



39 SEITEN EXKLUSIV
ZUR MESSE

10
2019

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

STADTPLANUNG ALS SIMULATION Erst spielen, dann bauen

FACILITY MANAGEMENT SERVICES Der Preisdruck sinkt, die Qualität steigt

ERP-SOFTWARE Ohne Prozess- und Technologieverständnis kein IT-Erfolg

INDIVIDUALISIERUNG
SHARING
ECONOMY
DIGITALE
ERWARTUNGEN

Der Kunde treibt die Branche

Mat.-Nr. 06228-5224



HAUFE.



Warsaw Spire
Bürogebäude
Warschau

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432



Q19
Einkaufszentrum
Wien



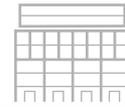
Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

Im Immobiliengeschäft sind wir die Experten für Ihre optimal angepassten Finanzierungen. Unsere Lösungen sind individuell auf Sie abgestimmt und umfassen ein ganzheitliches Spektrum an Leistungen: Ob auf nationalen oder internationalen Märkten, als Ihr Partner geben wir Ihrem Vorhaben Auftrieb – kompetent, zuverlässig und langfristig.

Werte, die bewegen.

Der Exodus



„Wohninvestoren werden zu Klimaschädlingen. Die Folge: Sie ziehen aus. Früher zogen sie wieder ein, wenn es bei Hotels, Büros oder Logistik mal nicht so lief. Doch diese Zeiten sind vorbei.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

DIGITALAUSGABE

Die Immobilienwirtschaft gibt es jetzt auch als Digitalausgabe, die Sie über PC, Tablet und Smartphone nutzen können (Seite 65). Bis Jahresende können Sie die digitale Version kostenfrei testen. Ab Januar 2020 wird sie dann Bestandteil unserer Abomodelle.

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wer lebt, schadet dem Klima, wer wohnt, erst recht. Immer mehr Investoren verlassen zurzeit die Assetklasse Wohnen. Denn fernab der Diskussionen um Mietspiegel und niedrige Renditen muss das Wohnen verstärkt mit dem Stigma der Klimaschädlichkeit leben. Emissionen sind das Eine. Die Aktivisten gegen einen neuen Frankfurter Stadtteil das Andere. Sie proklamieren, es sei nicht mehr opportun, Häuser und Straßen auf besten Ackerböden zu errichten. Gab es immer schon, eskaliert gerade. Die Klima-Diskussion tut dem Wohnen weh.

Von Förderanreizen bis hin zu Sanierungsgeboten ist es nicht weit. Mittendrin der Mietendeckel und weitere Hürden für eine Umlage auf den Mieter. „Allein in der großen Wohnung“ – und das ist ja ein gewisser Trend – wird wie „allein im SUV“: kaum noch vermittelbar, sozial geächtet, irgendwie umweltschädlich. Autobauer werden sich anderen Modellen zuwenden. Wohnungsinvestoren, die noch bleiben, werden defensiv, machen sich über Gebühr klein, so wie gerade Vonovia-Chef Buch, der zum Thema preiswerter Wohnraum meint: „Es ist schlimm, wir alle haben die Entwicklung verpennt ...“

Auch Wohnimmobilien verwalten bleibt wenig sexy. Die technisch mögliche virtuelle Eigentümerversammlung geht gesetzlich noch nicht. Bei so viel Biederkeit freut man sich auf die Expo Real mit ihrem Coworking & Co.-Glamour. Früher mahnte man an dieser Stelle, dass man sich in schlechteren Zeiten wieder über die biedere Wohnungswirtschaft freuen könnte. Doch geht die Entwicklung so weiter, wird es nahezu unmöglich, mit Wohnen noch Geld zu verdienen. Betroffenen Investoren wird man dann eher aushäusig begegnen – in der E-Mobil-Branche soll man ja gerade gutes Geld machen können ...

Ihr

10.2019



TRANSFORMATION DER KUNDE TREIBT DIE BRANCHE

Die Nutzer ändern die Immobilienwirtschaft durch ihr Verhalten, ihre Bedürfnisse und ihre Ansprüche. Die Branche reagiert, doch der tiefgreifende Wandel lässt auf sich warten. Noch!

14

POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Die Gesetzeskaskade
Was dräut in deutschen Landen 10

TRANSFORMATION

Datengrundlage
„Digitale Tools international anwenden“, will Timo Tschammer, JLL 15

Verwalter wird Property Manager
Im Dialog mit allen Beteiligten sein und dabei selbstständig arbeiten 19

Stadtplanung als Simulation
Erst spielen, dann bauen 22

CO₂-Bepreisung und Gebäude
Nach den Beschlüssen des Klimakabinetts 26

Weiterbildung
Und E-Learning war erst der Anfang 28

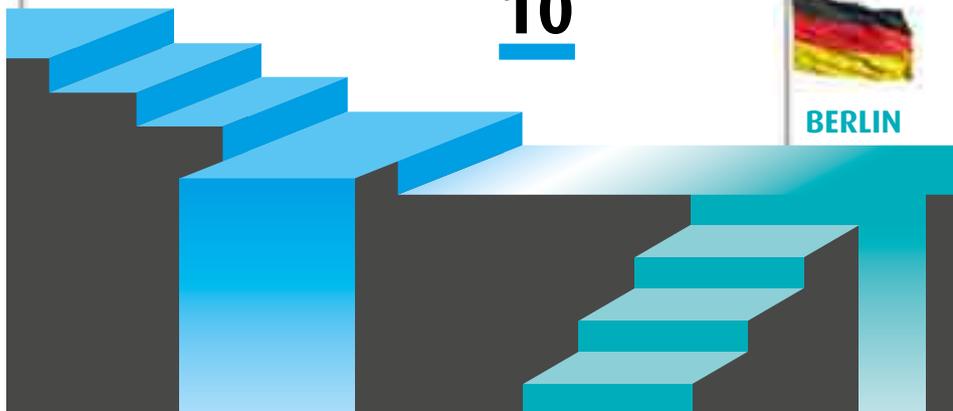
Neue Arbeitsmethoden
Grundlagen der Agilität 31



GESETZKASKADE

Vom Kommissionsvorschlag bis zum Inkrafttreten in Deutschland: auf einen Blick, was Immobilienwirtschaft und Kommunen zu beachten haben.

10



RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 32 **Deutscher Verband** 33; **DigitaliSaat** 110;
Impressum 111; **Termine** 112; **Vorschau, Humor** 113; **Mein liebster Urlaubsort** 114

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG**SPECIAL EXPO REAL**

Intro & Grußwort Dieter Reiter 34

Messe-News 38

Europa, Brexit, Expo
 Marktbeobachtungen zu einer
 nie gekannten Lage 42

Der BID-Stand (B2.220)
 Die Haufe Group und die Podien 46

Investmentstrategien
 „Ruhig Blut!“ ist kein
 guter Ratschlag 48

Wertrechtgesetz
 Bezahlen in Token 50

Wohnraumförderung
 Ob sich Investments leiten lassen? 52

Urbanes Verdichten
 Es fehlt an gesamtgesell-
 schaftlicher Diskussion 54

Boomende Bauwirtschaft
 Viel Nachfrage, kaum Angebot 56

Zukunft der Shopping Center
 Der EHI-Report sucht
 Retail-Antworten 58

Büroimmobilien
 Neue Arbeitswelten – und dann? 62

Expo Nova3
 Innovation geballt. Start-ups und
 Grown-ups in einer Halle 64

Schnittstellen
 Die neue gif-Richtlinie hat das
 Potenzial für eine Revolution 66

Exklusiver IT-Messerundgang
 Digital Real Estate auf einen Blick 68

Kolumne Eike Becker
 Arbeitsplätze 70

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene 72

Kooperation statt Konkurrenz
 Vom BVI über die gif zum ZIA: Gemein-
 samer Datenstandard angestrebt 74

Vom DDIV zum VDIV
 Präsident W. Heckeler und
 Geschäftsführer M. Kaßler im
 exklusiven Interview 76

Personalstrategie bringt FM-Kunden
 In den Mittelpunkt rückt der Mitarbeiter.
 Das honorieren auch Auftraggeber 78

Immobilienvermarktung
 Der Erwerberfantasie auf die
 Sprünge helfen 82

Maklerurteil
 Alleinauftrag: Zur Verlängerungs-
 klausel in AGB 84

WEG- & Mietrecht
 Urteil des Monats: Entziehung des
 Eigentums: Abmahnung und weitere
 Urteile 85

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene 90

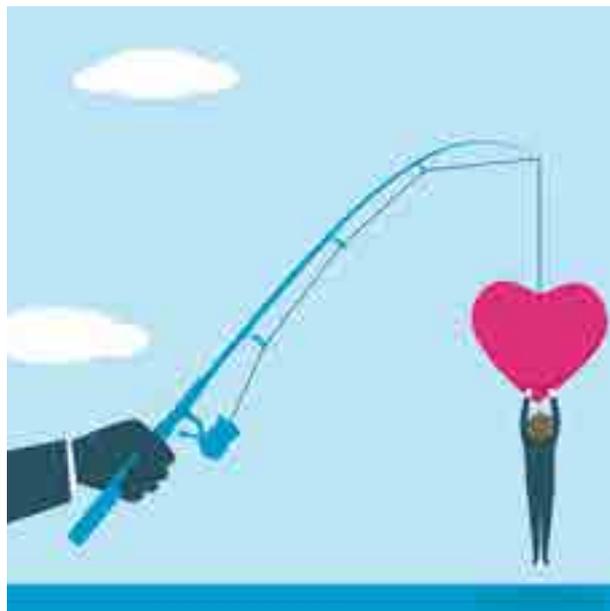
ERP-Software
 Zum IT-Erfolg gehören exzellentes
 Prozess- und Technologieverständnis 92

Frische Ideen für Strom & Wärme
 Fossile gegen erneuerbare Energieträ-
 ger auszuspielen, ist keine Lösung 96

Innovative Nah- und Fernwärme
 Vier Projekte erfüllen bereits aktuell
 mögliche Zielvorgaben des geplanten
 Gebäudeenergiegesetzes 100

Technische Gebäudeausrüstung
 TGA macht das Gebäude digital 104

Serie CDOs – Teil 13
 „Das digitale Ökosystem orchestrieren“
 Dr. Imad Abdallah CDO Aareon AG 107

**PERSONAL-
STRATEGIE BRINGT
FM-KUNDEN**

Im Wettstreit um gut qualifizierte Mitarbeiter rücken Nachhaltigkeit, der Feel-Good-Gedanke und Wertschätzung in den Mittelpunkt. Verständige Arbeitgeber können bei Auftraggebern punkten.

78

Politik, Wirtschaft & Personal

Modellprojekte Smart Cities

Das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat (BMI) hat die erste Staffel der „Modellprojekte Smart Cities“ bekanntgegeben. Ziel ist es, sektorenübergreifende digitale Strategien für das Stadtleben der Zukunft zu entwickeln und zu erproben, wie die Digitalisierung in den Kommunen im Sinne einer integrierten Stadtentwicklung nachhaltig und intelligent gestaltet werden kann. Insgesamt sollen in den nächsten Jahren noch drei Staffeln und damit rund 50 Modellprojekte mit insgesamt etwa 750 Millionen Euro gefördert werden.

-  Kategorie **Großstädte**
-  Kategorie **Mittelstädte**
-  Kategorie **Kleinstädte und Landgemeinden**
-  Kategorie **Interkommunale Kooperationen und Landkreise**



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BMI

FRAUEN IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Katrin Williams ist neue Vorstandsvorsitzende

Beim jährlichen Bundeskongress VISIONALE, der dieses Jahr in der 16. Auflage zum ersten Mal in Nürnberg stattfand, wurde turnusmäßig ein neuer Vorstand gewählt. Katrin Williams, Gebietsmanagerin Immobilienwirtschaft bei Vodafone Kabel Deutschland GmbH in Leipzig, wurde zur neuen Vorstandsvorsitzenden gekürt. Immer mehr Frauen sind leitend oder selbstständig in der Immobilienwirtschaft tätig und finden hier eine berufliche Interessenvertretung mit inzwischen mehr als 1.000 Mitgliedern in 13 Regionalgruppen.



Der neue Vorstand (v. l.): Angelika Knaus, Stefanie Risse, Anna Kluft, Patricia Friebel, Katrin Williams und Dr. Maria Wolleh

790

Millionen Euro Fördermittel für den Städtebau hat die Regierung in den ersten Beratungen zum Bundeshaushalt 2020 bestätigt – für den sozialen Wohnungsbau wurde eine Milliarde Euro zugesagt. 500 Millionen Euro zu wenig, meint GdW-Präsident Axel Gedaschko, der den Ansatz insgesamt aber lobte.



Agil arbeiten.

Wir glauben daran, dass Unternehmen ohne Einschränkungen arbeiten sollten. Deswegen sind unsere Arbeitsräume anpassbar, um Ihren jeweiligen Ansprüchen gerecht zu werden.

Wenn Sie Makler sind, rufen Sie an unter +49 211 3878 9809 und erhalten Sie 10 % Provision.

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

RegusTM Work
your way

„DIGITALISIERUNG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT“ – NEUES BUCH VON GÜNTER VORNHOLZ

Wie werden wir in Zukunft leben und arbeiten? Prof. Dr. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School, stellt Entwicklungen und Hintergründe in seinem neuen Buch „Digitalisierung der Immobilienwirtschaft“ dar. Das Buch macht deutlich, dass die Digitalisierung vielfältige Aspekte hat, von Big Data bis hin zu künstlicher Intelligenz, die differenzierte Auswirkungen nach sich ziehen. Erkenntnis: Immobilienunternehmen brauchen einen ganzheitlichen Ansatz aus digitalem Geschäftsmodell, entsprechenden Geschäftsprozessen und einer vielfach neuen Kundenansprache, um die Digitalisierung effizient zu nutzen. Das Buch ist erschienen bei De Gruyter und kostet 29,95 Euro.

KOLUMNE

Die soziale Marktwirtschaft ist passé

Frank Peter Unterreiner



Darauf einen Schnaps. Einen doppelten! Mindestens!! Das von der Immobilienmesse Expo Real im Vorfeld der Münchener Großveranstaltung erhobene Stimmungsbarometer haut uns doch fast aus den Schuhen. Marktwirtschaft, sogar die soziale, ist demnach passé. Es lebe Zwangswirtschaft, staatliche Regulierung, Bevormundung. Was war passiert? Immerhin 1.880 Immobilienprofis beteiligten sich an der Umfrage, 52 Prozent davon trauen Markt und privaten Unternehmen mit Blick auf bezahlbares Wohnen immer weniger zu, gesellschaftliche Probleme zu lösen. Unglaubliche 75 Prozent empfehlen, verstärkt mit Kommunen und Politik zu kooperieren. Stattliche 39 Prozent würden eine zielführende Regulierung in diesem Bereich unterstützen. Muss der ZIA also künftig statt den Oberliberalen Christian Lindner die nicht minder eloquente, aber politische komplett anders gepolte Sarah Wagenknecht als Festrednerin zum ZIA-Dinner einladen? Für die Politik jedenfalls dürfte das erstaunliche Ergebnis der Expo-Real-Umfrage eine Steilvorlage sein. Verlängerung des Betrachtungszeitraums beim Mietspiegel von vier auf sechs Jahre? Geschenkt. Die Mieten werden künftig gesetzlich verordnet. Häufige Teilung der Maklerprovision zwischen Käufer und Verkäufer? Nicht nötig, der Berufsstand des Maklers wird per Dekret abgeschafft. Geplante Einschränkung von Bieterverfahren bei Privatverkäufen, wie das Wirtschaftsmagazin Capital jüngst berichtet? Wozu? Wohnraum wird vergesellschaftlicht. Dies fordert inzwischen ja sogar die SPD, zumindest Teile der Berliner Genossen. Moment mal, warum strahlt die Homepage der Expo Real roter als der Stern auf dem Kreml? Da stecken bestimmt die Russen dahinter, die haben auch die Umfrage manipuliert, so wie angeblich schon die Präsidentenwahl in den USA. Dann also doch wieder Schampus. Auf der Messe.

WOHNUNGSPOLITIK

Bestand an Sozialwohnungen schrumpft

Es werden weniger Sozialwohnungen neu gebaut als wegfallen: So gab es etwa Ende 2018 mit knapp 42.500 Sozialwohnungen 3,5 Prozent weniger Einheiten als noch 2017, wie aus einer Antwort des Innenministeriums auf eine Anfrage aus der Linksfraktion hervorgeht. Sozialwohnungen fallen üblicherweise nach 30 Jahren aus der Bindung und können normal am Markt vermietet werden. Es fehlt an Ersatz. Die Linken-Wohnungsexpertin Caren Lay fordert deshalb ein „Rettungsprogramm für den Sozialen Wohnungsbau“. In fast allen Bundesländern sind die Zahlen rückläufig, nur in Bayern (plus 1.285 Wohnungen) und Sachsen (plus 161 Wohnungen) nicht. In Berlin blieb das Verhältnis stabil; in Brandenburg schrumpfte der Sozialwohnungsbestand innerhalb eines Jahres um mehr als 12.200 Wohnungen (minus 30 Prozent).

PERSONALIE



Judith Gabler



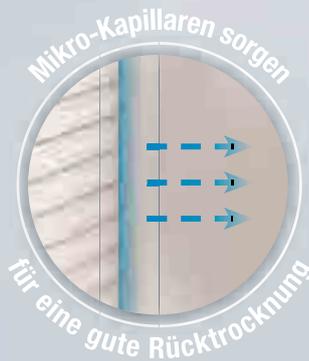
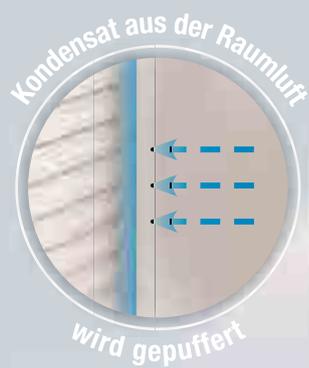
Sabine Georgi

Judith Gabler und Sabine Georgi haben am 1. August offiziell neue Positionen bei der RICS angetreten. Judith Gabler ist Director of Operations im neu strukturierten Senior Leadership Team der RICS Europe, Teil der Weltregion EMEA. Sie sitzt somit in der höchsten Führungsebene in Kontinentaleuropa und verantwortet die gesamten operativen Bereiche der 15 zugehörigen Nationalverbände. Neue Country Managerin der RICS in Deutschland ist Sabine Georgi. Sie übernimmt die Führung des größten Nationalverbands auf dem Kontinent von Judith Gabler, die diese fast 25 Jahre innehatte. Im April letzten Jahres hat Georgi als Leiterin Business Development und Politikberatung bei der RICS angeheuert – beides Bereiche, die sie auch in ihrer neuen Funktion betreuen wird.



Brillux KlimAir

Aktive Prophylaxe gegen Schimmel



Das nur 10 mm starke KlimAir Panel schafft in der Kombination mit dem mineralischen KlimAir Klebespachtel sowie silikatischen Beschichtungsaufbauten eine besonders sorptionsfähige und alkalische Wandoberfläche. Eine sichere und präventive Maßnahme für schimmelgefährdete Bereiche.

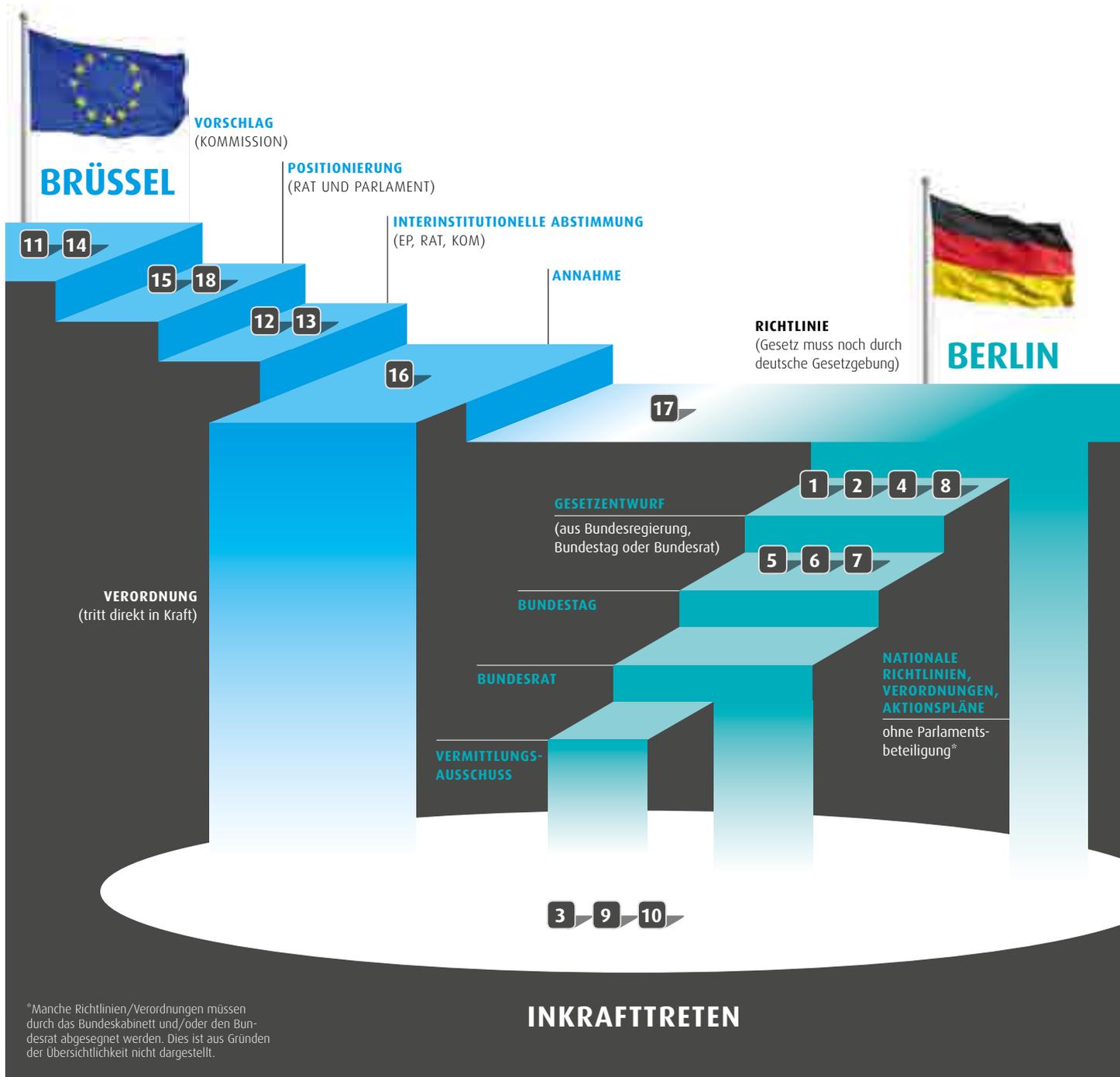
Weitere Informationen zum System KlimAir erhalten Sie in Ihrer Niederlassung.

www.brillux.de/klimair

 **Brillux**
..mehr als Farbe

GESETZES-KASKADE

der Immobilienwirtschaft



In Kooperation mit:



Investoren/Entwicklung

Wohnungswirtschaft

Städte/Kommunen

BERLIN

- 1** **CO₂-Bepreisung**
Die Kohlendioxid (CO₂)-Bepreisung soll ab 2021 mit einem Festpreis für Verschmutzungsrechte von zehn Euro pro Tonne CO₂ starten und bis 2025 schrittweise auf 35 Euro steigen, heißt es in dem Beschluss über die „Eckpunkte für das Klimaschutzprogramm 2030“, die so vom Klimakabinett abgesegnet wurden (siehe auch Nr.8).
- 2** **Elektromobilität: Gesetz zum Aufbau einer gebäudeintegrierten Lade- und Leitungsinfrastruktur**
Das BMWi erarbeitet derzeit einen Referentenentwurf, der die künftigen Anforderungen an Gebäude hinsichtlich Lade- und Leitungsinfrastruktur für die Elektromobilität festlegen soll. Es soll sich um ein eigenständiges Gesetz handeln. Es soll die diesbezüglichen Vorgaben der EPBD in nationales Recht umsetzen.
- 3** **Finanzanlagenvermittlungsverordnung, Überarbeitung (FinVermV)**
Regeln für freie Finanzanlagenvermittler, die u. a. offene und geschlossene Immobilienfonds vermitteln, werden an MiFID-Vorgaben angepasst. Dadurch gelten für sie zahlreiche neue Pflichten, wie z. B. die umfassende Aufzeichnungspflicht von Beratungsgesprächen („Taping“), Geeignetheitsprüfung, Product Governance sowie das MiFID-Kostenreporting. Auf Basis eines im November 2018 konsultierten Referentenentwurfs zur überarbeiteten FinVermV hat das zuständige BMWi im Juli 2019 eine überarbeitete Fassung vorgelegt. Diese wird plangemäß am 20.9.2019 durch den Bundesrat verabschiedet. Nach dem Inkrafttreten wird es eine neunmonatige Übergangsfrist für die Anwendung der Neuregelungen geben.
- 4** **Gebäudeenergiegesetz**
Verbändeanhörung zum Referentenentwurf hat stattgefunden. Die Ressortabstimmung dauert an, da es innerhalb der Bundesregierung noch unterschiedliche Ansichten zu diversen Punkten, unter anderem zur Frage der energetischen Anforderungen, gibt. Dem Vernehmen nach ist das GEG Teil der Diskussionen im Klimakabinett.
- 5** **Grunderwerbsteuer (Share Deals)**
Die von der Finanzministerkonferenz am 29. November 2018 beschlossenen Maßnahmen wurden am 31. Juli 2019 vom Bundeskabinett beschlossen. Danach ist insbesondere die Schaffung eines neuen Ergänzungstatbestands für Kapitalgesellschaften (neuer § 1 Abs. 2b GrEStG), die Absenkung der relevanten Beteiligungshöhen auf 90 % sowie die Verlängerung der Haltefristen vorgesehen. Im nächsten Schritt wird sich der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages mit den Regelungen befassen.
- 6** **Grundsteuerreform**
Durch das Urteil des Bundesverfassungsgerichts vom 10. April 2018 muss der Gesetzgeber die Grundsteuer neu regeln. Dabei hat es dem Gesetzgeber aufgegeben, bis zum 31. Dezember 2019 eine Neuregelung der Grundsteuer zu treffen. Nach Verkündung einer Neuregelung darf das bisherige Recht für weitere fünf Jahre ab der Verkündung, längstens aber bis zum 31. Dezember 2024, angewandt werden. Die 1. Lesung der Gesetzentwürfe im Bundestag fand am 27. Juni 2019 statt. Die Entwürfe sehen ein wertorientiertes Bundesmodell vor, wobei Länder jedoch durch eine sogenannte Öffnungsklausel hiervon abweichen und ein eigenes Bewertungsmodell einführen können. Die Anhörung im Finanzausschuss des Deutschen Bundestages fand am 11. September 2019 statt.
- 7** **Grundsteuer C**
Unabhängig von der Grundsteuerreform wurde aufgrund der Vereinbarungen im Koalitionsvertrag die Einführung einer Grundsteuer C vorangetrieben. Durch die Grundsteuer C sollen Gemeinden die Möglichkeit der Festlegung eines erhöhten, einheitlichen Hebesatzes auf baureife Grundstücke erhalten. Die 1. Lesung des Gesetzentwurfs im Bundestag fand am 27. Juni 2019 statt.
- 8** **Klimaschutzgesetz**
Das Klimakabinett der Bundesregierung hat ein umfassendes Klimaschutzpaket auf den Weg gebracht. Die Beschlüsse sehen erstmals gesetzlich verbindliche Klimaziele unter anderem auch für Gebäude vor. Diese sollen in einem Klimaschutzgesetz mit jährlich sinkenden Treibhausgas-Budgets festgeschrieben werden. Das Klimakabinett vereinbarte zahlreiche neue Maßnahmen: Vorgaben, Anreize, Förder- und Investitionsprogramme. Kommt ein Bereich dennoch vom vereinbarten Klimakurs ab, greift ein Sicherheitsnetz in Form einer gesetzlich verpflichtenden Nachsteuerung (weitere Einzelheiten: Seite 26).
- 9** **Mieterstrom**
Im Rahmen der sogenannten Sonder-AfA hat der Gesetzgeber mit der Erweiterung des § 5 Abs. 1 Nr. 10 KStG den Betrieb von Mieterstromanlagen für Wohnungsgenossenschaften und -vereine begünstigt. Das Gesetz ist am 9. August 2019 in Kraft getreten.
- 10** **Sonder-AfA**
Um neue Anreize für den Mietwohnungsneubau zu schaffen, hat der Gesetzgeber eine steuerliche Sonderabschreibung für den Mietwohnungsneubau („Sonder-AfA“) eingeführt. Danach können zusätzlich zur linearen AfA über vier Jahre zusätzlich bis zu 5 % pro Jahr steuerlich angesetzt werden. Voraussetzung ist u. a., dass die Anschaffungs- oder Herstellungskosten 3.000 Euro pro qm nicht übersteigen. Als Bemessungsgrundlage ist eine Höchstgrenze von 2.000 Euro pro qm vorgesehen. Die Sonder-AfA kann unter anderem nur dann in Anspruch genommen werden, wenn die in Ansatz gebrachte Sonderabschreibung im Rahmen der De-minimis-Regelungen als Beihilfe zulässig ist. Das Gesetz ist am 9. August 2019 in Kraft getreten.

FORTSETZUNG VON SEITE 11

BRÜSSEL

11

AIFM und OGAW Manager, Pflichten

Integration der Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken in die internen Prozesse wie bspw. Allgemeine Organisationspflichten und Risikomanagement. Empfehlung der Wertpapier-Aufsichtsbehörde ESMA an die EU-Kommission Ende April 2019. Änderung Gesetzestexte steht noch aus. Anwendung voraussichtlich nicht vor Ende 2020. Organismen für gemeinsame Anlagen in Wertpapieren

12

Bauleitplanung, Notifizierungsrichtlinie

Richtlinie mit Bestimmungen zur Umsetzung der Dienstleistungsrichtlinie. Durch EUGH-Urteil vom Januar 2018 wurde bestätigt, dass Bestimmungen in der Bauleitplanung zur Regelung der Ansiedlung des Einzelhandels in den Geltungsbereich der Dienstleistungsrichtlinie fallen. Um die Notifizierung aller Bauleitpläne zu verhindern, könnte der Kompromiss eine einmalige Notifizierung der nationalen und regionalen Rahmengesetzgebung beinhalten.

13

EU-Strukturfondsverordnungen

Für die kommende Förderperiode bieten die Verordnungen – insbesondere im Bereich Forschung und Innovation, KMU, Energie- und Klimawandel – Fortbildung und sozialen Zusammenhalt und Mobilität. Die Förderung städtischer Projekte ist mit mindestens 6 % der EFRE-Mittel auf nationaler Ebene festgeschrieben. Es droht jedoch ein erheblicher Abfall der EU-Kofinanzierungssätze auf unter 40 % für die alten Bundesländer (ausgenommen Trier und Lüneburg) und 50 % für die ostdeutschen Bundesländer (ausgenommen Leipzig).

14

Kleine und mittlere Unternehmen (KMU) Neudefinition

Die europäische KMU-Definition wurde bereits unter bulgarischer Ratspräsidentschaft (1. HJ 2018) konsultiert. Die EU-Kommission wird dazu eine neue Definition vorschlagen, in der auch diskutiert wird, ob Wohnungsunternehmen unter die KMU-Definition fallen. Dies hat signifikante Auswirkungen für das Thema Wohnen beim Zugang zur EU-Förderung oder dem Energieaudit.

15

Mehrfähriger Finanzrahmen 2021–2027 der EU

Der „Mehrfährige Finanzrahmen“ sieht für die Förderperiode 2021–2027 etwa 1,13 Billionen Euro vor. Durch den Ausstieg Großbritanniens als Nettozahler sowie neuer Aufgaben in Grenzschutz und Sicherheit der EU kommt es zu flächendeckenden Kürzungen in der EU-Kohäsionspolitik mit einem Abschmelzen von bis zu 21 % an Fördermitteln für Deutschland. Erhöhungen hingegen sind insbesondere im Forschungsbereich vorgesehen.

16

Offenlegungspflichten für Finanzmarktteilnehmer

Finanzmarktteilnehmer müssen künftig auf ihrer Website und in vorvertraglichen Informationen unterschiedliche Angaben zu Nachhaltigkeitsgesichtspunkten machen. Dazu gehören unter anderem: Angaben zu Strategien in Bezug auf die Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsrisiken bei Investitionsentscheidungen, Vereinbarkeit der Vergütungspolitik mit Nachhaltigkeitsrisiken sowie Offenlegung der angewandten Methoden bei Finanzprodukten, die soziale oder ökologische Ziele verfolgen. Einigung zur Offenlegungsverordnung wurde bereits im Trilog erzielt. Allerdings bisher noch keine Veröffentlichung der finalen Fassung.

17

PSI-Richtlinie (über die Weiterverwendung von Informationen des öffentlichen Sektors)

Die Richtlinie regelt den Zugang und die Verwendung öffentlicher Daten. Grundsätzlich gilt, dass Daten des öffentlichen Sektors kostenfrei oder gegen ein geringes Entgelt erhältlich sein müssen. Der Anwendungsbereich wird auf öffentliche Unternehmen erweitert, Wohnungsunternehmen sind jedoch ausgeschlossen.

18

Taxonomieverordnung

EU-einheitliches Klassifizierungssystem zur Bestimmung der Nachhaltigkeit einer wirtschaftlichen Tätigkeit. Verordnung legt Anwendungsbereich der Taxonomie sowie Kriterien fest. Quantitative und qualitative Screeningkriterien für wirtschaftliche Tätigkeiten, darunter Neubau und Renovierung von Immobilien, wurden von der Sachverständigengruppe „Technical Expert Group on Sustainable Finance (TEG)“ erarbeitet und aktuell konsultiert, Fristende 13. September 2019. Die Taxonomieverordnung befindet sich derzeit noch in der Diskussion im Rat. Die Finalisierung des Gesetzgebungsvorhabens ist erst in 2020 zu erwarten. Kriterien im Einzelnen werden in einen delegierten Rechtsakt einfließen.

Inkrafttreten voraussichtlich erst Ende 2020/Anfang 2021. Konkretisierung einzelner Aspekte durch delegierte Rechtsakte stehen noch aus.

Kommentar

BUNDESHAUSHALT

GdW: Viel Geld für Städte- und Wohnraumförderung

Die Städtebauförderung wird auf einem hohen Niveau von 790 Millionen Euro verstetigt. Das haben die ersten Beratungen zum Haushaltsplan des Bundesministeriums des Innern für Bau und Heimat im Deutschen Bundestag ergeben. Dazu kommen weitere 75 Millionen Euro für nationale Projekte des Städtebaus. Erfreulich ist auch die Ausstattung des Investitionspakts „Soziale Integration im Quartier“ mit weiteren 200 Millionen Euro. „Hier kommt es aber darauf an, ob auch die Wohnungsunternehmen berechtigt sind, angesichts der aktuellen Herausforderungen in den Wohnquartieren diese Mittel zu nutzen“, erklärte Axel Gedaschko, Präsident des GdW.

Die Bundesmittel für den sozialen Wohnungsbau liegen im Jahr 2020 bei einer Milliarde Euro. Dabei ist es zu begrüßen, dass nach der erfolgten Grundgesetzänderung überhaupt wieder Mittel vom Bund zu diesem Zweck zur Verfügung gestellt werden können. Allerdings sind es 500 Millionen Euro weniger als in den letzten Jahren. „Angesichts der großen Herausforderungen am Wohnungsmarkt ist dies nicht ausreichend, zumal aufgrund der gestiegenen Baukosten und der niedrigen Zinsen nur eine Zuschussförderung zielführend ist“, so Gedaschko. „Insgesamt setzt die große Koalition mit diesen Haushaltsansätzen ein wichtiges Zeichen für die Zukunft des Wohnens in Deutschland“, erklärte Gedasch-

ko. „Die Wohnraumförderung ist in Zeiten angespannter Märkte und deutlich steigender Kosten für das bezahlbare Wohnen unerlässlich. Zusätzlich ist eine Städtebauförderung auf hohem Niveau enorm wichtig, um lebenswerte Wohnquartiere und den dortigen sozialen Zusammenhalt zu sichern.“

In diesem Zusammenhang sprach sich GdW-Präsident Gedaschko dafür aus, die Regelungen für den Stadtumbau in den neuen Bundesländern auf ganz Deutschland zu übertragen. „Die Erfolgsgeschichte des Stadtumbaus Ost hat mit der engen Partnerschaft zwischen Wohnungswirtschaft und Kommunen den Schrumpfungsprozess systematisch gestaltet und mit nachhaltiger Aufwertung der Wohn- und Stadtquartiere verbunden. Dies kann Vorbildcharakter für die strukturschwachen und schrumpfenden Regionen in den alten Bundesländern haben und weitere Attraktivitätsverluste von Städten verhindern“, so Gedaschko. Er appellierte an die Politik, die Verwaltungsvereinbarung zur Städtebauförderung in diesem Sinn anzupassen. Notwendig seien darüber hinaus Investitionshilfen für besonders belastete Wohnungsunternehmen in Ostdeutschland, die in Gemeinden mit Leerständen von über zehn Prozent liegen. Ferner müsse auch die Abrisspauschale auf mindestens 140 Euro/m² angehoben werden.

Redaktion Immobilienwirtschaft

Connect now.

Zukunftssicher vernetzt.



Die smarte Funklösung Minol Connect macht die Abrechnung für Sie ab sofort genauer, einfacher und sicherer denn je. Dank offenem Übertragungsstandard LoRaWAN™ sind wir bereit für alle vernetzten Anwendungen der Zukunft. Sind Sie bereit für den nächsten Schritt?

minol.de/connect

 **Minol**

DIGITALISIERUNG

König Kunde treibt die Branche

Die Nutzer in der Immobilienwirtschaft ändern mit ihrem Verhalten Strukturen. Neue Geschäftsmodelle entstehen. Doch der wirkliche Wandel lässt auf sich warten.

Wer die Geschäftsstelle von EDGE Technologies in Berlin-Mitte besucht, landet in einer Art Showroom des Möglichen moderner Arbeitswelten: Vom Design-Drahtesel aus Holz bis zum CO₂-Messgerät auf dem Konferenztisch, dem wandfüllenden Touchscreen und den scheinbar wahllos zusammengewürfelt sitzenden Mitarbeitern lässt der Entwickler digitaler Bürogebäude kein Detail aus, um sein Produkt in Echtzeit zu bewerben. Das kann man als Spielerei belächeln; doch lässt Deutschlandchef Martin Rodeck keinen Zweifel daran, dass das Unternehmen hier ausschließlich Kundenerwartungen Ausdruck verleiht. Eine Innovation am Nutzer vorbeizuentwickeln, wäre für ihn nämlich nichts weniger als ein „Super-Gau“ – eine Meinung, die Branchenvertreter durch die Bank teilen: Wenn jemand die träge und satt gewordene Immobilienwirtschaft aufrütteln kann, dann sind es die Kunden und Nutzer – die mit ihrem veränderten Verhalten und ihrer Erwartungshaltung bewährte Geschäftsmodelle auf den Prüfstand stellen.

Immer wieder stellen Kunden die Geschäftsmodelle einer satt gewordenen Branche auf den Prüfstand

Dieser Wandel betrifft die gesamte Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft von Planung und Bau über Vermarktung und Bewirtschaftung, Beratung und Finanzierung. Zum einen fließen in so verändertes Verhalten die grundlegenden gesellschaftlichen Trends ein: Flexibilisierung und Individualisierung. „Man steigt heute viel tiefer in die Motivation und Interessenslagen von Kunden ein“, sagt etwa Thomas Herr, EMEA Head of »



INDIVIDUALISIERUNG

DIGITALE ERWARTUNGEN

SHARING ECONOMY

3 FRAGEN AN TIMO TSCHAMMLER

„Glauben durch Wissen ersetzt“

Herr Tschammler, wie geht JLL als Beratungshaus mit den gestiegenen Anforderungen an klassische Anbieter von Büroimmobilien um?

Wir bilden auf Datenerhebung und -auswertung spezialisierte Teams aus, die auf Basis dessen Geschäftsberichte erstellen. Als global aufgestelltes Unternehmen hat bei uns die Skalierbarkeit von Maßnahmen und Modellen hohe Priorität: Neue digitale Tools müssen international anwendbar sein. In diesen sehen beispielsweise sowohl Nutzer als auch Anbieter quasi die gesamte Welt um ihre anvisierte Immobilie herum – von Preismodellen über geografische Konzentrationen der jeweiligen Branche bis hin zu Konsolidierungstendenzen.

Wie erkennen Sie neue Kundenbedürfnisse? Uns hilft die Digitalisierung. Ich kann heute sehr genau sehen: Wie kommt ein Interessent auf meinen Leerstand? Welche Information interessiert ihn? Wie oft hat er virtuell besichtigt? Mehr noch: Wir sehen auch die eigene Performance – wie lange brauchen Vermietungsteams in welchen Städten zum Beispiel,



Timo Tschammler,
CEO JLL Deutschland

bis ein Objekt den Nutzer gewechselt hat? Wir haben Glauben durch Wissen ersetzt.

Sind Ihre Kunden bereit, dafür zu zahlen? Der Margendruck steigt schon. Also muss ich dafür sorgen, dass der gleiche Beschäftigtenstamm beispielsweise anstatt 100 Gutachten 120 anfertigt. Bei Gutachten an sich ist die Nachfrage von Investorensicht nach wie vor hoch, dazu kommt die Flächenknappheit.

Digital Innovation bei CBRE: „Deren Individualisierung bringt eine ebenso große Individualisierung der Anforderungen mit sich.“ Der CEO von JLL Deutschland, Timo Tschammler, führt als Beispiel die Folgen des Share-Economy-Gedankens für die Flexibilisierung von Arbeits- und Lebensmodellen in Co-Working und Co-Living an. „Das sind Entwicklungen, die klassischen Anbietern immer mehr abringen und damit auch Beratern einiges abverlangen“, sagt Tschammler.

Indirekt wirkt so die Digitalisierung zusätzlich auf die Branche ein, lassen sich doch Kunden und Nutzer von den neuen Möglichkeiten in ihrem Verhalten inspirieren. Dem Leiter Real Estate & Construction beim Wirtschaftsprüfer und Berater Deloitte GmbH, Michael Müller, fallen dazu nicht nur die gesteigerte Nachfrage nach Logistikimmobilien dank E-Commerce oder

neue Konzepte im Büroimmobilienbereich ein, sondern auch digitale Stimulierungen im Vermietungsbereich. „Dann erwarten insbesondere junge Mieter als Bestandteil des Vermietungsservices eine Ausstattung mit Tablets für die Kommunikation mit dem Vermieter oder Hausverwalter“, sagt Müller.

Die Vielfalt von Kundenwünschen kommt darüber hinaus von der Masse an sich – Immobilien genießen als Anlageform nach wie vor hohes Ansehen – und von weiterreichenden Trends wie Fachkräftebedarf, demografischem Wandel und Globalisierung. Zugleich werden die Marktteilnehmer an sich heterogener, wie Müller von Deloitte erklärt: „Mit eigentlich branchenfremden Unternehmen wie Discountern oder Möbelhäusern, die nun auf einmal in den Wohnungsbau einsteigen, kommen neue Player auf den Markt.“

3 FRAGEN AN MARTIN CZAJA

„Ortsunabhängige Modelle“

Herr Czaja, die BEOS AG strebt als „digitaler Vorreiter“ neue Geschäftsmodelle an. Wie kommen Sie dahin?

Wir haben eine Digitalstrategie mit drei Stufen definiert. Zunächst haben wir vor drei Jahren die Entscheidung getroffen, in eine komplett neue Infrastruktur zu investieren. Wir haben damals konsequent auf Cloud-Technologie umgestellt. Mit dieser für das gesamte Team eingeführten Infrastruktur geht es in der zweiten Stufe um das Digitalisieren von Prozessen, um damit bestehende Abläufe zu optimieren. Auf dieser Grundlage können wir im dritten Schritt neue Geschäftsmodelle entwickeln.

Wie genau könnten die aussehen? Wir wandeln uns vom reinen Flächenlieferanten zu einem weiter fassenden Dienstleister. Die Fläche wird nur ein Element der von uns angebotenen Services sein. Es wird mehr um ortsunabhängige Modelle gehen, auch Zusammenarbeiten mit anderen Unternehmen, die vielleicht eigentlich Mitbewerber sind, sind denkbar.



Martin Czaja, Sprecher des Vorstands der BEOS AG

Das heißt, ich erwerbe mir eine Art deutschlandweiter BEOS-Mitgliedschaft? Ja, zum Beispiel. Insgesamt heißt das für uns, dass wir auf ausdifferenzierte Kundenbedürfnisse Antworten finden müssen – etwa mit modularen Komponenten, auf jeden Fall mit einem verbreiterten Portfolio. Es entwickelt sich vom Asset Management hin zu einem Community Management.

3 FRAGEN AN MARTIN RODECK

„Offene Schnittstellen“

Herr Rodeck, die OVG Real Estate (heute: EDGE Technologies Deutschland) hat vor zwölf Jahren angefangen, Nachhaltigkeitsaspekte in den Bau von Bürogebäuden einfließen zu lassen. Lohnt sich das?

Wir können wegen unserer digitalen Ausstattung nicht unbedingt mehr Miete verlangen, aber wir können beispielsweise schon auf die Einsparpotenziale bei Warmmieten hinweisen und auf die nachgelagerten Effekte.

Nämlich? 80 Prozent der Unternehmenskosten liegen im Personalbereich. Und ein Unternehmen mit einem attraktiven Arbeitsumfeld wird für Talente interessant – das belegen unsere Erfahrungen beim ersten großen Objekt mit EDGE-Technologies in Amsterdam. Mitarbeiter, die sich wohlfühlen, sind außerdem weniger krank, sie arbeiten produktiver und sie bleiben länger im Unternehmen.

Was ist, wenn Ihre Kunden digitale Rundumservices und die totale Vernetzung trotzdem gar nicht wollen? Es wäre der



Martin Rodeck, Vorsitzender der Geschäftsführung EDGE Technologies Deutschland

Super-Gau, wenn unsere Services beim Kunden nicht gut ankämen. So weit kommt es aber nicht. Bei Hülle und Kern, da muss man sich entscheiden. Der Rest ist flexibel – deswegen arbeiten wir ja mit dem Prinzip offener Schnittstellen. Es garantiert uns auch, viel ausprobieren zu können, Effizienz zu testen und auch zu beobachten, wie Kunden und letztlich ihre Mitarbeiter darauf reagieren.

Wie reagiert die Branche auf diese massiven Verschiebungen auf Kundenseite? Der Vorstandssprecher der BEOS AG, Martin Czaja, weist zwar auf einen prinzipiellen Zusammenhang zwischen dem Verhalten von Kunden und der Immobilienwirtschaft hin. „Wenn im Mittelpunkt eines Geschäftsmodells der Mieter steht, ist klar, dass sich das Modell wandelt, wenn sich Kundenbedürfnisse ändern“, sagt Czaja und hält zugleich fest: „Man sucht in unserer Branche oft vergeblich nach neuen Geschäftsmodellen.“ Ebenso winken andere Branchenkenner bei der Frage nach Umwälzungen ab. „Ein großartiger Wandel findet nach meinem Beobachten derzeit nicht statt“, sagt der CEO des Facility Managers Apleona, Jochen Keysberg. Er sehe allenfalls Konsolidierungstendenzen. Thomas Herr von CBRE bekräftigt, derzeit sei der Markt vorwiegend mit „Verbesserungen des Bestehenden“ als Grundlagenarbeit für Innovationen beschäftigt.

Trotz der massiven Verschiebungen auf Kundenseite sind radikal neue Geschäftsmodelle in der Branche Mangelware

Unter Zuhilfenahme der digitalen Möglichkeiten sei das durchaus der passende Weg, erklären Stimmen aus Start-ups, die unter dem Dachbegriff PropTech die Branche in den letzten Jahren empfindlich auf deren Defizite im Digitalisierungsbereich hingewiesen haben. Die meisten dieser Jungunternehmer sind in

anderen Wirtschaftszweigen sozialisiert und haben sich so eine Art Außensicht bewahrt. „Wir sehen aktuell, dass in den Unternehmen Prozessinnovationen dominieren“, sagt der Gründer von wohnungshelden.de, Martin Staudacher. „Das betrachten wir auch als Hausaufgaben der Wohnungswirtschaft.“ Er sieht eine Digitalisierung der Kernprozesse als Voraussetzung für das Hervorbringen neuer Geschäftsmodelle. Während einige Konzerne dabei als Vorreiter in Erscheinung treten – darunter auch die, die auf diesen Seiten eine Stimme erhalten –, tun sich kleinere Unternehmen oft schwer mit einer eigenen Strategie. „Der Druck ist einfach nicht so groß“, sagt Czaja. Häufig gebe es gar kein eigenes Budget für die Umstellung auf digitale Prozesse; Ausnahmen bestätigen dabei freilich die Regel.

Die Vorreiter nutzen die Freiräume, die ihnen die Digitalisierung von Standardabläufen schafft, in zwei Richtungen: Sie organisieren sich intern neu und sie gehen anders und zum Teil auf neue Kundengruppen zu. So hat der Entwickler Drees & Sommer beispielsweise ein Ideenmanagement entwickelt, bei dem sich Mitarbeiter über einen mehrstufigen Prozess an der Entwicklung von Innovationen beteiligen können, sagt Peter Möhle, Partner und Geschäftsführer der Drees & Sommer SE. Etwas Neues zu entwickeln, sei am schwersten, bekennt er – man müsse aus Bekanntem heraustreten und sich auf ein neues Business einlassen. Mit Blick auf die Digitalisierung sagt Möhle: „Die Lernkurve dazu hat gerade erst in unserer Industrie angefangen.“ Es sei auch eine neue Art, an Kunden heranzutreten – etwas, das JLL-CEO Tschammler für sein Unternehmen als „Mischung aus neuer“

Schon heute alle Anforderungen der EED erfüllen!

KALO
einfach persönlicher.

Mit unserer kaloBLUE-Funktechnologie bieten wir Ihnen ein ausgereiftes System, mit dem Sie bereits heute alle Vorgaben der EED erfüllen und für zukünftige Anforderungen bestens vorbereitet sind – dafür sorgen wir persönlich!

KALO – Ihr Partner für die klimaintelligente Immobiliensteuerung

3 FRAGEN AN PETER MÖSLE

„Ideen besser strukturieren“

Herr Mösle, Drees & Sommer hat mit Building Material Scout im vergangenen Jahr ein eigenes Start-up gemeinsam mit einem Partner auf den Markt gebracht (siehe auch Seite 14 und Grafik unten). Die Idee dazu reifte maßgeblich in Ihrem Innovationscenter. Was verbirgt sich dahinter? Wir wollten, dass Ideen nicht mehr nur zufällig im Unternehmen aufkommen und versickern, sondern strukturiert werden. Es ging darum, Einfälle und Initiativen zu managen und diese Prozesse

schneller als bisher zu organisieren. Also haben wir zunächst Ideen gesammelt, im zweiten Schritt Mitarbeitern Arbeitszeit zur Verfügung gestellt, um die ausgewählten knapp 20 Ideen weiterzuentwickeln. Nun läuft ein Inkubatorprogramm für interne Talente mit einem Spektrum aus jungen und erfahrenen Mitarbeitern.

