

**expo
real**

15 SEITEN ZUM
EXPO REAL HYBRID SUMMIT

+

2 REGIONREPORTS
HAMBURG und FRANKFURT

10
2020

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

MITARBEITERGEWINNUNG So tickt der Nachwuchs. So überzeugen Arbeitgeber
GELDWÄSCHEGESETZ Es bleibt ein Unterschied zwischen Theorie und Praxis
ENERGETISCHE SANIERUNG Was im Bestand machbar ist – und was nicht

LEVEL UP!



PROPTechs

#Bewährungsprobe
#nextlevel

Mat.-Nr. 06228-5234



HAUFE.



Warsaw Spire
Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19
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.

Vanitas! Vanitatum Vanitas!

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wer groß ist, ist es gerne. Aber viele Große bleiben nicht groß. Lehmann und Hypo Real Estate, Kodak, Nokia und General Motors – die Liste der großen Unternehmen, die scheiterten (weil sie groß waren?), ist lang. Das gleiche gilt für Staaten und Systeme. Manchmal ist der Riese in Wahrheit ein Scheinriese.

Größe kann krank machen. Die großen Kaufhäuser schwächeln und ziehen ganze Städte nach unten. Neue Unternehmensphilosophien proklamieren denn auch eher Agilität. Größe steht der manchmal im Wege. Aber vor allem: Größe ist ein Zustand, kein Wert an sich.

Die Bedeutung der großen Expo Real – mutiert zu einem Veranstaltungsevent Plus – ist in diesem Jahr gering. Mit Folgen für sämtliche Unternehmen, die in ihrem Schatten gediehen. Uns als Medium trifft es, auch unsere Leser und Kunden: All das, was die Expo Real für jeden von uns war, zählt nicht.

Der Name ist Schall und Rauch. Es zählen Inhalte und Konzept, verbunden mit den knallharten Interessen des „grundsätzlich“ teilnahme-willigen Unternehmens. Muss man dort wirklich sein? Nein, man muss dieses Jahr wohl nicht. Und im nächsten? Da wird sich dann zeigen, ob die Expo wirklich groß bleibt ...

Ihr



„Ob die Expo Real wirklich groß bleibt, sehen wir dann im nächsten Jahr.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



10.2020

ETABLIERTE & PROPTechs: Level up!

PropTechs treten an, um die Immobilienbranche digital aus den Angeln zu heben. Mittlerweile verstehen die jungen Wilden und die Etablierten einander besser. Zeit, die nächste Stufe gemeinsam zu zünden.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

EXPO REAL HYBRID SUMMIT

Was geht hybrid?

Konferenzen auf Abstand, zugeschaltete Referenten & Digital Meetings 08

Marktblitzlicht

Teilnehmen oder fernbleiben? 10

Stadtentwicklung

Individualität statt Filialisierung 12

Analyse der Assetklassen

Beobachtungen zur Krisenfestigkeit 14

Finanzierung

Renaissance der Forward Deals 16

Infografik – Logistik

Irgendwo muss die Ware ja hin 18

PropTechs

Spannender Test für die Digi-Firmen 20

Personal

So tickt der Nachwuchs 24

Kolumne Eike Becker

Lasst uns spielen 28

Podcast-Nachlese

Besteller, Resilienz & Lebensräume 32

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 81

Verwalteraufgaben

Von den Mühen des GEIGs 83

BVI Doppelspitze

Neue Führungsstruktur 86

Geldwäschegesetz

So sieht die Praxis aus. Ein Erfahrungsbericht nach zwei Jahren 88

Maklerurteil

Ein Makleralleinauftrag kann grundsätzlich wirksam unter Verwendung von AGBs geschlossen werden 90

WEG- und Mietrecht

Urteile des Monats: Bauliche Veränderung – Genehmigung und Folgekosten. Modernisierungsmieterhöhung kann auch teilweise wirksam sein (und weitere Urteile) 91

DIGITALE & ENERGIE

Szene 96

ETABLIERTE & PROPTechs

Szenen einer frischen Beziehung

Einige Start-ups haben das nächste Level erreicht. Das heißt aber nicht, dass sie sich mit den Etablierten auf Augenhöhe befinden 98

Himmelhoch jauchzend, zu Tode ...

Neue Technologien in der öffentlichen Wahrnehmung 101

ERP-Systeme

Engere Vernetzung, effizientere Plattformen 106

Energieversorgung im Bestand

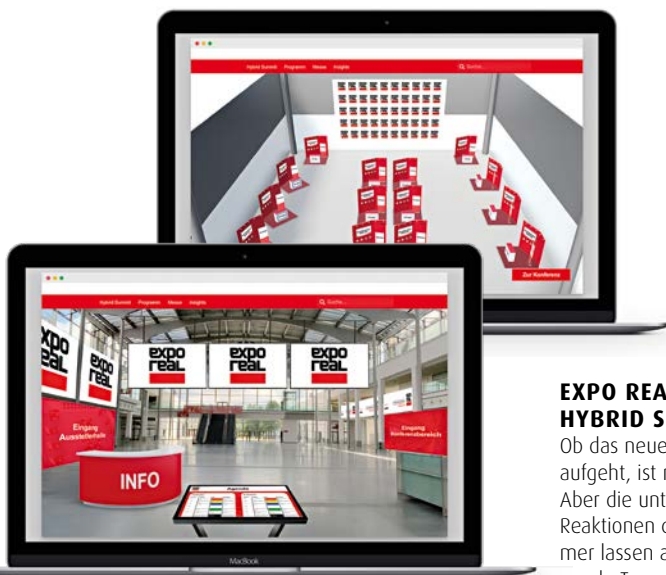
Wie nachrüsten? 110

Serie CDOs – Teil 22

Arne Hilbert & Johannes Nußbaum
Art-Invest Real Estate, Köln 114

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 30; Deutscher Verband 31; Kolumne DigitaliSaat 118; Impressum 119; Termine 120; Vorschau, Humor 121; Mein liebster Urlaubsort 122



08

EXPO REAL HYBRID SUMMIT

Ob das neue Messekonzept aufgeht, ist noch ungewiss. Aber die unterschiedlichen Reaktionen der Marktteilnehmer lassen auf zwei spannende Tage schließen – ob in München oder zu Hause.

REGIONREPORT HAMBURG

33

Editorial Innovationskraft entscheidet 35

Zukunftsweisende Konzepte treiben die Metropolregion Hamburg: vom Wasserstoffbündnis bis zu Supercomputern 36

Hohen Anlagedruck auf agile Infrastruktur bescheinigt eine Unternehmerrunde mit Instone und Hamburg Invest. Es geht auch um Corona, den neuen Koalitionsvertrag und die Stabilität im Wohnsegment 38

Wachstum steuern durch neue Stadtteile, Revitalisierung von Brachflächen und Optimierung bestehender Viertel 42

Wirtschaft stärken mit Hamburg als begerhtem Wirtschaftsstandort und neuen Firmensitzen trotz des Corona-Dämpfers 46

Wohnungspolitik überdenken will die Stadt mit einer aktiven Bodenpolitik und alternativ geförderten Wohnformen 50

Logistik von morgen Ob auf der Straße, im Hafen oder in der Luft: Moderne Logistik braucht neue Wege und Gebäude 54



REGIONREPORT FRANKFURT

57

Editorial Dialog auf Augenhöhe 59

Vielfältige Aufgaben warten mit Wohndichte, Mobilität, Klimawandel und Erholungsgebieten auf die Metropolregion FrankfurtRheinMain 60

Baulandbeschluss und Stadtentwicklung 2030+ prägen eine virtuelle Unternehmerrunde in herausfordernder Zeit. Auch Arbeitsplätze, Geburtenüberschuss & Wohnungsbau in Frankfurt waren diskutierte Themen 62

