegelt den nachhaltigen Wert von Gewerbeimmobilien wider und schwankt deshalb weit weniger als der Verkehrswert.

Üblicherweise liege die Abweichung zwischen Beleihungs- und Verkehrswert bei etwa zehn Prozent, weiß Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der HSH Nordbank. Aktuell betrage sie teilweise 30 bis 40 Prozent. Anders ausgedrückt: Eine 60-Prozent-Finanzierung auf LTV-Basis entspräche im Extremfall fast einer 100-Prozent-Finanzierung auf Beleihungswert-Basis. Das sei ein starkes Indiz dafür, dass der Immobilienzyklus

den Peak erreicht habe, konstatiert Axmann. Es bedeute außerdem, dass die Immobilienbanken tendenziell einen immer geringeren Teil ihrer Kredite über Pfandbriefe refinanzieren könnten, fügt er hinzu. Hierfür ist der Beleihungswert maßgebend: Maximal dürfen 60 Prozent des Beleihungswerts via Pfandbrief am Kapitalmarkt platziert werden.

Von einer allzu starren Fixierung auf den Beleihungswert hält pbb-Risikovorstand Andreas Schenk jedoch wenig: Mit auf die jeweilige Finanzierung abgestimmten Covenants ließen sich selbst höhere Beleihungsausläufe verkraften. Bei der pbb müssen Kunden in der Regel ihre Mietzahlungsansprüche abtreten. So ist sichergestellt, dass Zins und Tilgung geleistet werden. Darlehensnehmer können nur über den Restbetrag verfügen.

„Das hat darüber hinaus den Vorteil, dass wir zusätzlichen Handlungsbedarf erkennen, weil beispielsweise ein wichtiger Mieter die Miete nicht oder erst verspätet überweist“, sagt Schenk. Die Münchener Hyp sieht auch in Zusatzsicherheiten einen Weg, höhere Beleihungsausläufe abzufedern – etwa in Form von Garantieerklärungen, die Mutter- für ihre

Tochtergesellschaften abgeben. Immobilienbanken stellen zudem ihre Immobilenkredite regelmäßig auf den Prüfstand. In Sensitivitätsanalysen wird getestet, wie sich beispielsweise eine Veränderung des Cashflows, etwa aufgrund einer konjunkturellen Eintrübung, oder höhere Zinsen am Ende der Laufzeit auf die Finanzierung auswirken. „In Summe ergibt sich so unter anderem ein Blick auf die Robustheit des gesamten gewerblichen Immobilienfinanzierungsportfolios“, versichert Enders. Ähnlich verfahren die anderen Immobilienfinanzierer.

Damit sind die Risikokontrollinstrumente der Banken noch nicht ausgeschöpft. So führen alle Institute regelmäßig eigene interne Stresstests für ihr gesamtes Kreditportfolio in Form von Szenariosimulationen durch. „Als Parameter hierfür werden zum Beispiel Veränderungen des Bruttoinlandsprodukts, der Zinsen und Währungen herangezogen“, erläutert Eisenreich die Vorgehensweise. Des Weiteren unterziehe die Europäische Zentralbank (EZB) einmal pro Jahr alle Banken einem Stresstest. «

Norbert Jumpertz, Staig

NEUGESCHÄFT GEWERBLICHE IMMOBILIENKREDITE

wichtige Immobilienbanken (alphabetisch)	1. Halbjahr 2017 (Mrd. Euro)	1. Halbjahr 2016 (Mrd. Euro)
Bayern LB	keine Angaben	keine Angaben
Berlin Hyp	3,1	2,9
Deka Bank	keine Angaben	keine Angaben
Deutsche Hypo	2,1	1,8
Deutsche Pfandbriefbank (pbb)	4,5	4,5
DG Hyp	2,7	3,4
HSH Nordbank	2,3	1,9
Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)	4,2	4,9
Münchener Hypothekbank	1,0	0,6
Postbank	keine Angaben	keine Angaben

Quelle: Angaben der Immobilienbanken

EXPO-DISKUSSION



Donnerstag, 5. Oktober 2017,
11:00 – 11:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle A2, Stand 540

Finanzierung

Strukturierte Finanzierung: „Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile“

Teilnehmer: Marcellino Graf von und zu Hoensbroech (HFS Helvetic Financial Services AG), Hans Volkert Volckens (CA Immo AG)

Wider unintelligente Investments

Lahcen Knapp, Verwaltungsrat der Empira AG, über den Umgang mit dem hohen Nachfragedruck in den Metropolregionen. Die Druckventile lauten: Rostock, Dresden und ... Ostwestfalen.

Herr Knapp, welche Strategien verfolgen Sie im engen deutschen Wohnungsmarkt? Wir investieren im Wohnungsbereich in Deutschland gezielt in Märkte, welche bei guten Einstiegspreisen auch Wert- und Entwicklungspotenziale aus Lage oder Objekt aufweisen.

Wo finden Sie diese denn noch? Nicht mehr so häufig in den A-Städten. Diese werden durch „unintelligente“ Investments überschwemmt. Interessant sind die Metropolregionen, da sich der Nachfragedruck der Innenstädte auf den Verflechtungsbereich auswirkt.

Was sind für Sie die Schlüsselfaktoren im Umland der Metropolregionen? Hier spielt die Verkehrsanbindung eine wesentliche Rolle, da viele der Bewohner einpendeln. Hier ist in den A-Städten meist eine gute ÖPNV-Anbindung wichtig. Daneben müssen natürlich die Wohnqualität und die Infrastruktur passen.

Dann müssten Sie sich doch auf die Top-7-Städte fokussieren! Nicht nur! Aus unserer Sicht gibt es eine ganze Reihe von B- und C-Städten, die bei niedrigeren Einstiegspreisen ebenfalls sehr interessante Perspektiven aufweisen.

Wie finden Sie diese? Wir unterhalten dafür unseren eigenen Research-Bereich unter der Leitung von Prof. Dr. Steffen Metzner. Insbesondere bei den Universitäts- und Landeshauptstädten haben wir eine Reihe von hochinteressanten Standorten identifiziert. Im Vergleich zu den A-Städten mit ihrer durchschnittlichen Anfangsrendite von unter vier Prozent weisen die interessanten B- und C-Städte – bei nicht höherem Risiko – eine um mindestens 50 Basispunkte höhere Anfangsrendite auf.

Und welche sind das? Keine große Überraschung dürfte sein, dass etwa Leipzig und Dresden in den letzten Jahren eine sehr dynamische Entwicklung nehmen. Weniger beachtet wird dagegen die Entwicklung in Ostwestfalen. Dort sind wir ebenfalls an mehreren Standorten aktiv. Unsere Untersuchungen ergeben im Hinblick auf Einstandsrenditen und zukünftige Entwicklung meinen aktuellen Favoriten: die Hansestadt Rostock.

Warum gerade Rostock? Dort sind Anfangsrenditen von über 4,5 Prozent zu erzielen. Die wirtschaftlichen Indikatoren der heimlichen Hauptstadt von Mecklenburg-Vorpommern stehen auf Grün, nicht zuletzt bei der Einwohnerentwicklung. Hier spielt die regionale Lage eine große Rolle.

Also doch wieder Lage, Lage, Lage – nur genauer analysiert? Es ist auch ein wichtiger Teil unserer Strategie, Verdichtungsmöglichkeiten wie Dachgeschossausbauten oder Hinterhofbebauungen zu nutzen. Für wertentwicklungsorientierte Investoren bieten sich dadurch sehr interessante IRR-Ergebnisse von klar über fünf Prozent. Natürlich benötigt man dafür ein eingespieltes Team mit Expertise im Portfolio- und Asset Management sowie Kompetenz für die technische Steuerung.

Wäre es da nicht eine Alternative, selber neu zu bauen? In Ausnahmefällen bauen wir tatsächlich nicht nur um, sondern reißen auch ab und ersetzen unwirtschaftliche Assets durch Neubauten. Für unseren Empira Residential Fund Germany ist dies allerdings nur als Beimischung geplant.

Andere Investoren reagieren darauf, indem sie Forward Deals einkaufen. Nach eingehender Analyse haben wir uns bei unserem neuen Fonds dagegen entschieden. Man holt sich mit der Beurkundung einer Projektentwicklung erheblichen Managementaufwand herein. Zudem kauft man meist zu hohen Faktoren und am oberen Ende des jeweiligen Mietmarktes. Unserer Erfahrung nach ist es sinnvoller, sich gezielt auf Objekte mit risikoarmem Mietniveau und Potenzialen zu konzentrieren. «

Redaktion



ZUR PERSON Lahcen Knapp ist Verwaltungsrat der Empira AG mit Sitz in Zug/Schweiz. Die Empira-Gruppe ist Investment Manager für institutionelle Investoren mit dem Fokus deutschsprachiges Europa.

Europa und der Brexit: Deutschland ist wichtigster Treiber bei Investments



Der Brexit bringt die Situation auf den Immobilienmärkten in Deutschland und ganz Europa durcheinander.



Deutschland hat Großbritannien als wichtigsten Treiber von Investments in Europa überholt. Allerdings ist ein Wiederaufleben der Investitions-Tätigkeit in Großbritannien zu beobachten. Dynamisiert wird sie durch internationales Kapital, das von dem schwachen Pfund und mehr verkaufswilligen Verkäufern angezogen wird.

Ein weiterhin starker Wettbewerb um die besten Objekte dominiert die Märkte, gleichzeitig sind die Renditen weiter im Sinkflug. Die gewichtete durchschnittliche Spitzenrendite für alle europäischen Märkte ist zur Jahresmitte 2017 um fünf Basispunkte auf 4,17 Prozent zurückgegangen.

RENDITEN WEITER IM SINKFLUG Der stärkste Renditenrückgang war auf dem Logistiksektor zu verzeichnen, der Büro- und Einzelhandels-Immobilienmarkt bilanzierte lediglich moderate Rückgänge. Im Büroflächensektor sind die Renditen in Amsterdam und Mailand um 25 Basispunkte gesunken (auf 4,00 beziehungsweise 3,95 Prozent). Die Spitzenrenditen für Büroflächen in Paris und Berlin liegen nun bei drei Prozent und in Frankfurt bei 3,5 Prozent und nähern sich in immer mehr Märkten einem historischen Tief.

Im Einzelhandels-Sektor notierten lediglich Einkaufszentren in Stockholm einen Rückgang um 25 Basispunkte (auf 4,00 Prozent). Alle anderen Märkte blieben stabil. In den nächsten Jahren ist mit einem weiteren, allerdings entschleunigten Sinken der Immobilien-Renditen zu rechnen. Es steht zu erwarten, dass

sich die Immobilien-Renditen mittelfristig (2020 bis 2021) stabilisieren und allmählich wieder steigen, sobald auch die Renditen für Staatsanleihen steigen.

INVESTITIONS-EMPFEHLUNGEN Zweifellos bestehen weiterhin eine Reihe interessanter Investment-Gelegenheiten auf den europäischen Immobilienmärkten (siehe Kasten). Investoren sollten sich auch die derzeitige Liquiditäts-Situation zum Verkauf von Immobilien zunutze machen, die kein langfristiges Potenzial aufweisen. Die Zins-Aussichten könnten sich im laufenden Jahr 2017 allmählich ändern, Investoren sollten also die Chance nutzen, ihre Portfolios anzupassen.

UNSIKERHEIT IN GROSSBRITANNIEN In Großbritannien hat die Konservative Partei eine Koalitions-Regierung mit der nordirischen Democratic Unionist Party (DUP) gebildet, die die bisherige „Hard-Brexit“-Haltung der Konservativen nicht eindeutig unterstützt. Beispielsweise möchte die DUP, obwohl sie für den Brexit ist, eine harte Grenze zur Republik Irland auf jeden Fall vermeiden.

Während ein harter Brexit, bei dem mit der EU keine Einigkeit erzielt »

SUMMARY » Die gewichtete **durchschnittliche Spitzenrendite für alle europäischen Märkte** ist zur Jahresmitte 2017 um fünf Basispunkte auf 4,17 Prozent zurückgegangen. » **Die Zins-Aussichten** könnten sich im laufenden Jahr 2017 allmählich ändern, Investoren sollten also die Chance nutzen, ihre Portfolios anzupassen. » **Ein weicher oder langer Brexit** ist für vorsichtige Investoren eher vereinbar mit dem niedrigen Zinsumfeld.

INVESTMENTS

Europäischer Immobilienmarkt

Auf den europäischen Märkten bestehen weiterhin interessante Investmentmöglichkeiten:

Büroflächen und Einkaufsstraßen in DTU+E-reichen Lagen:

(reich an Demografie, Technologie, Urbanisierung und Ecology): Investoren, die auf defensive Strategien fokussiert sind, sollten sich auf zentral gelegene Büro-Teilmärkte und Einzelhandelsimmobilien in Einkaufsstraßen von Städten wie Paris, Kopenhagen-Malmö, Amsterdam und Frankfurt konzentrieren. Auch Einkaufsstraßen der wohlhabenden Vorstädte dieser Hochburgen sollten in Erwägung gezogen werden.

Dominante Einkaufszentren:

Nachdem qualitativ hochwertige Einzelhandelsimmobilien immer schwerer zu bekommen sind, sollten Core-Plus-Strategien mittelgroße städtische oder lokal dominante Einkaufsdestinationen ins Visier nehmen, die noch Potenzial für Asset-Management-Initiativen bieten (insbesondere in Frankreich, Spanien und Polen) und die ein gutes Zukunftspotenzial haben.

Urbane Logistikzentren und Logistik-Knotenpunkte:

Trotz der schnellen Renditekompression bietet der Logistik-Sektor in Kontinentaleuropa immer noch attraktive laufende Renditen. In Anbetracht einer weiterhin zunehmenden Nachfrage nach urbanen Logistikzentren könnte eine zweigleisige Strategie gefahren werden, mit Investitionen in Logistikimmobilien an dominanten außerstädtischen Knotenpunkten. Dies könnte sowohl für eine Core-Plus-Strategie passen, wenn man vorwiegend ertragsgenerierende

Immobilien ins Visier nimmt, als auch für eine Value-Add- bis opportunistische Strategie, wenn man mehr Projektentwicklungen hinzunimmt.

„Lifestyle“-Wohnimmobilien:

Als Strategie bietet sich zur Erlangung einer Core-Immobilie an, das betreffende Objekt zu sanieren (Refurbish-to-Core) oder in vorvermietete Core-Immobilien-Projekte zu investieren (Pre-leased-build-to-Core), zur Schaffung qualitativ hochwertiger, Lifestyle-bezogener Wohnkonzepte. Potenzial gibt es in Paris, München, Hamburg, Berlin, Amsterdam, Mailand und Madrid.

Mezzanine- und Gesamtdarlehen:

Die Bankenregulierung hat zu einem Rückzug traditioneller Kreditgeber aus der Projekt-Finanzierung geführt. Dies wird weiterhin Gelegenheiten für nicht-traditionelle Immobilien-Kreditgeber schaffen, die Geldgebern sowohl Mezzanine-Darlehen mit einem höheren Beleihungswert als auch Gesamtdarlehen gewähren können. Deutschland, Belgien, die Niederlande und Luxemburg bieten die besten Chancen.

Städterneuerung via Build-to-Core-Büroimmobilien:

Zu den ertragsstärksten Strategien zählt die Vorfinanzierung von Büroimmobilien, in den stärksten Teilmärkten von Frankreich und Deutschland.

Wohnbau-Projektentwicklungen:

Wohnbau-Projektentwicklungen bieten sich vor allem in den Niederlanden und in Deutschland an, da dort die Mieten wohl weiter steigen werden. Investoren sollten jedoch jegliches Planungsrisiko meiden.

Manchmal kaufen wir klein ...



... und manchmal groß ein.



Gewerbeparks, Immobilien für Lager/Logistik und produktionsnahe Betriebe in Ballungsräumen gesucht – auch teilvermietet oder mit Instandhaltungsstau!

Sehen wir uns auf der
EXPO REAL?
C1.224

Aurelis. Wir entwickeln das Potenzial von Immobilien.

Aurelis Real Estate GmbH & Co. KG
Asset Management | Development | Ankauf
www.aurelis-real-estate.de
info@aurelis-real-estate.de
Telefon 06196 5232-0





EXPO-DISKUSSION

Mittwoch, 4. Oktober 2017,
15:00 – 15:45 Uhr
Halle B1, Konferenzraum B13

Der Brexit und die Folgen

Wie wirkt sich der Brexit auf den deutschen und Londoner Immobilienmarkt aus?

Teilnehmer: Max Aengevelt
(Aengevelt Immobilien GmbH & Co. KG),
Alastair Hilton (Farebrother, London),
Tom Swanson (Farebrother, London)
Vortragssprache: Englisch

wird, immer noch ein mögliches Ergebnis im März 2019 sein könnte, nimmt nun die Wahrscheinlichkeit eines Kompromisses (weicher Brexit) oder einer Verlängerung/Übergangszeit (langer Brexit) zu. Es gibt einige Hürden für diese Szenarien: Ein Kompromiss bei der Austritts-Abrechnung und bei der Zuwanderungs-Kontrolle für EU-Bürger zur Erlangung eines leichteren Handelszugangs zum Binnenmarkt war für einen großen Teil derjenigen Wähler, die für einen Austritt stimmten, inakzeptabel. Darüber hinaus würde eine Verlängerung des Verhandlungszeitraums die einstimmige Zustimmung der EU27 und die Unterstützung eines gespaltenen britischen Parlaments erfordern. Dennoch erscheint ein Kompromiss mittlerweile genauso wahrscheinlich wie keine Einigung. In Szenarien wäre ein weicher/langer Brexit mit einem höheren prognostizierten durchschnittlichen BIP-Wachstum für Großbritannien in den nächsten fünf Jahren verbunden.

Eine bemerkenswerte Entwicklung im Zusammenhang mit einem weichen, langen Brexit wäre ein wahrscheinlicher Kompromiss im Blick auf die EU-Zuwanderung und die Passporting-Rechte, was beides bessere Aussichten für den Büroflä-

chenmarkt von London und insbesondere für die City mit sich bringt. Wenngleich ein Ungleichgewicht zwischen Nachfrage und Angebot kurzfristig ein Risiko für den Bürosektor bleibt, ist die Wahrscheinlichkeit, dass London nach dem Brexit als globales Finanzzentrum ausgegrenzt wird, erheblich geringer. Die Stärken dieses zunehmend technologieorientierten Zentrums werden klarer hervortreten. Diese Betrachtungsweise manifestiert sich zum Beispiel in der Tatsache, dass der britische REIT-Markt (und insbesondere die auf London konzentrierten REITs) sich bislang als bemerkenswert robust erwiesen haben.

Nichtsdestotrotz könnte die derzeitige politische Unsicherheit die kurzfristigen Aussichten für einige Teile des britischen Immobilienmarkts trüben, mit Nutzern, die nur zögerlich langfristige Mietverträge zeichnen oder in neue, teurere Objekte umziehen. Vermieter werden erneut unter Druck geraten, Incentives für Mieter oder flexible Mietvertrags-Bedingungen zu gewähren. Am stärksten betroffen sind Immobilien, die kurzfristig leer stehen werden, und solche, die einem erheblichen Risiko der Überalterung ausgesetzt sind oder deren Erträge in starkem Zusammenhang mit der kurzfristigen Konjunkturentwicklung stehen. Umgekehrt werden Immobilien in DTU-reichen Lagen eine starke Performance zeigen.

Um durch diesen möglichen Zeitraum eines geringen oder negativen Mietpreiswachstums und größerer/längerer Ausfälle am besten hindurchzusteuern, empfehlen wir für Private-Equity-Immobilien-Portfolios weiterhin, das Auslaufen wichtiger Mietverträge von nun an bis zu Ende 2019 auf ein Minimum zu reduzieren und schwache Mieter zu meiden. Zweitklassige Assets sollten verkauft oder deutlich vor dem Jahr 2019 als Core neu positioniert werden.

Im Gegensatz zu den Nuttermärkten sind die Auswirkungen auf die Kapitalmärkte diversifizierter. Einerseits werden viele Investoren auf die politische und konjunkturelle Unsicherheit reagieren,

indem sie ihren Fokus auf Spitzen-Immobilien mit langfristigen Mietverträgen verdoppeln. Insbesondere indexgebundene Mietverträge sind vor dem Hintergrund einer währungsbedingten höheren Inflation eine Option mit wenig Risiko. Andererseits wird ein weicher oder langer Brexit die Entscheidung ausländischer Investoren unterstützen, Großbritannien und insbesondere London stärker zu gewichten. Die Kursverluste des britischen Pfundes direkt nach der Wahl machen diese Strategie umso attraktiver.

Bislang könnten vorsichtige Investoren einen weichen oder langen Brexit auch als eher vereinbar mit dem längerfristig niedrigen Zinsumfeld sehen und wären somit einmal mehr von den laufenden Erträgen angezogen, die britische Immobilien und private Immobilien-Darlehen zu bieten haben. Dies könnte einen Anstieg des Investitions-Volumens zur Folge haben, und zwar am ehesten in den stärkeren Sektoren wie den angebotsschwachen Logistik- und Wohnbausektoren (insbesondere der Mietwohnungsbau profitiert von dem neuen politischen Status quo). Regionale Investitionen in Großbritannien könnten ebenfalls zur rechten Zeit profitieren, wenngleich einmal mehr konzentriert auf Lagen, wo derzeit und künftig eine nachweisbare Mieternachfrage herrscht, wie in Manchester, Birmingham und Bristol. «

Claus Thomas, Deutschlandchef LaSalle
Investment Management

4,17%

Die gewichtete durchschnittliche Spitzenrendite für alle europäischen Märkte ist zur Jahresmitte 2017 um fünf Basispunkte auf 4,17 Prozent zurückgegangen.

Druck im Neubausektor

Der Mangel an finanzierbaren baureifen Flächen in Ballungsgebieten hält an. Eine Kapitalaufstockung stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Naussaischen Heimstätte/Wohnstadt in einem überhitzten Markt.

UNTERNEHMENSFAKTEN

60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden

Die Unternehmensgruppe Nassaische Heimstätte/Wohnstadt sitzt in Frankfurt am Main und Kassel. Sie bietet seit 95 Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Rund 720 Mitarbeiter sind dort beschäftigt. Mit rund 60.000 Mietwohnungen in 140 Städten und Gemeinden gehört sie zu den führenden deutschen Wohnungsunternehmen. Bis 2022 sind Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in den Neubau von Wohnungen und den Bestand geplant.

Foto: Marc Strohsfeldt

Peter Klarmann ist Prokurist und Bereichsleiter der Unternehmensgruppe Nassaische Heimstätte/Wohnstadt. „Bauland ist in den letzten Jahren zur absoluten Mangelware geworden – besonders in Metropolregionen wie dem Rhein-Main-Gebiet“, konstatiert er. Mit seinem 35-köpfigen Team ist er verantwortlich für Akquisition, Projektentwicklung und Vertrieb des siebtgrößten deutschen Wohnungsunternehmens. „Wir benötigen dringend Flächen, um Neubau-Aktivitäten voranzutreiben – in den Zentren, aber auch im Umland. Ebenso sind wir kontinuierlich auf der Suche nach Baupartnern und institutionellen Investoren, für die der Wohnungsmarkt eine Option mit konstanter Rendite darstellt.“

WENIG GRUNDSTÜCKE, HOHE PREISE Der Konzern mit Sitz in Frankfurt und Kassel ist – wie derzeit viele Wohnungsgesellschaften in Deutschland – mit einer besonderen Situation konfrontiert: Das Angebot an baureifen Grundstücken ist knapp, der Transaktionsmarkt im Bereich Bauerwartungs- und Rohbauland ist in den vergangenen Jahren durchaus als turbulent zu bezeichnen. Als Folge sind die Preissteigerungen in stadtnahen Lagen enorm – auch bedingt durch die steigende Zahl kapitalstarker nationaler und internationaler Entwickler und Investoren.

Derartige Szenarien belegt auch die Ende August erschienene GEWOS-Immobilienmarktanalyse IMA, die als einzige flächendeckende Studie auf der Erfassung tatsächlicher Verkäufe beruht: Danach sind seit 2010 die Preise für Bau-

erwartungsland und Rohbauland bundesweit um 61 Prozent gestiegen, allein in den zwölf Monaten des Jahres 2016 war ein Anstieg um 43 Prozent zu verzeichnen. 2016 wurden in Deutschland rund 11.600 Kaufverträge für Bauerwartungsland und Rohbauland geschlossen – 20 Prozent mehr als im Jahr zuvor, Geldumsatz: fast 2,5 Milliarden Euro und damit 51 Prozent mehr als 2015.

200 MILLIONEN FÜR GRUNDSTÜCKE In den nächsten fünf Jahren stehen der Unternehmensgruppe eine Milliarde Euro für Neubauten zur Verfügung. 4.900 Wohnungen, 3.800 davon Mietwohnungen, zum Großteil gefördert, sollen gebaut werden. „Aber: Ohne Grundstücke geht dies nun einmal nicht“, so Reimund Kalleve, Fachbereichsleiter Akquisition und Projektentwicklung. „Die Akquisition von Grundstücken steht daher im Fokus. Bis 2022 hat unser Konzern dafür mehr als 200 Millionen eingeplant.“

Davon hat das Unternehmen bis dato bereits 85 Millionen Euro für Flächen investiert. Außerdem sei angedacht, auch um fertig geplante Immobilienprojekte mitzubieten. „Kommunen, die anspruchsvolle Projekte mit noch zu schaffendem Baurecht angehen möchten, gehören auch zu unserer Zielgruppe“, erläutert Klarmann. „Da können wir die ganze thematische Bandbreite und Kompetenz unseres Konzerns ausspielen – sei es als Bestandhalter von über 60.000 Wohnungen oder als vielfältig agierender Stadtentwickler.“ «

Heike D. Schmitt, Wiesbaden

Unter „NH ProjektStadt“ werden nachhaltige Stadt- und Projektentwicklungen durchgeführt.
www.nh-projektstadt.de



Die Zeit der ausgedehnten Einkaufstouren ist vorbei

Große Wohnportfolios zu kaufen? Das war einmal. Die ausgedehnten Einkaufstouren, die für die Immobilien-AGs bis vor einigen Jahren üblich waren, sind heutzutage nicht mehr möglich. Die anhaltende Angebotsknappheit erfordert ein Umdenken. Die Unternehmen müssen über kurz oder lang wieder in den Neubau einsteigen.

Die Aktiengesellschaften sind ihren Aktionären gegenüber zum Wachstum verpflichtet. Der niedrige Zinssatz und die günstigen Finanzierungsbedingungen bieten ihnen genügend Potenziale: Schließlich erhalten sie durch ihren Zugang zum Kapital ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber den kleineren Mitbewerbern. Mittelständler oder Versicherer finanzieren heutzutage teils vollständig mit Eigenkapital, um ihr Geld anzulegen, und können deshalb nicht von der Hebelwirkung der Fremdfinanzierung profitieren.

Aber was nützt den AGs dieses Alleinstellungsmerkmal, wenn sie schlichtweg keine Bestandsobjekte mehr zu vertretbaren Preisen ankaufen können? Gewiss

könnte man auf die Idee kommen, statt der Bestandsobjekte einfach die Bestandshalter, also die Wettbewerbsunternehmen, aufzukaufen. Doch auch das ist kaum noch realistisch, schließlich ist der Markt weitgehend konsolidiert. Höchstens kleinere, regional fokussierte Marktteilnehmer könnten noch übernommen werden.

FOKUSSIERUNG AUF ENTWICKLUNGEN Stattdessen werden die Immobilien-AGs ihre Geschäftsstrategie ausweiten und entsprechende Kompetenzen in ihr Unternehmen integrieren müssen. Konkret bedeutet dies, dass sie sich ein zweites Standbein schaffen und sich wieder dem Neubausegment zuwenden müssen, wie es bereits in der Vergangenheit der Fall war. Dabei geht



expo
real

EXPO-DISKUSSION

Donnerstag, 5. Oktober 2017,
16:00 – 16:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle A2, Stand 540

Wohnimmobilienmarkt

Bau, Bestand, Blase: Bestand versus
Neubau, freifinanzierter oder geförderter
Wohnungsbau, Höhe der Mieten

500 Wohnungen hier, 2.000 dort – früher ließ sich der Einkaufswagen von Immobilien-AGs leicht füllen. Das hat sich inzwischen geändert.

SUMMARY » Immobilien-AGs können kaum noch Bestandsobjekte zu vertretbaren Preisen aufkaufen. Auch übernahmefähige Wettbewerber gibt es im konsolidierten Markt nur noch vereinzelt. » **Die Unternehmen benötigen deshalb ein zweites Standbein: das Neubausegment.** Dabei geht es nicht nur um Nachverdichtung im Bestand, sondern um vollständige Projekte. » **Die finanzstärkeren Immobilien-AGs** werden diesen Schritt zuerst wagen und damit eine Vorreiterrolle einnehmen. Kleinere Mitbewerber werden folgen.

es nicht nur um eine Nachverdichtung im Bestand, sondern um vollständige Projekte. Denn zum einen unterliegen Neubaumobilien nicht den regulatorischen Instrumenten wie der Mietpreisbremse oder dem Umwandlungsverbot. Zum anderen lassen sich Projektentwicklungen zum 21- bis 24-Fachen realisieren, wenn man die Grundstückspreise und die Baukosten mit einbezieht, während auch jenseits der Vorzugslagen im Bestand heute Faktor 28 bis 30 keine Seltenheit mehr ist.

UNTERSTÜTZUNG VON DEN KOMMUNEN Rückenwind dürften sie dabei von den Kommunen erhalten. Diese begleiten die Grundstückskäufe und -entwicklungen durch Immobilien-AGs meist positiv, sofern diese den Großteil des neu gebauten Wohnraums langfristig im Bestand halten. Aus unternehmerischer Sicht lohnt sich eine Projektentwicklung dann, wenn pro Quadratmeter entstehender Wohnfläche

nicht mehr als 3.000 Euro anfallen: 800 bis 1.000 Euro für den Grundstückskauf, 2.000 Euro für die Baukosten. Eine Vermietung ist bei entsprechendem Wohnstandard zu elf Euro je Quadratmeter zu erreichen.

GEMISCHTE STRATEGIEN, MEHR SICHERHEIT

Darüber hinaus kann es sich lohnen, einen gewissen Anteil der entstehenden Fläche als Eigentumswohnungen zu verkaufen. Wenn bei diesen Wohnungen der Quadratmeter für 3.500 bis 3.800 Euro veräußert wird, kann der Projektentwickler den Gewinn sofort mit einem Teil der Baukosten verrechnen. Diese höhere Flexibilität, den der Neubau bietet, ist ein nicht zu unterschätzender Vorteil für die Entwickler.

Mein Fazit: Auch für die Immobilien-AGs wird es sich beim Einstieg in das Neubaugeschäft erst einmal um ein Herantasten handeln. Schließlich bedeutet dies, über Jahre hinweg etablierte Struk-

turen aufzulockern und sich intern neu auszurichten. Zunächst werden die finanzstärkeren AGs diesen notwendigen Schritt wagen und eine Vorreiterrolle einnehmen, kleinere Mitbewerber werden folgen – allein schon aufgrund des gegenwärtigen Wachstumszwangs und der Verpflichtung gegenüber den Aktionären, eine attraktive Rendite zu erwirtschaften. «

Jürgen F. Kelber, Frankfurt

AUTOR



Jürgen F. Kelber, Geschäftsführender Gesellschafter Dr. Lübke & Kelber GmbH

APLEONA

Realising Your

Full Potential

Facility Management

Real Estate Advisory

Innenausbau

Gebäudetechnik



4.-6. Oktober,
Messe München
Stand B1.412

Apleona Wein-Event:
4. Oktober 2017, ab 17.00 Uhr

www.apleona.com

Auf zu neuen Ufern

Developer suchen nach Wegen, um auch in Jahren, in denen das Kerngeschäft schwächer ist, stabile Umsätze zu machen. Viele entdecken das Fondsgeschäft für sich.



Die Nachfrage nach Immobilien ist hoch, das verfügbare Angebot dagegen knapp. Dieses Marktumfeld bietet für Projektentwickler Chancen. Sie verkaufen ihre Immobilien nicht mehr an Dritte, sondern legen verstärkt eigene Fonds auf. Um den Schritt zum Fondsanbieter zu gehen, ist die Kooperation mit einer Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) hilfreich.

Eine zyklische Branche macht es einem Unternehmen nicht einfach. So mancher Projektentwickler sehnt sich nach einem stetigen, planbaren Geschäft. Insofern ist es nicht verwunderlich, dass Projektentwickler nach Wegen suchen, auch in Jahren, in denen das Kerngeschäft schwächer ist, stabile Umsätze zu machen. Aktuell sind die Rahmenbedingungen dafür sehr günstig.

Welche neuen Wege gehen Developer? Ein Teil der Unternehmen plant den Einstieg in das deutlich langfristige Fondsgeschäft oder hat diesen bereits vollzogen. Projektentwicklung ist per se ein Geschäft mit vergleichsweise kurzen Umschlagzeiten. In der Regel wird eine Immobilie gebaut, um sie an einen langfristigen Investor – beispielsweise an ein Versorgungswerk oder Family Office – zu verkaufen. Diese vergeben häufig das Asset Management an andere Dienstleister. Für den Entwickler endet die Wertschöpfung hier. Einige Projektentwickler verkaufen nicht mehr an einen Investor, sondern legen selbst Fonds auf und verkaufen die fertigen Immobilien an diese. Für den Fonds übernehmen sie dann das Asset Management und gegebenenfalls

auch das Property Management. Für den Entwickler hat diese Vorgehensweise einen großen Vorteil. Fonds haben üblicherweise eine Laufzeit von fünf bis 15 Jahren. Über diesen Zeitraum generieren die Fonds – je nach Leistungsumfang – Gebühreneinnahmen für den Developer.

FONDS MIT BESTANDSIMMOBILIEN In der Praxis legen Projektentwickler nicht nur Fonds mit selbst entwickelten Neubauobjekten auf, sondern teilweise auch Fonds mit Bestandsimmobilien. Wie kommt es dazu? Viele Projektentwickler prüfen bei ihrer Geschäftstätigkeit zahlreiche Immobilien. Ein Teil davon kommt für Refurbishments infrage, beispielsweise weil sie erheblichen Instandhaltungsstau aufweisen. Andere kommen jedoch für eine Weiterentwicklung aufgrund bestehender Mietverträge erst nach fünf bis sieben Jahren in Betracht. Für Projektentwickler ist hier die Kapitalbindung häufig zu lang. Solche Immobilien eignen sich aber für einen bestandhaltenden Fonds.