Wie viel der eingangs gesammelten Einwurfe waren wirklich revolutionär? Man hat schon schnell gesehen, wo es um

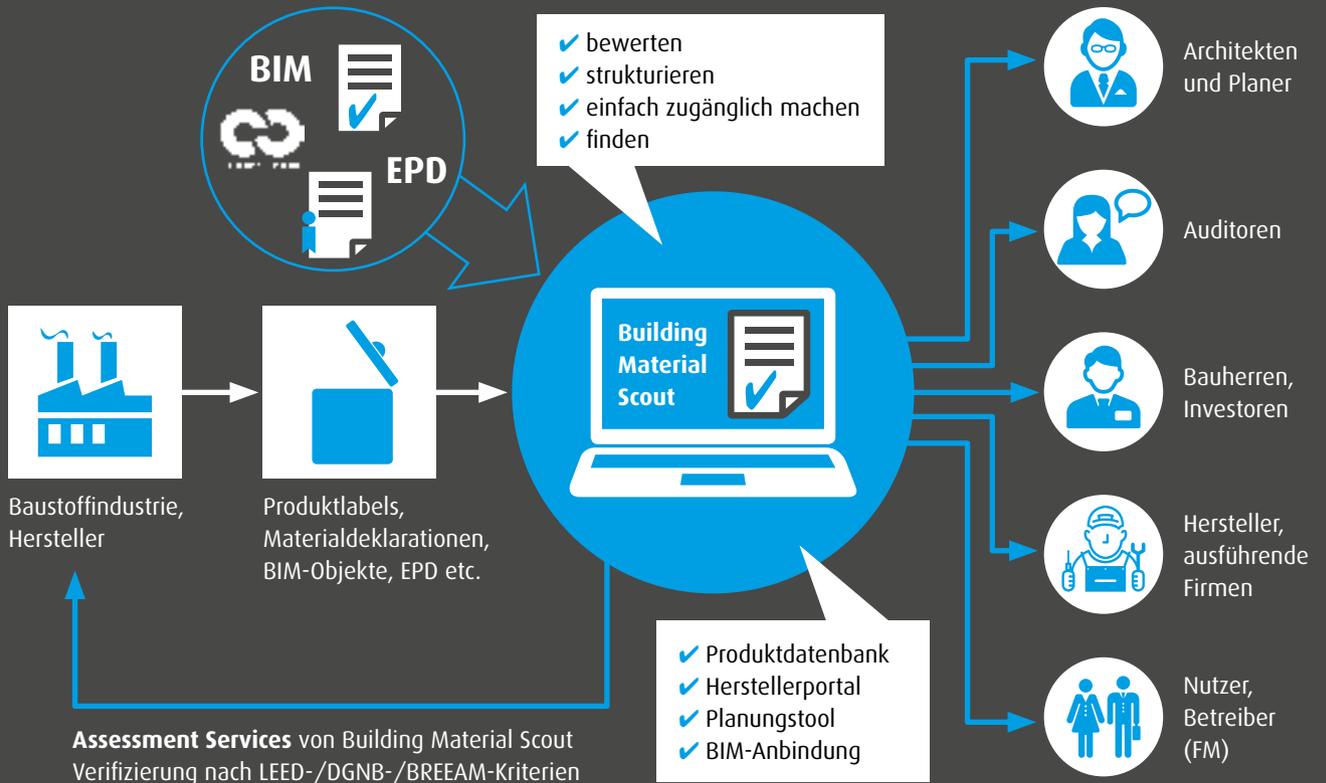
Anreize für ein neues Geschäftsmodell geht und wo lediglich um eine Verbesserung von bestehenden Abläufen. Insgesamt haben mich vielleicht drei, vier Ideen überrascht.

Ab wann überrascht Sie eine Idee? Ein neues Geschäftsfeld bedeutet für mich auf jeden Fall, dass es hohes Potenzial hat, seine Wirkung am Markt zu entfalten, und sich relativ schnell – idealerweise innerhalb von drei bis vier Jahren – wirtschaftlich selber tragen kann.



Peter Mösle, Partner der Drees & Sommer SE und zugleich einer von zwei Geschäftsführern der Building Material Scout GmbH

So funktioniert das Start-up Building Material Scout



Dienstleistung und neuen digitalen Erweiterungen“ bezeichnet. „Wir tun viel dafür, proaktiv zu handeln, anstatt lediglich zu reagieren“, bekräftigt er. Dank der erhöhten Sichtbarkeit am Markt – möglich durch die Digitalisierung – komme JLL außerdem in kleineren Städten als Akteur ins Spiel. Drees & Sommer hat sich über die Ausgründung eines Start-ups – Building Material Scout – Kunden außerhalb der bekannten Zielgruppen erschlossen.

Selbst bei Unternehmen, die erst spät und sofort mit volldigitalisierten Angeboten auf den Markt eingestiegen sind, ergeben sich aus dem oft hochtechnologischen Portfolio neue Einnahmeweige. Rodeck von Edge Technologies etwa arbeitet nicht nur für Kunden, die ein Objekt nach der Fertigstellung selbst betreiben. „Manche beauftragen uns inzwischen auch mit Dienstleistungen jenseits der Projektentwicklung – etwa dem Überprüfen und Optimieren von Technologien in Beständen.“

Konzerne wie Apleona sehen in der intern geschaffenen Effizienz und den damit verbundenen Freiräumen zusätzlich eine Chance, sich bei Kunden gegenüber den Digitallösungen von Proptechs zu behaupten. Man könne sowohl verschiedene Dienstleistungen verknüpfen als auch Digitalangebote anbieten und eine Präsenz vor Ort, erklärt CEO Keysberg. Letzteren Aspekt bekräftigt die geschäftsführende Gesellschafterin der Tattersall-Lorenz Immobilienverwaltung und -management GmbH, Susanne Tattersall. Das Verzahnen von On- und Offline und persönliche Kontakte seien Alleinstellungsmerkmale. „Immer da, wo ein Mensch nötig ist, kann ein Prozess nicht überflüssig werden.“

Proptechs konzentrieren sich häufig auf einen Aspekt der Wertschöpfungskette, etablierte Firmen aufs Komplettangebot

Proptechs wiederum konzentrieren sich häufig auf einen Aspekt der Wertschöpfungskette, während etablierte Unternehmen ihr Angebot leichter erweitern können. So hat der Siemens-Konzern jüngst Apleona mit dem Facility Management für einen Teil seines neuen Campus in Erlangen ausgestattet – dort kombiniert Apleona nun klassisches Facility Management mit einer integrierten Datenlösung. „Der Kunde hat in der Regel viele kleine Eigenlösungen, ohne zu wissen, wie er diese integrieren soll“, erklärt Keysberg. Mit Blick auf neue Geschäftsmodelle verweist Thomas Herr von CBRE zugleich auf eine gegenläufige Entwicklung: Eine Fragmentierung entlang der Wertschöpfungskette. „Inzwischen haben Hülle, Innenausbau, Technik und Daten völlig unterschiedliche Lebenszyklen“, sagt Herr. Die Eigentümerschaft und Finanzierung dieser Elemente werde zunehmend segmentiert.

Diese Situation mag die eine, große Revolution hemmen; Innovationen im Einzelnen kann sie durchaus fördern – und hier kommen wieder Kunden und Nutzer als Treiber besonders in einem Bereich ins Spiel: Bei allem beim Thema Energie steht die

3 FRAGEN AN SUSANNE TATTERSALL

„Kunden verlangten Veränderung“

Frau Tattersall, wie lässt sich der Wandel von Geschäftsmodellen bei Property Managern kurz und knapp beschreiben?

Innerhalb weniger Jahre ist aus einem klassischen Hausverwalter ein Property Manager geworden. Früher die rechte Hand des Immobilieneigentümers, haben wir heute mit anderen und mehr Partnern zu tun – vom Investor bis zum Fonds Manager, vom Asset Manager bis hin zum Facility Manager.

Was löste diese Entwicklung aus?

Es waren nach der Jahrtausendwende vor allem Kunden, die Entsprechendes verlangt haben. Gleichzeitig änderte sich die Darlehensvergabe bei Banken, zu den klassischen Geldgebern kamen andere Geldhäuser hinzu, auch aus dem Ausland. Die machten oft einen Assetmanager und nachgelagert ein funktionierendes Property Management zur Bedingung für die Kreditvergabe – diesen Vorgaben sind die Kunden gefolgt.

Welche Eigenschaft brauchen so definierte Property Manager vor allem im Gegensatz zu früher? Sie müssen in der Lage sein,



Susanne Tattersall, Geschäftsführende Gesellschafterin der Tattersall-Lorenz Immobilienverwaltung und -management GmbH

im Dialog und in Abstimmung mit allen Beteiligten zu sein und dabei durchaus selbstständig zu arbeiten. Wir brauchen viel mehr Genehmigungen für die einzelnen Arbeitsschritte, gleichzeitig hat das Netz an Abhängigkeiten zu einer verstärkten Professionalisierung geführt. Außerdem sind sehr gute Englischkenntnisse aufgrund der Professionalisierung ein Muss, genauso wie Fachwissen.

Immobilienbranche vor immensen Herausforderungen. Gleichzeitig hätten die Diskussionen um Klima und Energie die Mitte der Gesellschaft erreicht und seien keine Randdebatten mehr, ist Müller von Deloitte überzeugt. Branchenvertreter bekräftigen, dass die Kunden eindeutig reagierten, während klare Signale und Leitlinien aus der Politik auf sich warten ließen. Derzeit sei fraglich, wie im Gebäudeenergiesektor die Klimaziele für 2030 erreicht werden sollen, hält Müller fest. Es könnte also gut sein, dass erneut Kunden hier die entscheidenden Impulse setzen – mit Folgen weit über die Immobilienwirtschaft hinaus. <<

Kristina Pezzei, Berlin

„Innovationen im Kleinen ausprobieren“

Mathis Obergrießer, Professor am Lehrgebiet Digitalisiertes Bauen an der Ostbayerischen Technischen Hochschule Regensburg, plädiert für branchenübergreifende Ansätze beim Bauen. Mehr Zusammenarbeit mithilfe digitaler Methoden schaffe Effizienz und Zufriedenheit bei allen Beteiligten.



„Wichtig ist es, alle am Bau Beteiligten auch mitzunehmen. Sonst entstehen Leuchtturmprojekte – und unten macht es keiner.“

Mathis Obergrießer

AUSZEICHNUNG

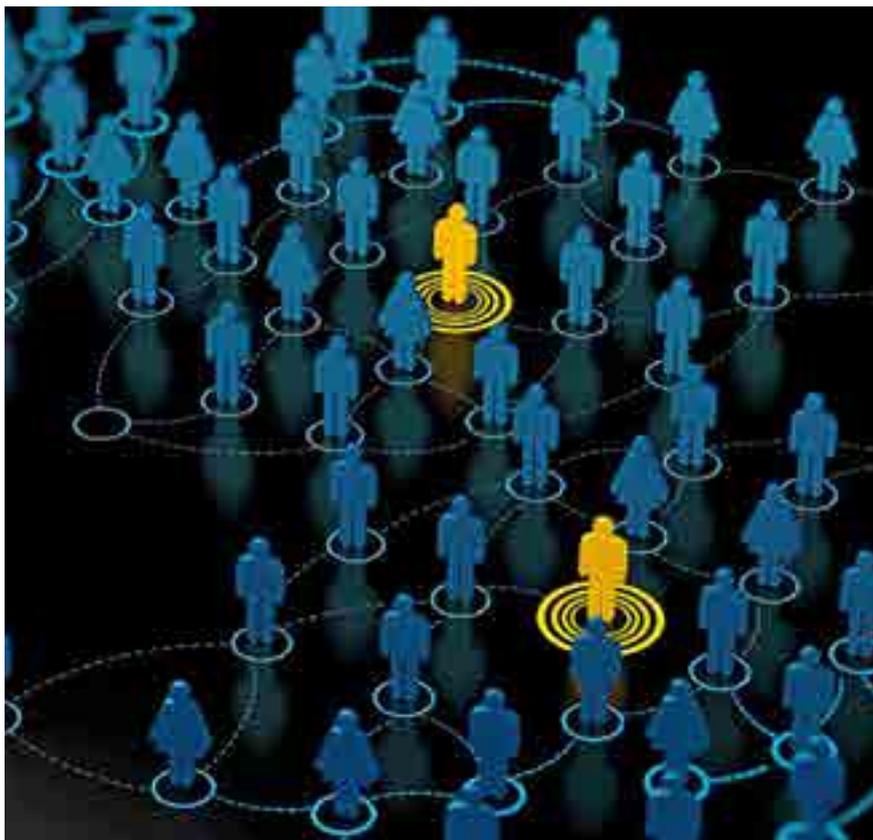
Die Sieger aus den insgesamt sieben Studierendengruppen, in denen jeweils Vertreter der drei Hochschulen zusammengearbeitet haben, werden am **5. Oktober 2019 in Regensburg** gekürt.

Herr Prof. Obergrießer, Sie haben gemeinsam mit Kollegen an der Immobilienakademie IREBS und der TU München ein Projekt angestoßen, bei dem Studierende aus Wirtschaft und Bauen gemeinsam einen Bau angehen und die Abläufe grundlegend neu denken sollten. Warum? Es ging darum, die Wertschöpfungskette eines Bauprojekts ideal auszuschöpfen. Wir wollten von vornherein einen Bau in bautechnischer, architektonischer und betriebswirtschaftlicher Sicht optimal gestalten – also schauen, dass er beispielsweise tragwerksfähig und finanziell sinnvoll ist. Die Studierenden standen vor der Aufgabe, die Diskrepanz zu überwinden zwischen „gut aussehen“ und in jeglicher Dimension funktionieren – eine Diskrepanz, die bei Projekten leider häufig zu beobachten ist und die Effizienz hemmt.

Inwiefern half dabei die Digitalisierung von Bau- und Planungsprozessen? Beispielsweise konnten bautechnische Daten, die Architekten zuerst erfasst haben, von den Betriebswirtschaftlern genutzt werden, um die Refinanzierung zu kalkulieren. Oder Nachhaltigkeitsberechnungen konnten denen zur langfristigen Rendite gegenübergestellt werden. Diese Daten standen allen gleichzeitig zur Verfügung. Da kam es zu Grabenkämpfen – und es hat uns gezeigt, dass technische Herausforderungen bei einem Bauprojekt das eine sind. Das andere, und aus meiner Sicht entscheidende ist, dass sich Menschen verschiedener Fachrichtungen und mit unterschiedlichen Interessen zur Zusammenarbeit finden müssen.

Wie kann man Konflikte von vornherein so weit wie möglich vermeiden? Bevor das Projekt angegangen wird, sollte man die Zuständigkeiten klar verteilen und das Ganze dokumentieren. Gerade im Bausektor werden oft Bauchentscheidungen getroffen: Da hat gerade diese eine Kolonne Zeit, also wird dieser Bereich zuerst umgesetzt, und weil man selten die Schritte als Teil eines Gesamtablaufs dokumentiert, kommt es zu unwirtschaftlichen Ergebnissen. In der Umsetzung entsteht besonders viel Aufwand am Anfang: Informationen über die Art des Mauerwerks, die Position von Lichtschaltern, all das muss digital exakt erfasst werden. So können später beteiligte Akteure unkompliziert Ticketsysteme schreiben – sie wissen, wo die Steckdosen liegen, die Feuerlöscher angebracht sind, ihnen steht das ganze semantische Informationsmodell zur Verfügung.

Das bedeutet zugleich, dass die Beteiligten zu Beginn eines Bauprozesses – also die Architekten – mit den größten Aufwand haben. Je weiter hinten in der Kette ich wirke, desto mehr kann ich von Daten profitieren, die Vorgänger erhoben haben. Das stimmt, Architekten haben kaum einen Mehrwert. Es wäre wünschenswert, dass sich der Modellierungsaufwand perspektivisch reduziert. Und natürlich könnte man über eine andere Art der Finanzierung eines Projekts nachdenken, also Architekten für den Mehraufwand entsprechend entlohnen. Bisher werden Leistungen im Rahmen eines Building-Information-Modelling (BIM) leider nicht anders vergütet.



Wichtig ist bei Bauprojekten, die Zuständigkeiten klar zu verteilen.

Welche Kriterien spielten bei der Jurybewertung der sieben Teams eine Rolle? Entscheidend waren die Dimensionen Nachhaltigkeit, Realitätsgehalt und die digitalen Methoden. Schön wäre natürlich, wenn die Ergebnisse als eine Art Thinktank für Impulse in der Praxis sorgen würden.

Warum tut sich die Branche überhaupt so schwer, neue Modelle auszuprobieren? Das ist in der Tat bisweilen deprimierend. Man meint immer, dass die Veränderungen von den großen Firmen, den großen Bauwerken ausgehen sollten. Dabei ist es viel leichter, Innovationen im kleinen auszuprobieren – bei einem kleineren Projekt, vielleicht einem Teil davon. Es ist ja nichts in Stein gemeißelt. In Deutschland arbeitet man sehr akribisch und lässt wenig Spielraum zum Sammeln von Erfahrungswerten. Wichtig wäre auch, alle am Bau Beteiligten mitzunehmen – sonst entstehen Leuchtturmprojekte, und unten

macht es keiner. Der Polier soll ebenso eingebunden werden wie der Projektentwickler.

Also werden neue Geschäftsmodelle an der Verzögerung der Branche scheitern? Ich glaube schon, dass spätestens in zehn Jahren BIM-Methoden regelmäßig eingesetzt werden; schon jetzt funktioniert es beispielsweise, dass sich alle Informationen mit verändern, wenn eine Wand versetzt wird. Was aber eben nicht geht ist, dass alle Prozessbeteiligten die Informationen anhand eines zentralen digitalen Bauwerksinformationsmodells erhalten, bisher hat jeder Fachplaner sein eigenes Modell. Eine synchrone Arbeit an einem Modell – wie etwa, der Architekt verschiebt die Wand und der Tragwerksplaner kann diese Informationen direkt anhand des gleichen Modells erkennen und bearbeiten. Das ist meine Vision. «

Kristina Pezzeri, Berlin

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

Erst spielen, dann bauen

Angenommen, Sie sind Stadtplaner. Ihre Stadt will eine zentral gelegene Grünfläche für Wohnbebauung freigeben. Gut, weil qualitativ hochwertiger städtischer Wohnraum entsteht. Schlecht, weil diese Freifläche bei den Bewohnern beliebt ist. Oder Sie sind Projektentwickler und Eigentümer einer größeren brachliegenden Liegenschaft. Sie wollen diese restrukturieren, Teilgrundstücke verkaufen oder selbst bebauen.

In beiden – und in noch viel mehr – Fällen stehen Sie dann vor der Frage: Wie können wir kostengünstig unterschiedliche Nutzungs- und Anbindungs-Szenarien ausprobieren? Und wie lassen sich Stadtbewohner und Anlieger oder auch Verwaltung und Politik noch besser oder frühzeitiger in den Prozess integrieren? Herkömmliche Computerspiele können hier ein effizienter Lösungsansatz sein, um gute Antworten zu finden. „Cities: Skylines“ ist eines davon (Details siehe Infokasten). Wir haben es mal getestet.

Was kann die Simulation mit Blick auf Stadtplanung leisten?

Die Simulation ermöglicht, viele Varianten für den klassischen Bau und die Gestaltung der Städte durchzuspielen. Sie macht Schwächen und Vorteile der Stadtentwicklung rasch deutlich und beinhaltet auch das Management der Stadt. So gewinnt der Spieler im Rollenwechsel vom Erbauer zum Optimierer, Manager und Politiker auch Einsichten und Verständnis für die jeweils andere Sichtweise.

Am Anfang steht natürlich der Bau der Stadt, wahlweise am Meer, an einem Fluss oder in einer Hügellandschaft. Der Spieler entwirft eine vernünftige Verkehrsanbindung, die Ver- und Entsorgung, wählt fossile und regenerative Energie-

träger, gestaltet das Straßennetz und die gesamte Infrastruktur von Müllabfuhr über Feuerwehr bis zum WLAN-Netz, Gesundheits- und Bildungseinrichtungen, Sportanlagen und Kulturstätten.

Was die Darstellung betrifft, sind wenig Grenzen gesetzt. Tag und Nacht sind ebenso sichtbar und erlebbar wie die Fließgeschwindigkeit des Flusses oder der Einfluss von Regen, Schnee und Nebel.

Sehr realistisch ist der klassische Städtebau, von Einfamilienhaus-Siedlungen bis zu Wolkenkratzern, von Bürotürmen mit Klimaanlage auf dem Dach über Betriebe der Land- und Forstwirtschaft, Logistik- und Industriegebäude bis zu Geschäften, Restaurants, Strandcafés, Hotels und Grünanlagen samt Parkbänken und Wasserflächen. Sehr ausgeklügel

ist beispielsweise das Thema Verkehr: Der Spieler kann schalten und walten, was eine moderne Stadt hergibt, zum Beispiel Straßenführungen vom Boulevard bis zur Einbahnstraße vorsehen, Ampeln regeln, Mautgebühren erheben, die die Einnahmen der Stadt beeinflussen, und alle derzeit denkbaren öffentlichen Verkehrsmittel, Elektroautos, Fahrradwege, Fußgängerzonen und sogar Sightseeing-Busse für Touristen einsetzen.

Insgesamt ist der Spieler gefordert, mit einem vernünftigen Mix der Arbeitswelt, mit ausgewogener Besteuerung, mit durchdachter räumlicher Platzierung aller Bereiche, mit einem attraktiven Stadtbild und mit guter Luft für Beliebtheit, ausreichend Arbeitsplätze, hohe Einkommen und gute Lebensqualität zu sorgen; und



Per Computerspiel lässt sich das Nebeneinander von Freiflächen, Bebauung und Verkehr in vielen Konstellationen durchprobieren.

Computerspiele sind auch in der Stadtteil- und Projektentwicklung nützlich. Mit ihnen lassen sich etwa verschiedenste Szenarien auf dem Trockenen durchspielen. Eine finnische Stadt hat mit „Cities: Skylines“ sogar ihre Bürger zu virtuellen Stadtplanern gemacht.

FAKTEN

CITIES: SKYLINES

... ist ein Computerspiel, das von der finnischen Firma Colossal Order entwickelt und 2015 von Swedish Paradox Interactive veröffentlicht wurde. Mittlerweile wurde es über sechs Millionen Mal verkauft. Die Simulation gibt es für alle gängigen Plattformen, von Playstation und Xbox One bis zur PC- und MAC-Welt und Linux.

Wie eine echte Stadt ist auch das Spiel ständig im Wandel: Es wird vom Hersteller regelmäßig ergänzt und um Bauteile erweitert. Zudem entwickelt die Spielergemeinschaft fleißig mit: Über 120.000 Modifikationen – „assets and mods“ – verleihen dem Spiel immer neue Facetten.

gleichzeitig ausreichend Steuereinnahmen zu lukrieren und sinnvolle Einsparungsmaßnahmen vorzunehmen, um genügend Haushaltsmittel für neue oder verbesserte Infrastruktur zur Verfügung zu haben.

Das Besondere ist also, dass es nicht genügt, einfach nur Wohnungen und Büros zu bauen, man muss weitreichender und gesamtstädtischer denken. Ein Erfordernis also, das auch in der realen Welt oft genug unterschätzt wird.

So hat die Auswahl der Energieträger und der Anteil der Grünflächen und Bäume in jedem Planungsgebiet zum Beispiel direkte Auswirkungen auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Bewohner. Das Erlassen eines Recycling-Gesetzes wirkt auf die Intervalle der Müllabfuhr, das Fahrverbot in der Innenstadt auf die Verkehrsführung und die Geschäftsfrequenz. Das erhöhte Verkehrsaufkommen in einem Gebiet mit Verdichtung schlägt auf die Grundstückspreise durch, die ver-

schlechterte Luftqualität oder der Mangel an Hotelbetten auf die Zahl der Touristen und die neue Fachhochschule für IT auf den Zuzug von Fachpersonal, Studenten und vielleicht auch Unternehmen. Und in jedem Fall erhält der Spieler in der Rolle als Bürgermeister direkt Beschwerden und Lob der Bewohner zurückgemeldet, über Nachrichten per Tweet.

Wie klappt der Transfer von der virtuellen in die reale Welt?

So wird ein spielerisches Verständnis für viele Facetten des Stadtlebens und für den Schutz der Stadt und deren Attraktivität – ein Konvolut aus wirtschaftlichem Erfolg, Wohlbefinden, Gesundheit, Lebensqualität, Bildung und Glück der Bewohner – geschaffen, indem man den »

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

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

ENERGIE FÜR MEHR.



GETEC

Plan einer realen Stadt, eines Stadtteiles oder eines Projektgebietes zugrunde legt. Die finnische Stadt Hämeenlinna hat eindrucksvoll vorgemacht, wie das geht. Hämeenlinna liegt zwischen Helsinki und Tampere und zählt im Stadtkern etwa 45.000 Einwohner. Der Strategiemanager der Stadt, Juuso Heinisuo, hatte 2016 die Idee, einen Städtebau-Simulations-Wettbewerb über das Videospiel laufen zu lassen, und hat dies gemeinsam mit dem Stadtplaner Niklas Lähteenmäki, weiteren Partnern und dem Spieleentwickler umgesetzt. Dazu wurden die realen Karten von zwei hauptsächlich für Wohnzwecke vorgesehenen Projektgebieten mit Höhenangaben und Verkehrsverbindungen in das Spiel eingebaut beziehungsweise für das Spiel freigegeben.

Hinterlegt wurden im Spiel reale Kriterien und Richtlinien der Stadt wie zum Beispiel deren Vision für 2030 und der Innenstadt-Masterplan. Zusätzlich wurden vom Stadtplaner in den Karten konkrete Fragestellungen und Hinweise eingeblen-

Dafür sind Städtebau-simulationen nützlich:

- › Varianten vorab kostengünstig durchspielen. Geben ein Gefühl für Zusammenhänge und Wirkungsketten
- › Reale Umgebungen können – mit etwas Aufwand – eingebunden werden
- › Platz auch für ungewöhnliche Ansätze
- › Spielerische Form, um Bürger in Entwicklungsprozesse einzubinden. Fördern deren Identifikation und Engagement
- › Liefern Erkenntnisse, was Bewohnern wichtig ist
- › Bessere Lösungen durch Schwarm-intelligenz
- › Machen die komplexe Arbeit von Stadtplanern sichtbar. Gut fürs Image und die Akzeptanz



Per Computerspiel lässt sich ausprobieren, wie sich der Verkehrsfluss durch neue Abfahrten wandelt – und wie diese die Stimmung im Viertel verändern.

det, wie beispielsweise: „Wie lässt sich der Strand im Gebiet aufwerten? Gibt es eine bessere Anbindung an die Innenstadt?“

Die Einwohner der Stadt durften teilnehmen und wurden auf zwei Arten zum Mitmachen motiviert: Zum einen konnten sich Bewohner mit „Interesse und Begeisterung für die Stadt und die Stadtplanung“ bewerben. 17 Kandidaten, die die besten Argumente für ihre Teilnahme vorbrachten, wurden vom Stadtrat ausgewählt. Zum anderen wurden in der Stadtbibliothek 15 Computer mit der Spiele-Lizenz ausgestattet. Jeder Bürger konnte während des Wettbewerbszeitraums von über zwei Monaten dort spielen und sein Ergebnis einreichen.

Welchen Nutzen bringt das Spiel für die Stadtentwicklung?

Neben den Bewohnern wurden über Spielerforen auch alle „Cities: Skylines“-Spieler mit eigener Lizenz zur Teilnahme eingeladen. 568 Spieler aus aller Welt haben die Karte des Stadtgebietes hochgeladen und bespielt. Nach dem Einsendeschluss beurteilte eine Jury, bestehend aus Politik, Stadtverwaltung, Architekten und

Stadtplanern, die eingereichten Designs nach Neuheit, Originalität sowie Machbarkeit und vergab Preise.

Hämeenlinna sieht sein Ziel, den Bewohnern eine neue Form von Engagement und Einbeziehung in die Stadtentwicklung zu ermöglichen, als voll erreicht an. Zudem wirkte es auch als Werbung in eigener Sache: Die Aufgaben und die Komplexität von Stadtplanung konnten für die Bürger greifbar gemacht werden, nicht nur für die Erwachsenen, sondern auch für den Nachwuchs zum Beispiel als Thema im Unterricht. Die Teilnehmer bescheinigten der Aktion, dass sie dabei erkannt hätten, dass es nicht allein darum geht, Wünsche an die Stadt zu richten, sondern dass Entscheidungen gut abgewogen werden müssten, um funktionierende und florierende Stadtteile zu kreieren.

Zudem half das Spiel, die wichtigsten Bedürfnisse der Menschen zu erfassen, kostengünstig viele unterschiedliche Szenarien durchzuspielen, dabei auch Verrücktes und Undenkbare virtuelle Realität werden zu lassen und Querdenken ausdrücklich zuzulassen. Die Stadtverantwortlichen erhielten aus der Aktion wertvolle Impulse für aktuelle und künftige Projekte. «



From blueprint...

Office Tower, Frankfurt/M., Germany

Link your ideas to our investment spectrum

As one of Europe's largest real estate investment managers, with a broadly diversified portfolio, we find opportunities for shared success even in tight markets. From core to core-plus profiles, development projects and value-add investments, in gateway or secondary cities. We welcome your ideas – let's do business!

www.union-investment.de/realestate



Meet us at our
stand B2.142



...to evergreen

40 Rue du Louvre, Paris, France

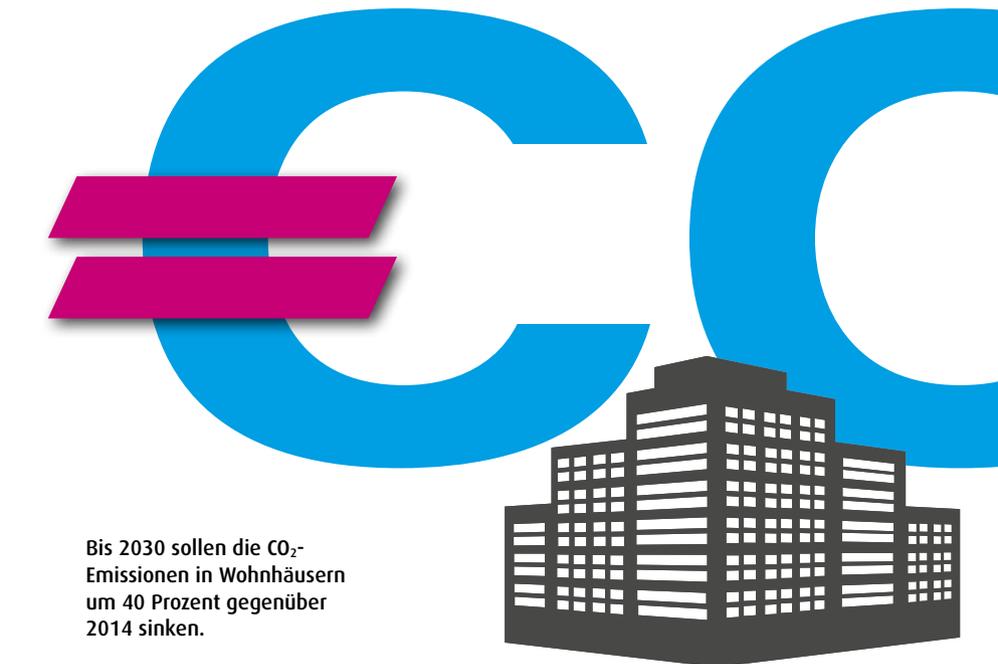
CO₂ – Preis und Steuervorteil für energetische Sanierung im Paket

In diesem Ziel waren sich die Koalitionsspitzen nach dem 18-stündigen Verhandlungsmarathon im Kanzleramt einig: Insbesondere Benzin und Diesel, Heizöl und Erdgas müssen teurer werden, will man den Klimaschutz voranbringen. Bezahlt werden soll über den Handel mit Zertifikaten. Der ZIA, Spitzenverband der Immobilienwirtschaft, bezeichnete die Einigung auf ein Zertifikatesystem als „wirtschaftlich und klimapolitisch richtige Lösung“.

Die Kohlendioxid (CO₂)-Bepreisung soll ab 2021 mit einem Festpreis für Verschmutzungsrechte von zehn Euro pro Tonne CO₂ starten und bis 2025 schrittweise auf 35 Euro steigen, heißt es in dem Beschluss über die „Eckpunkte für das Klimaschutzprogramm 2030“, die so vom Klimakabinett abgesegnet wurden. Der Zertifikatehandel für Emissionen soll dann nicht den Endverbraucher direkt, sondern Unternehmen betreffen, die etwa fossile Heizstoffe in Verkehr bringen oder liefern. „Wer viel CO₂ ausstößt, soll mehr bezahlen“, hatte CDU-Bundestagsfraktionsvize Andreas Jung im Vorfeld erklärt. Für den Endverbraucher bedeutet das, dass es beim Heizen teurer wird.

Wohngebäude haben einen hohen Anteil am CO₂-Ausstoß. Damit spielt der Bereich eine wichtige Rolle, will Deutschland seine Klimaziele erreichen: Bis 2020 soll der Wärmebedarf von Gebäuden um 20 Prozent gegenüber 2008 verringert werden. Bis 2030 sollen die CO₂-Emissionen in Wohnhäusern um 40 Prozent gegenüber 2014 sinken und bis 2050 soll ein klimaneutraler Gebäudebestand erreicht werden.

Nach Angaben des Umweltbundesamtes waren Wohngebäude im vergangenen Jahr für 117 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalent verantwortlich, bei 866 Millionen Tonnen Treibhausgasausstoß 2018 in Deutschland insgesamt. Gründe seien vor allem ineffiziente Heizungen,



Bis 2030 sollen die CO₂-Emissionen in Wohnhäusern um 40 Prozent gegenüber 2014 sinken.

alte Fenster und eine unzureichende Dämmung. Klappt es mit dem Klimaziel bis 2030, würde sich das Treibhausgas aus Wohngebäuden auf 72 Millionen Tonnen pro Jahr reduzieren.

Wohnungswirtschaft: Gebäudeklima ist ohne Investitionszuschüsse nicht zu stemmen

Die Bundesregierung geht im Eckpunktepapier davon aus, dass nach neuester Bewertung von einer Emissionsminderung auf rund 90 Millionen Tonnen CO₂ pro Jahr zu rechnen ist. Die Ziellücke von 18 bis 20 Millionen Tonnen soll durch „einen Mix“ von CO₂-Preis und verstärkter Förderung, Information und Beratung sowie durch Ordnungsrecht – Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) hatte im Vorfeld der Sitzung bereits gesetzliche Vorgaben gefordert – geschlossen werden. Für die Wohnungswirtschaft

sind die angekündigten Fördermittel und Investitionszuschüsse das Top-Thema bei der Umsetzung der Klimaziele.

Für Wohngebäude insgesamt würden pro Jahr mindestens 14 Milliarden Euro benötigt, um die Klimaziele zu erreichen, mahnte im Vorfeld der Sitzung ein Verbändebündnis um den Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW: Ohne Zuschüsse oder Steuererleichterungen sei das nicht zu schaffen. Alleine sechs Milliarden Euro an Fördermitteln jährlich seien notwendig, um nur die Mietwohnungen so zu modernisieren, dass es sich für die Eigentümer rechnet, teilten die Verbände unter Berufung auf die Berechnungen aus zwei Studien mit.

Festgelegt im Eckpunktepapier wurde unter anderem die steuerliche Abschreibung von energetischen Sanierungsmaßnahmen an Wohngebäuden, wie im Klima-Konzept der CDU beschlossen. Auch die serielle Sanierung will die Bundesregierung bezuschussen. Die Förderung der KfW-Effizienzhäuser soll um zehn Prozentpunkte angehoben und für

Eckpunkte für die Klimapolitik: 2021 wird ein CO₂-Preis für Wohngebäude kommen. Für energetische Sanierungsmaßnahmen gibt es Steuervorteile. Ölheizungen werden ab 2026 verboten. Viele Maßnahmen stehen unter dem Vorbehalt der Zustimmung durch den Bundesrat.



Wohnungsunternehmen teilweise direkte Zuschüsse gewährt werden. Die geltenden energetischen Standards für Neubau und Modernisierung sollen 2023 überprüft werden. Des Weiteren soll eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für Mieterstrom geprüft und die KWK-Förderung bis 2030 verlängert werden.

Das vom ZIA in Auftrag gegebene Gutachten „CO₂-Bepreisung im Gebäudesektor und notwendige Zusatzinstrumente“ der Kölner Wissenschaftler vom Energiewirtschaftlichen Institut (EWI) und dem Finanzwissenschaftlichen Forschungsinstitut (FiFo) kommt zu dem Schluss, dass der CO₂-Preis für den Endverbraucher, in diesem Fall für den Mieter, sichtbar sein muss.

Ein planbarer und glaubwürdiger Preispfad schaffe Anreize und Akzeptanz für Investitionen in klimafreundlichere Technologien. Zentraler Bestandteil des Gutachtens ist die Frage, wie sich eine CO₂-Bepreisung auf Verbraucher in den jeweiligen Wohnsituationen auswirken würde: Darauf aufbauend soll analysiert

werden, ob sich eine energetische Sanierung des Gebäudes lohnt.

Mit dem Einstieg in die CO₂-Bepreisung sollen Bürger und Wirtschaft beim Strompreis entlastet werden, etwa indem die EEG-Umlage schrittweise aus den Bepreisungseinnahmen bezahlt wird, heißt es im Eckpunktepapier. Dass es eine vollständige Rückführung der Einnahmen aus einer CO₂-Bepreisung gibt, wird vom ZIA ausdrücklich begrüßt, inklusive Vorschlag für die konkrete Verwendung des Geldes.

Darüber hinaus sollen Änderungen im Mietrecht geprüft werden, wie es in dem Papier heißt: Vorgesehen ist eine begrenzte Umlagefähigkeit der CO₂-Bepreisung. Mieter sollen so zu einem energieeffizienten Verhalten und Vermieter zu Investitionen in klimaschonende Heizungssysteme beziehungsweise energetische Sanierungen motiviert werden.

Austauschprämie bei Ölheizungen geplant: 40% der Kosten will der Staat übernehmen

Auch die „Austauschprämie“ kommt: Wer eine alte Ölheizung gegen ein klimafreundlicheres Modell auswechselt, soll bis zu 40 Prozent der Kosten erstattet bekommen. Der Einbau neuer Ölheizungen soll ab 2026 verboten sein – „in Gebäuden, in denen eine klimafreundlichere Wärmeerzeugung möglich ist“. Die SPD und die Grünen waren treibende Kräfte dafür, dass nicht nur der Austausch von Ölheizungen gefördert, sondern deren Einbau komplett verboten wird.

Die Sanierungsförderung für Vermieter solle einerseits hoch sein, andererseits zielgerichtet die Investitionen unterstützen, die das Klima auch tatsächlich schützen und den Mietern Heizkosten ersparen. Fördergelder sollen dann nicht mehr von

den Modernisierungskosten abgezogen werden müssen, wenn Vermieter die Umlage auf die Mieter berechnen – dafür aber statt wie bisher acht Prozent nur noch 1,5 Prozent der Modernisierungskosten auf die jährliche Miete aufgeschlagen werden dürfen. In der Regel soll die Warmmiete ungefähr auf dem gleichen Niveau bleiben, so stellt es sich das ifeu-Institut vor.

Die landeseigene hessische Wohnungsgesellschaft Nassauische Heimstätte/Wohnstadt – mit derzeit nach eigenen Angaben rund 60.000 Wohnungen im Bestand – hat angekündigt, den Ausstoß von Treibhausgasen bei ihren Gebäuden deutlich verringern zu wollen, bis 2015 sollen die Wohnungen der Gesellschaft klimaneutral sein. Vertreter der Geschäftsführung, Hessens Umweltministerin Priska Hinz und Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir (beide Grüne), haben am 17. September in Wiesbaden eine entsprechende Vereinbarung unterzeichnet. «

Haufe-Online-Redaktion

„Es muss darum gehen, soziale Zerwürfnisse zu verhindern und gleichzeitig klimaschützende Investitionen zu steigern. Konkret sollten die Mittel für gezielte Finanzierung der steuerlichen Abschreibungsregeln und ein Investitionsprogramm zur Gebäudesanierung mit breiter Wirkung eingesetzt werden.“

Dr. Andreas Mattner, ZIA-Präsident

Und E-Learning war erst der Anfang ...

Als zu Beginn der 2000er-Jahre der Begriff „Lebenslanges Lernen“ so richtig in Mode kam, klang das für viele vor allem erst mal nach „lebenslänglich“ und wenig erstrebenswert. Ein paar Jahre Digitalisierung später ist den meisten Arbeitgebern und Arbeitnehmern klar, dass die Halbwertszeit ihres aktuellen Wissens immer kürzer ausfällt. Es bleibt ihnen gar nichts anderes übrig, als ständig weiter zu lernen, um den Anschluss nicht zu verpassen. Doch wie bringt man Wissen punktgenau an den Mann oder die Frau?

Nach wie vor hoch im Kurs stehen hierzulande klassische Präsenzsicherungen, wie eine Studie des Kompetenzzentrums Fachkräftesicherung (KOFA) ergab. Kursraum, Klasse, Dozent. Doch immer mehr Unternehmen und Mitarbeiter setzen beim Lernen auch auf digitale Technologien wie Webinare, Lernvideos oder Firmen-Wikis. Acht von zehn der vom KOFA befragten Unternehmen hatten 2017 entsprechende Lernmedien im Einsatz (Grafik). Zwei Drittel der Unternehmen sehen darin ein wichtiges Instrument, um mit der Digitalisierung Schritt

zu halten. Allerdings stellen auch 41 Prozent fest, dass es den Mitarbeitern oft an technischer oder Medienkompetenz fehlt. Für solche Fälle seien Blended Learnings hilfreich, stellt das KOFA fest – Kombinationen aus klassischem Unterricht und computergestützten Inhalten.

Onlineangebote machen Lernen zeit- und ortsunabhängig

Diese Mischform erobert auch in der immobilienwirtschaftlichen Weiterbildung langsam ihren Platz. „Angebot und Nachfrage bei Blended-Formaten nehmen stetig zu“, beobachtet Nicole Dudenhöffer, Produktmanagerin bei der Haufe Akademie, und führt ihr „Junior Managementprogramm in der Immobilienwirtschaft“ als Beispiel an: „Die Präsenzseminare werden ergänzt durch Online-Seminare und e-Learnings. Zugriff hat der Teilnehmer auf seiner Lernumgebung mit digitalem Lernpfad.“ Andere Variante: Bei der klassischen

Fachweiterbildung zum Mietverwalter gibt es Softskill-Trainings als Online-Zugabe. So profitieren Teilnehmer nach wie vor in der Schulung vor Ort von der Möglichkeit zum Netzwerken, können zeit- und ortsunabhängig aber zusätzliches Wissen tanken oder Gelerntes vertiefen.

Das ist auch für Natalie Grimm, Personalleiterin bei der WISAG Facility Service Holding, der Grund, alle Präsenzinhalte ihrer WISAG Akademie Stück für Stück auch in Blended-Learning-Formate zu übertragen. „Für mich ist wichtig, was nach einem Seminar passiert. Gelingt der Transfer in die Praxis? Und da können Webinare, Telefoncoachings oder Wissensnuggets am Arbeitsplatz eine große Hilfe sein. Zum Üben, zum Auffrischen, als Erinnerung oder zur Vorbereitung auf Vor-Ort-Seminare, damit dort alle mit dem gleichen Wissensstand starten.“

Grimm beobachtet, dass es bei den Mitarbeitern gut ankommt, solche digitalen Lernoptionen zu haben. „Auch wenn sie sie faktisch nach einer Präsenzveranstaltung derzeit kaum nutzen“, fügt sie schmunzelnd hinzu. „Aber allein schon,



„Allein schon, dass wir als Unternehmen digitale Lernformen bieten, ist enorm hilfreich im Employer Branding.“

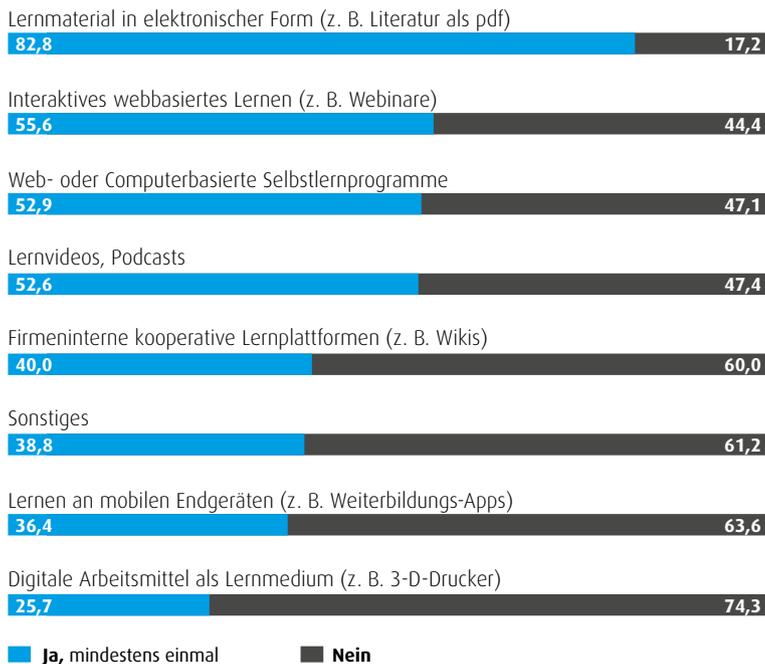
Natalie Grimm, WISAG

Insbesondere für die jüngere Generation sind Lernvideos, Webinare, Online-Tests und das digitale Teilen von Wissen gang und gäbe.

Die Mitarbeiter fachlich fit zu machen und fit zu halten – das ist ein großes Thema in allen Unternehmen und eine Herkulesaufgabe. Wie in der Immobilienbranche weitergebildet wird und warum eine neue Art von Lernen nötig ist.

Nutzung digitaler Lernangebote

So viele Unternehmen – aus allen Branchen – haben 2017 digitale Lernangebote eingesetzt (Angaben in Prozent).



dass wir als Unternehmen Möglichkeiten wie diese bieten, ist enorm hilfreich im Employer Branding.“

Gerade die junge Generation fragt nach digitalen Formaten, stellt Rüdiger Grebe fest. Er ist Leiter der EBZ Akademie, die schon seit Jahren mit Videos, Studienbriefen und Podcasts arbeitet. Trotzdem bietet sie ihren „Digitalisierungsmanager in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft“ in weiten Teilen als Präsenzveranstaltung an, ergänzt um digitale Module. „In der Immobilienbranche sind Vernetzung und Kommunikation einfach unheimlich wichtig“, erklärt er.

Tatsächlich erwartet kein Bildungsexperte, dass der Vor-Ort-Lehrgang komplett ausstirbt. „Für uns ist die digitale Transformation schon lange keine Theorie mehr – mit der Lernplattform bieten wir unseren Studierenden ein adäquates Medium. Nichtsdestotrotz wird in unseren Studiengängen die klassische Präsenz-“

Ganz entspannt dank E-CHECK

Wichtig für Bau- und Immobilien-Verantwortliche:
Jedes zweite Haus der Baujahre 1950 bis 1979 hat ein Elektroproblem*.

Noch wichtiger: Sie sind für den verkehrssicheren Zustand der Immobilien verantwortlich. Lassen Sie elektrische Anlagen und Geräte regelmäßig innerhalb der Prüffristen und umlagefähig prüfen. Spätestens nach jedem Mieterwechsel. Machen Sie den E-CHECK! Jetzt bei Ihrem E-CHECK-Fachbetrieb. e-check.de



E | HANDWERK



Michael Bursik,
Learning Experience
Strategist, Haufe
Akademie



INTERVIEW MIT MICHAEL BURSIK

„Lernen sollte nicht mehr isoliert im Klassenzimmer stattfinden, sondern stärker im Arbeitsprozess.“

Herr Bursik, warum braucht die Welt neue Bildungsformate? Durch die Digitalisierung veraltet unser Wissen immer schneller. Ein Programmierer muss zum Beispiel kontinuierlich dranbleiben. Das lässt sich schwer mit klassischen Weiterbildungsformen bewerkstelligen, weil das viel zu ineffizient wäre. Besser ist kontinuierliches Lernen. Lernen als Teil des Arbeitens.

Wie kann das aussehen? Indem Sie als Unternehmen zum Beispiel immer wieder zu wichtigen Themen kleine Lernanlässe geben. Lassen Sie Kollegenteams sich ihre Skills an konkreten Themen im Projekt erarbeiten. Das bringt mehr als ein Seminar für jeden.

Was spricht gegen Seminare? Grundsätzlich nichts. Aber nach dem 70/20/10-Lernmodell stammen nur zehn Prozent unseres Wissens aus formalem Lernen etwa durch Seminare. 20 Prozent lernen wir über und durch andere. Der Großteil, 70 Prozent, stammt aus Learning on the job. Die Personalabteilungen konzentrieren sich zurzeit nur auf die ersten zehn Prozent. 90 Prozent bleiben so in vielen Unternehmen komplett unberührt. Unser Ziel ist, auch dieses Potenzial zu heben und zu steuern.

Wie stellen Sie das an? Wir haben eine Learning Experience-Plattform entwickelt, die den Lernenden ins Zentrum stellt. Wir gehen weg von klassischen Trainings hin zum „Ermöglichen von Lernerfahrungen“.

Klingt etwas abstrakt. Lernen soll nicht mehr isoliert im Klassenzimmer stattfinden, sondern stärker im Arbeitsprozess. Ein Beispiel: Ein Mitarbeiter muss ein größeres Projekt managen und stellt fest, dass im Team das Know-how dafür fehlt. Er könnte jetzt klassisch einen Kurs besuchen. Dann fehlt er drei, vier Tage im Betrieb und muss das Gelernte auch noch in seinen Arbeitsalltag transferieren. Alternativ könnte man auf selbstgesteuertes Lernen setzen.

Wie funktioniert selbstgesteuertes Lernen? Die Idee ist, einen digitalen Lernraum zu kreieren, aus dem sich unterschiedlichste Inhalte abrufen lassen. Genau dann, wenn man sie braucht. Der Lernende übernimmt das Ruder. Die Angebote speisen sich zum Beispiel aus standardisierten Trainings, die eingespielt werden, oder Dingen, die von Kollegen kommen – eventuell ergänzt um ein Mentorenkonzept: Wer sich auskennt, steht den anderen zur Verfügung. Heinrich von Pierer hat mal gesagt: „Wenn Siemens wüsste, was Siemens weiß.“ Dieses firmeninterne Know-how wird sichtbar und nutzbar zu machen, findet in Unternehmen noch viel zu wenig statt.

Wie können neue digitale Formate aussehen? Statt dem reinen Frontalunterricht mit dem Computer als Gegenüber, wie es früher beim e-Learning war, kann ein ganzer Strauß an Formaten zum Einsatz kommen, durch die man geleitet wird. Videos, Multiple Choice, kleinere Lerneinheiten, Serien – inspiriert von Netflix und Youtube. Microlearning ist ein großer Trend: Ein Thema gesplittet in kleine Einheiten, die man nach und nach durchspielt. Snippets orchestriert zu einem Gesamtkunstwerk. Die neuen digitalen Formate erlauben es, die klassische Linearität des Lernens aufzugeben. Sie können springen, wiederholen, auslassen oder Bausteine individuell zuordnen.