Büros, Hotels & Einzelhandel brauchen Flächen und die Konkurrenz zwischen den verschiedenen Nutzungsarten lässt das Bauen in die Vertikale florieren 67

Frankfurt baut zu wenig Die Zahl der Baugenehmigungen sinkt. Neue Quartiere sind trotzdem geplant, auch in umliegenden Städten 72

Pendlerhochburg muss nachsteuern Denn mit Corona droht beim Autoverkehr ein Verkehrskollaps. Wie kann die Mobilitätswende gelingen? 76

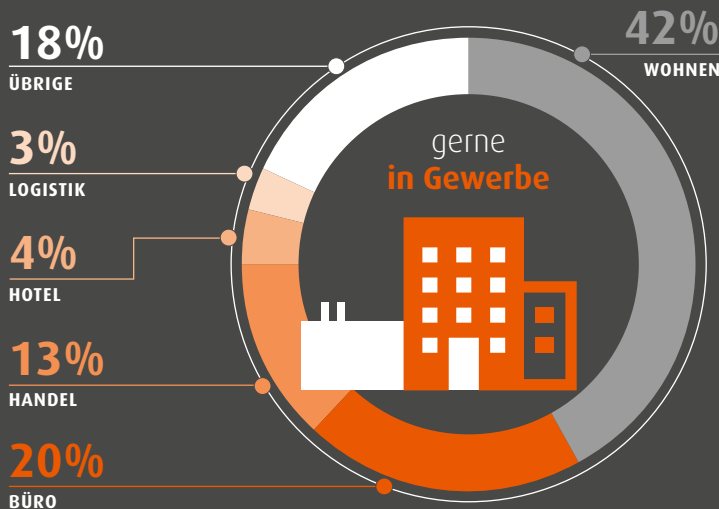
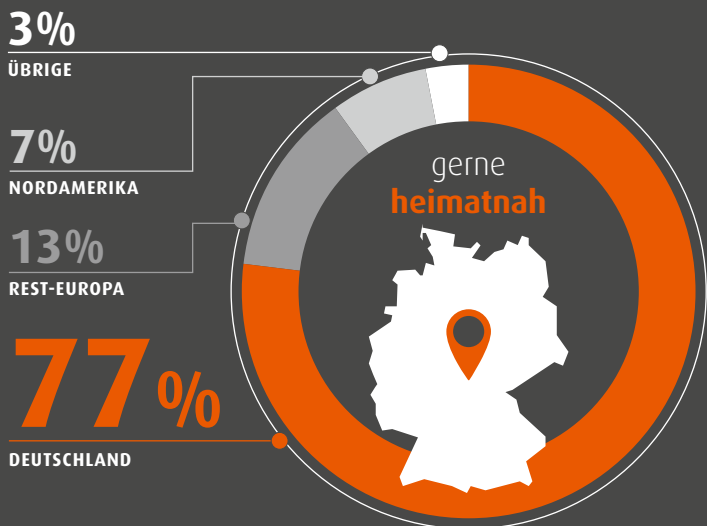


Politik & Wirtschaft

Deutsche Banken: Stark als gewerbliche Immobilienfinanzierer

Deutsche Kreditinstitute haben einen sehr großen Anteil an der Immobilienfinanzierung in Europa, stellt Moody's fest. Von den EU-weiten Kreditausreichungen über 1,6 Billionen Euro in 2019 entfielen 27 Prozent allein auf deutsche Institute. Die Besonderheit: Mit einer Ausleihe in Höhe von 99% des Eigenkapitals liegen sie weit über dem EU-Schnitt von 65%; riskant wegen potenzieller Corona-Ausfälle bei Gewerbeimmobilien. Allerdings ist die Qualität der Finanzierungen bei deutschen Banken deutlich besser als im EU-Schnitt, so Moody's.

Deutsche Banken finanzieren Immobilien ...*



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Moody's Investors Service, „Banks – Germany“, 08/2020

*In Prozent des Gesamtvolumens der Kreditausreichungen zu Ende 2019

BERLIN

Volksbegehren zur Enteignung von Wohnungskonzernen

Die Berliner Innenverwaltung hält das geplante Volksbegehren der Initiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“ für zulässig. Die Entscheidung fiel nach monatelangen juristischen Prüfungen. Nun müssen sich noch Senat und Abgeordnetenhaus positionieren, bevor die Aktivisten weitermachen können. Die Zulässigkeitsprüfung habe ergeben, dass das Volksbegehren formal zulässig ist, teilte die Innenverwaltung am 17. September mit. Es liege eine ausreichende Zahl von Unterschriften von Unterstützern des Vorhabens vor. Damit ist das Volksbegehren der Initiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“ eingeleitet.



GASTRONOMIE UND FITNESS-EINRICHTUNGEN

Erstes Muster-Handbuch zu Hygienemaßnahmen

Die Gastronomie ist einer der wichtigsten Bausteine für erfolgreiche Shopping Places. „Unser Ziel ist es, den Behörden, der lokalen Verwaltung und der Politik auf allen Ebenen aufzuzeigen, dass die Gastronomie bei Einhaltung der geltenden Corona-Vorschriften ohne einen zweiten Lockdown bei gegebenenfalls ansteigenden Infektionen durch die Corona-Krise kommt“, so „German Council of Shopping Places“-Vorstand Harald Ortner.

Kostenloser Download: <https://bit.ly/2EeHySo>

MIETSTUNDUNGEN UND DER HANDEL BEREITEN BAUCHSCHMERZEN

Die Stimmung der Immobilienbranche im ZIA-IW-Sommer-Index hat sich zwar aufgehellt, wettgemacht ist der Corona-bedingte Einbruch aus dem Frühjahr aber damit nicht. Sorgenkind bleibt vor allem der Einzelhandel. In der Umfrage zum ZIA-IW-Immobilienstimmungsindex (ISI), den der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) seit 2014 vierteljährlich veröffentlichen, wurde deutlich, dass die Stundung von Mietschulden – vor allem im Einzelhandel – zu einem Problem für viele Eigentümer wurde. Mehr als jeder zehnte Vermieter sagte, er sei „stark betroffen“, rund 67,5 Prozent gaben an, „gering betroffen“ zu sein.

KOLUMNE

Das dicke Ende oder die große Chance?

Frank Peter
Unterreiner



Hat die Immobilienwirtschaft in Deutschland das Schlimmste hinter sich oder steht das dicke Ende noch bevor? Bisher schon hat die Pandemie vermeintliche Gewissheiten zertrümmert und Businesspläne auf den Kopf gestellt. Ein Geschäftshaus in 1a-Lage deutscher Metropolen galt bislang als Core-Produkt. Das dürfte für längere Zeit vorbei sein. Wer Ladengeschäfte jenseits des täglichen Bedarfs, Hotels und Restaurants im Portfolio hat, muss um den Fortbestand des Pachtverhältnisses bangen oder zumindest um die volle Miethöhe. Dies gilt auch für die eine oder andere Bürofläche. Galt Deutschland insgesamt einmal als sicherer Hafen, sind es jetzt Investments in vor allem Wohn-, Sozial- und Gesundheitsimmobilien sowie Lebensmittel- und Drogeriemärkte.

Die eigentliche Insolvenzwelle, so ist zu befürchten, dürfte in den gefährdeten Branchen erst noch kommen. Mit allen Auswirkungen für die Banken- und Immobilienwirtschaft. Wie sich Homeoffice auf die Arbeitswelt und damit die Büroflächennachfrage auswirkt, weiß auch noch niemand mit Sicherheit zu sagen. Und ob der längere Bezug von Kurzarbeitergeld nicht irgendwann dazu führt, dass vor allem Geringerverdienende ihre Wohnungsmiete nicht mehr komplett stemmen können, ist auch noch nicht ausgemacht.