Der Schritt vom klassischen Immobilienentwickler zum Fondsanbieter bringt allerdings eine größere Hürde mit sich: Das Fondsgeschäft ist in Deutschland



EXPO-DISKUSSION

Donnerstag, 5. Oktober 2017,
14:00 – 14:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle A2, Stand 540

KVG für Immobilienfonds: Sind regulierte AIF die Weißmacher der Branche?

Teilnehmer: Robert List (Asuco Fonds GmbH), Marc Drießen (Hansainvest), Stefan Kläile (Xolaris Service Kapitalverwaltungs AG), Michael Schneider (Intreal)

SUMMARY » Der Zeitpunkt für einen **Einstieg ins Fondsgeschäft** ist für Developer aktuell günstig. » **Aufgrund des Niedrigzinsumfeldes** suchen sowohl institutionelle als auch private Investoren händeringend nach Immobilien. » **Die hohe Nachfrage spielt den Projektentwicklern in die Hände**, schließlich sitzen sie an der Quelle zu neuen Objekten. » Solange sich am Zinsumfeld in der Eurozone nichts ändert, werden voraussichtlich noch **weitere Developer ins Fondsgeschäft einsteigen**.

stark reguliert. Nur von der Finanzaufsichtsbehörde, der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), zugelassene Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) dürfen Fonds auflegen.

ZUSAMMENARBEIT MIT SERVICE-KVG Da die Zulassung relativ zeit- und personalintensiv ist, arbeitet der größere Teil der Developer mit einer Service-KVG zusammen. Diese trägt die gesamte aufsichtsrechtliche Verantwortung und verantwortet das Portfolio- und Risikomanagement. Auf Seiten des Developers ist dazu unter Umständen eine gewisse Mentalitätsanpassung notwendig. Wer jahrzehntelang nur das nicht-regulierte Entwicklungsgeschäft betrieben hat, muss sich erst umstellen. Die Praxis zeigt jedoch: Die vorhandenen Berührungspunkte seitens der Developer werden in der Regel schnell überwunden.

Die großen Vorteile für die Anleger eines Projektentwicklerfonds sind, dass sie häufig genauer wissen, welche Objekte in

ihren Fonds kommen und wann das Kapital dafür fließen wird. Nachteilig ist in den Augen mancher Investoren aber der Interessenkonflikt, der entsteht, wenn ein Unternehmen zugleich Verkäufer (Projektentwickler) einer Immobilie ist und gleichzeitig den Käufer (Fonds) berät. Es ist eine der zentralen Aufgaben von Developer und KVG, diesen Interessenkonflikt zu managen.

In der Praxis sind zwei Möglichkeiten verbreitet: Entweder wird die Immobilie auf Basis einer Bewertung durch einen unabhängigen Bewerter einem aus den Fondsinvestoren bestehenden Anlageausschuss vorgestellt. Dieser kann dem Ankauf zustimmen oder ihn ablehnen. Oder der Entwickler führt eine Art Bietverfahren durch und sammelt Gebote für das Objekt ein. Der Fonds kauft dann zu einem Preis, der in der Region des ansonsten höchsten Gebotes liegt. Auf diese Weise wird erreicht, dass der Fonds zu Marktkonditionen kauft.

Der Zeitpunkt für einen Einstieg ins Fondsgeschäft ist für Developer aktuell günstig: Aufgrund des Niedrigzinsumfeldes suchen Investoren händeringend nach Immobilien. Das spielt den Projektentwicklern in die Hände, schließlich sitzen sie an der Quelle zu neuen Objekten. Solange sich am Zinsumfeld nichts ändert, werden voraussichtlich noch weitere Developer ins Fondsgeschäft einsteigen. «

Marc Drießen, Hamburg

AUTOR



Marc Drießen

Geschäftsführer der Hansainvest Hanseatische Investment-GmbH und verantwortlich für den Bereich Service-KVG Real Assets

ENGINEERING
TOMORROW

Danfoss

Aussergewöhnlich? Ist bei uns Standard

Im Westin Hotel in der Elbphilharmonie vereinfacht die Gebäudetechnik von Danfoss Planung, Installation und Betrieb.

20%

Energie spart das Westin Hotel mit Differenzdruckreglern im Heizungssystem.

Mehr zum Projekt unter
buildings.danfoss.com

Größtmögliche Nachhaltigkeit im Bauen

Steffen Göbel, Direktor Gebäude & Industrie Nord-Ost der WSP-Group, über seine Sicht auf Innovationen, die Personalsuche und Katalysatoren für die Stadterneuerung.

Herr Göbel, sind fortwährende Innovationen für die WSP-Group international wie national der Schlüssel für ihr erfolgreiches Geschäft? Das kann man so sagen. Innovationen voranzutreiben, hat WSP zu dem gemacht, was wir sind.

Wie sehen Sie sich denn selbst? Als ein international führendes Planungs- und Beratungsunternehmen für das Bauwesen mit rund 37.000 Mitarbeitern an 500 Standorten weltweit. In Deutschland sind wir derzeit an zehn Standorten vertreten und bündeln Kompetenzen von mehr als 400 Mitarbeitern.

Das sind in Deutschland noch vergleichsweise wenig. Es können gern mehr werden. Wir sind stetig auf der Suche nach qualifizierten, engagierten und kreativen Mitarbeitern wie Projektsteuerern, Terminplanern und Bauingenieuren.

Der Wettbewerb um die Talente ist aktuell hart: Mit welchem Rezept wollen Sie diese anlocken? Mit unserem weltweiten Kompetenznetzwerk. Dort kommen wertvolles Wissen und Erfahrungen bereits zusammen. Wir denken global und handeln mit starken regionalen Wurzeln lokal. Davon profitieren übrigens auch unsere Auftraggeber. In unserer Arbeit

praktizieren wir deshalb unermüdlich und engagiert mit innovativen Lösungsansätzen. Dafür hören wir unseren Kunden zu und richten uns leidenschaftlich auf ihre Bedürfnisse aus. Im Idealfall führen wir sie proaktiv in die Zukunft. Wir helfen ihnen, sich zu entwickeln und zu wachsen. Wir halten Kosten und Termine ein, minimieren Risiken und liefern unseren Auftraggebern das bestmögliche Ergebnis.

Auf welche Sparten im Bauwesen fokussiert sich die WSP konkret? Zu unseren Kernkompetenzen gehören interdisziplinäre Ingenieur-, Planungs-, Beratungs- und Managementleistungen insbesondere für große Bauprojekte. Hervorzuheben ist unsere Expertise in den Bereichen Projektmanagement, Baumanagement, Technische Ausrüstung, Schienengebundene Verkehrsinfrastruktur, Umwelt und Energieeffizientes Bauen (inklusive Zertifizierung LEED, DGNB, BREEAM) zu erwähnen.

In welchen Bereichen sehen Sie die größten Herausforderungen für die Zukunft? Der Mensch, mit all seinen Tätigkeiten und Entwicklungen, beeinflusst unsere natürliche Umwelt stark. Wir sind in der Verantwortung, unser Wirken positiv zu gestalten, nachfolgenden Generationen eine heile und gute Welt zu hinterlassen. Ziel der WSP ist es darum, größtmögliche Nachhaltigkeit im Bauen zu erzielen. Und das tun wir mit fast 5.000 multidisziplinären Umweltexperten, die leidenschaftlich Strategien entwickeln, Chancen erforschen und maximieren, zum Schutz, zur Verbesserung und Wiederherstellung der natürlichen Umwelt.

Welche Vision in Bezug auf die nächsten 30 Jahre bestimmt Ihr Handeln? Eine neue Generation von Wahrzeichen wie Mega-Türme und schlanke Gebäude wird die ganze Welt mehr und mehr prä-

gen. Das ist eine logische Folge der stetig wachsenden Bevölkerung und ihrer Wanderung in Großstädte, wo der Bauraum oft sehr begrenzt ist.

Welche Herausforderungen birgt das? Die Herausforderungen beim Bauen mit großer Höhe bleiben gleich. Es gilt etwa Auswirkungen von Windturbulenzen auf ein Minimum zu reduzieren. Wir wollen an kleinen und verengten Standorten Wohnraum mit Ausblick und hohen Marktwerten schaffen.

Liegt darin die städtische Zukunft? Unsere hohen Bauprojekte sind Katalysatoren für die Stadterneuerung und stimulieren das Wachstum. WSP modelliert mit seinen fortschrittlichen Stadtentwicklungs- und Transportplanern komfortable Landschaften und Orte, an denen Menschen gern leben und arbeiten. «

Redaktion



ZUR PERSON Steffen Göbel ist Direktor Gebäude & Industrie Nord-Ost der WSP-Group. Das internationale Planungs- und Beratungsunternehmen für das Bauwesen hat rund 37.000 Mitarbeiter an 500 Standorten weltweit. In Deutschland ist es an zehn Standorten mit insgesamt mehr als 400 Mitarbeitern vertreten.



DB Services

DB Services: Ihr Partner rund um Facility Management

DB Services schafft messbaren Mehrwert für Ihr Unternehmen.

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

Mehr. Wert. Schaffen.

DB Services GmbH

Elisabeth-Schwarzhaupt-Platz 1 · 10115 Berlin

Telefon: +49 30 297-53400 · Fax: +49 30 297-53403

E-Mail: db-services@deutschebahn.com · www.dbservices.de

ABBA-Strategie: Profi trifft Dauerläufer

In Zeiten hoher Immobilienpreise hat ein besonderes Investment Konjunktur: Das in A-Lagen der B-Städte und das in B-Lagen der A-Städte. Die konkrete Umsetzung einer solchen Investmentstrategie hält im Portfolioaufbau jedoch einige Herausforderungen bereit: Um sie zu bestehen, braucht es Professionals auf der Immobilienseite und langfristig Orientierte auf Seiten der Investoren ...

Die Argumente für eine ABBA-Strategie im Portfolioaufbau liegen auf der Hand. In Zeiten sehr hoch gehandelter Core-Immobilien an den A-Standorten fällt der Blick automatisch auf die Möglichkeiten in der zweiten Reihe. Hier werden Immobilien weniger schnell umgesetzt, die Preise sind stabiler, die Anlagen dadurch sicherer. Bedingt durch die dezentrale Wirtschaftsstruktur Deutschlands, die solide wirtschaftliche Entwicklung und den starken Mittelstand steigt die Nachfrage an Flächen in vielen B-Städten.

Doch das ist nur der erste Blick, ganz so einfach ist es natürlich nicht. Die Gefahr besteht darin, dass in Boom-Zeiten auch B-Immobilien profitieren. Ebbt der Boom ab, steht das „B“ wieder groß und mächtig jeder Wertsteigerung im Wege. Welche Immobilie langfristig und stabil Wertsteigerungen erzielen kann und welche nur im Boom mit nach oben gezogen wird, ist eine spannende Fragestellung.

DIE DEUTSCHEN TOP-3-STÄDTE Berlin, Frankfurt, München unterliegen einem dynamischen Wandel, diese Metropolen wachsen. Sie dehnen sich also aus und einige B-Lagen werden mittel- und langfristig zu A-Lagen. In der Strategie des Portfolioaufbaus bedeutet das den Ankauf einer B-Lage als zukünftige A-Lage. Wertsteigerung durch Stadtentwicklungsprozesse. Für den schnellen Immobilienhändler ist das nicht passend, für langfristig denkende Investoren aber sehr zielführend. Individuell betrachtet, profitiert Frankfurt zukünftig von erhöhter Büroflächennachfrage durch den Brexit und seine Folgen. Im ersten Halbjahr 2017 stiegen die Angebotsmieten für Frankfurter Büroflächen um drei Prozent gegenüber dem Jahresende 2016.

In München sieht es anders aus, hier zieht die bereits vorhandene starke Wirtschaft immer neue Arbeitskräfte an, die Stadt ist seit vielen Jahren an der Spitze

der Immobilienpreis- und Mieten-Skala im deutschlandweiten Vergleich. Im ersten Halbjahr 2017 zogen die Münchner Büromieten um 2,2 Prozent an. Berlin ist als Hauptstadt und als attraktive Zuzugsmetropole vor allem junger Menschen aus der ganzen Welt eine boomende Metropole. Der Büromarkt, lange kein Berliner Thema, ist für Investoren und Makler inzwischen regelrecht „sexy“ geworden. Im ersten Halbjahr 2017 stiegen die Berliner Büromieten um starke 6,1 Prozent an.

Diese drei kurzen individuellen Betrachtungen lassen sich auf andere A-Metropolen übertragen, auch in Städten wie Köln (plus 1,8 Prozent), Hamburg (plus 0,9 Prozent) und Düsseldorf (plus 0,3 Prozent) stiegen im ersten Halbjahr 2017 die Büromieten an, wenn auch weniger stark.

Wir fassen zusammen: Dynamische Wachstumsmetropolen lassen sich – bei jeweils gründlicher individueller Analyse der Rahmendaten und lokalen Lagen – in einer langfristigen Strategie zum Portfolioaufbau dergestalt betrachten, dass hier B-Lagen angekauft werden, die sich zu A-Lagen entwickeln.

B-STÄDTE: CHANCE FÜR WAGEMUTIGE?

Doch wie sieht es an A-Lagen in B-Städten aus? In Mainz, Regensburg, Kiel oder Dresden? Bautätigkeit findet in diesen Städten in der Regel nur auf „Bestellung“ statt. Spekulativer Leerstand findet sich kaum, dieses Wagnis geht kaum ein Investor ein. Schlummert hier eine Chance für Wagemutige?

Betrachten wir die Entwicklung der Angebotsmieten für Büroflächen im ersten Halbjahr 2017: Mainz (plus 13,4 Prozent), Regensburg (plus 9,0 Prozent), Dresden (plus 3,9 Prozent), Kiel (plus 0,3 Prozent). Mainz und Regensburg überholen den viel bejubelten Berliner Boom bei Weitem, Dresden steckt Frankfurt und München locker weg. Kiel liegt noch auf dem Niveau von Düsseldorf. Diese Wachs-

EXPO-DISKUSSION



Mittwoch, 4. Oktober 2017,
17:00 – 17:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle A2, Stand 540

Die ABBA-Strategie
Zwischenstand und Ausblick

Teilnehmer: Niclas Karoff (TLG Immobilien AG); Thomas Schmengler (Deka Immobilien GmbH); Daniel Riedl (Buwog AG); Bernd Wieberneit (Corpus Sireo)

Moderation: Dirk Labusch (Immobilienwirtschaft)

SUMMARY » Die ABBA-Strategie rückt in den Fokus: In Zeiten sehr hoch gehandelter Core-Immobilien an den A-Standorten fällt der Blick automatisch auf die zweite Reihe. » **Das Risiko besteht darin,** dass in Boom-Zeiten auch B-Immobilien profitieren. » Ebbt der Boom ab, steht das „B“ einer Wertsteigerung im Wege. » **Die Chancen sind deutliche Mietpreissteigerungen** – aktuell übertreffen sie die A-Metropolen – und langfristige Sicherheit aufgrund fehlender Spekulationsobjekte. » **Die Herausforderungen im Portfolioaufbau** ergeben sich aus den lokalen Begebenheiten: Objektmangel oder erschwerter Zugang und das kleinteiligere, traditionellere und persönlichere Immobilienmanagement.

tumszahlen beziehen sich dabei auf den jeweiligen stadtweiten Durchschnitt. Konzentriert man sich in der ABBA-Strategie nur auf die A-Lagen, so lassen sich die Steigerungszahlen sogar noch erhöhen.

IM EINKAUF LIEGT DER GEWINN Die A-Lage am B-Standort wäre damit im ersten Halbjahr 2017 sogar etwas für den kurzfristigen Immobilienhändler gewesen. Für den langfristig orientierten Portfolio-Investor steht das ganz außer Frage. Für ihn lauert eher die Gefahr in der Bewertung und im Immobilienmanagement vor Ort, denn in Städten wie Kiel (243.000 Einwohner), Mainz (207.000) oder Regensburg (142.000) ist kaum ein bundesweit agierender Immobiliendienstleister wirklich präsent. Außerdem findet vieles direkt vor Ort statt, man kennt sich. Kommt ein Objekt in den Verkauf, so wird es sehr häufig direkt gehandelt, ohne dass der nationale oder sogar internationale Immobilienmarkt davon etwas erfährt. Die Herausforderung liegt also im Einkauf.

Hinzu kommt die Mentalität der lokalen Büromieter. Mieter Incentives fallen in B-Städten meist deutlich geringer aus, die Umbauten übernimmt der Mieter, das liegt an den geringen Leerständen aufgrund fehlender Immobilienspekulationen. Mittelständische Mieter wachsen gerne im Gebäude und haben eine längere Verweildauer, das Interesse am Umzug innerhalb des begrenzten Stadtgebiets ist häufig gering. Die Flächen sind in der Regel kleiner als in den Großstädten, die Mieter haben selten eigene Immobilienverantwortliche oder Profi-Software, sondern die Vermietung läuft hier auf traditionellen Wegen. Dadurch entsteht dem Vermieter ein höherer Betreuungsaufwand, es lässt sich kaum etwas automatisieren oder über Software steuern – der Mieter braucht einen persönlichen Ansprechpartner in der Region. Die Herausforderung liegt also im Immobilienmanagement.



B-Städte wie Regensburg weisen derzeit hohe Wachstumsraten auf.

Was vielen, insbesondere internationalen Immobilieninvestoren schwerfällt, ist das Verständnis für die regionale Vielfalt Deutschlands. Städte wie Regensburg oder Kiel sind im internationalen Kontext klein und nahezu – häufiger: völlig – unbekannt. Hier in Immobilien zu investieren setzt großes Vertrauen in den Dienstleister voraus. Es wird diesen Lernprozess geben, wenn die ersten großen Pensionskassen, Fonds und Bestandhalter ihre Immobilienerträge (siehe Mietentwicklungen) und Wertsteigerungen im Portfolio sehen und miteinander vergleichen.

EIN RUN AUF B-STÄDTE IST MÖGLICH Es könnte sogar sein, dass beizeiten ein gewisser „Run“ auf ausgewählte deutsche B-Städte stattfindet. Der Anlagedruck ist hoch und die A-Städte sind leergefegt. Die Welt hat sich auch daran gewöhnt, dass globale Riesen wie Adidas und Puma im beschaulichen Herzogenaurach ihren Hauptsitz haben oder mit VW einer der größten Autobauer der Welt im niedersächsischen Wolfsburg sitzt.

Abschließend lässt sich festhalten: Die ABBA-Strategie ist etwas für Profis auf der Immobilienseite und für langfristig Orientierte auf der Investoreseite. Die Sicherheit und Rendite dieser Investmentstrategie wird sich herumsprechen. Wer jetzt einsteigt, ist noch ein „First Mover“ mit allen Vorteilen gegenüber der „Immobilienherde“, die sich noch an A-Standorten um rare, teilweise überbeuerte, häufig nicht mehr lukrative A-Objekte balgt. «

Dr. Bernd Wieberneit, Köln

AUTOR



Dr. Bernd Wieberneit,
Chief Financial
Officer bei Cor-
pus Sireo Real
Estate

Der Schub der Investoren

Wenn sich Kapitalinvestoren intensiv mit einem Marktsegment befassen, sind die Erwartungshaltungen hoch. Das gilt in den letzten Monaten für das Segment Healthcare. Viele Schlagzeilen, einige Transaktionen, wenige Marktzahlen und ein Sammelsurium an Begriffen. Die erste Hürde lauert bereits bei der vermeintlich einfachen Frage: Healthcare: Was verbirgt sich dahinter?

Der demografische Wandel gerät immer öfter in den Fokus von Politik und Kapitalmärkten. Allerdings sind etliche in der Vergangenheit eindimensional definierte und oftmals linear fortgeschriebene Prognosen überholt. Die Gleichung „Alternde Gesellschaft“ gleich „Steigende Nachfrage nach Healthcare“ ist deshalb bedeutend zu kurz gegriffen.

BEGRIFFSDEFINITION: ZWEI SÄULEN Allein bei der Begriffsdefinition scheinen sich zwei Säulen herauszukristallisieren: Auf der einen Seite das „Senior Housing“ (Seniorenimmobilien), auf der anderen Seite das Segment „Healthcare-Immobilien“ (Gesundheitsimmobilien). Sie definieren die Extrempunkte eines Spektrums innerhalb des Marktes der so genannten Sozialimmobilien. Doch wo verläuft die Grenze? Eine eindeutige Trennung ist nicht immer möglich, da die Formen ineinander verlaufen können – ein untrügliches Zeichen, dass sich der Markt noch nicht strukturell gefunden oder klare Marktprofile, geschweige denn Standards, entwickelt hat.

Gesundheitsimmobilien zeichnen sich insbesondere durch die zum Pflegepersonal zusätzliche Präsenz von Ärzten und einen anderen rechtlichen Rahmen aus. Zudem gehören bei Gesundheitsimmobilien nicht nur Senioren zur Zielgruppe, sondern auch alle anderen Altersklassen mit gesundheitlichen Schwierigkeiten. Dennoch bilden Senioren die größte und am schnellsten wachsende Gruppe. Doch das Verhaltensfenster der „Silver Surfer“ öffnet sich aktuell weit und gebiert ein Spektrum an Immobilien, welches von der barrierearmen Stadtwohnung bis hin zur Seniorenresidenz reicht. So positiv dieses Segment daher kommt, so negativ zeigt sich das andere Ende des Spektrums an Seniorenimmobilien. Gemeint ist hier das – oftmals stigmatisierte – Pflegeheim.

Der Healthcare-Sektor befindet sich aktuell im Wandel. Die konkrete Aus-

1,3

Milliarden Euro beträgt das Zielvolumen der in den letzten beiden Jahren in Deutschland aufgelegten Healthcare Fonds.

wirkung auf Immobilien kann nicht allgemeingültig gemessen werden, allerdings nehmen die Ansprüche bezüglich Faktoren wie Lage oder Qualität von Pflege- und Gesundheitseinrichtungen zu. Das Beibehalten des individuellen Lebensstils wird auch im fortgeschrittenen Alter ein Thema bleiben, sodass die gute Erreichbarkeit von Immobilien und ein Spielraum für die Individualisierung des Wohnraums in Zukunft Einfluss auf die Gestaltung von Senioren- und Pflegeimmobilien haben werden.

INVESTOREN ENTDECKEN DEN MARKT Bislang befindet sich der Markt für Senioren- und Pflegeimmobilien im europäischen Raum – verglichen mit Nordamerika, Japan oder Südafrika – noch in der Startphase. Besonders im Vergleich zu den USA sind die Investitionen und Transaktionen bislang gering. Jedoch lässt sich ein eindeutiges Wachstum in den letzten fünf Jahren verzeichnen. Die in den letzten beiden Jahren in Deutschland aufgelegten Healthcare Fonds mit einem Zielvolumen von 1,3 Milliarden Euro zielen auf eine breite sektorale und regionale Diversifizierung mit Schwerpunkt Deutschland ab, um die grundsätzliche Bandbreite des Gesundheitssektors abdecken zu können. Als Zielobjekte werden Pflegeheime, Kliniken, Arzthäuser, Spas, Fitness- und Gesundheitszentren, aber auch Büro- und

EXPO-DISKUSSION



Donnerstag, 5. Oktober 2017,
10:00 – 10:50 Uhr
Special Real Estate Forum, Halle C2,
Stand 530

Pflegeimmobilien

Mehr Chancen oder mehr Risiken? Die Besonderheiten der Assetklasse

SUMMARY » Der Healthcare-Sektor befindet sich im Wandel, zum Beispiel nehmen die Anforderungen bezüglich Lage oder Qualität von Pflege- oder Gesundheitseinrichtungen zu. » Per Definition lassen sich **zwei Säulen von Sozialimmobilien** unterscheiden: Gesundheitsimmobilien und Seniorenimmobilien. » **Aktuell entsteht ein neues Marktsegment** – gerade deshalb entstehen große Marktchancen, weil es noch keine allgemeingültigen Standards gibt und die Basiszahlen positiv stimmen. » **Bislang ist der Markt im europäischen Raum noch in der Startphase**, jedoch lässt sich ein eindeutiges Wachstum in den vergangenen fünf Jahren verzeichnen.

Logistikimmobilien der Gesundheitsindustrie in Betracht gezogen. Erneut ein Hinweis darauf, dass aus Investorensicht eine ganze Bandbreite von Immobilientypen hierunter subsumiert wird. Neben dieser objektspezifischen Fokussierung einer Investition sollten auch die Rahmenbedingungen in die Investmentstory einfließen, etwa die aktuelle Qualität des Gesundheitssystems. Die zugrunde liegende Annahme aus Investorensicht mündet dabei in einen weiter entwickelten Markt für Sozialimmobilien. Gerade wenn der Gesundheitssektor in der jeweiligen Region schon stark entwickelt ist und bereits einige Investitionen getätigt wurden, sind die notwendigen Investitionsbedingungen gegeben. Zudem ist die Größe der Zielgruppe ein entscheidender Faktor für Investoren. Operativ wird unter anderem oftmals Wert gelegt auf eine Standortnähe zu Akutkrankenhäusern, Auslastungsraten von über 90 Prozent und Anforderungen an Barrierefreiheit und Brandschutz.

KOMPLEXE SITUATION Aktuell entsteht ein neues Marktsegment und brechen die oftmals undifferenzierte Pflegeimmobiliendiskussion oder die derzeitigen Ankaufprofile auf. Gerade deswegen bestehen große Marktchancen – weil es noch keine allgemeingültigen Standards gibt und die Basiszahlen positiv stimmen. «

Dr. Thomas Beyerle, Frankfurt

AUTOR



Dr. Thomas Beyerle
Managing Director, Catella Property Valuation GmbH

ÜBERBLICK SOZIAL- IMMOBILIEN

Quelle: Catella 2017

Gesundheitsimmobilien

- › Krankenhäuser
- › Ärzthäuser
- › Kliniken
- › Reha- und Vorsorgekliniken
- › Medizinische Versorgungszentren

Seniorenimmobilien

- › Seniorenwohnheime
- › Seniorenresidenzen
- › Pflegeheime
- › Betreutes Wohnen
- › Altengerechtes Wohnen

Ärgern Sie sich noch grau über Ablesetermine und Abrechnungstress?

Oder freuen Sie sich schon über ista **einfachSmart**?

Mit ista **einfachSmart** können Sie viel Zeit und Nerven sparen:

Denn die digitale Vernetzung zwischen Hausverwaltung, Gebäude und ista vereinfacht Ihren Aufwand rund um eine verbrauchsgerechte Abrechnung.

Deshalb jetzt umstellen und von allen Vorteilen eines digitalen und effizienten Gesamtprozesses profitieren: von der schnellen Erfassung aller Verbrauchsdaten über die Analyse bis hin zur Abrechnung.

Jetzt informieren unter:
einfachsmart.ista.com

It's Real Estate Automation Time

Kundenprozesse machen wieder Spaß. Weil ein Sales-automat die Interessenten qualifiziert, sodass Immobilienfirmen ihre Zeit nur noch mit „richtigen“ Menschen verbringen. Weil die Interessenten über verschiedene Kanäle bespielt werden. Und nicht zuletzt, weil interaktive Exposés das Weiterleiten von Immobilienadressen transparent machen.

Für das automatisierte Qualifizieren von Kunden ist Amazon Vorbild. Das System kennt mich gut, ich habe ein Benutzerkonto und die aktuellen Kreditkartendaten sind auch immer hinterlegt. Bestelle ich ein paar Fugenkreuze, schlägt mir das System tolle Produkte vor, die ich auch richtig gut gebrauchen kann.

Das ist ein Kundenprozess, der mir großen Spaß macht. Weil ich sofort meine Bestellbestätigung bekomme, weil ich das Paket tracken kann, und nicht zuletzt, weil ich permanent durch mein eigenes Einkaufsverhalten und das anderer Kunden sinnvolle Vorschläge erhalte.

Wie sieht der Alltagsprozess im Immobilienunternehmen aus? Der Kunde erhält ein Exposé, mindestens 24 Stunden nach der Anfrage, im Durchschnitt sind es sogar 49 Stunden. Dann ist eigentlich Schluss – allenfalls meldet er sich, wenn er das Objekt besichtigen möchte. Eigentlich müsste ich mich vorher, hinterher und zwischendrin melden. Aber wie soll das funktionieren, angesichts der Flut an Anfragen, die aktuell in allen halbwegs ordentlichen Regionen auf eine Immobilienanzeige hereinkommen?

Natürlich gibt es den Idealprozess. Der sieht so aus, dass der Interessent anfragt. Nach Bestätigung von Widerrufsbelehrung und Co. das Exposé erhält. Hernach telefonisch qualifiziert wird, und das mindestens nach den Topics „Finanzierung geklärt – Lage gecheckt – Familienstand und Beruf abgefragt – Dauer der Suche erörtert“. Dann erfolgt bei positiver Finanzierungszusage und tiefer gehendem Interesse die Besichtigung, und der Verkaufsprozess geht seiner Wege.

KUNDENPROZESS DIGITAL NACHBAUEN

Das kann heute keiner leisten und macht es auch nicht – belegbar. Eine Untersuchung des „Spiegel“ und des „Bayerischen Rundfunks“, die primär darauf abzielte, zu recherchieren, ob ausländische Woh-



„Die Ansprache und Betreuung von Kunden wird durch Automatisierung von Abläufen für den Berater einfacher.“

Ludwig Wiesbauer, Geschäftsführer der Planet Home Group

nungssuchende diskriminiert werden, ergab einen Rücklauf von 8.000 Antworten auf 20.000 Anfragen in Online-Portalen. Erschreckend? Nein, Realität.

Abhelfen kann die Automatisierung. Wenn der Kundenprozess digital nachgebaut wird, kann jeder „in time“ bedient und der Interessent qualifiziert werden – ohne dass der Vermittler sieben Tage die Woche 24 Stunden arbeiten muss. Nach einem solchen Qualifikationsprozess bleiben reife Interessenten übrig. Real Estate Automation bedeutet, dass der ganze Prozess von der Kontaktaufnahme über die stichhaltige Qualifizierung bis hin zum telefonischen oder persönlichen Gespräch zwischen Interessent und Immobilienmakler vorab von einem intelligenten Automaten „erledigt“ wird. Und zwar über eine automatisierte, aber dennoch perso-

EXPO-DISKUSSION



Donnerstag, 5. Oktober 2017,
14:00 – 15:00 Uhr
Discussion & Networking Forum, Halle
A1, Stand 250

Immobiliendienstleistung 2030

Wie digital wird die Zukunft?

Teilnehmer: Jens Blankenburg (Vodafone), Suanne Bonfig (Commerz Real), Jörg von Ditfurth (Deloitte), Holger Hosang (Allianz Real Estate), Martin Schenk (Strabag PFS) und Andreas Schulten (Bulwiengesa)

Mobile Immobilien modular bauen

SUMMARY » Die Immobilienwelt dreht sich hin zu automatisierten Prozessen. » **Salesautomaten qualifizieren Leads und Interessenten.** » Beide werden „in time“ bespielt über aktuelle Kommunikationsmedien. » Herausgesiebt werden heiße Leads und reife Kaufinteressenten. » **Das spart Zeit für Gespräche mit den „richtigen“ Menschen.** » Interaktive Exposés lösen gleichzeitig die **Nachweis-Problematik**, da genau nachvollzogen werden kann, wem das Exposé geschickt wurde.

nalisierte Interaktion, die die verschiedenen Kommunikationskanäle beinhaltet – sei es Whats App, SMS oder E-Mail. Denn: „Maschinen machen zukünftig 90 Prozent der Arbeit in der Immobilienwelt. Höchste Zeit, sich mit den Möglichkeiten der Digitalisierung zu beschäftigen und qualitativ hochwertige Zeit mit dem Kunden zu verbringen. Wir entwickeln dafür ständig neue Möglichkeiten der barrierefreien Kommunikation. Vom Terminbuchungssystem über Onlinebesichtigungen bis hin zur Neubauberatung. Es gibt keine Grenzen“, kommentiert der Kölner Erfolgsmakler Roland Kampmeyer.

DAS INTERAKTIVE EXPOSÉ Wir stehen also vor einer digitalen Umwälzung der Kunden- und Interessentenprozesse. Aktuell ersetzt das digitale, interaktive Exposé das PDF-Dokument. Bei einem solchen Exposé kann genau nachvollzogen werden, ob es angeschaut wird, was genau betrachtet wird und ob es weitergeleitet wird. Das hat den großen Vorteil, dass das Weiterleiten von Exposés an Strohmann oder Bekannte zwecks Provisionsersparnis nicht mehr unbemerkt möglich ist. Dahingegen wird an einigen Kontaktstellen im digitalen Exposé explizit das Weiterleiten an den Steuerberater, den fachkundigen Onkel, die Partnerin oder die mitfinanzierende Oma gefördert. Daraus entsteht eine ganz neue Transparenz.

Aus dem Verhalten innerhalb der Betrachtung des digitalen Exposés entsteht ein Profil. So macht Amazon das auch. Die traurige Botschaft mag sein, dass viele das Exposé nicht einmal öffnen, weil sie gar nicht mehr suchen oder das Objekt als eines von 20 anderen bei der Heimfahrt in der U-Bahn vom Mobiltelefon aus angeklickt haben. Hierfür wird sogleich ein Rückkanal angeboten: „Brauche nichts mehr“. Bei einem PDF-Exposé setzt die Bereinigung der Datei zwei bis drei höfliche Sätze voraus, die kaum jemand formulieren mag.

„Bei Planet Home haben wir begonnen, viele Kundenprozesse zu optimieren und zu digitalisieren. Die Ansprache und Betreuung von Kunden wird durch Automatisierung von Abläufen für den Berater einfacher, was die Abbruchrate enorm reduziert. Wichtig für uns ist die Anpassung an die Bedürfnisse des Kunden von heute, der sich an einen bestimmten Standard gewöhnt hat“, erklärt Ludwig Wiesbauer, Geschäftsführer der Planet Home Group GmbH. Dieser Standard ist das prompte Antworten, sind die verschiedenen Kommunikationskanäle, ist aber auch die Möglichkeit, Samstag in der Halbzeitpause einen Besichtigungstermin für den kommenden Montag zu vereinbaren – was über ein automatisiertes System prima funktioniert und den Eintrag direkt in den Maklerkalender speichert.

Wenn die Automatisierung richtig gespielt wird, wird automatisch die Kartei kleiner. Roland Kampmeyer merkt kritisch an: „Persönliche Beziehungen als die letzten Bastionen gegen Automatisierung werden ausgelöscht.“ Aber vielleicht gibt es bei kleinerer Kartei ja die Möglichkeit, doch zu telefonieren. Und zwar mit den Richtigen. Denn Immobiliengeschäfte machen immer noch Menschen mit Menschen. «

Lars Grosenick, Köln

AUTOR



Lars Grosenick
Geschäftsführer
des Immobilien-
Software-Anbieters
Flowfact



Schneller. Flexibler. Smarter.