Und wo steht, Ihrer Meinung nach, die Immobilienbranche beim digitalen Lernen? In der Branche setzen sich solche Trends traditionell ein bisschen langsamer durch. Aber das kann plötzlich auch ganz schnell gehen, wenn etwa ein neuer Player vorstößt. Wir kennen das aus anderen Bereichen. Man denke nur an Immoscout oder Immowelt. Der Druck durch neue Wettbewerber steigt. Zudem will man ja auch als Arbeitgeber attraktiv bleiben. Die junge Generation ist ganz anders sozialisiert. Die stehen dem Teilen von Wissen ganz anders gegenüber. Für die ist das normal. Und das sollte man sich als Arbeitgeber zunutze machen.

veranstaltung, dort wo sie Mehrwert stiftet, erhalten bleiben. Netzwerken ist eines dieser Themen, die bei uns groß geschrieben werden“, meint Michael Zingel, Mitglied der Geschäftsleitung der Irebs Immobilienakademie. „Bestimmte Themen ließen sich auch gar nicht online ersetzen, ergänzt Sandra Niedergesäß, Vorstand der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft. „Wir ergänzen unseren Immobilienfachwirt zwar um kleine digitale Lerneinheiten, aber wir sehen auch, dass insbesondere für berufsbegleitend studierende Teilnehmer ein fester Rahmen nötig ist.“

Für jeden Bedarf wird es spezielle Formate geben können

Unterm Strich erwarten die Fachleute, dass überall da, wo es um persönliche Kompetenzen und Austausch geht, die Nachfrage nach Präsenzterminen noch steigen wird. Wo dagegen mehr Wissensvermittlung gefragt ist, werden Blended Learnings das Rennen machen. „Und wo früher klassische Seminare den akuten, punktuellen Bedarf deckten“, schätzt EBZ-Leiter Grebe, „werden Webinare und Lernvideos zum Einsatz kommen – und das dann on demand.“ Damit spricht er Plattformlösungen an, über die sich Wissen schnell verfügbar machen lässt (siehe Interview), gespeist aus zugeliferten Lernmodulen von Bildungsanbietern – oder selbst gemacht vom Unternehmen und seinen Mitarbeitern. Wie etwa bei Jones Lang LaSalle. „Über unsere „JLL we share“-Plattform teilen wir Wissen“, erklärt Sophie Motisi, die bei JLL das Talent Management und die Personalentwicklung verantwortet: „Eine Abteilung mit Spezialisten für ein Thema entwickelt zum Beispiel dazu ein Webinar und teilt so seine Expertise mit interessierten Kollegen anderer Bereiche. Davon profitiert dann das ganze Haus, vor allem auch Quer- oder Neueinsteiger.“

Ulrike Heitze, Freiburg

Grundlagen der Agilität

Neue Arbeitsmethoden sind in aller Munde. Auch in der Immobilienwirtschaft wollen alle agil sein, um ein modernes Unternehmen zu werden. Doch Vorsicht! Denn letztendlich bestimmt die Form der Wertschöpfung die Art der Zusammenarbeit.

Wofür ist Agilität eigentlich hilfreich? Und wo kann sie auch störend wirken? Um dies zu unterscheiden, hilft ein Blick auf die Systemtheorie. Darin unterscheidet man einerseits die Wertschöpfung der Norm. Diese ist stark kausal, durch Wenn-dann-Zusammenhänge und Regeln determiniert. Andererseits gibt es auch die Wertschöpfung der Ausnahme. Sie ist gekennzeichnet durch unbekannte, komplexe Prozesse und Herausforderungen, wie sie an den heutigen Märkten zunehmend zu bewältigen sind. Erstere ist mit Wissen zu erzielen. Letztere kann nur mit Könnerschaft von Teams aus Menschen mit hoher Abstraktionsfähigkeit und vernetztem Denken erreicht werden. Ein treffendes Beispiel für kausal-komplizierte Wertschöpfung ist die Buchhaltung. Kontingent-komplex hingegen sind alle Arbeitsprozesse, die von Individualität der Kundenanforderungen, Volatilität der Märkte oder hohem Anspruch an Geschwindigkeit durch Wettbewerbsdruck geprägt sind. Das gilt etwa für die meisten Immobilienprojektentwicklungen.

An der Peripherie entscheidet sich die Wettbewerbsfähigkeit

Aber auch in anderen Bereichen der immer dynamischeren Immobilienwirtschaft herrscht heute und in Zukunft die komplexe Wertschöpfung vor. Diese erfordert zunehmend, dass Unternehmen sich dezentral aufstellen. Und an ihren Peripherien zum Markt müssen sie sich

Agiles Arbeiten braucht vor allem ein Future Leadership abseits von Steuerungszugang und Messbarkeitsattitüde.



auf agile Arbeitsweisen einstellen, wenn sie wettbewerbsfähig bleiben möchten. Denn hier ist das Management im Sinne der klassischen Betriebswirtschaftslehre ein gefährlicher Bremsfaktor.

„In Komplexität verliert das Zentrum seine Informations- und Deutungshoheit, zentrale Steuerung versagt“, sagt der Berater für moderne Führung Niels Pfläging, der sich auch als „Management Exorzist“ bezeichnet. Nur konsequente Dezentralisierung führt zu Agilität und ermöglicht die Nutzung vorhandener Intelligenz in den Unternehmen.

Was heißt agiles Arbeiten? Es bedeutet Nähe zum Kunden, interdisziplinäre Teamarbeit, Selbstorganisation der Mitarbeiter und hohe Fehlertoleranz. Verbunden ist es mit zeitnahe Verfügbarmachen relevanter Informationen. Moderne Leadership-Fähigkeiten sind dafür die essentielle Voraussetzung. Mehr als an persönlichen Fähigkeiten aber hängt Agilität an den Möglichkeiten, die die Organisation bietet. Der Methoden sind bekanntlich viele: Scrum, Kanban oder Lean, Design Thinking, User Experience oder Extreme Programming: Sie alle beruhen etwa auf

Autonomie der Teams, Verantwortungsbübnahme und Transparenz der Prozesse. Das Wichtigste an ihnen ist allerdings ihr Fokus auf die Kundenanforderungen und letztendlich Produkt.

Future Leadership ist die Grundlage für agiles Arbeiten

Doch auch agiles Arbeiten braucht Führung. Es braucht Future Leadership im Sinne von gefolgt werden. Derjenige erhält die Führung, dem das Team die höchste Kompetenz in einem Projekt zutraut. Nicht die Ausstattung mit formaler Macht ist hierfür notwendig. Essentiell für diese temporäre Führungskraft ist ihr aktives Kommunizieren mit den Teammitgliedern. Störend wäre dabei, die Menschen zur Agilität erziehen zu wollen. Hilfreich für diese Wertschöpfung der Ausnahme ist, die Grundlage für agiles Arbeiten zu schaffen – Vertrauen. «

Ralf Haase, Personalberatung, Berlin



CO₂-Bepreisung: Deutschland kann von anderen Ländern lernen

RICS AUF DER EXPO REAL 2019



Alle Veranstaltungen finden am Stand der RICS in Halle A3 Nova, Stand 312 statt.

Montag, 7. Oktober, 11:00 – 12:00 Uhr
RICS Panel „Asset Management meets Dispute Resolution – Gute Lösungen sind gut fürs Geschäft“
 (auf Deutsch)

Dienstag, 8. Oktober, 15:30 – 16:30 Uhr
RICS Futures Forum „Innovation and Regulation in the Age of PropTech“
 (auf Englisch)

Dienstag, 8. Oktober, 16:30 – 18:00 Uhr
RICS Whisky Tasting & Get-together

Mittwoch, 9. Oktober, 11:30 – 12:30 Uhr
RICS Panel „Agilität = Erfolg: Hält die aktuelle Zauberformel der Wirtschaft, was sie verspricht?“
 (auf Deutsch)



Dr. Matthias Morgenstern, MRICS,
 stellvertretender Vorsitzender der
 Professional Group Sustainability

Deutschlands langfristiges Ziel ist es, bis zum Jahr 2050 weitgehend treibhausgasneutral zu werden. Dafür muss auch der Gebäudesektor einen substantiellen Beitrag leisten. Vor dem Hintergrund der aktuellen Diskussion um eine Fortschreibung der Energieeinsparverordnung (EnEV) wird deutlich, dass die Potenziale zum Einsparen von CO₂ im Neubaubereich größtenteils ausgeschöpft sind. Der wirksame Hebel für das Erreichen der Klimaziele liegt daher weitgehend im Bestand.

Neben ordnungspolitischen, steuerlichen und subventionsnahen Maßnahmen begrüßen wir als RICS grundsätzlich eine direkte Bepreisung der CO₂-Freisetzung aus der Nutzung fossiler Energieträger. Das Instrument sollte so ausgestaltet werden, dass es eine schnelle Lenkungswirkung für die Dekarbonisierung des Gebäudesektors entfaltet.

Im Vorfeld gilt es, offene Fragen zu klären. Die CO₂-Bepreisung wird häufig als eine direkte Umsetzung des Verursacherprinzips verstanden. Aber wer ist der Verursacher? Der Nutzer oder die Immobilie? Nutzer und Eigentümer sind nicht immer dieselbe Person. Mieter sind nicht für eine schlechte energetische Gebäude-Performance verantwortlich, Eigentümer nicht für das ungünstige Verbrauchsverhalten der Mieter.

Deutschland hat traditionell eine geringe Eigentumsquote im wohnwirtschaftlichen Bereich. Dadurch enthält eine direkte CO₂-Bepreisung fossiler Energien für die Wärme eine sozialpolitische Komponente. Denn Menschen mit unterdurchschnittlichen Einkommen wohnen oft in günstigen, aber energetisch wenig performanten Gebäuden und würden damit überproportional belastet.

Umgekehrt sollte durch eine CO₂-Bepreisung das Mieter-Eigentümer-Dilemma nicht weiter verschärft werden. Das könnte der Fall sein, wenn Druck auf die energetische Sanierung im Bestand entsteht, ohne dass flankierend steuerliche, mietrechtliche oder sonstige finanzielle Anreize geschaffen werden.

Neben der direkten CO₂-Bepreisung der Energieträger und der Ausdehnung des Zertifikatehandels (EU-ETS) auf den Gebäudesektor kann der kürzlich gefundene Kompromiss zur Grundsteuer mit seiner Öffnungsklausel für die Länder einen Beitrag leisten, indem eine CO₂-Komponente mit aufgenommen und damit immobilienwirtschaftlichen Besonderheiten Rechnung getragen wird.

Andere Modelle sehen vor, das Dickicht aus Förderungen, Abgaben, Besteuerungen im Bereich der Energieträger zu lichten. Als Grundprinzip gilt, nicht die regenerativen Energien zu subventionieren, sondern die fossilen Energien mit den tatsächlichen Folgekosten der CO₂-Emissionen zu belasten. Neben einer möglichen Vereinfachung haben diese Konzepte den Vorzug der Transparenz und Deregulierung.

Die Ausgestaltung der Bepreisung sollte überdies ein konsistentes System unter Beachtung zum Beispiel der Finanzierung von Sanierungsmaßnahmen ermöglichen, das heißt die Anforderungen der Taxonomie für Green Finance berücksichtigen, um Investitionen in die gewünschten Bahnen zu lenken.

Der Weg zu einer CO₂-Bepreisung, die die genannten Anforderungen aufnimmt und umsetzt, ist nicht einfach. Deutschland muss jedoch nicht bei null anfangen, sondern kann auf die Erfahrungen anderer Länder zurückgreifen. Diese können der aktuellen Diskussion in Deutschland wichtige Impulse geben. «

Mehr zu den RICS-Positionen zur Bepreisung von CO₂-Emissionen im Gebäudebereich unter: www.rics.org.de



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

Keine Wohnungspolitik gegen den Markt

Verhärtete Fronten Wenig bewegt die wohnungspolitische Diskussion derzeit mehr als der Berliner Mietendeckel. Tatsächlich beinhaltet die Wohnungsmarktsituation in der Hauptstadt erheblichen Sprengstoff.

www.deutscher-verband.org

Der massive Zuzug, zu wenig Neubau sowie spekulative Übertreibungen lassen nicht nur Immobilien- und Bodenpreise stark steigen, sondern auch die Mieten. Dies trifft in der Hauptstadt auf eine besonders einkommensschwache Sozialstruktur. Kein Wunder also, dass sich die Fronten verhärtet haben – der Blick auf eine richtige Problemanalyse und wirkungsvolle Lösungen ist verstellt: Rechtfertigt die Wohnungsmarktsituation einen so drastischen Eingriff in das private Immobilieneigentum? Trägt dies wirklich zu Entspannung und mehr sozialer Gerechtigkeit bei?

Referenz für die Mietendeckelung soll laut Senatsentwurf der alte Mietspiegel von 2013 sein, mit dem aber lageunabhängige Mietenstufen eingeführt werden, die sich allein auf Baualtersgruppen beziehen. Damit würde der kürzlich vorgelegte Mietspiegel als anerkanntes und auf dem BGB basierendes Instrument ausgehebelt. Die wohnungspolitische Aufgabe des Mietspiegels, den Mietfrieden zwischen seriösen Vermietern und Mietern zu sichern, wird damit aufgegeben. Für begehrte und teure Altbauwohnungen dürfte von nun an in Mitte mit 6,45 Euro deutlich weniger Miete aufgerufen werden als für eine einfache Wohnung aus den 1990er Jahren am Stadtrand mit 8,20 Euro – eine folgenschwere Konsequenz, betrachtet man hier das soziale Gefälle.

In jedem Fall greift der Mietendeckel massiv in die Funktionalität der Märkte ein und führt zu einer Entwertung des Eigentums. Gerade diese massive Beschränkung der Eigentumsfreiheit dürfte verfassungsrechtlich aufgrund ihrer Verhältnisslosigkeit problematisch sein. Dadurch dass der Mietendeckel allerdings die Mieter preiswerter Wohnungen privilegiert, wird sich die bereits heute in diesem Preissegment sehr niedrige Fluktuation weiter verringern. Diese Angebotslücke durch fehlenden Mieterwechsel lässt sich durch Neubau gar nicht schließen. Und für Neubauten ab Baujahr 2014 entsteht ein zweiter, deutlich teurerer Markt.

MIETENDECKEL VERUNSICHERT Gleichzeitig führt der Mietendeckel durch die Verunsicherung der Eigentümer und die fehlenden Einnahmen der Wohnungsunternehmen dazu, dass der Neubau zurückgeht. Dadurch wird der Wohnungsmarkt beim geplanten Auslaufen in fünf Jahren möglicherweise noch enger sein als heute. Sollte das politisch verabschiedete Gesetz zwischenzeitlich auch als verfassungswidrig eingestuft werden, wären das Chaos und die Enttäuschung in der Bevölkerung noch größer. Denn dann gibt es keinen rechtlich gültigen Mietspiegel mehr. Eine wirkliche Lösung für das Wohnungsproblem in Berlin liegt deshalb alleine in einer sozial ausgerichteten Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik. Dafür steht bereits eine Vielzahl an Instrumenten zur Verfügung. So etwa die Mietpreisbremse mit einem qualifizierten Mietenspiegel, wozu allerdings endlich die Offenlegung der Vormiete gesetzlich zu regeln ist. Auch das Ausweisen von Milieuschutzgebieten und die Ausübung von Vorkaufrechten, soziale Wohnraumförderung und eine sozial gerechte Bodenpolitik sind erprobte und zielgenaue Maßnahmen.

Für all das sind breite Bündnisse mit allen wichtigen Akteuren der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik notwendig – aus Politik, Verwaltung, Wohnungswirtschaft und Zivilgesellschaft. Vorbilder dafür gibt es in anderen deutschen Städten genug. Hier könnte Berlin sich ein Beispiel nehmen, anstatt sich im Klein-Klein der Partikularinteressen zu verlieren und auf juristisch und politisch unwägbar und faktisch unwirksame Zwangsregulierungen der Mieten zu setzen. «



Berlin braucht auch gezielte Aufwertungsstrategien von weniger attraktiven Stadtteilen, meint Christian Huttenloher.

Christian Huttenloher, Generalsekretär Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung

SPECIAL Expo Real 2019



Europa, Brexit, Expo – eine komplexe Gemengelage

Ruhig Blut beim Investment? Welche Strategien gehen aktuell in Deutschland auf? Wohin geht die Stadtplanung im Lande? Welche Rolle spielen Fördergelder? Die PropTechs des Real Estate Innovation Forum erhalten eine neue Halle: Was passiert in Nova3? Ein Expo-Real-Special.



Grußwort



„In München sind Flächen, sowohl für Gewerbe als auch Wohnen, knapp. Verdichtung und kreative Mischnutzungen schaffen effiziente und lebenswerte Lösungen.“

Dieter Reiter, Oberbürgermeister München



Liebe Leserinnen, liebe Leser der Immobilienwirtschaft,

ich freue mich sehr, Sie auf der Expo Real 2019, der größten B2B-Fachmesse für Immobilien und Investitionen Europas, begrüßen zu dürfen.

Seit mehr als 20 Jahren treffen sich auf diesem Marktplatz hier in München namhafte Unternehmen und Entscheider der nationalen und internationalen Immobilienwirtschaft. Die Expo Real ist ein unverzichtbarer Treffpunkt der Branche. Rund 45.000 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus unterschiedlichsten Ländern kommen hier zusammen und nutzen die Möglichkeiten der Marktsondierung. Auf der Expo Real finden Sie potenzielle Geschäftspartner für den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. In mehr als 100 Konferenzen und Gesprächsrunden diskutieren rund 500 Fachleute darüber, was die Branche bewegt und welche aktuellen Trends und Innovationen es auf den Immobilien-, Investitions- und Finanzierungsmärkten gibt. Ein Schwerpunkt liegt dabei auch auf digitalen Innovationen, die dieses Jahr in einer zusätzlichen Messehalle im Mittelpunkt stehen.

Auch der Immobilienstandort München ist mit 32 Partnern mit einem Gemeinschaftsstand auf der Expo Real vertreten. Hier werden nicht nur bedeutende Immobilienprojekte präsentiert. Es stehen Ihnen auch kompetente Gesprächspartner zur Verfügung, um Chancen und Herausforderungen am Standort München auszuloten. München wächst weiter sehr dynamisch. Flächen, sowohl für Gewerbe als auch für Wohnen, sind knapp. Ziel ist daher, in den nächsten Jahren durch Verdichtung und kreative Mischnutzungen effiziente und lebenswerte Lösungen zu finden, die dem Wachstum gerecht werden und für eine nachhaltige Lebensqualität für alle Bürgerinnen und Bürger dieser Stadt sorgen.

Für die Expo Real 2019 wünsche ich Ihnen auch dieses Mal interessante Gespräche, anregende Diskussionen und einen erfolgreichen Aufenthalt in München.

Ihr

REAL EVOLUTION SINCE 1970

EXPO REAL

NOVA³ A3.410/300

DREES & SOMMER-EXPERTEN
IM GESPRÄCH:

**Bauen und Betreiben mit
Künstlicher Intelligenz:
Wo es heute schon eine
Rolle spielt und morgen
nicht mehr wegzudenken ist**

07.10.2019
12.00 – 12.50 Uhr
NOVA³ Forum

**Digital? Aber sicher!
Die intelligente Vernetzung
von Menschen, Gebäuden
und Geschäftsprozessen**

08.10.2019
10.40 – 11.00 Uhr
NOVA³ Forum

**Investment Opportunities
in the MENA Region**

08.10.2019
15.00 – 15.50 Uhr
Investment Locations Forum

**Urban Mining – die Stadt
als Rohstofflager in der
zukünftigen Circular Economy**

09.10.2019
09.00 – 13.00 Uhr
Intelligent Urbanization Forum

**Wenn der Postmann nicht
mehr klingelt: Innovative
Lösungen für den Wettbewerb
auf der letzten Meile**

09.10.2019
11.00 – 11.50 Uhr
Grand Plaza

MESSE-THEMEN



42 BREXIT UND KEIN ENDE
Das Ausstiegsszenario Großbritanniens aus der EU ist unklar. Doch der britische Immobilienmarkt erweist sich als unerwartet robust.



50 DIGITALE FONDS
Beteiligung bald so leicht wie Pizza ordern? Das bringt große Herausforderungen für die Investmenthäuser – aber auch Chancen.



NEUE SEHNSUCHT NACH ALTEM MARKTPLATZ
Bei Shoppingcentern wird revitalisiert. Doch schaffen Events und gastronomische Angebote auch neue Frequenz? Wo Fläche frei wird, hoffen Eigentümer inzwischen auf Büronutzer.

58

Grußwort OB Dieter Reiter	35
Messe-News	38
Europa, Brexit, Expo Marktbeobachtungen zu einer nie gekannten Lage	42
Der BID-Stand (B2.220) Die Haufe Group und die Podien	46
Investmentstrategien „Ruhig Blut!“ ist kein guter Ratschlag	48
Wertrechtgesetz Bezahlen in Token	50
Förderung Ob sich Investments leiten lassen?	52
Urbanes Verdichten Es fehlt an gesamtgesellschaftlicher Diskussion	54
Boomende Bauwirtschaft Viel Nachfrage, kaum Angebot	56
Zukunft der Shopping Center Der EHI-Report sucht Retail-Antworten	58
Büroimmobilien Neue Arbeitswelten – und dann?	62



Expo Nova3
Innovation geballt. Start-ups und Grown-ups in einer neuen Halle **64**

Schnittstellen
Die neue gif-Richtlinie hat das Potenzial für eine Revolution **66**

Exklusiver IT-Messerundgang
Digital Real Estate auf einen Blick **68**

Kolumne Eike Becker
Arbeitsplätze **70**

64 EXPO NOVA 3
Mit dem neuen Angebot Nova³ in Halle A 3 gibt die Messeleitung dem Thema Innovationen buchstäblich mehr Raum

MENSCH

trifft Digitalisierung – für mehr Effizienz, die Sie voranbringt.



Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.

MESSENEWS



Von einem Kern sollen künftig unterschiedlichste Services ausgehen.

ALL IN ONE

Digital-Plattformen für die Immobilienwirtschaft

Eine wachsende Zahl von PropTechs kooperiert miteinander, um Produkte gebündelt anzubieten. Damit entsprechen sie einem wachsenden Bedürfnis in den Immobilienunternehmen nach einem Ende der Single-Use-Lösungen. Im Idealfall entsteht gleich dem Betriebssystem eines Smartphones eine allgemeine Plattform, an die verschiedene Lösungen wie Apps andocken können. Das Panel klärt technische, rechtliche und wirtschaftliche Aspekte digitaler Plattformen in Immobilienunternehmen.

Teilnehmer:

- › Maurice Grassau, CEO Architrave, Berlin
- › Heike Gündling, Managing Director, Eucon Digital, Münster
- › Jens Kramer, CEO, PROMOS consult, Berlin
- › Sander van de Rijdt, Geschäftsführer und Mit-Gründer, PlanRadar, Wien

Moderation:

- › Michael Piontek, CFO, Polis Immobilien AG, Berlin

PODIUMSDISKUSSION

Umfassende Digital-Plattformen für die Immobilienwirtschaft
8. Oktober, 15:15 Uhr, Halle A3 – Raum A31

7. MARKTBERICHT

„Fachmarktzentren in Deutschland“

Der neue Marktbericht zum Thema „Werte sichern. Werte steigern.“ geht folgenden Fragen auf den Grund: Wo liegen die Potenziale für Werterhalt und Wertsteigerung bei Fachmarktzentren? Welche nachhaltigen Ansätze für das Facility Management gibt es? Was können PropTechs mit ihren Leistungen zu Werterhalt und Wertsteigerung beitragen? Vor Ort gibt es ein kostenloses Exemplar sowie weitere Informationen von den Vertretern der beteiligten Partner.

Teilnehmer:

- › Christian Schröder, COO, MEC METRO-ECE Centermanagement
- › Uwe Seidel, Geschäftsführender Gesellschafter, Dr. Lademann & Partner
- › Jörg Krechky, Director/Head of Retail Investment Germany, Savills
- › Kathrin Andres, Head of Retail Real Estate Germany, Nuveen Real Estate
- › Joaquin Jimenez Zabala, Vertriebsleiter Shopping Center, WISAG Facility Management

PRESSEKONFERENZ

7. Oktober, 17:30 Uhr, Halle B2, Stand 340 (auf dem Stand der MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG). Anschließend stehen Ihnen alle Beteiligten für Fragen zur Verfügung.

NIEDRIGZINSEN

Ewige Niedrigzinsen, schwächelnde Konjunktur und hoher Konsolidierungsdruck: Vor welchen Herausforderungen die Immobilienfinanzierung steht

- Peter Axmann, Leiter Immobilienfinanzierung, Hamburg Commercial Bank
- › Sabine Barthauer, Vorstand, Deutsche Hypothekenbank AG
 - › Tim Brückner, Vorstand Finanzen, DEMIRE AG
 - › Francesco Fedele, CEO, BF.direkt AG
- Moderation: Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS, Universität Regensburg

8. Oktober 2019, 10:00-10:45 Uhr, Halle A1, Stand 250/150
 (Discussion & Networking Forum)

Key Facts der Expo Real

72.250

QUADRATMETER

Ausstellungsfläche in 7 Hallen

45.058*

TEILNEHMER

aus 72 Ländern

2.127

AUSSTELLENDEN

Unternehmen

41

LÄNDER

sind vertreten

500

EXPERTEN

im Konferenzprogramm

1.000

JOURNALISTEN

und Medienvertreter

*Stand: 17.9.2019

Party Hopping

STANDPARTY BID

mit Live Musik

8. Oktober, 19:00–22:00 Uhr

Halle B2, Stand 220

Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland

STANDPARTY HOCHTIEF AG

mit Pamela Falcon und Irvin Doomes & Band

8. Oktober, 19:00–22:00 Uhr

Halle A2, Stand 412, HOCHTIEF AG

FEST AM MARKTPLATZ MÜNCHEN

Traditionell am zweiten Messeabend lädt der München-Stand dessen 32 Partnerunternehmen und die vier Kernpartner am Marktplatz München (KGAL, Bayerische Hausbau & die Bayern LB) zum gemeinsamen Fest im Zentrum der Halle A1.

8. Oktober 2019, 19:00–22:00 Uhr, Halle A1, Stand 320

Landeshauptstadt München

INVESTMENTS IN DEUTSCHLAND

Die Herkunft des Anlagekapitals

Herkunft des Anlagekapitals und Risikoklassen für Investments in Deutschland – Diese Themen besprechen internationale Experten, die für lokale Kompetenz weltweit stehen.

Mit Ansprechpartnern von Colliers International aus den Regionen EMEA, Amerika sowie Asien-Pazifik u. a.

- › Matthias Leube MRICS, CEO, Deutschland
- › Christian Kadel FRICS, Head of Capital Markets, Deutschland
- › Richard Divall, Head of Cross Border Capital Markets, EMEA
- › Tony Horrell, CEO, UK und Irland
- › Damian Harrington, Head of Research, EMEA
- › Robert Stamm, Executive Managing Director, USA
- › John Marasco, Managing Director, Capital Markets & Investment Services, Australien
- › Terence Tang, Managing Director, Capital Markets & Investment Services, Asien

GESPRÄCHE

7. Oktober, 11:30–12:00 Uhr,

Pressezentrum West, Konferenzraum im 2. OG

(ein Stockwerk oberhalb des Pressezentrams)

EUROPÄISCHE WOHNIMMOBILIEN

Wohnqualität durch Verdichtung

Wie diese erreicht werden soll, diskutiert Aberdeen Standard Investments Deutschland auf einem Vortrag mit ihren Experten.

VORTRAG

Fabian Klingler, Immobilienvorstand der Aberdeen Standard Investments Deutschland AG, wird zu folgendem Thema sprechen:

„Europäische Wohnimmobilien: Wohnqualität durch Verdichtung im Kontext der urbanen Quartiersentwicklung“
8. Oktober, 16:45–17:15 Uhr, Metropolarena Frankfurt/Rhein/Main

ANZEIGE

Besuchen Sie uns:

DEUTSCHE/HYPO **expo real**
 Ein Unternehmen der NORD/LB
 Stand B1.344
07. – 09. OKTOBER 2019

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.

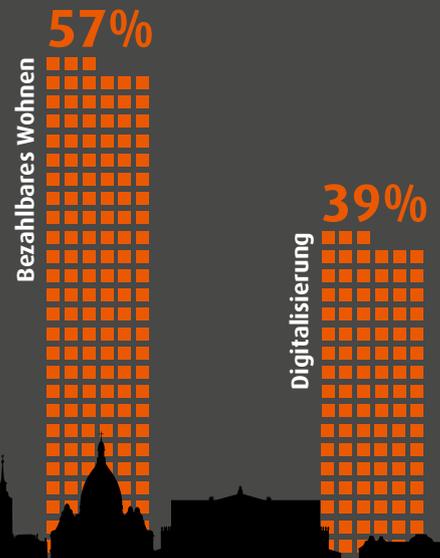
www.Deutsche-Hypo.de



Ihr Erfolg ist : unser Maßstab

Top 7 Einflussfaktoren der Immobilienbranche

Mit einer Online-Umfrage hat die EXPO REAL das unabhängige Meinungsforschungsinstitut „IfoD“ beauftragt. Befragt wurden im Juli diesen Jahres 1.880 Messteilnehmer der EXPO REAL 2018 aus dem In- und Ausland. Diese Einflussfaktoren bewerten die Befragten als besonderes maßgeblich für die Immobilienbranche in Europa: Bezahlbares Wohnen (57 Prozent), Zinspolitik (53 Prozent), Flächenmangel (49 Prozent), Fachkräftemangel (45 Prozent), Digitalisierung (39 Prozent), hoher Liquiditätsdruck bei internationalen Investoren (38 Prozent) sowie Klimawandel/-schutz (37 Prozent).



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: „IfoD“-Online-Umfrage; Stand: Juli 2019

REAL ESTATE INNOVATION FORUM MANAGE & OPERATE

Halle A3, Stand 340

7. Oktober, 10:00–10:45 Uhr

Wie digitale Plattformen unser Leben und unsere Wirtschaft verändern

Moderator: Prof. Dr. Tobias Kollmann, Professor für E-Business and E-Entrepreneurship University of Duisburg-Essen

7. Oktober, 10:45–11:30 Uhr

Mieter-App und Engagement Plattform – Bessere Kommunikation und zusätzliche Dienstleistungen?

Vortragssprache: Englisch



INVESTMENT LOCATIONS FORUM

Halle A1, Stand 134

7. Oktober, 14:00–14:50 Uhr

American Afternoon – USA im globalen Kontext

In den USA steht der Heimatmarkt auf Platz eins, internationale Handelsabkommen hängen auf dem Prüfstand. Wo aber stehen die USA im globalen Kontext? Und was bedeutet das für die Allokation internationaler Immobilieninvestitionen? Vortragssprache: Englisch



DISCUSSION & NETWORKING FORUM INVESTMENT

Halle A1, Stand 250

7. Oktober, 11:00–11:45 Uhr

Klimasteuer auf Immobilien? Generation Greta zuhören, Nachhaltigkeit profitabel gestalten

„Fridays for Future“ fordert Maßnahmen gegen den Klimawandel, die Politik flirtet mit einer CO₂-Abgabe. Energieeffiziente Immobilien werden attraktiver. Jetzt sinnvoll investieren und die Rentabilität erhalten?



PLANNING & PARTNERSHIPS FORUM SOZIAL- UND PFLEGEIMMOBILIEN

Halle A2, Stand 540

7. Oktober, 11:00 – 11:50 Uhr

Wie Betreiber auf neue Anforderungen reagieren und profitable Marktnischen besetzen

Die enge Verzahnung von Betriebs- und Immobilienkonzepten sichert im Pflegemarkt den nachhaltigen Erfolg. Daher sollten Investoren beide Seiten im Blick haben. In dieser Session werden besonders Erfolg versprechende Betreiberstrategien vorgestellt und diskutiert.



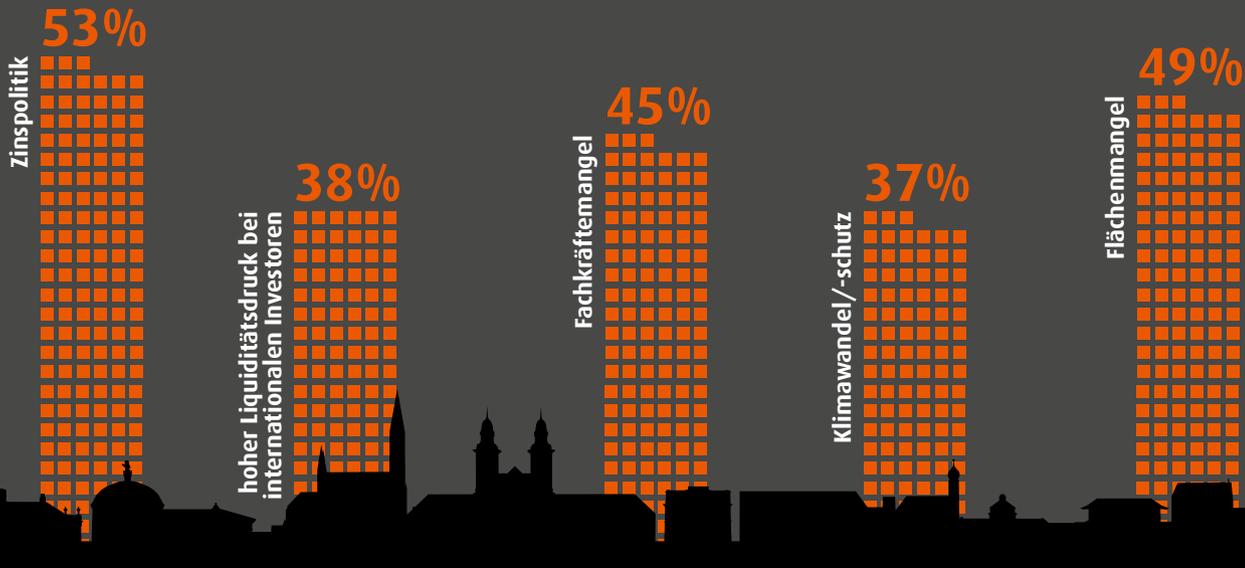
INTELLIGENT URBANIZATION FORUM THE FUTURE OF URBAN PLANNING

Halle C1, Stand 442

7. Oktober, 11:00–11:50 Uhr

Smart Neighborhoods: Welche Faktoren boosten die Stadtteile der Zukunft

In dieser Diskussionsrunde stellen sich namhafte Stadt- und Quartiersplaner sowie Projektentwickler, Tech Innovators und andere Branchenexperten der Frage, welche Faktoren bei einer erfolgreichen Quartiersplanung zu bedenken sind – von Co-Living bis Mobilität – und stellen best practices vor. Vortragssprache: Englisch



Kurz & Knapp

RESEARCH & ASSET MANAGEMENT

Research im modernen Asset Management – wichtiger denn je?

7. Oktober, 11:00–12:30 Uhr, Halle A2.A21

Teilnehmer: Prof. Dr. Steffen Metzner, MRICS, Empira Gruppe; Sebastian Zehrer, Wealthcap Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH; Herwig Teufelsdorfer, 21st Real Estate GmbH

Moderation: Andreas Schulten/bulwiengesa AG

BREMEN-EMPFANG

Der Bremen-Empfang findet am **7. Oktober 2019, um 13:00 Uhr** mit Kristina Vogt, Senatorin für Wirtschaft, Arbeit und Europa der Freien Hansestadt Bremen, und dem Bremerhavener Oberbürgermeister Melf Grantz auf dem Gemeinschaftsstand (**Halle B2, Stand 240**) statt.

RECHNET SICH FLEX SPACE?

7. Oktober 2019, 11:00–12:30 Uhr, Halle B1, Raum B11

Flex Space etabliert sich auch jenseits der Bürohochburgen als fester Bestandteil von Immobilienstrategien. Investoren, Nutzer und Betreiber diskutieren, wie sie den Mehrwert flexibler Modelle berechnen und mit traditionellen Modellen vergleichen können.

DAVE-PARTNER

7. Oktober 2019, 15:30–16:00 Uhr, Halle C2, Stand 512

DAVE-Partner, die mit 29 deutschen Standorten das bundesweit größte Netzwerk von überwiegend inhabergeführten Immobilienunternehmen darstellen. Vorstellung DAVE-Marktbericht zu 19 Städten: Berlin, Bonn, Bremen, Bremerhaven, Chemnitz, Dresden, Düsseldorf, Duisburg, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Karlsruhe, Kiel, Köln, Leipzig, Mannheim, München, Münster, Stuttgart

„FUTURE HAMBURG“ HALLE B2 STAND 420

7. Oktober, 18:30 Uhr, Standeröffnung

„Heimathafen Hamburg“ Standparty mit der Band „Da Capo“

8. Oktober, 14:00 Uhr Hamburg/HafenCity Empfang

mit Dr. Dorothee Stapelfeldt, Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen

16:00 Uhr Norddeutscher Empfang auf dem Schleswig-Holstein-Stand mit Dr. Dorothee Stapelfeldt, Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen, und Dr. Bernd Buchholz, Minister für Wirtschaft, Verkehr, Arbeit, Technologie und Tourismus des Landes Schleswig-Holstein

ANZEIGE

Gegenbauer
Facility Management

**GEMEINSAM.
BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT.**

**Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
vom 07.–9.10.2019, Halle B1 Stand B.232**

Innovative Lösungen für das Immobilienmanagement der Zukunft:
Durch die Zusammenlegung der Gegenbauer Facility Management GmbH und der RGM Facility Management GmbH profitieren unsere Kunden zukünftig verstärkt von bundesweit einheitlichen Standards und einer stark ausgeprägten technischen Expertise. Erstmals präsentieren wir uns gemeinsam als neue RGM Facility Management GmbH auf der EXPO REAL 2019.

Entdecken Sie mit uns das ganze Potenzial der Immobilienbewirtschaftung.

Britischer Immobilienmarkt trotz Brexit-Querelen

Der nächste Countdown zum geplanten EU-Ausstieg des Vereinigten Königreichs verspricht nicht minder spannend zu werden als die vorherigen: Sowohl die britische Regierung als auch die Europäische Union formieren sich gerade neu. Das britische Parlament ist immer noch tief gespalten bezüglich seiner Vorstellungen zum Brexit. Boris Johnson wollte am 31. Oktober auf jeden Fall aus der Europäischen Union austreten, notfalls auch ohne einen Deal. Angesichts der von außen betrachtet byzantinischen Komplexität der Entscheidungsabläufe innerhalb der (ungeschriebenen) britischen Verfassung erscheint immer noch alles möglich.

Eigentlich wäre vor dem Hintergrund der unverändert harten Fronten im britischen Parlament und dem strikten Brexit-Kurs des Premierministers das wahrscheinlichste Szenario eine weitere lange und flexible Verschiebung des Brexit-Termins mit der Option, die EU auch vor dem neuen Austrittsdatum zu verlassen. Solch einer Verschiebung dürfte die EU wegen



eines angemessenen Grundes wie Neuwahlen und/oder ein zweites Referendum durchaus zustimmen. Doch längst ist der Punkt überschritten, an dem noch Erfolg versprechende Vorhersagen getroffen werden können.

Die britische Wirtschaft leidet immer stärker unter den Unsicherheiten rund um den Brexit

Das Wirtschaftswachstum in UK leidet immer stärker unter den Unsicherheiten. Während 2014 und 2015 noch Wachstumsraten von 2,9 Prozent

beziehungsweise 2,3 Prozent verzeichnet wurden, fielen die beiden Folgejahre mit jeweils 1,8 Prozent und 2018 mit 1,4 Prozent spürbar schwächer aus. Die Stimmungsindikatoren spiegeln mittlerweile deutlich die belastenden Folgen der lang anhaltenden Brexit-Unsicherheit wider. Im zweiten Quartal 2019 hat sich das britische Wirtschaftswachstum deutlich verlangsamt, gegenüber dem Vorquartal kam es zu einem Rückgang von 0,2 Prozent.

Die Bank of England (BoE) warnt unentwegt vor den Folgen eines chaotischen No-Deal-Brexits, auch wenn mittlerweile Notfallmaßnahmen seitens der EU und des Vereinigten Königreichs ihn temporär abmildern würden. In diesem Szenario wäre die BoE bereit, den Leitzins je

EXPO-DISKUSSION



Montag, 7. Oktober 2019,
12.30–13.20 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

Europa und der Brexit: Davor, danach, während oder sogar ohne?

Dienstag, 8. Oktober 2019,
17–17.50 Uhr
(Vortragssprache: Englisch)

Investment Locations Forum,
Halle A1, Stand 134

**The five o'clock property tea:
No exit despite Brexit?**

Nach wie vor ist das Szenario rund um den geplanten Ausstieg Großbritanniens aus der Europäischen Union ungewiss. Vor diesem Hintergrund erweist sich der britische Immobilienmarkt als unerwartet robust. Ein Hard Brexit allerdings würde Ertragsvorteile gefährden.



Zum Brexit gibt es in Großbritannien weiterhin sehr unterschiedliche Positionen – Ausgang unklar.

nach vorherrschenden Entwicklungen in beide Richtungen anzupassen. In ihrem Hauptszenario unterstellt sie aber weiterhin einen geordneten Brexit und stellt in den nächsten drei Jahren moderate Erhöhungen ihres Leitzinses (derzeit bei 0,75 Prozent) in Aussicht. »

AUTOR



Dr. Ulrich Kater,
Chefvolkswirt
DekaBank,
Frankfurt am
Main



Ihr Partner für gewerbliche Immobilienfinanzierungen.

International. Zuverlässig. Langfristig.

- Attraktive Konditionen
- Große Produktvielfalt
- Schnelle und verlässliche Entscheidungen



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken

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

Der britische Immobilienmarkt erweist sich angesichts der anhaltenden Unsicherheit als unerwartet robust. Der Londoner Büromarkt steht aufgrund seiner engen Verflechtungen zur EU, insbesondere im Finanzsektor, unter besonderer Beobachtung. Die Nachfrage nach Büroflächen erhöhte sich 2018 im Vergleich zum Vorjahr um neun Prozent. Im ersten Halbjahr 2019 blieb der Flächenumsatz nur leicht unter dem Vorjahresniveau.

Finanzdienstleister spielen zwar immer noch eine wichtige Rolle am Mietmarkt, die Nachfrage kommt jedoch zunehmend auch von anderen Branchen, zum Beispiel aus dem Bereich Technologie, Medien, Telekommunikation. Besonders aktiv am Markt sind außerdem Anbieter von Flexible Office Space. Der Leerstand in Central London hat sich um die Marke von sieben Prozent eingependelt. Das Neubauvolumen dürfte im laufenden Jahr höher ausfallen als 2018 und auch in den Folgejahren den Durchschnitt der vergangenen zehn Jahre übertreffen, wodurch vor allem in der City der Leerstand steigen dürfte.

Für 2020 ist mit einer weiteren Seitwärtsbewegung der Mieten zu rechnen, ab

2021 sollten sie wieder langsam steigen. In einem Hard-Brexit-Szenario ist aufgrund der erwarteten schwächeren Nachfrage ein stärkerer Mietrückgang wahrscheinlich.

In London brummt der Büromarkt trotz Brexit, die Nachfrage kommt zunehmend nicht mehr aus dem Finanzsektor

Im ersten Halbjahr 2019 machte sich die politische und wirtschaftliche Unsicherheit auch am Investmentmarkt stärker bemerkbar. Landesweit wechselten Bürogebäude im Wert von 7,5 Milliarden Euro den Besitzer, 49 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum 2018. In London City stieg die Spitzenrendite um 25 Basispunkte auf 4,25 Prozent, im West End blieb sie stabil bei 3,5 Prozent. Seit dem Brexit-Votum 2016 gehört London nicht mehr zu den teuersten Standorten in Europa, sondern hat diesen Rang an Paris und Berlin abgetreten.

Generell bleiben Immobilien im Niedrigzinsumfeld jedoch eine begehrte

Anlage. Dies gilt umso mehr, als die EZB aufgrund der konjunkturellen Abwärtsrisiken und der niedrigen Inflationserwartungen eine Kehrtwende in ihrer Zinspolitik eingeleitet hat. Sie sorgt dafür, dass der schon lange währende Immobilienzyklus in eine weitere Verlängerung geht. Im laufenden Jahr ist mit einem anhaltenden Abwärtsdruck auf die Anfangsrenditen zu rechnen. Leichte Renditeanstiege wird es in Europa wohl erst auf längere Sicht geben. Grund hierfür ist der auslaufende Mietzyklus, während vonseiten der Geldpolitik wenig Aufwärtsdruck entsteht. Weiter nachgebende Renditen und steigende Mieten dürften an den europäischen Büromärkten im laufenden Jahr für anhaltendes Kapitalwertwachstum sorgen. Auch wenn sich das Konjunkturbild eingetrübt hat und negative Einflüsse wie die handelspolitische Eskalation zwischen den USA und China oder der Brexit auf die Stimmung der Unternehmen drücken, bleibt der Arbeitsmarkt stabil und sorgt für eine robuste Flächennachfrage.

Das Fundament des Aufschwungs in Euroland ist dünner geworden, aber es trägt weiterhin. Vielerorts begrenzt jedoch das unzureichende Angebot den

Der Londoner Büromarkt steht aufgrund seiner engen Verflechtungen zur EU – insbesondere im Finanzsektor – unter besonderer Beobachtung.



Flächenumsatz. Rückläufige Leerstände sorgen für weiter steigende Mieten. Dies gilt insbesondere für die deutschen Hochburgen. Höhere Fertigstellungen und weniger Flächenkonversionen sowie die konjunkturelle Abkühlung dürften den Mietmarkt in Kontinentaleuropa perspektivisch schwächen, auch wenn keine drastisch steigenden Leerstände drohen. Zumindest 2019 dürfte dank anhaltender Renditekompression und zum Teil deutlicher Mietsteigerungen ein weiteres ertragsstarkes Jahr für die europäischen Büromärkte werden.

Eine schwache Mietentwicklung und moderat steigende Anfangsrenditen dürften gegen Ende des Fünf-Jahres-Prognosezeitraums bis 2023 zu leichten Ertragsverlusten führen. Im Gegensatz insbesondere zu einigen deutschen Topmärkten, die in den letzten Jahren sehr starke Wertzuwächse verzeichnet haben, erscheint London vergleichsweise günstig. Hierdurch dürften sich künftig leichte Ertragsvorteile für die britische Hauptstadt ergeben – dies aber nur, falls es keinen Hard Brexit gibt. «

Dr. Ulrich Kater, Frankfurt am Main

Für die britische Hauptstadt dürften sich künftig im Vergleich zu einigen deutschen Topmärkten leichte Ertragsvorteile ergeben – aber nur, falls es keinen Hard Brexit gibt.

Feine Sache!

Die vielfältigen Energiedienstleistungen von ista

Energieabrechnung und Mietersicherheit sind unsere Spezialität. Wir bieten Ihnen Dienstleistungen rund um die Immobilie – ganz nach Ihrem Geschmack.

Heizkostenabrechnung

Hausnebenkostenabrechnung

Trinkwasseranalyse

Energieausweis

Rauchwarnmelderservice



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

ista

Die Haufe Group auf der Expo Real 2019

Die „Immobilienwirtschaft“ ist auf der Expo Real im Jahr neun Partner der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland (BID) auf dem Stand B2.220. Es gibt ein umfangreiches Programm für die Professionals der Branche. 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“, die neue Redakteurin Ulrike Heitze und Jörg Seifert, Managing Editor, am Stand B2.220 persönlich. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Auch die verantwortliche Online-Redakteurin Annika Klausmann sowie Nikola Schellig und Olaf Berger, Chef vom Dienst der Fachzeitschrift „DW Die Wohnungswirtschaft“, sind vor Ort und schätzen jeden neuen Messekontakt. Die aktuellen Informationen zur Expo Real erhalten Sie wie gewohnt auch online auf www.haufe.de/immobilien 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



Ulrike Heitze
Redakteurin



Jörg Seifert
Chef vom Dienst



Klaus Sturm
Head of Sales
Real Estate Media



Heike Tiedemann
Verkaufsleitung
Hamburg



Michael Reischke
Key Account
Manager

BID-GEMEINSCHAFTSSTAND: PROGRAMM

Vom Stand der Großen Koalition bis zu Karrierefragen in der Immobilienwirtschaft: Diskutieren Sie mit. Stellen Sie Ihre Fragen den prominenten Gästen direkt. Verpassen Sie keinesfalls den Sektempfang. Und die coole Live-Musik-Party ist mittlerweile ein Geheimtipp ...!



Montag, 7. Oktober 2019

11:00 Uhr	Standeröffnung Axel Gedaschko, Präsident GdW
11:15 Uhr	Halbzeit: Zwei Jahre GroKo – der Faktencheck Politiker talkt mit Präsidenten: Marco Wanderwitz, BMI; Axel Gedaschko, GdW; Jürgen Michael Schick, IVD; Dr. Andreas Mattner, ZIA; Andreas Ibel, BFW; Martin Kaßler, DDIV Moderation: Ulrike Trampe, DW Die Wohnungswirtschaft
12:00 Uhr	Zwischen den Zeilen – Das Journalistengespräch Michael Fabricius, Die Welt Moderation: Axel Gedaschko, Präsident GdW
12:30 Uhr	Verleihung des DIA-Forschungspreises Prof. Dr. Marco Wölfle, Wissenschaftlicher Leiter CRES/DIA; Günther Oettinger, EU-Kommissar für Haushalt & Personal Moderation: Peter Graf, Geschäftsführer DIA
13:00 Uhr	Baulandkommission: Der Praxischeck Marco Wanderwitz, Parlamentarischer Staatssekretär BMI; Axel Gedaschko, Präsident GdW; Dr. Christoph Krupp, Vorstand BIMA; Thomas Dienberg, Stadtbaurat Göttingen; Dr. Dorothee Stapelfeldt, Stadtentwicklungssenatorin, Hamburg Moderation: Annamaria Schwedt, empirica
13:30 Uhr	Die NRW-Bauministerin: Ina Schnarrenbach
15:00 Uhr	Der Flickenteppich Grundsteuer Ingeborg Esser, GdW; Hans Volkert Volckens, KPMG; Mario Mühlbauer, Dr. Hanns Maier KG; Hans-Joachim Beck, IVD-Steuerexperte; Bernhard Daldrup MdB, SPD
16:00 Uhr	Der Vermieter als Prügelnabe Ivonne Kutzner, Immobilien Consulting; Markus Jugan, Vizepräsident des IVD; Martin Kaßler, Geschäftsführer DDIV; Maren Kern, Vorstand BBU Moderation: Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft
17:00 Uhr	BID-Marktplatz – Must-haves für Ihr Unternehmen? Kone und weitere ausgewählte Standpartner Moderation: Joachim Eckert, GdW
18:30 Uhr	Sektempfang & Messe-Chillout

Kommen Sie zum BID-Stand auf der Expo Real (B2.220).

Die Haufe Group ist mit ihren kompletten Teams von „Immobilienwirtschaft“ und „DW Die Wohnungswirtschaft“ präsent – und mit Datenbanken, Software und Fachzeitschriften.

Dienstag, 8. Oktober 2019

10:30 Uhr	Wohninvestment: Blase, Schwarm & Hidden Champions Prof. Dr. Harald Simons, empirica; Jürgen Michael Schick, Präsident IVD; Carl Strenger, STRENGER Gruppe Moderation: Matthias Streit, Handelsblatt
11:00 Uhr	Gleichwertige Lebensverhältnisse Dr. Christian Lieberknecht, GdW; Reinhold Knodel, Pandion; ZIA AK Projektentwicklung; Axel Kasterich, DKB; Dirk Salewski, beta Eigenheim; Maren Kern, BBU Moderation: Ulrike Trampe, DW Die Wohnungswirtschaft
12:00 Uhr	Pflege im Quartier – Notwendigkeiten & Visionen Jan Hendrik Jessen, ZIA-Ausschuss Gesundheitsimmobilien; Rolf Schettler, Schettler GmbH & Co. KG; Ingeborg Esser, GdW; Karsten Nölling, KIWI.KI; Sina Clausmeyer, Rockethome Moderation: Matthias Ehbrecht, Care Invest
13:00 Uhr	Klimakabinett, GEG & Co. – Gebäude und Klimaschutz Ingeborg Esser, GdW; Christian Bruch, BFW; Michael Lowak, Ausschuss Energie und Gebäudetechnik ZIA; Stefan Preidt, Vattenfall; Andreas Göppel, Noventic Moderation: Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft
14:00 Uhr	Finanzierungstrends – Der Blick auf Kreditbeziehungen Thomas Jebesen, DKB; Dr. Carsten Düerkop, DZ HYP; Peter Stöhr, Dr. Klein Moderation: Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin, GdW
15:00 Uhr	„Seriell und modulares Bauen“ – Erste Praxisberichte Axel Gedaschko, GdW; Marcus Becker, HDB; Ing. Barbara Ettinger-Brinckmann, Bundesarchitektenkammer Moderation: Michael Neitzel, InWIS
16:00 Uhr	Digitalisierung in der Kapitalanlage H. Szczodrowski, Commerz Real; G. Volz, Wealthcap; S. Brunke, Exporo; Dr. Lea Siering, Taylor Wessing; A. Mense, PACTA Moderation: Gero Gosslar, ZIA
17:00 Uhr	EBZ Business School Preisverleihung Grußwort: Anne Kathrin Bohle, BMI Moderation: Klaus Leuchtmann, EBZ
18:00 Uhr	Büromarkt: Status und Zukunft Andreas Wende, ZIA-Ausschuss Büroimmobilien; Axel Qvester, IVD; Karsten Nölling, KIWI.KI; Heiko Himme, WeWork Moderation: Dr. Katrin Grumme, BFW AK Büroimmobilien
19:00 Uhr	Standparty mit Live-Musik

Mittwoch, 9. Oktober 2019

10:30 Uhr	Bock auf Bauen – Karriere in der Immobilienwirtschaft Peter Graf, DIA; Klaus Leuchtmann, EBZ; Prof. Dr. Wolfgang Schäfers, IREBS; Prof. Dr. Verena Rock, FH Aschaffenburg; Bärbel Schomberg, ZIA-Ausschussvorsitzende Diversity Moderation: Markus Amon, Kienbaum Consulting
-----------	--

KIWI – das digitale Zugangssystem der Wohnungswirtschaft



80
Städte



600
Wowi Kunden



85.000
Wohneinheiten

Wie auch Sie den Zugang zu Ihren Objekten digitalisieren können, erfahren Sie auf der Expo Real.