Wer vorsichtig ist, macht sein Portfolio jetzt sturmfest. Die berühmte Glaskugel besitzen wir leider auch nicht, doch die vermeintliche Gewissheit und Euphorie, die zu Jahresbeginn noch herrschte, ist vielen Fragen und Unsicherheiten gewichen. Daraus ergeben sich natürlich auch Chancen für den, der den Mut, die Nerven und das Geld hat, sie einzugehen. Und nicht zuletzt das Können. Es ist auf alle Fälle wieder spannend geworden. Wir werden sehen ...

IMMOBILIENFINANZIERER

Erholung vom Corona-Schock

Die Immobilienfinanzierer erwachen allmählich aus der Schockstarre. Im dritten Quartal 2020 hellt sich die Stimmung auf. Vor allem die allgemeine Einschätzung der aktuellen Lage ist deutlich positiver als im zweiten Quartal. Das ist das zentrale Ergebnis des neuen BF.Quartalsbarometers, das Bulwiengesa vierteljährlich im Auftrag der BF.direkt AG erstellt. Einen Auftrieb erlebt die Wahrnehmung der Entwicklung des Neugeschäfts. Nur ein Drittel der Institute erwartet derzeit, dass es abnimmt. Ein weiterer wichtiger Faktor, der sich maßgeblich verbessert hat, seien die Refinanzierungskosten. Von steigenden Refinanzierungsaufschlägen gingen derzeit nur 18,5 Prozent der Finanzierer aus. Im Vorquartal waren es noch 83 Prozent. Beim Neugeschäft wird erstmals die Risikominimierung als wichtigster Punkt genannt.

Der **ELEVATAIR** entfernt **99,99%** aller Viren inklusive **COVID-19** in der Aufzugskabine durch Plasmatechnologie.



Inklusive Montage



Zertifizierte Lösung



Zuverlässige Desinfektion



Minimierung Infektionsrisiko

Info-Hotline:
040 3344 153 230

elevatair.de

Der Expo Real Hybrid Summit – die große Unbekannte

Auf dem Papier ist schon vieles klar, Themen, Programmpunkte, Preise. Dass manches auch wie ein Kartenhaus zusammenfallen kann, liegt an nicht absehbaren Fallzahlen und sich täglich ändernden Reiserestriktionen. Vor diesem Hintergrund ist der Wunsch der Messe München, die Ersatzveranstaltung zur Expo Real tatsächlich auch präsenzmäßig durchzuführen, verständlich. Von der Veranstaltung soll ein Signal ausgehen.



„Wir freuen uns sehr darüber, dass auch in schwierigen Zeiten etliche unserer Kunden zu uns stehen und sich am Expo Real Hybrid Summit beteiligen. Das lässt auf eine in den letzten Jahren gestärkte Kundenbeziehung schließen.“

Klaus Dittrich, Geschäftsführer der Messe München

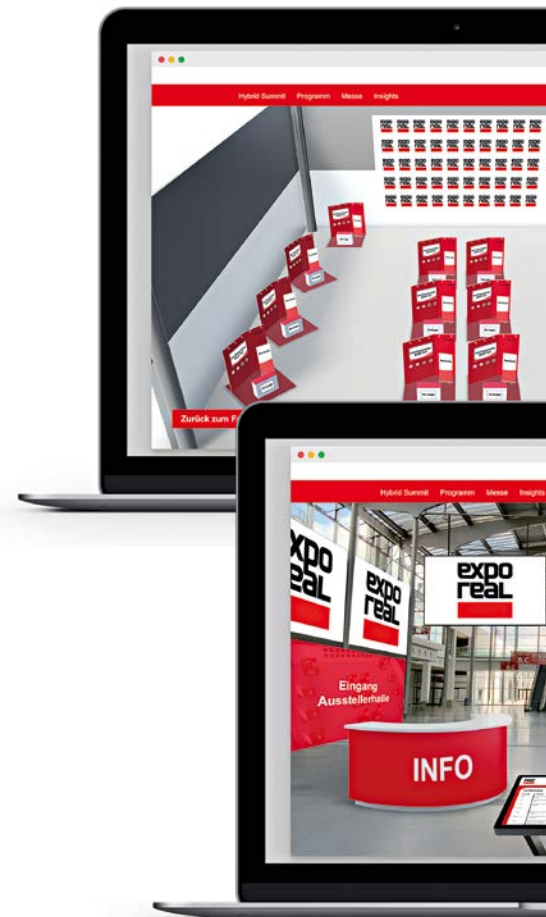
Sie soll in jedem Fall stattfinden, das wurde deutlich im Podcast, den wir Mitte September miteinander produzierten. Gerade in solchen außergewöhnlichen Krisensituationen sei das Bedürfnis, sich auszutauschen, sehr stark. Deswegen hätten solche Plattformen eine ganz wichtige Bedeutung auch für die Zukunft, so Klaus Dittrich.

Doch selbst wenn es damit nicht klappt, bleibt ja die virtuelle Teilnahme. Denn online wird die Veranstaltung auf jeden Fall stattfinden. „Die Veranstaltung“, wie lässt sie sich eigentlich klassifizieren? Die Macher sprechen nicht mehr von einer virtuellen Messe, sondern von einer Konferenz mit einer kleineren Begleitausstellung. Und das scheint auch angebracht, steht doch das Konferenzprogramm ganz im Mittelpunkt.

80 Messestände waren geplant, etwa 40 sind es geworden. 140 Aussteller und Logopartner sind zusammengekommen

80 Messestände waren einmal geplant, etwa 40 so genannte Smart Spaces sind es letztlich geworden. 140 Aussteller und Logopartner sind tatsächlich zusammengekommen, 20 Start-ups – und vielleicht kommen ja bis zum Beginn des Expo Real Hybrid Summit noch welche dazu. Besonders freut man sich über bestimmte Städte und Regionen, die auch mit Unterausstellern vor Ort sind. Das war es denn auch, was meine beiden Interviewpartner nicht müde wurden zu betonen: dass man versuche, auch jetzt noch bei den allerletzten Anmeldungen Dinge möglich zu machen.

Man hat tatsächlich in Zusammenarbeit mit den Gesundheitsbehörden ein ausgeklügeltes Konzept entwickelt, wie

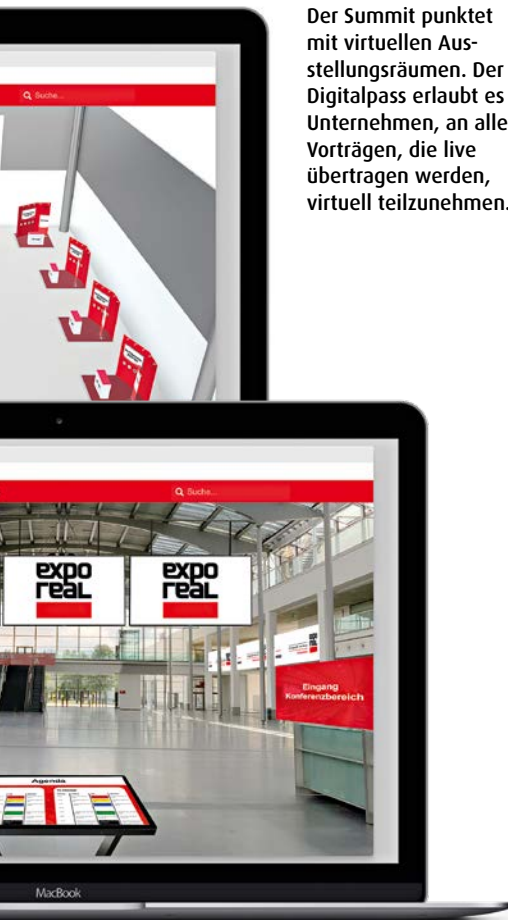


Menschen zusammentreffen können, ohne sich einem allzu großen Ansteckungsrisiko auszusetzen, und man ist überzeugt, dass man dies ganz gut im Griff hat. Ein besonderer Wert wird gelegt auf die Nachverfolgbarkeit der Kontakte.