MIETEN • KAUFEN • 360° SERVICE

0 18 02 / 42 32 42

€ 0,06 pro Anruf • Mobilfunk max. € 0,42/Min.

www.algeco.de

algeco[®]

An ALGECO SCOTSMAN Company



Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL



4. – 6. Oktober 2017, Stand C1 321

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

Schritt für Schritt zum Digitalisierungsprofi



Wenn der Übergang ins digitale Zeitalter gelingen soll, müssen viele Rädchen im Unternehmen ineinandergreifen.

90 Prozent der Immobilienunternehmen haben Schwierigkeiten mit dem Transformationsprozess. Das geht aus der Studie „Digitale Transformation und Innovation in der deutschen Immobilienbranche“ des Future Real Estate Instituts hervor. Wie kann es besser gehen? Ein Leitfaden.*

*Die Studie zeigt, dass mindestens 70% der Branchenteilnehmer mit ihrem gegenwärtigen Vorgehen an der digitalen Transformation scheitern werden. Es zeigte sich, dass 90% der Unternehmen bereits heute Probleme während des Transformationsprozesses haben. Deshalb liegt in diesem Artikel das Augenmerk nicht auf der Empirie, sondern es soll eine praxisrelevante Orientierungshilfe präsentiert werden. Der grobe Leitfaden kann auch als Diskussionsgrundlage und fachliche Stütze für die Expo Real 2017 dienen, da dort das Thema Digitalisierung sehr präsent sein wird. Der Leitfaden orientiert sich dabei am „Reference Model for Continuous Digital Transformation“, das im Buch „Digital Real Estate: Technology, innovation and future trends“ von Viktor Weber für den Routledge Verlag, Taylor & Francis Group, genauer behandelt werden wird. Ziel ist, dass Sie nicht zu den weltweit über 80% Unternehmen gehören, die an der digitalen Transformation scheitern.

Der Leitfaden will erreichen, dass Ihr Unternehmen nicht an der digitalen Transformation scheitert.

SCHRITT 1: ANALYSE DES STATUS QUO Digitale Reife oder auch „Digital Maturity“ sind oftmals Begriffe, die am Anfang eines digitalen Transformationsprozesses ins Spiel gebracht werden. Nicht selten wird diese Metrik zu eng gefasst und nur einmalig betrachtet, wobei sie konstant erhoben werden sollte, um Fortschritte messen zu können.

Die Bestimmung der digitalen Reife sollte in eine weitgefächerte und kontinuierliche Analyse eingebettet sein. So müssen repetitive, kostenintensive und dysfunktionale prozessuale Aspekte betrachtet sowie Ziele und zukunftsgerichtete Ideen analysiert werden, um diese miteinander zu verknüpfen. Auch reicht es nicht, digitale Prozesse, Tools und Geschäftsbereiche als Proxy für digitale Reife zu bestimmen, sondern es muss der breite Wissensstand von Trainee bis Vorstand ergründet werden, um darauf aufbauend eine realisierbare und maßgeschneiderte Transformationsstrategie konzipieren zu

können. Bisher erarbeitete strategische Formulierungen, Unternehmenskultur, digitale Außen- und Innenwahrnehmung sowie Wertschöpfung und Qualität digitaler Lösungen sollten ebenfalls mit einfließen.

Wie bei einer guten Forschungsarbeit sollten 70 bis 80 Prozent der Zeit nicht in „strategische“ Formulierung, sondern in die Vorbereitung beziehungsweise die Forschung investiert werden, sodass bei ausreichender Datenlage und fundierter Untersuchung eine informierte Strategie entstehen kann. Hier passiert in der Praxis meist schon der erste Fehler, der zu unklaren Zielen, unpassender Strategie und mangelhafter Ausführung führt.

SCHRITT 2: VORLÄUFIGE ZIELSETZUNG Das „Reference Model for Continuous Digital Transformation“ legt vor allem Wert auf konstantes Lernen und iteratives Optimieren der einzelnen Modellparameter, somit auch der unternehmenseigenen Ziele. Hier ist jedoch besonders zu beachten, dass Unternehmen präzise formulierte Ziele definieren, die sich allen Stakeholdern kommunizieren lassen. Erst eine

SUMMARY » Zum digitalen Profi in fünf Schritten: » Schritt 1: Analysieren Sie den Status quo. **» Schritt 2:** Definieren Sie ein vorläufiges Ziel. **» Schritt 3:** Beziehen Sie alle Mitarbeiter in den Prozess mit ein. **» Schritt 4:** Wenn das Fundament solide gelegt ist: Optimieren Sie alte Prozesse und halten Sie Ausschau nach neuen Geschäftsmodellen. **» Schritt 5:** Setzen Sie die Strategie um.

gründliche Analyse erlaubt jene konkreten Ziele. So könnte es zum Beispiel sein, dass in einem Unternehmen ein bestimmter Prozess 170 Mitarbeiterstunden benötigt, dies aber nicht als effizient betrachtet wird. Eine präzise Zieldefinition wäre, dass die benötigten Stunden innerhalb von zwölf Wochen bei maximal fünf Prozent mehr Kapitalinput um 30 Prozent reduziert werden sollen. Diese Zielsetzung informiert unter anderem die Priorisierung innerhalb der strategischen Konzeption, kann aber auch bei der noch tiefergehenden Recherche, während der Strategieformu-

lierung, angepasst werden. Sobald die Ziele temporär festgelegt sind, sollten für die Strategieumsetzung Meilensteine festgelegt und fortlaufend analysiert werden. Hier lautet das Stichwort „praktisch anwendbare und messbare Metriken“, welche digital und bestenfalls automatisiert erhoben werden sollten. Gegenwärtig messen jedoch ungefähr 32 Prozent der deutschen Branche überhaupt nicht.

SCHRITT 3: PARALLELPROZESSE Es braucht nicht zwingend „künstliches“ Change-Management, wenn es gelingt, den »

AUTOR



Viktor Weber,
Gründer und
Leiter des
Future Real
Estate Institute,
Regensburg

SMART SPART

Energiekosten runter. Komfort rauf. Mieter glücklich.



techem

Intelligent heizen mit Techem SmartHeating und so bis zu 20 % Heizkosten sparen. Unser Angebot kombiniert Hightech-Thermostate von Danfoss mit dem Service von Techem. Das heißt viel Leistung und wenig Aufwand für Sie, denn wir übernehmen Montage und Mietereinweisung.

Wandel auf natürliche Weise in der Unternehmenskultur zu verankern. Um dies zu begünstigen, muss ein Unternehmen durch eine Vision begeistern, Freiheiten bieten, kontinuierliche Selbstentwicklung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter fördern, Führung durch Vorbildsein abverlangen und vor allem alle zukünftig vom Wandel Betroffenen in den Transformationsprozess von Tag eins an einbinden. Wenn Unternehmen dies versäumen, ist es wenig verwunderlich, wenn Veränderung abgelehnt wird. Dies ist bei 50 Prozent der deutschen Immobilienunternehmen das offensichtlichste Hindernis auf dem Weg zur digitalen Zukunft.

Präventive Krankheitsverhinderung ist folglich besser als die reaktionäre Behandlung von Symptomen. Stichworte in diesem Kontext sind unter anderem offene Innovation, Fehlerkultur, Wertschätzung von Ideen, Kreativität und Transparenz.

SCHRITT 4: UMSETZBARE STRATEGIE Erst muss strategisch eine Vision, die Story hinter den einzelnen Zielen, geschrieben werden. Sie muss Sinn machen und zum jeweiligen Unternehmen passen. Bevor es aber um die Beleuchtung von Blockchain & Co., die Akquise von Start-ups oder sonstige zukunftsgeordnete Themen gehen darf, sollte das Fundament für eine erfolgreiche digitale Transformation gebildet werden. In den meisten Fällen wird dies gänzlich ausgelassen und ist auch

mitverantwortlich für die hohe Scheitersquote von 84 Prozent und mehr, sei es bei einer digitalen oder „lean“ Transformation. Unternehmen müssen daher eine skalierbare, sichere IT-Infrastruktur etablieren, Wissensmanagement betreiben, sich mit modernen Arbeitskonzepten und konkurrenzfähigen Modalitäten um digitale Talente bemühen, eine offene, fehlertolerante Unternehmenskultur verankern und das Management zu digitalen Vorbildern werden lassen.

Basierend auf dem Wissensstand, welcher unter anderem in Schritt eins eruiert wurde, muss unternehmensübergreifend digitale Kompetenz gebildet werden. Diese transzendiert jedoch den Umgang mit Informations- und Telekommunikationstechnologie, sondern meint vielmehr die fundierte Einschätzung neuer Technologien und Arbeitsweisen im unternehmenseigenen Umfeld sowie auf Makroebene der Branche und der Gesellschaft im Allgemeinen.

Im Anschluss kann, dank entsprechendem Fundament, mit der Optimierung und Neukonzeption von Altprozessen, neuen Aufgaben und der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle begonnen werden, um langfristig Wertschöpfung zu generieren. Es ist essentiell, dass den alleits beliebten „Quick Wins“ nicht zu viel Aufmerksamkeit geschenkt wird, da diese oftmals langfristig wenig Bedeutung haben.

SCHRITT 5: IMPLEMENTIERUNG – DIE KÜR

Erst in der Umsetzung, welche das entscheidende „i-Tüpfelchen“ in einem fortwährenden Kreislauf ist, sollten Themen wie Software-as-a-Service-Lösungen, strategische Partnerschaften mit Tech-Unternehmen oder die Akquise von Start-ups eine Rolle spielen, auch wenn diese bereits strategisch in Schritt vier betrachtet wurden. Die Auslassung der vorherigen Schritte birgt eine hohe Wahrscheinlichkeit von versunkenen Kosten in einem ungerichteten Verschlimmbesserungsprozess, da auch hier der Spruch gilt: „Aus einem schlechten Prozess wird höchstens ein

70%

Mindestens 70 Prozent der Immobilienunternehmen werden an der digitalen Transformation mit ihrem gegenwärtigen Vorgehen scheitern, 90 Prozent haben bereits heute Probleme während des Transformationsprozesses.

digitaler schlechter Prozess.“ Die Implementierung sollte nicht insular erfolgen, sondern im Idealfall auf ganzheitlicher Unternehmensebene – wobei auch hier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter konstant eingebunden werden müssen, sei es zum Beispiel bei der Bewertung von relevanten Softwarelösungen, der Neuaufsetzung der internen IT-Infrastruktur oder der digitalen Neugeschäftsentwicklung.

DIE GOLDENE REGEL Nehmen Sie Abstand von einer rein Technologie-fokussierten Betrachtung der digitalen Transformation, da vor allem Ihre Mitarbeiterschaft eine essentielle Rolle spielt.

Die digitale Transformation sollte darüber hinaus auf keinen Fall insular betrachtet, sondern unternehmensübergreifend, ganzheitlich gedacht werden. Auch muss klar sein, dass eine „einmalige Transformation“ eine Utopie ist, denn wenn man sich einmal zu transformieren begonnen hat, hört man niemals auf. Für die Immobilienbranche sollte das Amazon-Credo „Es ist immer Tag eins“ gelten. Schlussendlich sollte die Digitalisierung nicht nur als weitere pekuniäre Wertschöpfungsmöglichkeit gesehen werden, sondern auch Themen wie Ressourceneffizienz, Nachhaltigkeit und Lebensqualität sollten eine gleichwertige Rolle spielen. «

Viktor Weber, Regensburg

EXPO-DISKUSSION



Donnerstag, 5. Oktober 2017,
10:00 – 11:00 Uhr
Discussion & Networking Forum,
Halle A1, Stand 250

Smart, smarter, Real Estate?

Vorstellung Digitalisierungsstudie plus anschließende Diskussion

Digitalisierung lernen ist wie Laufen lernen



Kommentar

Markus Reinert FRICS

Wie oft haben Sie sich schon auf einer Fachtagung einen langweiligen Vortrag zum Thema Digitalisierung anhören müssen? Wahrscheinlich mehr als einmal. Viele Redner neigen dazu, sich in ihren Visionen zu vergaloppieren, ohne auf den digitalen Ist-Zustand der Branche einzugehen.

Markus Reinert FRICS,
Vorstandsvorsitzender/
CEO der IC Immobilien
Gruppe

„Wir befinden uns noch in der Steinzeit. Es gibt in der Immobilienbranche eine klaffende Lücke zwischen dem, was technisch bereits machbar wäre, und der tatsächlichen Umsetzung.“

Solange nicht einmal die Standardinformationen über Bestandsmietverträge in ein funktionierendes IT-System eingepflegt werden, erscheint es mir fragwürdig, wenn einer der Visionäre an den Rednerpulten „in gar nicht so weit entfernter Zeit“ das Grundbuchamt mithilfe von Blockchain-Technologien abschaffen will. Verstehen Sie mich nicht falsch, ich bin durchaus der Meinung, dass es sich bei der digitalen Revolution um die größte Herausforderung der Immobilienwelt unserer Zeit handelt. Allerdings muss ich feststellen, dass wir uns beim Thema Dokumentation und Reporting noch in der Steinzeit befinden. Dass es eine klaffende Lücke gibt zwischen dem, was technisch bereits heute machbar wäre, und der tatsächlichen Umsetzung. Hier sollten mehr Redner ansetzen: bei der Verwirklichung dieser Potenziale. Beispiel Building Information Modeling (BIM). Ein gewinnbringender Vortrag würde mir aufzeigen, was bereits jetzt in Asien oder den Vereinigten Arabischen Emiraten erfolgreich umgesetzt wird. Damit ich mir diese Details für die nächste Inspektion der Baustelle merken kann, wenn der Bauleiter wieder einmal seine Papierrolle mit den Zeichnungen auf einem Klappptisch ausbreitet.

Digitalisierung lernen, das ist wie Laufen lernen: behutsam einen Fuß vor den anderen setzen. Wenn es uns in den nächsten fünf Jahren gelingt, die Grundlagen für die elektronische Verarbeitung von technischen Gebäudedaten und zentralen Mieterinformationen zu standardisieren und diese Standards auch zu etablieren, wäre das bereits ein Meilenstein. Erst wenn die Erhebung dieser Fundamentaldaten einwandfrei funktioniert, ist der Blick in die entferntere Zukunft realistisch.

Ich sehe allerdings noch einen weiteren Trugschluss bei einigen, die sich über die Vorteile der neuen Technologien unterhalten: Zwar besteht kein Zweifel daran, dass uns die digitalen Lösungen einiges an Arbeit abnehmen werden. Eine Aufgabe wird die Technik hingegen niemals übernehmen können – die einer umfassenden Mieterbetreuung –, sosehr einige Marktakteure aus Effizienzgründen auch darauf spekulieren mögen.

Mein Fazit: Es ist einer der ältesten Grundsätze in der Immobilienwelt, der aber durch die vielen digitalen Gadgets immer stärker verschleiert wird. Doch letztendlich produziert auch in Zukunft weder ein technikgestütztes Management noch ein vollautomatisches Simulationsprogramm die Objektrendite – sondern nach wie vor ein zufriedener Mieter.

«

Digital Real Estate auf der Expo Real 2017

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei:	IS	(CA) FM	(IT) DL	BI	MS	PMS	IP	Kontakt
1000hands AG Gebäude-daten Aufmass/CAD/Flächen	C1.523			x					x	René Krahmann, Tel. +49 (0)30 609 8445-22
Aareal Bank AG	B2.230		x							Krister Apffelstaedt, Tel. +49 (0)611 348-0
Aareon AG	B2.230	Aareal Bank AG	x	x	x				x	Claudia Menge, Tel. +49 (0)6131 301-0
ability – Business Intelligence mse GmbH	A1.534		x							Fabian Will, Tel. +49 751 3602-30
ACONEX AG	A1.110	MAYA International GmbH	x							Tel. +49 89 95414-0
AIRITSystems GmbH	C1.230	Frankfurt am Main Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH Frankfurt Economic Development							x	Marc Beissler, Tel. +49 69 43053623
Allthings GmbH	A1.134								x	Dirk Dittrich, dirk.dittrich@allthings.me
Boreales GmbH	B2.430	Hamburg HWF Hamburgische Gesellschaft für Wirtschaftsförderung mbH	x		x	x				Tel. +49 40 419243-0
Brownfield24 GmbH	B1.532							x		Tel. +49 5241 50051142
control.IT Unternehmensberatung GmbH	B2.240	WFB Wirtschaftsförderung Bremen GmbH	x		x			x		Klaus Weinert, Tel. +49 (0)421 95908-0
Crem Solutions GmbH & Co. KG	C1.110	TETRIS Grundbesitz GmbH & Co. KG	x							Dr. Christian Westphal, Tel. +49 2102 5546-0
Doozer Real Estate Systems GmbH	B2.220	BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland	x							Tel. +49 30 555785-210
Drooms@ DataRoom Services GmbH	C1.230	Frankfurt am Main Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH Frankfurt Economic Development							x	Hartmut Iller, Tel. +49 (0)172 1721757
eBay Kleinanzeigen GmbH	B2.220	BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland							x	Tel. +49 30 81097722
FIO SYSTEMS AG	A2.430	Metropolregion Mitteldeutschland	x						x	Lars Boettger, Tel. +49 341 900430
FlowFact GmbH	A1.340	Immobilien Scout GmbH	x				x			Lars Grosenick, Tel. +49 221 9959016
GEOhaus Dr. Schuster HAUS DER GEOINFORMATION	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH							x	Martina Busch, Tel. +49 (0)208 45000-0
gibGREINER GmbH	B1.342	DVP Deutscher Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V.	x	x		x				Tel. +49 (0)89 5003800
GiT – Gesellschaft für innovative DV-Technik GmbH	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH	x	x	x	x				Tel. +49 209 7090-300
IMABIS GMBH	A1.110	MAYA International GmbH							x	Roland Schmid, Tel. +43 1 3538850-0
Immobilien Scout GmbH	A1.340						x		x	Daniel Kim, Tel. +49 (0)30 243011100
immobilienwirtschaft Haufe-Group	B2.220	BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland	x				x		x	Heike Tiedemann, Tel. 0800 7234-253
immopac AG	C2.320	Swiss Circle Events AG		x				x	x	Dr. Thomas Höhener, Tel. +41 44 93120-20
immoTerminal GmbH	B1.210	Landeshauptstadt Düsseldorf & Partner Wirtschaftsförderungsamt der Stadt Düsseldorf		x					x	Max Schmietendorf, Tel. +49 211 38859-420
Immowelt AG	C1.112				x		x		x	Barbara Schmid, Tel. +49 911 52025-20
InCaTec Solution GmbH	A1.540		x	x						Tel. +49 251 98163691
Institutional Investment Partners GmbH	A1.232	Institutional Investment Group GmbH	x							Tel. +49 69 48448511
ivd24immobilien AG	A1.130	Immobilienverband Deutschland IVD							x	Tel. +49 89 2908200

Real-Estate-IT nimmt immer breiteren Raum ein. Das exklusiv recherchierte Ausstellerverzeichnis lädt ein zu einem Rundgang bei den Herstellern immobilienwirtschaftlicher Softwarelösungen. Nehmen Sie Kontakt auf!

Firma	Halle/ Stand	Aussteller bei:	IS	(CA) FM	(IT) DL	BI	MS	PMS	IP	Kontakt
Kreis Recklinghausen Kreisentwicklung/Wirtschaft	B1.330	Wirtschaftsförderung metropoluhr GmbH							x	Peter Haumann, Tel. +49 (0)2361 534500
m+p management GmbH	C1.410	Metropolregion Hannover Braunschweig Göttingen Wolfsburg GmbH		x						Tel. +49 531 25602-0
MRI Software LLC	C1.010		x							Taya Lau, Tel. +44 7469 190487
My Real ID GmbH	B2.220	BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland							x	Alexander Veit, Tel. +49 89 21545700
onOffice Software AG	A1.024	Wordliner GmbH	x							Tel. +49 241 44686-0
on-geo GmbH	C1.124	Landesentwicklungsgesellschaft Thüringen mbH (LEG Thüringen)	x							Tel. +49 361 21681-12
PLANON GmbH	B1.232	RGM Holding GmbH	x							Tel. +49 69 244503924
PROMOS consult GmbH	B1.011		x	x	x	x			x	Tel. +49 (0)30 243 117-0
Sonderwunsch Manager	A1.513		x							Henning Lorenzen, Tel. +49 157 70623010
Synapplix GmbH	B2.110	AUSTRIA c/o Pia Pink Werbung & Kommunikation GmbH	x							Thomas Wilsch, Tel. +49 89 673798-0
Terramag GmbH	C1.332	Wirtschaftsförderung Region Frankfurt Rhein-Main e.V.							x	Tel. +49 (0)6181 4289990
THOMAS DAILY GmbH	B1.222	Baden-Württemberg International GmbH							x	Tel. +49 761 385590
Universität Stuttgart, Institut für Baubetriebslehre	B2.220	Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif)	x							Prof. Fritz Berner, Tel. +49 711 68566145
Wirtschaftsförderung Landkreis Konstanz	B1.023	Bodensee Standort Marketing GmbH							x	Tel. +49 7531 800-1142
Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH WFS	A2.322	Freistaat Sachsen, Sächsisches Staatsministerium der Finanzen								Thomas Gottschalk, Tel. +49 (0)351 2138-221
Yardi Systems GmbH	A1.433		x		x			x	x	Ralf Kuntschke, Tel. +49 6131 140763
Youval GmbH	B2.220	BID Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland							x	Tel. +49 40 21091570

Legende: IS = (Kaufmännische) Immobilienverwaltungssoftware; (CA) FM = (Computer Aided) Facility Management; (IT) DL = (Immobilien-IT-)Dienstleister; BI = Business Intelligence; MS = Makler-Software; PMS = Portfoliomanagementsysteme; IP = Immobilien-Portale
Konzeption und Auswahl: Jörg Seifert; Dokumentation: Maya Rollberg (Quelle: www.exporeal.net; Stand: 01.09.2017)

LEBEN.
FORSCHEN.
ENTWICKELN.

OPTIMAL FÜR
WIRTSCHAFT UND
GEWERBE.

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

HEIDELBERG
BAHNSTADT

Sie finden uns
auf der Expo Real
an Stand Nr. 130 in Halle C1.

Im Wilden Westen



Seit einer Stunde sitze ich zusammen mit meinem Partner an einem blitzsauberen Besprechungstisch. Wir warten auf unseren Auftraggeber. Ein eingespieltes Ritual, wie bei jeder Verabredung mit dem selbstbewussten Immobilienentwickler aus London. Ein Gespräch über Form und Zukunft der Zusammenarbeit steht an. Der Ton in den Projektbesprechungen ist rüde, bisweilen verletzend. Ein externes Projektmanagement für dieses komplexe Vorhaben wurde nicht eingesetzt. Die Fachingenieure werden, wie wir, nur schleppend bezahlt und halten infolgedessen ihre Zuarbeit immer wieder zurück. Dadurch können wir unsere Leistungen nicht abschließen, das Projekt zieht sich hin. Es gibt also genug Gesprächsstoff. Ein Einzelfall, der nur uns betrifft? Leider nein. Von vielen Kollegen höre ich ähnliche Geschichten. Es gibt eine lange Kette von Beispielen für Do-it-yourself Management und fehlende Planungskultur.

LEAN CONSTRUCTION? Ich sehe kaum eine Branche, in der so unbeschwert unwirtschaftlich gearbeitet wird, wie in der Immobilienbranche. Management Methoden wie etwa Lean Production („Werte ohne Verschwendung schaffen“) oder Lean Construction („Wie Toyota im Bauwesen“), gelten als überschätzt. Wer kennt das nicht: Da werden schon mal hochgebildete Architekten und Ingenieure abgekanzelt, preisgekrönte, erfahrene Architekturbüros gefeuert, eigene Projektteams mitten im Verlauf ausgetauscht, Kompetenzen entzogen, Entscheidungen nicht getroffen, Verträge einfach nicht eingehalten, Zahlungspläne nicht umgesetzt und

so fort. Ist also in Zeiten der Deals und Fake news das Recht des Stärkeren die Managementmethode der Stunde? Donald Trump als Role model für die deutsche Immobilienwirtschaft?

Oder bin ich zu zart besaitet für diese Art von Geschäft? Kann es sein, dass immer nur die anderen Schuld sind? Was sind unsere eigenen Fehler? Könnten wir besser sein? Wie könnten Architekten stärker Einfluss nehmen auf das Baugeschehen und die Beteiligten? Wie könnten die diversen Formen von Verschwendung, Fehlern und überflüssigen Kosten reduziert, wie kann mehr Qualität erreicht werden? Ich schaue auch gerne mal wohlwollend auf die Branche. Ich bin ja selber Teil von ihr. Doch ohne über das Wie und Warum zu sprechen geht nur wenig voran. Also, kurz und gut: wie sieht eine bessere Projektplanung aus?

PHASE NULL Alles fängt mit einer sorgfältigen Vorbereitung an, der Phase Null. Klar. Wenn Grundstücksentwicklungen mit solider Vorprüfung und passendem Budget begonnen würden, stünden die Planer nicht von Beginn an so mächtig unter Kostendruck. Überhaupt kann eine erfolgreiche Projektbearbeitung durch eine solide Finanzierung beschleunigt werden. Warum erwähne ich das in Niedrigzinszeiten und Geldschwemme?

In der Regel finanzieren Banken den Grundstückskauf und später auch den Bau. Die Planungsphase bis zum Bauantrag muss aber vom Projektentwickler selber gezahlt werden. Um das eigene Risiko gering zu halten, werden Zwischenfinanzierer eingeschaltet, die sich ihr Risiko mit hohen Zinsen bezahlen lassen. Um die

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt gemeinsam das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

eigenen Aufwendungen möglichst gering zu halten, versuchen Projektentwickler Honorare so spät wie möglich zu zahlen. Verständlich. Aber wie viel charmanter wäre diese Ambition, wenn sie mit der Bitte um eine Finanzspritze oder mit einem Kreditvertrag verbunden wäre? Dann könnten die meisten Nörgelleien an der Planungsqualität („Die Vermassung ist falsch“), Schuldzuweisungen („Die Fachingenieure machen, was sie wollen!“) und Beschönigungen („Ich zahle immer pünktlich!“) vermieden werden. Die Planer bräuchten dann ihre Risiken nicht durch eine Verkleinerung der Projektteams („Urlaubszeit!“) oder durch eine zeitweise KomplettEinstellung der Planung („Wir sind behindert!“) zu reduzieren. Sollte mal ausprobiert werden. Könnte Wunder wirken. Auf einmal würden sich alle Beteiligten besser verstehen, und die Zusammenarbeit würde mehr Spaß machen, Terminverzögerungen und Kosten könnten vermieden werden.

Erhöhte Gewinne könnten auch durch verbesserte Strukturen erzielt werden. Was wäre, wenn etwa Entscheidungen von den Projektleitern direkt vor Ort getroffen würden und nicht nur vom Seniorchef („Alles geht über meinen Schreibtisch!“). Dann könnte vermutlich eine Menge Frust und Dienst nach Vorschrift („Ich frag nächste Woche mal den Chef...“) vermieden werden. Synergien stecken auch in der durchgängigen Bearbeitung der Entwurfs- und Ausführungsplanung. Es kommt immer noch vor, dass der Entwurf von einem Architekten gemacht wird und die Ausführungsplanung von einem anderen. Eine extrem aufwändige Arbeitsweise, die zu krassen Qualitätsverlusten führt. Denn die Aufblähung der Projektteams erzeugt ein System von Misstrauen und Unsicherheiten. Zank und Streit und Kostenmehrerungen sind die Folge.

Das Schicksal schlägt Kapriolen. Erst kürzlich hat uns ein Bauherr nach einem Wettbewerbsgewinn mit der Entwurfsplanung beauftragt, die Werkplanung sollte aber ein anderer Kollege machen. Nach einem Jahr zähem Planungsringen gingen dann die Fassade und die Innenarchitektur zurück an uns. Wer stark ist, kann auch seine Entscheidungen revidieren. Für Architekten und Auftraggeber, die sich mit ihren Projekten identifizieren und voller Begeisterung an deren Optimierung arbeiten, macht eine durchgängige Planung aus einem guten Haus ein sehr gutes.

ERST PLANEN, DANN BAUEN Und noch so ein Traum von mir: Was wäre, wenn wir nicht mehr gleichzeitig Planen und Bauen? Ich weiß, ein Modell, das in Deutschland extrem beliebt ist. Es soll ja alles ganz schnell gehen. Deshalb wird die Planungs- und Bauphase so ineinander geschoben, dass gleichzeitig geplant und gebaut wird („Simultaneous Engineering“). Hört sich innovativ an, funktioniert aber wegen der stark steigenden Planungskomplexität in der Regel nur mit Zeit-, Kosten- und Qualitätsverlusten. Ich staune jedes Mal, wenn trotz dieser aufwändigen Arbeitsweisen eines Tages auch tatsächlich ein fertiges Haus dasteht.

Gerade heute, in den Boom-Zeiten, höre ich häufig Klagen über die Genehmigungsbehörden und die politischen Entscheidungsgremien: „Zu langsam, zu unfähig!“. Doch auch im privatwirtschaftlichen Teil der Stadtproduktion geht allzu vieles holter die polter: Kaufen, verkaufen, expandieren, digitalisieren, finanzieren, planen, bauen - da kann einem ganz schwindelig werden und einiges durcheinander geraten.

PLANUNGSKULTUR Auch viele Architekten könnten es besser machen. Sie lassen sich an den Rand des Geschehens drängen und übergeben allzu freiwillig anderen die Verantwortung. Sie gehen Konflikten lieber aus dem Weg, anstatt als gleichberechtigte Projektpartner die Probleme offen anzusprechen. Und die eigene Planungskultur stärker einzubringen. Ich bin kein Träumer, aber ich weiß aus langer Erfahrung, dass alle Beteiligten, in geordneten Bahnen, immer wieder zusammenkommen müssen, wenn das Werk gelingen soll.

Ist es nicht an der Zeit, sich mit der Art der Zusammenarbeit und den damit einhergehenden Prozessen auseinanderzusetzen? Wild West war gestern und Shootouts werden heute hart bestraft. Hier nochmal meine Wunschliste: Phase Null sorgfältig durchführen, solide finanzieren und Honorare zahlen, kleine Planungsteams einsetzen und unterstützend begleiten, erst planen und dann bauen. Und positive Energie ins Team bringen. Und halten. Denn der gute Umgang miteinander und die wechselseitige Unterstützung machen aus Durchschnitt nachhaltigen Erfolg. Für alle. «

Es gibt eine lange Kette von Beispielen für Do-it-yourself-Management und fehlende Planungskultur: Kaum irgendwo wird so unbeschwert unwirtschaftlich gearbeitet, wie in der Immobilienbranche.

Vermarktung & Management

Unnötig häufige Zählerwechsel belasten Haushalte

Wasserzähler (kalt und warm) werden in Deutschland nach sechs oder fünf Jahren ausgetauscht, obwohl sie den Verbrauch in aller Regel noch zuverlässig messen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Hamburg Instituts. Sie wurde unter anderem von BFW, DDIV und GdW in Auftrag gegeben.



Fristen für Zählerlaufzeit

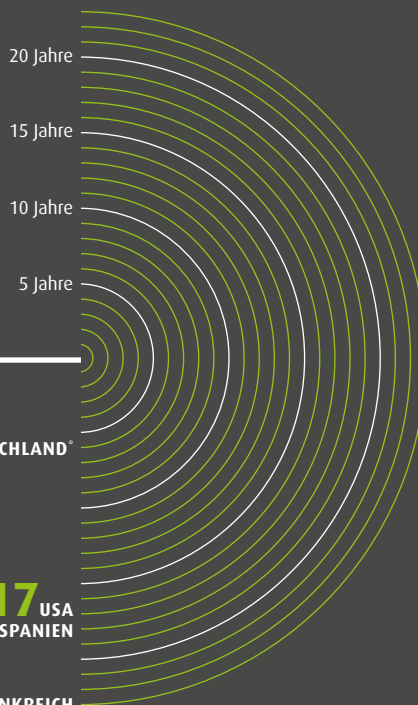
(Kalt- oder Warmwasserzähler in Jahren)

6 DEUTSCHLAND*

18 USA
17 SPANIEN

23 FRANKREICH

*Warmwasserzähler nur 5 Jahre



GELDWÄSCHEGESETZ

Neue Verpflichtungen des Maklerkunden

Nach den gesetzlichen Bestimmungen musste der Makler bislang Kaufinteressenten beim ersten Besichtigungstermin identifizieren, das heißt die Daten aus dem Personalausweis des Anfragers aufnehmen. Dies auch dann, wenn sich schon während der Besichtigung herausstellte, dass kein weiteres Interesse vorlag.

Der IVD Mitte weist darauf hin, dass nach der GWG-Novelle der Zeitpunkt für die Identifizierung des Kunden nach hinten verschoben wurde. Makler haben nunmehr vollständige Kopien der Dokumente und Unterlagen anzufertigen oder sie vollständig optisch digital zu erfassen. Käufer und Verkäufer der Immobilie wiederum haben die Verpflichtung, bei der Identifizierung mitzuwirken. Unterbleibt dies, kann das bereits zu einer Verdachtsmeldung des Maklers Anlass geben. Das Abschreiben der Ausweisdaten auf einen Zettel oder die reine Erfassung im Rahmen eines Dokumentationsbogens genügen nicht mehr. Makler müssen erst dann Kunden identifizieren, wenn ein ernsthaftes Interesse an der Durchführung des Kaufvertrages besteht (Käufer entschließt sich zu Kauf oder Reservierung) und die Kaufvertragsparteien hinreichend bestimmt sind. Identifiziert werden müssen Käufer und Verkäufer.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Hamburg Institut 2017

Rund **12%** der Mietwohnungen in Berlin werden von Genossenschaften gehalten, wie Zahlen des BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen zeigen. Der Anteil genossenschaftlicher Wohnungen im gesamtdeutschen Durchschnitt liegt bei 9,2 Prozent.

KFW-FÖRDERPROGRAMME

Digitalisierung mittelständischer Unternehmen

Die KfW unterstützt seit Kurzem die digitale Transformation und die Innovationsfähigkeit des Mittelstandes. Denn weite Teile der mittelständischen Unternehmen in Deutschland schöpfen das Potenzial der Digitalisierung nicht aus.

Der neue „ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit“ ist zur Finanzierung von Digitalisierungs- und Innovationsvorhaben breit einsetzbar. Gefördert werden etwa Maßnahmen zur Ausrichtung der Unternehmensorganisation auf die Digitalisierung. Darüber hinaus werden Innovationsvorhaben finanziert, bei denen Unternehmen neue oder substantiell verbesserte Produkte, Verfahren oder Dienstleistungen entwickeln. Weitere Infos unter kfw.de (Suche nach „Digitalisierung“). Hier kommt man zum ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit).