Besuchen Sie uns, **Hannah Nöthig** und **Karsten Nölling** (KIWI Geschäftsführung) vom 07. - 09. Oktober auf der Expo Real am BID-Stand (B2.220).

Wir freuen uns auf Sie!

www.kiwi.ki

Keep calm and carry on? Vom Investieren in unsicheren Zeiten

Wir erleben derzeit nicht nur technische, sondern auch politische und gesellschaftliche Disruptionen. Selbst erfahrene Marktteilnehmer machen immer wieder die Erfahrung, dass ihre Erfahrung nichts mehr wert ist. Umso wichtiger ist es, für die eigenen Entscheidungen in solchen Zeiten eine klare Orientierung zu entwickeln. Hierfür möchte ich sechs Punkte kurz skizzieren. Vorweg sei gesagt: Diese haben auch schon manches Mal dazu geführt, dass wir auf eine Investition verzichtet haben, die sich im Nachhinein hervorragend gerechnet hätte...

Als ersten Punkt überprüfen wir jede Investition sehr kritisch ob ihrer Rezessionsfestigkeit: Welche Branchen und Lagen würden bei einer Rezession als Erstes unter Druck geraten? Und wie stark wirken sich niedrigere Auslastungen, Mieten oder Verkaufsfaktoren auf die Rentabilität aus?

Mietwohnungen und auch die derzeit oft kritischer betrachteten Shopping-Center sind hier bei richtiger Lage und Mieterstruktur im Zweifel stabiler als andere Assetklassen.

Vor elf Jahren mussten wir erleben, dass unsere drei größten Kreditgeber plötzlich nicht mehr zur Verfügung standen. Deshalb arbeiten wir – das ist der zweite wichtige Punkt – inzwischen mit über 60 Instituten und Versicherungen zusammen. Viele Projekte finanzieren wir zunächst bewusst ausschließlich mit Eigenkapital. Das gibt uns die Sicherheit, dass unsere Projekte auch bei plötzlichen Veränderungen in der Welt nachhaltig finanziert sind. So schränken uns auch keine Covenants bei unternehmerischen Entscheidungen ein.

Und drittens darf man eine Immobilie nicht bloß als Excel-Sheet verstehen.

„Wir gehen davon aus, dass Großbritannien trotz Brexit und Boris Johnson nicht wie Doggerland in der Nordsee versinken wird...“

Beim Investieren in unsicheren Zeiten kommt es darauf an, das richtige Gespür für Chancen und Risiken zu entwickeln.

EXPO-DISKUSSION



Dienstag, 8. Oktober 2019,
14:00 – 14:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

Investment

Geht das so weiter mit den Immobilieninvestitionen? Was ist mit Zinswende und länderspezifischen Risiken? Und in jeder Assetklasse sieht es anders aus. Experteneinschätzungen zum Markt und daraus folgende Anlagestrategien.

Teilnehmer: Dr. Franz Jurkowitsch, Warimpex Finanz- und Beteiligungs AG; Annette Kröger, Allianz Real Estate; Alexander Otto, ECE



Der Erfolg von Entwicklern und Investoren hängt von guter Marktkenntnis ab. Doch die Lage war schon lange nicht mehr so unübersichtlich. Sechs Punkte dienen der Orientierung.

Im Krisenfall werden dann die falschen Maßnahmen ergriffen. Kann man ein Bürogebäude oder eine Logistikimmobilie multi-Tenant-fähig machen? Hat man alternative Nutzungen für leerstehende Retail-Flächen an der Hand? Und gibt es ein Ersatzszenario für den ausgefallenen Hotelbetreiber? Aktives Asset Management ist übrigens auch gefragt, wenn plötzliche Veränderungen gar nicht von der Weltwirtschaft, sondern vom Gesetzgeber kommen. Berlin zeigt gerade, was hier möglich ist. Und beim Klimaschutz sind ähnlich radikale Maßnahmen des Staates nicht ausgeschlossen.

Es besteht verstärkt die Gefahr, Hypes und Moden für langfristige Trends zu halten

Unsichere Zeiten brauchen ein umsichtiges Risikomanagement. Wir bewerten unsere Projektrisiken regelmäßig. Wir versuchen zudem – das ist der vierte zu beachtende Aspekt –, wesentliche Risiken bereits vor einer Investitionsentscheidung möglichst auszuschließen. Das gilt etwa für das geplante Kongresshotel in der Hamburger HafenCity. Dort schaffen wir per innovativem Mehrparteienvertrag frühzeitig Transparenz und Sicherheit bei den Baukosten. Ist das Klumpenrisiko selbst für einen eigenkapitalstarken Developer zu groß, teilen wir uns Chancen und Risiken auch gerne mit ähnlich denkenden Partnern.

ECE-Gründer Werner Otto hat in den 1970er Jahren in New York investiert, als es wirtschaftlich am Boden lag. Otto aber erkannte dessen langfristiges Potenzial. Getrieben von Analysten, Researchern und den Medien besteht heute mehr denn je die Gefahr, kurzfristige Hypes und Moden mit langfristigen Trends zu verwechseln.

Wir glauben, fünftens, trotz der aktuellen politischen Situation in Deutschland an neue Ansätze im Wohnbereich, die vom Kunden aus gedacht sind. Es gibt aus unserer Sicht eine wachsende Nutzergruppe, die mehr möchte als einen reinen Mietvertrag. Sie fragt nach umfassenden Services von Paketanlieferungszonen über Maintenance und Wäscheservice bis hin zu Coworking-Areas und zubuchbaren Räumen für größere Dinners oder Übernachtungsgäste.

Wir sind zudem davon überzeugt – das ist der sechste Punkt –, dass sich zwar im stationären Einzelhandel zunehmend die Spreu vom Weizen trennen wird. Doch die aktuellen Abschlüge sind teilweise übertrieben. Weder Shops noch Shopping-Center werden obsolet. Selbst bei extremen Szenarien, in denen man signifikante Mietrückgänge simuliert, kann man – moderate Finanzierung, gutes Asset und qualifiziertes Management vorausgesetzt – eine signifikant bessere wirtschaftliche Performance erzielen als in anderen Assetklassen, die aktuell als sicherer gelten.

Und außerdem gehen wir davon aus, dass Großbritannien trotz Brexit und Boris Johnson nicht wie Doggerland in der Nordsee versinken wird... «

Henrie W. Kötter, Hamburg

AUTOR



Henrie W. Kötter ist Chief Investment Officer (CIO) der ECE Projektmanagement.



DIE DACHMARKE FÜR DAS OPERATE & MANAGE SEGMENT DER NEMETSCHKE GROUP

CREM SOLUTIONS WIRD SPACEWELL GERMANY

DIE SPACEWELL PRODUKTMARKEN

Axxerion

@bundu

IX HAUS

MCS Software

O-Prognose

WEITERE INFORMATIONEN:
SPACEWELL-GERMANY.COM/MARKE

Beteiligung bald so leicht wie Pizza ordern

Florian Glatz ist ein Überzeugungstäter: Der Jurist ist sicher, dass die Blockchain-Technologie die Welt der traditionellen Immobilieninvestments gehörig durcheinanderwirbeln wird. „Crowdinvestments über digitale Plattformen im Internet haben für Aufsehen gesorgt“, erklärt er. Letztlich würden sie aber ein Nischensegment bleiben, da sie – verglichen mit den Milliardenzuflüssen in Offene Immobilienpublikumsfonds – nur bescheidene Volumina auf sich ziehen könnten. Wie es via Blockchain künftig anders laufen könnte, versucht Glatz gerade vorzuexerzieren.

Der Wahl-Berliner ist Präsident des Bundesverbandes Blockchain und Mitgründer des Immobilienentwicklers Fundament Group. Letzterem gelang es, Ende Juli für den Vertrieb des bundesweit ersten Blockchain-basierten Immobilieninvestments die Genehmigung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu erhalten. 250 Millionen Euro

will das Unternehmen durch die Platzierung seines Security Tokens, in Form einer Nachranganleihe, bei Anlegern einsammeln. Jeder Token hat bei seiner Ausgabe einen Wert von einem Euro. Im Portfolio befinden sich Gewerbeimmobilien in deutschen Städten wie Hamburg, Frankfurt und Rostock. Bei den Nutzungsarten liegt der Schwerpunkt auf Büros, Hotels, Studentenwohnungen und Kindergärten.

Einheitliche Rechtsgrundlage auf EU-Ebene fehlt noch

Eigentlich könnte Glatz ganz zufrieden sein mit dem bis jetzt Erreichten. Schließlich wurde die höchste Hürde, die BaFin-Zulassung, übersprungen. Doch Glatz ist vorsichtig: „Damit der Security Token bei Immobilieninvestments zum Erfolgsmodell wird, ist ein sauber regu-

lierter und gut funktionierender Zweitmarkt unverzichtbar.“ Die Börse Stuttgart, die Anlegern bereits Bitcoin-Investments ermöglicht, wäre bereit, so ein Segment zu organisieren.

Allerdings müsste zuvor der Gesetzgeber aktiv werden. Eine wichtige regulatorische Frage dreht sich um die Emission, den Erwerb und den Handel von Wertpapier-Token. So sei, erklärt der Fondsverband BVI in einem Positionspapier zur Digitalisierung, die Ausgabe übertragbarer Wertpapiere (in entmaterialisierter Form) unmittelbar über die Blockchain – ohne Hinterlegung bei einem Zentralverwahrer – ohne Änderung des europäischen Rechts nicht zulässig. Hierfür fehle auf EU-Ebene eine einheitliche Rechtsgrundlage.

In der Bundesregierung, aber auch in den Bundestagsfraktionen wird eifrig diskutiert, welche gesetzgeberischen Schritte erforderlich sind, damit Deutschland als Finanzplatz für digitale Investments nicht ins Hintertreffen gerät. So ist die

IMMOBILIENFONDS

Verwaltetes Vermögen in offenen Immobilienfonds (in Mrd. Euro)

	Publikumsfonds	Spezialfonds	Gesamtvolumen
2014	81	47	128
2015	84	55	139
2016	88	64	152
2017	89	77	166
2018	98	90	188
2019*	104	95	199

Quelle: BVI, *Juni 2019

Bald denkbar: ohne Umweg per Klick zur Fondsbeteiligung



Die Blockchain-Technologie wird die Immobilienbranche auf viele Weisen verändern. Anleger dürften sich etwa schon bald via Smartphone mit Kleinbeträgen an Objekten beteiligen können. Das bringt große Herausforderungen für die Investmenthäuser – aber auch Chancen.

CDU/CSU-Bundestagsfraktion dabei, ein Eckpunktepapier rund um digitale Wertpapiere auszuarbeiten. Im Laufe des Herbstes soll die Blockchain-Strategie stehen. „Läuft alles wie geplant, könnte ein entsprechendes Gesetz womöglich 2020 verabschiedet werden“, gibt sich Thomas Heilmann zuversichtlich. Er ist der Koordinator der Unions-Fraktion in Sachen Blockchain-Gesetzgebung.

Recht interessant am Eckpunktepapier findet Blockchain-Verbandschef Florian Glatz den Vorschlag, einen digitalen Euro einzuführen. „Krypto-Währungen wie Bitcoin und Ether(eum) unterliegen mitunter starken Wertschwankungen“, begründet CDU-Politiker Heilmann die Idee. Ein digitaler Euro werde die Akzeptanz digitaler Wertrechte bei breiteren Anlegerschichten positiv beeinflussen.

Alte Vertriebsstrukturen für Fonds werden sich auflösen

„Die Zukunft wird digitalen Blockchain-Handelsplattformen gehören“, ist auch Eric Romba, Partner der Rechtsanwaltskanzlei lindenpartners, überzeugt. „Social Media und die Plattform-Ökonomie werden die traditionellen Vertriebsstrukturen bei Immobilienfonds aufbrechen“, meint er. Dadurch könnten die noch dominierenden vertikalen Vertriebsstrukturen horizontalen digitalen weichen, die nicht mehr der Produktinitiator steuert. „Warum soll es in einer mehr und mehr digitalisierten Welt nicht möglich sein, tokenisierte Immobilien-Assets über Amazon zu ordern?“, fragt Romba. Zumal der europarechtliche Regulierungsrahmen meist technikneutral gestaltet ist.

Kein Wunder also, dass die etablierten Platzhirsche die aktuelle Entwicklung aufmerksam verfolgen. „Bald werden alle

Wertpapiere als Security Token handelbar sein“, ist Florian Stadlbauer überzeugt. Er ist Head of Digitalization des Asset Managers Commerz Real. Das würde insbesondere die Handelbarkeit von Spezialfonds erhöhen. Überstürzen will die Commerz Real aber nichts. „Mal sehen, welchen Anklang die Emission der Fundament Group bei Anlegern findet. Wenn der Markt tokenisierte Wertpapiere verlangt, sind wir mit unseren Fonds bereit“, sagt Christopher Seipel, Blockchain-Experte in Stadlbauers Digitalisierungs-Team.

„Token für eine Immobilie zu konzipieren ist momentan kompliziert“, heißt es vom BVI. Zunächst müsste eine Zweckgesellschaft zur Ausgabe von Token gegründet werden. In der Praxis würden bislang genusscheinrechtliche Token-Konstruktionen gewählt, so die Fonds-Lobbyisten. Der Verband befürwortet eine einheitliche Token-Klassifizierung in der EU, da dies helfen würde, die Hürden eines grenzüberschreitenden Fondsvertriebs zu beseitigen. Durch eine einheitliche Definition wäre geklärt, welche Art von Finanzinstrument in einem Token steckt, etwa eine Aktie oder eine Immobilienbeteiligung. Das sieht man bei der Commerz Real ähnlich. Prinzipiell sei es im Übrigen leichter, bei einem neuen Spezialfonds eine Tokenisierung im Prospekt zu implementieren als beim Flaggschiff hausinvest, erklärt Stadlbauer. „Wir sehen uns hier eher als Early Follower und nicht als First oder Second Mover“, fügt Seipel hinzu.

Weiteren Anschauungsunterricht dürfte es bald zur Genüge geben. Die auf Wohninvestments spezialisierte Wertgrund Immobilien hat zusammen mit der Hammer AG und dem Blockchain-Technologiespezialisten Datarella die RAAY Real Estate GmbH gegründet. Diese will von der BaFin die Emission für einen Krypto-Token prüfen lassen, der ein Nachrangdarlehen verbrieft – für eine bestehende Büroimmobilie aus dem



EXPO-DISKUSSION

Montag, 7. Oktober 2019,
15:15 – 16:30 Uhr
Halle B1, Raum B11

Offene Immobilien-Publikumsfonds, Oldtimer oder Evergreens? Welche Strategien führen zum Erfolg?

Moderatorin: Sonja Knorr, Scope Ratings
Teilnehmer: Dr. Christine Bernhofer, Swiss Life; Guido Küther, Habona Invest; Michael Schneider, INTREAL; Dr. Steffen Sebastian, IREBS; Gert Waltenbauer, KGAL

Hammer-Portfolio in München. „Sollte das problemlos über die Bühne gehen, können sich Anleger bereits ab einem geringen Euro-Betrag an der Immobilie beteiligen“, kündigt RAAY-Geschäftsführer Yukitaka Nezu an. Partner Wertgrund plant ebenfalls, Objekte aus seinen Portfolios via Blockchain-Token über die RAAY Real Estate zu refinanzieren.

Auch Marc Drießen, Ex-Geschäftsführer bei Hansainvest für Real Assets, ist Fan der Blockchain-Technologie. Das erste Projekt, für das der Geschäftsführer der bloXXter GmbH Investoren begeistern will, befindet sich in Berlin, nahe dem Brandenburger Tor. Dort soll ein Gebäudekomplex mit Wohnungen und Geschäften entstehen. Drießen beziffert dessen Wert auf fast 500 Millionen Euro, wovon rund 150 Millionen Euro Investoren über einen Security Token als Genussrecht angeboten werden sollen. Beteiligungsminimum: 500 Euro. Drießen gibt sich zuversichtlich: „Dieses Projekt wird Furore machen.“

Bezahlbarer Wohnraum kann auch Investoren Spaß machen

Nordrhein-Westfalen macht beim Wohnungsbau Tempo. vielerorts sind Kräne zu sehen, auch wenn die Bautätigkeit noch nicht mit dem hohen Bedarf an Wohnraum mithalten kann. Vor allem herrscht Knappheit an Wohnungen, die sich auch Menschen mit niedrigen und mittleren Einkommen leisten können. Der Bau geförderter Miet- und der Erhalt preiswerter Bestandswohnungen werden damit immer wichtiger. Gleichzeitig gilt es, Gebäude klimaschonend weiterzuentwickeln, leerstehende oder vernachlässigte Wohnungsbestände aufzuwerten und Quartiere lebenswert zu gestalten.

Für Investoren ist der öffentlich geförderte Wohnungsbau lukrativ, denn sie profitieren von attraktiven Konditionen und können mit den verschiedenen Förderbausteinen wichtige Impulse für die Quartiersentwicklung setzen. Das zeigt das Beispiel „Parkquartier Königsborn“ in der Stadt Unna. Im Quartier rund um die Berliner Allee, wo bisher viele Menschen auf engem Raum in einem achtgeschossigen Hochhaus im typischen Stil der 1970er Jahre lebten, entsteht zurzeit ein Komplex aus drei Gebäuden mit hochwertigem geförderten Wohnraum. Das alte Haus, das 2017 abgerissen wurde, war Teil eines insgesamt hochverdichteten Quartiers mit erhöhtem Handlungsbedarf. Das Konzept des Neubaus sieht verschiedene Wohnformen für die unterschiedlichen

Bedürfnisse der Bewohner vor. In den drei Wohngebäuden entstehen insgesamt 132 Einheiten mit diversen Größen und Grundrissen, alle mit Balkon oder Loggia. Geplant sind zudem eine stationäre Pflegeeinrichtung mit 24 Plätzen und eine Tagespflege. Auch das bisher wenig gestaltete Wohnumfeld wird aufgewertet: Grüne Höfe sollen zwischen den drei Gebäuden und den Nachbarhäusern entstehen, ergänzt um ein Café und einen Quartiersplatz als generationenübergreifenden Treffpunkt für Bewohner und Nachbarn.

Zinsvergünstigungen, Tilgungsnachlässe & Co. verbessern die Renditen

Für das „Parkquartier Königsborn“ stellten das NRW-Bauministerium und die NRW.Bank Fördermittel in Höhe von 14,7 Millionen Euro mit Tilgungsnachlässen von 2,5 Millionen Euro bereit. Das ist mehr als die Hälfte des gesamten Investitionsvolumens von gut 21 Millionen Euro.

Als Förderbank für Nordrhein-Westfalen bietet die NRW.Bank ein breites Spektrum an Förderungen für Investoren, um preisgünstige Wohnungen zu schaffen und Quartiere aufzuwerten. Dies umfasst Mittel für Miet- oder Gruppenwohnungen,



EXPO-DISKUSSION

Montag, 7. Oktober 2019,
14:00 – 14:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

Politische Rahmenbedingungen Öffentliche Hand und Immobilienwirtschaft:

Können beide die anstehenden Herausforderungen gemeinsam bewältigen?

Moderator: Jürgen Michael Schick, IVD

Teilnehmer: Rolf Buch, Vonovia; Burkhard Jung, Deutscher Städtetag; Dr. Andreas Mattner, ZIA; Marco Wanderwitz; Parlament. Staatssekretär Bundesbauministerium

Frühlingsfest im Quartier Königsborn: Der erste Bauabschnitt des öffentlich geförderten Projektes wird gefeiert.



Mit dem Parkquartier Königsborn ist es in der Stadt Unna gelungen, durch Abriss und Neubau attraktiven und bezahlbaren Wohnraum für alle Generationen zu schaffen. Richtig gefördert, lohnen sich solche Projekte auch für Investoren.

Mieteinfamilienhäuser, Wohneigentum und Wohnheime oder auch für Modernisierungsmaßnahmen wie Barrierefreiheit, Energieeffizienz oder Einbruchschutz. Bei Projekten im geförderten Wohnungsbau können mehrere Förderschwerpunkte vereint und die Förderung individuell auf den Bauherrn zugeschnitten werden.

Als Anreiz für private Anleger und Wohnungsunternehmen räumt die Bank Investoren bei ihren zinsgünstigen Förderdarlehen hohe Tilgungsnachlässe ein, die teils sogar auf das Eigenkapital angerechnet werden. Um Investoren in der

Anfangsphase zu entlasten, ermöglicht die Förderbank seit 2019 über das Programm „Mietwohnraumförderung – Neubau“ optional fünf tilgungsfreie Anlaufjahre. Zudem wurden Förderpauschalen erhöht und Mietpreisobergrenzen teils nach oben hin angepasst. Ziel war es, den gestiegenen Baukosten und Marktmieten Rechnung zu tragen, um die Renditemöglichkeiten der Investoren zu erhöhen, ohne jedoch dabei die soziale Funktion der geförderten Wohnungen aus den Augen zu verlieren. «

Dietrich Suhlrie, NRW.Bank, Düsseldorf

AUTOR



Dietrich Suhlrie ist Vorstandsmitglied der NRW.Bank und verantwortet dort unter anderem die Bereiche Förderprogrammgeschäft und Wohnraumförderung. Zudem ist er Regionalvorstand für das Ruhrgebiet.

Digitalisieren Sie Ihr Real Estate Management mit den neuen Cloud-Lösungen von immopac®

immopac^{red}

real estate digital | more than asset & portfolio management

immopac® red ist die integrierte Cloud Plattform für das Management direkter und indirekter Immobilienanlagen sowie die Immobilienbewertung

myimmopac.com

more than your dataroom | collaboration cloud for the real estate industry

myimmopac.com ist die cloudbasierte Plattform, welche Ihnen und Ihren Partnern einen digitalen Arbeitsplatz für das Content Management, den Informationsaustausch und die Zusammenarbeit mit Ihren externen Partnern zur Verfügung stellt.

immopac[®]
digital real estate platform

NEU

immopac ag
Birmensdorferstr. 125
CH-8003 Zürich
+41 43 501 31 00
info@immopac.ch
www.immopac.ch

Zwischen Wunsch und Wirklichkeit

Wer an diesem Spätsommertag aus dem Frankfurter Ostbahnhof auf die Straße tritt, bekommt die Schattenseiten urbaner Verdichtung hautnah zu spüren. Der Beton der Straßen und die dichten Häuserzeilen machen aus dem ohnehin schon heißen Tag einen sehr heißen. Und trotzdem drehen sich allerorten Kräne. Baugruben und Gerüste stehen an jeder zweiten Straßenecke. Frankfurt muss, wie die meisten deutschen Großstädte, bauen was das Zeug hält, um die wachsende Bevölkerung unterzubringen. – Um genau dieses Dilemma ging es im August auf einem gif-Forum in der Hessenmetropole: Wie viel Dichte brauchen deutsche Städte? Und wie viel vertragen sie? Bereits jetzt wohnt mehr als jeder dritte Deutsche in einer Stadt mit über hunderttausend Einwohnern. Tendenz steigend.

Nur Konversionsflächen bieten Platz für große Mengen Wohnraum

Auf verschiedensten Wegen arbeiten Kommunen, Projektentwickler und Investoren daran, große Mengen an Wohnraum zu schaffen. Sei es über Nachverdichtungen durch Hinterhofbebauungen, das Schließen von Baulücken, Hochhäuser, Konversionen von Industriearealen und die Ausweitung an den Stadträndern. Oder über die in der Politik nach wie vor gerne diskutierten Aufstockungen: Das Pestel-Institut und die TU Darmstadt hatten im Frühjahr ein Potenzial von bundesweit mehr als einer halben Million Wohneinheiten errechnet, die sich gewinnen ließen, indem man Bürokomplexe und Verwaltungsgebäude mit Wohnungen krönt. Im September traf sich Hessens Wirtschaftsminister Tarek Al-Wazir mit Supermarktbetreibern, um Wohnungspotenziale auf Einkaufsmärkten zu besprechen.

Der Haken am Aufstockungskonzept: Es ist sehr kleinteilig. Bei jedem Bau muss individuell geprüft werden, was möglich und sinnvoll ist. Strenge Vorschriften etwa zu Brandschutz und Aufzügen treiben die Herstellkosten nach oben, auch wenn einzelne Städte wie Berlin und Hamburg schon die Stellplatzpflicht gelockert haben. Ist eine Immobilie in WEG-Besitz, sind Aufstockungen wie auch andere Nachverdichtungen ausgesprochen schwer zu erreichen – und damit wenig attraktiv.

„Das Thema ist wichtig, wird in seiner Wirkung auf den Wohnungsmarkt aber überschätzt“, meint deshalb Ralf Werner. Er ist Niederlassungsleiter Rhein-Main beim Wohnentwickler Instone Real Estate. „Mit Aufstockungen machen Sie keine Masse. Die schätzungsweise 10.000 Wohneinheiten, die so bundesweit im letzten Jahr entstanden sind, sind nur ein marginaler Anteil dessen, was gebraucht wird.“

Deutlich mehr Potenzial sehen Experten in der Entwicklung von Konversionsflächen: alten Militärfächen, Bahn- oder Hafenableiten. „Dort lässt sich Wohnungsbau – auch in der Mischung mit Gewerbe, Handel und Gastronomie – wirklich in größerem Umfang realisieren“, erklärt Dr. André Scharmski, Leiter der Research Unit beim Projektentwickler und Kapitalverwalter Quantum Immobilien AG. „Solche Projekte können tatsächlich zur Entlastung des Wohnungsmarktes beitragen.“ Doch auch solche Flächen werden in den Innenstädten langsam knapp.

Bleibe also noch das Wachsen an den Stadträndern. Hier wünscht sich Instone-Projektentwickler Ralf Werner ein Umdenken bei allen Beteiligten: „Im Sinne von mehr Wohnraum müssen wir verstehen, dass ein Ort nicht für immer und ewig an diesem Stadtrand enden wird und deshalb flach und kleinteilig zu bebauen ist.“ Andere Länder hätten kein Problem damit, auch am Rand sechsgeschossig zu bauen. Unterm Strich, da sind sich



EXPO-DISKUSSION

Dienstag, 8. Oktober 2019,
15:00 – 15:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

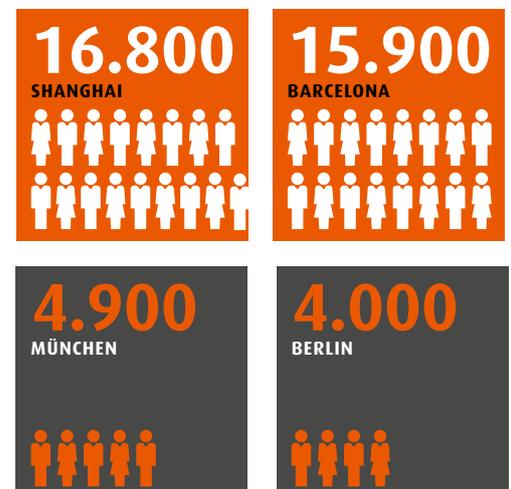
Stadtentwicklung – Noch ganz dicht?

Verdichtung als Chance und Problem

Teilnehmer: Dr. Hermann Brandstetter,
Schörghuber; Franz-Josef Höing,
Freie und Hansestadt Hamburg;
Dr. Marion Klemme, BBSR;
Sandra Wehrmann, degewo

Deutsche Großstädte sind noch recht geräumig

Bevölkerungsdichte in ausgewählten
Städten (in Einwohner/km²)



Quellen: Instone Real Estate, Quantum

Dächer aufstocken, Stadtränder ausdehnen, Baulücken und Brachen füllen – gegen Wohnungsknappheit kommen hierzulande viele Methoden zum Einsatz. Doch Bauen allein reicht nicht. Es braucht eine gesamtgesellschaftliche Diskussion.

die Experten einig, wird sich nur durch das Ausreizen aller Möglichkeiten so viel Wohnraum entwickeln lassen, wie er in Ballungsräumen gebraucht wird. „Eine Verteilung der Lasten zwischen Innenflächen, Stadträndern und Aufstocken wäre sinnvoll. Das würde dann schon helfen, den Markt zu entlasten.“

Doch wie erfolgreich das sein kann, hängt nicht allein von Kommunen, Bauherren und schlaun Entwürfen ab. Technisch ist vieles machbar – aber emotional noch nicht. Denn was nach wie vor fehlt, ist eine gesamtgesellschaftliche Haltung zum Thema. Nach dem Motto „Wasch mir den Pelz, aber mach mich nicht nass“ gehen in Hessen Menschenketten gegen ein neues Baugebiet in Frankfurt auf die Straße oder nimmt vor Jahren ein Berliner Volksentscheid das Tempelhofer Feld aus dem Rennen. Sobald irgendwo innerstädtisch nachverdichtet oder umgewandelt werden soll, gehen die Nachbarn reflexartig auf die Barrikaden. „Kein Wunder“, meint Ralf Werner. „Diejenigen, die Einschränkungen befürchten, sind vom ersten Tag an präsent, während diejenigen, die mal davon profitieren werden, noch kein

Gesicht haben.“ Eine echte Kommunikationsaufgabe. Es sei traurig, meint Werner, dass die Akzeptanz eines Projekts nach wie vor von der Klagemotivation des Nachbarn abhängt und nicht von der Qualität des Konzepts. „Wenn eine dichtere Bebauung gewünscht ist, um Wohnraum zu schaffen, sollte man auch die Nachbarschaftsrechte entsprechend nachjustieren.“

Wer hat mehr Rechte? Die Alteingesessenen oder die Zugezogenen?

Auch wenn viele Bürger einsehen, dass in ihrer Stadt gebaut werden muss, ist die Bereitschaft, enger zusammenzurücken nicht sehr ausgeprägt. Und dass, obwohl es in deutschen Metropolen im internationalen Vergleich noch recht luftig zugeht (siehe Grafik). Denn Dichte will gelernt sein, weiß Quantum-Researcher André Scharmanski: „Hochhäusern steht man in Frankfurt und New York zum Beispiel ganz anders gegenüber als in München.“ Eine Frage der Übung.

Letztlich braucht das Thema Stadtentwicklung wohl mehr öffentlichen Diskurs, über das, was möglich und was nötig ist. „Vor allem durch bestehende Vorschriften werden viele Baulandpotenziale nicht genutzt. Oft kommen die Wünsche der Bürger bei der Baurechtschaffung erschwerend hinzu. Wenn aber alle in der Stadt wohnen wollen, geht es gar nicht anders, als dass man die Stadt vergrößert“, sagt Ralf Werner. „Oder man muss entscheiden, ob man nicht ein größeres Gleichgewicht in die Rechte von alteingesessenen Bewohnern und Zuzüglern bringen kann.“ Diese Diskussion muss geführt werden: Wie wollen wir als städtische Gemeinschaft unser knappes Gut verteilen? «

Ulrike Heitze, Freiburg



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

Unser Rundum-sorglos-Service für Sie

- ✓ Maßgeschneiderte Tarifmodelle
- ✓ Bündelung von Liegenschaften
- ✓ Elektronischer Rechnungsservice sowie eine Vielzahl an Online-Services
- ✓ Energieausweise
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner



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

Engpässe allerorten

Dem Bau geht es gut. Der Umsatz im Bauhauptgewerbe ist seit 2009 um fünf Prozent pro Jahr gestiegen. Im Wohnungsbau stiegen die Umsätze im gleichen Zeitraum sogar um sieben Prozent jährlich. Gleichzeitig konnten die Unternehmen ihre Kapazitäten in den vergangenen zehn Jahren um etwa 20 Prozent oder über 100.000 neue Mitarbeiter massiv ausweiten. Durch einen bemerkenswerten Aufholprozess hat sich der Bau nach seiner Krise in den 90er Jahren somit zu einem der führenden Wirtschaftszweige in Deutschland hochgearbeitet. In diesen konjunkturell guten Zeiten jedoch gilt es, sich auf Veränderungen vorzubereiten, die auch in der Bauwirtschaft unausweichlich sein werden. Denn bereits heute ist klar,

das die großen Herausforderungen, etwa aufgrund der ambitionierten politischen Ziele im Wohnungsbau und Infrastrukturbereich oder der Mobilitätswende, nicht allein durch einen Kapazitätsaufbau erreicht werden können. Vielmehr müssen die vorhandenen Ressourcen effizienter eingesetzt und die Produktivität gesteigert werden.

Digitale Prozesse verändern bereits jetzt schon den Bau in allen Phasen

Die Bauwirtschaft befindet sich deshalb aktuell in der bewegtesten Zeit seit der Wiedervereinigung. In diesem Veränderungsprozess wird kein Stein auf dem anderen bleiben. Und die Veränderungsprozesse – oder neudeutsch: Trends – sind bereits Realität.

Allen voran steht als erster Trend und als Chance die Digitalisierung. Welche Veränderungen sie letztlich für den Bau mit sich bringen wird, können wir nur erahnen: Autonome Baumaschinen, die just in time Material an der Baustelle anliefern, 3D-Drucker, die passgenaue Bauteile anfertigen, oder Bauroboter, die eigenständig für Menschen schwierige oder auch gefährliche Arbeiten übernehmen, sind nur einige Beispiele. Doch die Anfänge dieser Transformation sind schon sichtbar. Bereits heute überwachen und dokumentieren Drohnen große Bauprojekte. Die Unternehmen erstellen

virtuelle Geländemodelle oder nutzen digitale Planungsmethoden wie Building Information Modeling (BIM). Auch das intelligente Gebäude ist in seinen Anfängen erkennbar, wenn etwa Sensortechnologien Mengenverbräuche regeln oder Gebäudehüllen als Energiequellen genutzt werden.

Der zweite Trend ist die Notwendigkeit einer frühzeitigen Einbindung des Baus in die Planung und damit die Nutzung von sogenannten Partnerschaftsmodellen. Warum? Bauprojekte können nur im Team gelingen und nicht gegeneinander. Doch gerade im öffentlichen Bereich mit seinen vielen Großprojekten sind wir von einer frühzeitigen partnerschaftlichen Projektzusammenarbeit noch weit entfernt. So ist Deutschland eines der wenigen Länder, in denen bei öffentlichen Projekten die Planung immer noch strikt vom Bau getrennt wird. Wenn gleichzeitig die Komplexität der Projekte steigt und eine Vielzahl an Projektbeteiligten koordiniert werden müssen, erhöht sich dadurch natürlich die Fehleranfälligkeit. Zudem sind viele Bauverwaltungen aufgrund sinkender Personalkapazitäten kaum noch in der Lage, gerade große Projekte zu managen und hunderte Fach- und Teillose zu koordinieren. Somit wird auch die „strikte Trennung von Planung und Bau“ den Erfordernissen eines modernen öffentlichen Baumanagements nicht gerecht.

Statt einer Lösung für alles sollten die öffentlichen Auftraggeber die jeweils passende Lösung zur Umsetzung ihrer Bauvorhaben für sich nutzen können. Die Bauindustrie setzt deshalb auf eine

EXPO-DISKUSSION



Montag, 7. Oktober 2019,
15:00 – 15:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

Die Baubranche und die Nachfrage

Wie lässt sich etwa bezahlbarer Wohnraum kurzfristig erstellen? Serielles Bauen, 3D-Drucker, Roboter und BIM (Building Information Modeling) heißen mögliche Ansätze. Wie kann schneller und mehr gebaut werden?

Es diskutieren: Marcus Becker, Kondor Wessels Bouw; Markus Rink, beta Eigenheim; und weitere Teilnehmer

Auch die Bauwirtschaft befindet sich in bewegten Zeiten. Wie lassen sich die vielen geplanten Neubauten kurzfristig erstellen? Serielles Bauen, 3D-Drucker und Building Information Modeling sind mögliche Ansätze. Klar ist dabei: Es bleibt kein Stein auf dem anderen.

Vielfalt an Partnerschaftsmodellen! Diese erstrecken sich über alle Vergabemodelle, von der Kopplung mehrerer Projektphasen, etwa Planen und Bauen im Rahmen von Design-and-Model bis zu Bauen und Instandhalten im Funktionsbauvertrag.

Die Antwort auf die politischen Herausforderungen: serielles Bauen

Der dritte Trend ist der serielle und modulare Bau. Dieser ist zwar keineswegs neu, kann aber als industrielle Antwort auf die heutigen baupolitischen Herausforderungen in Deutschland verstanden werden. Hierfür sprechen die folgenden Erfolgsfaktoren:

› Im Gegensatz zur Unikatfertigung bedeutet serielles Bauen die Entwicklung von Prototypen, die deutschlandweit in Serie umgesetzt werden. Hierdurch

können nicht nur Planungskosten und -zeiten reduziert werden. Durch Skaleneffekte bei größeren Stückzahlen reduzieren sich die Produktionskosten.

- › Durch die Standardisierung kann neben den Kosten insbesondere die Fehleranfälligkeit im Realisierungsprozess eines einzelnen Bauwerks reduziert werden.
- › Die Vorfertigung im Werk und anschließende Montage auf der Baustelle verkürzen Bauzeiten und sichern hohe Qualitäten in der Fertigung. Außerdem ermöglicht die Vorfertigung im Werk einen witterungsunabhängigeren Produktionsprozess, der auch zu einer Reduktion von Unfällen auf der Baustelle führen kann.
- › Darüber hinaus werden durch den seriellen Bau neue zusätzliche On-top-Kapazitäten geschaffen, da Unternehmen, die während der Baukrise aus dem Wohnungsbaumarkt ausgestiegen sind, wieder neu einsteigen.

Die aufgezeigten Trends, angefangen von der Digitalisierung über die frühzeitige Einbindung des Baus in die Planung bis hin zum seriellen Bauen, greifen dabei unweigerlich ineinander. Ohne die Kopplung von Planung und Bau kann serielles Bauen nicht funktionieren. Bauausführendes Know-how in den Planungsprozess einzubeziehen, gelingt wiederum nur über digitale Planungsmethoden wie BIM. So können Konzepte und Kosten optimiert sowie Risiken und Schnittstellen reduziert werden. Die Verfolgung und Nutzung dieser Trends ist dabei unabdingbar, damit die Bauindustrie ihre Leistungsfähigkeit behalten und weiter ausbauen kann. Zudem haben alle Unternehmen dadurch die Chance, sich mit neuen Geschäftsmodellen zukunftsfest aufzustellen. Sie gestalten dann den notwendigen Kulturwandel selbst mit. «

Marcus Becker, Kondor Wessels Bouw, Berlin

Sehen, was wichtig ist.

Machen, was richtig ist

Diesem Ansatz folgen wir ganz konsequent bei der Bewertung digitaler Technik. Zum Einsatz kommen nur Anwendungen, die echte Vorteile bieten. Zum Beispiel Apps für Zugangskontrollen, für die Belegung von Flächen und Räumen oder für eine effiziente Reinigung.

Unser Leistungsportfolio

Wir begleiten sämtliche Immobilien- und Objekttypen, vom Büro über Industrie- und Werkstandorte, Technikgebäude und Rechenzentren bis hin zur Wohnimmobilie mit intelligenten Services.

www.strabag-pfs.de

STRABAG Property and Facility Services GmbH, Europa-Allee 50, 60327 Frankfurt am Main



Besuchen Sie uns
auf der EXPO REAL!
Stand C1.310



STRABAG
TEAMS WORK.

Sehnsucht nach dem neuem Marktplatz

Weniger Handel, mehr Erlebnis
– wie führt das im Endeffekt zu
den notwendigen Umsätzen?

expo
real

EXPO-DISKUSSION

Montag, 7. Oktober 2019,
11:30 – 12:30 Uhr
GRAND PLAZA, Halle C2, Stand 240

Das große Fressen: Über das Rezept Retail & Gastronomie

Wie sieht er aus: der Mix, der den
Kunden beim Essen Appetit auf Shop-
ping macht?

Moderator: Ingmar Behrens
Teilnehmer: Diplom-Ökonom Peter
Obeldobel, Karstadt Warenhaus; André
Stromeyer, HBB Centermanagement

Montag, 8. Oktober 2019,
12:00 – 12:50 Uhr
GRAND PLAZA, Halle C2, Stand 240

Ja, wo kaufen sie denn?

Mehr Food? Mehr Entertainment? Mehr
Service? Das erwarten Kunden von
Shopping-Centern

Moderator: Jörg Nowicki
Teilnehmer: Christine Hager, Redos;
Jens Horeis, Sonae Sierra; Lars
Jähnichen, IPH; Katharina von
Schacky, Commerz Real



Weniger Handel, mehr Erlebnis und vor allem ein Rückbesinnen auf die gute alte Zeit: Wenn das Berliner „Forum Steglitz“ planmäßig in der zweiten Jahreshälfte 2020 in neuem Glanz erstrahlt, soll es mit einem komplett neuen Angebotsmix an seine Anfänge in den 1970er Jahren anknüpfen, als der „Bornmarkt“ als das Nahversorgungszentrum schlechthin galt. Für das geplante Hybridcenter, also eine Mischung aus Shopping Mall, Fachmarktzentrum und Aufenthaltsort, will der Eigentümer Real I.S. einen höheren zweistelligen Millionenbetrag ausgeben. Auch die Innenarchitektur soll aufgelockert und offener gestaltet, Gastronomen und ein großer Lebensmitteleinzelhändler in die Gesamt-

struktur eingebettet werden. Bis es so weit ist, müssen sich Shoppingfans allerdings ziemlich in Geduld üben. „Wir bauen für Sie um“, tönt es von zahlreichen Schildern – und zwar nicht nur im „Forum Steglitz“, sondern auch in vielen weiteren Einkaufszentren in Berlin und überhaupt im Bundesgebiet.

Nach der Expansionswelle in den vergangenen zehn Jahren sehen sich die Betreiber nun zu umfassenden Modernisierungsmaßnahmen genötigt: Die Konkurrenz durch den Online-Handel, veränderte Konsummuster, aber auch der Wettbewerb untereinander lassen so manches Center buchstäblich alt aussehen. Im Vergleich mit Fußgängerzonen und Einzelhändlern verzeichnen Shoppingcenter

Es rumpelt bei den Shoppingcentern. Sie befinden sich bundesweit auf breiter Front in Revitalisierung. Doch schaffen Events und gastronomische Angebote auch neue Frequenz? Wo Fläche frei wird, hoffen Eigentümer mittlerweile auf Büronutzer.



Hybridcenter sind eine Mischung aus Shopping Mall, Fachmarktzentrum und Aufenthaltsort.

dem Handelsverband Deutschland (HDE) zufolge die höchsten Frequenzverluste – und allein in Berlin gibt es fast 70 dieser Center.

Manches Portfolio wird gerade durchgeschüttelt. Deutschlandweit stehen Refurbishments an

Unter anderem werden nun in den „Wilmsdorfer Arcaden“ Mietermix, Design und Marketingansatz überarbeitet; etwa 40 Millionen Euro investiert Ivanhoé Cambridge dafür bis Jahresende; Eigentümer ist Unibail-Rodamco-Westfield (URW). Auch im Portfolio der Real I.S. rumpelt es gewaltig – neben dem „Forum Steglitz“ gehört der Aktiengesellschaft in Berlin unter anderem das Center an der Schönhauser Allee, bei dem es in einem Schritt ebenfalls um eine Verbesserung der Aufenthaltsqualität geht. Über die Landesgrenze hinaus stehen so genannte Refurbishments im Havelpark Dallgow

„Wenn Standorte unbedingt belegt werden sollten, ist die Mietzahlungsbereitschaft schon immer hoch gewesen.“

Christine Hager, Geschäftsführerin, redos group; Vorsitzende des Vorstandes German Council of Shopping Centers

und im Einkaufszentrum Wust in Brandenburg an, beide im Eigentum eines Joint Ventures der redos Gruppe und Madison International Realty. Die Center sollen attraktiver und vielfältiger werden. Ähnliche Beispiele lassen sich in der Leipziger Umgebung („nova eventis“) ebenso finden wie in den Zentren und vor den Toren von Städten bundesweit.

Der HDE begrüßt die Initiativen grundsätzlich. Es gehe um ein neues „Look and Feel“, sagt HDE-Geschäftsführer und Leiter Standortpolitik, Michael Reink. Vor welchen Herausforderungen Einkaufszentren wie auch Konsummeilen und Innenstädte stünden, lasse sich schon an der Mietenentwicklung der letzten zwei bis drei Jahre ablesen. Anders als in den Jahren davor habe es in dem Zeitraum fast keine Preissteigerungen mehr gegeben, sagt Reink. „Perspektivisch sind weiter sinkende Mieten zu erwarten.“ Er verweist auf Umsatzverschiebungen im Textilbereich, einer Signalbranche für Shopping, um 25 Prozent von stationär nach online. Der Interessensverband German Council of Shopping Centers e.V. (GCSC) äußert sich zwar zurückhaltender, verweist allerdings indirekt ebenfalls auf Herausforderungen im Vermietungsbereich. „Wenn Standorte unbedingt belegt werden sollten, »



ist die Mietzahlungsbereitschaft schon immer hoch gewesen“, erklärt Christine Hager, Geschäftsführerin der redos group und Vorsitzende des Vorstandes des German Council of Shopping Centers. „Auf der anderen Seite gibt es natürlich Mieter, die durch die jüngsten digitalen Entwicklungen mit ihrem Geschäftsmodell unter Druck geraten sind – mit der entsprechenden Auswirkung auf die Mietzahlungsbereitschaft.“

Nicht nur die Projekte, auch Lageentwicklung, Bauart, Geschosse und Eingänge entscheiden

Spannend wird es dann, wenn alte Mietverträge auslaufen; anders als im Wohnbereich sind sie im Handel eher ein Pfund für Mieter. Mieter dringen bei Neuabschlüssen nun häufig auf eine mindestens starke Umsatzkomponente, außerdem brauchen selbst Ankermieter heute nicht mehr die Flächengrößen wie früher, was die Gesamtmieteinnahmen schmälert. Ob und wie die Renovierungsmaßnahmen erfolgversprechend seien, müsse sich auch vor dem Hintergrund dieses gesamten Spannungsfelds zeigen, sagt HDE-Experte Reink. Er verweist auf die unterschiedlichen Ausgangslagen: Nicht nur die Projekte selbst, sondern auch Faktoren wie Lageentwicklung, Bauart des Centers, Geschoszahl und Eingangsbereiche seien entscheidend und könnten nur bedingt beeinflusst werden. Er fordert von Shoppingcenter-Betreibern, ihrer Aufgabe als Frequenzbringer und als belebendes Element für die Gesamtstadtentwicklung nachzukommen.

„Die Center sind in Zeiten gebaut worden, als der Einzelhandel noch eine Alleinstellung bei der Warenverfügbarkeit hatte“, sagt er. Dadurch hätten Kunden Dinge wie Treppen, mehrere Geschosse und Kellerlagen in Kauf genommen. Heute wollen Konsumenten durch Aufenthaltsqualität gelockt werden – ebenerdig, schnell er-

reichbar, luftig und ansprechend. Vor diesem Hintergrund erklären sich Konzepte wie das einer Markthalle im weiteren Sinn, zu der das „Forum Steglitz“ verwandelt werden soll. „Im Ausland funktioniert dieses Nebeneinander von Essen, Kleidung und Dienstleistung in einem offenen Bereich schon sehr gut“, sagt Reink. Auch der angedachte Platz für Büros und Coworking-Angebote könnte sich auszahlen – denn Berlin profitiert Reink zufolge zwar von zahlreichen Konsumentengruppen wie Touristen und Tagesgästen, aber die könne man auch nicht überallhin locken. An eher dezentralen Standorten seien ergänzende Funktionen wie Büros oder Wohnungen durchaus sinnvoll.

In kleineren Großstädten und vor allem in Ostdeutschland kommt bei den häufig „auf der grünen Wiese“ gebauten Centern eine Konkurrenzsituation zu

den mittlerweile wieder erstarkten (und im Osten auch restaurierten) Innenstädten hinzu. HDE-Experte Reink sieht hier im Zweifelsfall die Politik in der Pflicht: „Wenn der Bedarf insgesamt schrumpft, muss ich mich entscheiden“, sagt er. „Die weise Entscheidung ist die für Innenstädte.“ Dort gebe es so genannte Kopplungsmöglichkeiten – wer beispielsweise zum Arzt geht, wird sich danach womöglich noch ins Café setzen, mit einer zuvor im Kiosk gekauften Zeitung. Der GCSC rät freilich dazu, die Lage differenziert zu betrachten, sieht indes perspektivisch auch eine Konsolidierung der Branche. „Die Zeit der massiven Neuentwicklungen ist vorüber“, sagt Hager. „Heute erfolgen neue Projektentwicklungen nur noch an wenigen ausgewählten Standorten.“

Kristina Pezzei, Berlin

INTERVIEW MIT LENA KNOPF

„Die jungen Shopper wollen Erlebnis statt Konsum“

Erfolgreich ist, wer sich als eigene Destination mit Profil vermarktet und dabei die Kommunikationswege der heutigen Zeit richtig nutzt.

Frau Knopf, Sie haben die Centermanager nach deren Stimmungslage und Perspektiven befragt. Wie geht es den deutschen Shoppingcenter-Betreibern? Ganz unterschiedlich. Das Bild ist sehr heterogen. Manchen Centern geht es gut, sie haben geringe Leerstände, verbuchen steigende Besucherzahlen und sind zu einem echten Treffpunkt geworden. Andere tun sich schwerer und stehen vor der Frage, wie sie den Umbruch hin zu erneuter Attraktivität bewerkstelligen.

Welchen Centern geht es gut?

Es zeigt sich, dass es in älteren Objekten im Schnitt weniger Leerstand gibt als in Shoppingcentern der jüngeren Zeit. Ein Grund kann sein, dass sich diese Center über Jahrzehnte hinweg etabliert haben und eigene Destinationen darstellen, die die Stadtentwicklung vor Ort maßgeblich geprägt haben. In den 1990er Jahren wurden viele Center an Standorten gebaut, die nicht der heutigen Idealvorstellung der Stadtentwicklung entsprechen.

Sie meinen damit vor allem die nach der Wende im Osten entstandenen Areale? Es gibt viele Center in Mitteldeutschland, die sich etabliert haben und gut laufen – Leipzig-Paunsdorf beispielsweise hat sich zur eigenen



„Auch mit Pop-up-Stores experimentieren zwei Drittel der befragten Center. Sie liefern ständig neue Besuchsanreize.“

Lena Knopf, Geografin, EHI Retail Institute in Köln

Destination entwickelt. Genauso wie andere unabhängig von der geografischen Lage stehen sie frei vor der Herausforderung, sich zu verändern. Sie müssen neue Anreize für Besucher setzen: mit tollen Stores, praktischen Services, Omnichannel-Verzahnung oder Shopping-Erlebnissen wie Pop-up-Stores und Events. Auf die veränderten Konsummuster der Shopper müssen sich alle einstellen.

Ist diese Notwendigkeit zum Wandel bei den Betreibern angekommen? Das Bewusstsein ist auf jeden Fall da. Diese Trends gibt es ja nicht seit gestern. Mehr als

40 Prozent der von uns befragten Centermanager gaben an, in den letzten zwei Jahren die Events mit Hilfe professioneller Agenturen aufgestockt zu haben. Man weiß, dass sich die Kommunikationskanäle verändert haben und man zum Beispiel mit Influencern zusammenarbeiten muss. Aber Shoppingcenter sind Treffpunkte für die ganze Familie. Das macht die Kommunikation vielfältiger. Jedes vierte Center hat noch eine gedruckte Centerzeitung, die von der Zielgruppe auch gut angenommen wird. Auch mit Pop-up-Stores als Besuchsanzug experimentieren zwei Drittel der befragten Center.