Auch das Thema Digitalisierung ist wieder ein großes auf dem hybriden Gipfel. So wird die Tech Alley wieder aufgebaut (natürlich als Adaption, weil die Räumlichkeiten sich doch verändert haben). Und auch die Tech-Talk-Zone werde es wieder geben, so Claudia Boymanns, als Format, bei dem sich Unternehmen auf der Bühne mit ihren Produkten präsent-

Bis zuletzt kann es noch schiefgehen, dann nämlich, wenn die Fallzahlen signifikant steigen. Doch davon gehen weder Claudia Boymanns aus, die Projektgruppenleiterin der Expo Real, noch der Chef der Messe München, Klaus Dittrich. Es gibt gedämpften Optimismus.

Der Summit punktet mit virtuellen Ausstellungsräumen. Der Digitalpass erlaubt es Unternehmen, an allen Vorträgen, die live übertragen werden, virtuell teilzunehmen.



Digitalpass nicht kostenlos sei, begründete sie mit dem qualitativ hohen Anspruch der Veranstaltungen.

Die Preise für die Aussteller erklärte Boymanns unter anderem mit den hohen Auflagen von Behördenseite. Der reine Quadratmeterpreis für einen Messestand sei weggefallen und der Preis für die Ausstellungsfläche sei auch ein Beitrag dafür, das Gesamtevent zu finanzieren. Es habe von Seiten der Aussteller den konkreten Anspruch gegeben, ein Konzept zu verfolgen, das zu Corona-Zeiten ein Rundum-Sorglos-Paket ermöglicht. Man habe die gestiegenen Reinigungskosten und -zyklen mit einbezogen, genauso wie das Thema Besucher-Tracking. Beteiligte könnten ihre Gesprächspartner einfach scannen und so Termine mit ihnen koordinieren. Es sei kein Aufwand mehr nötig, im Vorfeld anzureisen und den Standort zu koordinieren, sondern man könne jetzt einfach einziehen und loslegen. Dies habe man natürlich einpreisen müssen.

Es wird weniger ausländische Besucher geben. Sie kommen etwa aus UK und Skandinavien

Ausländische Besucher wird es deutlich weniger geben als in den letzten Jahren. Einige gibt es im Konferenzbereich und unter den Besuchern. Sie kommen aus UK, Frankreich, Spanien, den Niederlanden und aus Skandinavien. Viele ausländische Besucher werden aber auch über Screening zugeschaltet. Klaus Dittrich betont, dass die Internationalität einer Messe sogar zunehmen könne, wenn man ein digitales Begleitprogramm anbiete. Diese Erfahrung habe man bei anderen Messen schon gemacht. «

Dirk Labusch, Freiburg



„Das besondere Flair lässt sich auch durch eine digitale Konferenz nicht ersetzen, genauso wenig wie die spontanen Zufallsbegegnungen, die es auch immer gab.“

Claudia Boymanns, Projektgruppenleiterin der Expo Real

EXTRA: PODCAST



www.podcast.haufe.de/immobilien

Claudia Boymanns und Klaus Dittrich

Warum ein Kommen sinnvoll ist – die kompletten Interviews



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobiliën



Branchenvertreter stehen vor der Frage, ob sie an der hybriden Expo Real **teilnehmen oder absagen**. Wir haben uns umgehört und auch im Netz Stimmen gesammelt, wie die Entscheidung ausgefallen ist.



Sander van der Rijdt,
Co-CEO PlanRadar:

„Das Jahr 2020 ist ein Jahr mit außergewöhnlichen Herausforderungen. War die Expo Real im vergangenen Jahr die größte ihrer Geschichte, so gelten in diesem Jahr ganz andere Maßstäbe. Insofern freue ich mich auf eine außergewöhnliche Expo Real. Denn auch wenn wir als PropTech digitale Wege bevorzugen, steht für uns der Branchentreff und die persönliche Präsenz auf der Messe im Vordergrund.“

Jochen Schenk,
Vorstandsvorsitzender
der Real I.S. AG:

„Angesichts der anhaltenden Covid-19-Pandemie hat sich die Messe München als Veranstalterin richtigerweise dazu entschieden, auf ein großes Branchentreffen zu verzichten. Stattdessen hat sie ein hybrides Format mit überwiegend virtuellen Veranstaltungen entworfen. Das ist ein Experiment. Wir halten der Expo Real auch in schwierigeren Zeiten die Treue und sind auch in diesem Jahr als Aussteller mit dabei. Unsere physische Präsenz auf der Messe wird deutlich eingeschränkt sein. Dafür steht Besuchern unseres Messestands ein Ansprechpartner zur Verfügung, der gegebenenfalls ad hoc persönliche Gesprächstermine per Telefon oder Videochat vereinbaren kann. Parallel vereinbaren wir auch bereits im Vorfeld entsprechende Gespräche mit unseren Geschäftspartnern. Auf beides freuen wir uns natürlich, denn der Austausch mit unseren Partnern ist sehr wichtig für uns.“



Dr. Michael Held,
Terragon AG:

„Die Expo Real ist für uns und die Branche von fast unersetzlicher Bedeutung. Wir waren mit unseren Kontakten zu Grundstücksanbietern aus den unterschiedlichen Bereichen im vergangenen Jahr sehr zufrieden. Das aktuelle Konzept des Expo Real Hybrid Summit muss sich aber erst noch in der Praxis bewähren. Daher haben wir uns entschieden, auf eine Teilnahme zu verzichten, da die gewohnte Qualität und Quantität der Gespräche vor Ort nicht gesichert ist.“

Nela Hermann,
Acquisitions Manager bei RLI Investors, Grundbesitz KG:

„Die Expo Real öffnet dieses Jahr ihre Tore und ich freue mich sehr darüber, dabei sein zu dürfen! Die Teilnehmerzahl ist deutlich begrenzt und Corona hängt uns weiterhin auf jedem Schritt in den Fersen. Ich freue mich trotz allem auf regen Austausch vor Ort.“

Ingmar Behrens,
Vertreter des Vorstands, Geschäftsführer des
Deutschen Rates der Einkaufszentren e.V.:

„Das Expo-Real-Team hat bei der Bewältigung der großen Herausforderungen der Coronavirus-Krise beeindruckende Flexibilität und Kreativität gezeigt. Die Einzelhandelsimmobilienbranche unterstützt alle Bemühungen der Messeveranstalter, für die diesjährige Veranstaltung ein maßgeschneidertes Format mit internationalen digitalen Multiplikatoren zu schaffen.“



Delano Kyles, Gesellschafter und Prokurist bei RHE Grundbesitz KG:

„Messe hin, Messe her. Wir kommen zu Ihnen! Dieses Jahr findet die Expo Real aufgrund der Pandemie nicht in gewohnter Form statt. Aus diesem Grund haben wir uns dazu entschlossen, nicht daran teilzunehmen. Stattdessen kommen wir Sie lieber in Ihrer Stadt besuchen.“

Dr. Rolf Strittmatter, Geschäftsführer von Hamburg Invest:

„Der Expo Real Hybrid Summit setzt ein Zeichen für den Re-Start der Immobilienbranche. Dies unterstützen wir. Und mit über 20 Partnern und vielen Projekten unterstreichen wir zudem, dass Hamburg einer der Top-Immobilienstandorte in Deutschland ist.“

Pepijn Morshuis, CEO der Trei Real Estate GmbH:

„Viele etablierte Unternehmen haben ihre Teilnahme am Expo Real Hybrid Summit abgesagt. Wir sehen dies als Chance, uns antizyklisch zu verhalten und so die Trei Real Estate zu positionieren. Daher haben wir uns für einen Stand entschieden. Wir sind in München auf jeden Fall mit vier Personen vertreten – darunter beide Geschäftsführer. Eventuell werden auch die Geschäftsführung der Trei Real Estate Poland und weitere Mitarbeiter mit auf die Messe fahren.“



Herwig Teufelsdorfer, CEO von 21st Real Estate:

„Corona gibt den Takt vor. Wir sind gespannt, wie das hybride Format funktionieren und sich auf Ablauf, Kontakte und den Austausch untereinander auswirken wird. Auch wenn die Messe dieses Jahr eine Nummer kleiner ausfallen wird, freue ich mich insbesondere schon auf den persönlichen Austausch mit Bekannten und Branchenteilnehmern. Denn genau das hat im vergangenen halben Jahr so schmerzlich gefehlt und wird deshalb, so glaube ich, auch im Fokus der meisten stehen. Das ist auch durch noch so viele Zoom- oder Teams-Konferenzen nicht zu ersetzen.“



MünchenerHyp



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

- Attraktive Konditionen
- Große Produktvielfalt
- Schnelle und verlässliche Entscheidungen



Genossenschaftliche FinanzGruppe
Volksbanken Raiffeisenbanken



Individualität ersetzt Filialisierungsgrad

Die Zahlen sind dramatisch: Bis zu 200.000 Einzelhandelsunternehmen könnten nach verschiedenen Statistiken bis zum Jahre 2030 die Pforten schließen. Wegen Onlinehandel, wegen Corona, aber nicht nur. Es liegt oft auch daran, dass sich keine geeigneten Nachfolger finden lassen, so bringt es die Stadtexpertin und Geschäftsführerin von BMO Real Estate Partners Deutschland auf den Punkt.

Vor fünf Jahren hat sie ihren Ladenmietern noch geraten, Störsender in ihren Läden zu installieren, damit die Kunden nicht ins Internet gehen. Inzwischen weiß sie, dass das komplett falsch gewesen wäre. Denn die Strategie der Händler, aufs Internet zu setzen, ist eigentlich eine Überlebensstrategie gewesen und auch eine strategische Strategie, um den Kunden Mehrwert zu bieten. „Wenn wir heute immer noch 50.000 Einzelhändler in Deutschland haben, die im Internet gar nicht zu finden sind, dann spricht das Bände“, meint sie. Wichtig sei tatsächlich, das

Internet zu nutzen, um den Kunden ein besseres Einkaufserlebnis zu bieten. Laut BMO gibt es auch noch andere Konzepte, insbesondere kleinteilige Citykonzepte, die man künftig in verschiedenen Innenstädten sehen wird. Das sind etwa Concept-Stores, in denen sich mehrere Leute zusammenschließen und mit sich ergänzenden Angeboten auf den Markt gehen. Ladenmieter und -betreiber stimmen sich ab.

Innenstädte sind oft noch zu abhängig vom Einzelhandel

Die Filialisten prägten lange die Innenstädte und tun es bis heute. Aber ihre Zukunft ist unsicher. Viele Geschäftsmodelle stehen auf wackeligen Beinen und mancher Kette droht die Insolvenz. Das sieht nicht unbedingt jeder mit feuchten Augen, waren es doch die Ladenketten, die Innenstädte oft uniform machten und

dazu führten, dass man sich in Freiburg so fühlen konnte wie in Göttingen. Früher war es denn auch der hohe Filialisierungsgrad, der Investoren dazu brachte, in Innenstädte zu investieren. Iris Schöberl meint, das werde sich ändern. Individuelle Innenstädte seien inzwischen oft attraktiver für Investoren.

Es hat etwas Ungutes, wie abhängig sich die Städte oft vom Einzelhandel machen, das ist zu kurz gedacht. Früher hat man in einer Stadt eingekauft, es gab Gastronomie und Handwerksbetriebe, man sah Kleingewerbe in der Stadt, das war noch nicht an den Stadtrand verdrängt.

Inzwischen gibt es schon Modelle, nach denen die Fußgängerzonen zurückgebildet werden. Schöberl sieht die Verbannung des Autos aus der Innenstadt kritisch, denn dieses werde ja durchaus benötigt, z.B. um etwas zur Reparatur zu bringen. Ihr Ideal ist eine Mischung aus Fahrrad, Individualverkehr und öffentlichem Verkehr. Dann wird man Fußgängerzonen sehen, die wieder für den Ver-

Hannover hat wegen der Innenstadtgestaltung 2008 einen Dialogprozess mit Bürgern angestoßen, der viel Positives bewirkt hat.



expo
real

PODIUMSDISKUSSION

Donnerstag, 15. Oktober 2020,
14:00 – 14:50 Uhr
ICM, Stand Saal 14b Expo Real Forum

Herausforderung Stadtentwicklung

Lockdown, Schließung von Warenhäusern sind große Probleme. Wie können öffentliche Hand und Immobilienwirtschaft erfolgreich zusammenarbeiten?

Innenstädte werden sich verändern. Das Citycenter wird jedoch nicht öde und leer – im Gegenteil. Passgenaue Konzepte werden wichtiger, die Immobilienbranche kann sogar profitieren. Auszüge aus einem Podcast-Gespräch mit **Iris Schöberl**.



„Künftig, wenn man die Innenstädte anschaut, ist vielleicht nicht mehr der Filialisierungsgrad das Positive, sondern ihre Individualität.“

Iris Schöberl, Geschäftsführerin
BMO Real Estate Partners Germany,
Stadtexpertin

kehr geöffnet werden, auch wenn das im Moment noch nicht so leicht vorstellbar erscheint.

Fraglich ist, ob sich Renditeinteressen und das kommunale Interesse verbinden lassen. Dafür gibt es Beispiele. Beide Parteien wollen, dass die Innenstadt gut funktioniert, und sei es nur aus Gründen eines sicheren Cashflows. So gibt es viele Städte, die haben City-Manager etabliert, die mit Immobilieneigentümern und -nutzern sprechen und Verbesserungsvorschläge machen. Eine gute Investition! Viele Städte sind auch selber dazu übergegangen, Ladenlokale anzumieten und dann

unterzuvermieten, etwa auch an Initiativen, die nicht so viel Miete zahlen können. Schöberl ist überzeugt davon, dass sich viele Immobilieneigentümer, die bisher nur mit Spitzenmieten kalkulierten, noch wundern werden darüber, wie rasch im Einzelfall diese Mieten sinken können. Immobilieneigentümer, die demgegenüber auch einmal mit einem Nullwachstum rechneten bzw. Verluste einkalkuliert hätten, seien klar im Vorteil.

Iris Schöberl schließt überhaupt nicht aus, dass so manche Innenstadt sich künftig in eine andere Richtung entwickelt. Ein nicht weiterbetriebenes Kaufhaus, das nicht abgerissen wird, könne durchaus zum Seniorenheim umgebaut werden. Ein solches wäre dann zwar kein Touristenmagnet mehr, es würde einer Innenstadt aber vielmehr ein völlig neues Gesicht geben. Ein Problem sei jedoch die große Bürokratie, wenn es darum geht, Gebäude umzunutzen. Von der Politik wünscht sie sich, dass bei einer reinen Nutzungsänderung des Gebäudes Genehmigungen schneller zu bekommen seien, als das bisher tatsächlich der Fall ist.