EIGENTUMSWOHNUNGEN: SEIT ZEHN JAHREN HABEN SICH DIE PREISE FAST VERDREIFACHT

In den deutschen Metropolen haben sich die Kaufpreise für Wohnungen in den vergangenen zehn Jahren fast verdreifacht. Vor allem in Berlin steigen die Preise ungebremsst. Konnten Käufer im Jahr 2007 eine Bestandswohnung noch für einen Quadratmeterpreis von 1.083 Euro erwerben, müssen sie heute mit 2.804 Euro pro Quadratmeter das Zweieinhalbfache an Kosten einkalkulieren. Das hat das Portal Immobilienscout24 herausgefunden. Das Portal weist darauf hin: Vor allem in Süddeutschland, im Rheinland und in den Ballungsräumen Berlin und Hamburg werden die Preise bis zum Jahr 2020 weiter steigen.

25. DEUTSCHER VERWALTERTAG**„Immobilienverwalter des Jahres“ kommt aus Böblingen**

Vor mehr als 600 Gästen zeichnete der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) den „Immobilienverwalter des Jahres“ aus. Preisträger ist die Mönig Immobilienmanagement GmbH aus Böblingen. Die Auszeichnung wurde bereits zum 20. Mal verliehen.

In diesem Jahr suchte der DDIV nach erfolgreichen und wirtschaftlichen Konzepten zur Verwaltung kleiner und komplexer Wohnungseigentümergeinschaften (WEG). Ausschlaggebend war der innovative Maßnahmen-Mix, der Verwaltungsprozesse digitalisiert und strafft. So profitieren die Mitarbeiter von effizient gestalteten Eigentümerversammlungen, die auch per Videokonferenz abgehalten werden können. Darüber hinaus imple-

mentierte die GmbH einen erfolgreichen Mix aus „Verwaltung light“ und Grundvergütung, der es auch kleinen WEG ermöglicht, auf die Dienste des professionellen Verwalters zurückzugreifen.

Den Preis für das Lebenswerk erhielt der Münchner Rechtsanwalt Dr. Wolf-Dietrich Deckert (75). In seiner Laudatio betonte DDIV-Präsident Heckeler die langjährige Verbundenheit des Preisträgers mit dem DDIV und seinen Landesverbänden. So prägte Deckert in den vergangenen 40 Jahren die Arbeit von Immobilienverwaltungen und erarbeitete praxisnahe Ratgeber. Seit 1982 ist er Herausgeber des Haufe-Loseblattwerks „Die Eigentumswohnung (ETW)“ – einem Standardwerk zum Wohnungseigentumsrecht.



Kurze Eigentümerversammlungen sind schön ... wie diese Preisverleihung.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.80**

80 Reservierungsgebühr: Individualvertragliche Vereinbarung zwischen Makler und Kunde kann wirksam sein

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.81

81 Urteil des Monats: Wohnungseigentümer hat Anspruch auf Errichtung eines zweiten Rettungswegs
Verwalterabberufung: Wonach richtet sich die Beschwer?

82 Gemeinschaftsordnung: Grenzen der Gestaltungsfreiheit
Fassadensanierung: Balkone sind zu berücksichtigen

83 Verwalter: Probleme beim Einlegen fehlenden Hausgelds

Zugang zur Heizungsanlage:

Ist zwingend Gemeinschaftseigentum (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.84**

84 Urteil des Monats: Kündigung zur Deckung von gewerblichem Bedarf – Grundsatzentscheidung

Verkehrssicherung: Gitterrost muss nicht immer ausgetauscht werden

85 Wohnfläche: Wer trägt die Beweislast im Mieterhöhungsverfahren?
„Haustürgeschäft“: Widerruf einer Modernisierungsvereinbarung
Frühere Nutzung: Keine Aufklärungspflicht des Vermieters (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

Werde wirklich mobil, Makler!

Einen Termin hier, zwei dort – Immobilienmakler führen ein sehr bewegtes Arbeitsleben. Die Werkzeuge sind aber oft noch stationär und analog. Doch es gibt mobile Lösungen, die den Arbeitsalltag effizienter und einfacher machen können.

Es gibt geniale Möglichkeiten für Makler. Viele Apps sind so ausgereift, dass sie tatsächlich Arbeitsabläufe vereinfachen und beschleunigen können.

Existenziell für den Immobilienmakler ist der Terminkalender. Ohne geht es nicht – sofern Sie kein Gedächtnis wie ein Computer haben. In gewisser Weise können Sie Letzteres aber erreichen, ist doch ein Smartphone oder Tablet nichts anderes als ein kleiner Computer. Bereits die vorintegrierten, kostenlosen Kalender-Apps Google Kalender (Android) oder iCalendar (iOS) sind sehr gute digitale Helfer. Der große Vorteil eines mobilen Terminkalenders: Er erinnert Sie automatisch an anstehende Termine.

Durch die Verbindung mit anderen digitalen Programmen wie beispielsweise dem E-Mail-Account können Kalender-Apps auch in Sachen Zeitersparnis punkten. Außerdem können die Programme auch ganz normal daheim am Desktop-PC verwendet werden, dank automatischer Synchronisation. Auch in Sachen Benutzerfreundlichkeit spielen die Standardprogramme von Android und Apple bereits ganz vorne mit. Wer noch weitere Funktionen benötigt, der kann auch auf die beliebten Kalender-Apps aCalendar (Android) oder Calender5 (iOS) zurückgreifen. Diese sind aber nur teilweise kostenlos nutzbar.

Der digitale Kalender ist der erste Schritt zum mobilen Makler, der die Effizienz und Organisation erheblich verbessern kann. Smartphone-Skeptiker werden aber die vielen Optionen nicht überzeugen, sondern eher erschlagen.

AUFGABENMANAGEMENT Sie nutzen bereits einen mobilen Terminkalender und fragen sich, warum Sie zusätzlich auch noch einen Aufgabenmanager benötigen? Prinzipiell haben Sie nicht Unrecht. Mobile Aufgabenmanager wie Todoist (Android und iOS) bringen kaum Features mit, die Kalender-Apps nicht besitzen. Und doch sind diese To-do-Listen für viele Menschen ein Segen. Hier können Sie in einer intuitiven Bedienoberfläche innerhalb von

Sekunden festlegen, wann Sie was mit welcher Priorität zu tun gedenken. Für wen Struktur und Übersichtlichkeit das A und O bedeuten, der wird Todoist lieben. Die kostenlose Variante ist für den beruflichen Alltag aufgrund von fehlenden Features wie Erinnerungen allerdings wenig geeignet. Die sehr gute Premium-Version kostet etwa 32 Euro pro Jahr. Durch die Integration in über 60 andere Apps kann Todoist wie ein Kalender im Zentrum des Aufgabenmanagements stehen.

Im Endeffekt ist das Aufgabenmanagement – erfolgt es nun per Todoist oder anderen Programmen wie Evernote – für Menschen interessant, die viele Aufgaben zu bewältigen haben und ihre Effizienz steigern wollen. Bei allen anderen werden die Checklisten eher Stress auslösen.

RAUMPLANUNG Ein gutes Immobiliendossier beschäftigt sich auch mit dem Aufbau der Innenräume und der Innenarchitektur. Hier soll ein möglichst professioneller Ersteindruck entstehen, der bei näherer Betrachtung Bestand hat. Diverse Programme bietet der Markt bereits – auch Smartphone-Apps.

Eine der bekanntesten Apps in diesem Bereich ist der Planner 5D (Android und iOS). Hier können Innenräume eingerichtet werden, deren Umrisse vorher mit wenigen Fingerbewegungen erstellt wurden. Sogar Virtual Reality wird unterstützt. Es gibt eine kostenlose Version, den Zugang zum Einrichtungskatalog erhalten Sie ab 2,99 Euro. Wer 200 HD-Fotos zu einem Projekt hinzufügen will, zahlt stolze 60 Euro. Die Preisgestaltung ist insgesamt sehr intransparent.

Die ohne Zweifel tolle App ist fast schon zu umfangreich. Auf kleinen Displays kommt aufgrund der Optionsvielfalt schnell Frust auf. Da das Programm aber auch auf Desktop-PCs genutzt werden kann, taugt die App nicht nur für den Hobbyinnenarchitekten, sondern auch

SUMMARY » Für Immobilienmakler gibt es bereits **zahlreiche mobile Lösungen**. » Viele Apps sind mittlerweile so ausgereift, dass sie tatsächlich **Arbeitsabläufe vereinfachen und beschleunigen** können. » Andere Anwendungen zeigen großes Potenzial, benötigen aber auch eine **gewisse Einarbeitungszeit**. » Da viele Apps auf ein **Abomodell** zurückgreifen, ist der mobile Immobilienmakler schnell eine dreistellige Summe los – jeden Monat. » **Trotzdem lohnt es sich**, die initialen Hürden zu überwinden.



Mobiles Arbeiten ist für Makler unerlässlich. Dafür gibt es geniale Apps.

für den mobilen Makler – und sei es nur für einen groben Vorentwurf.

VIRTUELLE RUNDGÄNGE Sie gehören fast schon zum guten Ton: virtuelle Rundgänge. Der Marktführer in diesem Bereich heißt Immoviewer. Eigentlich kommt dieser mit einer eigenen Kamera daher. Wer die Kosten von rund 270 Euro scheut, kann aber auch mit der App von Immoviewer (Android und iOS) einen solchen Rundgang entwerfen. Etwas Geduld und eine ruhige Hand vorausgesetzt, lassen sich so professionelle Ergebnisse erzielen. Eine Smartphone-Kamera, die auch in Innenräumen gute Fotos macht, ist allerdings Pflicht. Die monatliche Gebühr beläuft sich zwischen 58 Euro und 134 Euro. Immoviewer ist ein grandioses Tool, erfordert aber eine gewisse Einarbeitungszeit.

OFFICE SUITE Haben Sie schon einmal versucht, ein Word-Dokument auf Ihrem Smartphone zu öffnen? Das kann schnell

zu Frust führen. Abhilfe schaffen so genannte Office Suites, die das Öffnen und Bearbeiten von vielen Dokumententypen erlauben. Eines der besten Programme in diesem Bereich nennt sich WPS Office (Android und iOS). Mit der übersichtlichen App können Sie die Dokumente auch bearbeiten.

Bereits in der kostenlosen Version ist der Funktionsumfang ausreichend groß, um ein Smartphone in ein kleines Büro zu verwandeln. Die Premium-Version bietet noch einmal mehr Features, die es beispielsweise erlauben, PDF-Dateien in Word-Dokumente umzuwandeln.

LAGEBEWERTUNG UND PREISSCHÄTZUNG

Die Recherche nach Lage und Mietspiegel kann einige Zeit in Anspruch nehmen – oder mit der entsprechenden App schnell erledigt sein. So zeigt beispielsweise die App CityCheck (Android und iOS) zuverlässig an, welche Einkaufsmöglichkeiten, Bahnanbindung oder Ärzte es in der Um-

gebung gibt. Die vorhandenen Daten zu durchschnittlichen Mietpreisen könnten aktueller sein, geben aber einen guten Anhaltspunkt zu den Mietkosten.

SCANNER-APP Wer nicht gleich komplett auf ein digitales Büro umsteigen will, aber dennoch hin und wieder physische Dokumente per E-Mail verschicken oder einfach auf einem PC oder Smartphone speichern will, für den kommen Scanner-Apps wie etwa CamScanner (Android und iOS) infrage. In der Praxis funktioniert das sehr gut und intuitiv. Eine gute Kamera sollte allerdings vorhanden sein. In der Standardversion ist die App kostenlos. Die werbefreie Premium-Version, die zusätzliche Features bietet, kostet zwischen vier und fünf Euro pro Monat.

GROSSES POTENZIAL, KEIN ALLHEILMITTEL

Insgesamt gibt es inzwischen auf dem Markt geniale Möglichkeiten für mobile Makler. Viele Apps sind mittlerweile so ausgereift, dass sie tatsächlich Arbeitsabläufe vereinfachen und beschleunigen können. Gerade das Terminmanagement bietet in der digitalen, mobilen Form viele Vorteile gegenüber dem herkömmlichen Notizblock.

Auch beim Thema Innenarchitektur und virtuelle Rundgänge kann der mobile Makler schnell professionelle Ergebnisse erzielen. Viele andere Apps zeigen großes Potenzial, benötigen aber auch eine gewisse Einarbeitungszeit. Der ein oder andere Frustmoment bleibt nicht aus.

Da viele Apps auf ein Abomodell zurückgreifen, ist der mobile Makler auch schnell eine dreistellige Summe los – jeden Monat. Trotzdem lohnt es sich, die initialen Hürden zu überwinden, um auch im schnelllebigem Digitalzeitalter am Ball zu bleiben und von den vielfältigen Möglichkeiten zu profitieren. «

Till Steinbrenner, Freiburg

„Datenmanagement bekommt eine neue Dimension“

Anlässlich des Deutschen Verwaltertages ein Gespräch mit **Wolfgang D. Heckeler**, **Steffen Haase** und **Martin Kaßler** über Zukunftstrends im Verwalterberuf.

„Gesetze kann man novellieren. Auf der Strecke gebliebene Vorhaben nicht, diese kommen so schnell auch nicht wieder. Der Sachkundenachweis wird kommen.“

Martin Kaßler,
Geschäftsführer des DDIV

Es ist da, das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für Verwalter und Makler. Spielten Sie wirklich eine Hauptrolle in diesem Prozess?

Heckeler: 2011 hatten wir das Gutachten „Möglichkeiten zur rechtlichen Regelung des Berufes des Immobilienverwalters“ in Auftrag gegeben. Das war der Auftakt einer klaren Strategie – Einführung von Mindestanforderungen an die Tätigkeit des Verwalters. Ein Ergebnis war der Nachweis, dass Art. 12 des Grundgesetzes kein Hindernis bei der Einführung von gesetzlichen Mindestanforderungen an die Verwalter-Tätigkeit darstellt.

Kaßler: Lesen Sie die Stellungnahmen der Verbände dazu. Exemplarisch auch die Plenarprotokolle der öffentlichen Anhörung und der letzten Lesung bis zur Verabschiedung des Gesetzes.

Es ist nicht alles erreicht von dem, was Sie wollten. Wie geht es weiter beim Sachkundenachweis für Verwalter?

Kaßler: Wer das Gesetz anprangert, weiß nicht, wie schwer der Prozess bis zur Verabschiedung war. Bis zuletzt bestand keine Einigkeit bei der Umsetzung des Koalitionsvertrages, aber uns ist es gelungen, hinter verschlossenen Türen an einem Kompromiss zu feilen. Gesetze kann man novellieren. Auf der Strecke gebliebene Gesetzesvorhaben nicht, diese kommen so schnell auch nicht wieder. Der Sachkundenachweis wird kommen. Da bin ich mir sicher.

Es gibt viele, die skeptisch sind aufgrund des Erreichten.

Kaßler: Der Einschluss des Mietverwalters und des Objektbetreuers in letzter Sekunde in das Gesetz zeigen, dass man sich freuen kann. Beide waren zunächst nicht im Gesetzentwurf enthalten.

Heckeler: Wir sind tatsächlich zunächst einmal zufrieden damit. Das Gesetz ist da, und jetzt kann es novelliert werden. Wäre es nicht da, könnte auch nichts novelliert

werden. Wir waren die Einzigen, die in den vergangenen Jahren immer gesagt haben, dass es kommt ...

Haase: Ich glaube, Ihre Frage müsste mehr auf die Makler abzielen. Da flog unterwegs noch die Berufshaftpflichtversicherung raus. Und am Ende steht nur die Weiterbildungsspflicht.

Aber eine Weiterbildungsverpflichtung von 20 Stunden innerhalb von drei Jahren ist doch nicht der große Wurf?

Heckeler: Es ist ein Anfang ... mehr nicht.

Haase: Die Mindestanforderungen, die im Gesetz stehen, werden uns als Verband möglicherweise nicht ausreichen. Wir müssen uns überlegen, was wir unseren Mitgliedern anbieten, um sich nun noch mehr als bisher vom Markt abzuheben. Unsere Gremien werden sich damit zu gegebener Zeit befassen.

Welche Forderungen stellt der DDIV an die neue Bundesregierung?

Haase: Eine Forderung wird die Reform des Wohnungseigentumsgesetzes sein. Hier haben wir bereits vor Jahren ein Gutachten zur Harmonisierung von WEG- und Mietrecht herausgebracht. Zudem haben wir vor zwei Jahren bereits eine Denkwerkstatt mit führenden deutschen Juristen etabliert und die Ergebnisse in politische Kanäle gespeist.

Heckeler: Wir haben auch hier eine langfristige Strategie und glauben, dass sie sich realisieren lässt. Die Zeit dafür ist reif. Fast 200.000 Gerichtsverfahren jährlich zu Wohnraummietsachen und WEG zeigen den gesetzgeberischen Handlungsbedarf.

Kaßler: Unsere Forderung nach einem 100-Millionen-Euro-Förder-Programm für die private E-Ladeinfrastruktur wird uns neben der allgemeinen WEG-Förderproblematik begleiten. Auch das Thema Wohneigentumserwerb ist ganz oben auf der Agenda. Zudem einen uns weitere politische Themen in der BID: Reform der



Grundsteuer, steuerliche Abschreibung, Harmonisierung energierechtlicher Vorschriften usw.

Was tut der DDIV für die Fortbildung seiner Mitglieder im digitalen Bereich? Der IVD hat jüngst einen so genannten Digitalkompass entwickelt. Hier war der DDIV nicht beteiligt. Warum nicht?

Kaßler: Das Entscheidende bei all dem, was Verbände machen, ist doch, dass es nachhaltig ist. Das ist auch in der Entwicklung von Produkten für unsere Branche so. Wir sind zudem ein Verwalter- und kein Maklerverband, wahrscheinlich wurden wir deshalb nicht beteiligt. Wir schauen auf uns, damit haben wir Erfolg, auch beim Thema Digitalisierung.

Warum so geheimnisvoll?

Haase: Wir mögen das Alleinstellungsmerkmal. Das zeichnet uns aus, und nur das bringt insgesamt unsere Branche voran. Natürlich haben auch wir große Digitalisierungsveranstaltungen durchgeführt, ein Sonderheft in unserem Magazin befasst sich ebenso damit. Und eine interne Arbeitsgruppe wird sich zu gegebener Zeit zu Wort melden.

Heckeler: Das große Stichwort ist Kostenreduktion. Hier suchen wir nach Lösungen für den Immobilienverwalter. Auch gründen wir derzeit bundesweite Erfahrungsaustauschgruppen, die gemeinsam Zukunftsfragen beantworten sollen.

Was wird sich beim Verwalterberuf in den künftigen Jahren tun?

Kaßler: Wir werden auch weiterhin einen Konzentrationsprozess erleben ...

Aber in Ihrem Branchenbarometer haben Sie den kleinen Verwaltern bescheinigt, sie würden sich derzeit gut am Markt behaupten?

Kaßler: Sie machen Umsatzzuwächse, das stimmt, so um die zehn bis zwölf Prozent. Aber die Herausforderungen der Digitalisierung kommen ja erst noch. Ich glaube nicht, dass kleine und kleinste Verwalter dieses technische Know-how vorhalten können, das sie hier benötigen. Das muss erst mal erwirtschaftet werden. Die Synergie-Effekte sind bei größeren Verwaltern deutlich größer als bei kleinen.

Haase: Das Datenmanagement wird sich entscheidend verändern müssen. Das, was heute mit Excel-Listen gepflegt wird, »

Steffen Haase, Vizepräsident des DDIV, Wolfgang Heckeler, Präsident, und Martin Kaßler, Geschäftsführer des DDIV, im Gespräch mit Dirk Labusch (v. l.)

„Wir helfen unseren Mitgliedern dabei, neue Geschäftsfelder zu besetzen. Ein anderes Thema ist die Anhebung der Vergütungsstruktur.“

Wolfgang Heckeler,
Präsident des DDIV

wird künftig nicht mehr funktionieren. Auch externe Dienstleister werden gegenüber dem Verwalter Anforderungen stellen, die er kaum ohne technisches Know-how erfüllen kann. Das Datenmanagement bekommt eine neue Dimension.

In puncto Zukunftsfähigkeit herrscht mitunter ein ziemlich düsteres Bild vom Verwalter. Die Ausbildung sei mangelhaft, die Strukturen in den Verwalterfirmen ebenfalls und die Inhaber überaltert. Stimmt das?

Heckeler: Das würde ich so nicht verallgemeinern. Das ist von Bundesland zu Bundesland verschieden. Allerdings werden etliche nebenberufliche Verwalter auf der Strecke bleiben.

Warum soll jemand heute noch Verwalter werden?

Heckeler: Es ist im Wesentlichen das Zusammenarbeiten mit verschiedenen Menschen, das den Beruf interessant macht. Auch mit kleinen Gemeinschaften lässt sich auskömmlich arbeiten, wenn der Verwalter seine Strukturen ändert. Das zeigen wir den Leuten, indem wir entsprechende Ausschreibungen durchführen bzw. Unternehmen prämiieren, die neue Modelle entwickeln.

Haase: Der Beruf des Immobilienverwalters ist hochinteressant! Wo haben Sie denn sonst so viele technische, juristische und kaufmännische Aspekte, die Sie in Ihrer täglichen Arbeit anwenden können? Wir versuchen Nachwuchs für den Verwalterberuf zu gewinnen, indem wir uns mit der Frage beschäftigen, wie ein gutes Gesamtpaket für ihn künftig aussehen kann. Hier geht es auch um die Work-Life-Balance. Immobilienverwalter des Jahres wurde ein Unternehmen, das seine Eigentümerversammlungen zwischen 10:00 und 16:00 Uhr stattfinden lässt.

Funktioniert das denn?

Haase: Es kommt auf die Struktur der Eigentümergemeinschaft an. Wir haben in unserem Verwaltungsbestand „Rentnerclubs“ unter den Gemeinschaften. Hier

„Work-Life-Balance wird wichtiger: Verwalter des Jahres wurde ein Unternehmen, das Eigentümerversammlungen zwischen 10 und 16 Uhr stattfinden lässt.“

Steffen Haase,
Vizepräsident des DDIV

braucht es keine Abendversammlung. Die Zeiten verändern sich: Wir haben bei vielen unserer Eigentümer gleitende Arbeitszeit, das heißt, es ist kein Problem für die Eigentümer, auch mal an einer Eigentümerversammlung um 15:00 Uhr teilzunehmen, ohne dass jemand geschäftliche Einbußen in Kauf nehmen muss.

Heckeler: Es hat auch etwas mit der Erziehung der Eigentümer zu tun. Sein Auto bringt man ja oft auch tagsüber in die Werkstatt.

Haase: Wenn Sie heute ein Einstellungsgespräch mit einem Mitarbeiter führen, wird es darum gehen, wie viele Abendtermine es gibt und wie die gesondert vergütet werden ...

Kaßler: Wir reden immer über die Eigentümerversammlung, aber es kann ja auch der Verwaltungsbeirat kommen und den Verwalter bitten, die Belegprüfung abends um 18:00 Uhr durchführen zu dürfen – wie gehe ich damit um? Im Zweifel sollte der Verwalter so etwas ablehnen, es wird ja nicht extra vergütet.

Haase: Hier muss übrigens auch in der Rechtsprechung ein Umdenken erfolgen, dass es mir erlaubt wird, auch tagsüber Eigentümerversammlungen abzuhalten.

Wird denn genügend ausgebildet?

Heckeler: Mehr als 50 Prozent der Unternehmen führen den Fachkräftemangel auf ungenügende Qualifizierung von

Quer- und Berufseinsteigern zurück. Unseren Statistiken zufolge bilden schon viele Verwaltungen aus, aber eben oft auch nur im Sekretariat. Das reicht nicht, ganz klar.

Was sind Schwerpunkte Ihrer künftigen Aktivitäten jenseits des Besprochenen?

Heckeler: Ein wichtiger Punkt ist, den Mitgliedern dabei zu helfen, neue Geschäftsfelder zu besetzen und unser Image in der Außenwahrnehmung zu steigern. Und das auch insbesondere vor dem Hintergrund der Kundenstrukturen, die wir haben. Wir wollen durch gute Öffentlichkeit dafür Sorge tragen, dass Eigentümer nur noch Verwaltungsbetriebe beauftragen, die in einem unserer Landesverbände Mitglied sind. Wichtig wird insbesondere sein, die Vergütungsstruktur anzuheben.

Welche neuen Geschäftsfelder meinen Sie?

Heckeler: Wir haben durch das Bestellerprinzip gesehen, dass sich das Thema Mietverwaltung sehr stark ausgeweitet hat. Und es ist völlig vernünftig, wenn der Verwalter, der dem alten Mieter die Schlüssel abnimmt und sie dem neuen Mieter übergibt, auch den Vermittlungsprozess übernimmt.

Haase: Wir sind uns im Übrigen sicher, dass auch die Digitalisierung neue Geschäftsfelder für den Verwalter bereithalten wird.

Kann der Verwalter in Zukunft auch die Heizkostenabrechnung übernehmen? Tools dafür werden ja bald kommen ...

Heckeler: Der Verwalter wird sich dem nicht verschließen, und er ist grundsätzlich gut beraten, seine Vergütung vom Eigentümer zu bekommen.

Kaßler: Die Frage für den Verwalter ist immer: Wo kann ich Kosten für meine Eigentümer sparen? Wenn es Produkte am Markt gibt, mit deren Hilfe ich das tun kann, dann unterstützen wir das. Wenn sie vielleicht sogar noch betriebskostenumlagefähig sind, dann umso mehr. «

MIETEIGENTUM EFFIZIENT VERWALTEN



ISBN 978-3-648-09363-4
Bestell-Nr. E16020
Buch: € 34,95 [D] | eBook: € 29,99 [D]

DER SCHNELLE EINSTIEG IN DIE MIETVERWALTUNG

Verschaffen Sie sich einen schnellen Überblick über die zentralen juristischen und kaufmännischen Themen der Vermietung. Sie erhalten aktuelles Fachwissen und Rechtsprechung rund um die effiziente Mietverwaltung und die Mietimmobilie. Verständlich und praxisnah werden Ihnen gesetzliche Rahmenbedingungen sowie wichtige Zusammenhänge u. a. der Betriebskostenabrechnung und der technischen Voraussetzungen vermittelt.

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
www.haufe.de/fachbuch

0800 5050445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Mieterstrom: Der Riese schläft noch

Der Staat gibt vor, die Energieversorgung dezentralisieren zu wollen. Aber will er das wirklich? Am 25.7.2017 ist das Mieterstromgesetz in Kraft getreten. Doch ohne eine bislang wenig verbreitete Förderung lohnen sich Mieterstrom-Modelle oft nicht – auch aus steuerlichen Gründen.

FAKTEN

Förderung Mieterstrom

Um die Sonnenenergie in Deutschland voranzubringen, hat der Bundestag eine staatliche Förderung für den so genannten Mieterstrom beschlossen. Ein Vermieter, der auf dem Dach seines Hauses eine Solaranlage hat, erhält künftig einen Zuschuss von bis zu 3,8 Cent pro Kilowattstunde. Der neue Mieterstromzuschlag richtet sich unter anderem nach der Größe der Photovoltaik-Anlage. Nicht verbrauchter Strom soll ins Netz eingespeist und vergütet werden. Reicht die Versorgung der Mieterstromkunden nicht aus, werden diese notfalls mit Zusatzstrom versorgt.

Die Bundesregierung will mehr Menschen als bisher ermöglichen, vor Ort hergestellten Strom zu beziehen. Mieterstrom gilt als aktuelles Aushängeschild einer dezentralen Energieversorgung und soll zugleich der ins Stocken geratenen Energiewende neuen Schwung verleihen.

Die Förderung von Mieterstrom-Modellen steht weit oben auf der Agenda der Bundesregierung. Mit der gerade erlassenen gesetzlichen Neuregelung will sie nun gleich zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen. Zum einen geht es darum, den Ausbau erneuerbarer Energien anzukurbeln, zum anderen um ein Absenken der Hürden für dezentrale Energieversorgungsmodelle.

Das Potenzial für Mieterstrom-Modelle ist groß: Laut einer Studie des Bundeswirtschaftsministeriums könnten 3,8 Millionen Mieterhaushalte kostengünstigen Solarstrom vom Dach beziehen. Durch mehr Mieterstromprojekte erhofft sich das Ministerium die Energiewende in den Städten und mehr Akzeptanz, wie es in einem Positionspapier heißt.

Dezentrale Anlagen speisen in der Regel in ein öffentliches Verteilnetz ein und dienen der lokalen Versorgung. Sie ergänzen damit die zentrale Energieversorgung.

Grundsätzlich spielt es zunächst keine Rolle, woher die Energie stammt – ob aus regenerativen oder fossilen Quellen. Indes werden die kleineren, geografisch be-

grenzten Kreisläufe häufig als Chance für die Stromnutzung aus Sonne oder Wind gesehen, und auch die Stärken der Kraft-Wärme-Kopplungs-Technik liegen im dezentralen Bereich. Die überschaubare Größe der Anlagen ermöglicht zudem eine transparente, kleinteilig organisierte Eigentümerstruktur sowie ein abschätzbares Investitionsvolumen, das auch für Einzelpersonen oder kleinere Unternehmen zu stemmen ist.

BLOCKHEIZKRAFTWERKE UND KRAFTWÄRME-KOPPLUNG

Das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung wird für Immobilienverwalter vor allem interessant, wenn es um Blockheizkraftwerke geht, die ein Mehrfamilienhaus oder ein Quartier mit Strom versorgen. Bei Ein- und Zweifamilienhäusern kommen solche Anlagen in der Kleinstversion zum Einsatz und wer-



Das Potenzial ist hoch:
3,8 Millionen Mieterhaushalte
könnten kostengünstigen Solar-
strom vom Dach beziehen.

SUMMARY » Das Potenzial für Mieterstrom-Modelle ist groß.

- » Die jüngst beschlossenen **Neuregelungen für Photovoltaikanlagen** auf Hausdächern sollen der Energiewende nutzen.
- » Die Gebäude müssen **mindestens zu 40 Prozent für Wohnzwecke genutzt** werden.
- » Die **Förderungen** sind je nach Bundesland **unterschiedlich**.

den auch als Mini-Blockheizkraftwerke bezeichnet. Größer dimensioniert finden sie sich etwa in Hotels oder in Krankenhäusern.

In diesen Anlagen werden Wärme und Strom produziert, so entfallen Energieverluste beim Leitungstransport. Die erzeugte Heizenergie entsteht als Abwärme beim Herstellen von Strom: das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung. Es ist weit effizienter als die übliche getrennte Erzeugung von Strom und Wärme mit Leitungstransport des Stroms über weite Entfernungen, der Wirkungsgrad kann fast drei Mal so hoch liegen. Nicht benötigten Strom können Betreiber in das allgemeine Stromnetz einspeisen und sich vergüten lassen.

EIGENTUM ODER CONTRACTINGMODELLE

Wirtschaftlich gesehen gehören Gebäude und Heizanlage zusammen; meist »

Foto: Hennadii Filchakov/shutterstock.com



..... Smarte Netzwerke fürs Upgrade Living. Mit Minol Connect



Schaffen Sie jetzt die richtige Basis für eine smarte Bewirtschaftung.

Mit der innovativen Lösungssuite Minol Connect – mehr Transparenz, Einsichten und Effizienz. Heute für Ihre Immobilien. Morgen für alles, was für Sie zählt.

minol.de/connect

 **Minol**
Alles, was zählt.

„Es wäre sinnvoll gewesen, ganze Quartiere in das Mieterstrom-Modell einzubeziehen, weil Verwaltungen häufig für mehrere Gebäudeblöcke zuständig sind.“

Thomas Meier, BVI-Präsident

kümmert sich der Vermieter um den Betrieb der Heizung und kauft den nötigen Brennstoff ein. Die Heizkosten und die Betriebs- und Wartungskosten der Anlage werden nach der Heizkostenverordnung auf die Mieter umgelegt. Es gibt jedoch auch vertragliche Konstruktionen, bei denen das Blockheizkraftwerk vom Vermieter an einen anderen Betreiber verpachtet oder von vornherein durch einen externen Betreiber errichtet wird, das so genannte Contracting, in verschiedenen Ausführungsmöglichkeiten: Vom betriebswirtschaftlichen bis hin zum Energiecontracting oder Verträgen, die auf Einsparziele hinarbeiten, sind mehrere Varianten denkbar.

Die jüngst beschlossenen Neuregelungen für Photovoltaikanlagen auf Hausdächern sollen der Energiewende gerade in Städten zu neuem Schwung verhelfen. Wer als Eigentümer auf dem Dach Solarpanels installiert und den daraus gewonnenen Strom direkt an Mieter verkauft, erhält künftig einen Zuschlag. Dessen Höhe hängt von der Größe der Solaranlage und dem Photovoltaik-Zubau insgesamt ab und dürfte zwischen 2,21 Cent und 3,81 Cent pro Kilowattstunde liegen.

Der Strom darf auch an Bewohner in Gebäuden im „unmittelbaren räumlichen Zusammenhang“ mit dem Solardach-Haus gehen – was genau dies in Praxis und Rechtsprechung bedeutet, bleibt abzuwarten. Die Gebäude müssen mindestens zu 40 Prozent für Wohnzwecke genutzt werden.

PFERDEFUSS 1: KEINE FÖRDERUNG AUF QUARTIERSEBENE Mit der Forderung, ganze Quartiere in das Modell einzubeziehen, konnten sich Branchenverbände leider nicht durchsetzen. „Dabei wäre genau das sinnvoll gewesen, weil ja auch Verwaltungen häufig für mehrere Gebäudeblöcke zuständig sind, hinter denen ein Wohnungsunternehmen oder eine Wohneigentumsgemeinschaft steht“, sagt BVI-Präsident Thomas Meier.

PFERDEFUSS 2: GROSSE ANLAGEN NICHT GEFÖRDERT Kopfschütteln löst bei vielen Experten aus, dass die Größe der förderfähigen Anlagen auf 500 Megawatt jährlich beschränkt ist. „Es gibt keinen Grund, Investitionen auf diese Art und Weise zu hemmen“, sagt Thomas Meier.

PFERDEFUSS 3: RIESIGER BÜROKRATISCHER AUFWAND Ohnehin ist fraglich, welcher Vermieter die eigene Stromproduktion tatsächlich in Angriff nehmen wird: Mit dem Engagement verlieren Unternehmen ihre Gewerbesteuerbefreiung; umgehen können sie das nur, indem sie neue Gesellschaften eigens zur Stromherstellung und den entsprechenden Verkauf gründen. „Wir als Immobilienverwalter können nur vor dem erheblichen bürokratischen Mehraufwand warnen, der auf Eigentümer und uns zukommt“, gibt Meier zu bedenken.