Wie passen solche temporären Läden zur traditionellen Flächenaufteilung in Centern?

Pop-up-Stores sind sehr klein und dadurch flexibel. Die Magnetmieter ziehen zwar nach wie vor, benötigen aber weniger Fläche und schaffen damit Raum für Neues. Mancherorts werden gute gastronomische Konzepte zum eigenen Anker. Auch Dienstleistung und Entertainment werden prägender. Die jungen Shopper setzen eher auf Erlebnis als auf Konsum.

Was empfehlen Sie schwächelnden Centern? Shoppingcenter brauchen ein Alleinstellungs-

merkmal vor Ort und Relevanz für die Zielgruppe. Wenn das geschaffen ist, kann man mit einer Renovierung das Profil schärfen. Das hängt natürlich sehr vom individuellen Standort ab.

Welche Perspektiven sehen die Manager denn selbst kurzfristig?

Mehrheitlich rechnen sie mit stabilen Mieteinnahmen. Aber mehr als jedes fünfte Center wird in diesem Jahr sinkende Mieten verzeichnen. Ganz zentral ist für alle Akteure – in erster Linie Centermanagement, Investor, Mieter und Kommune –, konstruktiv an einem Strang zu ziehen.

WIR LASSEN ZAHLEN SPRECHEN.

Wir entwickeln für Sie maßgeschneiderte Investmentlösungen für eine renditestarke Zukunft. Profitieren Sie vom einzigartigen Know-how der GARBE Industrial Real Estate. Unser Vorteil ist die kombinierte Expertise aus Logistik, Immobilien und Investmentmanagement.

Wir sind stolz auf unsere 25-jährige Branchenerfahrung mit rund 2,5 Milliarden Euro Assets under Management. Von renditestarkem Investment in Core+ Immobilien über maßgeschneiderte Fonds bis hin zu Joint Ventures. Sprechen Sie mit unseren Investment-Experten und profitieren Sie von einem der wachstumsstärksten Wirtschaftszweige der Welt.

Sprechen Sie mit uns auf der Expo Real in Halle B2.430

Zwischen schöner Wohnen und besser Arbeiten

Man könnte Berlin die „Hauptstadt des Coworking“ in Deutschland nennen: Laut einem Marktbericht von JLL verfügte die Spreemetropole 2018 über rund 213.000 Quadratmeter Büroflächen in Coworking Spaces, betrieben von 85 Anbietern an 131 Adressen. Allein zwischen Januar 2017 und März 2018 wurden gut 82.000 Quadratmeter Bürofläche neu angemietet, was 7,2 Prozent des gesamten Flächenumsatzes in der Stadt entsprach. Das zeigt den aktuellen Boom, wenngleich der Anteil an den Gesamtflächen noch im unteren einstelligen Bereich liegt.

Der Begriff „Coworking“ wird unscharf für eine Vielzahl von Konzepten verwendet. Die Arbeitsweise ist jedoch schon lange bekannt: Das Wiener Kaffeehaus war vielleicht der erste Coworking Space für Wissensarbeiter, Starbucks griff die Idee in den 1990er Jahren auf und passte sie durch die Verfügbarkeit von WLAN zeitgemäß an. Grundsätzlich handelt es sich um Angebote von (insbesondere zeitlich) flexibel verfügbaren Büroflächen, sie reichen von seit Jahrzehnten bekannten Serviced Office Spaces (Regus) über Hybridkonzepte



(WeWork) bis zu Bürogemeinschaften für Freiberufler. Zugleich wird der Begriff oft auch für aktivitätsbasierte non-territoriale Bürokonzepte von Unternehmen genutzt, die neben Standard-Arbeitsplätzen auch eine Vielzahl an alternativen Arbeitsmöglichkeiten bieten (Activity Based Working, Corporate Coworking). Nachfolgend geht es speziell um Hybridkonzepte.

Ein Großteil der Nutzer von Coworking Spaces sind Großunternehmen

Der typische Grundriss eines Coworking Space bildet folgende Flächentypen ab: Arbeitsplätze (Private Offices, Open Plan Desks), Besprechungsräume sowie Gemeinschaftsflächen (Café, Drucker-/Technikräume). Die Mischung variiert je nach Standort und Gebäude. Wesentlich ist jedoch in allen Coworking Spaces eine sehr hohe Dichte in der Flächennutzung. Ermöglicht wird die extrem flächeneffiziente Nutzung vor allem durch die konsequente Vernachlässigung der Technischen Regeln für Arbeitsstätten (kurz: ASR): Abstands- und Bewegungsflächen, Tischgrößen, Flächenkennwerte, Außenbezug und viele weitere ASR-Vorgaben werden in der Belegung meist nicht beachtet.

Vor diesem Hintergrund überrascht es, dass der Großteil der Nutzer von Coworking Spaces deutsche Großunternehmen

sind. Meist wird für Coworking mit dem Betriebsrat eine gemeinsame Lösung gefunden. Hier ist zu hoffen, dass gewisse Abstrahl- und Rückkopplungseffekte zu den eigentlichen Unternehmensflächen einsetzen. Neben Themen der ASR bleiben auch Fragen hinsichtlich Vertraulichkeit und Datensicherheit oft ungelöst. Die Idee der Vernetzung, der informellen Treffen an der Kaffeemaschine findet dort ihre Grenze, wo Unternehmensinterna berührt werden. Als Resultat finden sich in Coworking Spaces oft ganze Bereiche mit exklusivem Zutritt für ein Unternehmen.

Ohne Anspruch auf reguläre Arbeitsplatzqualitäten wird es aber auch möglich, auf große Raumtiefen oder schwierigere Flächenzuschnitte zu reagieren. Auf einmal werden Gebäude interessant, die für „klassische“ Büros nur eingeschränkt nutzbar wären: Gebäude mit unflexibler Struktur, mit großer Höhe wie Fabrikhallen, Bankgebäude mit großen Schalterhallen, sogar Kirchen – zu sehen in der Elisabeth-Kirche in Aachen.

Design und Gestaltung der Bürowelt sind heute oft Triebfeder und Ausdruck von Zeitgeist und Haltung und damit wichtiger Attraktor im Kampf um Mitarbeitende. Büros müssen identitätsstiftend sein, die Bedeutung von Community-Flächen nimmt in Unternehmen zu. Die Gestaltung von Coworking Spaces wirkt wenig standardisiert, fast schon improvisiert, Coworking soll sich mehr nach Start-up als nach Corporate anfühlen. Standar-

VORTRÄGE



Montag, 7. Oktober 2019,
16:00 – 16:50 Uhr
Halle C2, Stand 320

Büroimmobilien – Neue Arbeitswelten

Teilnehmer: Dr. Sandra Breuer, combine; Daniel C. Grimm, International Workplace Group IWG; José Martinez, BNP Paribas Real Estate; Christoph Stadlhuber, Signa Prime Selection

In Zeiten des disruptiven Wandels der Arbeitswelt feiern viele in Coworking das Büro der Zukunft. Das Berliner Team der combine Consulting hat ein Jahr in unterschiedlichen Coworking Spaces gearbeitet, um die gesamte Bandbreite des Angebots zu erkunden.



disierte Gebäude, effizient strukturiert und belegt nach Schema F, das ist keine inspirierende Umgebung, die Menschen ermöglicht, über sich hinauszuwachsen, innovativ und kreativ zu arbeiten.

Die informelleren Arbeitsmöglichkeiten wirken einladend und gemütlich, erinnern nicht selten an die eigene Wohnung. Das Büro muss nicht mehr standardisiert, grau und langweilig sein. So nutzen viele große Corporates Coworking Spaces als Orte für ihre Innovationsteams, als Nukleus für Kreativität und Innovation, als Zeichen für einen Kulturwandel. Man fühlt sich dort als Teil von etwas Größerem, die Digitalisierung wird hier mehr als Chance wahrgenommen. Coworking bleibt zu oft ein Einzelphänomen in Unternehmen, sozusagen neu errichtete „Sonderwirtschaftszonen“.

Gleichzeitig darf nicht übersehen werden, dass Corporates sich insbesondere auch deshalb in Coworking Spaces einmieten, um der Flächenknappheit zu entgehen. In Berlin sind ganze Spaces von einzelnen Unternehmen angemietet, da keine entsprechend großen Flächen verfügbar sind, um Teams andere Arbeitsumgebungen bieten zu können. Mit einer Trendwende am Büromarkt wird sich die Nachhaltigkeit der aktuellen Nachfrage zeigen. Coworking gab es immer und wird es auch weiter geben. Die Dynamik, insbesondere im Berliner Markt, wird mit besserer Flächenverfügbarkeit für Corporates allerdings abnehmen.

Gutes Design wirkt, wenn es funktioniert. Form follows function. In den meisten Coworking Spaces scheint es jedoch umgekehrt zu sein. Die schallharten Oberflächen am Boden sowie die Glastrennwände sehen gut aus, führen aber zu akustischen Herausforderungen in den ohnehin sehr dicht belegten Flächen. In den Mehrpersonen-Büros wird das immanente Problem schlechter Akustik so verstärkt. Kopfhörer haben Hochkonjunktur.

Gut geeignet für kleine Teams oder Arbeiten, die vom Netzwerken leben

Differenzierte Ausweichflächen für fokussierte Einzelarbeit oder Telefonie werden kaum angeboten. So ist das Bürokonzept meist doch wieder nur der altbekannte Zweiklang aus Arbeitsplatz und Besprechungsraum. Von tätigkeitsbasierten Konzepten mit einem vielseitigen Angebot an Arbeitsmöglichkeiten ist Coworking weit entfernt und funktioniert damit gut für Nutzer mit sehr eindimensionalen Tätigkeitsprofilen oder Teams, die sich in kleinen Strukturen bewegen oder auf das Bilden von Netzwerken angewiesen sind.

Für uns bei combine war nach einem Jahr Schluss mit Coworking. Wir sehnten uns nach einem Büro, das den funktionalen Anforderungen unserer unter-

Eindrücke aus den Bürowelten von WeWork, einem großen Coworking-Space-Anbieter auch in Berlin

AUTORIN



Dr. Sandra Breuer ist geschäftsführende Gesellschafterin beim Beratungsunternehmen combine Consulting.

schiedlichen Tätigkeiten auch gewachsen ist, ein Büro, das unsere Identität für jeden spürbar werden lässt und nicht nur ein Abziehbild des aktuellen Zeitgeistes ist. Als Berater und Planer freuen wir uns, dass Arbeiten heute anders aussehen und an alternativen Orten als am Schreibtisch stattfinden darf, dass Flächen nicht immer nur (Effizienz)-Standards erfüllen müssen, dass eine emotionale Aufladung der Arbeitswelt eine nicht zu unterschätzende positive Wirkung hat, und dass Corporates so Menschen für sich gewinnen können, die sie in anderen Büros nicht hätten überzeugen können. Unternehmen haben dadurch zunehmend den Mut, anders über ihre Arbeitswelt nachzudenken. «

Dr. Sandra Breuer, combine Consulting

Die Innovationshalle

Die Expo Real wird in diesem Jahr in sieben Hallen stattfinden. Mit dem neuen Angebot Nova³ gibt die Messeleitung dem Thema Innovationen einen eigenen Raum.

Die Expo Real hatte im Jahr 2018 2.095 Aussteller und mehr als 45.000 Teilnehmer. Damit sei die Expo Real bei der Hallenauslastung spürbar an ihre Grenzen gestoßen, sagt Claudia Boymanns, Projektleiterin der Expo Real. Deshalb habe sich die Messeleitung entschieden, in diesem Jahr eine weitere Halle zu öffnen und damit auf sieben Hallen anzuwachsen. Das erweitert die Ausstellungsfläche um 8.250 Quadratmeter auf insgesamt 72.250 Quadratmeter.

Inhaltlich wird in der neuen Halle das Thema Innovation im Mittelpunkt stehen. In Nova³ werden sich neben anderen Ausstellern gebündelt Start-ups und Grown-ups der PropTech-Branche und innovationsaffine Immobilienunternehmen präsentieren. Dazu sollen in zwei Foren – das Real Estate Innovation Forum inklusive

Die neue Halle Nova³ als Treffpunkt für innovative Start-ups und Grown-ups.

Tech Alley und das Nova³-Forum – neue technologische Entwicklungen und innovative Lösungsansätze diskutiert werden. Auch der Bereich für den Start-up-Contest wird in die neue Halle umziehen. Mit dem neuen Angebot trage die Messeleitung einerseits der Nachfrage nach mehr Fläche und von Neuausstellern Rechnung, andererseits erforderten behördliche Auflagen noch mehr Aufenthaltsräume in den Hallen aufgrund der stark gestiegenen Teilnehmerzahlen, erklärt Claudia Boymanns.

Vormalige Tech-Alley-Teilnehmer und PropTechs werden Hauptaussteller

Zudem gewinne das Thema Innovation mit der zunehmenden Digitalisierung immer mehr an Bedeutung und entsprechend steigt die Nachfrage vonseiten der Immobilienwirtschaft. „In der neuen Halle bündeln wir innovationsaffine und Technologie-Unternehmen sowie die entsprechenden Themen in verschiedenen Foren“, sagt Klaus Dittrich, Vorsitzender der Geschäftsführung Messe München: „Damit haben wir einerseits einen zentralen Anlaufpunkt für alle geschaffen, die an Innovationen und technologischen Ent-

wicklungen interessiert sind, andererseits in den bisherigen Hallen mehr Platz für andere Aussteller geschaffen.“

In der Halle Nova³ werden sich mehrere der bisherigen Start-ups aus der Tech Alley und dem PropTech-Netzwerk als Hauptaussteller präsentieren, erklärt Claudia Boymanns – darunter 21st Real Estate, Alasco, BuildingMind, Cloudscraper Europe, Disruptive Technologies Research, FairFleet, PlanRadar, Sensorberg, Solutiance Services, Visn by Osram und Wicon. Neben diesen Grown-ups würden dieses Jahr in der Tech Alley 75 Start-ups ihre digitalen Produkte, Lösungen und Ideen in den Bereichen Plan & Build, Manage & Operate, Research & Valuate, Invest & Finance, Market und Next City Solutions vorstellen. In einer Tech-Talk-Zone präsentierten sie Produkte und sich selbst. Teil der Tech Alley sind die 25 Finalisten des PropTech-Start-up-Wettbewerbs Built World Innovation Contest.

Aber nicht nur bei den Start-ups, sondern auch bei der etablierten Immobilienwirtschaft stoße Nova³ auf großes Interesse, sagt die Messeleitung. In der neuen Halle würden sich auch innovationsaffine Unternehmen präsentieren, darunter Drees & Sommer und ImmobilienScout24. «

Redaktion Immobilienwirtschaft



7. Oktober 2019,
14–14.50 Uhr
NOVA 3 Forum, Halle A3, Stand 540

Standortentscheidungen einfach gemacht

Wo entstehen Trendviertel? Welchen Bedarf und welche Nachfrage gibt es?

Moderator: Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft; Teilnehmer: Dr. Thomas Schröter, ImmobilienScout24; Dr. Nicolai Wendland, 21st Real Estate; Kai Zimpf, JLL; Carsten Sellschopf, Instone



HAUFE.

IMMOBILIENWIRTSCHAFT DIGITAL



WEBVIEWER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mit der neuen Digitalausgabe können Sie die immobilienwirtschaft noch komfortabler überall lesen. Das neue Archiv ermöglicht Ihnen zudem eine Volltextsuche über alle Artikel.



Anmelden & probelesen:
www.immobilienwirtschaft.de

Standards zum Datenmanagement (I)*: Meilenstein für mehr Effizienz

*Siehe zum Thema auch den Text auf Seite 74

Für das Datenmanagement in der Immobilienbranche wurde Ende Mai eine wichtige Weiche gestellt: Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) veröffentlichte ihren „Standard zum Aufbau eines Immobiliendatenraums und Dokumentenmanagement-Systems 2.0“. Diese dringend benötigte Datenraum-Richtlinie macht für die Branche den Weg frei für einheitliche dynamische Ablagestrukturen – und weg von den früheren statischen Verfahren voller Medienbrüche.

Auf den ersten Blick mag die Ausarbeitung wenig spektakulär wirken: Ein rund 40 Seiten umfassendes Dokument gibt Hinweise zum strukturierten Aufbau eines Immobiliendatenraums und zum brancheneinheitlichen Dokumentenmanagement. Beigefügt ist ein Index mit drei Hauptgliederungspunkten – liegenschaftsbezogene Unterlagen, gesellschafts-

bezogene Unterlagen, Finanzierung –, zahlreichen Unterkategorien für die detaillierte Zuordnung, mit der Unterscheidung von Dokumentenklassen auf vier Ebenen und den damit verknüpften Metadaten.

Dieselben Daten in Zukunft mühelos von einem Datenraum in den nächsten transferieren

In der Vergangenheit war es bei Immobilientransaktionen häufig so, dass die Übertragung der Immobiliendaten von einem Datenraum in den anderen einem Verwirrspiel gleichkam, mit dem viel manueller Aufwand verbunden war. Folgen alle Branchenteilnehmer nun aber dem durch die gif neu gesetzten Stan-

dard, können dieselben Daten in Zukunft mühelos von einem Datenraum in den nächsten transferiert werden, weil alle beim Aufbau des Datenraums derselben Grundordnung folgen. Das bedeutet eine große Zeitersparnis und einen riesigen Effizienzgewinn für alle Beteiligten.

Möglich wurde die neue Datenraum-Richtlinie durch ein konzertiertes Vorgehen, das hoffentlich als Blaupause für viele weitere Digitalisierungsvorhaben in der Immobilienwirtschaft dient: Beteiligte aus unterschiedlichsten Unternehmen quer durch alle Verantwortungsbereiche zogen dafür an einem Strang, um den gemeinsamen Erfolg zu ermöglichen. Vertreter von Hochschulen wie der Technischen Universität Kaiserslautern oder der Bergischen Universität Wuppertal haben in der gif-Arbeitsgruppe ebenso aktiv mitgewirkt wie Vertreter von PropTechs wie Architrave, Drooms und Evana. Hinzu

Foto: gettyimages/Martin Barraud

EXPO-DISKUSSION

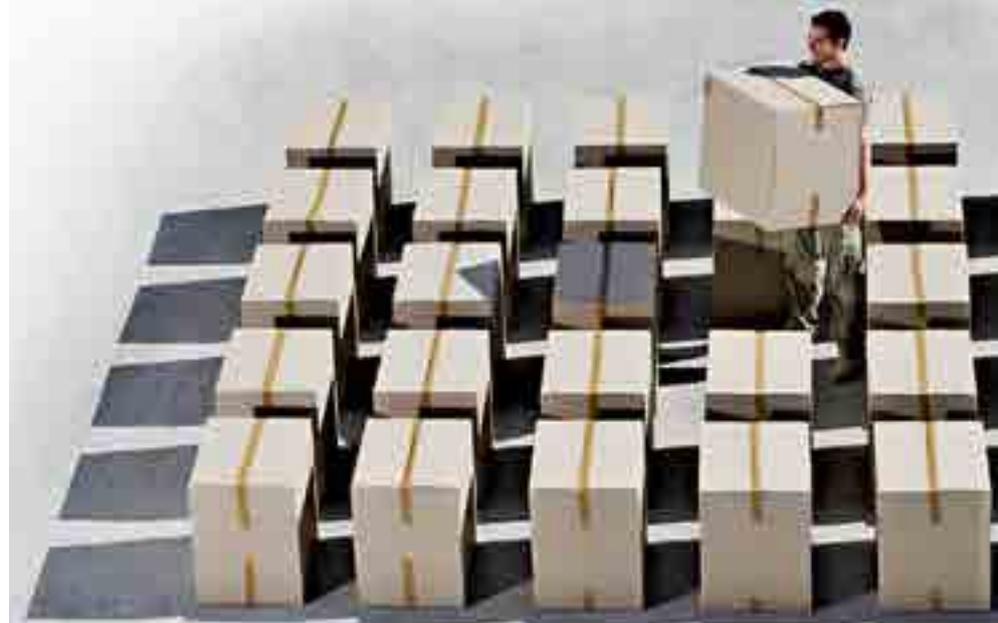


Dienstag, 8. Oktober 2019,
11:00 – 11:50 Uhr
Expo Real Forum, Halle C2, Stand 320

Big Data & Standardisierung

Die Standards im Datenmanagement im Lichte der neuen gif-Richtlinie

Moderation: Jörg Seifert, Immobilienwirtschaft
Teilnehmer: Dr. Viola Bensinger, Greenberg Traurig; Dr.-Ing. Patrick Christ, CAPMO; Dr. Manuel Käsbauser, Patrizia; Jörn Stobbe, Union Investment



Die PropTechs mit ihren Plattformlösungen gaben den entscheidenden Impuls: Die Immobilienwirtschaft benötigt verbindliche Standards für ihr Datenmanagement. Nun ist dafür die neue gif-Richtlinie auf dem Markt. Diese hat die Kraft für eine Revolution.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

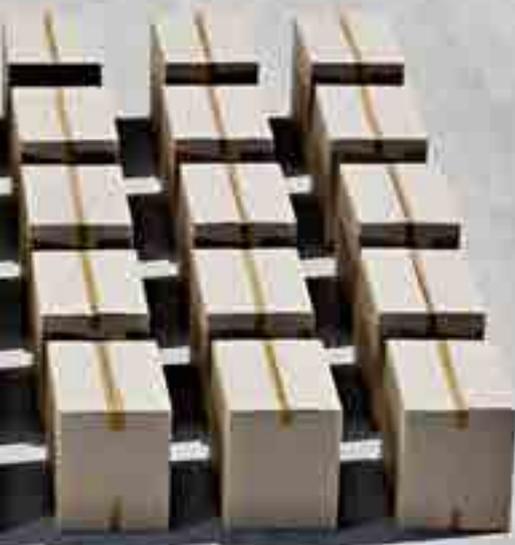
www.gif-ev.de/onlineshop

Hier gibt es die Datenraum-Richtlinie der gif zum Download.

„Ein gemeinsamer Standard bedeutet eine große Zeitersparnis und einen riesigen Effizienzgewinn für alle Beteiligten.“

Jörn Stobbe, Union Investment

Ordnung muss sein:
Mit einheitlichen
Strukturen lässt sich
effizienter arbeiten.



kamen die großen Immobilieneigentümer wie Corpus Sireo, Deko, HIH Real Estate und Union Investment. Zudem unterstützten die RICS, der ZIA, der französische Branchenverband FIDJI und viele andere die Arbeit der Gruppe. Allein schon die Vielfalt der genannten Bereiche – ergänzt durch unterschiedliche Beratungsspezialisten – ist beeindruckend.

Neben der gif-Arbeitsgruppe bemüht sich auch ein weiteres Forum, den Austausch zum Thema Datenmanagement zu fördern und aufzuzeigen, wie viel Handlungsbedarf für die Branche nach wie vor besteht. Das PropTech Architrave, an dem auch Union Investment beteiligt ist, hat mit dem Real Estate Data Summit ein Forum ins Leben gerufen, das in erster Linie Manager der großen deutschen Immobilieninvestoren zusammenbringt. Stand bei der ersten Auflage im Jahr 2018 parallel zur gif-Arbeitsgruppe noch das Thema Dokumentenklassifizierung im Mittelpunkt, ging es bei der 2019er Auflage um Wege zu einem elektronischen Objektexposé für An- und Verkäufe sowie um weitere Digitalisierungsprojekte wie etwa auf Big Data basierendes Benchmarking.

KI-gestützte Systeme müssen ihre Datenbanken noch mit vielen Dokumenten von Marktteilnehmern füttern

Das digitale Exposé, das dort Thema war, soll künftig bei Transaktionen den Datenaustausch zwischen Verkäufern, Maklern und Kaufinteressenten erleichtern. Das klassische PDF-Objektexposé wird dafür um einen digitalen Datensatz erweitert, der alle notwendigen Informationen bereitstellt und nahtlos in jedem Zielsystem weiter genutzt werden kann.

Das elektronische Exposé ist ein hervorragendes Beispiel für die schrittweise Etablierung digitaler Prozesse. Denn ein Exposé-Workflow ohne Medienbrüche wäre für Asset Manager ein wichtiger Meilenstein, um die großen Mengen von Angeboten schnell und präzise bearbeiten zu können. Im Idealfall sollten, wie auf dem Summit angedacht, sämtliche Datenaustausch-Prozesse auf Transaktionsplattformen automatisiert werden können.

Darüber hinaus dürfte auch das System Delphi, der KI-Roboter von Architrave für ein automatisiertes Dokumentenmanagement, die Richtung vorgeben, die wir in der Immobilienwirtschaft weiter verfolgen sollten, um Künstliche Intelligenz bei der Datenraum- und Dokumentenverwaltung sinnvoll einzusetzen. Damit aber Strukturen wie die Architrave-Plattform und schließlich auch KI-gestützte Systeme wie Delphi sich weiter verbessern können, müssen ihre Datenbanken noch mit vielen weiteren Dokumenten von Marktteilnehmern gefüttert werden, damit nach und nach die Gesamtintelligenz der Algorithmen steigt. «

Jörn Stobbe, Union Investment Real Estate, Hamburg

AUTOR



Jörn Stobbe

ist Mitglied der Geschäftsführung der Union Investment Real Estate GmbH. Als COO verantwortet er die Bereiche Segmentsteuerung, Beteiligungsmanagement, Immobilienrecht und Tax Management.

Digital Real Estate auf der Expo Real 2019



Firma	Halle/ Stand	IS	(CA) FM	(IT) DL	PF	MS	IP
1000hands AG	C1.522		x				x
21st Real Estate	B2.314				x		x
Aareal Bank AG	B2.230	x					
Aareon AG	B2.230	x		x			x
ABILITY GmbH – simplify IT!	A1.534	x					
Allthings GmbH	A3.140						x
Alasco GmbH	A3.330	x					
Altus Group UK Ltd	C2.023	x					
ANALYSE & KONZEPTE	B2.220			x			
Arcadis	A3.125			x			
Avison Young	A3.210						x
Biganto	B1.533						x
Boreales GmbH	B2.430			x			

Firma	Halle/ Stand	IS	(CA) FM	(IT) DL	PF	MS	IP
Brownfield24 GmbH	A3.010						x
BuildingMinds GmbH	A3.130	x					
CAVATINA	A3.122				x		
Cloudscraper Europe Ltd	A3.028						x
control.IT	A3.110	x		x			
COOR GmbH	B1.342	x					
CREDIT SUISSE ASSET	A3.220				x		
CSL Immobilien AG	A3.220				x		
CROWDLITOKEN AG	A3.140			x			
DELTA Gruppe	A1.110						x
Disruptive Technologies AS	A3.232		x				
docunite GmbH	A3.140	x		x			
Drees & Sommer	A3.220				x		x

Real Estate IT spielt eine immer größere Rolle. Das exklusiv recherchierte Ausstellerverzeichnis lädt zu einem Rundgang bei den Herstellern immobilienwirtschaftlicher Softwarelösungen. Nehmen Sie Kontakt auf! Schauen Sie auch in die neue Halle Nova3 (A3)!

Firma	Halle/ Stand	IS	(CA) FM	(IT) DL	PF	MS	IP
Drooms GmbH	C1.230						X
easol GmbH	A3.110				X		
ebay Kleinanzeigen	B2.220					X	X
EVANA AG	A3.110						X
EXPORO AG	A3.121						X
Findheim GmbH	A1.110						X
GiT	B1.330	X	X	X	X		
Haufe Group	B2.220	X					
HmcS Real Estate GmbH	C1.410	X	X				
HOCHTIEF Aktiengesellschaft	A2.412		X				
hystreet.com GmbH	A3.140			X			
ib company GmbH	B1.133		X				
Immobilien Scout GmbH	A3.320				X	X	X
IMMOBILIEN Business	A3.220			X			
immo Corporation GmbH	A1.130	X				X	X
Immomio GmbH	B2.220						X
immopac AG	A3.220				X		X
IMMOUnited GmbH	A1.110						X
immovativ GmbH	C1.010	X					
Imprima	A1.130						X
IRM Management Network	B2.420	X					
ivd24immobilien AG	A1.130						X
KARMA GmbH	A2.123		X				
LOSINGER MARAZZI AG	A3.220				X		
Matterport	A3.024						X
M&P Gruppe	C1.410		X				
MRI Software LLC	A3.022	X	X				
on-geo GmbH	C1.124				X		
onOffice GmbH	A1.130	X				X	
PlanRadar GmbH	A3.233		X	X			
QualiCasa AG	A3.220	X					

Firma	Halle/ Stand	IS	(CA) FM	(IT) DL	PF	MS	IP
PREA GmbH	A3.020			X			
PricewaterhouseCoopers AG	A3.220			X			
PRODA	A3.110						
PROMOS consult	B1.011	X	X	X	X		X
reamig AG	A3.220	X					
REOS GmbH	B2.430	X					
RIB Software SE	C2.222		X				
Sensorberg GmbH	A3.135		X				
SMARVIS GmbH	C1.124	X					
Solutiance	A3.131				X		
Spacewell Germany	C1.110	X					
Steiner AG	A3.220				X		
store2be GmbH	A3.240						X
SV Gebäudeautomation	B1.532		X				
Swiss Prime Site	A3.220				X		
Synaplix GmbH	B2.110	X					
Taurecon Real Estate	A3.302			X			
The Circle	A3.220						X
THOMAS DAILY GmbH	B1.222			X			X
TLG IMMOBILIEN AG	A3.111						X
UBS AG	A3.220				X		
VISN by OSRAM	A3.132				X		
Westfehling Development	C1.010						X
wohnungshelden	A3.140	X					X
WSP Deutschland AG	A3.220			X			
Wüest Partner	A3.220			X			
Yardi Systems GmbH	A1.433	X	X				X

Legende: IS = (Kaufmännische) Immobilienverwaltungssoftware;
 (CA) FM = (Computer Aided) Facility Management; (IT) DL = (Immobilien-IT-)Dienstleister;
 MS = Makler-Software; PF = Portfoliomangement; IP = Immobilien-Portale; Konzeption
 und Auswahl: Jörg Seifert; Dokumentation: Thomas Kubina (Quelle: www.exporeal.net;
 Stand: 09.09.2019)

Arbeitsplätze



Eigentlich ist es ein Routinetermin. Unser Mietvertrag läuft in einem Jahr aus, und wir beabsichtigen, ihn zu verlängern. Gegenüber sitzen uns zwei Damen von der zuständigen Abteilung unseres Vermieters aus dem Haus. Zu meiner Überraschung teilen sie uns freundlich, aber bestimmt mit, dass sie unsere Etage selber brauchen und unseren Mietvertrag bedauerlicherweise nicht verlängern können. Mit einem Schlag fühle ich mich draußen, fremd in der Heimat, entwurzelt, geköpft ohne Fallbeil.

Die 420 m² kleine Etage haben wir in der Zeit für uns passend eingerichtet. In den vergangenen sechs Jahren sind wir dabei von 20 auf 60 Personen gewachsen. Das hat zwar unseren energetischen Fußabdruck pro /Person verringert, wurde aber für den Brandschutz zum Problem. Denn die Baugenehmigung sieht maximal 100 Personen auf drei Etagen vor. Die müssen im Brandfall alle zügig durch das Treppenhaus nach unten gelangen. Bei der Überprüfung der tatsächlich Anwesenden haben wir in unserer Not festgestellt, dass in den seltensten Fällen überhaupt 40 Personen gleichzeitig da sind. Das liegt an Urlaub, Krankheit, Krankheit der Kinder, Elternzeit, Besprechungen und Terminen außerhalb des Büros.

Einige nehmen Teilzeit: Mütter, Väter, Studenten, Spezialisten für IT. Andere arbeiten nach einem familienbedingten Umzug von ihrem neuen Zuhause aus. Sie sind per Rechner, Standleitung und Headset in Münster, Modena und Warschau mit uns verbunden. Trotzdem sind alle auch regelmäßig in Berlin. Die direkten Gespräche von Angesicht zu Angesicht sind immer noch das Lebenselixier einer Gruppe. Mindestens ein Drittel von uns

ist also irgendwo, aber nicht am Arbeitsplatz. Das hat dann auch der Brandschutz akzeptiert. Der Rest des Hauses ist sowieso viel dünner besiedelt: nur 25 Arbeitsplätze pro Etage. Kein Scherz.

Wenn wir schon im Büro sind, wollen wir beieinander sitzen, ohne Trennwände. Jeder Einzelne bekommt so mehr mit und kann schneller lernen oder helfen. Wer ungestört sein möchte, geht in die Besprechungsräume oder setzt Kopfhörer auf. Aber auch so verhalten sich alle erstaunlich rücksichtsvoll. Ich kann das genau sagen, denn auch mein Schreibtisch sieht so aus, wie der der Projektleiterin oder des Schülerpraktikanten nebenan. Jeder kann zu mir kommen und Fragen stellen oder Vorschläge teilen. Gerne gehe ich von Tisch zu Tisch, helfe, höre zu und wir probieren zusammen Ideen aus. Ich liebe diesen Teil meiner Arbeit.

Ständig ist jemand in einer Videokonferenz. Bei zurzeit 20 Auftraggebern, 60 Architekten, 200 Fachingenieuren und Bauunternehmen gibt es jeden Tag viel abzustimmen. Mittlerweile ersetzen diese Besprechungen jede zweite face to face-Sitzung. Das reduziert Reisezeit und CO²-Ausstoß.

Die Vorstellung vom papierlosen Büro baumelt wie eine Karotte vor unserer Nase. Immer noch gibt es eine Menge ausgedruckter Pläne und Mappen. Die Projektunterlagen erfolgen aber seit einiger Zeit nur noch digital, die Ordnerregale hinter den Arbeitsplätzen sind mittlerweile abgebaut. Das schafft Raum für Stehtische, Sessel, Hocker, kleine Tische und Sofas. Die offene Küche ist in der Mitte und die Besprechungsräume sind am Rand. Wir probieren aus, verwerfen und optimieren. Wir sind dabei unsere eigenen Versuchskaninchen. Die offenen Sessel z. B. sehen

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

zwar tipptopp aus, werden aber nicht angenommen. Die Sofas mit den hohen Rückenlehnen sind da viel komfortabler und noch dazu angenehm gedämpft. Das ist nicht mehr als eine Beschreibung des Augenblicks und wird sich weiterentwickeln.

Diese Erfahrungen verändern auch unsere Planungen. Da ist viel nachzuholen. Bei dem, was es gibt auf dem Büromarkt, ist der TÜV längst abgelaufen. Denn die meisten Gebäude hierzulande sind Jahrzehnte alt und entsprechen weder dem agilen Arbeiten noch den energetischen Standards von heute. Der Bestand in Deutschland gleicht einem Gruselkabinett, aus der Zeit gefallen, Verhinderer von gutem, kreativem Leben. Aber die meisten müssen sich darin noch Jahrzehnte lang rumquälen. Denn auch die neuen Bürogebäude heute werden wie in den 1980er- und 90er-Jahren gebaut. In den Innenstädten sieht man sie überall rumstehen, die brachialen Büroriegel der 80er-Jahre. Das waren damals die Antworten auf die Großraumbüros der 70er: Jeder kriegt ein Doppelzimmer mit dunklen Korridoren, zu öffnenden Fenstern und abschließbaren Türen. Einzelbox für Herdentiere, jeder Anklöpfer ein Eindringling, Quarantäne für Gesunde.

In den 1990ern kamen Büros wie bei Stromberg. Jeder quält sich und seine Kollegen durch den Arbeitsalltag. Das Team sitzt an offenen Schreibtischen, die Chefs im Glaskasten am Fenster. Mit hoher Rückenlehne, vertrockneter Yuccapalme und Kaffeeflecken auf dem Veloursteppich. Energieschleudern mit Ölheizung. Da vergeht der Spaß schneller, als der Rechner hochgefahren ist.

Zum Millennium strahlten die Paradiesversprechen aus Kalifornien einen gewissen Überschwang aus. Mit Spielesammlung, Hängematte und Affenfelsen. Mit dem Platzen der Dotcom-Blase fand jedoch der Spaß sein allzu rasches Ende. Coworking ist der Gamechanger, der heute der Immobilienwirtschaft zeigt, wie Arbeitsräume auch aussehen können. Der blanke Populismus, sozusagen. Flexible, kurzlaufende Mietverträge, wohnliche Inneneinrichtung mit viel Klimbim an den Wänden, vielfältige Gesprächs- und Vernetzungsmöglichkeiten, zentrale Lagen, Café und Kühlschrank-Flat. Eine Mischung aus Marketingkampagne, Jugendherberge und Fitnessstudio. Nicht nur Freiberufler fühlen sich hier verstanden. Auch große Unternehmen erkennen den Wert. Und zahlen dafür gerne viel mehr. Alles ist plötzlich so

einfach. Wenn die Weworks, Mindspaces und Design Offices auch den nächsten Immobilienwinter überstehen, sind sie der Blitzschlag, der das Arbeiten weltweit zum Schmelzen bringen wird.

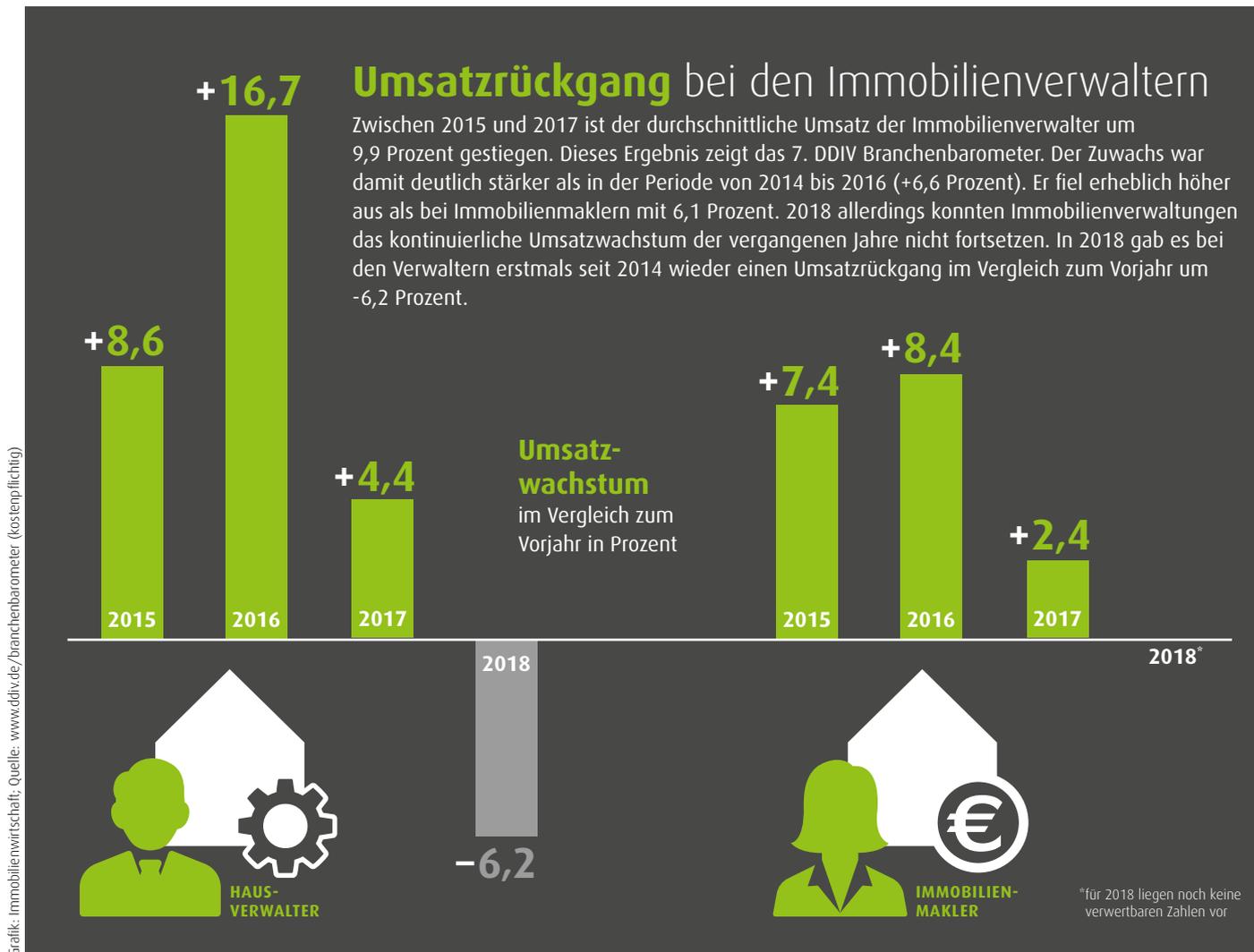
Neue Bürogebäude müssen heute irgendwie alles können und besser sein, als das, was ist. Vor allem müssen sie nachhaltiger sein und die Lebensqualität bieten, die die Millennials fordern. Das Entscheidende ist aber der Wechsel vom einzelnen Arbeitsplatz zur Bürolandschaft. Mit Raum für Konzentration und Gelegenheiten zum Quatschen. An Stehtischen, am Küchentisch oder an Schreibtischen, auf Sofas, Sesseln, im Café, vielleicht mit einem Barrista. Dafür eignen sich eher Dreispänner mit Bürotiefen über 20 Metern. Mit Fassaden, die das Licht bis tief ins Gebäudeinnere bringen, großen Lastenaufzügen, die auch später leichte Produktion ermöglichen. Und am besten bieten sie zusammenhängende Flächen mit Sprinklerung und ohne Brandwände.

Formal geht es um einfache Ehrlichkeit. Unverkleidete Leitungen an den Decken machen die Technik verständlicher. Betonoberflächen zeugen von der Entstehungsgeschichte des Hauses und großzügige Höhen passen zu den offenen Räumen mit Ausblick in beide Richtungen. Imperfektion ist das neue Ziel. Von lokalen Manufakturen, Food-Laboren und Urban Farming über Coworking und Shared Economy bis zu E-Mobility und Feinstab filterndes Moos an den Fassaden – es gibt nichts, was diese Gebäude nicht versprechen. Unternehmen, die die allgemein hohe Mobilität der Kollegen und agilere Arbeitsformen kapierten, werden mit 9 m² Mietfläche pro Arbeitsplatz besser sein, als mit den heute noch üblichen 14 bis 18. Traditionelle Unternehmen, Start-ups und Kreative können so viel leichter zum Team werden und bessere Lösungen für morgen entwickeln.

Heute früh bin ich wieder an der Rezeption im Foyer vorbeigegangen, grüße aufmunternd, Zugangsschleuse mit Kartensegerät, Aufzug, 15. Etage, unser Büro. Würde unser jetziger Vermieter nur in etwa so arbeiten, wie beschrieben, könnten sie näher zusammenrücken und auf weniger Fläche leichter ins Gespräch kommen. Und wir müssten nicht umziehen. Aber innerlich habe ich mich mittlerweile bereits verabschiedet von diesem schönen Haus. Und freue mich auf das, was kommt. Morgen ist nicht heute. «

Neue Bürogebäude müssen die Lebensqualität bieten, die Millennials fordern. Wenn Wework & Co. den nächsten Winter überstehen, sind sie der Blitzschlag, der das Arbeiten weltweit zum Schmelzen bringen wird.

Vermarktung & Management



27. DEUTSCHER VERWALTERTAG 2019 (I)

DDIV wird VDIV

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter DDIV mutiert zum Verband der Immobilienverwalter Deutschland VDIV. Mit einem gemeinsamen Auftritt unter starker Marke sollen die Landesverbände mit rund 3.000 Mitgliedsunternehmen als noch qualifizierter wahrgenommen werden. Präsident Wolfgang Heckeler machte vor etwa 900 Teilnehmern im Berliner Estrel Hotel das große Ziel des Verbands deutlich, für bessere politische Rahmenbedingungen zu streiten. Zur Reform des Wohnungseigentumsgesetzes liegt nun ein Abschlussbericht der offenen Bund-Länder-Arbeitsgruppe vor. Auf dem Verwaltertag stellte Innovationspartner Haufe sein Tool für eine virtuelle Eigentümerversammlung vor. Dabei betonten die Beteiligten die Notwendigkeit einer zeitgemäßen Lösung für dieses wichtige Organ. Sie forderten den Gesetzgeber auf, Möglichkeiten zu schaffen, um in diesem Zusammenhang aktiv werden zu können. (La)

PERSONALIEN BVFI

Der Bundesverband für Immobilienwirtschaft (BVFI) hat seinen Vorstand auf sieben Personen erweitert. Die Mitglieder des Verbandes wählten

- › **Kai Enders** (Geschäftsführer der Engel & Völkers Residential GmbH),
 - › **Kurt Friedl** (Geschäftsführer der RE/MAX Germany),
 - › **Oliver-D. Helfrich** (Key Account Manager der Regionaldirektionen des BVFI),
 - › **Marcus Lasar** (ETL Rechtsanwälte GmbH),
 - › **Markus Langenbach** (Geschäftsführer der Profi-Makler-Akademie)
- als neue Vorstände in das bisher zweiköpfige Gremium.

BUSINESS-BEATS

onOffice, Hersteller der Immobiliensoftware onOffice enterprise, lädt zu den business-beats ein, dem jährlichen Branchentreff für Immobilienmakler. Die business-beats finden am 26. Oktober 2019 im DEPOT Aachen statt. Die Teilnehmer können sich während der Vortragsveranstaltung über Produkt- und Branchenneuigkeiten, etwa zu Marketing- und Digitalisierungsthemen, informieren. Der Makler-Praxis-Talk, die Diskussionsrunden und die Abendveranstaltung bieten vielfältige Möglichkeiten für einen intensiven Erfahrungsaustausch. www.onoffice.de

27. DEUTSCHER VERWALTERTAG 2019 (II)

Immobilienverwalter des Jahres 2019

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) hat auf dem 27. Deutschen Verwaltertag in Berlin den „Immobilienverwalter des Jahres 2019“ geehrt.



Präsident Wolfgang D. Heckeler (r.) und Geschäftsführer Martin Kaßler (l.) überreichten die begehrten Trophäen an die Vertreter der ausgezeichneten Unternehmen.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT**S.84**

84 Alleinauftrag: Zur Verlängerungsklausel: Wann die AGBs eines Maklers wegen unangemessener Benachteiligung des Maklerkunden unwirksam werden

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.85**

85 Urteil des Monats: Entziehung des Eigentums: Abmahnung **Beseitigung und Unterlassung:** Anspruch gegen Nachbarn.
86 Veräußerungsbeschränkung: Was gilt bei Eigentümerwechsel?
Treppenhaus: Aufstellen von Pflanzen
Eigentümerversammlung: Begleitung eines Schwerhörigen

87 Beschluss: Individueller Anspruch auf Durchführung **Berufung:** Bauträger als Klagegegner **Vereinbarung:** Klage auf Änderung **Instandhaltungsobliegenheit:** Gesonderte Rückstellung

MIETRECHT**S.88**

88 Urteil des Monats: Kautions nach Vertragsende – Abrechnungsmodalitäten
Mangel der Mietsache: Fehlende behördliche Erlaubnis
89 Quadratmetermiete: Was gilt bei Flächenabweichung? **Eigenbedarfskündigung:** Was bei Wegfall des Eigenbedarfs nach Ablauf der Kündigungsfrist gilt **Pflichtverletzung des Mieters:** Zum Umfang des Kündigungsfolgeschadens

1. Platz: Nunovo Immobilienverwaltung, Ottobrunn

12.000 verwaltete Einheiten. Warum? Bereits früh eine Personalabteilung aufgebaut. Akademie für die Mitarbeiter. Bonusssystem.

2. Platz: Kirchhoff & Kollegen Wohnungsverwaltung GmbH, Köln

2.500 Einheiten. Warum? Flexible Arbeitszeiten. Gewinnbeteiligung. Persönliche Zielvereinbarungen. Mentoring. Feedback-Kultur.

3. Platz: Gewobag VB, Berlin

16.000 Einheiten. Warum? Lebenslanges Lernen. Mitarbeiterorientierte Unternehmenskultur. Flexible Arbeitszeiten. Betriebliche Altersvorsorge.

NachwuchsStar 2019: Annika Kleinedam, AGA Unternehmensgruppe, Hamburg

Kaufmännische Angestellte, Vermietung. Warum? Engagement. Willen. Stetes Hinzulernen.

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 Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

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

Standards zum Datenmanagement (II): GIF und BVI kooperieren

Im Gegensatz zu anderen Ländern wie den USA, Frankreich oder den Niederlanden existierten in Deutschland bis vor wenigen Jahren jedoch keine Standards, nach denen Daten strukturiert und prozessbezogen zwischen den unterschiedlichen Partnern entlang der Immobilien-Wertschöpfungskette ausgetauscht oder Dokumente strukturiert verwaltet werden. Stattdessen erfolgte der Datenaustausch zwischen den unterschiedlichen Beteiligten wie etwa Eigentümern, Asset Managern und Property Managern in der Praxis meist anhand von Excel-Dateien oder unternehmensspezifischen Schnittstellen.

Die Wartung dieser Schnittstellen ist teuer und ineffizient. Die Qualität der Datenübermittlung leidet und manuelle Prüfungen erfordern einen hohen Arbeitsaufwand. Die Verwaltung von Dokumenten erfolgte meist in Verzeichnisstrukturen oder in Dokumentenmanagementsystemen nach unterschiedlichen Kriterien. Bei einem Eigentümerwechsel mussten die elektronischen Dokumente meist manuell zwischen den Systemen des alten und neuen Eigentümers migriert werden. Vorhandene Metadaten zu den Dokumenten gingen oft verloren.

Aus diesen Gründen hat die Kompetenzgruppe Datenmanagement der gif-Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e. V. die Richtlinien zu Daten- und Dokumentenaustausch erarbeitet, die nun hinsichtlich der Anforderungen der Immobilienverwaltung weiterentwickelt werden sollen. Die in der gif vertretenen Wissenschaftler und Vertreter der immobilienwirtschaftlichen Praxis haben bislang zwei Richtlinien veröffentlicht:

- Die gif-Richtlinie zum Immobilien-Daten-Austausch (gif-IDA, V2.0) definiert den prozessbezogenen Datenaustausch zwischen einzelnen Dienstleistern, wie zum Beispiel Hausverwalter, Wertgutachter und Eigentümer. Die verwendeten

Datenfelder wurden unter www.zgif.org veröffentlicht.

- Die gif-Richtlinie „Standard zum Aufbau eines Immobiliendatenraums und Dokumentenmanagement-Systems“ (gif-DMS, V2.0) definiert, wie Dokumente klassifiziert und strukturiert abgelegt und welche Metadaten pro Dokumentenklasse erfasst und gespeichert werden. Die Richtlinie soll damit eine eindeutige Zuordnung von Dokumenten bei der elektronischen Ersterfassung ermöglichen, etwa durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz und einem automatisierten Dokumentenaustausch zwischen unterschiedlichen DMS- und Datenraumanbietern zum Beispiel nach einer Immobilientransaktion.

Bei der Entwicklung der gif-Datenstandards waren auch ausländische Partner beteiligt

Entwickelt wurden die gif-Datenstandards gemeinsam mit dem Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen (BIIS), dem BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e. V., dem BVI Bundesverband der Investment und Asset Manager e. V. und dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss sowie international mit dem französischen Partnerverband FIDJI, der INREV und der RICS.

„Hier zählt Kooperation statt Konkurrenz“, betont der stellvertretende Leiter der Kompetenzgruppe Datenmanagement, Dominik Brunner FRICS. Es habe sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass die Standards dadurch eine möglichst breite Akzeptanz und Anwendung finden.

Während die Immobilien-Datenstandards bei den Konzernen der institutionalisierten Immobilienwirtschaft laut gif



Im Datenschwungel können elektronische Dokumente leicht verloren gehen, wenn es keine einheitlichen Standards gibt.

Kleinere Unternehmen, etwa im Bereich Immobilienverwaltung, schrecken bei der Implementierung von Datenstandards noch zurück. Das soll sich ändern.