Fußgängerzonen haben sich in den 50er Jahren entwickelt. „Vielleicht ist es an der Zeit, sich wieder von ihnen zu verabschieden“, meint sie. “

Dirk Labusch, Freiburg

EXTRA: PODCAST



www.haufe.de/immobilien

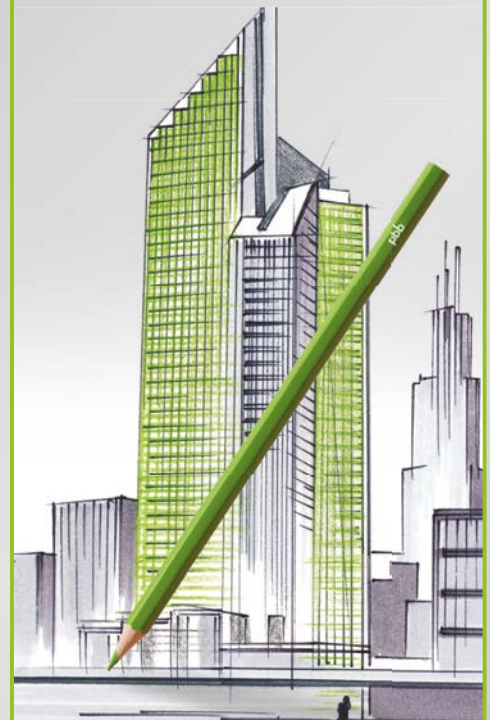
Innenstadt – Zurück zu den 50er Jahren?
Der Podcast ist ab dem 5. Oktober online.



pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?



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

www.pfandbriefbank.com

Wie krisenfest ist der deutsche Immobilienmarkt?

Die Absturztiefe war zum Teil beträchtlich: In der Eurozone reicht die Spannweite der Länderdaten mit Blick auf die vorläufige Schnellschätzung von Eurostat von „nur“ -5,1 Prozent gegenüber dem Vorquartal in Litauen über Deutschland mit -9,7 Prozent bis zu einschneidenden -18,5 Prozent in Spanien. Das deutsche Bruttoinlandsprodukt sank im zweiten Quartal 2020 so stark wie nie zuvor in der bundesdeutschen Geschichte. Der Corona-Stillstand ließ Absatzkanäle und Lieferketten kollabieren. Die gute Nachricht lautet: Seit Mai nimmt die deutsche Volkswirtschaft wieder Fahrt auf – nicht stürmisch, aber bislang stetig. Das dritte Quartal sollte daher einen spürbaren positiven Rückprall bringen. Mit den in den ifo Geschäftserwartungen zum Ausdruck gebrachten großen Hoffnungen hält die Realwirtschaft aber bislang nicht Schritt. Allerdings darf nicht übersehen werden, dass sich die „Konjunkturwelt“ geändert hat: Früher ging einem Konjunkturzyklus irgendwann die Kraft aus oder er wurde von der Geldpolitik beendet. Heutzutage scheinen die zyklischen Kräfte der Konjunktur nur noch eine untergeordnete Rolle zu spielen. Der Konjunkturzyklus hängt am Tropf der Geldpolitik, die den Hahn nicht zudreht, und konjunkturelle Schwächephase resultieren aus exogenen Ereignissen wie dem Handelsstreit, dem Brexit oder einer Pandemie wie Corona.

Der Immobilienmarkt hat die Corona-Krise bisher je nach Marktsegment ganz unterschiedlich gemeistert. So war die Ausgangssituation für die Büromärkte ausgesprochen robust mit überwiegend

niedrigen Leerständen und zum Teil kräftigen Mietanstiegen in den vergangenen Jahren. Seit Krisenausbruch belastet die Unsicherheit die Unternehmensplanung, Expansionspläne werden auf Eis gelegt und Anmietungsentscheidungen verschoben. Der Rückgang des Flächenumsatzes (Vermietungen und Eigennutzer) in den großen sieben Büromärkten im ersten Halbjahr 2020 um 36 Prozent gegenüber dem Vorjahr erscheint angesichts der Stärke der Rezession noch moderat. Bisher gab es noch keine Mietrückgänge, bei den Effektivmieten macht sich jedoch eine Zunahme von Mietanreizen bemerkbar. Die Mietrückgänge in Deutschland dürften sich jedoch in Grenzen halten verglichen mit anderen Ländern wie Spanien oder Italien. Die Krise beschleunigt die Digitalisierung und Flexibilisierung von Arbeit. Angesichts der positiven Erfahrungen vieler Unternehmen und Mitarbeiter dürfte Homeoffice auch nach Überwindung der Krise dauerhaft einen deutlich höheren Stellenwert haben.

Die Covid-19-Pandemie hat nicht nur Verlierer produziert

Die Logistikbranche wird bereits als Gewinner der Krise gesehen (siehe auch S. 18). Sie hat sich insbesondere während des Lockdowns als systemrelevant erwiesen. Mittel- und langfristig profitiert die Logistikbranche vom verstärkten Trend zum Online-Handel. Die Corona-Krise heizt außerdem die Diskussion um die Diversifikation von Lieferketten an. Durch Rückverlagerung von Produktionsprozessen nach Europa dürfte die steigende Lagerhaltung im Inland den Flächenbedarf erhöhen. Die Nachfrage nach Logistik-

flächen war im ersten Halbjahr nur leicht niedriger als im Vorjahr. Mietrückgänge sind im Logistiksektor nur in Ausnahmefällen zu erwarten.

Deutlich härter von der Pandemie betroffen als Büro und Logistik ist der stationäre Einzelhandel. Er war bereits vor der Krise angeschlagen und gerät aktuell noch weiter unter Druck. Der Trend zum Online-Handel wird durch Corona weiter verstärkt. Im stationären Einzelhandel wird es noch länger dauern, bis eine Normalisierung eintritt. Rückläufige Einkommenserwartungen und eine geringere Konsumneigung beeinträchtigen die Einzelhandelsumsätze ebenso wie Maskenpflicht und soziale Distanz. Bis Jahresende dürfte es zu stärkeren Mietrückgängen sowohl in 1A-Lagen als auch in Shopping-Centern kommen. Eine Sonderstellung nimmt der Lebensmitteleinzelhandel ein, der sich dem Abwärtstrend im übrigen Einzelhandel entziehen und seinen Umsatz erheblich steigern konnte.

Auch Hotels spüren die Auswirkungen der Pandemie besonders deutlich. Absagen von Großveranstaltungen und Reiseeinschränkungen führen zu spürbaren Belastungen. Nach Schätzungen des Deut-

expo
real

PODIUMSDISKUSSION

Mittwoch 14. Oktober,
11:00 – 12:30 Uhr, Halle ICM,
Stand Saal 14b, Expo Real Forum
„Alles anders durch Corona: Was bedeutet das für Immobilien und Investitionen in Deutschland?“
RE-Set: Eine Bestandsaufnahme – und Implikationen für die Zukunft

Auch wenn innerhalb Europas die Sorge vor einer zweiten Infektionswelle steigt, dürfte der Tiefpunkt der Corona-Rezession inzwischen hinter uns liegen. Doch wie geht es jetzt weiter? Dr. Ulrich Kater, Chefvolkswirt der Deka-Bank, analysiert die Assetklassen.

schen Hotel- und Gaststättenverbandes (DEHOGA) gingen der Branche bis Ende Mai 2020 rund 18 Milliarden Euro Umsatz verloren. Eigentümer von Hotelimmobilien kämpfen mit Mietverlusten und Ausfällen. Die Erfahrung aus vorherigen Krisen zeigt, dass es länger dauert, bis sich die Marktlage normalisiert. Zunächst belebt sich der einheimische Tourismus, Fernreisen zuletzt. Deutschland profitiert von der hohen einheimischen Nachfrage. Auf der Angebotsseite stehen die vollen Projektpipelines einiger Märkte auf dem Prüfstand.