„Unkomplizierter wäre es gewesen, die Ausnahmeregelungen für Vermieter auf den Mieterstrom auszuweiten.“ Ein Knackpunkt bleibt auch die rechtliche Stellung von Wohnungseigentümergemeinschaften: Im Moment werden sie zu Elektrizitätsversorgungsunternehmen mit entsprechenden Lieferantenpflichten.

Hier gebe es Anpassungsbedarf, stellt Meier klar. Es könne nicht sein, dass Eigentümern und damit auch Verwaltungen noch mehr Aufwand ans Bein gebunden wird.

PFERDEFUSS 4: EEG-UMLAGE WIRD FÄLLIG Nach einer Studie des Instituts für Ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) im Auftrag der Grünen ist Mieterstrom gegenüber dem Eigenverbrauch schlechter gestellt. Während nämlich Eigenheimbesitzer keine oder reduzierte Abgaben und Umlagen auf den selbst erzeugten Strom zahlen müssten, werde der im Hausnetz an Mieter gelieferte Solarstrom voll mit der EEG-Umlage belastet.

Trotzdem können sich Mieterstrom-Modelle schon für Gebäude ab 15 Wohneinheiten rechnen.

FÖRDERUNG: LÄNDER GEHEN VERSCHIEDENE WEGE Neben den hohen KfW-Förderungen KfW 40 und KfW 40 Plus bieten immer mehr Bundesländer eigene Mieterstromförderungen an. Dazu gehören Hessen, Nordrhein-Westfalen und Thüringen.

In NRW zum Beispiel betrifft die Förderung von maximal 30.000 Euro vor allem Zuwendungen für die Ausgaben bei Kauf und Installation von passenden Zählern zur Bilanzierung des Mieterstromverbrauchs. Zuwendungsfähig sind außerdem Hard- und Software für Abrechnungssysteme. Daneben gibt es andere Förderungen für Speicher und PV-Anlagen.

In Thüringen wiederum werden mit dem Programm „Solar Invest“ Solaranlagen mit bis zu 40 Prozent und Energiespeicher mit bis zu 50 Prozent der Investitionskosten gefördert, sofern der Strom komplett lokal im Eigenverbrauch genutzt wird. Investitionen in Mieterstrom-Modelle werden sogar mit bis zu 80 Prozent gefördert, dazu zählen auch Beratungsleistungen. Der maximal mögliche Zuschuss je Vorhaben beträgt 100.000 Euro. Der Fördersatz sollte nicht weniger als zehn Prozent betragen. «

IMMOBILIENVERWALTER DES JAHRES 2017



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Der DDIV gratuliert den Preisträgern.

Unter dem Motto „Klein und groß, oft kompliziert – aber lohnenswert“ zeichnete der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) in diesem Jahr bereits zum 20. Mal den Immobilienverwalter des Jahres aus. Der Berufsverband der professionellen Immobilienverwalter freut sich, die diesjährigen Preisträger präsentieren zu dürfen:
www.immobilienerverwalter-des-jahres.de

1

Mönig Immobilien- management GmbH, Böblingen

Effizient, kostensparend und digital:
Das Unternehmen definiert das
Verwaltergeschäft mit Strategien
zur Kostenoptimierung und Effizienz-
steigerung neu und setzt bei kleinen
WEG auf eine Zusammenarbeit auf
Augenhöhe.

2

Krase Immobilien- verwaltung GmbH, Hamburg

Unter dem Motto „Sieben
Maßnahmen für kleine WEG“
entwickelte das Unternehmen
einen Katalog, der Verwaltungs-
prozesse strafft, Mitarbeiter
entlastet und auch kleinen WEG
eine professionelle Verwaltung
ermöglicht.

3

Berliner Gesellschaft für Vermögens- verwaltung mbH, Berlin

Mit einer innovativen Online-
Plattform wird die Immobilie für
Kunden vollständig abgebildet –
24 Stunden, sieben Tage in der
Woche. Ein besonderes Plus für die
Verwaltung kleiner Gemeinschaften.

Die Auszeichnung wird gefördert von:



Vodafone Kabel Deutschland
Partner der Immobilienwirtschaft.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Reservierungsgebühr ist rechtens

Die individualvertragliche Vereinbarung zwischen Makler und Kunde über eine Reservierungsgebühr wegen der Reservierung einer Immobilie kann wirksam sein.

LG Hamburg, Urteil vom 06.01.2017, 320 S 156/15



Der Unterschied zur Gastronomie? Dort kostet eine Reservierung nichts...

SACHVERHALT: Der klagende Makler begehrt vom Maklerkunden die vereinbarte Reservierungsgebühr in Höhe von 5.000 Euro. Der Kunde hatte zwar die Provision, nicht aber die auf seinen Wunsch vereinbarte Reservierungsgebühr gezahlt.

Der Reservierungsgebühr ging folgende Korrespondenz ausgehend vom Kunden voraus: „Leider haben wir seitens der Bank noch keine Finanzierungszusage. Die Sache wird komplizierter als gedacht. Frage: wie sieht das aus mit einer Reservierung? Da Frau S. das Haus abgöttisch liebt, wäre sie bereit, eine Reservierungsgebühr zu zahlen, ohne den Ausgang der Finanzierungsanfrage zu kennen. Sprechen sie mit dem Verkäufer und verhandeln sie eine angemessene Summe für 30 Tage ...“

Daraufhin teilte der Makler dem Kunden Folgendes mit: „Gern komme ich dem Wunsch von Frau S. nach und reservierte

ihnen das Objekt ... für 30 Tage. Bedingung ist, dass eine Reservierungsgebühr von ... 5.000,- Euro auf mein Konto ... gezahlt wird. Im Falle eines Kaufs wird die Summe mit der fälligen Maklercourtage verrechnet. Sollte der Kauf in den nächsten 30 Tage nicht zu Stande kommen, gelten die 5.000 € als verfallen ...“

Die Beklagten nahmen dieses Angebot an und zahlten die vereinbarte Gebühr. Der Kaufvertrag wurde allerdings erst 40 Tage nach dem Abschluss der Vereinbarung getroffen; also zehn Tage zu spät, sodass die Gebühr in Höhe von 5.000 Euro nach Meinung des Maklers nicht anzurechnen war. Der Makler verlangte die Gebühr zusätzlich zur Provision.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Landgericht Hamburg hat eine Zahlungsverpflichtung des Kunden angenommen, da es sich bei

der getroffenen Reservierungsvereinbarung um eine Individualvereinbarung handelt und diese unter anderem auf Wunsch der Kunden getroffen wurde.

Das Gericht hat weiter zutreffend ausgeführt, dass die Vereinbarung nicht formbedürftig (das heißt notariell zu beurkunden) war, da die in der Rechtsprechung angenommene Grenze von zehn bis 15 Prozent der üblichen Maklerprovision vorliegend nicht erreicht wurde (BGH Az. IV a ZR 102/85)

Die Vereinbarung ist auch nicht aufgrund der Regelungen zu Allgemeinen Geschäftsbedingungen unwirksam, denn der klagende Makler hat allein aufgrund der Anfrage der Kunden ein individuelles Angebot unterbreitet, welches die Vorgaben der Beklagten, nämlich Reservierung für 30 Tage gegen Zahlung einer verfallbaren Reservierungsgebühr, aufgreift.

FAZIT: Mit dieser Entscheidung hat das Gericht deutlich gemacht, dass individualvertraglich Reservierungsvereinbarungen noch immer möglich sind. Der Makler hat daher darauf zu achten, den Kunden keine vorformulierte Reservierungsvereinbarung vorzulegen, sondern darauf hinzuwirken, dass es der Wunsch des Kunden ist, sich das Objekt für eine gewisse Zeit zu sichern, und dies im Rahmen eines Schreibens an den Makler so kommuniziert.

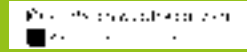
Die Anforderungen an eine Individualvereinbarung sind gewiss hoch, dennoch ist es aus Maklersicht besser, eine rechtssichere Vereinbarung abzuschließen, als später eine gerichtliche Auseinandersetzung zu führen. «

Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Entscheidung des Monats: Wohnungseigentümer hat Anspruch auf Errichtung eines zweiten Rettungswegs

Es gehört zum plangerechten Zustand einer Teileigentumseinheit, dass die öffentlich-rechtlichen Anforderungen an einen Aufenthaltsraum erfüllt sind. Eine abweichende Kostenregelung gemäß § 16 Abs. 4 WEG ist nicht zulässig.

BGH, Urteil v. 23.06.2017, V ZR 102/16

FAKTEN: In der Wohnungseigentumsanlage sind im Souterrain drei Teileigentumseinheiten vorhanden. Die Gemeinschaftsordnung enthält insoweit folgende Regelung: „Die Gewerbeflächen dürfen zu baurechtlich zulässigen gewerblichen Zwecken genutzt werden. Der Teileigentümer ist verpflichtet, auf seine Kosten alle erforderlichen öffentlich-rechtlichen Genehmigungen einzuholen, und hat alle mit der Nutzungsänderung in Zusammenhang stehenden Kosten und Lasten zu tragen.“ Ein Eigentümer der Teileigentumseinheiten möchte diesen als Aufenthaltsraum nutzen. In einer Eigentümerversammlung wurde der Antrag des Teileigentümers, die Herstellung des zweiten Rettungswegs zu beschließen und

durch eine Sonderumlage zu finanzieren, abgelehnt. Die gegen den Beschluss gerichtete Anfechtungsklage hatte Erfolg. Der Anspruch auf Herstellung des zweiten Rettungswegs durch die Gemeinschaft ergibt sich aus der Bestimmung des § 21 Abs. 4 WEG. Es gehört zu dem plangerechten Zustand einer Teileigentumseinheit, dass die öffentlich-rechtlichen Anforderungen an einen Aufenthaltsraum erfüllt sind. Die in der Gemeinschaftsordnung enthaltene Kostenregelung ist nicht anwendbar. Bereits nach dem Wortlaut bezieht sich dies aber nur auf die Nutzung der „Gewerbeflächen“, die die erstmalige Herstellung der Eignung als Aufenthaltsraum nicht erfasst. Eine abweichende Kostenregelung gemäß § 16 Abs. 4 WEG wäre nicht zuläs-

sig, weil es im Interesse aller Eigentümer liegt, dass die brandschutzrechtlichen Anforderungen an die in der Teilungserklärung vorgesehene Nutzung des Gebäudes eingehalten werden.

FAZIT: Dass ein Anspruch eines Eigentümers gegen die übrigen Eigentümer auf Herstellung von Gemeinschaftseigentum besteht, das öffentlich-rechtlichen Vorgaben entspricht, ist zunächst nichts Neues. Von erheblicher Bedeutung ist aber die Klarstellung des BGH, dass dem Eigentümer diesbezüglich nicht exklusiv die Kosten der entsprechenden Maßnahme auferlegt werden können. Dies hatten zwar bereits Instanzgerichte klargestellt, war aber nicht unumstritten.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTERABBERUFUNG

Die Beschwer richtet sich nach anteiligem Honorar

Maßgebend für den Streitwert in wohnungseigentumsrechtlichen Verfahren ist das Interesse des Rechtsmittelführers an der Abänderung des angefochtenen Urteils. Das Interesse eines Eigentümers an der vorzeitigen Abberufung des Verwalters ist regelmäßig nach seinem Anteil an dem restlichen Verwalterhonorar zu bemessen.

BGH, Beschluss v. 19.01.2017, V ZR 167/16

FAKTEN: Ein Eigentümer hatte Klage auf sofortige Abberufung des Verwalters erhoben. Das Amtsgericht hatte seine Klage abgewiesen. Die Berufung blieb erfolglos, Revision wurde nicht zugelassen. Der Eigentümer erhob Nichtzulassungsbeschwerde. Die war jedoch unzulässig, weil der Wert der mit der Revision geltend zu machenden Beschwer 20.000 Euro nicht übersteigt. Das Interesse des Eigentümers an der vorzeitigen Abberufung des Verwalters ist regelmäßig nach seinem Anteil am restlichen Verwalterhonorar zu bemessen. Die Höhe dieses Anteils hatte der Eigentümer mit 802,33 Euro angegeben.

FAZIT: Der Streitwert eines eigentumsrechtlichen Verfahrens entspricht meist nicht der Beschwer des klagenden Eigentümers. Hier hatte die Beschwer nur ca. 800 Euro betragen. Der Streitwert wurde diesbezüglich aber auf ca. 4.000 Euro festgesetzt. Wird der Verwalter etwa bei einem jährlichen Honoraranspruch von 15.000 Euro 18 Monate vor Beendigung seiner Amtszeit abberufen und erhebt er dagegen Klage, besteht das Interesse des Verwalters darin, restliche Vergütungsansprüche zu sichern. Im Beispiel entspricht es dem Honorar von 22.500 Euro. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

GEMEINSCHAFTSORDNUNG

Grenzen der Gestaltungsfreiheit

Eine Regelung in der Gemeinschaftsordnung über die Ermächtigung des Ehegatten bzw. eingetragenen Lebenspartners zur Wahrnehmung der Rechte aus dem Eigentum ist unwirksam.

OLG Hamm, Beschluss v. 21.12.2016, I-15 W 590/15

FAKTEN: Eine Gemeinschaftsordnung soll folgende Regelung enthalten: „Sind Ehegatten ... an einem Eigentum beteiligt, so sind diese gegenseitig ermächtigt, alle aus dem Eigentum herrührenden Rechte wahrzunehmen, insbesondere auch Zustellungen entgegenzunehmen.“ Das Grundbuchamt hält die Regelung für nicht im Grundbuch eintragbar. Das bestätigten auch die Richter. In dieser nicht eingeschränkten Form läuft die Ermächtigung auf eine Blankovollmacht hinaus, die sämtliche sachenrechtlichen Eigentumsrechte, Mitgliedschaftsrechte und gemeinschaftsbezogenen Drittrechte erfasst. Die Vereinbarung einer solchen umfassenden Ausübungsermächtigung mit dinglicher Wirkung auch für den Sonderrechtsnachfolger ist demnach offensichtlich nichtig.

FAZIT: Offensichtlich unzulässig ist im Übrigen auch die Vereinbarung, wonach bei einem Wechsel der Inhaberschaft eines Eigentums der bisherige Eigentümer so lange als ermächtigt gilt, alle aus dem Eigentum herrührenden Rechte wahrzunehmen, bis dem Verwalter der Eigentumswechsel durch öffentliche Urkunden nachgewiesen ist. Die Vereinbarung verletzt den neuen Eigentümer in seinen Eigentumsrechten.

FASSADENSANIERUNG

Kein Konzept ohne Berücksichtigung der Balkone

Soll eine Fassadendämmung erfolgen, muss bei Beschlussfassung geklärt sein, wie sich eine Dämmung der Balkone vollzieht bzw. welche Auswirkungen eine fehlende Dämmung der Balkone auf das Energiekonzept des Hauses hat.

AG Charlottenburg, Urteil v. 17.08.2016, 75 C 32/16

FAKTEN: Die Eigentümer beschlossen mehrheitlich eine mineralische Dämmung der Fassade. Im Bereich der Fassade sind Balkone vorhanden, die neun Jahre vor Beschlussfassung saniert wurden. Die Beschlüsse wurden seitens einer Eigentümerin angefochten. Sie meint, es verstoße gegen Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung, dass das Schicksal der bereits sanierten Balkone ungeklärt sei. Die Beschlüsse seien gefasst worden, ohne dass zuvor ein hinreichendes Sanierungskonzept erarbeitet wurde. Das Gericht teilte die Auffassung der Eigentümerin, dass erst eine Lösung für die Balkone gefunden werden muss, damit Wärmebrücken vermieden werden können. Die Dämmung der Fassade war ohne Ausgestaltung beschlossen worden. Es handelte sich nicht um einen bloßen Grundlagenbeschluss.

FAZIT: Das Gericht konnte offenlassen, ob es sich bei der beschlossenen Maßnahme um eine solche der Modernisierung des Gemeinschaftseigentums oder eine solche seiner modernisierenden Instandsetzung handelt. In beiden Fällen muss jedenfalls der Maßnahmenumfang selbst geklärt sein.

INSTANDSETZUNGSPFLICHTEN

Isolierschicht unter der Dachterrasse nicht betroffen

Sind Eigentümer gemäß Teilungserklärung verpflichtet, Gebäudeteile und Teile, die sich als Gemeinschaftseigentum im Bereich des Sonder Eigentums befinden, in Stand zu halten, bezieht sich die Regelung nicht auf die Abdichtung der Terrasse einer Penthouse-Wohnung, die das Dach der Wohnung darunter darstellt.

LG Hamburg, Urteil v. 15.06.2016, 318 S 110/15

FAKTEN: Nach der Teilungserklärung sind die Eigentümer verpflichtet, Gebäudeteile, Anlagen und Teile von diesen, die sich als Gemeinschaftseigentum im Bereich des Sondereigentums befinden, in Stand zu halten. Die Penthouse-Wohnung im Dachgeschoss verfügt über eine umlaufende Dachterrasse. Die Isolierschicht zur darunter liegenden Wohnung war undicht geworden. Die Kosten der Beseitigung sollte allein der Penthouse-Eigentümer tragen. Da dieser die Zahlung verweigerte, erhob die Gemeinschaft Klage gegen ihn. Die war aber erfolglos. Die entsprechende Regelung der Teilungserklärung ist nämlich auch anhand des mit ihr verfolgten Regelungszwecks auszulegen. Die Gemeinschaft hat ein grundlegendes Interesse daran, die Instandhaltung wesentlicher Gebäudebestandteile nicht aus der Hand zu geben.

FAZIT: Grundsätzlich muss die Gemeinschaftsordnung bei für einzelne Eigentümer belastenden Regelungen eine klare und eindeutige Regelung enthalten, ansonsten gilt die gesetzliche Regelung. Hinsichtlich der Instandhaltung ist dann die Gemeinschaft in der Pflicht. Was die Kostenverteilung angeht, gilt § 16 Abs. 2 WEG.

HÄUFIGES PROBLEM

Der Verwalter, der nur denkt, er dürfe klagen

Ist dem Verwalter im Verwaltervertrag die Ermächtigung zum Führen von Aktivverfahren für die Gemeinschaft eingeräumt, muss diese Ermächtigung von dem Beschluss über den Verwaltervertrag umfasst sein. Ist dies nicht der Fall, so muss die Ermächtigung nachbeschlossen werden.

LG Frankfurt, Beschluss v. 03.04.2017, 2-13 S 85/16

FAKTEN: Im ursprünglichen Verwaltervertrag war geregelt, dass der Verwalter ermächtigt ist, namens der Eigentümergemeinschaft Aktivverfahren gegen Eigentümer zu führen. Der Verwalter wurde wiederbestellt. Zum Verwaltervertrag wurde nichts geregelt. Jetzt leitete der vom Verwalter beauftragte Rechtsanwalt ein Mahnverfahren gegen einen Eigentümer ein. Das gerichtliche Verfahren scheiterte, dem Rechtsanwalt der Gemeinschaft wurden die Prozesskosten auferlegt. Die Klage war bereits unzulässig. Der Anwalt der Gemeinschaft hatte zwar ein vom Verwalter unterzeichnetes Vollmachtsformular vorgelegt. Dies war nicht ausreichend, da der Verwalter nicht mehr ermächtigt war, eine entsprechende Vollmacht zu erteilen.

FAZIT: Das in der Praxis immer wiederkehrende Problem, dass der Verwalter lediglich per Beschluss wiederbestellt wird und nichts über einen bestehenden Verwaltervertrag geregelt wird, ist von großer Bedeutung. Gesetzlich ist der Verwalter nicht ermächtigt, Aktivprozesse für die Gemeinschaft zu führen, er darf sie nur in Passivprozessen verteidigen. Dem Verwalter kann aber eine Ermächtigung nach § 27 Abs. 3 Nr. 7 WEG auch zum Führen von Aktivverfahren für die Gemeinschaft erteilt werden. Dies kann auch im Verwaltervertrag geschehen. Allerdings muss dann die Ermächtigung zum Führen von Aktivprozessen vom Beschluss über den Verwaltervertrag gedeckt sein. Die Eigentümer müssen bei Beschlussfassung über den Verwaltervertrag also wissen, dass sie dem Verwalter eine Aktivlegitimation erteilen. Das können sie aber nur dann, wenn ihnen der Verwaltervertrag selbst bei Beschlussfassung vorliegt.

GEMEINSCHAFTSORDNUNG

Aktivlegitimierung gilt für jeden Verwalter

In der vor 30 Jahren erstellten Teilungserklärung mit Gemeinschaftsordnung wurde der Verwalter ermächtigt, zur Vertretung der Eigentümergemeinschaft im Rahmen der laufenden Verwaltung in ihrem Namen Hausgeldrückstände für eben die Gemeinschaft gerichtlich und außergerichtlich geltend zu machen. Eine solche Regelung gilt nicht nur für den ersten Verwalter, sondern für den jeweils aktuellen Verwalter. Soll hier Abweichendes gelten, muss sich dies deutlich aus der Gemeinschaftsordnung selbst ergeben.

LG Dortmund, Urteil v. 10.01.2017, 1 S 199/16

ZUGANG ZUR HEIZUNGSANLAGE

Zwingend Gemeinschaftseigentum

Entscheidend für die Sondereigentumsfähigkeit der Zugänge ist, ob der betreffende Raum hinsichtlich seines Nutzungszwecks der ständigen Herrschaftsmacht aller Eigentümer unterliegt. Zugänge zur gemeinschaftlichen Heizungsanlage sind zwingend Gemeinschaftseigentum. Die Heizung erfordert einen ständigen Bedienungs-, Wartungs- und Kontrollaufwand und damit einen ständigen ungehinderten Zugang aller Eigentümer. Er darf nicht dadurch gefährdet werden, dass ein Eigentümer im Rahmen seiner Raumherrschaft den gemeinschaftlichen Gebrauch stört.

OLG Dresden, Beschluss v. 29.03.2017, 17 W 233/17

SCHADENSERSATZANSPRÜCHE GEGEN VERWALTER

Eigentümerbeschwer bemisst sich nach anteiliger Forderung

Das für die Rechtsmittelbeschwer maßgebliche wirtschaftliche Interesse des klagenden Eigentümers, der im Wege der Anfechtungs- und Beschlussersatzklage die Geltendmachung von Schadensersatzansprüchen gegen den Verwalter erreichen will, bemisst sich nach seinem – im Zweifel nach Miteigentumsanteilen zu bestimmenden – Anteil an der Schadensersatzforderung. Ebenso beschränkt sich das wirtschaftliche Interesse daran, eine Kostenmehrbelastung zu verhindern, auf den Anteil des Eigentümers an den Mehrkosten.

BGH, Beschluss v. 09.02.2017, V ZR 88/16



Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats:

Kündigung zur Deckung von gewerblichem Bedarf – Grundsatzentscheidung

Der Entschluss eines Vermieters, die Mietwohnung nicht nur zu Wohnzwecken zu beziehen, sondern dort zugleich überwiegend einer geschäftlichen Tätigkeit nachzugehen, ist anders zu behandeln als Fälle, in denen der Vermieter die Wohnung ausschließlich zu geschäftlichen Zwecken nutzen möchte.

BGH, Urteil v. 29.03.2017, VIII ZR 45/16

FAKTEN: Die Vermieterin hat das Mietverhältnis gekündigt. Grund: Sie wolle die Wohnung ihrem Ehemann überlassen. Dieser benötige sie, um dort Akten unterzubringen. Der BGH hatte zu entscheiden, ob ein Wohnraummietverhältnis gekündigt werden kann, wenn der Vermieter oder ein Angehöriger die Räume zu gewerblichen oder freiberuflichen Zwecken benötigt. Für die Kündigung zur Deckung eines gewerblichen oder freiberuflichen Eigenbedarfs ist erforderlich, dass die Berufstätigkeit zumindest nennenswert erschwert wird. Zur Orientierung im Rahmen der Interessenabwägung schlägt der BGH hier folgende grobe Leitlinien vor. Will der Vermieter die Mietwohnung

nicht nur zu Wohnzwecken beziehen, sondern dort zugleich überwiegend einer freiberuflichen oder gewerblichen Tätigkeit nachgehen, ist zusätzlich zu den für eine Eigenbedarfskündigung genügenden Voraussetzungen ein weiterer Gesichtspunkt zu fordern, der für das Erlangungsinteresse des Vermieters spricht. Es genügt, dass dem Vermieter im Falle des Fortbestands des Mietverhältnisses ein „beachtenswerter“ Nachteil entsteht.

Soll die Wohnung ausschließlich zu freiberuflichen oder gewerblichen Zwecken genutzt werden, müssen weitere Umstände hinzutreten, um den Vermieterinteressen den Vorzug einzuräumen. Der Fortbestand des Wohnraummietverhältnisses

muss für den Vermieter einen Nachteil von einigem Gewicht darstellen. Solche Nachteile können vorliegen, wenn die anderweitige Anmietung von Geschäftsräumen nicht rentabel ist oder wenn besondere Umstände für die Nähe von Wohnung und Arbeitsplatz sprechen, etwa eine Krankheit, die Betreuung von Kindern oder die Pflege von Angehörigen.

FAZIT: Im Entscheidungsfall hat der BGH die Räumungsklage der Vermieterin für unbegründet erachtet: Gegenüber einer Kündigung zu Aktenlagerungszwecken und zur Schaffung eines Platzes zur Akteneinsicht sei das Bestandsinteresse des Mieters vorrangig.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT

Sturz eines Besuchers auf Fußabtreter-Gitterrost

Wer vor dem Eingang seines Mehrfamilienhauses einen jahrzehntelang unfallfrei benutzten Gitterrost-Fußabtreter belässt, verletzt nicht deshalb schuldhaft die ihm als Eigentümer obliegende Verkehrssicherungspflicht, weil die Öffnungen zwischen den Stegen des Fußabreters etwas größer sind als heutzutage üblich.

OLG Schleswig-Holstein, Urteil v. 6.4.2017, 11 U 65/15

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft ein im Jahre 1906 erbautes Mehrfamilienhaus, vor dessen Hauseingangstür sich seit Jahrzehnten ein Fußabstreifer in Form eines Gitterrosts mit rautenförmigen Öffnungen von 4 mal 7,3 cm befindet. Der Gast einer Mieterin blieb mit dem Absatz des rechten Schuhs in dem Gitterrost hängen, kam dadurch zu Fall und verletzte sich erheblich. Sie nimmt den Eigentümer auf Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch. Die Klage hatte keinen Erfolg: Moderne, handelsübliche Gitterroste haben quadratische Öffnungen von ca. 3 cm Seitenlänge. Dies führt zu der Frage, ob der Verkehrssicherungspflichtige gehalten ist, einen älteren Gitterrost mit einer größeren Öffnung gegen einen modernen auszutauschen. Dies ist nach Ansicht des Gerichts nicht der Fall.

FAZIT: Das Gericht weist im Übrigen darauf hin, dass Gitterroste älterer Bauart nach wie vor üblich sind. Deshalb darf der Verkehrssicherungspflichtige darauf vertrauen, dass die Hausbewohner und deren Besucher angemessen auf die von einem Gitterrost ausgehende Gefahr reagieren.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

WOHNFLÄCHE

Beweislast im Mieterhöhungsverfahren

Ein einfaches Bestreiten der vom Vermieter vorgetragene Wohnfläche der gemieteten Wohnung ohne eigene positive Angaben genügt im Mieterhöhungsverfahren nicht den Anforderungen an ein substantiiertes Bestreiten des Mieters.

BGH, Urteil v. 31.05.2017, VIII ZR 181/16

FAKTEN: Die Vermieterin hat den Mieter um Zustimmung zur Mieterhöhung bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete gebeten. Der Mieter hat erklärt, er bezweifle die Angaben der Vermieterin zur Wohnfläche. Ein Beweisangebot unterbreitete die Vermieterin nicht. Die Instanzgerichte haben die Mieterhöhungsklage abgewiesen: Die Vermieterin habe keinen Beweis für die Berechnung der Wohnfläche angeboten.

Die Revision der Vermieterin hatte Erfolg: Der Vermieter hat die Darlegungslast hinsichtlich der Fläche. Insoweit genügt es, wenn er konkrete Zahlen benennt. Der Mieter muss die Angaben des Vermieters substantiiert bestreiten. Eine Erklärung mit Nichtwissen genügt nicht. Dies gilt auch dann, wenn die Ermittlung der Wohnfläche wegen vorhandener Dachschrägen oder anderer Besonderheiten schwierig ist. Vom Mieter können zwar nur solche Angaben verlangt werden, die ihm „möglich und zumutbar“ sind. Der BGH führt aus, dass die in anderem Zusammenhang aufgestellten Grundsätze auch für die Beweislast im Rahmen eines Mieterhöhungsverfahrens gelten. Da die Instanzgerichte dies verkannt haben, hat der BGH die klageabweisende Entscheidung aufgehoben und das Verfahren an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

FAZIT: Dem Mieter ist es aber möglich, die Wohnung auszumessen. Die Kenntnis spezieller Berechnungsmethoden könne nicht verlangt werden. Es genügt, wenn der Mieter den Angaben des Vermieters „das Ergebnis einer laienhaften, im Rahmen seiner Möglichkeiten liegenden Vermessung entgegenhält“. Ist dies geschehen, muss der Vermieter die Richtigkeit seiner Angaben beweisen.

„HAUSTÜRGESCHÄFT“

Widerruf einer Modernisierungsvereinbarung

Dem Mieter steht bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen ein Widerrufsrecht zu. Wird die zwischen ihm und dem Vermieter in einer Haustürsituation geschlossene Modernisierungsvereinbarung vom Mieter wirksam widerrufen, schuldet er nicht allein schon wegen der durch die Modernisierungsmaßnahme eingetretenen Steigerung des bisherigen Wohnwerts einen Wertersatz in Gestalt einer nunmehr höheren Miete. Dazu bedarf es vielmehr einer – lediglich für die Zukunft wirkenden – Nachholung des gesetzlichen Verfahrens zur Mieterhöhung bei Modernisierung.

BGH, Urteil v. 17.05.2017, VIII ZR 29/16

IMMOBILIEN-LEASINGVERTRÄGE

Schriftform erforderlich?

Für das Immobilienleasing ist typisch, dass der Mietgegenstand noch nicht vorhanden ist, sondern vom Leasinggeber beschafft und finanziert wird. Der Leasingnehmer ist zur Unterhaltung der Immobilie verpflichtet. Wegen dieser Besonderheiten vertritt das Kammergericht die Ansicht, dass die Regelungen der §§ 550, 578 BGB auf Immobilien-Leasingverträge nicht entsprechend anwendbar sind. Insbesondere ist das Kündigungsrecht wegen eines Formmangels mit der Natur des Leasingvertrags, der eine Finanzierungsfunktion für den Leasingnehmer erfüllt, nicht vereinbar.

KG Berlin, Urteil v. 24.11.2016, 8 U 70/15

FRÜHERE NUTZUNG DES MIETOBJEKTS

Aufklärungspflichten des Vermieters

Der Vermieter ist nicht verpflichtet, den Mieter von sich aus darüber aufzuklären, dass in dem gemieteten Objekt in früherer Zeit ein Bordell betrieben wurde. Ausnahmsweise besteht eine vorvertragliche Aufklärungspflicht hinsichtlich der Umstände und Rechtsverhältnisse, die von besonderer Bedeutung für den Entschluss der anderen Vertragspartei sind und deren Mitteilung nach Treu und Glauben erwartet werden kann. Dies ist eine Frage des Einzelfalls. Eine arglistige Täuschung durch unterlassene Aufklärung kann im vorliegenden Fall nicht angenommen werden.

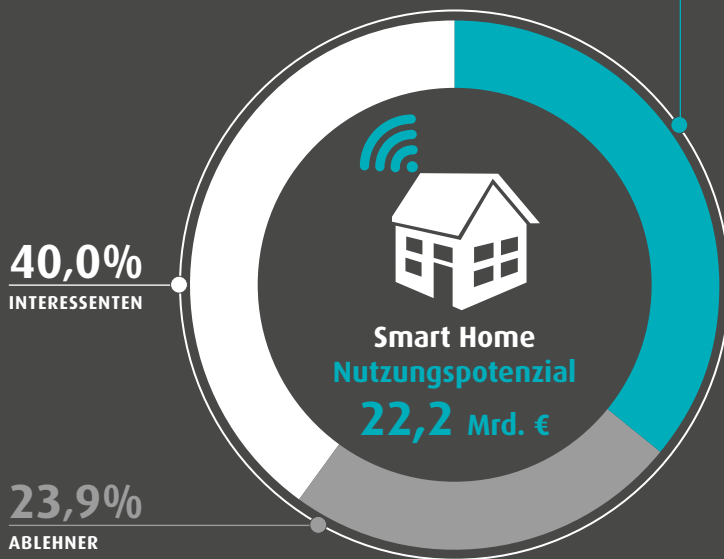
OLG Düsseldorf, Urteil v. 07.10.2016, 7 U 143/15



Technologie, IT & Energie

Smart Home in Deutschland

Das Marktforschungsinstitut SPLENDID RESEARCH hat im Rahmen einer repräsentativen Umfrage im Juni 2017 1.021 Deutsche zwischen 18 und 69 Jahren online zu ihrer Meinung zum Thema Smart Home befragt. Die Studie zeigt, welche Anwendungen die Deutschen nutzen, woran sie Interesse zeigen und welche Vorbehalte ein Abschöpfen des Potenzials verhindern.



NUTZER 36,1%

Aktuelle Nutzung



59,7%
Energiemanagement



56,1%
Entertainment & Kommunikation



36,4%
Hausautomation & Komfort



32,5%
Gebäude-/Wohnungssicherheit



15,5%
Gesundheit/AAL

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Smart Home Monitor 2017

HIGHTECH-GRÜNDUNGEN

Jena, Karlsruhe und Darmstadt sind Hochburgen

Auch für die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft spielt die Gründung von Hightech-Unternehmen eine große Rolle. Dabei sind Start-ups besonders wichtig. Nach einer Analyse der Creditreform Wirtschaftsforschung sind Jena, Karlsruhe und Darmstadt die deutschen Hochburgen für Hightech-Gründungen. Nach Zahlen führt allerdings Berlin: Hier wurden zwischen 2012 und 2016 rund 5.000 Hightech-Unternehmen gegründet. Im Zeitraum von 2012 bis 2016 lag der Anteil von Hightech-Unternehmen an allen Gründungen in Jena bei 16,3 Prozent, in Karlsruhe bei 13,4 Prozent und in Darmstadt bei 13,3 Prozent. Untersucht wurden 400 kreisfreie Städte und Landkreise. Gute Bedingungen für Hightech-Gründungen gibt es demnach vor allem in Städten mit einschlägigen Hochschulen und wissenschaftlichen Forschungseinrichtungen, einem wachsenden Potenzial an Erwerbspersonen und bereits bestehenden Branchenclustern. Unter den kreisfreien Städten und Landkreisen mit dem höchsten Anteil an Hightech-Gründungen befinden sich entsprechend auch Städte wie Dresden, München und Stuttgart.