Mit den Richtlinien zu Daten- und Dokumentenaustausch hat die gif die Basis für ein standardisiertes Datenmanagement gelegt (siehe dazu Seite 66). Nun sollen die gif-Richtlinien hinsichtlich der Anforderungen der Immobilienverwaltung weiterentwickelt werden.



bereits umfassend erprobt worden seien und sich im Einsatz befänden, schreckten kleinere Unternehmen gerade im Bereich der Immobilienverwaltung bei der Implementierung der Standards noch zurück.

„Die gif-Datenstandards sind ebenso für den Klein- und Mittelstand anwendbar“

„Dabei sind die gif-Datenstandards theoretisch ebenso für den Klein- und Mittelstand anwendbar“, sagt Dr. Stephan Seilheimer MRICS, der die KG Daten-

management leitet. Dass dies bisher nur vereinzelt geschehe, sei auch der Struktur und dem Fokus der beteiligten Verbände samt ihrer darin organisierten Firmen geschuldet.

Dieser Herausforderung will sich nun die in Gründung befindliche gif-Projektgruppe Prozessmanagement annehmen. Angestoßen von gif e. V. und dem BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e. V. haben Branchenvertreter begonnen, die Datenstandards unter besonderer Berücksichtigung der Bedürfnisse aus der Verwaltersicht weiterzuentwickeln. „Entlang der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette gibt es viele Prozesse, bei denen Daten-

strukturen über Systeme und beteiligte Dienstleister hinweg interoperabel sein müssen“, erklärt BVI-Geschäftsführerin Sandra Lenzenhuber. „Etablierte immobilienwirtschaftliche Systeme, Prozesse und Standards werden durch neue Entwicklungen neu gedacht, aber Normierungen für die erforderlichen neuen Prozessschnittstellen und interoperablen Datenstrukturen sollen auf Basis bestehender Standards auch für die Verwalterbranche entwickelt werden.“

Eine neue Projektgruppe soll sich intensiv mit den Prozessen der Branche beschäftigen

Bei der Auftaktsitzung der gif-Projektgruppe Prozessmanagement diskutierten Vertreter von Softwareunternehmen, wissenschaftlicher Forschung und Verbänden mit Dienstleistern der Wohnungswirtschaft über die Bandbreite der Herausforderung, die bestehenden gif-Datenstandards hinsichtlich der Anforderungen der Immobilienverwalter weiterzuentwickeln. „Wichtig erscheint uns, die gesamte Wertschöpfungskette bei Immobilien zu repräsentieren“, erklärt Lenzenhuber.

Die Projektgruppe werde sich in den nächsten Monaten intensiv mit den Prozessen der Immobilienwirtschaft beschäftigen und Lösungen zu konkreten Fragestellungen zur Organisation sowie Transport, Austausch und Vergleichbarkeit von Datenmengen erarbeiten. „Es geht darum, langfristig Maßstäbe zu setzen“, sagt die BVI-Geschäftsführerin. Entscheidend sei, dass künftig alle Marktteilnehmer mit einer einheitlichen „digitalen Sprache“ sprechen. «

Dominik Brunner FRICS, Sandra Lenzenhuber, Dr. Stephan Seilheimer MRICS

Schnittstellenproblem verhindert Innovationen

Herr Heckeler, was macht die WEG-Reform?

Heckeler: Der Bericht der Bund-Länder-Kommission liegt vor. Wir sind positiv überrascht von den vielen Vorschlägen. Bevor wir uns dazu aber groß äußern, müssen wir sie erst bewerten. Mit dem Gesetzentwurf rechnen wir noch in 2019.

Können Sie Stichworte nennen, was die Reform bringen könnte?

Kaßler: Wir rechnen etwa mit einer Erweiterung der Entscheidungs- und Vertretungsbefugnisse des Verwalters, flexibleren Regelungen zur Größe des Beirates, der Neuregelung von Anfechtungsklagen sowie mit der Abschaffung von § 49 Abs. 2 WEG. Zudem sollen die Abstimmungsquoten bei Sanierung und Modernisierung deutlich abgesenkt werden.

Wird es eine bessere Reform als 2007?

Heckeler: Das glauben wir schon. Es muss aber jedenfalls darauf geachtet werden, einzelne Eigentümer nicht finanziell zu überfordern, wenn künftig beispielsweise Beschlussfassungen über energetische Sanierungen oder den Einbau von Ladeinfrastruktur erleichtert werden. Diese Aufgabe hat der Gesetzgeber noch nicht gelöst.

Kommt die virtuelle Eigentümerversammlung?

Kaßler: Im Moment sagt der Bericht nur aus, dass für einzelne Eigentümer in Zukunft die Möglichkeit einer Online-Teilnahme an Eigentümerversammlungen besteht. Das heißt aber noch nicht, dass die gesamte Versammlung virtuell sein darf, hier müssen wir uns weiter einbringen. Mit einem einstimmigen Beschluss geht das natürlich heute auch schon.

Verwalter waren bisher nicht unbedingt die Treiber der Innovation. Ändert sich das gerade ein Stück weit?

Kaßler: Wir haben die Schnittstellenproblematik als ein großes Problem definiert, das die digitale Innovation bei Verwaltern hemmt. Denn die unterschiedlichen ERP-Systeme haben keine einheitlichen Schnittstellen. Jeder Verwalter, der heute „digitaler“ werden will, stellt sich sofort die Frage, ob das mit seinem ERP-System vereinbar ist. Deshalb haben wir einen Arbeitskreis Digitalisierung einberufen, der sich intensiv damit beschäftigt und Lösungen finden wird.

Solche Vorstöße gab es schon oft...

Kaßler: Ja, aber noch nicht vom VDIV. Und wir werden Erfolg haben. Derzeit lassen wir eine Machbarkeitsstudie für viel Geld erstellen und hoffen, die Frage beantwortet zu bekommen, ob es tatsächlich möglich ist, einen einheitlichen Branchenstandard einzuführen – nicht nur in der Theorie, auch in der Praxis.

Wann soll die Studie fertig sein?

Kaßler: Ende des Jahres. Dann wissen wir, ob eine praktische Umsetzung realistisch und finanziell umsetzbar ist.

Digitalisierung kostet viel Geld. Wie soll das aufgebracht werden? Allein über Honorarerhöhungen der Verwalter?

Heckeler: Unsere Unternehmen sind tatsächlich dazu verdammt, ihre Vergütungsstrukturen deutlich anzupassen, sonst werden sie große Probleme haben und erleben das Zeitalter der Digitalisierung gar nicht. Es ist hart, aber: Wer hier nicht mitmacht, wird abgehängt.

Gibt es nicht längst einen Konsolidierungsprozess?

Kaßler: Es gibt zwei Tendenzen: einen Konzentrationsprozess bei den Kleinstunternehmen, aber insgesamt einen Wachstumsprozess der Branche. Allein in den vergangenen Jahren stieg die Anzahl der Unternehmen um fünf Prozent. Offenbar

„In den letzten Jahren stieg die Zahl der Unternehmen um 5 Prozent. Die Branche wird offenbar als lukratives Betätigungsfeld gesehen...“

Martin Kaßler,
Geschäftsführer VDIV

Martin Kaßler, Geschäftsführer, Wolfgang D. Heckeler, Präsident des Verbandes der Immobilienverwalter Deutschland VDIV, im Gespräch mit Dirk Labusch, Immobilienwirtschaft (v. l.)



WEG-Reform, neue Geschäftsmodelle, Herausforderungen für Verwalter, neuer Verbandsname. Ein Gespräch mit **Martin Kaßler** und **Wolfgang D. Heckeler** anlässlich des 27. Deutschen Verwaltertages.

wird die Branche von außen als ein lukratives Betätigungsfeld gesehen...

Heckeler: Das sind zum Beispiel Banken, etwa Volksbanken, Raiffeisenbanken und Sparkassen. Die suchen nach neuen Betätigungsfeldern. Wir haben die ersten Mitglieder aus diesem Bereich.

Kaßler: Ein interessantes Beispiel: Ein Verwalter fusioniert mit einem Kreditinstitut. Er bringt seine Eigentümergemeinschaften ein, die Bank ihren Kundenstamm, vor allem aber ihr Callcenter. Neue Synergien entstehen: Vervielfachung der Kunden, mehr Leistungen. Neben der Verwaltung wird der Schriftverkehr übernommen, die Terminorganisation gewinnt an Bedeutung, Handwerkerleistungen, Kreditvergabe, Postservice et cetera – alles aus einer Hand.

Heckeler: Das ist ein riesiges Thema, insbesondere in ländlichen Regionen.

Kann der Fachkräftemangel gelöst werden durch Rationalisierung?

Kaßler: Digitalisierung ist eine Chance, dem Fachkräftemangel zu begegnen. Und ohne Rationalisierung geht es künftig nicht mehr. Entscheidend wird aber sein, wie wir mit den Mitarbeitern umgehen. Wenn ich digitalisiere, brauche ich für sie einen Beipackzettel. Das Produkt ist immer an den Menschen gekoppelt.

Welche Probleme sind für die VDIV-Mitglieder heute die wichtigsten? Recht?

Heckeler: Juristische Fragen stehen nicht mehr ganz so sehr im Vordergrund. Was deutlich zugenommen hat, ist das Interesse an technischer Gebäudeausstattung und der Qualifikation der Mitarbeiter. Oder die Frage danach, woran man gute Weiterbildung erkennt. Dabei geht es nicht darum, die eigenen Produkte in den Vordergrund zu stellen. Die Mitglieder erwarten objektive Antworten und Orientierung. Wir versuchen daher, auch neue Seminarformen zu entwickeln. Und neue Themen anzubieten: Führungskultur, Mitarbeiterbindung und -gewinnung etwa.

Nehmen Fragen zum Bereich Digitalisierung zu?

Kaßler: Ja. Die Unternehmen sind hier auch untereinander gut im Austausch, etwa in unseren Erfa-Gruppen oder beim Forum Zukunft. Es wird zum großen Thema – keine Frage.

Heckeler: Im Moment ist vieles im Umbruch. Immer häufiger interessiert dabei, wie Mitarbeiter gewonnen und gehalten werden können. Von flexiblen Arbeitszeitmodellen über die betriebliche Altersvorsorge und die Weiterbildung wird intensiv diskutiert. Wir rufen im Übrigen aktiv dazu auf, Eigentümerversammlungen nach Möglichkeit nur während der Regelarbeitszeit stattfinden zu lassen. Wer dies vernünftig im Verwaltervertrag regelt, kann das durchsetzen.

Warum der Namenswechsel von DDIV zu VDIV? War es allein der Wunsch nach Erneuerung?

Heckeler: Nein, für uns war es wichtig, dass sich unsere Mitglieder stärker mit dem Bundesverband identifizieren. Dass wir eine einheitliche Darstellung nach außen haben, einen einheitlichen Auftritt, einen einheitlichen Namen, ein einheitliches Logo. Bislang war es sehr oft so, dass der Dachverband in den Medien vertreten war, aber unser Kunde, der Wohnungseigentümer, nicht immer die Verbindung zwischen Bund und Land herstellen konnte. Aber wenn wir ehrlich sind, war auch das Logo schon lange nicht mehr zeitgemäß.

Die Organisationsstruktur des Verbandes aber wird bleiben?

Heckeler: Die ändert sich nicht. Bisher war es eher so, dass die Landesverbände gut in ihren Regionen aufgestellt waren und der Dachverband für sich aufgestellt war. Mit der gemeinsamen starken Marke wollen wir politisch noch schlagkräftiger werden und an unsere Mitgliedsunternehmen noch mehr Eigentümergemeinschaften binden. Zugleich erhöhen wir weiter die Attraktivität der Mitgliedschaft. «

Dirk Labusch, Freiburg

„Die Unternehmen sind dazu verdammt, ihre Vergütungsstrukturen anzupassen, sonst erleben sie das Zeitalter der Digitalisierung nicht.“

Wolfgang D. Heckeler,
Präsident VDIV



Bei Kunden punkten per Personalstrategie

Deutschland hat in diesem Jahrzehnt den längsten Arbeitsmarktaufschwung seit den 1960er Jahren erlebt. Fünf Millionen zusätzliche Jobs sind entstanden. Der Boom sorgte für volle Auftragsbücher und Rekordüberschüsse. Die Facility-Service-Branche lag mit ihren Wachstumszahlen voll im Trend. Sie weist laut Lünendonk-Studie 2019 im Bereich fremdvergebener Dienstleistungen ein Marktvolumen von 54,2 Milliarden Euro auf. Die 25 führenden Unternehmen erwarten auch in Zukunft Umsatzwachstumsraten bis zu 7,4 Prozent.

Nachfrage nach Arbeitskräften wird von der Konjunktur abgekoppelt

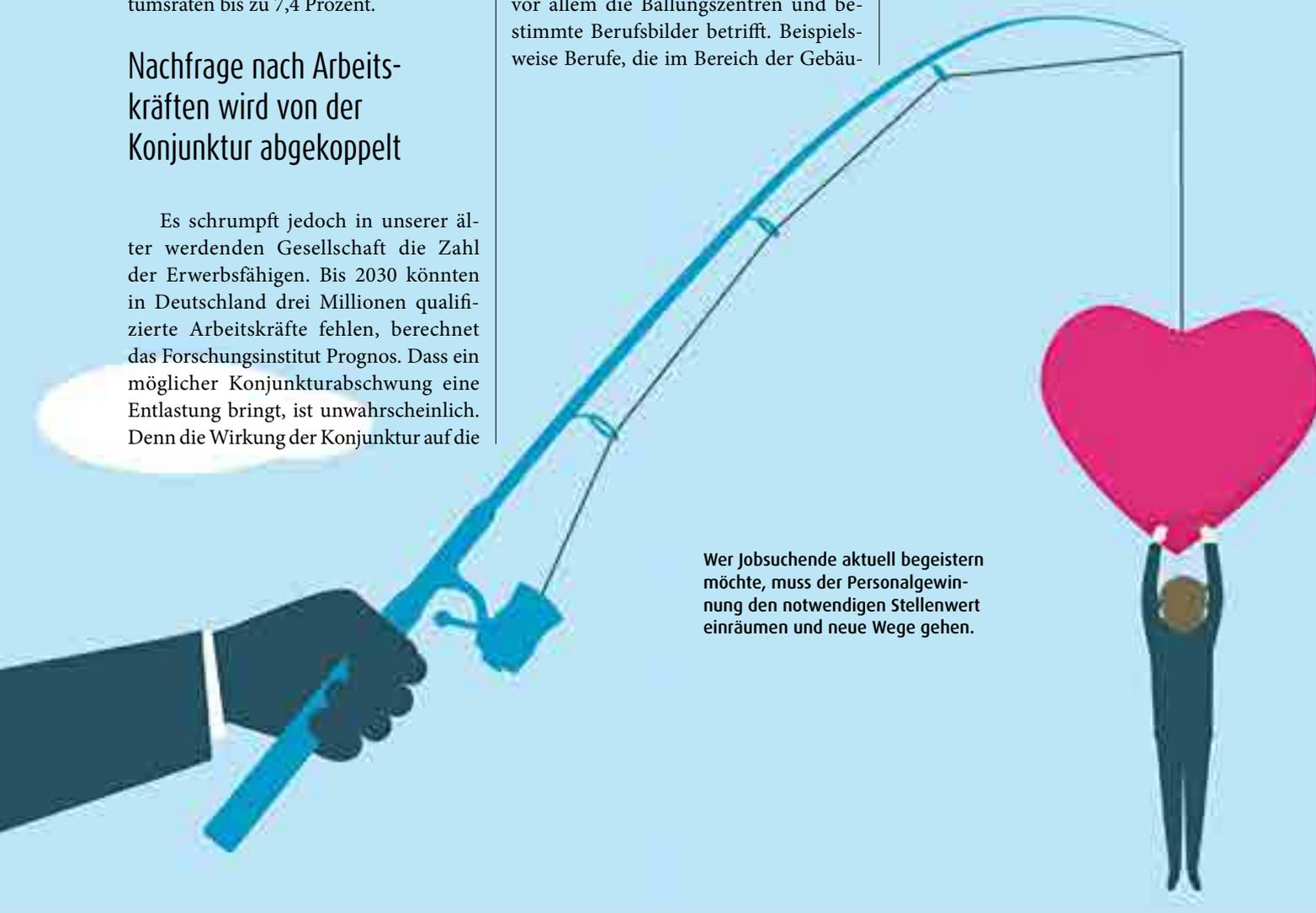
Es schrumpft jedoch in unserer älter werdenden Gesellschaft die Zahl der Erwerbsfähigen. Bis 2030 könnten in Deutschland drei Millionen qualifizierte Arbeitskräfte fehlen, berechnet das Forschungsinstitut Prognos. Dass ein möglicher Konjunkturabschwung eine Entlastung bringt, ist unwahrscheinlich. Denn die Wirkung der Konjunktur auf die

Beschäftigung ist laut dem Forschungsinstitut IAB seit der Rezession 2009 deutlich schwächer geworden. Wir erleben damit eine neuartige Entkopplung der Arbeitskräftenachfrage vom Konjunkturverlauf.

Unternehmen und Politik diskutieren den Fachkräftemangel seit Jahren. Das fehlende Personal ist ein entscheidendes Wachstumshemmnis für die deutsche Wirtschaft (DIHK Konjunkturumfrage 2019). Die Bundesagentur für Arbeit spricht von einem Fachkräfteengpass, der vor allem die Ballungszentren und bestimmte Berufsbilder betrifft. Beispielsweise Berufe, die im Bereich der Gebäu-

detchnik eine große Rolle spielen. Ebenso betroffen ist neben Handwerks- und Bauberufen auch die Reinigungsbranche. Wie können Branchen wie die Immobilienwirtschaft und im Speziellen Facility-Service-Anbieter auf diese Entwicklung reagieren? Und: Ist es denkbar, dass diese „Personalkrise“ unerwartete Entwicklungschancen hervorbringt?

Fragt man Marketing-Strategen, was nötig ist, um eine starke und anhaltende Nachfrage auszulösen, dann lautet die klare Antwort: ein attraktives Produkt.



Wer Jobsuchende aktuell begeistern möchte, muss der Personalgewinnung den notwendigen Stellenwert einräumen und neue Wege gehen.

Im Wettstreit um gut qualifizierte Mitarbeiter rücken Nachhaltigkeit, der Feel-Good-Gedanke und Wertschätzung in den Mittelpunkt. Arbeitgeber, die das verstehen und gezielt auf Qualität setzen, haben oft bessere Chancen bei Auftraggebern.

Dies gilt gleichermaßen für Arbeitsplätze. Durch den steigenden Personalmangel hat sich nun ein Arbeitnehmermarkt entwickelt, mit spürbaren Konsequenzen. Es sind nicht mehr die potenziellen Mitarbeiter oder Auszubildenden, die sich bewerben, sondern die Unternehmen selbst. Nur wer in der Lage ist, sich als Lieblingsarbeitgeber mit attraktiven Arbeitsplätzen im Angebot zu etablieren, hat Chancen, passende Arbeitskräfte zu finden, vorhandenes Personal zu begeistern und langfristig zu binden. Candidate Experience lautet also das Schlüsselwort der Recruiting-Szene, mit dem auch die 2018 von der WISAG gegründete Gesellschaft WISAG Job und Karriere arbeitet: Der Bewerber ist Kunde. Damit er zufrieden ist, müssen Arbeitgeber einen transparenten und verbindlichen Bewerbungsprozess gestalten, der positiv auf das gesamte Unternehmen ausstrahlt. Schnelle Reaktionen sind erfolgsentscheidend.

Mit der eigenständigen Gesellschaft Job und Karriere geht das Unternehmen in der Personalgewinnung neue Wege und möchte Jobsuchende begeistern. Es gilt, potenzielle Arbeitskräfte, Auszubildende oder dual Studierende persönlicher, individueller und vor allem dort, wo sie sich aufhalten, anzusprechen; das heißt auch soziale Medien intensiv zu nutzen. Neue Wege müssen ebenso bei der Auswahl der Zielgruppen besprochen werden. Was ist mit jungen Eltern, älteren Menschen, Jugendlichen ohne Abschluss, Menschen mit Behinderung sowie internationalen Arbeitskräften und Geflüchteten? Für diese starken Potenziale müssen Unternehmen passende Angebote entwickeln. Digitalisierung und Nachhaltigkeit zeichnen sich immer deutlicher als die wichtigsten Trends für die Unternehmensentwicklung ab. Neben den damit verbundenen Herausforderungen zeigen beide Themenfelder große innovative Schubkraft. Sie gelten inzwischen als wesentliche Kriterien bei der

Jobauswahl und sind entscheidend für erfolgreiches Employer Branding. Die Folge: Der Fach- beziehungsweise Arbeitskräftemangel kann vom Wachstumshemmnis zu einem Treiber für unternehmerische Entwicklung werden.

Ausschlaggebend sind Sicherheit, Gehalt und Atmosphäre

Unternehmen, die am Markt mit einem Team von gut ausgebildeten Kräften konkurrenzfähig bleiben wollen, setzen auf Zukunftsorientierung. Nicht umsonst fällt die Immobilienbranche in der Lünendonk-Studie 2019 mit höchsten Zustimmungswerten für digitalisierte Services auf. Und gerade für diese Branche, die durch den Energiebedarf in Gebäuden für einen erheblichen Teil des CO₂-Ausstoßes in Deutschland verantwortlich ist, „wird nachhaltiges unternehmerisches Handeln ausschlaggebender Faktor für die weitere Entwicklung“. Digitale Technik und Nachhaltigkeit gehen dabei an vielen Stellen Hand in Hand. Energieeffizienz, Ressourcenschutz, Abfallvermeidung, E-Mobilität: Bei all diesen Aspekten der Nachhaltigkeit kann digitale Technik große Unterstützung leisten.

Was genau muss ein attraktives Produkt auf dem Markt, sprich ein attraktiver Arbeitsplatz, heute bieten? Es sind drei Aspekte, die bei der Jobwahl für junge Talente ausschlaggebend sind, zeigt eine aktuelle Randstad-Studie: berufliche Sicherheit, attraktives Gehalt und nicht zuletzt eine angenehme Arbeitsatmosphäre.

Letztere ist ein Punkt, der das Verhältnis von Immobilienwirtschaft und Facility-Service-Dienstleistern direkt beeinflusst. Beide Beteiligte sind von Arbeits- und Fachkräftemangel betroffen. Beide müssen die oben genannten Kriterien

54,2

Die Facility-Service-Branche weist laut der Lünendonk-Studie 2019 mittlerweile im Bereich fremdvergebener Dienstleistungen ein Marktvolumen von 54,2 Milliarden Euro auf. Die 25 führenden Unternehmen erwarten auch in Zukunft Umsatzwachstumsraten von 5,4 bis 7,4 Prozent.

bei der Personalgewinnung erfüllen und einen attraktiven Arbeitsplatz bieten. Im jüngsten Office User Monitor 2025 sind die Kriterien dafür klar definiert: „Arbeitgeber und Vermieter müssen Wohnzimmer denken, nicht Büro. Lebenswelt statt Arbeitswelt.“

Die Gestaltung und Aufenthaltsqualität der Bürofläche hat inzwischen eine hohe Bedeutung für Mitarbeitergewinnung und -bindung. Es sind Facility Services wie Reinigung und Pflege, die die Attraktivität der Arbeitsplätze maßgeblich unterstützen und eine Feel-good-Atmosphäre ermöglichen. Nach vielen Jahren des Preisdrucks legen die Auftraggeber daher nun größeren Wert auf Qualitätsdienstleistungen. Zudem bescheinigen sie den Dienstleistern mehr Professionalität, und das Image der Branche wandelt sich langsam hin zu einem nachhaltigen und stärker wissensgetriebenen B2B-Service (Lünendonk-Studie 2019 der Auftraggeber). Und Auftraggeber schreiben Facility-Service-Unternehmen mit hohem Qualitätsanspruch gleichfalls eine starke Leistungsfähigkeit bei der Personal- »



„Mehrere Lünendonk-Auftraggeber- und -Dienstleisterstudien zeigen, dass ein überzeugendes Konzept zur Mitarbeitergewinnung und -bindung inzwischen als ein Vorteil im Vergabeverfahren gewertet wird. Aber auch die Auftraggeber sind gefordert, über Einsatzzeiten, übertarifliche Entlohnung im Vergabeverfahren und Wertschätzung der Servicemitarbeiter nachzudenken, sofern sie auch künftig gute Dienstleister mit gutem Personal finden wollen.“

Thomas Ball, Senior Consultant des Marktforschungsunternehmens Lünendonk & Hossenfelder

beschaffung zu. Neben der Arbeitsatmosphäre spielen faire Löhne und Gehälter bei der Attraktivität von Arbeitsplätzen eine große Rolle. Das Prinzip der klassischen Marktentwicklung lautet: Wenn ein Gut knapp wird, wird es teurer.

Dies greift jedoch noch nicht in jeder Branche. So schlägt sich laut Lünendonk-Studie Auftraggeber 2019 die geringe Entlohnung des Personals im Facility Management unmittelbar auf die Fähigkeit der Dienstleister nieder, in Zeiten des Fachkräftemangels die am besten geeigneten Mitarbeiter zu rekrutieren. Erste spürbare Ansätze bei Löhnen und Preisen, bei Vergabeverfahren und der Abstimmung von Leistungsverzeichnissen sowie vor allem bei neuen Beschäftigungsmodellen sind jedoch festzustellen, bestätigt der Bundesinnungsverband des Gebäudereiniger-Handwerks. Modelle

wie „Daytime Cleaning“ (Tagreinigung) wären etwa vor wenigen Jahren noch weitgehend undenkbar gewesen. Bei diesem integrierten Service sind Reinigungskräfte während der Bürozeiten im Einsatz. Derzeit arbeiten beispielsweise noch rund 40 Prozent der WISAG Reinigungskräfte auf 450-Euro-Basis. Der Grund: stundenweiser Einsatz vor und nach den üblichen Bürozeiten. Würden die Reinigungsarbeiten in den normalen Büroarbeitstag integriert, entstünden attraktive Teilzeit- und Vollzeitjobs. Getrieben durch den sich verstärkenden Arbeitskräftemangel, Digitalisierung und Nachhaltigkeit, verändert sich also aktuell das Verhältnis zwischen Dienstleistern und Auftraggebern.

Der knallharte Preisdruck der letzten Jahre weicht spürbar zurück. Stattdessen rücken bei Dienstleistungsaufträgen Qualität, der Feel-good-Faktor und Wert-

schätzung in den Mittelpunkt und damit der Mensch selbst. Wer die tiefgreifende Transformation des Arbeitsmarktes als Chance für Weiterentwicklung begreift und in ein paar Jahren als Sieger vom Platz gehen möchte, der braucht Ideen für neue Denkweisen.

Erfolgreiche Ergebnisse wird es dann geben, wenn Kunden und Dienstleister sich gemeinsam im Sinne einer Synergiepartnerschaft auf den Weg machen. Dann kann Facility Management zum Feel-good-Management werden – ein Begriff, der über die Immobilienbranche hinweg bald schon in aller Munde sein könnte. Dazu gehört selbstverständlich der Mut, die nötigen Veränderungsprozesse zu gestalten und nicht nur zu verwalten. “

Ralf Hempel, Vorsitzender der Geschäftsführung der WISAG Facility Service Holding

„1.000 Euro Azubivergütung und Einstiegsgehälter von 2.500 Euro aufwärts – besonders für Fachkräfte sind die Entwicklungsprognosen sehr gut. Wir arbeiten daran, dass Daytime Cleaning ein Trend wird. Für das Recruiting wäre das ein Segen. Dafür brauchen wir einen Mentalitätswechsel und Kunden, die verstehen, dass der entstandene Arbeitnehmermarkt neue Wege erfordert.“

Johannes Bungart, Geschäftsführer des Bundesinnungsverbands des Gebäudereiniger-Handwerks



HAUFE.

SICHERE GEBÄUDE UND GEFAHRENABWEHR



374 Seiten | 59,95 €

DAS AKTUELLE STANDARDWERK FÜR FACILITY MANAGER UND VERWALTER

Dieses Fachbuch informiert auf dem neuesten Rechtsstand über die Gewährleistung der Sicherheit von Gebäuden, Gefahren und das richtige Verhalten im Gefahren- oder Schadensfall. Außerdem geht es auch auf die Verkehrssicherungspflichten für Gewerbeimmobilien, die neue Betriebssicherheitsverordnung und die Betreiberpflichten aus der Verwendung regenerativer Energien ein. Zahlreiche farbige Abbildungen helfen bei der Umsetzung in die Praxis.

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

Erfolgreich auch mit neuen Produkten

Bereits das dritte Jahr in Folge wurde die David Borck Immobiliengesellschaft von der Zeitschrift Focus als einer der Top-Makler Deutschlands ausgezeichnet. Das haben wir als Anlass für einen so genannten „Best-Practise“-Beitrag genommen. Was können sich Maklerunternehmen von David Borck abschauen?

Die Nominierung zu „Deutschlands TOP Immobilienmakler“ erfolgt dabei ausschließlich durch die explizite Empfehlung von Maklerkollegen von ImmoScout24 und den Mitgliedern der regionalen Immobilienverbände Deutschlands. Zudem müssen die Nominierten bereits im Vorjahr als Anwärter für die Auszeichnung genannt worden und Mitglied des IVD sein. In Zusammenarbeit mit der Statista GmbH wurden etwa 13.000 Empfehlungen ausgewertet.

Viele Makler setzen immer noch auf altbewährte Marketingtools und passen ihre Strategien nicht den modernen Ansprüchen ihrer Kunden an. Die David Borck Immobiliengesellschaft macht es explizit anders: Sie setzt auf die neuesten Trends in der Objektvermittlung und -vermarktung.

Vermarktung muss die zunehmende Digitalisierung proaktiv im Blick haben

Gründer David Borck und Caren Rothmann bieten sämtliche Dienstleistungen rund um den Verkauf und die Vermarktung von Immobilien an. Der Service umfasst grundlegende Elemente wie die Preisfindung und die Ausgestaltung der Grundrisse. Aber auch die Erstellung eines individuellen, auf die Zielgruppe ausgerichteten Marketingkonzepts, das unter anderem die Ausarbeitung von Online-

„Wir wollen unseren Kunden den bestmöglichen Eindruck der angebotenen Immobilie vermitteln – vor allem wenn dieser virtuell stattfindet.“

Caren Rothmann, Mitgründerin David Borck Immobiliengesellschaft, Berlin



Kampagnen, Websites sowie Print-Anzeigen und Presseberichten beinhaltet, gehört zum Portfolio der Immobiliengesellschaft.

Caren Rothmann ist es wichtig als „Immobilien dienstleister“ viele Services aus einer Hand anzubieten. Bei der Vermarktung setzt das Unternehmen auf qualitativ hochwertige Marketing-Materialien: Angefangen bei ausführlichen Exposés, die zum Standardrepertoire des Unternehmens gehören, bis hin zu Vermarktungskonzepten, die gemeinsam mit einer strategischen Marketingagentur entwickelt werden und vor allem auch die

zunehmende Digitalisierung des Marktes im Blick haben.

„Traditionelle Exposés, auch in Print-Form, sind immer noch nicht aus der Mode, denn bei so einer wichtigen Kaufentscheidung wollen die Kunden auch oft etwas Haptisches in der Hand haben“, weiß CEO Borck und ergänzt: „Trotzdem stehen neben klassischen Print-Maßnahmen auch bei der Immobilienvermarktung soziale Netzwerke wie Facebook, Instagram und YouTube immer mehr im Fokus.“ Dadurch können potenzielle Käufer – egal ob national oder international – auf all ihren Endgeräten erreicht werden und gleichzei-

Warum hat ein Makler Erfolg? Es liegt möglicherweise an einem gewissen Perfektionismus. Wichtig ist eine Dienstleistungsmentalität, aber auch, einen Blick für die wechselnden Bedürfnisse des Marktes zu haben. Ein Best-Practise-Beispiel aus Berlin.



„Traditionelle Exposés, auch in Print-Form, sind immer noch nicht aus der Mode ...“

David Borck, Gründer David Borck Immobiliengesellschaft, Berlin

tig der eigene Bekanntheitsgrad durch den Außenauftritt erhöht werden.

Um den Kunden die Entscheidung noch leichter zu machen und den Verkaufsprozess zu beschleunigen, hat die Berliner Firma schon früh ihr Service-spektrum um das so genannte Home Staging erweitert, das bei ausgewählten Immobilien zum Einsatz kommt. Mit Hilfe ausgesuchter Einrichtungsstücke und Wohnaccessoires erhalten potenzielle Erwerber einen Vorgeschmack auf das Entfaltungspotenzial ihrer neuen Immobilie.

„Wir bringen so Käufer und Immobilie schneller zusammen und helfen der Fantasie der Erwerber ein wenig auf die Sprünge. Dazu muss man wissen, wie man eine Immobilie gekonnt inszeniert“, sagt Rothmann. Wenn ein Haus oder eine Wohnung für diese Art der Vermarktung ausgewählt wird, wird zunächst ein individuelles Interior-Konzept entwickelt, das gut auf Objekt und Zielgruppe abgestimmt sein sollte: In hippen Gegenden kommen Designermöbel zum Einsatz, in konservativ geprägten Arealen eher Klassisches. Auch bei bewohnten Immobilien könne Home Staging sinnvoll sein.

Home Staging mit bewegten Bildern ist höchst erfolgversprechend

Dazu wird die bereits vorhandene Einrichtung entweder optimiert, sodass sie nicht zu persönlich wirkt und einen größeren Interessentenkreis anspricht, oder mit passenden Elementen ergänzt. Ein Profi-Fotograf porträtiert die fertig inszenierten Zimmer anschließend, sodass die Aufnahmen für die Website, Exposés, Social-Media-Kanäle und Kundenmailings eingesetzt werden können. Bei besonders hochwertigen Objekten setzt das

Team auf eigene Objektvideos – teilweise auch mit Videodrohnen. Damit gestaltet sich bereits der erste Kontakt mit der Immobilie, der oft online zustande kommt, so informativ und detailliert wie möglich. Wie in der Realität, ist auch im Netz der erste Blick häufig entscheidend. „Wir wollen unseren Kunden den bestmöglichen Eindruck der angebotenen Immobilie vermitteln – vor allem wenn dieser virtuell stattfindet“, meint Rothmann.

Trend mit großem Potenzial: ein Objekt selbst bewohnen und dafür Rente erhalten

Bei den Produkten hat das Team auch das Potenzial der Immobilienrente erkannt. Dabei ist das Modell in Deutschland noch relativ unbekannt. Mehrere Objekte wurden hier bereits vermittelt. Die Idee dahinter: Der Verkäufer kann die Immobilie weiterhin bewohnen und kommt zusätzlich in den Genuss einer monatlichen Rentenzahlung. So können die Eigentümer ihre gesetzliche Rente im Ruhestand aufbessern, ihren gewohnten Lebensstil beibehalten oder notwendige altersgerechte Umbauten in ihrem Zuhause vornehmen und müssen die gewohnte Umgebung nicht verlassen.

Je nach Modell kann die Rente als Leibrente, also bis ans Lebensende, oder als Zeitrente, zum Beispiel für einen zehnjährigen Zeitraum, vereinbart werden. „Für uns ist es wichtig, immer am Puls der Stadt und der Zeit zu sein. Wir sind ständig dabei zu beobachten, welche Bedürfnisse es auf dem Markt gibt, und bieten dann die passenden Produkte und Dienstleistungen an“, fasst Rothmann zusammen. «

Britta Berger, Berlin

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Alleinauftrag: Zur Verlängerungsklausel in AGB

Die Allgemeinen Geschäftsbedingungen eines Maklers, wonach sich der Makleralleinauftrag nach einer Mindestlaufzeit von sechs Monaten automatisch um jeweils drei Monate verlängert, sofern der Maklervertrag nicht gekündigt wird, sind wegen unangemessener Benachteiligung des Maklerkunden unwirksam.

Urteil des OLG Stuttgart, Urteil v. 6.2.2019, 3U 146/18 (nicht rechtskräftig Revision beim BGH I ZR 40/19)

SACHVERHALT: Makler A wurde von einem Eigentümer mit einem als „Alleinverkaufsauftrag“ formulierten Formularvertrag zur Vermarktung seiner Eigentumswohnung beauftragt. Der Vertrag hat unter anderem folgenden Inhalt:

„ 1. ... Der Auftraggeber wird keinen anderen Makler einschalten. A verpflichtet sich, im Rahmen dieses Auftrags für den Auftraggeber tätig zu werden.
2. Der Auftrag ist zunächst auf sechs Monate befristet und verlängert sich jeweils um drei Monate, falls er nicht gekündigt wird.“

Eine Kündigung erfolgte durch den Eigentümer nicht, wodurch der Vertrag sich automatisch immer weiter um drei Monate verlängern sollte. Im Juni 2016 besichtigte ein anderer Makler K die Wohnung mit einem Kaufinteressenten und dieser kaufte sodann das Objekt auch im Juli 2017. Der weitere Makler K erhielt dadurch eine Maklerprovision, der ursprüngliche Makler A ging leer aus.

A verlangt nunmehr vom Eigentümer Schadensersatz. Der Eigentümer habe unter Verletzung seiner vertraglichen Verpflichtungen aus dem Alleinauftrag einen weiteren Makler beauftragt. Ohne dieses vertragswidrige Verhalten hätte Makler A die Maklerprovision verdient.

A klagte daher auf eine Doppelprovision gegen den Eigentümer. In erster Instanz gewann A; das OLG hob diese Entscheidung in der Berufung durch den Eigentümer jedoch auf. Die Entscheidung des BGH steht noch aus.

DIE ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das OLG Stuttgart führt aus, dass eine Verlängerungsklausel für einen Alleinauftrag jedenfalls dann eine unangemessene Benachteiligung des Maklerkunden darstellt, wenn es sich um einen Formularvertrag handelt und der Zeitraum der Verlängerung jeweils drei Monate beträgt.

Grundsätzlich ist ein Maklervertrag jederzeit vom Auftraggeber frei widerruflich und verbietet nicht, die Dienste anderer Vermittler zum Abschluss des gewünschten Hauptvertrags in Anspruch zu nehmen. Von diesem Leitbild weicht die Vereinbarung eines Alleinauftrags ab.

Übernimmt der Makler nun eine Tätigkeitspflicht wie bei einem Alleinauftrag, so ist es nicht per se unbillig, wenn er sich im Gegenzug für eine bestimmte Zeitspanne Exklusivität ausbedingt. Auch wenn das erfolgreiche Zustandekommen eines Hauptvertrags nie sicher prognostizierbar ist, erhält der Makler auf diese Weise in jedem Fall eine kalkulierbare Chance, dass sich seine Investition in Nachweis- und Vermittlungsbemühungen durch den Abschluss eines provisionspflichtigen Hauptvertrags amortisiert.

Mit der Vereinbarung eines Alleinauftrags für eine bestimmte Laufzeit hat der Makler aber die Chance erhalten, durch seine Tätigkeit eine Provision zu verdienen, ohne fürchten zu müssen, dass ihm ein anderer Makler zuvorkommt und dadurch die Bemühungen um den Nachweis oder die Vermittlung eines Hauptvertrags für den Makler fruchtlos bleiben. Eine län-



OLG Stuttgart: Keine automatische Verlängerung des Vertrags um mehrere Monate in AGB

gere Exklusivität als die vereinbarte Mindestlaufzeit widerspricht aber Treu und Glauben, zumal dies hier automatisch um drei Monate erfolgen sollte.

Es erscheint daher unbillig und nicht durch schutzwürdige Interessen des Maklers gerechtfertigt, den Maklerkunden nach der – erfolglosen – fest vereinbarten Vertragslaufzeit, für eine Zeitspanne von weiteren drei Monaten an den Alleinauftrag zu binden, wenn er die vierwöchige Kündigungsfrist zum Ablauf der Mindestvertragslaufzeit versäumt hat. Insofern hatte der Maklerkunde in der 2. Instanz Recht bekommen. Der Makler erhielt keinen Schadensersatz.

PRAXISHINWEIS: Auch hier gilt die Aussage, dass am besten alles individuellvertraglich mit dem Kunden geregelt werden soll, oder sich keine automatische Verlängerung des Vertrages um mehrere Monate ergibt, sondern sich der Vertrag lediglich um einen kurzen Zeitraum verlängert. Die Entscheidung des BGH ist abzuwarten. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Entziehung des Eigentums: Abmahnung

Die Entziehung des Wohnungseigentums darf im Grundsatz nicht darauf gestützt werden, dass ein Eigentümer
 › von seinem Recht Gebrauch macht, sich mit Anträgen an den Verwalter zu wenden, auf der Versammlung Anträge zu stellen und/oder
 › Beschlüsse im Wege der Anfechtungs- bzw. der Beschlussersetzungsklage gerichtlich überprüfen lässt.
Anders liegt es, wenn die Wahrnehmung der Rechte rechtsmissbräuchlich ist. BGH, Urteil v. 5.4.2019, V ZR 339/17

FAKTEN: Eigentümer K fordert den Verwalter per E-Mail auf, ihm nach drei Werktagen eine Kopie der Sammlung der Beschlüsse vom Vortag zuzusenden. Für den Fall, dass V dem nicht nachkomme, weist man auf die Möglichkeit einer Abberufung aus wichtigem Grund wegen Pflichtverletzung hin. Ein derartiges Verhalten hatte der Eigentümer mehrfach an den Tag gelegt, weshalb schon ein Verwalter zurückgetreten war. Vor diesem Hintergrund beschließen die übrigen Eigentümer, den Eigentümer K wegen wiederholten destruktiven Verhaltens abzumahnern. Im Beschluss heißt es: „Bei Fortsetzung dieses missbilligenden Verhaltens wird die Eigentümergemeinschaft in Bezug auf K über die Einleitung des Verfahrens auf die

Entziehung des Eigentums entscheiden.“ K geht gegen diesen Beschluss vor. Die Revision hat keinen Erfolg.

ENTSCHEIDUNG: Der Abmahnungsbeschluss sei nicht zu beanstanden. Die Geltendmachung von Eigentümerrechten könne rechtsmissbräuchlich sein. An das Vorliegen eines Rechtsmissbrauchs seien aber strenge Anforderungen zu stellen. Eine bloß querulatorische Anfechtungsklage reiche nicht aus. Anders sei es jedoch hier: Eine Destabilisierung der Eigentümergemeinschaft stehe im Gegensatz zum Kernanliegen des Wohnungseigentumsgesetzes. Das „Vergraulen“ des jeweiligen Verwalters führe letztlich dazu, dass sich keine Person mehr finde, die diese Aufgabe

übernehmen möchte. Lege es ein Eigentümer darauf an, missbrauche seine Rechte für einen eigentumsfeindlichen Zweck.

FAZIT: Eine Abmahnung entspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung nur, wenn sie hinreichend bestimmt ist und ein Verhalten aufzeigt, das als solches einen Entziehungsbeschluss rechtfertigen kann. Wie der BGH ausführt, ist neben den Eigentümern auch der Verwalter in der Lage, einen störenden Eigentümer abzumahnern. Insoweit bedarf es keines Beschlusses. Wie der Fall zeigt, ersparte eine Abmahnung des Verwalters den Eigentümern eine ganze Menge, unter anderem eine Anfechtungsklage gegenüber dem Abmahnungsbeschluss.

Aktuelle Urteile

BESEITIGUNG UND UNTERLASSUNG

Anspruch gegen Nachbarn

Jedem Eigentümer steht im Hinblick auf das gemeinschaftliche Eigentum ein Individualanspruch auf Beseitigung und Unterlassung einer Störung, z. B. wegen Lärms oder auch durch eine bauliche Veränderung, gegen den Grundstücksnachbarn zu.

OLG Rostock, Urteil v. 13.9.2018, 3 U 40/17

FAKTEN: Eigentümer K klagt gegen den Eigentümer des benachbarten Grundstücks auf Unterlassung eines Zauns. Streitig ist, ob K allein klagen kann. Das Landgericht gibt der Klage statt. Dagegen richtet sich die Berufung des Nachbarn B zum Oberlandesgericht. Diese hat Erfolg. Durch die Errichtung des Zauns liege keine direkte Beeinträchtigung des Eigentums des K vor. Dies folge bereits daraus, dass der Zaun von B auf seinem eigenen Grundstück bzw. auf der Grundstücksgrenze errichtet worden sei.

FAZIT: Jeder Eigentümer ist berechtigt, gegen eine solche Störung vorzugehen. Der Verwalter sollte den Eigentümern diese Möglichkeit vorstellen. Die andere Möglichkeit besteht darin, den Unterlassungsanspruch zu einer Sache der Gemeinschaft zu machen. Der Verwalter sollte insoweit vorbereitet sein und einen entsprechenden Beschlussentwurf entnehmen können. Dieser sollte vorsehen, dass der Verwalter von den Eigentümern ermächtigt wird, insoweit die Gemeinschaft zu vertreten, und ferner ermächtigt wird, namens der Gemeinschaft ein Rechtsanwalt zur Durchsetzung der Interessen der Eigentümer zu beauftragen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERÄUSSERUNGSBESCHRÄNKUNG

Was gilt bei einem Eigentümerwechsel?

Haben einer Veräußerung alle aktuellen Eigentümer gegenüber dem Notar zugestimmt, ist ein Eigentümerwechsel nach diesem Zeitpunkt unschädlich.

OLG Frankfurt, Beschluss v. 17.4.2018, 20 W 12/18

FAKTEN: Es ist eine Veräußerungsbeschränkung vereinbart. Zustimmung müssen „die anderen Eigentümer“. Einer Veräußerung stimmen alle Eigentümer zu. Das Grundbuchamt meint indes, die Zustimmung reiche nicht. Denn für die Eigentumsumschreibung sei die Zustimmung der „aktuellen“ Eigentümer vorzulegen. Es fehle somit noch die Zustimmungserklärung von Eigentümer X, der erst soeben sein Eigentum erworben habe. Gegen diese Sichtweise wendet sich der Veräußerer. Mit Erfolg. Das Grundbuchamt sei nicht berechtigt, von sich aus von Amts wegen Ermittlungen zur Erteilung oder Versagung der Zustimmung anzustellen.

FAZIT: Eine nach § 12 Abs. 1 WEG notwendige Zustimmung darf nur aus einem wichtigen Grund versagt werden. Der Verwalter sollte ggf. von sich aus versuchen, die notwendigen Informationen zu beschaffen. Ihm sind jedenfalls solche Nachforschungen zumutbar, die zeitnah und ohne größeren Kostenaufwand eine hinreichende Schlussfolgerung auf die Verhältnisse des Käufers zulassen. Um an Informationen heranzukommen, muss der Verwalter in der Regel vor allem an den Veräußerer persönlich herantreten.

TREPPENHAUS

Aufstellen von Pflanzen

Ein Eigentümer darf auf dem Treppenabsatz im Treppenhaus grundsätzlich Pflanzen sowie dazugehörig Töpfe bzw. Metallständer für Töpfe und andere Dekorationsgegenstände aufstellen. Denn bei der Dekoration des Treppenhauses handelt es sich um ein sozialadäquates und grundsätzlich nicht beeinträchtigendes Verhalten.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 14.3.2019, 2-13 S 94/18

FAKTEN: Eigentümer K klagt gegen Eigentümer B auf Beseitigung und Unterlassung. B hat im Treppenhaus Pflanzen sowie Töpfe und andere Dekorationsgegenstände aufgestellt. K meint, B beeinträchtige ihn durch dieses Tun. Das Landgericht (LG) sieht das anders. Nach Ansicht der Kammer liegt im Aufstellen von Pflanzen und anderer Dekorationsgegenstände im Treppenhaus keine erhebliche Beeinträchtigung i. S. v. § 14 Nr. 1 WEG.

FAZIT: Wie man gemeinschaftliches Eigentum gebrauchen darf, kann vereinbart oder beschlossen werden. Fehlt es an diesen Bestimmungen, regelt § 14 Nr. 1 WEG, was gilt. Ein Eigentümer darf sich beim Gebrauch des Treppenhauses natürlich kein Sondernutzungsrecht anmaßen. Grenzfälle sind z. B. vorübergehender Schmuck an der Haustür zu Ostern. Bänke, Schränke oder Pflanzen sind aber ein „No-Go“. Die dauerhafte Dekoration des Treppenhauses mit diesen Dingen ist schlicht unzulässig. Das LG irrt also. Der Verwalter sollte sich am Frieden in einer Eigentumsanlage aktiv beteiligen. Dazu gehört es, den Eigentümern vorzuschlagen, eine Hausordnung aufzustellen.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Begleitung eines Schwerhörigen

Wer eine ständige persönliche Erschwernis (hier: starke Schwerhörigkeit) behauptet, muss bis zur Versammlung einen geeigneten Nachweis (Attest) vorlegen, wenn er als Begleiter einen zur Verschwiegenheit verpflichteten Anwalt an der Versammlung teilnehmen lassen möchte.

LG Lüneburg, Urteil v. 22.9.2017, 9 S 19/17

FAKTEN: K, die behauptet, an ausgeprägter Schwerhörigkeit zu leiden, begehrt die Feststellung, sich durch eine Person ihrer Wahl begleiten lassen zu dürfen. Die Klage hat keinen Erfolg. K hätte die anderen Eigentümer mit ihrem Begehren vorbefassen und ihre Schwerhörigkeit und die Notwendigkeit einer Begleitung nachweisen müssen. Sollte ein Hörgerät möglich sein, muss sich K gegebenenfalls darauf verweisen lassen. Eine Berechtigung zur Inanspruchnahme einer Hilfsperson könnte auch nicht generell im Vorfeld erwirkt werden, sondern nur bezogen auf eine konkrete Versammlung.

FAZIT: Tritt in der Versammlung ein Vertreter auf, besitzen Verwalter und Eigentümer ein eigenes Prüfungsrecht. Wird dieses nicht gewährt, soll allein darin ein Beschlussmangel liegen. Grundsätzlich ist es jedem Eigentümer zuzumuten, sich vor der Versammlung Rat zu holen. Ein Anspruch darauf, einen Dritten hinzuziehen, ist vor allem anzunehmen, wenn schwerwiegende Entscheidungen zu fällen sind, dem Eigentümer die erforderliche Sachkunde fehlt und er sie sich vorher auch nicht angemessen beschaffen kann.

BESCHLUSS

Individueller Anspruch auf Durchführung

Jeder Eigentümer kann vom Verwalter die Durchführung eines Beschlusses verlangen.

BGH, Urteil v. 15.2.2019, V ZR 71/18

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen Verwalter B solle namens der Gemeinschaft Klage gegen den früheren Verwalter mit dem Ziel erheben, fehlerhafte Abrechnungen für die letzten Wirtschaftsjahre neu zu erstellen. B setzt diesen Beschluss trotz einer Aufforderung von Eigentümer K nicht um. K klagt daher, gegen B Klage gegen den früheren Verwalter zu erheben. B meint, klagen dürfe nur die Gemeinschaft. Die Vorinstanzen waren zu unterschiedlichen Ergebnissen gekommen. Mit Revision will B die Abweisung der Klage erreichen. Ohne Erfolg!

ENTSCHEIDUNG: Jeder Eigentümer könne, so der BGH, vom Verwalter die Umsetzung eines Beschlusses verlangen. Demgemäß sei K berechtigt gewesen, den B auf Umsetzung des Beschlusses gerichtlich in Anspruch zu nehmen.

FAZIT: Jeder Eigentümer kann einen Beschluss über die Durchführung einer erforderlichen Maßnahme herbeiführen. Findet der entsprechende Antrag in der Versammlung nicht die erforderliche Mehrheit, kann der Eigentümer die Beschlussersetzungsklage nach § 21 Abs. 8 WEG erheben. Ist es eilig, könne die Beschlussersetzungsklage mit dem Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung flankiert werden.

Jeder Eigentümer kann vom Verwalter den Vollzug des Beschlusses verlangen. Der Verwalter ist im Übrigen nicht befugt, der Entscheidung der Eigentümer – selbst wenn sie ihm oder „jedermann“ als „falsch“ erscheint – sein Ermessen nach einer Abwägung entgegenzustellen und danach zunächst von einer Durchführung abzusehen. Von sich aus darf der Verwalter daher eine Beschlussdurchführung nicht hinauszögern – es sei denn, es bestünde Gefahr im Verzug.