Das Transaktionsvolumen für Gewerbeimmobilien erreichte im ersten Halbjahr 2020 rund 41 Milliarden Euro, ein Zuwachs von 34 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Zu diesem trotz Corona-Krise guten Ergebnis hat vor allem das erste Quartal beigetragen. Danach ging das Investmentvolumen merklich zurück, es kam und kommt weiterhin zu Verzögerungen, Nachverhandlungen oder Absagen geplanter Transaktionen. Die Anfangsrenditen im Spitzensegment erhöhten sich im zweiten Quartal bei Handels- und Hotelimmobilien, während sie bei Büro- und Logistikimmobi-

lien stabil blieben. Wegen der geringeren Liquidität und höherer Risikoprämien sind weitere temporäre Renditeanstiege möglich. Auch der Rendite-Unterschied zwischen Core und anderen Risikoklassen dürfte sich ausweiten. Perspektivisch sollte das Transaktionsvolumen für gewerbliche Immobilien wieder zulegen, da sie im Vergleich zu Alternativen nach wie vor attraktive Ertragsperspektiven bieten. Das Zinsniveau wird auch nach der Krise lange niedrig bleiben. «

Dr. Ulrich Kater, Deka-Bank, Frankfurt

wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Für Projekte, die Wohnraum schaffen

Sie suchen die passende Finanzierung für Bau, Sanierung oder Modernisierung Ihrer Immobilie? Wir haben sie. Kompetent, zuverlässig und mit dem Ziel, Ihr Bauvorhaben erfolgreich zu gestalten. Sprechen Sie mit uns!
Hotline Immobilienförderung: 030 / 2125-2662

[ibb.de/vermieter_investoren](https://www.ibb.de/vermieter_investoren)

 Investitionsbank
Berlin

Die Renaissance der Forward Deals

Im Mai kaufte sich die Deka in ein Wiener Hochhausprojekt ein, bei der Vonovia war es im Juni für rund 250 Millionen Euro ein Teil der Gmunder Höfe in München, und die SDK sicherte sich im August die Leonberger Quartiersentwicklung „Leo“ für einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag. Allen drei Käufen gemein: Sie sind Forward Deals und die Immobilien noch längst nicht fertiggestellt.

Über Forward Deals kauft sich der Investor bereits während der Projektentwicklungsphase in eine Immobilie ein und bezahlt entweder in Raten je nach Baufortschritt (Forward Funding) oder bei Fertigstellung (Forward Purchase). Der Verkäufer gibt sein Grundstück ab und schuldet dem Käufer zudem die Errichtung einer Immobilie.

Grundsätzlich sind zwei Arten von Forward Deals üblich:

- › Bei einem Forward Funding Deal zahlt der Käufer den Kaufpreis nach Baufortschritt. Mit Ausnahme der Schlussrate werden die Tranchen bereits vor der Baufertigstellung fällig. Ab der Zahlung der ersten Rate ist der Käufer im Projektrisiko. Deshalb sind Forward-Funding-Kaufverträge nochmals erheblich komplexer als Forward-Purchase-Kaufverträge.
- › Bei einem Forward Purchase Deal zahlt der Käufer den Kaufpreis nach Fertigstellung und Abnahme der Projektentwicklung. Falls das Bauvorhaben nicht vollständig und mangelfrei hergestellt wurde, kann der Käufer die Abnahme verweigern oder zumindest Teile des Kaufpreises einbehalten. Das Errichtungsrisiko liegt nahezu vollständig beim Verkäufer.

Drum prüfe, wer sich ewig bindet: Ohne Due Diligence geht gar nichts

Forward Deals haben den großen Vorteil der frühzeitigen Planungssicherheit sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer. Der Verkäufer trägt bereits vor Fertigstellung des Vorhabens nicht mehr das Risiko, einen Käufer finden zu müssen. Der Käufer schöpft das Objekt bereits frühzeitig vom knappen Immobilienmarkt. Zudem liegen Kaufpreise beim Erwerb als Forward Deal häufig nicht unerheblich unterhalb der Kaufpreise beim Erwerb nach Baufertigstellung.

Außerdem kann der Verkäufer bei einer Forward-Purchase-Transaktion häufig leichter eine Finanzierung erhalten, da er schon einen gesicherten Endabnehmer hat. Bei einem Forward Funding Deal kann die Zahlung der Bauraten durch den



Die Gmunder Höfe in München (oben) und der Austro Tower in Wien (rechts) sind nur zwei aktuelle Beispiele von vielen, bei denen das Projekt per Forward Deal finanziert wird.

AUTOREN



Dr. Philip Huperz (o.) und **Dr. Andreas Eichler** sind Rechtsanwälte bei GSK Stockmann und spezialisiert auf Immobilientransaktionen sowie Asset Management. GSK Stockmann ist eine unabhängige Wirtschaftskanzlei mit über 200 Anwälten und Steuerberatern in Deutschland und Luxemburg.



PODIUMS-DISKUSSIONEN



15. Oktober, 10:00 – 10:50 Uhr,
Halle ICM, Stand Saal 14b,
Expo Real Forum

Was wird finanziert? Konturen für das Neugeschäft

RE-Set: Hier diskutieren Finanzierer, Projektentwickler und Investoren über das, was im Neugeschäft schon läuft und künftig zu erwarten ist.

Forward Deals sind beileibe keine neue Erfindung, doch durch Corona hat dieses Instrument weiter an Charme gewonnen. Denn Immobilien-Verkäufer und Investoren teilen sich das Risiko. Worauf alle Vertragsparteien achten sollten.



Investor sogar – je nach Gestaltung – eine Finanzierung ersetzen.

Der Ausgangspunkt für eine angemessene kaufvertragliche Gestaltung ist stets eine vorgeschaltete gründliche rechtliche und technische Due Diligence. Aufgrund der deutlich früheren Fälligkeit der ersten Kaufpreistraten ist beim Forward Funding Deal insbesondere die Prüfung sämtlicher Werk- und Planerverträge von noch größerer Bedeutung als bei Forward Purchase Deals. Auch die finanzielle Stabilität des Vertragspartners sowie der Werkunternehmer ist wichtig und das Ausfallrisiko ist abzuschern.

Die Zahlung der Kaufpreistraten ist im Kaufvertrag detailliert zu regeln. Die erste Kaufpreistratenrate wird regelmäßig nach Vorliegen der üblichen Kaufpreisfälligkeitsvoraussetzungen fällig. Die Höhe der weiteren Zahlungen entspricht sodann

stets dem jeweiligen Projektwert, also dem Wert des Grundstücks und des Bauvorhabens zum jeweiligen Zeitpunkt.

Im Idealfall sollten Zwischenfinanzierungen und Zahlungen des Verkäufers aus Eigenkapital vermieden werden. Ersteres würde wegen der Grundschuldnachrangigkeit die Abwicklung verkomplizieren, Letzteres würde dem Verkäufer Spielraum nehmen. Der Projektgewinn des Verkäufers wird entweder anteilig über die einzelnen Tranchen oder insgesamt nach der Abnahme des Bauvorhabens gezahlt. Der Zahlungsplan ist für beide Seiten von besonderer Bedeutung und sollte mit den Bewertern des Käufers abgestimmt werden. Unbedingt ist eine Vorleistung zu verhindern. Der Käufer hätte sonst mehr Kapital im Projekt gebunden, als es aktuell wert ist.

Schließlich sollte der Käufer die Möglichkeit haben, den Projektfortschritt zu prüfen und bei Schlecht- oder Minderleistungen Einbehalte vom jeweiligen Kaufpreisteil vorzunehmen.