74%

der Immobilienexperten planen für die kommenden zwei Jahre ein konkretes Digitalisierungsvorhaben. Als Hauptgründe nannten die Unternehmen die Chancen, die sich aus den neuen Technologien ergeben, sowie Effizienzsteigerungen und Kostendruck.

IMMOBILIENVERMARKTUNG: HOHE ENERGIESTANDARDS SO UNWICHTIG WIE NOCH NIE

Nur noch 43 Prozent der befragten Immobilienprofis erzielen für energetisch sanierte Objekte einen höheren Kaufpreis als für unsanierte. Im Vorjahr waren es noch 46 Prozent, im Jahr 2010 sogar 60 Prozent. Das geht aus dem Marktmonitor Immobilien 2017 von Immowelt hervor. Damit spielten Dachdämmung, Wärmeschutzverglasung und Co. laut Immowelt für die Vermarktung einer Immobilie noch nie so eine geringe Rolle wie heute. Gänzlich unbedeutend seien Sanierungen zwar noch nicht. Allerdings dürften sich aufwändige Sanierungsmaßnahmen vor dem Verkauf trotzdem nicht lohnen, da sie mehr kosten könnten als der mögliche Mehrerlös.

UNION INVESTMENT**Ein PropTech verwaltet die Daten**

Der Asset Manager Union Investment Real Estate hat Architrave mit der Datenverwaltung von rund 400 Immobilien beauftragt. Das Berliner PropTech, ein Anbieter für intelligentes Datenmanagement, verwaltet damit aktuell nach eigenen Angaben 2.800 Objekte im Wert von 55 Milliarden Euro. Bis Ende 2018 will Architrave die Plattform auf 4.000 Immobilien ausbauen. Die Lösung bietet durch den Einsatz künstlicher Intelligenz einen einheitlichen Raum für die Ablage und Bearbeitung sämtlicher immobilienbezogener Objekt- und Vertragsdaten. Die offene Softwarearchitektur mit intelligenten Schnittstel-

len ermöglicht die Integration zahlreicher weiterer zusätzlicher Services. Die Plattform wird kontinuierlich weiterentwickelt. „Mit der Architrave-Datenplattform haben wir die Ideallösung für unser globales Asset Management gefunden“, sagt Volker Noack von Union Investment. Der Immobiliendienstleister JLL hat vor Kurzem sogar ein eigenes PropTech gegründet, das technologische Serviceangebote für die Immobilienbranche identifiziert und eigene Produkte entwickelt. Auch Verwalter können durch digitale Kundenservices Arbeitsabläufe stark verbessern.



Architrave integriert 400 Immobilien von Union Investment in seiner Datenmanagement-Plattform.

RECHT**Aktuelle Urteile**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**FERNWÄRMELIEFERVERTRÄGE****Kostenelement und Marktelement bei Preisanpassungsklauseln (Fernwärmefremdbezug durch Vorlieferant)**

BGH, Urteil vom 19.07.2017 – Az. VIII ZR 268/15 – § 24 IV AVBFernwärmeV (i.d.F. 2010)

Der VIII. Zivilsenat hat der jüngeren Reihe von Entscheidungen zum Wärmerecht – Preisanpassungsklauseln in Fernwärmelieferverträgen – ein weiteres Urteil von grundsätzlicher Bedeutung hinzugefügt. Dabei hat sich der Senat in seltener Klarheit von den Vorinstanzen abgegrenzt. Die Besonderheit

des vorliegenden Falles lag darin, dass das Fernwärmeversorgungsunternehmen Wärme nicht selbst erzeugt, sondern seinerseits von einem Vorlieferanten bezog, um diese dann an seine eigenen Kunden weiterzuverkaufen.

Die bestehende Rechtsprechung zum so genannten Kostenelement wird bestätigt und für den Fall des Wärmebezugs durch Dritte fortentwickelt.

Der aktuelle Fall war insoweit besonders gelagert, als dass der Fernwärmelieferant die Wärme nicht selbst erzeugt, sondern von einem Dritten bezogen hat. In solchen Fällen sei die AVBFernwärmeV derart zu interpretieren, dass das Fernwärmeversorgungsunternehmen seine mit dem jeweiligen Endkunden vereinbarte Preisanpassungsklausel so auszugestalten hat, dass sie an die tatsächliche Entwicklung der eigenen Wärmebezugskosten – und nicht an die Kosten des Vorlieferanten – anknüpft. Zu der vorliegenden Rechtsprechung für das „Marktelement“ hat der BGH betont, dass diese keine allgemein übertragbaren Aussagen enthalte, sondern bisher den jeweils

konkreten Einzelfall berücksichtigt habe. So müsse auch in Zukunft berücksichtigt werden, ob eine Anbindung an die Preisentwicklung für extra leichtes Heizöl (HEL) eine geeignete Abbildung der Verhältnisse auf dem Wärmemarkt gewährleiste. Der BGH weist jedoch deutlich darauf hin, dass die Referenzierung auf HEL-Indizes zunehmend kritisch zu sehen sei.

PRAXIS: Abgesehen von den bisher wenigen freiwilligen Veröffentlichungen innovativer Fernwärmeversorgungsunternehmen kann der Kunde im Regelfall weiterhin nicht erkennen, wie die von ihm bezogene Wärme erzeugt wird und welche Brennstoffe tatsächlich eingesetzt werden. Somit bleibt die Kostenstruktur der Erzeugung in der Praxis auch für den interessierten Verbraucher zumeist im Dunkeln. In Zeiten der Energie- und Wärmewende möchten jedoch immer mehr Kunden wissen, wie und von wem die von ihnen eingesetzte Wärme erzeugt wird und welche Kostenstruktur der Herstellung und Verteilung zu Grunde liegt. Hier ist der Gesetz- bzw. der Verordnungsgeber gefordert.

PROPTechs UND WOHNUNGSwIRTSCHAFT

Viel heiÙe Luft – manchmal Mehrwert



Viele PropTech-Unternehmen werden gegründet. Aber nur wenige verstehen die Sprache und die Prozesswelt der Wohnungswirtschaft.



PropTechs rücken in den letzten beiden Jahren stark in den Fokus des Immobilienmarktes. Allein die Kooperation mit einem solchen Start-up gilt häufig schon als Teil einer Digitalisierungsstrategie. Doch eine Untersuchung von Deloitte ergab: **Nur zehn Prozent sind High Potentials.** Was also steckt hinter dem Hype?

Seit Anfang 2016 sind in Deutschland die Start-ups im Real-Estate-Tech-Ökosystem von 67 auf 169 PropTechs angewachsen. Diese Wortschöpfung aus Property und Technology steht für Firmen mit neuen Geschäftsideen im Immobilienbereich, oft auf digitaler Basis. Die zunehmenden Firmengründungen bedeuten einen Anstieg um Faktor 2,5. Und die Gründerkurve wird immer noch steiler. Eine interne Untersuchung aus dem zweiten Quartal 2017 von Deloitte bestätigt in einer Momentaufnahme eine hohe Entwicklungs- und Transformationsgeschwindigkeit der neugegründeten Unternehmen. Das Nettowachstum schätzt das Beratungshaus auf etwa 25 PropTechs pro Quartal. So gründeten sich 40 PropTechs im ersten Quartal 2017, zwölf verschwanden wieder vom Markt und zwei fusionierten. In der Start-up-Stadt Berlin sind die Gründer besonders aktiv: Dort entsteht ein Drittel der neugegründeten Unternehmen in Deutschland, gefolgt von etwa 15 Prozent in München und elf Prozent in Hamburg.

Hinter den PropTechs stehen ganz unterschiedliche Typen von Gründern: Studenten, Profigründer und Unternehmensausgründungen. Meist setzt sich ein Gründerteam aus unter-

schiedlich spezialisierten Berufsgruppen zusammen. Zum Teil stammen sogar die Ideen selbst aus anderen Branchen und werden auf die Immobilienwelt übertragen. Ist das der Fall, wird eine Idee häufig zunächst losgelöst von der Zielgruppe entwickelt. Es kommt vor, dass erst im Nachgang der Nutzen für die einzelnen Akteure der Immobilienwirtschaft hinterfragt wird. Bei einem solchen Vorgehen ist Vorsicht geboten. Denn man stellt immer wieder fest, dass trotz der großen Anzahl an Neugründungen leider nur wenige die Sprache und die Prozesswelt der Wohnungswirtschaft verstehen.

GOOGLE, AMAZON UND FACEBOOK sind dabei die Vorbilder auch für Start-ups hierzulande. Denn immer mehr ausländische immobilienorientierte Start-ups interessieren sich für den deutschen Markt. Die Immobilienbranche ihrerseits reagiert darauf und lässt einen PropTech-Award nach dem anderen aus dem Boden sprießen. Allein fünf Preisverleihungen gab es im ersten Halbjahr 2017. Auf der Expo Real in München kommt ein weiterer hinzu. Jüngst hat auch die degewo AG aus Berlin einen Preis ins Leben gerufen. Elevator Pitches fehlen auf keinem der relevanten »

SUMMARY » Nur ein PropTech mit ausreichender Nachhaltigkeit kann langfristig am Markt standhalten. » **In der Deloitte-Untersuchung** wurden deshalb Produkt-USP, Reifegrad, Sicherheit, Geschäftsmodell, Finanzierung, Pilotprojekte sowie vorhandene Partnerschaften betrachtet. » Mehrere Referenzkunden bei einem guten Produkt zeugen von **guten Chancen am Markt** – solange die Finanzierung reicht. » **Es besteht jedoch immer das Risiko**, dass sich einzelne Wohnungsunternehmen diese Produktidee selbst aneignen.



„Man ist finanziert, doch der Wachstumsdruck steigt immens. Je länger man den Einstieg eines Investors hinauszögern kann, desto besser.“

René Wallat,
Nooxl Systems GmbH

Immobilienevents. Der Bund und die Städte unterstützen die Ansiedlung von Start-ups. Dies alles sind Anzeichen dafür, wie stark der PropTech-Markt aktuell in Bewegung ist.

ERSTE ERFOLGE Doch die Bewegung führte bei kapitalmarktgeführten und größeren Wohnungsunternehmen auch bereits zu ersten erfolgreichen Projekten zwischen PropTechs und Wohnungsunternehmen. Vonovia steht etwa mit ihrer Eigentümer-App der easysquare GmbH beispielhaft für diese Entwicklung. Ein weiterer Vorreiter ist die BUWOG-Group mit ihrer Mieter-App der Deutschen Immobilien IT & Marketing GmbH. Der COO der BUWOG, Herwig Teufelsdorfer, erläutert: „Wir sind mit einer Mieter-App gestartet, weil wir die Kunden stärker einbeziehen wollen. Das betrifft sowohl die Bereitstellung von Services als auch den Informationsaustausch.“ Erste Vorteile der Mieter-App, wie kürzere Prozessdurchlaufzeiten, effektivere Kundenkommunikation und Effizienzsteigerung, sind bereits messbar. So können etwa Handwerkerleistungen jetzt direkt vom Mieter auf der App bewertet werden. „Den Weg der Digitalisierung möchten wir konsequent weitergehen“, denkt Thorsten Gleitz, BUWOG-Geschäftsführer, bereits an die nächsten Schritte. Denn wenn die Auswahl eines PropTechs etwa sechs Monate Zeit benötigt, so braucht die Projektumsetzung noch einmal so lange.

Auch Degewo-AG-Vorstand Christoph Beck bestätigt: „Die Digitalisierung durchzieht heute bereits die privaten Alltagsprozesse der Mieter. Die Wohnungswirtschaft wird sich deshalb neben den internen Kernprozessen auch den Alltagsthemen der Mieterinnen und Mieter im Quartier widmen müssen.“

FAST SYMBIOTISCH Und so scheint es, als ob PropTechs und Wohnungswirtschaft auf eine Art einander brauchen würden. Denn die Wohnungsunternehmen sahen bis vor nicht allzu langer Zeit gar nicht die Notwendigkeit, sich für ihre Problemlösungen in-

novative Abteilungen aufzubauen. Sie verließen – und verlassen – sich dabei technologisch größtenteils auf ihre IT-Dienstleister. Es gab im letzten Jahrzehnt dabei ja auch substantielle wohnungswirtschaftlich orientierte Innovationen. Dazu zählen etwa die Handwerkerkopplung, die digitale Gebäudedatenerfassung, das papierlose Büro sowie die Vermietungsportale. Trotzdem bleiben für die aktuellen Marktnotwendigkeiten der Unternehmen relativ spürbare Innovations-Gaps. Und gerade diese motivieren die heutigen PropTechs, sich kreativ für die Immobilienwirtschaft einzusetzen. Smarte digitale Ideen, Wachstum und technologisch basierte Skalierung sind dabei ihre Ziele und Treiber zugleich. Denn nur damit sichern sie sich Investitionskapital, Projekte und Beteiligungen. Erfolgreiche PropTechs zeichnen sich durch die richtige Mischung aus Technologie- und Forschungseinrichtungen aus. Sie mischen Branchenquereinsteiger mit Talenten vor Ort. Sie finden Kapital und Finanzierungslösungen sowie administrativen und staatlichen Support.

UNTERNEHMENSPERSPEKTIVE? Die genannten vielfältigen Awards ehren denn auch die bereits Erfolgreichen mit scheinbar stabilem Geschäftserfolg, hoher Innovationskraft, ausgeprägtem Unternehmergeist und leistungsstarken Teams. Das soll ihnen Glaubwürdigkeit und Prestige verleihen, um eine weitere Verzahnung mit der Immobilienwirtschaft zu sichern. Doch wie steht es wirklich um Produkt- und Unternehmensperspektive der PropTechs auf dem deutschen Markt? In einer internen Untersuchung hat Deloitte die Start-ups einer Ersteinschätzung für die Wohnungswirtschaft unterzogen. In dieser Momentaufnahme eines sehr agilen Markts wurden 132 von 155 PropTechs betrachtet, die in den letzten fünf Jahren gegründet wurden. PropTechs ohne erkennbaren Bezug zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft wurden nicht berücksichtigt. Untersucht wurden Produkt-USP, Reifegrad, Sicherheit, Geschäftsmodell, Finanzierung, Pilotprojekte sowie vorhandene Partnerschaften.

Die Untersuchung lieferte höchst interessante Ergebnisse. So liegt etwa das durchschnittliche Unternehmensalter der betrachteten PropTechs bei zwei Jahren. Sehr unterschiedlich ist die Mitarbeiterzahl: Sie variiert vom alleinigen Gründerteam bis zur Größe eines mittelständischen Unternehmens mit über 100 Mitarbeitern. Bereits ein Drittel der PropTechs lässt sich nachweislich von Investoren unterstützen. Das übernehmen überwiegend Business Angels. Eine zunehmende Rolle spielen in diesem Prozess auch Venture Capital Funds. Bereits ein Fünftel finanziert sich über Crowdfunding. Diese Tendenz ist steigend. „Doch je früher Investoren einsteigen, desto mehr Einfluss können PropTechs im eigenen Unternehmen verlieren“, meint René Wallat, selbst Neugründer von Nooxl Systems GmbH. „Es ist ein zweischneidiges Schwert“, so der Hersteller einer neuen cloudbasierten Portfoliomanagementlösung, „einerseits ist man finanziert, andererseits steigt damit der Wachstumsdruck immens. Je länger man den Einstieg hinauszögern kann, desto besser ist die Ver-



handlungsposition zur Umsetzung der eigenen Vorstellungen.“ PropTechs – so viel wird klar – stecken also in einer veritablen Zwickmühle. In welchem Maße sie bereit sind, andere an der Unternehmensentwicklung zu beteiligen, ist Resultat von komplexen Überlegungen. Denn mit Fremdkapital bestünde die Chance auf rasantes Wachstum. Ohne Investorenbeteiligung könnten sie sich aus eigener Kraft auch rentabel und mit nachhaltiger Kundenbeziehung entwickeln – das aber wohl langsamer.

Letztendlich gilt für jedes PropTech: Nur mit ausreichender Finanzierung kann es langfristig am Markt existieren. Dafür sind der Mehrwert des Produkts und sein Alleinstellungsmerkmal (USP) entscheidend. In der durchgeführten Untersuchung wurden die Einzelbewertungen gewichtet in einer Matrix abgebildet. Diese Matrix liegt bei Deloitte vor. Eines der Ergebnisse darin: Produkt-USP, die Marktpräsenz und die Finanzierung sind das A und O für eine positive Unternehmensperspektive. Natürlich helfen Start-up-Booster, wie etwa die blackprint Booster GmbH, Partnerschaften mit Branchenführern und der Einstieg namhafter Investoren einem Newcomer. Aber eine Garantie für das Gelingen einer Unternehmung gibt auch das nicht. Denn eine etwaige mittelfristige Übernahme des PropTech-Unternehmens oder des Produkts stellt für jedes kooperierende Wohnungsunternehmen ein nicht zu unterschätzendes Risiko dar.

INNOVATION? Auch der innovative Charakter einer Produktidee allein reicht für einen zu prognostizierenden Geschäftserfolg nicht aus. Denn ob die Wohnungswirtschaft tatsächlich bereit ist, dafür ihren Geldbeutel zu öffnen, wird bei den Unternehmensneugründungen interessanterweise wenig hinterfragt. Ein pragmatischer, aber auch ambitionierter Businessplan kann dabei helfen. So klare Planungen haben die PropTechs aber oft nicht. Hinzu kommt häufig das Risiko, dass durch vergleichbare Produktideen auf dem Markt ein harter Wettbewerb das Überleben des PropTechs gefährdet. Die Konkurrenz schläft nicht! Gute

Zeichen dagegen sind, wenn es ein Start-up geschafft hat, durch aktives Marketing und Netzwerken am Markt präsent zu sein. Wenigstens ein Pilotprojekt sollte am Laufen sein. Idealerweise kann das PropTech sogar schon mehrere Referenzkunden aufweisen. Dann hat es mit dem entsprechend innovativen Produkt auch gute Chancen am Markt – solange die Finanzierung reicht.

Weitere nicht zu unterschätzende Erfolgsfaktoren der PropTechs sind Gründerpersönlichkeiten, die in der Außenwirkung Kunden und Investoren überzeugen. In der Untersuchung wurden von den Wohnungsunternehmen als Erfolgsfaktoren für erfolgreich umgesetzte Projekte mit PropTechs folgende Punkte genannt: Ästhetik des technologischen Produkts, Durchschlagskraft des Projektverantwortlichen, multidisziplinäres Projektteam, Kreativität bei den Mitarbeitern und pragmatische Umsetzung. Unbedingt muss das Projekt intern kommunikativ begleitet werden, sodass es von allen Mitarbeitern akzeptiert wird.

ABDECKUNG RELEVANTER THEMEN: 70 PROZENT Mehr als die Hälfte der untersuchten PropTechs bedient die bekannten Unternehmensprozesse wie Vermietung und Verkauf, Immobilienmanagement (Objektbewirtschaftung und Kundenmanagement), Immobilienbewertung und Baumanagement. Die andere Hälfte beschäftigt sich mit innovativen Themen wie 3D/ Virtual/ Augmented Reality, digitalen Datenräumen, Crowdfunding, Smart Building sowie dem Internet of Things. Insgesamt decken sie 70 Prozent der wohnungswirtschaftlichen Themen ab. Besonders im Themenfeld Vermietung und Verkauf zeigt sich ein harter Wettbewerb der Plattformen.

Dabei spielt es keine Rolle, ob primär Vermieter oder Mieter angesprochen, temporäre Vermietung oder ganze Verkaufstransaktionen angeboten werden. Der Reifegrad der Produkte ist sehr unterschiedlich: Er reicht von einer ersten Idee bis zum ausgereiften Vertriebsprodukt. Es existieren auf der PropTech-Landkarte selbstverständlich noch viele weiße Flecken. Doch eines überrascht in diesem Zusammenhang: Assistenzsysteme für ein selbstbestimmtes Leben im Alter (AAL: Ambient Assisted Living) haben sich – mit Ausnahme des Hausnotrufs – bislang nicht durchgesetzt. Allen Annahmen nach wird dieser Themenkomplex zukünftig aber stärker in den Fokus rücken.

Technisch gesehen basieren die meisten untersuchten Produkte auf Web-Plattformen, die einfach zugänglich sind. Das Thema Sicherheit – ISO-zertifizierte, TÜV-geprüfte oder in Deutschland gehostete Datenzentren – ist den PropTechs bekannt und erfährt zunehmend Priorität. Eine heikle Stelle in allen Projekten ist der Datenaustausch mit den bestehenden IT-Systemen. Seitens der PropTechs wird dieser zwar angeboten. Es hängt jedoch letztlich immer von der Bereitschaft des IT-Dienstleisters des Wohnungsunternehmens ab, ob Zugang etwa zu den Enterprise-Ressource-Planning-Systemen gewährt wird. Aktuell gibt es in Deutschland keinen Marktstandard, der automatisch einen Zugang zum ERP-System ermöglicht. »



„PropTechs werden eher als evolutionär denn als disruptiv empfunden. Dennoch bieten sie viele Chancen für die Modernisierung der Prozesse.“

COO Claudia Hoyer,
TAG Immobilien AG



„80 Prozent der mieterorientierten wohnungswirtschaftlichen Prozesse können durch Digitalisierung automatisiert werden.“

Stefan Zanetti,
Allthings GmbH

Aus der Projektperspektive heraus zeigt das Ergebnis der Deloitte-Untersuchung, dass etwa 60 Prozent der analysierten PropTechs nur ein geringes Anwendungspotenzial für die Wohnungswirtschaft besitzen. Das betrifft insbesondere PropTechs, die in den Bereichen Crowdfunding, Immobilienbewertung und teilweise auch im Vermietungs- und Verkaufsmarkt aktiv sind.

ALLEINSTELLUNGSMERKMALE SELTEN Als High Potentials dagegen wurden etwa zehn Prozent der PropTechs eingestuft. Bei diesen Unternehmen ist ein klares Alleinstellungsmerkmal für die Wohnungswirtschaft erkennbar. Die Produktidee ist in den betreffenden Einzelprodukten bereits weit ausgereift. Teilweise sind mehrere Pilotprojekte oder die fertigen Produkte bereits erfolgreich am Markt. Diese aussichtsreichen PropTechs folgen etwa dem aktuellen Trend Smart Building, dem Internet of Things oder dem Immobilienmanagement. Ihr Fokus liegt auf digitalen

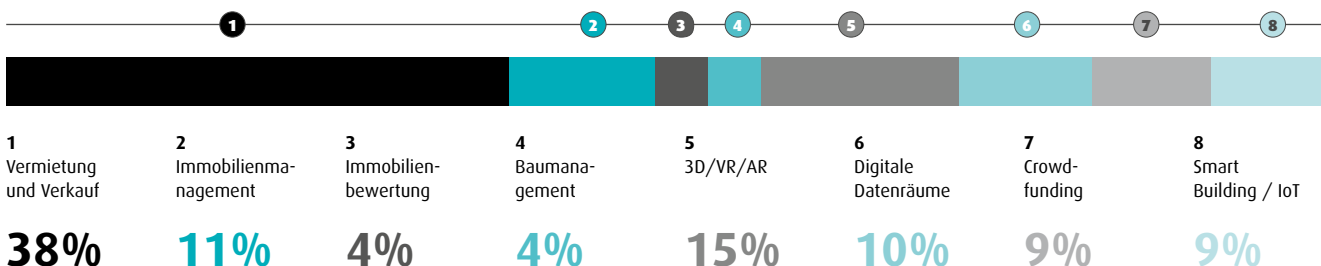
Prozess- und Kommunikationsverbesserungen. Auch die zentrale und intelligente Steuerung von gebäudetechnischen Anlagen ist ein Spielfeld von aussichtsreichen Jungunternehmungen. Entscheidend für PropTechs sind schnell nachweisbare Kostensenkungen und auch die Befähigung zur Erschließung neuer Geschäftsfelder über Big Data, wie etwa bei der interfaceMA GmbH. Ein gemeinsames evolutionäres Anliegen von PropTechs und Wohnungsunternehmen ist die Prozessvereinfachung und -effizienz im Wohnungsunternehmen. Ein sehr wichtiges Kriterium für eine positive Einstufung der PropTechs ist dabei die Frage, wie es gelingt, ein aktuelles Hauptanliegen, nämlich die Kommunikation mit den Mietern, zu vereinfachen. Denn damit steigt sowohl die Kunden- als auch die Mitarbeiterzufriedenheit. Auch das Thema Bauen ist mittlerweile bei vielen Wohnungsunternehmen präsent. Es findet durch digitales Bauprozessmanagement, wie etwa von der Sablono GmbH angeboten, Unterstützung. Ein weiteres bezeichnendes Ergebnis der Untersuchung ist auch, dass es sogar den PropTechs selbst meist schwerfällt, den eigenen Mehrwert zu benennen oder gar zu quantifizieren.

Die verbleibenden etwa 30 Prozent PropTechs in der „middle class“ bieten durchaus interessante Ansätze. Jedoch erschwert zu meist das fehlende Alleinstellungsmerkmal und ein herausfordernder Wettbewerb ihr Ankommen im Markt.

DISRUPTIV ODER EVOLUTIONÄR? Die Diskussion, ob PropTechs evolutionär oder disruptiv unterwegs sind, ist in der Branche in aller Munde. Dabei fällt auf, dass die PropTechs selbst eher der Auffassung sind, die ewig analoge Wohnungswirtschaft digitalisieren zu müssen. Die Wohnungswirtschaft hingegen sieht es in dieser Untersuchung eher so, als ob sie sich bereits ausreichend mit IT-Strategie und Transformation beschäftigen würde. Sie will die PropTechs nur bei Bedarf und evolutionär einsetzen. Dies alles zusammengenommen, ergibt sich eine nicht unwichtige

Themenfelder der Start-ups

Mehr als die Hälfte der untersuchten PropTechs bedient die bekannten Unternehmensprozesse wie Vermietung und Verkauf, Immobilienmanagement, Immobilienbewertung und Baumanagement. Die andere Hälfte beschäftigt sich mit innovativen Themen wie 3D/ Virtual/ Augmented Reality, digitalen Datenräumen, Crowdfunding und Smart Building / Internet of Things.



grundsätzliche Fragestellung: Sollte die Immobilienwirtschaft dem Innovationshype aufgeschlossen oder eher kritisch gegenüberstehen? „PropTechs werden in der Wohnungswirtschaft aus der Eigentümerperspektive eher als evolutionär denn als disruptiv empfunden und als Chance für die Digitalisierung und Modernisierung der Unternehmensprozesse betrachtet“, antwortet darauf Claudia Hoyer. „Bestehende Systeme werden unterstützt oder erweitert, vorhandene Prozesse erleichtert, neue Möglichkeiten der Kundenorientierung geschaffen“, ist die COO der TAG Immobilien AG überzeugt.

RISIKEN Natürlich bergen Geschäftspartnerschaften mit jungen, eher unbekanntem Unternehmen gewisse Risiken. Möglicherweise hält das PropTech finanziell nicht durch, es wird aufgekauft oder geht in die Insolvenz. Ein großes Kooperationsrisiko könnte sein, wenn etwa die Datenschutzbestimmungen kreativ ausgelegt werden. Deswegen ist es unabdingbar, das Vorhalten von sicheren Servern für Kundendaten, die Sicherheit und das Eigentum der Daten vor Geschäftsabschluss zu klären. Und vor einem weiteren Risiko ist niemand gefeit: dem Risiko, auf eine falsche, weil flüchtige Technologie zu setzen, die morgen schon wieder veraltet ist.

Trotz der verbreiteten Wahrnehmung, in der Wohnungswirtschaft seien eher evolutionäre Bewegungen zu beobachten, gibt es bereits erste Disruptionseffekte. Diese finden etwa in angrenzenden Real-Estate-Bereichen statt. Wahrnehmbar betrifft das etwa die Logistikbranche. Hier bilden digitalisierte Gebäudedaten die Grundlage für vollautomatisierte und neue Logistikprozesse.

Disruptionspotenzial haben auch in der Startphase befindliche Onlinehandel-Plattformen. Die 21st Real Estate GmbH etwa will den vollständigen Immobilientransaktionsprozess – vom Angebot bis zum Notar – abbilden. Das könnte somit den gesamten Due-Diligence-Prozess plattformgetrieben obsolet machen.

Auch einige wohnungswirtschaftlich orientierte PropTechs wirken sich eher disruptiv auf die Dienstleister der Immobilienwirtschaft aus. Diverse PropTechs bieten etwa Vermieter-Mieter-Plattformen an, die die typischen Maklerleistungen abbilden. Dazu gehören auch PropTechs wie moovin Immobilien GmbH, die sich zusätzlich noch als Vermarktungsmaschine für Immobilien und damit als günstige Alternative zum Makler sieht. Ein anderes Beispiel mit Disruptionspotenzial ist die automatisierte Gebäudesteuerung durch die MeteoViva GmbH. Durch Metering und Abrechnung könnten zugleich Leistungen der Messdienstleister disruptiert werden.

FALSCHER WEGE Geschäftsführer und Vorstände informieren sich derzeit über Digitalisierungsstrategien unter Einbindung von PropTechs. Doch die Führungskräfte arbeiten dabei leider oft vereinzelt an operativen Teil-Lösungswegen. Weit verbreitet ist auch noch eine andere Erscheinung: Die digitalen Fähigkeiten der Mitarbeiter sind oft völlig unerkannt. Denn es gibt in jedem Unternehmen dynamisch-aufgeschlossene Mitarbeiter. Natürlich



Nur 10

Prozent der insgesamt 132 untersuchten PropTechs sind High Potentials. Allein bei diesen Unternehmen sind eine ausgereifte Produktidee und ein klares Alleinstellungsmerkmal für die Wohnungswirtschaft erkennbar.

findet man aber auch solche mit vollständig ablehnender Haltung. Gleichzeitig ist der digitale Wandel nicht aufzuhalten. Und der Kampf im Change Management von der Fehler- zur Lösungskultur mit akzeptiertem Scheitern ist in vollem Gange.

Doch scheinbar unaufhaltsam rückt ebenso Industrie 4.0 auch in der Wohnungswirtschaft näher. IT-Strategien halten zunehmend Einzug in die Wohnungsunternehmen. Trotzdem scheint es, dass viele Unternehmen bei der Einbindung von PropTech-Lösungen derzeit abwarten. Vielleicht sind sie auch mit dieser Entscheidung überfordert. Das ist unverständlich, hat doch die Wohnungswirtschaft in der Vergangenheit gezeigt, dass sie mit Handwerkerkopplung und anderen Systemen bereits viele innovative Lösungen verbinden und integrieren konnte.

Dennoch wirkt sie nach außen wenig innovativ. Insofern ist es ein Novum, wenn erste Wohnungsunternehmen nun Innovations- und Digitalisierungsmanager einstellen wollen. Interessanterweise agieren hier Wohnungsunternehmen anders als andere Industrien. In anderen Branchen ist zu beobachten, wie Digitalisierungsmanager zuerst auf Geschäftsführungsebene bestellt werden. Dort werden auch Innovations- und Digitalisierungsstrategien ganzheitlich entwickelt. Wohnungsunternehmen hingegen führen ihre Innovationsthemen mitunter lediglich als Projekte auf der mittleren Führungsebene und im IT-Bereich durch. Doch die Vergangenheit hat in vielen Projekten gezeigt, dass der IT-Bereich zukünftig beim Thema Digitalisierung eher die reinen Supportfunktionen übernehmen sollte. Die Projektleitung sollte definitiv bei den Kreativen aus den operativen und fachlichen Einheiten sowie bei den Kaufleuten liegen.

FALSCHER SICHTWEISE Viele Wohnungsunternehmen haben bis vor Kurzem noch eine andere Sichtweise gehabt. Bislang sahen sie vielmehr allein ihre oft langjährigen IT-Dienstleister für die Themen Digitalisierung und Innovation zuständig. Es war »



quasi die an sie ausgelagerte Pflicht, mögliche Innovationsanforderungen des Marktes zu erfüllen. Mit dieser Organisationsform geht ein weiteres Risiko für die PropTechs einher: Einzelne Wohnungsunternehmen könnten sich lediglich die Inspirationen von ihnen holen. Danach könnten sie diese mit ihrem angestammten ERP-Dienstleister besprechen und sich die Produktidee dann von diesem umsetzen lassen. Obwohl das zumeist teurer ist, reicht in der Abwägung vielfach das Argument, die Vernetzung der Prozesse wäre besser. Allerdings steigt damit automatisch die Abhängigkeit vom IT-Dienstleister noch weiter.

WAS TUN? Wie kann man nun mit dieser Gemengelage umgehen? Dazu zwei Grundannahmen: Wohnungsunternehmen denken in Strukturen und Prozessen. PropTechs denken in Technologien und wie sie die einzelnen Beteiligten und Prozesse vernetzen können. Die Schnittmenge sind die Prozesse. Die von den PropTechs bedrohte Prozesswelt konzentrierte sich in den letzten Jahren in der Wohnungswirtschaft auf den Ausbau der IT-Landschaft in Verbindung mit der Erstellung von Organisationshandbüchern sowie der Visualisierung und Zementierung etablierter Prozesswelten. Der Gründer Stefan Zanetti von der Allthings GmbH vertritt die Meinung, „dass 80 Prozent der mieterorientierten wohnungswirtschaftlichen Prozesse durch Digitalisierung automatisiert werden können“. PropTechs ermöglichen innovative Unternehmensformate mit einer flexiblen webbasierten Plattform, in der Kunden, Gebäude, Mitarbeiter und Dienstleister integriert werden. Die bisherige Welt der Medienbrüche zwischen ERP-System und internen sowie externen Kommunikationssystemen kommt durch die moderne automatisierte, standardisierte und digitalisierte plattformgesteuerte Prozessvernetzung ins Wanken. Die Transformation vom ERP-geführten zum ERP- und Kommunikationsplattform-geführten Unternehmen für eine bessere Kundenorientierung hat begonnen.