BERUFUNG

Bauträger als Klagegegner

Eine Berufung gegen die eine notwendige Streitgenossenschaft bildende Gegenpartei ist unzulässig, wenn sie nicht frist- und formgerecht gegen alle Streitgenossen eingelegt worden ist. Im vorliegenden Fall hätte sich die Berufung auch gegen den Bauträger richten müssen, weil fünf Erwerber noch nicht werdende Eigentümer waren. Ist eine Wohnung nämlich noch nicht bezogen, ist von einem Übergang der „mitgliedschaftlichen Stellung“ auf den Erwerber erst dann auszugehen, wenn die Parteien des Bauträgervertrags diesen einvernehmlich der Gemeinschaft mitteilen.

LG Stuttgart, Urteil v. 20.3.2019, 19 S 17/18

VEREINBARUNG

Klage auf Änderung (hier: Stimmkraft)

Es ist im Sinne von § 10 Abs. 2 Satz 3 WEG „unbillig“, wenn eine Vereinbarung zur Folge hat, dass der Eigentümer von substanzlosen Miteigentumsanteilen – in diesem Fall der Bauträger – bei einem Stimmrecht, das an die Wohnflächen anknüpft, ein Stimmrecht nach der Größe der – fiktiven – Wohnfläche hat. Denn die Verwaltung des Grundstücks als Ganzes steht den Eigentümern gemeinsam zu. Sämtliche Eigentümer sind somit bei der Beschlussfassung über die Verwalterbestellung, über den (Gesamt-) Wirtschaftsplan und die (Gesamt-) Abrechnung zu beteiligen.

BGH, Urteil v. 18.1.2019, V ZR 72/18

INSTANDHALTUNGSOBLIEGENHEIT

Voraussetzungen einer gesonderten Rückstellung

Voraussetzung und Grundlage für eine gesonderte Rückstellung ist die Instandhaltungsobliegenheit. Einer Gemeinschaftsordnung, die besagt, es werde für Hobbyräume jeweils ein Sonderfonds gebildet und jeder dieser stehe ausschließlich für die Instandhaltung der benannten Räume und Flächen bereit, ist keine Instandhaltungsobliegenheit der Eigentümer der Hobbyräume für im Einzelnen bestimmte Kosten zu entnehmen. Auch im Wege der Auslegung der Gemeinschaftsordnung kann eine Kostentruglast in Bezug auf die Hobbyräume nicht erkannt werden.

LG Düsseldorf, Urteil v. 20.2.2019, 25 S 3/18

Mietrecht

Urteil des Monats: Kautionsrückzahlung nach Vertragsende – Abrechnungsmodalitäten

Eine gewährte Barkautionsrückzahlung wird mit dem Zugang der Abrechnung beim Mieter zur Rückzahlung fällig. Dies gilt auch für streitige Forderungen des Vermieters. Macht der Vermieter nach Abrechnung von seiner Verwertungsbefugnis keinen Gebrauch, kann der Mieter seinerseits mit dem fälligen Kautionsrückzahlungsanspruch gegen vom Vermieter erhobene Forderungen aufrechnen. BGH, Urteil v. 24.7.2019, VIII ZR 141/17

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein Mietverhältnis, zu dessen Beginn der Mieter eine Barkaution geleistet hat. Das Mietverhältnis endete durch Kündigung des Mieters. Der Vermieter nimmt den Mieter im Wege der Klage auf Zahlung rückständiger Miete und Betriebskosten sowie auf Schadensersatz wegen unterlassener Schönheitsreparaturen und Beschädigung der Mietsache in Anspruch. Der BGH hatte zwei Rechtsfragen zu entscheiden, nämlich ob und in welcher Weise der Vermieter über die Kautionsrückzahlung nach Beendigung des Mietverhältnisses abrechnen muss sowie ob der Anspruch des Mieters auf Rückgabe der Kautionsrückzahlung fällig wird, wenn sich der Vermieter nicht seinerseits aus der Kautionsrückzahlung befriedigt und ob diese Rechts-

folge auch bei streitigen Forderungen des Vermieters eintritt.

ENTSCHEIDUNG: Der Vermieter hat gegenüber dem Mieter zu erklären, ob und (gegebenenfalls) welche Ansprüche er gegen diesen erhebt. Hat der Vermieter über seine restlichen Ansprüche abgerechnet, ohne auf die Kautionsrückzahlung zuzugreifen, so wird der Rückzahlungsanspruch des Mieters fällig. Fraglich ist, ob dies auch dann gilt, wenn die betreffenden Ansprüche des Vermieters streitig sind. Während der Mietzeit ist bei der Wohnraummiete eine Aufrechnung mit streitigen Forderungen nicht zulässig. Welche Rechtsfolge nach der Beendigung des Mietverhältnisses gilt, hatte der BGH bislang offengelassen.

Der BGH folgt der Ansicht, der Vermieter könne sich nach Vertragsende auch wegen der streitigen Forderungen aus der Kautionsrückzahlung befriedigen, weil dann der Sicherungszweck gegenüber dem Recht auf materielle Befriedigung zurücktritt.

FAZIT: Bei Beendigung des Mietverhältnisses hat der Mieter hinsichtlich des Rückgewähranspruchs aus der Kautionsrückzahlung folgende Möglichkeiten: Klage auf Rückzahlung der gesamten oder eines Teils der Kautionsrückzahlung, Klage auf Abrechnung, wenn ihm die Gegenforderungen des Vermieters unbekannt sind oder Stufenklage: Der Anspruch auf Abrechnung kann mit der Zahlungsklage verbunden werden.

Aktuelle Urteile

MANGEL DER MIETSACHE

Fehlende behördliche Betriebs Erlaubnis

Eine formularvertragliche Regelung, wonach dem Mieter auch dann keine Gewährleistungsrechte zustehen, wenn die Genehmigung aufgrund der Beschaffenheit des Grundstücks oder der Gebäude versagt wird und wonach jegliche Haftung des Vermieters ausgeschlossen ist, verstößt gegen § 307 BGB.

Brandenburgisches OLG, Beschluss v. 4.4.2019, 3 W 95/18

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Pachtvertrag über ein Grundstück zum Betrieb einer sog. Paintball-Anlage. Die Zulässigkeit des Betriebs hängt von einer behördlichen Genehmigung ab. Die Parteien vereinbarten, dass dem Mieter auch dann keine Gewährleistungsrechte zustehen und dass jegliche Haftung des Vermieters ausgeschlossen ist, wenn die Genehmigung aufgrund der Beschaffenheit der Gebäude versagt wird. Dies passierte jedoch. Der Mieter verlangt deshalb vom Vermieter Schadensersatz. Fraglich ist, ob die Parteien die gesetzliche Risikoverteilung vertraglich abweichend regeln können. Ein durch Formulklausel vereinbarter Gewährleistungsausschluss verstößt nach der Rechtsprechung des BGH gegen § 307 BGB, wenn die Klausel – wie hier – auch den Fall umfasst, dass die Genehmigung aus Gründen untersagt wird, die ausschließlich in der Beschaffenheit des Mietobjekts liegen.

FAZIT: Nach der Auffassung des Gerichts wären Vereinbarungen der vorliegenden Art jedoch wirksam, wenn sie individualvertraglich getroffen werden.

Aktuelle Urteile

QUADRATMETERMIETE

Was gilt bei Flächenabweichung?

Führt eine nachteilige Flächenabweichung bei einer echten Quadratmetermiete zu einer Reduzierung der Miete, sind regelmäßig auch die Voraussetzungen des benannten Regelbeispiels für eine außerordentliche Kündigung erfüllt.

OLG Dresden, Urteil v. 10.7.2019, 5 U 151/19

FAKTEN: In einem Mietvertrag über Gewerberäume ist vereinbart, dass die vermietete Fläche ca. 177 qm beträgt. Tatsächlich beträgt die wirkliche Fläche lediglich 164 qm. Der Mieter hat deshalb das Mietverhältnis außerordentlich gekündigt. Der Vermieter erachtet die Kündigung für unwirksam. Laut BGH liegt ein Mangel der Mietsache vor, wenn die tatsächliche Fläche um mehr als 10 % unter der im Mietvertrag angegebenen Fläche liegt. Im Entscheidungsfall beträgt die Abweichung lediglich 7,2 %. Sie wirke sich gleichwohl auf die Miethöhe aus, da der Mietpreis in Form einer Quadratmetermiete vereinbart wurde. Hiervon ist auszugehen, wenn sich die Miete aus der Größe des Mietobjekts in Quadratmetern multipliziert mit einem pro Quadratmeter zu zahlenden Mietpreis ergeben soll. Hieraus folge, dass dem Mieter in erheblichem Maße der vertragsgemäße Gebrauch des Mietobjekts vorenthalten wird, sodass die Voraussetzungen des Kündigungsgrundes aus § 543 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 BGB vorliegen.

FAZIT: Etwas anderes ist lediglich bei einer sehr geringen Flächenabweichung im Bereich von weniger als 1 % in Erwägung zu ziehen.

EIGENBEDARFSKÜNDIGUNG

Wegfall des Eigenbedarfs nach Ablauf der Kündigungsfrist

Maßgeblicher Zeitpunkt für die nach wirksamem Widerspruch des Mieters gemäß § 574 Abs. 1 Satz 1 BGB vorzunehmende Abwägung der wechselseitigen Interessen von Vermieter und Mieter ist der Schluss der letzten mündlichen Verhandlung in der Tatsacheninstanz.

BGH, Urteil v. 22.5.2019, VIII ZR 167/17

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Mietvertrag über eine Doppelhaushälfte. Die Mieterin ist sehr krank. Die Vermieterin hat das Mietverhältnis wegen Eigenbedarfs gekündigt. Sie müsse dort ihre Oma pflegen. Nach Ablauf der Kündigungsfrist ist diese verstorben. Gleichwohl wurde Räumungsklage erhoben. Der Wegfall der für den Eigenbedarf maßgeblichen Umstände ist nur zu berücksichtigen, wenn der Grund vor dem Ablauf der Kündigungsfrist entfällt. An dieser Rechtsprechung hält der BGH fest. Hat der Mieter Kündigungswiderspruch erhoben, so sind die Interessen des Mieters an der Fortsetzung des Mietverhältnisses (hier: die Erkrankung) gegen die Interessen des Vermieters abzuwägen. Der BGH meint, ein früher bestehendes Nutzungsinteresse zugunsten des Vermieters sei nicht zu berücksichtigen.

FAZIT: Maßgeblicher Grund hierfür ist die Erwägung, dass die Interessenabwägung entsprechend dem Sach- und Streitstand der letzten mündlichen Verhandlung zu erfolgen hat (§ 574 BGB). Im Entscheidungsfall kann dies dazu führen, dass die Abwägung ein überwiegendes Interesse des Mieters an der Fortsetzung des Mietverhältnisses ergibt.

PFLICHTVERLETZUNG DES MIETERS

Zum Umfang des Kündigungsfolgeschadens

Die Regelung in einem befristeten Gewerberaummietvertrag, dass bei einer vom Mieter zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Mietverhältnisses die bis zum Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit geschuldeten Mieten fällig werden, benachteiligt i. d. R. den Mieter unangemessen.

KG Berlin, Urteil v. 24.5.2018, 8 U 112/16

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein befristetes Mietverhältnis über eine Ladenfläche. Der Ausbau war Sache des Mieters. Später hat der Vermieter wegen Zahlungsverzugs fristlos gekündigt. Er nimmt den Mieter auf Ersatz des Mietausfalls in Anspruch. Dieser hat mit den Ausbaurkosten aufgerechnet.

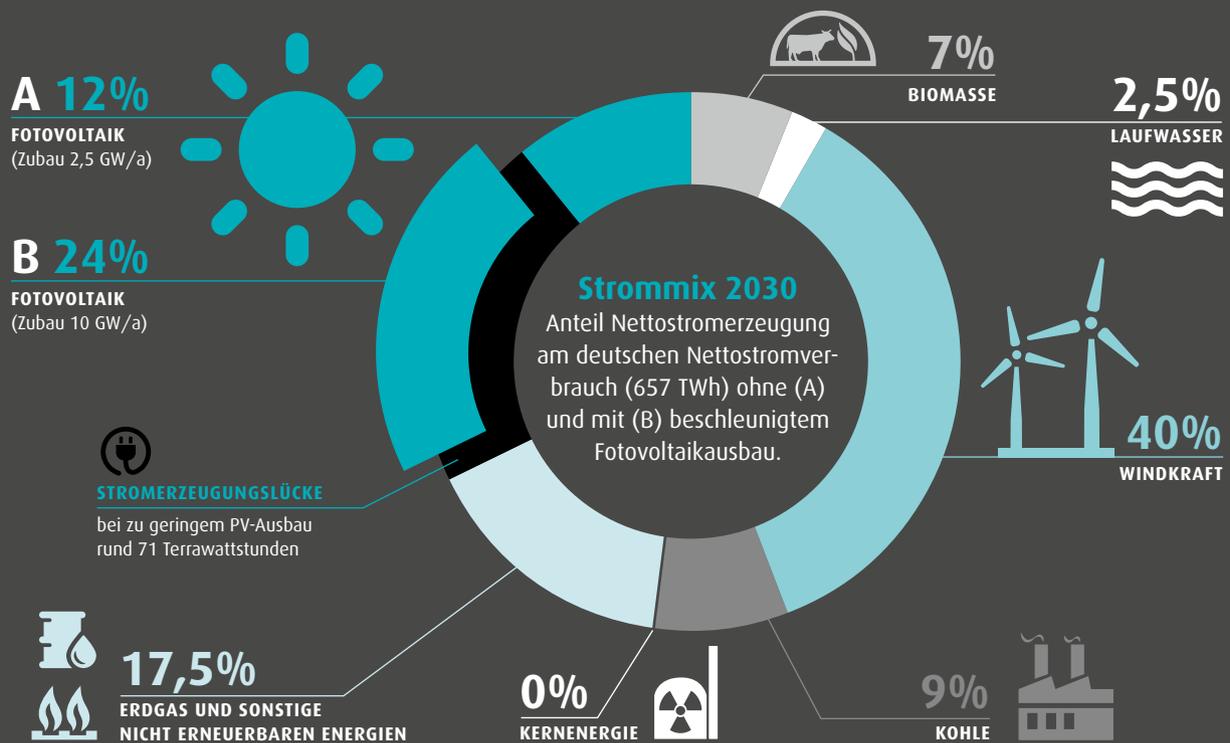
Zum berechtigten Anspruch des Vermieters zählt auch der Mietausfall, der infolge der Beendigung des Mietvertrags eintritt. Die hier vorliegende Klausel jedoch, wonach bei einer vom Mieter zu vertretenden vorzeitigen Beendigung des Mietverhältnisses der gesamte für die Vertragszeit geschuldete Mietzins sofort fällig wird, benachteiligt den Mieter unangemessen. Es verbleibt mithin bei der gesetzlichen Regelung. Der Vermieter ist so zu stellen, wie er bei ordnungsgemäßigem Verhalten des Mieters stünde.

FAZIT: Der Mieter schuldet Schadensersatz wegen Mietausfalls nur bis zu dem Zeitpunkt, zu dem er ohne Kündigungsmöglichkeit an den Vertrag gebunden gewesen wäre. Auch hat sich der Vermieter nachhaltig um eine baldige anderweitige Vermietung zu bemühen. «

Technologie, IT & Energie

Stromlücke mit Fotovoltaik schließen?

Das Gutachten der Bonner Marktforscher „Energiewende im Kontext von Atom- und Kohleausstieg – Perspektiven im Strommarkt bis 2040“ kommt zu dem Ergebnis, dass mit einer Verdreifachung der PV-Leistung bis 2030 die sich abzeichnende Stromlücke geschlossen werden könnte. Dies erfordert für das Jahr 2030 eine installierte PV-Leistung in Höhe von 162 Gigawatt (GW). Gegenwärtig sind 1,7 Millionen Solarstromanlagen mit einer Leistung von 48 GW in Deutschland installiert, die etwa acht Prozent des Stromverbrauchs decken. Marktverfügbarkeit, niedriger Stromgestehungskosten, hohe Akzeptanzwerte und eine kurze Installationsdauer ermöglichen den deutlich schnelleren Ausbau der Fotovoltaik.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Gutachten „Energiewende im Kontext von Atom- und Kohleausstieg – Perspektiven im Strommarkt bis 2040“

PROPTechs

Transaktionen von 12 Milliarden Euro

Das Berliner PropTech Architrave realisierte 2018 über seine Datenraumlösungen Transaktionen von Gewerbeimmobilien in Höhe von zwölf Milliarden Euro. Das entspricht rund 20 Prozent des gewerblichen Transaktionsvolumens in Deutschland. Zu den größten begleiteten Transaktionen zählt der Kauf des Frankfurter Omniturms durch Commerz Real für 700 Millionen Euro. Außerdem hat Architrave Art-Invest Real Estate als neuen Kunden für seine Asset Management-Plattform gewonnen. Damit werden zukünftig die Objektdokumentationen von europaweit rund 120 Immobilien des Asset-Managers im Life-Cycle Data Room von Architrave gemanagt. Art-Invest Real Estate und Bitstone Capital beteiligen sich mit einem Minderheitsanteil von fünf Prozent an Architrave.

VERANSTALTUNGEN

AAREON FORUM 2019

Das Highlight für IT-Entscheider und -Anwender der Branche findet **am 27./28.11. im Convention Center, Deutsche Messe Hannover** statt. Die Besucher erleben praxisnah das effektive Zusammenspiel des digitalen Ökosystems Aareon Smart World. Anmeldung: www.aareon-forum.de

ENERGIEWENDE-KONGRESS 2019

Die Energie- und Klimaziele für 2030 sind das Thema **am 25./26.11. beim Energiewende-Kongress der Deutschen Energie-Agentur (dena) in Berlin**. „Ein neuer Rahmen“ wird lösungsorientiert von 800 Teilnehmern und auch Bundesminister Olaf Scholz diskutiert. Infos: www.dena.de

ZIEL: SCHNELLERE ABRECHNUNG

Um die Digitalisierung der Immobilienbranche voranzutreiben, haben sich inteligy, Kalo und DOMUS zusammengeschlossen.

Die Gründungsmitglieder der „AG Digital“ des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter e. V. (DDIV) – nunmehr VDIV – wollen mit ihrer Kooperation die Abrechnungserstellung der Heiz- und Betriebskosten drastisch beschleunigen. Die Abrechnung soll etwa für ein Objekt mit 50 Wohnungen, die in der Regel ein bis zwei Tage in Anspruch nimmt, mit neuartiger Automation in ein bis zwei Stunden ermöglicht werden.

GEBÄUEDIGITALISIERUNG**Smart Buildings werden häufiger**

Das Berliner PropTech-Unternehmen Sensorberg, ein Entwickler von Hard- und Software zur Gebäuedigitalisierung und -automation, hat in den vergangenen zweieinhalb Jahren über eine halbe Million Quadratmeter Immobiliennutzfläche digitalisiert. Eingesetzt wird die Zukunftstechnologie vor allem in Coworking Spaces, Gewerbeobjekten und Wohnhäusern. Die vom PropTech installierte Infrastruktur bildet dabei den Zugang zu Gebäuden und Einzelflächen, die Buchung von Räumlichkeiten, die Regelung von Raumtemperatur, Licht oder Jalousien, die Öffnung von Schließfächern und die Nutzung von Aufzügen ab. Monatlich werden etwa über 100.000 digital gesteuerte Türöffnungen durchgeführt.

RECHT**Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



ZWEI MILLIARDEN EURO ENTLASTUNG
Zinsfestlegungen für Elektrizitäts- und
Gasnetze durch Bundesnetzagentur

BGH, Beschlüsse v. 9.7.2019, EnVR 41/18; EnVR 52/18

Die Beschwerdeführerin betreibt ein Gas- und Elektrizitätsnetz. Sie beanstandete stellvertretend für viele Netzbetriebsgesellschaften die von der Bundesnetzagentur (BNetzA) festgelegten Erlösobergrenzen für ihre Netze in der dritten Regulierungsperiode (Gas: 2018 bis 2022; Strom: 2019 bis

2023) und den Umstand, dass die bei der Berechnung der Obergrenzen berücksichtigte Verzinsung eingesetzten Eigenkapitals auf 6,91 Prozent für Neuanlagen und 5,12 Prozent für Altanlagen festgesetzt wurde. Nach den beiden Entscheidungen des BGH muss die BNetzA ihre Berechnungsmethode weder im Hinblick auf historische Besonderheiten am Kapitalmarkt modifizieren noch den ermittelten Zinssatz einer ergänzenden Plausibilitätsprüfung unterziehen. Im Ergebnis werden somit die staatlich garantierten Renditen für Netzbetreiber von Elektrizitäts- und Gasnetzen gekürzt.

PRAXIS: Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht begrenzt die Entscheidung den zu erwartenden Kostenanstieg – insbesondere vor dem Hintergrund des künftigen Stromnetzausbaus – für die Versorgung von Liegenschaften mit Elektrizität und leitungsgebundenem Gas in den kommenden Jahren in Deutschland. Eigentümer und Nutzer werden somit um etwa zwei Milliarden Euro in den nächsten fünf Jahren entlastet.

Aareon Forum 2019

Innovation. Information. Interaktion.

27. und 28. November 2019 in Hannover
www.aareon-forum.de

Dabei sein ist nicht alles

Inzwischen ist die Lernkurve in der Branche weit fortgeschritten. Viele Unternehmen haben verstanden, was der Softwareexperte Alexis Leon so zusammenfasst: „ERP ist zunächst einmal eine Einstellung, an zweiter Stelle ein Prozess und erst als Drittes eine Reihe von Softwaretools.“ Die erforderliche Einstellung ist, Daten so aufzubereiten und anzuwenden, dass der Kundennutzen maximiert und damit der Unternehmenserfolg optimiert werden kann – wozu technische Systeme eine entscheidende Hilfe sein können. Ein Prozess wird daraus dadurch, dass sich die Abläufe im Unternehmen in aller Regel verändern müssen, damit die am Ende zu implementierenden ERP-Systeme tat-

sächlich den höchstmöglichen Nutzen bringen. Denn, wie es Ray Atkinson, ein weiterer ERP-Spezialist, formuliert: „Ein ERP-System einfach nur dazu zu verwenden, die Dinge genauso zu machen wie vor der Implementierung, ist eine Garantie für Enttäuschung.“

Die Bereitschaft zur Veränderung ist also die Voraussetzung für den Erfolg einer ERP-Strategie. In der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft erfahren die Unternehmen derzeit Veränderungsdruck aus den verschiedensten Richtungen, der durch die Verwendung von ERP-Technologie in verbesserten Service und größere Kundenzufriedenheit umgewandelt werden kann.

Da ist zunächst das technologische Umfeld. Eine wachsende Zahl von Smart-Home-Anwendungen lässt das Internet der Dinge immer mehr zur Realität werden. Intelligente Zähler für Geräte aller Art erheben unzählige Daten, die über das Internet in Echtzeit abgerufen, für Abrechnungen, Verbrauchermittlungen herangezogen und direkt in die ERP-Architektur eingepflegt werden können. Damit lässt sich die Effizienz von ERP-gestützten Prozessen erheblich steigern.

Ein weiterer Faktor sind immer mehr Regulierungen, die sich ohne die Wissensbasis eines ERP-Systems nur schwer umsetzen lassen, etwa Datenschutz- und Umweltmaßnahmen.

Wünsche aus dem Privatleben führen zu Plattformen

Und schließlich werden die Endkunden wie Mieter oder Eigentümer, aber auch die Mitarbeiter verschiedenster Stakeholder immer jünger und damit IT-affiner. Sie übertragen ihre Ansprüche aus dem Privatleben auf ihre Serviceerwartungen und wünschen sich Plattformen, Optionen zur schnellen Kommunikation und die selbstverständliche Integration von mobilen Endgeräten in die Prozesse der Dienstleister. Hierin liegt einer der Haupttreiber bei der Nutzung digitaler Technologien in den Unternehmen, wie Michael Dietzel, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG, unterstreicht: „Der Generationswechsel ist auf allen Ebenen zu beobachten. Insbesondere machen die jungen Endkunden Druck. Sie sind es, die die Digitalisierung anschieben. Das gilt übrigens auch, wenn Unternehmen heute junge Mitarbeiter etwa für die Kundenkommunikation suchen. Smartphone, Internet, soziale Medien – das alles



„Die zunehmende Komplexität der Kundenprojekte setzt im Servicebereich tiefe Beratungs- und Integrationskompetenz voraus.“

Christian Westphal, Geschäftsführer
Crem Solutions GmbH & Co. KG



„Plattformen verknüpfen die Marktakteure selbstverständlicher. Prozesse werden für alle komfortabler, schneller und transparenter.“

Dr. André Rasquin, Vorstand
Operatives Geschäft, Aareon AG

Früher meinten alle, in Sachen ERP vor allem bei neuen Technologien dabei sein zu müssen. Deshalb scheiterte ein viel zu hoher Prozentsatz von Projekten. Heute ist den Unternehmen klar: Zum Erfolg gehören exzellentes Prozess- und Technologieverständnis.



Schaubilder sind einfach. Die Businesswirklichkeit ist hoch komplex.

ist für sie völlig selbstverständlich, und sie erwarten, dass die Unternehmensprozesse darauf abgestimmt sind.“

Immoware24-Geschäftsführer Ronny Selzer macht auch die verschärfte Fachkräfteproblematik als Impuls für die erhöhte Nachfrage nach digitalen Werkzeugen (allen voran ERP-Systemen) in der Branche aus: „Die Themen Digitalisierung und Automatisierung werden immer wichtiger, da es nicht zu erwarten ist, dass der Arbeitsmarkt sich entspannt und genug Personal zur Verfügung steht, um die Aufgaben zu bewältigen. Eine Skalierung des Business wird weniger über Personal, als über die Optimierung der Prozesse stattfinden. Neue Technologien wie Künstliche Intelligenz werden dabei immer relevanter und immer schwerer aus dem Verwalteralltag wegzudenken. Es wird darum gehen, immer noch effizienter den Job zu erledigen und dabei gleichermaßen Ressourcen zu schonen.“ Die bestehenden Anbieter von ERP-Lö-

sungen reagieren auf breiter Front auf die veränderten Anforderungen. Ehemals eher starre Systeme, die komplett durchstandardisiert waren, machen zunehmend offeneren Plattformkonstruktionen Platz, die die Anbindung von neuen oder zusätzlichen Funktionen gestatten und vor allem bisher getrennt laufende Stakeholder vernetzen.

Dazu Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft der Aareon AG: „Plattformen, die Marktakteure verknüp-

fen, werden immer selbstverständlicher. Über ein Mieterportal als Plattform können beispielsweise Wohnungsunternehmen, Mieter und Handwerker vernetzt werden. Prozesse werden so für alle Beteiligten komfortabler, schneller und transparenter. Auch die Digitalisierung von Gebäuden durch die Ausstattung mit Sensoren wird weiter zunehmen. Diese Daten können dann automatisch in das ERP-System eingehen und beispielsweise für eine optimierte Wartung sorgen.“ »

ERP-ANBIETER

Firmenname	Produkt (u. a.)	Homepage
Aareon AG	Wodis Sigma	www.aareon.de
Crem Solutions GmbH & Co. KG	iX-Haus	www.crem-solutions.de
Haufe-Lexware Real Estate AG	axera	www.haufe.de
Immoware24 GmbH	Immoware24	www.immoware24.de

Quelle: eigene Recherche

Derartige Plattformen wandeln sich immer mehr zu Drehscheiben für ganze Ökosysteme, die auch Lösungen von verschiedenen Anbietern integrieren können. In einer Zeit, in der viele Start-ups und PropTechs gute Funktionalitäten entwickeln, steigt der Bedarf hierfür sprunghaft an. Auf diese Weise entstehen individualisierte ERP-Landschaften, ohne dass es dabei zu der berüchtigten Silobildung früherer Zeiten kommt, wie Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG, erklärt: „Wir alle kennen die Schnittstellenproblematik bei der Aufgabe, zusätzliche Lösungen an ein betagtes ERP-System anzubinden. Um den geänderten Rahmenbedingungen bequem folgen zu können, sind neue Technologien gefragt. Viele Funktionen wie Vermietungsmechanismen, Kundenkommunikation oder Handwerksservices werden heute durch Lösungen unterschiedlicher

Partner abgedeckt, die durch modernste Plattformtechnologie vernetzt werden können. Die ERP-Lösung besteht daher aus einem Standardkern, an den zusätzliche Services angekoppelt werden, sodass ein Ökosystem entsteht.“

Dies klingt einfach, ist in der technologischen Praxis aber hoch komplex, was für die Anbieter solcher Lösungen eine erhebliche Herausforderung darstellt. Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer der Crem Solutions GmbH & Co. KG, schildert die Situation so: „Zum einen werden standardisierte Lösungen nachgefragt, gleichzeitig sollen unternehmensspezifische Anforderungen individuell abbildbar sein. Weiterhin soll für einzelne Prozesse oder Teilbereiche ein hoher Automatisierungsgrad erreicht werden. Durch die zunehmende Komplexität der Kundenprojekte wird im Dienstleistungsbereich tiefe Beratungs- und Integrationskompetenz

vorausgesetzt.“ Das Beruhigende für die Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: Die Komplexität wird auf die Spezialisten der Anbieter verlagert, die derzeit alles unternehmen, um den Anwendern den Umgang mit der Technologie möglichst unkompliziert zu machen.

Smart Home und IoT sind die Technologiebasis für viele Vorteile

Eine gemeinsame Erfahrung der ERP-Industrie ist es offenbar, dass die Wohnungs- und Immobilienbranche verstärkt nach modernen ERP-Systemen sucht – entweder für den Einsatz innerhalb der eigenen Unternehmens-IT oder als webbasierte oder Cloud-Lösung. Letztere Varianten gewinnen an Boden. Eine Erkenntnis verbreitet sich schnell: Moderne ERP-Systeme verschlanken nicht nur Prozesse und sparen in der Interaktion mit den Kunden Zeit und Geld, sie ermöglichen darüber hinaus ganz neue Geschäftsideen. Mit zunehmender Digitalisierung eröffnen sich äußerst vielversprechende Servicemöglichkeiten, die sowohl für die Unternehmen als auch für Vermieter und Eigentümer enorme Vorteile bieten. Insbesondere die Smart-Home-Technologien und das Internet der Dinge stellen dafür die Technologiebasis zur Verfügung.

Es wird beispielsweise zahlreiche Mess- und Überwachungsdienste geben, die mit den in den Wohnungen verteilten Messsystemen arbeiten. Die Anbieter können ihren Kunden bei vielen Verbrauchsparametern Mess- oder Regelungsaufgaben abnehmen. Mit der Integration von Elementen künstlicher Intelligenz und des maschinellen Lernens lassen sich künftig auch immer mehr Prozesse, die heute von den Kunden selbst durchzuführen sind, selbstlernend automatisieren. Die Zukunft der ERP-Systeme hat – so scheint es – gerade erst begonnen. **“**



„Um den geänderten Rahmenbedingungen bequem folgen zu können, sind neue Technologien gefragt. Es entsteht ein digitales Ökosystem.“

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



„Es herrscht Fachkräftemangel. Eine Skalierung des Business wird weniger über Personal, als über die Optimierung der Prozesse stattfinden.“

Ronny Selzer, Geschäftsführer, Immoware24

Verwaltung digital gemacht.

„HAUFE AXERA SCHENKT UNS ZEIT FÜR EINE INTENSIVERE KUNDENBETREUUNG.“

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e.K.

www.axera.de



Die webbasierte Softwareplattform automatisiert Ihre Routineaufgaben und verschafft Ihnen Freiräume für die persönliche Betreuung von Eigentümern und Mietern.

Haufe
axera

Frische Ideen für Strom und Wärme

Wer die Wahl hat, hat nicht immer die Qual. Denn wenn es um Energieversorgung geht, ist vieles bereits festgelegt. Wie etwa im Wärmemarkt.

Wer eine neue Immobilie baut, ist an EnEV und EEWärmeG gebunden. Oder in Bälde an das Gebäudeenergiegesetz, in dem beide aufgehen sollen. Vorgeschieden sind maximale primäre Energieverbräuche, das Maximum des Transmissionswärmeverlusts und die Anteile erneuerbarer Energien an der gesamten Versorgung. Mit den am Markt verfügbaren Technologien sind alle Hürden zu nehmen. Es ist bloß eine Frage des Preises.

In der Wohnungswirtschaft geht etwa der Frankfurter Großvermieter ABG den Passivhausweg. Alle neuen Immobilien würden, so Frank Junker, Vorsitzender der Geschäftsführung der ABG, in diesem Standard errichtet, um die späteren Nebenkosten für alle Beteiligten so gering wie möglich zu halten. Dabei können auch Technologien wie Geothermie oder große solarthermische Anlagen zur Versorgung genutzt werden, die bei herkömmlichen Bauten kaum in Frage kommen. Oder,

wie beim Frankfurter Aktiv-Stadthaus der ABG, eine große Wärmepumpe, die Abwärme aus einem Abwasserkanal abgreift. In der Jahresbilanz, so Junker, würden solche Objekte komplett mit regenerativen Energien versorgt.

Fossiles Erdgas und Fernwärme sind auf lange Sicht nicht wegzudenken

„Was wir hier probiert haben, wollen wir auf einen ganzen Stadtteil übertragen“, so Junker. Hilgenfeld im Frankfurter Norden ist gerade in Planung. Auch hier sollen Geothermie und Photovoltaik (PV) inklusive Batteriespeichern in den hochgedämmten Häusern für eine komplette energetische Versorgung ausreichen. Allerdings sieht Junker dabei einen Konflikt zwischen „grünen“ und „blauen“ Dächern – werden diese für eine Dachbegrünung oder für PV genutzt? Beides zusammen geht nicht. „Ist Dachbegrünung nicht wichtiger wegen der Erhitzung der Städ-

te?“, fragt sich auch Iris Behr, Prokuristin des Instituts Wohnen und Umwelt (IWU). Doch die ABG steht relativ einsam auf weiter Flur. Meist wird der Kfw-55-Standard angestrebt, der möglicherweise im neuen GEG verpflichtend wird. Die Dämmung ist nicht so üppig wie beim Passivhaus, dafür bedarf es einer konzentrierteren Wärmeversorgung. Standard derzeit sind, wenn nicht Fernwärme vorgeschrieben ist, Gas-Brennwertkessel, oft gekoppelt mit Blockheizkraftwerken (BHKW) und einer PV-Anlage.

Ganz anders stellt sich aber die Situation im Bestand dar. Hier kommt niemand um die Dämmung einer bis dato ungedämmten Immobilie herum. „Die beheizte Gebäudehülle wird auf hohem, marktüblichem Niveau gedämmt“, so Jens Duffner, Leiter Kommunikation der Nassauischen Heimstätte. Allerdings spiele die Dämmung nicht mehr die ganz große Rolle, so Uwe Emmerling, Vorstandsvorsitzender der eG Wohnen in Cottbus: „Gebäude mit bis zu 40 Zentimeter Dämmstoff sowie Wärmeverglasung einzupacken, erfordert Zwangslüftung. Diese vernichtet zurückgehaltene Wärme. Das ist ein Widerspruch.“

Allerdings ermöglicht die Dämmung durch die geringeren Verbräuche auch den Einsatz von Technologien, die in nicht oder schwach gedämmten Immobilien undenkbar sind. „Ziel ist es, die Wärmeversorgung durch nachhaltige Nutzung der Umgebungswärme aus Erdreich und Luft über Wärmepumpen, ergänzt durch eine Photovoltaikanlage, zu sichern“, nennt Duffner mögliche Varianten. Doch solche Projekte sind eher rar gesät (siehe auch Interview auf Seite 99).

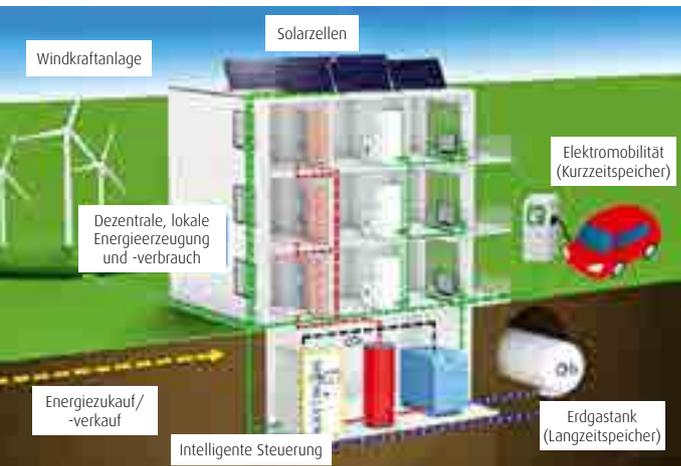
Denn: Liegt Erdgas an, wird dieses meist auch weiter genutzt – vor allem beim anstehenden Tausch alter Heizungsanlagen. Im besten Falle wird dies mit einer Kraft-Wärme-Kopplungs-(KWK)-Anlage gekoppelt. In Cottbus steht diese Lösung allerdings nicht überall zur Verfügung. »



Plus-Energie-Haus der Nassauischen Heimstätte, das mehr Energie produziert, als es verbraucht

Fossile gegen erneuerbare Energieträger oder Technologien auszuspielen, ist keine Lösung. Für eine ökologische, rechtlich einwandfreie, aber auch wirtschaftliche Lösung wird es noch auf Jahre hinaus beider Energiequellen bedürfen. Beispiele und Optionen für Eigentümer.

BEISPIELE EXPERIMENTELLER ENERGIEVERSORGUNG



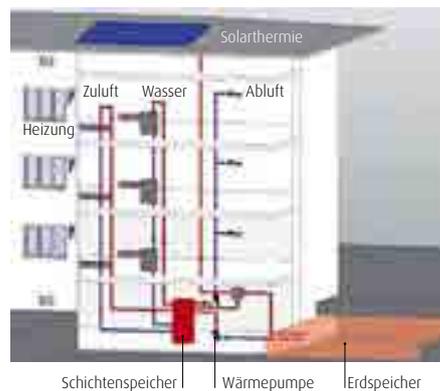
Funktionsprinzip von Power-to-Gas im Haus

BOCHUM:
Neubau des EBZ als Reallabor mit Gas-Wärmepumpe

Das EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft erhielt einen Neubau, an dem zukunftsfähige Energieversorgungssysteme demonstriert werden sollen. Dazu gehört eine Betonkernaktivierung in allen Etagen-Decken, die so als Wärme- oder Kältespeicher dienen, sowie eine voll automatisierte Lichtsteuerung, die auf Lichtschalter verzichtet. Wärme und Kühlung werden mittels zweier Gas-Wärmepumpen sowie eines Spitzenlast-Brennwertkessels erzeugt. Gas-Wärmepumpen nutzen nicht Strom, sondern Erdgas als Betriebsstoff.

BERLIN-LICHTERFELDE:
Offene Erdwärmespeicher

Die Wohnungsgenossenschaft Märkische Scholle geht den Weg großer Erdwärmespeicher. Im Berliner Stadtteil Lichterfelde wurde dazu neben und unter neugebauten Wohngebäuden 80 cm unter der Erdoberfläche ein offener oszillierender Pufferspeicher, eTank genannt, installiert. Je Gebäude umfasst dieser 400 m³. Erreicht der eTank ein bestimmtes Temperaturniveau, wärmt sich zudem das darunter liegende Erdreich auf. Die Speicherkapazität liegt deswegen zwischen 750 und 1.450 m³. Hier wird überflüssige Energie aus solarthermischen Anlagen eingelagert. Das Reservoir dient auch der Speisung von Wärmepumpen.



Funktionsweise des eTanks



COTTBUS:
Energieautark Wohnen

Eine radikale Lösung erprobte die eG Wohnen in Cottbus: energieautarke Häuser. Ziel war, steigende Nebenkosten für die Mieter zu vermeiden. Erreicht wurde dies mittels einer Kombination von Solarthermie und PV sowie sehr großen Warmwasserspeichern und Li-Ionen-Akkus. Die Mieter profitieren von einem einheitlichen Mietpreis von 10,50 Euro je Quadratmeter, der sowohl Wärme- als auch Stromkosten enthält. Die Mieter sind nach Angaben des Unternehmens auch sehr zufrieden. Der Fremdstrombezug lag für das gesamte Gebäude bei 200 kWh, vorrangig für die Ladezyklen der E-Batterien.

FRANKFURT/M.:
Heizen mit Eis

Die Nassauische Heimstätte Wohnungs- und Entwicklungsgesellschaft hat im Frankfurter Stadtteil Riedberg ein Plus-Energie-Haus mit 17 Zwei- bis Fünf-Zimmerwohnungen auf 1.600 m² Gesamtwohnfläche gebaut. Der komplette Strombedarf wird über die hauseigenen Photovoltaikmodule erzeugt. Überschüsse nehmen eine Batterieanlage und E-Autos in der Tiefgarage auf. Wärme wird in einen Eisspeicher eingespeist und mittels Solarthermie erzeugt.

AUGSBURG:
Power-to-Gas im Wohnhaus

Die Stadtwerke Augsburg nutzen zusammen mit der Wohnbaugruppe Augsburg (WBG) eine Lösung des Rostocker Start-ups Exytron. Dabei wird mittels eigens erzeugtem PV-Strom in einem Gebäude Wasserstoff nach dem Power-to-Gas-Prinzip produziert, in synthetisches Erdgas umgewandelt und einer Nutzung via BHKW oder Gas-Brennwertkessel zugeführt, deren CO₂ wiederum für die Methanisierung genutzt wird. Neu ist, dass das Ganze in einer 1974 errichteten Wohnanlage mit 70 Einheiten stattfindet. Die Abwärme aus der Elektrolyse und Methanisierung wird ebenfalls als Wärme genutzt. Der Vorteil für die Mieter: stabile Energiepreise.

Experten



„Die Wärmeversorgung muss durch Nutzung der Umgebungswärme über Wärmepumpen, ergänzt durch eine Photovoltaikanlage, gesichert werden.“

Jens Duffner, Leiter Fachbereich Kommunikation der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt



„Letztlich werden uns die CO₂-Preise dazu bringen, immer mehr regenerative Energiequellen einzubringen – und das im Neubau und im Bestand.“

Holger Scheffler, Leiter Real Estate bei innogy SE

Auch für die eG Wohnen gilt für einige Gebiete Anschlusszwang an das städtische Fernwärmenetz, die andere große Versorgungslösung, die jedoch keine eigene Stromerzeugung erlaubt.

Holger Scheffler, Leiter Real Estate bei innogy SE, indes glaubt, dass die Brennstoffzelle eine Renaissance erfährt. „Allerdings dürfte sie dann nicht mit Erdgas, sondern mit Biogas oder Wasserstoff betrieben werden“, so Scheffler. Das wäre auch ein Hinweis auf die Zukunftsfähigkeit von Erdgas. „Letztlich werden uns die CO₂-Preise dazu bringen, immer mehr regenerative Energiequellen einzubringen – im Neubau und im Bestand“, weiß Scheffler. Zudem könnten Wärmepumpen, in Zukunft auch Gaswärmepumpen, eine wichtige Rolle spielen. Aktuell sei aber je nach Größenordnung ein Gas-BHKW immer noch die wirtschaftlichste Lösung.

Trotz der verbesserungsfähigen Rahmenbedingungen wurden bereits einige Mieterstromprojekte realisiert. Zwei Modelle sind möglich: Der Immobilieneigentümer kann die PV-Anlage an innogy verpachten oder ohne Investitionsaufwand lediglich sein Dach zur Verfügung stellen.

Dennoch steht laut Emmerling die Wohnungswirtschaft vor dem Dilemma, durch die moderne Anlagentechnik dem Mieter Vorteile zu verschaffen, während der Vermieter die Kosten trage. Das hemme die energetische Ertüchtigung. Dennoch ersetze er alte Heizungen, wenn deren Lebenszyklus rum sei. Er wünsche sich mehr Anreize für solche Maßnahmen.

Das MieterstromG muss an die gelebte Praxis angepasst werden

Der zweite große Bereich – die Stromversorgung – ist deutlich komplexer als die Wärmeversorgung. Die bereits erwähnten KWK- und PV-Komponenten ermöglichen eine eigene Stromproduktion. Dieser Strom kann eingespeist oder selbst genutzt werden. Die Selbstnutzung

ist seit zwei Jahren geregelt. Möglich wäre eine Eigenversorgung oder Mieterstrommodelle. Doch das MieterstromG eignet sich dazu kaum. „Es ist fast unpraktikabel. Deswegen sehen unsere Lösungen mit den Sonnenhäusern, in denen wir auf Solarthermie setzen, komplett anders aus“, so Emmerling (siehe auch Beispiele Seite 97). Mieterstrom sei aktuell zu aufwändig. „Dabei ist gerade die Kombination aus KWK und PV von Interesse, weil sie derzeit mit einer Austauschschwelle für alte Heizungen zusammenfällt“, so Behr.

Das Gesetz sei nicht der große Gewinnbringer, bisherige Modelle meist ein Nullsummenspiel. Vor allem sei das Gesetz hinderlich, weil es nur das einzelne Gebäude sieht, in dem der erzeugte Strom auch verbraucht werden müsse. Einen Grund sieht Behr in der von der Politik geförderten großen Energiewirtschaft mit riesigen Windparks und großen Stromtrassen. Kleine dezentrale Lösungen würden da hinten runterfallen. Dabei müsse man gerade bei Mieterstrom in größeren Einheiten wie Quartieren denken.

Sie sieht aber auch gute Kooperationen zwischen der Wohnungs- und der Energiewirtschaft. „Für die Lösung KWK und PV gibt es ja drei gute Argumente: Heizungsanlagen austauschen für höhere Effizienz, PV ist gut für den Nachweis von Einbindung erneuerbarer Energien und letztlich lohnt es nicht, diesen Strom einzuspeisen“, so Behr.

Gerade wegen dieser Vorteile gibt es Mieterstrommodelle. Die können ganz unterschiedlich ausgestaltet sein. „Unabhängig davon übernehmen wir als Stromlieferant die energiewirtschaftliche und technische Abwicklung der Projekte“, so Daniel Netter, Geschäftsführer beim Mieterstromspezialisten prosumergy GmbH. Der Eigentümer könne selbst investieren, die Anlage betreiben und den erzeugten Strom an den Mieterstromspezialisten verkaufen. Alternativ kann dieser den Betrieb übernehmen, wenn die Solaranlage an das Unternehmen verpachtet wird. Die dritte Möglichkeit besteht darin, dass das Wohnungsunternehmen die Dachfläche

verpachtet und prosumergy neben dem Betrieb auch die Finanzierung der PV-Anlage übernimmt. Bei allen Lösungen müssten aber die Mieter oder Nutzer etwas davon haben. Gesetzlich geregelt sind zehn Prozent, die der Mieterstromtarif unter dem des örtlichen Grundversorgers liegen muss, sofern der Mieterstromzuschlag in Anspruch genommen wird.

Smart Meter Rollout ermöglicht eine deutlich höhere Prozesseffizienz

Aktuell spielt bei der Stromversorgung der Smart Meter Rollout eine große Rolle. Zwar sind davon im ersten Schritt nur Verbraucher von mehr als 10.000 kWh im Gewerbe und von 6.000 kWh im Wohnbereich betroffen. Doch er wird die Stromversorgung und -effizienz auf ein neues Niveau heben. „Wenn die ganze Messreihe digitalisiert ist, erleichtert dies natürlich die Bilanzierung und komplexe Abrechnung von Mieterstromprojekten“, so Netter. Die branchenüblichen Lösungen traditioneller EVU bieten diese Flexibilität oftmals nicht, so Netter.

Auch Scheffler setzt auf die immobilienbezogenen ganzheitlichen IoT-Ansätze. Dort sind alle energetischen Komponenten wie Gas- und Stromzähler, Heizkostenverteiler und Umwälzpumpen bis auf die Quartiersebene miteinander vernetzt. Dabei könne man flexibel Daten routen und Einblick nehmen in den smarten Heizungskeller, um etwa frühzeitig Störungen oder sich ankündigende Heizungsaustritte zu erkennen. Durch die übermittelten Daten können Handwerker oftmals die betroffenen Anlagenkomponenten sowie benötigte Ersatzteile identifizieren. Vermiedene Störungen reduzieren Kosten und Beschwerden. Der Hauptnutzen wird jedoch durch die automatische Erfassung und Versendung der abrechnungsrelevanten Daten generiert. «

Frank Urbansky, Leipzig

Ingrid Vogler,
Leiterin Energie und
Technik beim GdW



INTERVIEW MIT INGRID VOGLER

„Wir sehen einen Trend, neue Dinge auszuprobieren!“

Frau Vogler, welche Energietechnologien eignen sich am besten zur Umsetzung gesetzlicher Vorgaben und wirtschaftlicher Ziele? Die klassische Sanierung besteht in einer Verbesserung der Gebäudehülle, kombiniert mit klassischer Gasbrennwerttechnik, Fern- oder Nahwärme.

Das hört sich alles nach erprobten Wegen an. Die Wohnungsunternehmen haben über 30 Jahre Erfahrung mit energetischer Modernisierung. Dabei gibt es bis jetzt aber keinen Weg, der ein hohes Maß an Klimaschutz wirtschaftlich und sozialverträglich abbildet. Deshalb finden parallel viele Experimente statt, die wir noch auswerten müssen, etwa mit Eisspeichern, autarken und teilautarken Häusern und Power-to-Gas-Anlagen direkt in der Immobilie. Wir sehen einen Trend, neue Dinge auszuprobieren.

Warum ist die Wohnungswirtschaft noch eher zurückhaltend? Sie setzt aus sehr naheliegenden Gründen auf das, was sich bewährt hat. Dann bekommt man auch ein gewünschtes Ergebnis. Die Gebäude werden von der Branche ja weit über die Gewährleistung hinaus betrieben. Wenn ich etwas Neues an nur einem Projekt ausprobieren und nicht weiß, wie gut das funktioniert, werde ich es nicht auf zehn weitere Objekte übertragen.

Das ist nicht klug. Die Branche will und muss auf jeden Fall „Stranded Investments“ vermeiden.

Welchem Energieträger trauen Sie denn die größte Zukunftsfähigkeit zu? Aus Marktsicht hat Erdgas eine Zukunft. Auf theoretischer Ebene ist darüber ein Streit entbrannt. Die Umweltseite will es nicht wegen der Emissionen. Die Wirtschaftsseite will es, weil es wirtschaftlich ist. Wir werden es aber nicht nur zur Wärmeversorgung brauchen, sondern auch für die Spitzenlastabdeckung beim Strom. Zudem können Bio-Gas oder Wasserstoff beigemischt werden. Wenn diese Beimischungen selbst mit wenigen Prozent auf die EnEV angerechnet würden, wäre das gut. Hier tritt jedoch die Politik noch auf die Bremse.

Zur Politik: Mit dem Mieterstromgesetz sind Sie ja alles andere als zufrieden. Wir haben noch Hoffnung durch die Evaluierung, die aktuell beim BMWi läuft. Von dort wurde ja auch zugesagt, dass es Veränderungen gibt, wenn sie nötig sind. Aus unserer Sicht wäre das die Aufhebung der engen Beschränkung auf den unmittelbaren räumlichen Zusammenhang der Vermarktung, also etwa die Nutzung von PV-Strom nur in dem Gebäude, auf dem die Anlage steht, und die Ermöglichung echter Quartierslösungen.

Wärmeversorgung der Zukunft schon heute



Im Unterschied zur leitungsgebundenen Energieversorgung von Gebäuden mit Elektrizität und Gas sind die Strukturen auf dem Fernwärmesektor veraltet. Sie sind überwiegend monopolistisch strukturiert. Die Mehrzahl der Fernwärmeversorgungsunternehmen (FWVU) verharrt in einem Status von gestern. So stammt etwa der ordnungsrechtliche Rahmen in Gestalt der AVBFernwärmeV aus den frühen 80er Jahren des letzten Jahrhunderts. Grundlegende Reformen der leitungsgebundenen Energieversorgung erreichten diesen Sektor bisher nicht.

Es gibt immer noch keinen möglichen Lieferantenwechsel unter Bedingungen des Wettbewerbs und keine staatliche Regulierung von Netznutzungsentgelten. Dieses Marktsegment unterliegt – mit Ausnahme der Sektoruntersuchung – auch keiner besonderen verschärften Missbrauchsaufsicht der Kartellbehörden wie nunmehr die Versorgung von Liegenschaften mit Elektrizität und Gas.

Der Gesetz- und Verordnungsgeber hat bereits vor Jahren den dringenden Reformbedarf im Bereich des Gebäudeenergierechts (EnEG, EnEV und EEWärmeG) erkannt, und Entwürfe für ein Gebäudeenergiegesetz (GEG) liegen seit 2016 vor.

So werden Fernwärmeprodukte endlich zeitgemäß

Eine sehr kleine Anzahl von FWVU hat die Erfordernisse der Zeit erkannt. Sie realisiert nun tatsächlich innovative Fernwärmeprodukte, die in der alltäglichen Anwendung ihre Praxistauglichkeit unter Beweis stellen. Dieser zeitgemäße Wandel erfolgte auch auf Anforderung einzelner Immobilieneigentümer und aktueller Entwicklungen im Zusammenhang mit der Energie- und Wärmewende. Vier Beispiele seien nachfolgend skizziert:

1. Neubau der Europäischen Zentralbank (EZB) in Frankfurt am Main

Nach der Standortentscheidung für Frankfurt am Main als den künftigen Sitz der Zentrale der EZB stellte sich die Frage, wie die Energie- und Wärmeversorgung des künftigen Areals der EZB konkret ausgestaltet sein soll. Für diese Liegenschaft am Mainufer ohne Anschluss- und Benutzungszwang an Fernwärme verfolgte der Bauherr ergebnisoffen unterschiedliche Modelle der Energie- und Wärmeversorgung. Detailliert wurden verschiedene Varianten unter Aspekten der Versorgungssicherheit, der Preiswürdigkeit und des Umweltschutzes analysiert. Unter Berücksichtigung der genannten Zielvorgaben wurde der Anschluss an die vorgelagerte Fernwärmeinfrastruktur favorisiert. Zu dieser Zeit ungewöhnlich und soweit ersichtlich erstmalig, wünschte der Bauherr genaue Angaben zu Art, Umfang und Qualität der leitungsgebundenen Wärmeversorgung neben der Preiswürdigkeit

Es gibt sie: die innovativen Ansätze in der Nah- oder Fernwärmeversorgung. Vier Projekte erfüllen bereits aktuell mögliche Zielvorgaben des geplanten Gebäudeenergiegesetzes. Es geht um Energieeinsparung, Effizienzsteigerung, Ressourcenschutz und CO₂-Vermeidung.



Links: Besonderheiten und energetischer Sanierungsstatus können in Bremen gebäudescharf bei der Energielieferung einkalkuliert werden.

Rechts: Unter Berücksichtigung der Zielvorgaben wurde von der EZB der Anschluss an die vorgelagerte Fernwärmeinfrastruktur favorisiert.

und der Versorgungssicherheit. Die Vertreter der EZB legten ihrer Entscheidung belastbare und seriöse Angaben zugrunde, woher die bei ihnen künftig anliegende Wärme stammt, wie sie erzeugt wird und welche Brennstoffe hierbei zum Einsatz kommen. Vor mehr als zehn Jahren eine überaus ambitionierte und zukunftsweisende Herausforderung, die am Markt keine Vorbilder hatte. Ähnlich innovativ und der Zeit weit voraus war der Umgang mit tradierten Vertragselementen – etwa der Gesamtbedarfsdeckungsverpflichtung. Im Unterschied zu anderen Bauherren verfolgte die EZB von Anfang an das Ziel, die unvermeidbare Abwärme aus ihrem Rechenzentrum in den Gebäuden sinnvoll zu verwenden und in einem Gesamtkonzept mit der Fernwärme der Mainova AG zu realisieren. Die EZB verband die statisch erforderliche Pfahlgründung mit der Nutzung der anliegenden Geothermie.

Ergebnis nach mehr als zehn Jahren: ein gemeinsamer Einsatz von Fernwärme, Abwärme und Geothermie mit einem belastbaren Herkunftsnachweis und seriösem Brennstoffreport über die anliegende Fernwärmeversorgung.

2. Brennstoffreport und Herkunftsnachweis der Stadtwerke Hanau (SWH)

Die Stadtwerke Hanau verließen sich über Jahrzehnte auf die Wärmeversorgung – ausgekoppelt aus der Steinkohleverstromung des Großkraftwerkes Staudinger in

Großkrotzenburg am Main. Nach einem schweren Störfall im Kraftwerk 2014 stand Block 5 über acht Monate nicht zur Verfügung, und in den noch betriebsbereit vorgehaltenen Altblöcken konnte die Fernwärme nicht in ausreichender Menge ausgekoppelt werden. Infolge der Energiewende und des verstärkten Einsatzes von Photovoltaik und Windenergie für die Stromerzeugung zeigte sich für E.ON, heute Uniper, die Stromerzeugung zumindest in den Sommermonaten zeitweise als ökonomisch nicht mehr vertretbar.

In der Folge stellte Uniper bei der Bundesnetzagentur den Antrag auf temporäre Stilllegung oder die Bestätigung, dass Block 5 für die Stromversorgung keine Systemrelevanz besitzt. Die Fernwärmeabsatzstruktur der SWH war bereits zuvor durch den Abzug der US-amerikanischen Streitkräfte und die Schließung mehrerer Großkasernen im Stadtgebiet von Hanau in den Grundlagen betroffen. Gleichzeitig hinterfragten erstmals Gebäudeeigentümer die Sinnhaftigkeit einer Preisbindung des Wärmepreises an den Ölpreis. In der Folge der Bündelung dieser Ereignisse beschritten die SWH grundlegend neue Wege und begründeten ein Berichtswesen, welches sich als innovativ und signalgebend für den gesamten Sektor erweisen sollte. Seitdem prüft und bescheinigt ein unabhängiger Wirtschaftsprüfer Art und Umfang der Wärmeerzeugung mit einem Herkunftsnachweis und einem Report, »



„Seit einigen Jahren möchten viele unserer Kunden wissen, woher die angebotene Fernwärme kommt und welche Brennstoffe zu ihrer Erzeugung eingesetzt werden. Da wir zudem einen Großteil der Wärme aus einem vorgelagerten Kraftwerk beziehen, an dem wir nicht beteiligt sind und auf dessen Betriebsführung wir keinen Einfluss nehmen können, war uns auch die Unterscheidung zwischen Eigenerzeugung und Fremdbezug wichtig. Wir erhalten die erforderlichen Daten von unserem Vorlieferanten und veröffentlichen den Report seit Jahren im Internet.“

Martina Butz, Geschäftsführerin SWH



„Dieser Vertrag ist ein Meilenstein für die Erreichung unserer Klimastrategie. Gemeinsam haben wir, swb und GEWOBA, ein Vertragswerk ausgehandelt, das nicht nur die Primärenergiefaktoren festschreibt, sondern auch einen verbindlichen Netzsanierungsfahrplan beinhaltet. Ein Brennstoffreport macht die Anstrengungen für eine noch umweltfreundlichere Wärmeversorgung transparent für alle Beteiligten: die Vertragsparteien und unsere gemeinsamen Kunden.“

Peter Stubbe, Vorstandsvorsitzender der GEWOBA AG

welcher die eingesetzten Brennstoffe für die letztabnehmenden Kunden eindeutig erkennen lässt. In diesem Zusammenhang können die Kunden auf der Grundlage von Veröffentlichungen des Statistischen Bundesamtes die Preisentwicklung der konkret eingesetzten Brennstoffe nachvollziehen. <https://stadtwerke-hanau.de/produkte/waerme>

3. Fernwärmepreisrelaunch der Stadtwerke Frankfurt am Main (Mainova AG)

Deutliche Veränderungen in der Erzeugungsstruktur und des Marktes erforderten in Frankfurt am Main einen grundlegenden Fernwärmepreisrelaunch der Mainova AG im Jahr 2017. Vorangegangen war ein physisch realer Netzverbund von vier historisch gewachsenen Teilnetzen – verbunden mit einer Investition von mehr als 150 Millionen Euro bei Unterquerung des Mains und des Hauptbahnhofs.

„In der Folge der Realisierung dieses anspruchsvollen Vorhabens ist es aktuell möglich, die ohnehin anfallende Abwärme aus der thermischen Abfallverwertung über das Stadtgebiet zu verteilen und somit etwa den Einsatz von Steinkohle zum Zwecke der Wärmeerzeugung signifikant zu reduzieren“, erläutert Norbert Breidenbach, Mitglied des Vorstandes der Mainova AG. In der Konsequenz konnte auch der Primärenergiefaktor auf der Grundlage aktuell angewandeter Berechnungsmethoden weiter abgesenkt werden. Die durch diese Maßnahmen bereits erreichte CO₂-Minderung liegt gegenwärtig bei etwa 100.000 Tonnen pro Jahr. Ein Kernelement des neuen Preissystems be-

stand in der Betonung des verbrauchsabhängigen Kostenelementes in Gestalt des Grundpreises, der sich jeweils auf den gebäudeeigentümerseitig beantragten Hausanschlusswert bezieht. Auf den ersten Blick konnte der Eindruck entstehen, dass hierbei verbrauchsmindernde Impulse an Bedeutung verlieren und die stärkere Betonung des Grundpreises im Ansatz die Funktion einer Flatrate für den Fernwärmebezug erlangen könnte.

Eine Überversorgung führt nutzerseitig (außerhalb der Nebenkosten) zu keinen Beschwerden oder Beeinträchtigungen, während eine tatsächliche Unterversorgung zeitnah regelmäßig zu Konflikten führt. Häufig wurden vor diesem Hintergrund Hausanschlusswerte durch den Gebäudeeigentümer kontrahiert, die zur ordnungsgemäßen energetischen Bewirtschaftung der Immobilie im praktischen Betrieb keinesfalls erforderlich sind.

Das Frankfurter Modell setzt deutliche Anreize zur Überprüfung und Reduzierung überhöhter Anschlusswerte. Es ist geeignet, bisher vertraglich gebundene Leistungen für die Versorgung anderer Liegenschaften einzusetzen. Im Ergebnis kann eine identische Kraftwerksstruktur mehr Liegenschaften mit Fernwärme versorgen als zuvor. Unter Verwendung fossiler Brennstoffe sinkt auch die CO₂-Emission für die Wärmeversorgung pro Quadratmeter beheizter oder gekühlter Nutzfläche. Die Mainova AG unterstützt Eigentümer bei der Ermittlung der tatsächlich erforderlichen Anschlusswerte. <https://www.mainova.de/de/tarife/waerme/anschlussleistung-fuer-fernwaerme>

4. Rahmenvertrag zwischen der GEWOBA AG und den Stadtwerken im Bundesland Bremen (Bremen und Bremerhaven) swb AG

In Bremen wurde in einem richtungsweisenden Rahmenvertrag zwischen dem bedeutsamsten Vertreter der dortigen Wohnungswirtschaft und den Stadtwerken erstmals ein breit angelegtes Wahltarifsystem für zunächst 23.711 Wohnungen eingeführt. Das Verhältnis von Grundpreis und Arbeitspreis im Gesamtpreissystem kann durch GEWOBA jährlich optimiert bzw. angepasst werden. Dieser innovative Ansatz schafft zugleich Anreize für die Verbrauchsreduzierung wie auch für die Anschlusswertabsenkung. Nutzerspezifische Besonderheiten und die energetische Qualität einzelner Gebäude (energetischer Sanierungsstatus) können hierbei gebäudescharf berücksichtigt werden.

Brennstoffreport und Herkunftsnachweis sorgen für Transparenz, zeigen, wie die Wärme erzeugt wird und welche Erfolge bei der CO₂-Reduzierung im jeweils letzten Betrachtungszeitraum erreicht werden konnten. Die zehnjähri-



Vorgaben über Vorgaben für die Immobilienbranche...

... lassen Sie uns die Themen Energieeffizienz und Energieversorgung für Sie lösen!



Mit PV-Mieterstrom + digitalem Submetering

- inkl. Messkonzept und modernster, digitaler Messtechnik
- inkl. transparentem Abrechnungsservice für Strom, Wasser, Wärme, E-Ladesäulen
- inkl. Monitoring über Anlagenperformance zur stetigen Leistungsoptimierung

Deutschlandweit sind wir der Partner für PV-Mieterstrom + digitales Submetering in Immobilien ab 4 Wohneinheiten für Wasser, Wärme und auf Wunsch auch E-Ladesäulen.

Wir bieten Umsetzung & Finanzierung im Komplettpaket mit transparenter Abrechnung der Energieverbräuche via App.

Mehr unter:

www.einhundert-energie.de

oder rufen Sie uns gerne an unter
0221 888 7 999 7.

EINHUNDERT Energie GmbH
Deutschlandweiter Mieterstromanbieter

ge Vertragslaufzeit spiegelt die erforderlichen langfristigen Investitionen in die Infrastruktur und beinhaltet einen konkreten Netzsanierungsfahrplan. Nach dem Vorbild von Frankfurt am Main ist eine neue Verbindungsleitung zwischen bestehenden Wärmenetzen geplant, die es ermöglichen soll, die Abwärme aus der thermischen Abfallverwertung auch für andere Stadtteile vorzuhalten. Dadurch würde die Menge der eingesetzten Steinkohle deutlich reduziert. Damit verbunden wäre eine CO₂-Einsparung von zunächst 100.000 Tonnen pro Jahr.“Die Kombination dieser einzelnen Vertragsbausteine wird gegenwärtig unter der Bezeichnung Bremer Modell diskutiert.

Abnehmer größerer Wärmemengen kooperieren mit örtlichen Anbietern

Die vorgenannten Beispiele, gegenwärtig noch sehr wenige, beweisen in der alltäglichen Praxis, dass neue Ansätze erfolgreich umgesetzt werden können. Auf diese Art hat leitungsgebundene Wärme- und Kälteversorgung Zukunft. Eine Gesamtschau auf die zukunftsorientierten Modelle in Hanau, Frankfurt und Bremen unterstreicht zudem das Potenzial von Nah- und Fernwärme. Diese stehen für die Umsetzung der Energie- und Wärmewende unter besonderer Berücksichtigung der CO₂-Reduzierung zur Verfügung. Abnehmer größerer Wärmemengen haben daher in Kooperation mit den örtlichen Anbietern bereits aktuell die Möglichkeit,

Angebot und Produktgestaltung zeitgemäß auch unter Berücksichtigung der Interessen der Immobilienwirtschaft zu entwickeln. Die vorgenannten Beispiele nehmen in jeweils unterschiedlicher Ausprägung insbesondere die Zielvorgaben des überfälligen Gebäudeenergiegesetzes vorweg. Sie belegen bereits heute ihre tatsächliche Umsetzbarkeit vor Ort. Zukunftsorientierte und attraktive Produkte brauchen keine Zwänge und Verpflichtungen, sondern setzen sich im Wettbewerb langfristig am Markt durch. So bedarf in der Folge ein Anschluss- und Benutzungszwang – unter Ausschluss möglicher Alternativen und Ergänzungen – einer grundlegenden Überprüfung und sollte im Regelfall entfallen.

Der ordnungsrechtliche Rahmen bedarf möglichst kurzfristig grundlegender Reformen, um die aufgezeigten innovativen Ansätze auch in der Breite des Marktes zu realisieren. Die Musterverfahren der Verbraucherzentrale Bundesverband leisten hierbei entscheidende Hilfe und legen den Handlungsbedarf offen. Der Gesetz- und Verordnungsgeber ist aufgefordert, auch unter Berücksichtigung der zuvor beschriebenen Modelle zeitnah zu handeln und veraltete Regelwerke grundlegend zu reformieren. Es wurde somit bereits der praktische Beweis erbracht, dass zeitgemäße Modelle der Wärmeversorgung in engem Schulterschluss mit den örtlichen Wärmeversorgungsunternehmen möglich sind. Sie funktionieren auch unter den Anforderungen des Alltags. «

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

„Das Besondere an diesem Vertrag ist, dass sich im Sinne der Klimaschutzziele Bremens beide Parteien auf deutlich ambitionierte Einsparungen beim Primärenergieverbrauch verständigt haben und die CO₂-Emissionen in der Folge damit wesentlich reduziert werden. Das ist möglich, weil wir mit der noch zu bauenden Verbindungsleitung ein Drittel mehr Energie aus Abfall einsetzen können und damit die aktuelle Kohlenutzung deutlich reduziert wird.“

Dr. Torsten Köhne, Vorsitzender des Vorstands, swb AG

Auch TGA macht das Gebäude digital

Netzwerken und die Förderung von Start-ups sind ausgesprochen wichtig, damit Unternehmen Antworten auf ihre Fragen bekommen“, sagt Goar Werner. Werner ist Geschäftsführer des Aachen Building Experts e. V. (ABE). Das interdisziplinäre Kompetenznetzwerk für innovatives Bauen vereint Mitglieder aus der gesamten Bundesrepublik. Durch Veranstaltungsformate wie die Fachtagung Smart Building Convention (SBC) oder „ABE meets the Start-ups“ setzt der ABE immer wieder Innovationsimpulse in der Bau- und Immobilienwirtschaft. „In Deutschland werden aktuell einige Smart Commercial Buildings geplant und gebaut“, weiß Thomas Simon, Geschäftsführender Gesellschafter der ComConsult GmbH, die im Vorzeigeprojekt „cube berlin“ die Infrastruktur der smarten Komponenten plant und umsetzt. „Deutschland hat den Trend ein

wenig verschlafen, holt aber mit großen Schritten auf. Dies zeigt auch die Vielzahl neuer Produkte, die fast täglich auf den Markt drängen.“

Was ein Gebäude können muss, um smart zu sein

„Smart Building“ beschreibt die Automation und zentrale Bedienung der Technik in Zweckgebäuden, wie die intelligente Steuerung von Klimaanlage, Aufzügen und Zugang zu Büroetagen. Statt mit einem Schlüssel werden Türen in einem Smart Building per Smartphone, Sprachsteuerung oder Funktaster geöffnet (Keyless Entry). Sensoren übertragen hierzu spezifische Rauminformationen wie an eine App auf den mobilen Endgeräten der Mitarbeiter. Auf dem Weg ins

Büro werden per Smartphone Licht und Heizung am Arbeitsplatz reguliert. Ungenutzte Räume bleiben ungereinigt und unbeheizt, was Betriebskosten senkt. Das Smart Building entlastet von einfachen Tätigkeiten und birgt Komfort und hohe Einsparpotenziale, z. B. bei Kupfer und Kabel, Steckdosen und Strom.

Ein Kernthema bildet die IT-Sicherheit: „Im Umfeld smarter Gebäude steht sie bisher nicht im Fokus der Branche. Das muss sich ändern. Je smarter und vernetzter ein Gebäude ist, umso gravierender sind die Auswirkungen eines Hackerangriffs“, so Experte Simon. Daher sei es wichtig, die IT-Planung mit einem Cyber-Security-Konzept frühzeitig einzubinden.“ Die Kosten sind verglichen mit den Gesamtkosten und dem potenziellen Schaden verschwindend gering.“

Schon heute entstehen smarte Gebäude, die einen Energieüberschuss produzie-



Internet of Things, Power over Ethernet & Künstliche Intelligenz: Digitale Innovationen steigern die Produktivität der Bau- und Immobilienbranche. Sie werfen aber auch viele Fragen auf: Wie schütze ich ein Smart Building vor Hackerangriffen? Sind alle Neuheiten für Gebäude sinnvoll?

ren, wie „The Edge“ in Amsterdam. Andere Vorzeigeprojekte, wie das Quartier Heidestraße in Berlin, zeigen die faszinierenden Möglichkeiten smarter Quartiere.

Kleine Unternehmen und Start-ups als Innovationstreiber

Innovationen kommen unter anderem aus kleinen Unternehmen. Die mit dem 2018 erstmals verliehenen „ZIA Office Award“ ausgezeichnete innovative „smartengine“-Technologie der wtec GmbH, Bad Homburg, liefert die Basis und Anwendungen für intelligente Gebäude. „Unsere Sensoren sind über ein einziges Datenkabel mit herstellerunabhängigen LED-Leuchten vernetzt, versorgen diese unterbrechungsfrei und energiesparend mit Kleinspannung und

ersetzen mehrere Gebäudeinfrastrukturen,“ erläutert Henning von Gagern, Senior Vice President Sales & Marketing des Unternehmens. „Die Multisensoren liefern SSL-verschlüsselte Echtzeitdaten, zu Raumnutzung, Helligkeit, Temperatur und Stromverbrauch, und bidirektional Bluetooth-Signale, etwa für eine Indoor-Navigation“. Die IoT-Technologie hilft Unternehmen, ihre Flächennutzung zu verstehen und birgt hohe Einsparpotenziale bei Strom- und Betriebskosten. Gesteuert wird sie über eine nutzerfreundliche Managementoberfläche oder eine Smartphone-App. Zu den Kunden zählen bereits Global Player wie Merck und REWE, seit 2012 realisierte wtec erfolgreich über 500 Projekte auf etwa 1,5 Millionen Quadratmetern. Von Gagern spricht auf der SBC 2019 zum Thema Smart Building Sensorik + Infrastruktur über Network Powered Lighting.

Ein weiteres Beispiel bildet die Kölner aedifion GmbH. Ihre IoT-Plattform für komplexe Gebäudeautomations- und Energiesysteme wird höchsten Sicherheitsanforderungen gerecht und ermöglicht „plug-and-play“ die Anbindung bestehender Anlagentechnik. „Wir öffnen die Black-Box der gebäude- und energiesystemtechnischen Anlagen und ermöglichen dem Nutzer damit uneingeschränkte Interaktion,“ berichtet Gründer und CEO Dr.-Ing. Johannes Fütterer. „Herstellerübergreifend lassen sich Werkzeuge zum Monitoring, zur ingenieurtechnischen Analyse und cloudbasierten Regelung einsetzen und Gebäude und Energieanlagen damit effizienter betreiben,“ ergänzt Co-Founder und CFO Felix Dorner. Er präsentiert die Anwendung auf der SBC 2019. aedifion war 2017 der erste Träger des ABE-Awards. Mit dieser Auszeichnung fördert der ABE besonders inno- »

Fotos: Carpus+Partner AG; Sabine Schmidt



VERANSTALTUNG

SMART BUILDING CONVENTION

Die zweite SMART BUILDING CONVENTION (SBC) findet **am 16. und 17.10. in Aachen** statt. Sie bietet praxisnahe und umsetzungsorientierte Vorträge und Workshops zu aktuellen Themen der TGA und digitaler Gebäude.

Programm und Anmeldung:

www.smart-building-convention.de

Links: Systemintegration und digital unterstützte Services werden integraler Bestandteil in der Bauwirtschaft

Rechts: 2018 traf ABE die Start-ups in der DigitalChurch Aachen

vative Geschäftsideen in der Baubranche. In diesem Jahr wird die Auszeichnung am Vorabend der SBC verliehen. Auch eingessene Unternehmen wie das jüngste ABE-Mitglied Busch-Jaeger interessieren sich stark für die Neuheiten in der Branche: „Unbestritten ist der Einzug der Digitalisierung in unseren Alltag. Für Gebäude bedeutet das konkret die Vernetzung aller Gewerke und das Entstehen neuer Funktionalitäten und Geschäftsmodelle. Dies ist nicht nur eine Herausforderung für angestammte Hersteller, vielmehr werden Systemintegration und digital unterstützte Services integraler Bestandteil in der Bauwirtschaft werden“, so Stefan Ahlers, Leitung Projektvertrieb. „Innovation erfolgt heute vor allem auf der Lösungs- und Softwareebene. Das manifestiert sich etwa am Erfolg unseres Systems Busch-Jaeger Free@home im Smart Home-Bereich.“

Studiengang Smart Building Engineering schließt Ausbildungslücke in der TGA

Innovative Gebäudetechnik erfordert neue Beratungs- und Planungskompetenzen, die den traditionellen und den innovativen Part abdecken. Der im Herbst 2018 an der FH Aachen neu gestartete Studiengang Smart Building Engineering (SBE) schließt hier eine Lücke und bildet die dringend benötigten Fachleute aus. Die enge Zusammenarbeit von Vertretern der Bauwirtschaft und der FH Aachen im Kompetenznetzwerk ABE hatte die Einrichtung des Studiengangs ermöglicht.

Experten gehen davon aus, dass Smart Building in zehn Jahren fester Bestandteil von Gebäuden sein werde. Ausreichend Pilotprojekte beweisen den Bauherren bereits den Nutzen. „Die Entwicklung zu smarten Bürogebäuden erlaubt flexiblere Nutzung und orientiert sie dichter am aktuellen Bedarf,“ so Thomas Simon. «

Dr. Kerstin Burmeister, Aachen



Bert Wirtz, bis Juni 2019 erster Vorsitzender des ABE, verleiht 2018 Felix Dörner und Dr. Johannes Fütterer, beide aedifion, den ersten ABE-Award für ihre innovative IoT-Plattform (v. li.). Bild: Klaus Mertens, TEMA.

INTERVIEW MIT DR. CHRIS RICHTER

Die neue Art des Zusammenlebens

Die Quartiers-App ANIMUS entstand als White-Label-Lösung für Kunden aus der Wohnungswirtschaft vom Projektentwickler bis zum Betreiber von Studentenwohnheimen.

Was, Herr Dr. Richter, macht ein Quartier smart? Ein smartes Quartier bezeichnet die digitale Verknüpfung zwischen Bewohnern, Wohnraum, Immobilienverwaltung und regionalen Servicedienstleistern. Durch die Vernetzung der Themen wird die Digitalisierung greifbar. Daraus resultiert eine neue Art des Zusammenlebens.

Wo liegt der Mehrwert eines digitalisierten Quartiers? Das digitale Nachbarschaftsnetzwerk sowie die Anbindung und Bündelung von Services verankert für die Bewohner den Servicegedanken in der Wohnimmobilie. Immobilienunternehmen profitieren von Kostensenkungen und optimierten internen Prozessen. Beide Seiten können über eine Plattform direkt kommunizieren.

Was bietet die Quartiers-App ANIMUS?

ANIMUS verwaltet Dokumente digital, unterstützt den sozialen Austausch der Bewohner und statet Wohn- und Gewerbeimmobilien mit individuellen Services aus. Hinzu kommen innovative Lösungen für Smart Home, E-Mobilität und Verbrauchsdaten. Damit vereint die App alle Elemente eines digitalen Quartiers.



Dr. Chris Richter, Geschäftsführer der Animus GmbH & Co. KG in Ratingen, referiert auf der SBC 2019 in Aachen über das „Digitale Quartiersnetzwerk für Immobilienprojekte“.

Das digitale Ökosystem orchestrieren



Herr Dr. Abdallah, warum ist die Position eines CDOs/CIOs in Immobilienunternehmen notwendig? Bei einem europaweit führenden IT-Dienstleister für die Immobilienwirtschaft wie Aareon spielt die Position des CDOs eine wichtige Rolle, um den Kunden die richtigen Antworten auf die digitalen Herausforderungen zu liefern. Das kann zum Beispiel die Bereitstellung eines umfassenden, voll integrierten digitalen Ökosystems sein, das alle Stakeholder des Immobilienunternehmens vernetzt sowie die Geschäftsprozesse automatisiert und flexibel miteinander verknüpft. Der CDO ist derjenige, der das Konzept des digitalen Ökosystems orchestriert.

Welche Ziele verfolgen Sie? Unser Ziel ist es, europaweit mit unserem Angebotsportfolio Aareon Smart World Mehrwerte für unsere Kunden zu schaffen. Damit bieten wir eine große Anzahl an Lösungen für CRM (Customer Relationship Management), SRM (Supplier Relationship Management), BRM (Building Relationship Management) und WRM (Workforce Relationship Management).

Was tun Sie, um Lücken in digitalen Kompetenzen zu schließen? Wir unterstützen Immobilienunternehmen mit unserem Beratungsangebot „Digital Transformation Program“ dabei, Führungskräfte und Mitarbeiter in Bezug auf die digitale Transformation zu sensibilisieren und die Digitalkompetenz weiter auszubauen. Zudem haben wir eine digitale Marketing-Plattform mit dem Namen „ROY“ auf den Markt gebracht, um digitale Prozesse gemeinsam mit unseren Kunden in einem iterativen Ansatz zu gestalten, der Design Thinking und wertorientierte Methoden kombiniert. ROY zeigt konkret auf, welche Wertschöpfung die digitale Transformation in der Immobilienwirtschaft ermöglicht.

Was sind die wichtigsten Technologien, an denen Sie arbeiten? Aareon verfolgt Ideen zur Integration von neuen intelligenten Technologien, wie beispielsweise den Einsatz von Drohnen bei der Verkehrssicherung, die Nutzung von Chatbots sowie die Anbindung eines virtuellen Assistenten im Rahmen der Mieterkommunikation.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? Die Lösungen werden in Zukunft immer smarter, indem sie die digitalisierten Prozesse von Vermietern und Verwaltern mithilfe von Künstlicher Intelligenz, maschinellem Lernen und Big-Data-Analyse optimieren können.

Wie wichtig sind für Sie derzeit strategische Partnerschaften mit PropTechs? Diese sind sehr wichtig! Der Ausbau der Aareon Smart World erfolgt neben Eigenentwicklungen und Akquisitionen insbesondere in Kooperation beziehungsweise Zusammenarbeit mit PropTechs und Ventures. Bereits seit 2017 ist Aareon strategischer Partner des blackprint PropTech Booster, der zukunftsfähige Start-ups im immobilienwirtschaftlichen Umfeld fördert.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Es wird keine Grenze zwischen Technologie und Sozialwissenschaft mehr geben. Der CDO der Zukunft sollte daher nicht nur über Technologie- und Prozess-Know-how verfügen, sondern sich auch der Rolle der Sozialwissenschaft bewusst sein. Denn insbesondere diese kann dazu beitragen, das digitale Erlebnis für die verschiedenen Stakeholder zu erleichtern. Das ist die nächste große Revolution, die die Künstliche Intelligenz für die Immobilienbranche bereithält. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 13 DR. IMAD ABDALLAH,
CDO der Aareon AG



ZUR PERSON

Dr. Imad Abdallah

ist seit April 2019 Mitglied des Vorstands und Chief Digital and Ventures Officer der Aareon AG. Er verantwortet das Digital Solution Portfolio sowie die Corporate Venture Strategy. Zuvor war er Mitglied des International Board der Aareon AG und als Head of Group Strategy der Aareon AG tätig.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **15. Oktober 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Finanzierungsberater

Baufinanzierung B2B (m/w/d)

Interhyp Gruppe, Ludwigsburg

Job-ID 011018658

Büroleitung (m/w/d)

Haus/Miet-Verwaltung

Hans Mohrmann, Freiburg

Job-ID 011142115

Bereichsleiter (w/m/d)

Immobilienverwaltung

Kommunaler Immobilien Service
(KIS) Eigenbetrieb der Landeshaupt-
stadt Potsdam, Potsdam

Job-ID 011176733

Architekt/Bauingenieur/Bautechni- ker/Vermessungstechniker (m/w/d) als Immobiliengutachter

Tanus Sparkasse, Bad Homburg

Job-ID 010814276

Hauptamtliches

Vorstandsmitglied (m/w/d)

WOHNSTÄTTEN CUXHAVEN EG,
Cuxhaven

Job-ID 011056285

Stadtplaner/Raumplaner (m/w/d)

Gemeinde Ganderkesee, Ganderkesee

Job-ID 011115727

Strategischer Facility Manager für die Logistikstandorte (m/w/d)

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm

Job-ID 011018187

Architekt / Bauingenieur (m/w/d) Projektumsetzung mit Schwer- punkt Wohnungsbau

GBO Gemeinnützige Baugesellschaft
mbH Offenbach, Offenbach am Main

Job-ID 011116661

Vorstand (m/w/d)

Altenauer Baugesellschaft AG, Altena

Job-ID 011227535

Projektleiter (m/w/d)

Baumanagement

Bezirkskliniken Mittelfranken,
Ansbach

Job-ID 011019131

Techniker/Meister (w/m/d) im Bau- gewerbe, Garten- und Landschafts- bau oder Bereich Kraftverkehr

Stadt Nürnberg, Nürnberg

Job-ID 011107774

Diplomingenieur/Master Versor- gungstechnik (TGA) als Planungs- leiter (m/w/d) für den schlüssel- fertigen Hochbau

HOCHTIEF Infrastructure GmbH, Essen

Job-ID 010912283

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

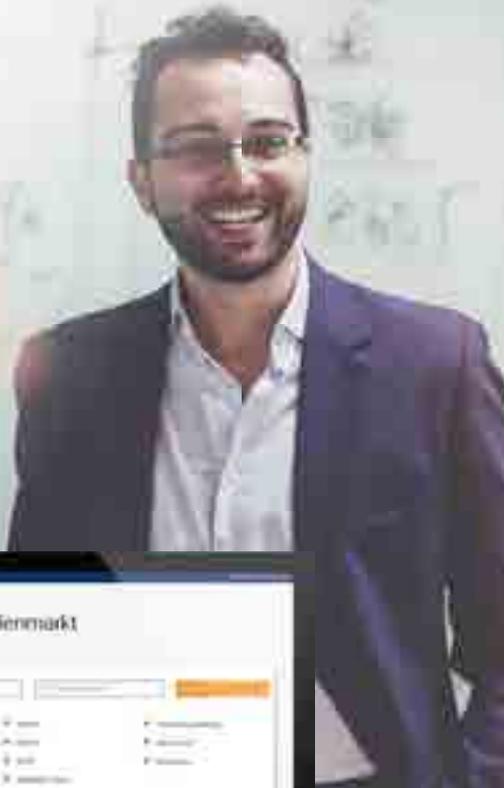
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

HAUS/MIET-VERWALTUNG: Wir suchen genau Sie!

Für den Start einer **eigenen** Hausverwaltung (nur eigene Immobilien, Private Office) in und um Freiburg (ca. 200 WE), suche ich eine Büroleitung (m/w/d), die an einer langjährigen Vertrauensstellung interessiert ist.

Ihre Kompetenzen und Tätigkeitsbereiche sollten unter anderem folgende Aufgaben umfassen:

- Vollständige Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung der Mietverwaltung
- Erstellung der Betriebskostenabrechnungen, Erfassung Stammdaten
- Routiniertes Arbeiten mit einer Hausverwaltungssoftware, z. B. Haufe
- Erledigung von Mieter- und sonstigen Korrespondenzen
- Vergabe von Wartungs- und Reparaturaufträgen.

Ihr Profil:

- Mehrjährige Berufserfahrung in der Mietverwaltung
- Eigeninitiative, Engagement, Mitarbeiterführung, Flexibilität, Sorgfalt, Genauigkeit
- Routinierter Umgang mit MS Office, insbesondere Excel
- PKW Führerschein

Geboten wird ein weit überdurchschnittliches Einkommen zuzüglich Erfolgsprovision, ein attraktives Büro in der Freiburger Innenstadt und ggf. eine Mitarbeiterwohnung. Ein kleines Stadtauto am Standort Freiburg ist ebenfalls verfügbar.

Bewerbungen mit den üblichen Unterlagen erbitte ich bevorzugt als E-Mail an folgende Anschrift: liegenschaft-fr@gmx.de oder schriftlich z. Hd. von: Hans Mohrmann, Hahnhofstr. 12, 76530 Baden-Baden

Absolute Diskretion wird Ihnen zugesichert.

SCHON GEWUSST?

—
MIT DEM STELLENMARKT
VON HAUFE ...



... GARANTIEREN WIR IHNEN
EINE HOHE REICHWEITE FÜR IHR
STELLENANGEBOT AUF DEN HAUFE
PRINT- UND ONLINE-KANÄLEN.

Der Stellenmarkt für Fach- und Führungskräfte
– Wir schaffen Perspektiven für Ihren Erfolg.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Das Gebäude wird eine Umsatzmaschine

„Der Immobilienboom ist noch lange nicht vorbei. Im Gegenteil. Wir stehen erst am Beginn einer neuen Ära – wie seinerzeit, als die Erfindung des iPhones plötzlich Geschäftsmodelle möglich machte, die bis dato unvorstellbar waren!“



Kai Panitzki ist Gründer und Geschäftsführer von BitStone Capital – einem der ersten deutschen Venture-Capital-Investoren, die sich auf den Bereich Real Estate Technology fokussieren. Vor BitStone trieb Kai Panitzki als Vorstand der Finlab AG die Digitalisierung der Finanzbranche voran. Er weiß daher um die Bedeutung des richtigen Zeitpunkts und die Herausforderungen, die die Transformation von traditionellen Branchen mit sich bringt.

Professionelle Investoren, Innovations-getriebene Tech-Giganten und die ersten etablierten Player der Real-Estate-Branche erkennen es deutlich: In der Digitalisierung von Immobilien schlummern gewaltige Potenziale! Entsprechend wird der Wandel von verschiedenen Seiten getrieben, und Namen wie Amazon, Kattera, WeWork & Co sorgen für eine große Dynamik. Für die etablierten Player der Branche entstehen große Chancen – wenn sie strategisch klug in die richtigen Technologien investieren. Meine Prognose: In den nächsten zehn Jahren wird sich die – traditionell eher konservative – Bau- und Immobilienwirtschaft stärker wandeln als in den 100 Jahren zuvor. Gleichzeitig wird sie zu einem der größten Wachstumsfelder der digitalen Tech-Branche. In diesem gewaltigen Transformationsprozess wird im sprichwörtlichen Sinne kein Stein auf dem anderen bleiben.

Einen entscheidenden Impuls dazu geben die Menschen, die in den Gebäuden leben und arbeiten. Denn gerade ihr Nutzungsverhalten hat sich im Zuge des Internets und der Digitalisierung des Alltags dramatisch gewandelt. Sie sind anspruchsvoller, erwarten eine schnellere Befriedigung ihrer Wünsche, und maximale Transparenz ist für sie selbstverständlich. Treue zu einem Unternehmen ist dem raschen Wechsel des Anbieters gewichen. Zunehmend überträgt sich diese neue Digital-Mentalität auf Anforderungen an die Gebäudenutzung, sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich. Die Folge: Der Kunde steht absolut im Mittelpunkt. Nicht von ungefähr sind es gerade die Unternehmen, die konsequente Kundenorientierung bereits erfolgreich unter Beweis gestellt haben, die sich jetzt

mit ihrer Erfahrung, ihren Ressourcen und ihren Technologien auf den nächsten großen Wachstumsbereich stürzen: „Smart Building“.

In der Immobilienwirtschaft habe ich ein Déjà-vu – sie erinnert mich an die Telekommunikationsbranche

Die aktuelle Ausgangssituation der Immobilienwirtschaft erinnert mich ganz deutlich an die Geschichte der Telekommunikation. Insbesondere an die Mobilkommunikation, früher „Mobilfunk“ genannt. Bei der Präsentation der ersten digitalen Handys konnte sich niemand vorstellen, dass nur wenige Jahre später nahezu jeder Mensch ein solches Gerät besitzt.

Auch das hat kaum ein Experte vorhergesehen: Lag zu Beginn der Löwenanteil des Umsatzes noch bei der Sprachtelefonie, so hat sich dieses Verhältnis umgekehrt – mit dem Siegeszug der Smartphones, allen voran des revolutionären iPhones. Inzwischen ist die Übertragung digitaler Daten der mit Abstand größte Umsatztreiber.

Der Grund dafür sind die unzähligen neuen Dienste, die sich noch zur Jahrtausendwende kaum jemand vorzustellen wagte. Rund um das Smartphone entwickelten Unternehmen eine völlig neue Welt abertausender unterschiedlichster mobiler Anwendungen („Apps“): von Internet-Shops über Spiele, Soziale Netze, Fotos und Videos, Gesundheit und Fitness bis hin



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

zu Bildung. Wie das Handy heute wird das digital-intelligente Gebäude von morgen eine Umsatzmaschine unvorstellbaren Ausmaßes werden! Nicht um das analoge, sondern um das digitale Gebäude der Zukunft werden sich völlig neue Dienste entwickeln. Und zwar nicht nur in den Bereichen Vermietung und Verwaltung. Es werden innovative Angebote entstehen, die wir heute nicht einmal erahnen können.

Insbesondere „Smart Building Analytics“, also die Analyse riesiger Datenmengen, wird – gepaart mit Künstlicher Intelligenz – völlig neue Dimensionen im Bau, der Verwaltung und der Monetarisierung von Gebäuden eröffnen. Bereits „Google Analytics“ hat vorgemacht, wie Bauchentscheidungen im Marketing durch harte Fakten optimiert werden. Übertragen auf die Immobilienbranche heißt das: statt vager Schätzungen fundiertes Wissen über konkrete Nutzungsszenarien.

Ich bin mir sicher: Auf Basis gewaltiger, kostengünstiger Datenströme wird es künftig Geschäftsmodelle geben, die wir heute noch für gänzlich unmöglich halten. Auch die Wertschöpfungstiefe wird sich vervielfachen. Die Chancen sind gigantisch. Die gesamte Real-Estate-Branche steht unmittelbar vor einem gewaltigen Umbruch, der die Strukturen nachhaltig verändern wird.

Was wäre, wenn die Immobilienwirtschaft die gleiche Entwicklung durchmacht wie die Handy-Branche? Dann dürfte der Immobilienmarkt inklusive zahlreicher Services in den nächsten 15 Jahren explodieren, und zwar um den Faktor fünf!

Ein riesiger Kuchen wird zu verteilen sein

Vor diesem Hintergrund kann wohl kaum von einer Immobilienblase die Rede sein. Wir stehen – ganz im Gegenteil – erst am Beginn einer nachhaltigen zyklischen Aufwärtsbewegung, katalysiert durch die Digitalisierung. Erheblich gesteigert werden Werte und Potenziale von Immobilien etwa durch Effizienzverbesserungen. Digitale Technologien erlauben Energieeinsparung und bessere Auslastung räumlicher Kapazitäten. Sie machen auch bislang noch unbekannte Dienstleistungen möglich. Mit einem Anteil von 18 Prozent am Bruttoinlandsprodukt ist die Bauwirtschaft heute schon eine der tragenden Säulen unseres Wohlstandes. Mit dem Fortschritt der Digitalisierung wird die Immobilienbranche in den kommenden Jahren eine stärkere Hebelwirkung für unsere Volkswirtschaft entfalten als die meisten anderen Bereiche. Die Frage, wer sich von diesem Kuchen in Zukunft die dicksten Stücke abschneiden wird, entscheidet sich heute: Amazon & Co. oder die (noch) etablierten Big Player der Branche? <<

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

filizbbr/gettyimages

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2019)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

23.-25.10.2019
45. Fachgespräch zum Wohnungseigentum in Fischen
 Fischen, 595 Euro, Evangelischer Immobilienverband Deutschland, Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

05.-06.11.2019
26. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft
 Berlin, 2.300 Euro, EUROFORUM Deutschland SE, Telefon 0211 9686 3000
<https://veranstaltungen.handelsblatt.com/immobilienwirtschaft/>

08.11.2019
IVD-Innovationsforum
 Tegernsee, 269 Euro*/329 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 29 08 200
www.ivd-sued.net

12.11.2019
14. DVFA Immobilien Forum
 Frankfurt am Main, 295 Euro, DVFA, Telefon 069 5000423155
www.dvfa.de

13.11.2019
Mapic 2019
 Cannes (Frankreich), ab 799 Euro, MAPIC, Telefon +33 1 79 71 96 08
www.mapic.com

13.11.2019
Verwalterforum „WEG-Recht“
 Frankenthal, 120 Euro*/150 Euro**, VDIV Rheinland-Pfalz/Saarland e. V., Telefon 06238-98358 13
www.vdiv-rps.de

14.11.2019
Tag der Wohnungswirtschaft 2019
 Berlin, kostenlos, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V., Telefon 030 82403-152
www.web.gdw.de

Seminare

21.10.19
Gebäuderecht – Grundlagen und Überblick
 Berlin, 450 Euro*/650 Euro**, ZIA Akademie, Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

29.10.2019
Mietrecht: Rechtssicheres Mahnen, Klagen und Vollstrecken
 Berlin, 350 Euro*/420 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 2308550
www.bba-campus.de

30.10.2019
Betriebskosten digital
 Berlin, 473 Euro*/567 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 2308550
www.bba-campus.de

30.10.2019
Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum
 München, 640 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

06.11.2019
Aktuelle Rechtsprechung im Mietrecht
 Hamburg, 89 Euro*/119 Euro**, DDIService GmbH, Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

06.11.2019
Der betreute Mieter
 Dortmund, 295 Euro*/355 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

06.-07.11.2019
Sicherer Umgang mit Schäden an Gebäuden
 Berlin, 1.180 Euro, Bauakademie Berlin, Tel. 030 54997510
www.bauakademie.de

07.11.2019
Heizkosten korrekt umlegen und abrechnen
 München, 295 Euro*/ 355 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

07.-08.11.2019
Wirtschaftlichkeit und Rendite im Immobilienmanagement
 München, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

11.11.2019
Die effiziente Hausverwaltung
 Berlin, 660 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

11.-13.11.2019
Sachkunde für Immobilienmakler
 München, 790 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

13.11.2019
Gewerbliches Mietrecht 2019/2020 für Immobilienprofis
 Stuttgart, 690 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

13.11.2019
Die Beendigung von Mietverhältnissen
 Berlin, 295 Euro*/355 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e. V., Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

14.-16.11.2019
Cash-Flow und Financial Modeling für Immobilien
 München, 1.890*/1.990** Euro, EBS Executive Education/REMI, Telefon 0611 7102 1247
www.ebs-remi.de

18.11.2019
Abnahme und Mängelansprüche
 Berlin, 320 Euro, Bauakademie Berlin, Tel. 030 54997510
www.bauakademie.de

20.-22.11.2019
Technisches Gebäudemanagement
 München, 1.075,63 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

20.11.2019
Smartliving in Theorie und Praxis
 Berlin, 450 Euro*/650 Euro**, ZIA Akademie, Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

Vorschau

November 2019

Erscheinungstermin: 04.11.2019
Anzeigenschluss: 11.10.2019

RETAIL

Ein Koloss schlägt Wellen

Das Unibail – Radamco – Westfieldcenter in Hamburgs Hafencity hat Großes vor. Doch kann mit einem Konzept, das seine Ursprünge in den 1980er-Jahren hat, die Zukunft der Shoppingcenter in deutschen Städten gestaltet werden? Eine Bestandsaufnahme.



Foto: UNIBAIL-RADAMCO-WESTFIELD

WEITERE THEMEN:

- › Politikerlust = Investorenfrust? Zur Balance zwischen Politik und Immobilienwirtschaft
- › Expo-Real-Nachlese. Wichtige Messeerkenntnisse zu bevorstehenden Veränderungen
- › Zeit zu Handeln! Die E-Rechnung wird bei der öffentlichen Hand verpflichtend

12-2019/01-2020

Erscheinungstermin: 13.12.2019
Anzeigenschluss: 22.11.2019

IMMOBILIENPORTFOLIOS

Mehr als Rudis Resterampe?

Im Wohnungsbereich gehen die Objekte langsam aus. Was machen die Kapitalgesellschaften, um an einträgliche Investitionsmöglichkeiten zu kommen? Wie entwickeln sich Share Deals angesichts sich ändernder Gesetzeslage? Und wer sind die großen Bestandshalter aus der zweiten Reihe?



Pfäßmanns
Baustelle

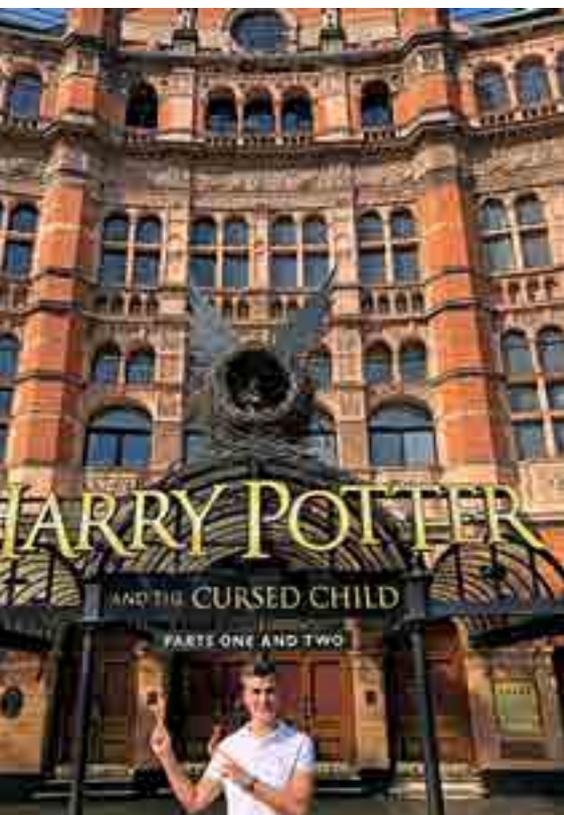
51°30'N, 00°07'W

London

Wolfgang Speer

Meine liebsten Urlaubsorte sind Städte. In ihnen entdecke ich immer wieder Neues – selbst wenn ich schon mehrmals dort war. Das passiert insbesondere dann, wenn ich mit unterschiedlichen Menschen reise. Dieses Jahr etwa war ich in Wien, Hamburg, Amsterdam und London. **Wann waren Sie dort?** London war meine letzte Destination. Ich kenne die Stadt von vielen Besuchen gut. Im August aber war ich zum ersten Mal mit meiner 15-jährigen Tochter dort. Ich habe die Stadt so aus einer ganz neuen Perspektive erkundet. **Wie lange waren Sie dort?** Meistens verbringe ich drei bis vier Tage in einer Stadt. Mit meiner Tochter war ich fünf Tage unterwegs. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Zum ersten Mal 1994 im Rahmen eines Schüleraustauschs. Seither bin ich von der Stadt begeistert. **Was hat Sie angezogen?** Dieses Mal stand der Besuch unter einem besonderen Motto: Meine

Tochter ist ein großer Harry-Potter-Fan. Wir wollten auf den Spuren des berühmten Zauberers wandeln. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Zuerst einmal die Stadt erkunden und ihre Highlights besichtigen: Buckingham Palace, Tower Bridge und dergleichen. Aber natürlich sind wir auch zu den Warner Bros. Studios gefahren. Wir haben an einer speziellen Stadtführung zu den Harry-Potter-Drehorten in London teilgenommen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Zeit mit meiner Tochter zu verbringen. Besonders war der gemeinsame Besuch des Palace Theatre, um „Harry Potter and the Cursed Child“ zu sehen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Das strahlende Gesicht meiner Tochter! Wir haben ganz unverhofft noch zwei Tickets für die ansonsten monatelang ausverkaufte Vorstellung bekommen. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Die Stadtentwicklung ist hochinteressant. Insbesondere wenn man sich mit ihrer



Geschichte nach dem großen Brand 1666 auseinandersetzt. Aber auch die letzten 20 Jahre mit Canary Wharf, Southwark, insbesondere mit The Shard und anderem, finde ich sehr spannend. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Jederzeit. Glücklicherweise komme ich beruflich immer wieder nach London. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Nein. Aber eines noch ist mir wichtig: Ich verfolge die Brexit-Situation mit wachsender Sorge. Ich wünsche mir sehr einen guten Ausgang für alle Beteiligten!

„Londons Stadtentwicklung ist hochinteressant – besonders ihre Geschichte nach dem großen Brand 1666.“

„Besonders schön war das strahlende Gesicht meiner Tochter. Wir haben ganz unverhofft noch zwei Theatertickets für eine ansonsten monatelang ausverkaufte Vorstellung bekommen.“



STECKBRIEF

Wolfgang Speer ist Geschäftsführer und Head of Office & Occupier Services in Deutschland bei der Colliers International Deutschland GmbH.

HAUFE.

FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



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

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen mit Beratung, Weiterbildung, Know-how sowie Prozess- und Fachwissen. So gerüstet, können Sie sich um die wesentlichen Aufgaben kümmern. Für zufriedene Mieter und Eigentümer.

www.haufe.de/realestate

Meet
us at the
Expo Real 2019

7-9 October 2019
Stand C1.230

Real Estate Investor's Life

For any investor who builds on real estate: financial confidence
thanks to inflation protection and stable cash flows.

www.swisslife-am.com/realestate

SwissLife 
Asset Managers