Bei der Digitalisierung der Kundenorientierung wird vor allem der neuen App-Welt und dem „Look and Feel“ noch zu wenig Beachtung geschenkt. Im Privaten gelangt man mit wenigen Klicks ans individuelle Ziel. In der Wohnungswirtschaft

AUTOREN



Bernhard Schreiber MRICS
Strategy & Operations |
Real Estate Consulting Certified
Business Advisor



Anke Giertler
Senior Consultant Real Estate
Consulting

beide: Deloitte Consulting
GmbH

DIGITALISIERUNGSTYPEN

Bei den Wohnungsunternehmen gibt es verschiedene Lager mit unterschiedlichen Strategien:

„FIRST MOVER“ beginnen mit der Digitalisierung und setzen erste von PropTechs entwickelte Innovationen um. Sie sind proaktiv. Das First-Mover-Lager kalkuliert Risiken, Fehlschläge und Scheitern mit ein. First Mover sind vor allem die größeren und kapitalmarktgetriebenen Unternehmen.

„RISIKOSCHEUE“ setzen auf bewährte Technologie. Sie steigen langsam in die Digitalisierung ein. Sie sind eher reaktiv. Die Risikoscheuen warten mit der Umsetzung, bis sich neue PropTech-Technologien bewährt haben. Sie veranschlagen für die Umsetzung ihrer Digitalisierungsstrategie eine längere Wegstrecke.

Jedes Unternehmen muss für sich die richtige Variante finden, den Königsweg gibt es nicht.

„Laissez-faire“, laufen lassen, ist keine Lösung.

steht derzeit noch die Internetseite im Vordergrund, auf der man sich durchklicken darf. Apps fungieren scheinbar bisher nur für wenige Unternehmen als Startpunkt, um kundenorientiert, prozessual und digital ins neue Zeitalter einzutreten.

STIEGENDE ERWARTUNGEN Die Erwartungshaltung nach permanenter Verfügbarkeit aktueller Informationen und die Anzahl spezieller Apps steigt. Die organisatorische Komplexität erfordert den Fokus auf Qualität. Der Anspruch an wertschöpfende Tätigkeiten wird immer höher. Neue, noch experimentell eingebundene Messenger-Dienste und Chatbots, die die Kommunikation mit dem Mieter übernehmen, sind schon erlebbare Zukunftsmusik. Treiber sind auch in diesen Fällen die Aspekte Kundenorientierung und Effizienz. Einsparungen sind sekundär.

Im Prozess der Digitalisierung ist nicht die einzelne Innovation entscheidend. Es geht vielmehr um die Kombination der Technologien. Erst daraus resultieren neue strategische Geschäftsmodelle. Es transformieren sich derzeit auch die Führungs- und Unternehmenskulturen. Welchen Anteil genau die PropTechs daran haben werden, wird erst die Zukunft zeigen. Fakt ist, dass die Wohnungswirtschaft nicht an Innovationen und Digitalisierung vorbeikommt. Der lange und evolutionäre Transformationsprozess von analog zu digital hat begonnen. Der Kunde erwartet es, denn die Technologie – ist nicht zuletzt auch dank der PropTechs – vorhanden. «

Alles einfach. Einfach alles.

Das webbasierte ERP-System.

Haufe-FIO axera eröffnet Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen alle Chancen der Digitalisierung.

- Mobil und endgeräteunabhängig arbeiten
- Einfache Vernetzung mit Zusatzanwendungen
- Höchste Datensicherheit nach Bankenstandard
- Bankenunabhängiger Zahlungsverkehr mit virtuellen Konten
- Zentrale Arbeitsplattform für übergreifende Zusammenarbeit
- Zugriff auf aktuelles, juristisch geprüftes Fachwissen und Arbeitshilfen von Haufe und dem GdW

Entdecken Sie die Möglichkeiten in einem kostenfreien Webinar!

→ www.axera.de/webinare

„Ich war immer ungeduldig!“

Der Vorstandsvorsitzende der Kalorimeta AG **Jan-Christoph Maiwaldt** erlebt bis dato ein ereignisreiches Jahr 2017. Die Firma hat Qundis gekauft und Urbana abgestoßen. Nun sieht sie sich im Stande, eine komplette Wertschöpfungskette abzubilden – mit viel Potenzial für zukünftige Geschäftsmodelle.

DIE WERTSCHÖPFUNGSKETTE

Qundis, PPC (Messgerätehersteller, Vernetzung) => Kalo (Messdienstleister) => KeepFocus (Datenplattform) => Smarvis, Kalo ((Selbst-)Abrechnung)

Wissen Sie, Herr Maiwaldt, wo Ihnen beruflich der Kopf steht bei all den Veränderungen in Ihrem Unternehmen?

Ja, sicher. Was gerade passiert, ist ja der Abschluss einer Entwicklung der letzten sechs Jahre. Wir haben uns in organischen Schritten darauf vorbereitet, was unsere Kunden in Zukunft von uns erwarten werden. Es ist logisch, dass wir dann auch bereit waren, solch große anorganischen Schritte zu unternehmen, wie wir das mit dem Verkauf der Urbana und dem Zukauf der Qundis in den letzten sieben Monaten erledigt haben. Es sind alles Schritte einer langfristig angelegten Strategie.

Kam nicht die Kaufmöglichkeit von Qundis auch für Sie überraschend?

Überraschend war nur, wie plötzlich ein Zeitfenster aufging. Da hatten wir etwas Glück, weil der Markt genau das hergab, was wir uns in unserem Zukunftsbild vorgenommen hatten.

Mussten Sie sehr geduldig sein in der Umsetzung?

Die Zielbereiche hatten wir ja vorbestimmt. Was sich dann an Zielobjekten anbietet, entzieht sich unserem Einfluss. Insofern war ich immer ungeduldig.

Jetzt fängt dann die eigentliche Arbeit an, oder?! Ja.

Die breiten Leistungsangebote von Qundis und Kalo verbinden wir mit den neuen digitalen Leistungen in unserer Unternehmensgruppe.

Wie ist diese denn jetzt aufgestellt? Wir haben mit Qundis eine sehr starke Marke hinzugewonnen. Sie steht für die Herstel-

lung von Heizkostenverteilern und Wärmemengenzählern und vernetzter Sensorik für Mehrfamilienhäuser, national wie international. Wir setzen auch weiter auf Kalo, als Full-Service-Anbieter für Messdienstleistungen. Hinzugekommen ist die Beteiligung an der PPC in Mannheim, dem marktführenden Smartmeter-Gateway-Ausrüster für alle großen Energieversorger. Neu in der Gruppe sind auch der Datenplattformanbieter KeepFocus aus Dänemark und die Smarvis, der marktführende Lösungsspezialist im Bereich der Selbstabrechnung.

Welche Angebote bündeln Sie damit?

Wir bieten vielen Kundengruppen Lösungen für unterschiedlichste Anforderungen der Vernetzung und Messung. Diese gelten für die Wohnungswirtschaft über die vielen Messdienstleister bis hin zu den Energieversorgern und Stadtwerken. Immer mehr bieten wir offene Teilleistungen an – häufig auch als integrierte Gesamtleistung zur klimaintelligenten Steuerung der Immobilie. Das grenzt uns deutlich ab von denjenigen Anbietern, die ihre Marktanteile allein in der proprietären Messdienstleistung verteidigen.

„Klimaintelligente Steuerung von Immobilien“ klingt erklärungsbedürftig. Wie passen dabei all diese Firmen zusammen?

Wir bewegen uns auf einer Wertschöpfungskette. Diese beginnt bei den Messgeräten. Die Firmen Qundis und PPC sind beides Gerätehersteller. Diese bringen uns in die Lage, alle Messgeräte einer Immobilie miteinander zu vernetzen.

Hardware
Kommunikation

QUNDIS PPC

Dienstleistungen

KALO

Datenmanagement

KEEPFOCUS

Anwendungen

KALO VIKW SMARVIS

ZUR PERSON Jan-Christoph Maiwaldt wurde 2011 in den Vorstand der Kalorimeta AG berufen und ist seit September 2014 deren Vorstandsvorsitzender. Zusätzlich verantwortet er Unternehmensentwicklung, Marketing und Finanzen. Seine berufliche Laufbahn begann er 1986 bei der Douglas Holding AG. Seit 2001 war er Vorstand bei der Fielmann AG, Hamburg. 2004 wurde er Finanzvorstand der Karstadt Warenhaus AG. Nach umfangreicher Sanierung legte er 2008 seine Ämter nieder. Maiwaldt ist Mitglied der Bundesfachkommission Stadtentwicklung, Bau und Immobilien des Wirtschaftsrates. Er ist Diplom-Volkswirt und studierte an der Christian-Albrechts-Universität in Kiel.

Wir bereiten somit offene Kommunikationen unterschiedlichster Geräte vor. Diese können – wie heute vom Markt erwartet – sich über das Internet miteinander austauschen. Die Kommunikation aus der Immobilie raus erfolgt über die BSI-zertifizierten Smartmeter-Gateways der PPC.

Was kommt nach dieser Wertschöpfungsstufe Geräte? Danach bringen wir mit der KeepFocus Datenplattform die gesammelten Daten aller Messstellen für die Wohnungsunternehmen zusammen. Die Immobilieneigentümer können selbst darüber entscheiden, welchen Anwendungen diese Daten zu welchem Zweck zur Verfügung gestellt werden sollen. Der Kunde wird freier in der Entscheidung, etwa wohin die Daten zur Abrechnung gegeben werden. Das kann Kalo sein oder auch Smarvis zur Selbstabrechnung.

Geben Sie Ihre Daten auch an die Konkurrenz? Der Kunde erwartet mehr und mehr offene Systeme. Qundis ist da führend, weil sie seit jeher einen offenen Ansatz entwickelt haben. Deswegen kann KeepFocus aus dem Qundis-Standard die Daten organisieren – für wen auch immer.

In welche Richtung zielen weitere Anwendungen? In Dänemark können wir bereits etwa den Wasserverbrauch überwachen und Wasserleckagen orten. Anwendungen zur Luftqualitätsmessung werden sich entwickeln. Die CO₂-Vermeidung und das Reduzieren von Verschwendung sind dabei unsere Hauptziele.

Okay, und wie viel wird Kalo in diesem Prozess verlieren? Wir haben keine Prognose, dass Kalo nachgeben wird. Mercedes verkauft nicht weniger, weil im gleichen Autohaus auch ein Smart angeboten wird.

Hat Qundis nicht Messdienstleister, die sich nun wundern, dass sie auf einmal



„Bei den mittleren und großen Wohnungsgesellschaften wird sich der Wunsch zur Selbstabrechnung verstärken. Dort wollen wir mit digitaler Infrastruktur und unserer intelligenten Plattform besonders stark punkten.“

zu Kalo gehören? Die Unternehmensgruppe hat Qundis gekauft. Dieser neue kapitalstarke Gesellschafter ist auch an Kalo beteiligt, das stimmt. Kalo hat einen Marktanteil von acht Prozent. Qundis unterstützt alle freien Messdienstleister. Da bleibt viel Raum für Messdienstleister, die kleiner sind als Kalo. Sie haben Anspruch darauf, an der Professionalität der Unternehmensgruppe zu partizipieren. Die technischen Neuentwicklungen kommen ja allen zugute, die bei Qundis kaufen. So können sie gegenüber den marktführenden Messdienstleistern weiter bestehen.

Auf welche Änderungen müssen diese denn reagieren? Die großen Messdienste haben klassischerweise eine eigene Geräteinfrastruktur. Die Kundenbeziehungen sind vertraglich langfristig abgesichert. Das alles wird aufbrechen, weil die Kunden sich das wünschen. Und wir sind nun mit Qundis und KeepFocus sozusagen über Nacht international aufgestellt – mit Kunden in über 30 Ländern.

Welches Ihrer ertragsträchtigsten Geschäftsfelder der Zukunft kennen wir noch nicht? Ich stelle mir die großen Immobilienbestandshalter vor: Mit den Daten, die ihre Immobilien zur Verfügung stellen, können sie ihre Objekte deutlich effektiver monitoren und steuern. Sie werden auf Ineffizienzen etwa in der Wärme- oder Wasserversorgung aufmerksam gemacht. Sie werden deutlich effizientere Wartungsintervalle innerhalb der Gebäude hinbekommen. In Verbindung mit der besseren Steuerung von Heizanlagen werden in kurzer Zeit allein durch Auswerten der bisher vorliegenden Daten Steigerungen der Energieeffizienz von zehn bis 15 Prozent auf das Gebäude gerechnet erreichbar. Tagesaktuelle Verbrauchswerte werden dem Anwender gespiegelt und sein Verhalten in Richtung Energieeffizienz beeinflussen. Es wird sehr wichtig sein, für den Anwender positive Reize zu setzen, sich klimaschonend zu verhalten. «

Jörg Seifert, Freiburg

Blockchain und Energie: Bedrohung? Chance?

Sie ist in aller Munde. Die im Nachgang manipulations-sichere Dokumentationssoftware ermöglicht exakte Datenerfassung und schnelle Abrechnung. Erste Anwendungen in der Energiewirtschaft gibt es. Auch an der Schnittstelle zur Immobilienwirtschaft könnten sich daraus neue Möglichkeiten ergeben. Doch wie realistisch ist das überhaupt?

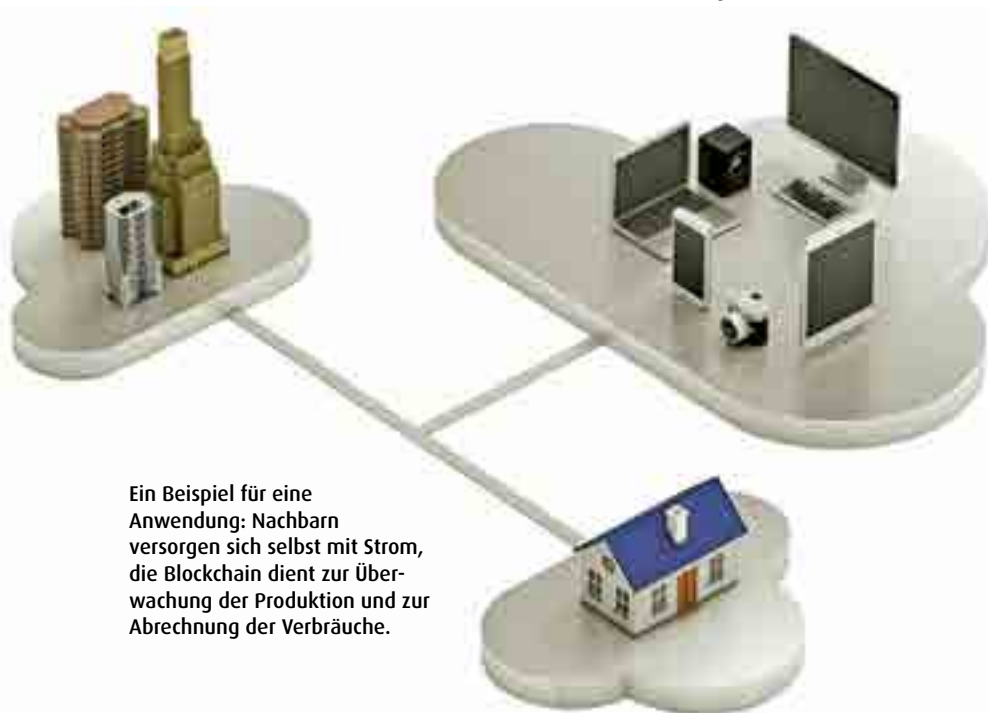
Zuerst: Blockchain ist Hype, ist Gespenst, ist Bedrohung, ist Chance. Danach: Blockchain ist eine Datenbank, die Transaktionen dezentral und manipulations-sicher aufzeichnen kann. Mehr nicht. Was man daraus macht, hängt von jedem selbst ab.

Doch was könnte das für die Immobilienwirtschaft sein? „Die Blockchain kann man sich wie ein global verteiltes Kassenbuch vorstellen, das auf tausenden oder Millionen von Rechnern liegt“, erklärt Kian Schreiber, Geschäftsführer des Berliner Blockchain-Start-ups Xtech. „Die Transaktionen werden kryptographisch verschlüsselt und in Gruppen, so genannten Blöcken, in das System gespielt. Diese Blöcke wiederum werden aneinander gekettet, das ist die Block-Chain. Sollte ein Angreifer versuchen, die Blockchain zu manipulieren, so müsste er nicht nur eine Transaktion manipulieren, sondern auch die Transaktionen davor und danach, all dies zeitgleich auf Millionen von Rechnern bei höchster Verschlüsselung.“ Einen Unterschied zum herkömmlichen Kassenbuch gibt es natürlich. Während

die alte analoge oder lokal digitale Variante nur von Buchhalter, Prokurist oder Geschäftsführer eingesehen werden kann (und natürlich vom Finanzamt), kann auf der Blockchain jeder der Teilnehmer alle Transaktionen beobachten. Allerdings sind diese anonymisiert.

Abgerechnet wird in einer digitalen Währung. Davon gibt es inzwischen mehrere. Am bekanntesten ist Bitcoin. Doch warum braucht man überhaupt digitales Geld? „Bitcoin wurde erstmals in einem White Paper beschrieben, welches kurz nach der Finanzkrise 2008 auf große Aufmerksamkeit stieß. In diesem Aufsatz wurde das elektronische Geldsystem erklärt, welches es ermöglicht, Geld direkt von einer Person zur nächsten, also Peer-to-Peer, zu senden. Eine neuere Blockchain namens Ethereum geht noch einen Schritt weiter, ohne einen Mittelsmann“, erklärt Schreiber. Das Interesse sei deshalb auch so groß gewesen, weil durch die Finanzkrise das Vertrauen in das Bankensystem erschüttert war.

BITCOIN IST NICHT BLOCKCHAIN Lange wurden Bitcoin und Blockchain als ein und dasselbe gesehen. Jedoch muss unterschieden werden zwischen der Technologie und dem Anwendungsfall. Die Blockchain ist für Bitcoin das, was das Internet für E-Mail ist. Im Prinzip ist die Blockchain ein großes elektronisches System. Geld ist nur ein Teil davon. Auf der Ethereum-Blockchain kann man das Geld auch noch programmieren. „Der Besitzer einer Ladesäule kann so seinen Strom direkt an einen ihm unbekanntem Fahrer eines E-Autos verkaufen“, beschreibt Schreiber einen konkreten Anwendungsfall, der von seiner Firma gerade im Auftrag der RWE-Tochter innogy entwickelt wurde. Gerade solche Beispiele aus der Energiewirtschaft sind auch für die Verwaltung von Immobilien von Belang. Bekannt ist ein Beispiel aus New York.



Ein Beispiel für eine Anwendung: Nachbarn versorgen sich selbst mit Strom, die Blockchain dient zur Überwachung der Produktion und zur Abrechnung der Verbräuche.

SUMMARY » Blockchain ist eine Datenbank, die Transaktionen dezentral und manipulationssicher aufzeichnen kann. Die Blockchain kann man sich wie ein global verteiltes Kassenbuch vorstellen. » **Abgerechnet wird in einer digitalen Währung**, am bekanntesten ist Bitcoin. » **In der Immobilienbranche gibt es bereits erste Anwendungen**, bis sie sich flächendeckend durchsetzen, wird es jedoch noch eine Weile dauern.

Hier versorgen sich Nachbarn selbst mit Strom. Das Micro Grid, also die lokale Verknüpfung von Energieproduzenten und -verbrauchern, sowie die Blockchain für die Überwachung von Produktion und Abrechnung von Stromverbrauch wurde von Siemens installiert. Inzwischen nutzen 50 Parteien – darunter auch öffentliche Einrichtungen wie Kindergarten und Feuerwache und privatwirtschaftliche wie Tankstelle und Produktionsbetriebe – die Blockchain. Jeder der Teilnehmer kann mit jedem anderen Energie handeln. Schon im nächsten Jahr sollen 1.000 Teilnehmer angeschlossen sein.

Doch man muss gar nicht bis nach Amerika schauen. „Über 20 Energieunternehmen werden in Deutschland noch in diesem Jahr auf der Basis von Blockchain Energie handeln – ohne einen zentralen Marktplatz wie eine Börse zu nutzen“, sagt Jannis Holthusen, Geschäftsführer des Hamburger Blockchain-Spezialisten Upchain. Und Speicherspezialist Sonnen sowie Netzbetreiber TenneT verbinden gerade Photovoltaik-Heimspeicher per Blockchain. Haushalte sollen so mittels eigener E-Batterien zur Stabilisierung des Stromnetzes beitragen und besser erneuerbare Energien integrieren. Basis ist eine Blockchain von IBM.

EFFIZIENTERE MESSUNG UND ABRECHNUNG

„Angenommen, ich habe ein Smart Meter bei mir zu Hause eingebaut, so könnte die Blockchain genutzt werden, um den verbrauchten Strom in Echtzeit zu messen und zu bezahlen“, nennt Schreiber noch eine weitere, ganz konkrete Möglichkeit.

In diesen Ansätzen sieht Holthusen auch die Energieversorger im Umbruch. „Die haben jetzt die Chance, Lösungen für Kunden noch einmal neu zu denken. In der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sehe ich die eigentliche Chance: Kann ich die Kundenbedürfnisse auf eine andere, bessere Art befriedigen? Benoti-

gen Kunden heutige Services dann noch? Was werden Kunden in Zukunft selber machen, wobei benötigen sie Unterstützung?“ Blockchain dürfe man also nicht als IT-Lösung denken, sondern als Grundlage für neue Geschäfte. Darin bestünden aber auch die großen Risiken: „Wenn sich Marktstandards grundlegend verändern, dann sind heutige Anbieter gezwungen umzusatteln – das kann unheimlich schwer werden“, so Holthusen. Solange es „nur“ darum gehe, bestimmte Prozesse zu optimieren, um mit dem Markt mitzuhalten, seien die Risiken überschaubar.

Diese Überlegungen seien auch auf die Immobilienwirtschaft übertragbar. Holthusen, der aus der Finanzwirtschaft kommt, fasziniert die Möglichkeit, Finanzierungen später viel besser handelbar zu machen. Dadurch entstünden ganz neue Anlagemöglichkeiten und Märkte würden für neue Anleger geöffnet. Das sollte die Konditionen für Finanzierungen verbessern, gleichzeitig könnten liquide Zweitmarkte entstehen. So könne man sich von Investments einfacher wieder trennen. Auch Transaktionen von Immobilien in Ländern, die – vorsichtig gesagt – nicht unseren Rechtsstandards entsprechen, sieht Schreiber als Einsatzgebiet für die Blockchain. Und man könne alle Infos zu einem Gebäude in der Blockchain unterbringen. Mit dieser digitalen Abbildung könne der Prozess des Kaufs und Verkaufs verschlankt werden. Aber auch die Automatisierung von Abrechnungen oder das Melden von Bilanzkreisen würde sich vereinfachen.

Allerdings: „Ich befürchte, dass es noch eine Weile dauern wird, bis sich solche Modelle flächendeckend durchsetzen“, so Holthusen. „Aber man sollte Blockchain nicht einfach als Hype abtun. Die neuen Möglichkeiten sind jetzt da und werden auch genutzt werden.“

Frank Urbansky, Leipzig

GLOSSAR

BLOCKCHAIN

ist eine Datenbank, die gegen nachträgliche Manipulation durch Speicherung des Hashwertes des vorangehenden Datensatzes im jeweils nachfolgenden (so genannte kryptographische Verkettung) gesichert ist. Die Funktionsweise ahnel dem Journal der klassischen Buchführung.



BITCOIN

ist eine digitale Geldeinheit, mit der weltweit dezentral Überweisungen von Rechner zu Rechner (peer to peer) vorgenommen werden können. Eigentumsnachweise werden in einer persönlichen digitalen Brieftasche gespeichert. Der Umrechnungskurs in andere Zahlungsmittel bestimmt sich durch Angebot und Nachfrage. Erst kürzlich spalteten Entwickler davon Bitcoin Cash ab. Sie wollen die Anzahl der möglichen Transaktionen je Blockchain-Abschnitt erhöhen. Umrechnungskurs derzeit (20.9.): 1 Bitcoin = 3341,50 Euro, Marktkapitalisierung derzeit: 40,7 Milliarden US-Dollar.



ETHEREUM

basiert auf einer eigenen öffentlichen Blockchain und verwendet die Kryptowährung Ether als Zahlungsmittel. Sie ermöglicht Smart Contracts, also Befehle, die in die Währung implementiert sind. Umrechnungskurs derzeit: 1 Ether = 242,48 Euro (20.9.), Marktkapitalisierung derzeit: 27,5 Milliarden US-Dollar.

Start-ups

Inreal: Virtuelle Rundgänge

Wie sieht die Start-up-Szene in der Immobilienwirtschaft aus? Wir stellen in jeder Ausgabe ein kreatives PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor. Diesmal: die **Inreal Technologies** GmbH aus Karlsruhe.

Die Idee



Inreal hat eine Software entwickelt, die Nutzern virtuelle Rundgänge durch Immobilien ermöglicht. Zunächst stellte das Unternehmen seine 3D-Technologie ausschließlich Asset Managern und Projektentwicklern im Bürobereich zur Verfügung. Diese können die Simulationen einsetzen, um potenziellen Mietern schon vor der Fertigstellung von Gebäuden die virtuellen Versionen von innen und außen zu zeigen. Details, die dem Mieter am Bildschirm nicht gefallen, werden dabei im Live-Modus ausgetauscht. Asset Manager und Projektentwickler sparen so Kosten für Musterbauten, umgehen Missverständnisse und vermeiden zeitliche Verzögerungen. Mittlerweile bietet Inreal auch virtuelle Wohnungsbesichtigungen an. Mit Blick auf die Grafikqualität und die Interaktionsmöglichkeiten seiner Software ist das Unternehmen eigenen Angaben zufolge Innovationsführer.

Geplante Änderungen



Den neuen Bereich Living will Inreal gezielt weiter auf- und ausbauen. In den vergangenen Monaten hat das Start-up vor allem daran gearbeitet, den Sonderwunschmanagementprozess für Eigentumswohnungen zu digitalisieren. Ein eigens entwickelter Analysealgorithmus wertet die Wünsche der Interessenten in Echtzeit aus – dank der Informationen können Bauträger oder Projektentwickler den Vertriebsprozess daraufhin effizienter gestalten.



Enrico Kürtös, seit 2017 CEO von Inreal

Die Gründer



Die Inreal Technologies GmbH wurde vor sechs Jahren von den technikbegeisterten Studenten Thomas Schander und Moritz Luck gegründet. Die Geschäftsführung übernahm Anfang 2017 der 25-jährige Enrico Kürtös. Er soll unter anderem das internationale Geschäft von Inreal ausbauen. Kürtös kennt das Unternehmen sehr gut – er war bereits als Director Sales und Prokurist für Inreal tätig.

Die Entwicklungszeit



Inreal startete 2011 – Asset Manager und Projektentwickler sprach das Start-up gleich zu Beginn gezielt an. Das war notwendig, weil sowohl deren Anforderungen als auch die der Endkunden das Produkt maßgeblich prägen. Auf dieser Grundlage entwickelten sie die Software ständig weiter, betont CEO Enrico Kürtös. Durch die Verknüpfung etwa mit Big-Data-Tools und die Auswertung der gesammelten Informationen sollen die Simulationen künftig noch stärker auf die Nutzer zugeschnitten werden.

Der Unterschied zu etablierten Unternehmen



Bei Inreal sind die Hierarchien flach, der Austausch findet auf Augenhöhe statt. Jeder Mitarbeiter hat laut dem Unternehmen die Möglichkeit, in seinem Zuständigkeitsbereich eigenständig Entscheidungen zu treffen. Ein Punkt ist Enrico Kürtös besonders wichtig: Die Branche braucht seiner Meinung nach keine Revolution, aber digitale Anpassungen. Etablierte Unternehmen könnten sich vor allem mit Blick auf Flexibilität und den Mut, neue Wege zu gehen, etwas von den Start-ups abschauen.

175 PROPTech-START-UPS: EINE BRANCHE IM WANDEL

Inzwischen haben sich in der Immobilienbranche 175 PropTech-Start-ups gegründet. Mit ihren häufig günstigeren und wendigeren Geschäftsmodellen wollen sie etablierten Immobilienunternehmen das Wasser abgraben. Zudem gibt es knapp ein Dutzend auf Immobilien spezialisierte FinTech-Start-ups. Sie setzen auf digitale Prozesse, die die alte Welt der Fonds und Banken überflüssig machen sollen. Doch wer sind die Newcomer auf dem Markt, welche Ideen haben sie und welche Ziele möchten sie verfolgen? Wir stellen Ihnen in einer Serie in jeder Ausgabe der „Immobilienwirtschaft“ ein PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor. **Alle Beiträge finden Sie außerdem auch online unter www.haufe.de/immobilien.**

**SPAREN SIE ZEIT
UND STREIT!**



VERTRÄGE SCHNELL UND RECHTSSICHER ERSTELLEN

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

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

Personal & Karriere

Häufigkeit des Arbeitens in der Freizeit

Unter den mobilen Computerarbeitern hat in dem Jahr vor der Befragung im Vergleich zu den mobilen Offlinearbeitern ein dreimal so hoher Anteil mehrmals im Monat in der Freizeit gearbeitet. Noch größer fällt der Unterschied zwischen den mobilen und stationären Computerarbeitern aus. Hier zeigt sich erneut die positive Korrelation zwischen räumlicher und zeitlicher Flexibilität.

Häufigkeit des Arbeitens in der Freizeit in den letzten zwölf Monaten

Nie

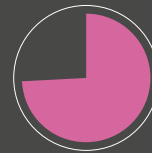
Seltener	20,0%
Mehrmals im Monat	5,0%
Mehrmals in der Woche	0,9%
Täglich	0,0%



74,0%

STATIONÄRE COMPUTERARBEITER

Beschäftigte, die seltener höchstens einmal im Monat außerhalb des Betriebs arbeiten und 25 Prozent und mehr ihrer Arbeitszeit am PC, Laptop oder Smartphone verbringen.



74,4%

MOBILE OFFLINEARBEITER

Beschäftigte, die mehrmals im Monat außerhalb des Betriebs arbeiten und weniger als 25 Prozent ihrer Arbeitszeit am PC, Laptop oder Smartphone verbringen.



40,2%

MOBILE COMPUTERARBEITER

Beschäftigte, die mehrmals im Monat außerhalb des Betriebs arbeiten und 25 Prozent und mehr ihrer Arbeitszeit am PC, Laptop oder Smartphone verbringen.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IW-Köln, Vierteljahresschrift zur empirischen Wirtschaftsforschung

AUSZEICHNUNG

GdW zeichnet die besten Immobilien-Ökonomen aus

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen hat auf der 13. Sommerakademie für den Führungsnachwuchs der Wohnungswirtschaft in Bochum die besten Immobilien-Ökonomen (GdW) des Jahres ausgezeichnet. Die Preisträger wurden von den jeweiligen Ausbildungsakademien vorgeschlagen. Ausgezeichnet wurden Thomas Gronmayer (AWI – Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, Stuttgart, links), Philipp Lüke (EBZ Business School – University of Applied Sciences, Bochum, 2.v.l.), Silke Denner (SFA – Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft, Wiesbaden) sowie Eric Gramatzki (BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Berlin 2.v.r.).



START-UP

Meditationsübungen im Job

Im Alltag bleibt oft kaum Zeit für die eigenen Bedürfnisse. Darum hat 7Mind eine Smartphone-App entwickelt, die kurze, aber wirksame Meditationsübungen leicht verfügbar macht. Ebenfalls im Programm: Kurse zu Themen wie Stressmanagement und achtsame Führung. Anliegen von 7Mind ist es, Meditation mit einfachen, niedrighschwelligen und unesoterischen Angeboten für jeden zugänglich zu machen. Weitere Informationen: www.7mind.de

Familienfreundlichkeit zahlt sich aus – auch finanziell

Bis zu 40 Prozent Rendite bringen Unternehmen Investitionen in Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie – durch geringere Fehlzeiten, schnelleren Wiedereinstieg und geringere Rekrutierungskosten. Besonders hoch ist das Renditepotenzial laut einer Studie, wenn die Angebote auch Väter und Pflegende erreichen.

Flexible Arbeitszeiten, Home-Offices, Eltern-Kind-Büros: Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft erkennt inzwischen die Bedeutung familienfreundlicher Personalpolitik. Immer mehr namhafte Aussteller werben auch auf der diesjährigen Expo Real mit entsprechenden Maßnahmenpaketen um qualifizierte und talentierte Nachwuchskräfte beim Career Day.

WICHTIGER ALS DAS GEHALT Kein Wunder: Denn die Familienfreundlichkeit eines Unternehmens wird immer mehr zum Erfolgsfaktor im Wettbewerb um die besten Immobilienfachkräfte. Aktuelle Studien zeigen, dass für eine große Mehrheit aller jungen Berufstätigen mit Kindern Angebote für die Vereinbarkeit von Beruf und Familie bei der Arbeitgeberwahl ebenso wichtig oder sogar wichtiger sind als das Gehalt. Auch in der männerdominierten Immobilienbranche steigt die Nachfrage nach diesen Maßnahmen gleichermaßen bei männlichen wie bei weiblichen Bewerbern, berichten die Aussteller der Expo Real.

Doch nicht nur beim Recruiting ist es für Immobilienfirmen inzwischen essentiell, sich das Prädikat „familienfreundlich“ auf die Fahnen zu schreiben: Wenn Beschäftigte Beruf und Familie gut miteinander vereinbaren können, erhöht das laut einer Studie des Wissenschaftszentrums Berlin (WZB) enorm die Bindung an das Unternehmen. Von den Eltern, die in Betrieben mit guten Vereinbarkeitsbedingungen arbeiten, hält gut die Hälfte einen Arbeitgeberwechsel innerhalb der nächsten zwei Jahre für sehr unwahrscheinlich.

In familienunfreundlichen Betrieben wollen sich dagegen etwa 80 Prozent der Väter und 70 Prozent der Mütter eine neue Stelle suchen.

FÜHRUNGSKRÄFTE ALS VORBILDER Professionell gehen Immobilien- und Wohnungswirtschaftsfirmen vor, wenn sie das Thema Familienfreundlichkeit zu einem Teil der Unternehmenskultur machen und auch in der noch hauptsächlich männlich geprägten Chefetage vorleben. Denn Führungskräfte können mit ihrer Haltung die Nutzung von Vereinbarkeitsmaßnahmen ermutigen oder hemmen. So nehmen erwiesenermaßen fünfmal mehr Väter Elternzeit, wenn männliche Führungskräfte im Unternehmen selbst auch Elternzeit nehmen, zeigt der Unternehmensmonitor „Familienfreundlichkeit 2016“ des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend (BMFSFJ): Außerdem liegt der Anteil der Männer, die in Teilzeit arbeiten, um zehn Prozent höher, wenn auch männliche Führungskräfte in Teilzeit arbeiten. Das BMFSFJ fand außerdem heraus, dass 51 Prozent der Väter gerne weniger arbeiten würden, um sich familiär mehr engagieren und ihre Partnerinnen entlasten zu können.

AN LEBENSPHASEN ORIENTIERT Um Führungskräfte für diese Problematik zu sensibilisieren, hat die DG Hyp das Seminar „Erfolgsfaktor Familienfreundlichkeit“ in ihr Führungskräfteentwicklungsprogramm eingebunden. Und beim Beratungs- und Systemhaus Aareon werden die jährlichen Führungskräftetreffen dazu genutzt, das Thema „Beruf und Pfl- »

SUMMARY » Wenn Beschäftigte Beruf und Familie gut miteinander vereinbaren können, erhöht dies enorm die **Bindung an das Unternehmen**.

» In Betrieben mit guten Vereinbarkeitsbedingungen hält gut die Hälfte der Eltern einen **Arbeitgeberwechsel** für sehr unwahrscheinlich. » **In familienunfreundlichen Betrieben** wollen sich etwa 80 Prozent der Väter und 70 Prozent der Mütter eine neue Stelle suchen. » **Führungskräfte sind Vorbilder**: So nehmen fünfmal mehr Väter Elternzeit, wenn männliche Führungskräfte im Unternehmen selbst auch Elternzeit nehmen.

ge“ zu diskutieren und zu enttabuisieren. Führungskräfte erhalten außerdem bei Aareon die Möglichkeit, einen Familientag einzurichten, indem sie die Vier-Tage-Arbeitswoche praktizieren und dafür auf einen Teil ihres Gehalts verzichten. Außerdem berücksichtigt Aareon die unterschiedlichen Bedürfnisse der Generationen: Auszubildende können sich beispielsweise Zeit nehmen, um sich für gesellschaftliche Belange zu engagieren, und Mitarbeiter ab 55 dürfen bei entsprechendem finanziellen Ausgleich ihre Arbeitszeit um 20 Prozent reduzieren. Lebensphasenorientierte Personalpolitik heißt hier das Schlagwort: Schließlich sollen Flexibilisierungsmaßnahmen nicht nur Familien helfen, sondern auch dem Rest der Belegschaft nutzen.

Besonders flexibel, was den Arbeitsort und die Arbeitszeit angeht, zeigt sich auch der Immobiliendienstleister Jones Lang LaSalle GmbH. Das Unternehmen überzeugt besonders mit seinem Konzept der Vertrauensarbeitszeit, wobei Arbeitnehmer ihre Einsätze im Wesentlichen eigenverantwortlich einteilen können – es kommt einzig darauf an, pünktlich gute Ergebnisse zu liefern, egal wann und wo sie erarbeitet werden. Davon profitieren nicht nur Familien, sondern auch Singles und Menschen, die ihre Angehörigen pflegen müssen. Auch bei Drees & Sommer gilt Vertrauensarbeitszeit statt starrer Anwesenheitspflichten. „Wenn die Tätigkeit



es zulässt, ermöglichen wir unseren Mitarbeitern in Abstimmung mit ihrer Führungskraft, einen Teil ihrer Arbeit von zu Hause aus zu erledigen“, wirbt das Unternehmen auf seiner Homepage.

Mit Teilzeitmodellen, Home-Offices und Kinderbetreuungsangeboten können Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft ihre Mitarbeiter außerdem zu mehr Produktivität anregen.

Gleit- und Teilzeitmodelle sind auch fester Bestandteil der Personalpolitik von Corpus Sireo. Um die Mitarbeiter in Fragen der Kinderbetreuung und der Pflege von Angehörigen besser unterstützen zu können, kooperiert das Unternehmen mit einem externen Dienstleister, dem „pme Familienservice“. Alle Mitarbeiter können sich von den Service-Stellen des Anbieters kostenlos beraten lassen. Gecoacht wird hier bei Fragen zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie bis hin zur Suche nach

geeigneter Betreuung, sowohl von Kindern als auch von pflegebedürftigen Familienmitgliedern. Zusätzlich vermittelt der Familienservice bei Betreuungsgängen kurzfristige Unterstützung durch „Notfallmütter“, die Mitarbeiterkinder zu Hause oder in den Räumlichkeiten des Familienservices versorgen.

ELTERN-KIND-BÜROS ALS ANGEBOT Die DG Hyp stellt den Mitarbeitern spezielle Eltern-Kind-Büros zur Verfügung – Arbeitsplätze, die mit einem Spielzimmer für Kinder bis acht Jahre kombiniert sind. Als Grundstein der flexiblen Arbeitszeiten bietet das Unternehmen einen großzügigen Gleitzeitrahmen ohne Kernarbeitszeit an. Es werden Zeitkonten geführt, in denen man bis zu 100 Überstunden sammeln und auch mit 50 Arbeitsstunden ins Minus gehen darf, wenn persönlicher Bedarf besteht. Darüber hinaus werden in der DG

80%

der Väter und 70 Prozent der Mütter in nicht familienfreundlichen Betrieben wollen sich eine neue Stelle suchen.



Entscheidend für die Mitarbeiterzufriedenheit und die Produktivitätssteigerung ist, dass die Maßnahmen bedarfsgerecht auf die Wünsche der Beschäftigten zugeschnitten sind.

Eine gute Vereinbarkeit von Familie (links) und Beruf (rechts) ist vielen Beschäftigten inzwischen wichtiger als das Gehalt.

Hyp unterschiedliche, auch vollzeitnahe Teilzeitmodelle gelebt. Vermehrt von den Mitarbeitern genutzt wird das Angebot des gelegentlichen mobilen Arbeitens: Per Notebook können die Kollegen von überall auf das interne Netz der DG Hyp zugreifen. Laut der Studie „Digitalisierung – Chancen und Herausforderungen für die partnerschaftliche Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ vom BMFSFJ verzeichnen 72 Prozent der Unternehmen mit mobilen Arbeitsmodellen eine Produktivitätssteigerung. So geben mehr als 40 Prozent der Väter an, dass sie durch die Arbeit im Home-Office ihre berufstätige Partnerin entlasten können. Die durchschnittliche Zeitersparnis pro Woche durch mobiles Arbeiten beträgt laut Untersuchungen des BMFSFJ 4,4 Stunden.

Mit einer innovativen Betriebsvereinbarung zur Arbeitszeit kommt Aareon noch einen Schritt weiter seinen Mitarbei-

tern entgegen: So gibt es in Sonderfällen die Möglichkeit, sich bis zu sechs Wochen bezahlt freistellen zu lassen. Die fehlende Arbeitszeit kann innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Freistellung nachgeholt werden. Auf diese Weise können Beschäftigte sich für familiäre Belange eine Auszeit nehmen, ohne dabei finanzielle Einbußen zu erleiden. Das Modell steht allen Beschäftigten offen, die in familiäre Notsituationen kommen und Zeit benötigen, etwa wenn plötzlich ein Pflegefall eintritt und eine Betreuung organisiert werden muss.

Zum Maßnahmenpaket von Aareon gehören neben Beratungsdienstleistungen, Fachvorträgen und flexiblen Teilzeittlösungen auch Eltern-Kind-Büros an mehreren Standorten, Ferienbetreuungsprogramme für Mitarbeiterkinder, Belegplätze in einer benachbarten Kindertagesstätte am Hauptsitz in Mainz

sowie Reinigungsservices für Mitarbeiter, um Kleidung kostengünstig und prozessvereinfacht reinigen zu lassen.

Doch es kommt weder auf die besondere Neuartigkeit der familienfreundlichen Maßnahmen an noch auf eine herausragend große Summe dieser Maßnahmen, damit diese erfolgreich in Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft greifen. Entscheidend für Mitarbeiterzufriedenheit und Produktivitätssteigerung ist, dass diese Maßnahmen bedarfsgerecht auf die Wünsche der Beschäftigten zugeschnitten und individuell gestaltbar sind sowie dass sie unterschiedlichen Lebensentwürfen Rechnung tragen und neben der klassischen Zielgruppe der Mütter auch weitere Zielgruppen wie Väter und Beschäftigte mit pflegebedürftigen Angehörigen ansprechen. «

Irene Winter, Berlin

Ansprechpartner in der Transformation

Die Immobilienbranche stellt sich zusehends den Herausforderungen der digitalen Revolution. Immer mehr Unternehmen schaffen die Position des Chief Data Officers (CDO). Doch was macht dieser genau? Ein Beispiel von der Beos AG.

Ein Chief Data Officer ist immer häufiger in den Büros der Immobilienbranche anzutreffen.



Die Digitalisierung erfordert hohe Investitionen und viel personelle Kapazität. Andererseits ist eine klare Strategie nötig, um Kosten und Personalaufwand zu rechtfertigen. Wenn die Kompetenzen hierfür nicht klar zugeteilt sind, besteht die Gefahr, dass statt einer übergeordneten Digitalstrategie lediglich Einzelprojekte vorangetrieben werden. Das ultimative Ziel der digitalen Transformation ist die nahtlose Verbindung aller Datenpools und Prozesse, also der Aufbau eines digitalen Ökosystems. Um dabei erfolgreich zu sein, muss ein Chief Data Officer (CDO) auch den internen Kulturwandel der Firma aktiv begleiten. Nur so kann er gemeinsam mit seinem Team sowohl einen Nährboden für digitale Innovation bereiten als auch die Einführung neuer und veränderter Prozesse möglichst reibungslos gestalten.

DIE DREI KERNBEREICHE EINES CDO Ein CDO verantwortet drei wesentliche Handlungsfelder. Erstens die Leitung der IT-Abteilung, um sicherzustellen, dass die Mitarbeiter mit ihrer Hard- und Software

arbeitsfähig sind. Das ist allerdings nur das Fundament für die zweite Säule, das Prozessmanagement. Dabei besteht das Ziel darin, die Effizienz zu steigern, also komplexe Verfahren zu vereinfachen und unterkomplexe Verfahren auszugestalten. Das kann beispielsweise bedeuten, analoge Prozesse ins Digitale zu übersetzen oder sie gegebenenfalls vollständig durch höherwertige digitale Prozesse zu ersetzen. Das dritte wesentliche Handlungsfeld dreht sich um die Fragen: Welche digitalen Produkte, Trends und Entwicklungen werden die Branche mittel- bis langfristig prägen? Wo besteht die Gefahr einer Disruption? Es geht letztlich darum, digitale Geschäftsmodelle zu entwickeln und einzuführen. Dazu gehört auch, interessante PropTechs zu finden, ein Netzwerk aufzubauen und bestehende Kooperationen auszuweiten.

Damit das Unternehmen diese neuen Wege beschreiten kann, muss die Unternehmenskultur stimmen. Ein wichtiger Punkt ist, dass Innovation Raum und Zeit benötigt. Es muss eine Basis für den Austausch geschaffen werden. Die Beos AG setzt dies beispielsweise mithilfe regelmäßig wiederkehrender Veranstaltungsformate um. Ein Beispiel ist der „Digi-Lunch“, zu dem Redner eingeladen werden, die den Mitarbeitern neue Technologien näherbringen. Ein anderes Format ist die „Academy“, bei der ausgewählte Angestellte der Fachabteilungen ihr Expertenwissen mit anderen teilen.

INTERDISZIPLINÄRE IMPULSE FÖRDERN

Darüber hinaus gibt es keine festen Arbeitsplätze mehr, sodass sich die Teams an „Werkbänken“ täglich neu formieren. Dies soll die Kommunikation zwischen den verschiedenen Spezialisierungen fördern und immer wieder zu interdisziplinären Impulsen führen. Dass dabei nicht alle Projekte erfolgreich abgeschlossen werden können, ist im Sinne der Sache.

SUMMARY » Immobilienunternehmen, die heutzutage **Geld und Kapazitäten für eine digitale Strategie** auch abseits vom Kerngeschäft aufwenden, werden langfristig gegen den wachsenden disruptiven Druck bestehen. » Es ist nicht ausgeschlossen, dass das Prinzip, Immobilien zu kaufen, zu optimieren und zu veräußern, durch **neue digitale Geschäftsmodelle** auf den Kopf gestellt wird. » **Der Chief Data Officer (CDO) kann entscheidend dazu beitragen**, ein Unternehmen auf diese Herausforderungen vorzubereiten und sie anschließend zu bewältigen.

Der zweite wichtige Punkt zeigt sich in dem Anliegen, den digitalen Wandel gemeinsam mit den Kollegen zu gestalten. Anstatt Pflichten- und Lastenhefte zu erstellen, werden die jeweiligen Ideen mit den betroffenen Mitarbeitern verfolgt und Schritt für Schritt ausgearbeitet. Sei es bei der Einführung neuer Software oder bei Pilotprojekten zur Erprobung neuer Technologien – der Ansatz ist einheitlich, die Zusammensetzung der Projektteams von Idee zu Idee verschieden. Um alle Mitarbeiter – etwa auch in den Niederlassungen – einzubinden, ist es wichtig, ein gemeinsames Verständnis für übergreifende Prozesse und Systeme zu entwickeln. Eine der wichtigsten Aufgaben eines CDO ist es daher, im Spannungsfeld zwischen den autarken Geschäftseinheiten und den zentralen Funktionen Standards zu etablieren. So kann sichergestellt werden, dass die einzelnen Projekte zur übergeordneten Digitalstrategie passen und technisch miteinander kompatibel sind.

PROZESSE VÖLLIG NEU DENKEN Beim Thema Digitalisierung geht es jedoch nicht ausschließlich darum, bestehende Prozesse zu digitalisieren – manches muss völlig neu gedacht werden. Kennen Sie noch die selbstschnürenden Schuhe aus dem Film „Zurück in die Zukunft“? Nicht jeder analoge Prozess braucht ein digitales Pendant – das gilt auch für die Immobilienbranche.

Stattdessen arbeitet die Beos AG beispielsweise an konkreten Projekten in Bereichen wie dem Internet of Things (IoT) mit entsprechender Sensortechnik, die selbstständig Gebäudedaten erhebt, sowie mit Blockchain-Lösungen, die diese Daten verarbeiten. Aktuell sind die großen Schlagwörter Big Data, Business Intelligence und Wissensmanagement. Eine Besonderheit des Unternehmens ist die geschäftliche Fokussierung auf Unternehmensimmobilien. Das Portfolio besteht

aus unterschiedlichsten Nutzungsarten von Labors über Rechenzentren bis hin zu klassischen Büros. Entsprechend individuell sind die Flächenanforderungen. Der bevorzugte Ansatz ist deshalb, Probleme generisch zu lösen. Das bedeutet, sie zunächst zu klassifizieren und daraufhin eine Lösung zu entwickeln, die einen ganzen Problembereich abdeckt. Das wird in der IT-Branche bereits häufig praktiziert, die Immobilienwelt kann dort noch einiges dazulernen.

Eines dieser nutzungsübergreifenden Projekte besteht darin, eine Vermietungsplattform für ein Parkplatzportfolio zu entwickeln. Die Plattform wird modular aufgebaut und skalierbar sein, weshalb sie, da generisch, auch für andere Nutzungsarten eingesetzt werden kann. Dabei soll IoT-gestützte Sensortechnik eingesetzt und Teile der Mietbuchhaltung in Form von Smart Contracts mit Hilfe einer Blockchain realisiert werden. Der Vermietungsprozess und die daran anknüpfenden Vorgänge werden dadurch weitestgehend automatisiert, sodass die Asset und Property Manager zeitlich spürbar entlastet werden. Die Nutzungsintensität der Parkflächen soll erhöht und die Wertschöpfung optimiert werden, wovon letztlich auch die Investoren profitieren sollen.

TRANSPARENZ BEIM REPORTING In den vergangenen Jahren haben neue Regularien dazu geführt, dass die Anforderungen an das Investorenreporting gestiegen sind. Neben konsolidierten Auswertungen und Kennzahlen werden zunehmend Rohdaten angefordert. Auf diese Herausforderungen reagiert die Beos AG, indem sie ihre Berichtsinfrastruktur immer weiter ausbaut. Neben der Möglichkeit, automatisiert dynamische Reports stichtagsgenau ausgeben zu können, wird hiermit auch die Voraussetzung für detailliertere Planungslösungen geschaffen. Weiterhin soll, ausgehend von einem Data-Warehouse-

AUTOR



Daniel Seifert-Ziehe,
Leiter Digitale
Transformation,
Beos AG

Ansatz – also einer modernen zentralen Datenbank –, eine Big-Data-Lösung entwickelt werden. In dieser werden künftig auch externe Daten bereitgestellt und automatisiert mit internen Daten verknüpft. Daraus lassen sich Handlungsempfehlungen für die Bereiche Asset und Portfolio-Management ableiten.

DEN BLICK IN DIE ZUKUNFT WAGEN Immobilienunternehmen, die heutzutage Geld und Kapazitäten für eine digitale Strategie auch abseits vom Kerngeschäft aufwenden, werden langfristig gegen den wachsenden disruptiven Druck am Markt bestehen. Nur so ist sichergestellt, dass es der Immobilienbranche nicht wie einigen Zweigen des stationären Handels ergeht, die infolge des sprunghaften Umsatzanstiegs im E-Commerce regelrecht ausgedörrt sind.

Zwar sind Immobilien an sich nach wie vor analog. Allerdings ist es nicht ausgeschlossen, dass das Prinzip, Immobilien zu kaufen, zu optimieren und zu veräußern, durch neue digitale Geschäftsmodelle auf den Kopf gestellt wird. Der CDO kann entscheidend dazu beitragen, ein Unternehmen auf diese Herausforderungen vorzubereiten und sie anschließend zu bewältigen. «

Daniel Seifert-Ziehe, Stuttgart

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **16. Oktober 2017**.

Zielgruppe **Immobilien**

Strategischer

Bestandsmanager (m/w)

GEWOFAG Holding GmbH, München
Job-ID 006132076

Technischer Vorstand (m/w)

GEWIWO Berlin Wittenauer
Wohnungsbaugenossenschaft eG
über Domus Consult, Berlin
Job-ID 006104540

Bereichsleiter (m/w)

Bestandsmanagement

Baugenossenschaft Wiederaufbau eG
über ifp, Braunschweig
Job-ID 006088776

Architekt/in

Ecclesia Gruppe, Detmold
Job-ID 006122754

Projektleitung/Projektsteuerung (m/w)

über POLZIN GmbH Personalberatung,
Stuttgart
Job-ID 006125734

Exportleitung (m/w) Bauindustrie

über InterSearch Executive Consultants
GmbH & Co. KG, Süddeutschland
Job-ID 006125827

(Junior-) Projektberater mit Schwerpunkt Contractmanagement (m/w)

Kostbar Stukturgesellschaft GmbH, Berlin
Job-ID 006093435

Mitarbeiterin/Mitarbeiter für die kaufmännische Projektleitung – kaufmännisches Projektmanagement

Ed. Züblin AG, Frankfurt am Main
Job-ID 006123073

Vermessungsingenieur/in

Ruhrverband Zentralbereich Personal
und Organisation, Essen
Job-ID 006125573

Teamleiter (m/w) U-Bahn-Projekte

Stadtwerke München GmbH, München
Job-ID 006104543

Technischer Objektmanager/ Technische Objektmanagerin/ Technischer Propertymanager/ Technische Propertymanagerin

STRABAG Property and Facility Services
GmbH, Berlin
Job-ID 006125433

Projektleiter/Projektleiterin

Universität Stuttgart, Stuttgart
Job-ID 006125669

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner: Michaela Freund
Tel. 0931 2791-777
stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG

DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung und viele mehr.



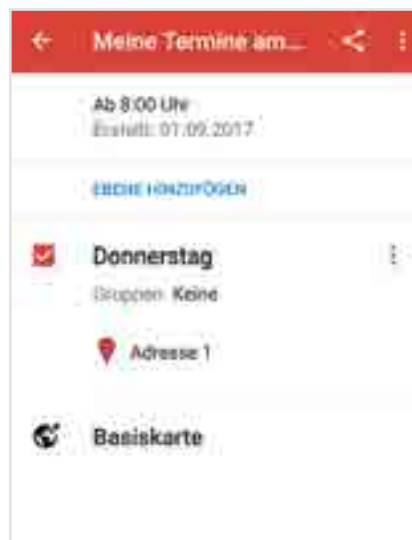
Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de



Medientipp

APP „MY MAPS“

Google Maps noch besser machen



Jeder kennt Google Maps. Aber das nützliche Navigationstool von Google hat auch einen begrenzten Funktionsumfang. Hier springt Google My Maps in die Bresche. Wer mehrere Adressen und Ziele speichern oder eigene Karten erstellen will, für den ist My Maps definitiv einen Blick wert.

WAS GOOGLE MY MAPS IST UND KANN:

Google My Maps ist zunächst eine eigenständige App für Android-Geräte. Wie für Google-Apps typisch hat My Maps eine einfache Struktur und fokussiert sich auf eine Sache: eigene Karten mit Zielen und Adressen zu erstellen. Diese Karten können nicht nur öffentlich zugänglich gemacht werden, sie können auch beschriftet oder sogar von mehreren Personen gleichzeitig bearbeitet werden.

Gerade für Berufe der Immobilienbranche, bei denen Termine an vielen verschiedenen Orten stattfinden, ist die App

ein Gewinn, organisiert sie doch die Zielorte praktisch und übersichtlich. Mit nur einem Klick kann zudem die ausgewählte Adresse direkt an Google Maps geschickt werden und die Navigation zum Zielort kann beginnen.

Doch der Reihe nach. Lange Zeit behandelte Google die App My Maps recht stiefmütterlich. Seit der Veröffentlichung 2007 gab es kaum Updates und auch sonst wenige Neuigkeiten rund um die schon damals beliebte Anwendung. Doch Ende 2014 entdeckte Google die Liebe für My Maps neu, brachte eine frische Version auf den Markt und hauchte damit dem erweiterten Arm von Google Maps neues Leben ein. Mit Erfolg: Derzeit ist Google My Maps auf fünf bis zehn Millionen Android-Geräten installiert. Apple-Nutzer schauen bei Google My Maps übrigens weitestgehend in die Röhre. Hier lässt sich My Maps nur im Browser erstel-

Mit Google My Maps lassen sich Fahrten zu verschiedenen Zielorten praktisch und übersichtlich organisieren.

len und dann in der Google-Maps-App ansehen – aber nicht bearbeiten. Diese Funktion gibt es im Übrigen auch in der Android-Version der klassischen Google-Maps-App (jeweils zu finden unter Menü -> Meine Orte -> Karten/Maps).

Wie für alle Google-Apps benötigt man für die Verwendung einen Google-Account. Für Android-Nutzer dürfte das allerdings keine Hürde sein, funktioniert ohne einen entsprechenden Account das eigene Smartphone oder Tablet doch nur sehr eingeschränkt. Die Bedienung von My Maps ist sehr einfach. Nach der Erstel-



Zum Download im Google Play Store:
<https://play.google.com/store/apps/details?id=com.google.android.apps.m4b>

lung einer Karte, in der alle Zieladressen gespeichert werden sollen, geht es an die Auswahl der Ziele. Das funktioniert entweder, indem eine Adresse eingegeben wird, oder, indem ein Punkt auf der Karte manuell gewählt wird. Wie von Google gewohnt, ist die Kartenqualität erstklassig. Neben einzelnen Punkten auf der Karte können auch Linien eingezeichnet werden. Ebenfalls praktisch: Innerhalb einer einzigen Karte können mehrere Ebenen und Gruppen erstellt werden, um viele Ziele besser zu kategorisieren und zu unterscheiden, etwa nach Geschäftspartner oder Art der Adresse. Auch Beschreibungen und Kommentare

zu einzelnen Zielen beherrscht My Maps. Hat man eine Adresse ausgewählt, erscheint oben rechts das Google-Maps-Symbol, mit dem das Navigationsprogramm gestartet werden kann.

Erwähnt werden muss allerdings, dass die Funktionen im Webbrowser von Google My Maps noch um einiges größer sind. Hier können unterschiedliche Farben vergeben, andere Symbole für verschiedene Ziele gewählt oder etwa Entfernungen direkt gemessen werden. Gerade bei vielen Zielen ist die Bedienung doch deutlich komfortabler als auf dem Tablet oder auf dem Smartphone.

FAZIT: Google My Maps ist eine tolle Möglichkeit, das Potenzial der Google-Navigation voll auszunutzen. Vielreisende werden die App sehr schnell zu schätzen lernen, vereinfacht sie die Adressorganisation doch enorm. Die Aufbereitung ist schick, schlicht und die Anwendung sofort klar.

Der einzig echte Kritikpunkt ist, dass es in der Webapplikation einen wesentlich größeren Funktionsumfang gibt und erst damit die Möglichkeiten voll ausgeschöpft werden können. «

Till Steinbrenner, Freiburg

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Eine Verletzung der Verkehrssicherungspflicht wegen Verstoßes gegen winterliche Räum- und Streupflichten setzt das Vorliegen einer allgemeinen Glätte voraus.

BGH, Urteil v. 14.02.2017,
VI ZR 254/16



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

23.10.2017

9. Deutscher Fachmarkt-Immobilienkongress

Düsseldorf, 1.480 Euro, Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 46905-0
www.heuer-dialog.de

07.11.2017

Gewerbeimmobilienkongress

Stuttgart, ab 249*/299** Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

07.11.2017

REAL Next Generation Event

Berlin, 450 Euro, Handelsblatt/EUROFORUM, Telefon 0211 9686-3599
<http://veranstaltungen.handelsblatt.com/immobilienwirtschaft>

07.-08.11.2017

Jahreskongress Immobilienmanagement

Berlin, 1.750 Euro, Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 46905-0
www.heuer-dialog.de

08.-09.11.2017

Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft

Berlin, ab 2.150 Euro, Handelsblatt/EUROFORUM, Telefon 0211 9686-3599,
<http://veranstaltungen.handelsblatt.com/immobilienwirtschaft>

10.11.2017

8. Mainzer Immobilienstag

Mainz, ab 45 Euro, Hochschule Mainz, Telefon 06131 628-0
<http://m-i-t.hs-mainz.de>

15.-17.11.2017

MAPIC

Cannes, ab 1.165 Euro, Reed Midem, Telefon +33 1 79719690
www.mapic.com

20.-21.11.2017

dena-Kongress: Wie geht es weiter mit der Energiewende nach der Bundestagswahl?

Berlin, ab 260 Euro, Deutsche Energie-Agentur GmbH, Telefon 030 667770
www.dena-kongress.de

Seminare

20.-21.10.2017

Ausbildung „Geprüfte/r Immobilienbewerber/in (Sprengnetter Akademie)“ (Modul A)

Erding, 595 Euro, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

24.10.2017

Mit Benchmarking zu Führungskennzahlen im Real Estate Management (REM) und Facility Management (FM)

Berlin, 290 Euro, Bauakademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

25.-27.10.2017

43. Fachgespräch zum Wohnungseigentumsrecht

Fischen, 595 Euro, ESWiD Evangelischer Bundesverband für Immobilienwesen in Wissenschaft und Praxis, Telefon 030 547112-55
www.esw-deutschland.de

01.11.2017

Aktuelle Rechtsprechung zum Wohnungseigentumsrecht

Hannover, 295*/355** Euro, vhw Bundesverband/Deutscher Mieterbund e.V., Telefon 030 390473-335
www.vhw.de

02.-03.11.2017

Gewerbliches Mietrecht

Hamburg, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

07.11.2017

Rechnungswesen in der WEG-Verwaltung

Hamburg, 129*/199** Euro, DDiv Service GmbH, Telefon: 030 3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

07.-09.11.2017

EnergieWert-Experte® (S-EWE)

Bad Neuenahr-Ahrweiler, 985 Euro, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

08.11.2017

Marktentwicklungen und Finanzierungsmöglichkeiten im Bereich der Pflegeimmobilien

Mannheim, 295*/355** Euro, vhw Bundesverband/Deutscher Mieterbund e.V., Telefon 030 390473-335
www.vhw.de

09.11.2017

Verwalterforum mit dem TÜV Süd

Stuttgart, 71,43 Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

09.11.2017

Nachhaltigkeit im Lebenszyklus einer Immobilie

Berlin, 290 Euro, Bauakademie, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

09.-11.11.2017

Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien

München, 1.890*/1.990** Euro, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 71022680
www.ebs-remi.de

10.11.2017

Innovationsforum

Augsburg, 239*/299** Euro, IVD-Institut, Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

14.11.2017

Smart Home – Sicherung von Datenschutz und Privatsphäre

Köln, 570 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 13535577
<https://akademie.tuv.com>

15.-16.11.2017

Wirtschaftlichkeit und Rendite im Immobilienmanagement

Stuttgart, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

16.-17.11.2017

35. Herbsttagung des BVI-LV West 2017

Düsseldorf, 115*/159** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 30872917
www.bvi-verwalter.de

17.11.2017

Immobilien Joint Ventures: Rechtswissen für Entscheider

Berlin, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422
www.haufe-akademie.de/immobilien

20.-21.11.2017

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

22.-23.11.2017

Buchführung für die Immobilienwirtschaft

377 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
www.gtw.de

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

Vorschau

November 2017

Erscheinungstermin: 02.11.2017
Anzeigenschluss: 10.10.2017



IMMOBILIENINVESTMENTS

Wer investiert wo?

Ein kleine Analyse der Investitionslandschaft in Deutschland nach Nutzungskategorien: Wer sind hier die größten inländischen Investoren? Wer aus dem Ausland investiert in Immobilien hierzulande? Die Namen und Zahlen. Die Trends und Tendenzen – auch für das nächste Jahr.

WEITERE THEMEN:

- › Neue Bürokonzepte. Die Agilität ist im Office angekommen
- › Die neue Regierung und E-Mobilität. Bewegt sich was in die richtige Richtung?
- › BIM und Open-BIM. Von 2D- gleich zu 5D-Modellen? Das kann nicht gut gehen

12-2017/01-2018

Erscheinungstermin: 14.12.2017
Anzeigenschluss: 17.11.2017

SERIELLES BAUEN

Die Lösung für alle Engpässe

Woher kommt der aktuelle Hype des seriellen Bauens? Investoren, Projektentwickler und Bauunternehmen sind sich einig: Mit dieser Methode kann mancher personelle und materielle Engpass beseitigt werden. Das gilt für die gewerbliche Immobilienwirtschaft und seit Neuestem auch für die Wohnungswirtschaft.

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Norbert Jumpertz
Till Steinbrenner
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Hans-Jörg Werth
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienswirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

GUGAI/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2017)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

47°40'N, 69°35'W

St. Lorenz-Strom (Kanada)



Martin Schenk

Mein liebster Urlaubsort ist Kanada, insbesondere der St. Lorenz-Strom. Nordamerikas drittgrößter Fluss beginnt an der Grenze zwischen der kanadischen Provinz Ontario und dem US-Bundesstaat New York, um dann die Provinz Québec zu durchqueren. **Wie kamen Sie dort denn hin?** Es ging auf große Fahrt, im wahrsten Sinne des Wortes: Zusammen mit meiner Familie habe ich eine Kreuzfahrt gebucht. Sie hat uns von New York über Kanada nach Hamburg geführt.

Wann waren Sie dort? Im Juli dieses Jahres. **Wie lange waren Sie dort?** Die Reise dauerte zwei Wochen, wobei Kanada und die Touren auf dem St. Lorenz-Strom ein Schwerpunkt waren. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich bin kein typischer Strandurlauber. Rundreisen liegen mir eher. Ich liebe es eher fernab vom Trubel und möglichst naturnah. **Was hat Sie angezogen?** Das Whale Watching! Auf dem St. Lorenz-Strom gibt es Mink- und Finnwale. Mit etwas Glück sieht man auch Belugas. Und wir hatten Glück! **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Frau und unseren beiden Töchtern. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Egal ob Spinning, Spa oder Sonnendeck – auf dem Schiff war für jeden was dabei. Bei den Ausflügen, insbesondere zur Walbeobachtung, haben wir uns für ein kleineres Schlauchboot entschieden. Und das, obwohl man den Wellengang in solch einem Zodiac viel stärker spürt und das Kameraobjektiv durch die Gischt beschlägt.

Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet? Es gab viele Highlights auf dieser Reise. Besonders gefreut hat mich, dass meine Töchter auch ohne Smartphone richtig viel Spaß haben können. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Als ein großer Belugawal direkt vor uns auf- und wieder abgetaucht ist. Das Bewusstsein um die Kraft dieser intelligenten und friedlichen Tiere, die leider immer noch gejagt werden, rückt vieles gerade. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Immobilien werden gerne als Betongold bezeichnet. Aber der St. Lorenz-Strom hat eine Stärke und einen Glanz, da kommt kein Gebäude mit. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja. Besonders den Mingan-Archipelago-Nationalpark am St. Lorenz-Strom – gerne auch für länger und immer wieder. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Noch nicht, aber sie werden sicher bald geschmiedet.

„Ein großer Belugawal ist direkt vor uns auf- und wieder abgetaucht. Das Bewusstsein um die Kraft dieser Tiere rückt vieles gerade.“



„Besonders gefreut hat mich, dass meine Töchter auch ohne Smartphone richtig viel Spaß haben können.“

STECKBRIEF

Martin Schenk (57) ist Vorsitzender der Geschäftsführung der Strabag Property and Facility Services GmbH. Er ist verantwortlich für Internationales, Personal, Key Account Management und IT.

100
LÄNDER

5,000
INVESTOREN

20,000 M²
AUSSTELLUNGSFLÄCHE

24,200
EXPERTEN DER
IMMOBILIENBRANCHE

1,000,000
VISITENKARTEN

Registrieren Sie sich jetzt
online oder kontaktieren
Sie unser Sales-Team:
laurianne.dicecca
@reedmidem.com

**the world's
leading
property
market**

13-16 MÄRZ 2018

mipim[®]

Palais des Festivals
Cannes, France
mipim.com

CORPUS SIREO

REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers



REAL SOLUTIONS



THE REAL ESTATE PEOPLE®

PERFORMANCE-BOOSTER FÜR IHRE IMMOBILIEN

Für Investoren, finanzierende Banken und Unternehmen mit eigenen Immobilien mobilisieren wir die Potenziale der betreuten Assets. Ihnen bieten wir Services über den gesamten Immobilien-Lebenszyklus hinweg: von der Analyse und Bewertung über die Bewirtschaftung und Entwicklung bis hin zur Vermarktung.

Sie möchten mehr erfahren? Wir stehen Ihnen sehr gerne für Ihre Fragen zur Verfügung.

Telefonisch unter +49 6104 664-0 oder per E-Mail an am@corpussireo.com

EXPO REAL 2017
4.-6. Okt. 2017
Besuchen Sie uns am Stand
der Wirtschaftsförderung
Frankfurt, C 1.230

www.corpussireo.com