Das Risiko, dass der Verkäufer nicht voll leistet, ist vorab abzupuffern

Forward-Funding-Kaufverträge sollten zudem einen Ausfall des Verkäufers absichern. Hierzu sollte der Käufer bei einer Schieflage des Projekts insbesondere dazu berechtigt sein, den werkvertraglichen Teil des Vertrages zu kündigen, die Eigentumsumschreibung zu bewirken und die Bauverträge zu übernehmen, um das Bauvorhaben selbst fertigzustellen.

Auch ein Rückabwicklungsszenario sollte geregelt werden. Gerade bei einer Insolvenz des Verkäufers besteht jedoch ein erhebliches Risiko, dass dieser die gezahlten Kaufpreistranchen nicht vollständig zurückzahlen kann. Denn sie stecken ja in dem Projekt. Der Käufer sollte

„Forward Funding ist – wenn man alle Risiken im Vorfeld fair abgebildet hat – eine spannende Gestaltungsvariante für Projektentwicklungen mit vielen Vorteilen für alle Beteiligten.“

daher für den Fall des Rücktritts angemessen abgesichert werden, etwa durch eine Grundschuld im Grundbuch des Kaufgegenstandes, eine Bürgschaft, eine Patronatserklärung oder einen Schuldbeitritt einer solventen Gesellschaft aus der Unternehmensgruppe des Verkäufers.

Trotz einiger Unwägbarkeiten können Forward-Funding-Strukturen für alle Beteiligten sinnvoll sein. Sie bieten sowohl Investoren als auch Projektentwicklern nicht zu unterschätzende Vorteile – insbesondere in einem Markt, in dem weiterhin ein Unterangebot an guten Objekten herrscht und Banken nur sehr zögerlich Projektentwicklungen finanzieren.

Die bestehenden Risiken lassen sich durch eine sorgsame rechtliche und technische Ankaufsprüfung, eine gute Kaufvertragsgestaltung und eine konsequente und enge Baubegleitung angemessen und fair abbilden. Ist dafür gesorgt, ist das Forward Funding eine spannende Gestaltungsvariante für Projektentwicklungen mit vielen Vorteilen für alle Beteiligten. «

1,9 Millionen m²

Logistikfläche wurden im 1. Halbjahr neu gebaut, 900.000 davon im 2. Quartal. Das entspricht etwa dem Vorjahresniveau, berechnet LIP Invest.

1,3 Milliarden Euro

wurden im 2. Quartal 2020 in deutsche Logistikimmobilien investiert, im gesamten 1. Halbjahr 2020 waren es 3,6 Milliarden, meldet LIP Invest; nach 2017 das zweitbeste Halbjahresergebnis der letzten zehn Jahre.

1,3 Milliarden Euro

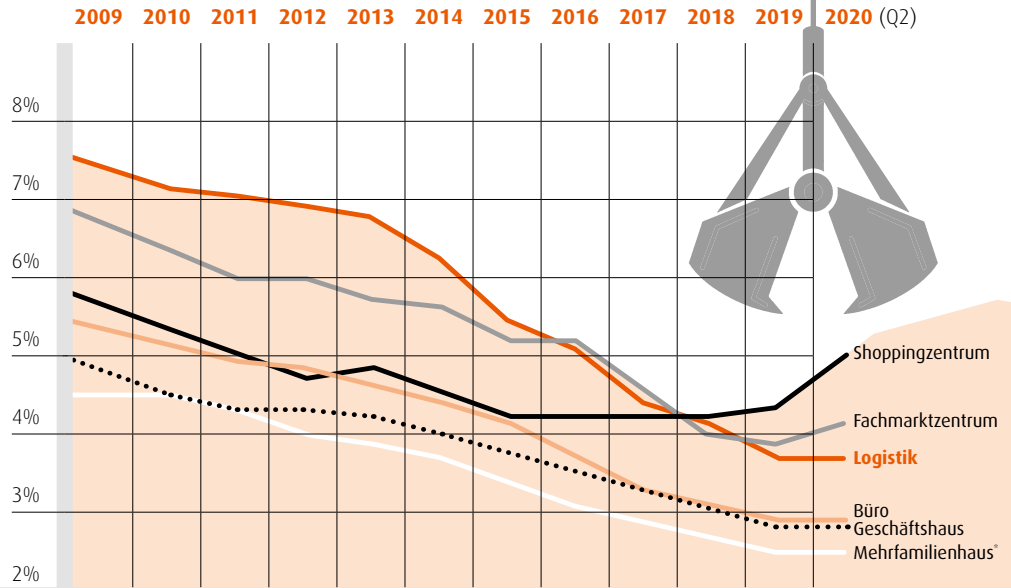
Investmentvolumen in Logistikflächen erwartet LIP Invest auch für das 3. Quartal 2020 – deutlich mehr, als man im Frühjahr noch für das 2. Quartal prognostiziert hatte.



Irgendwo muss der Vorrat ja hin

Logistikflächen mit passablen – aber nachgebenden – Renditen

Spitzenrenditen in den Top-7-Städten (in Prozent) seit 2009



Quelle: Savills Deutschland, Market in Minutes Investmentmarkt, Deutschland, 9/2020

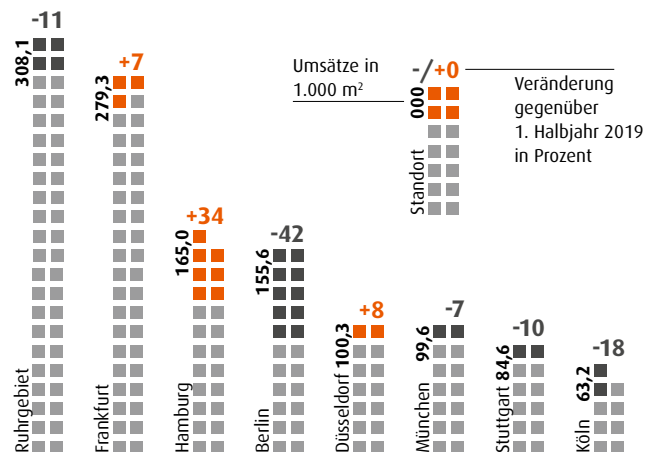
*nur Bestand, berechnet nach Bulwiengesa

Deutschland
2.900 (1.000 m²) **-11%**



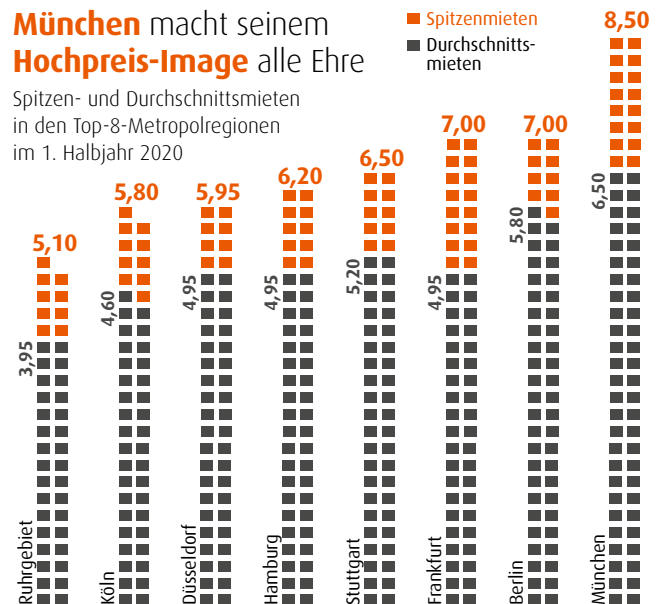
Hamburg bei Logistikmietern stark gefragt, Berlin bricht dagegen ein

Vermietungsumsatz von Industrie-/Logistikimmobilien und Gewerbeparks in den Top-8-Metropolregionen im 1. Halbjahr 2020



München macht seinem Hochpreis-Image alle Ehre

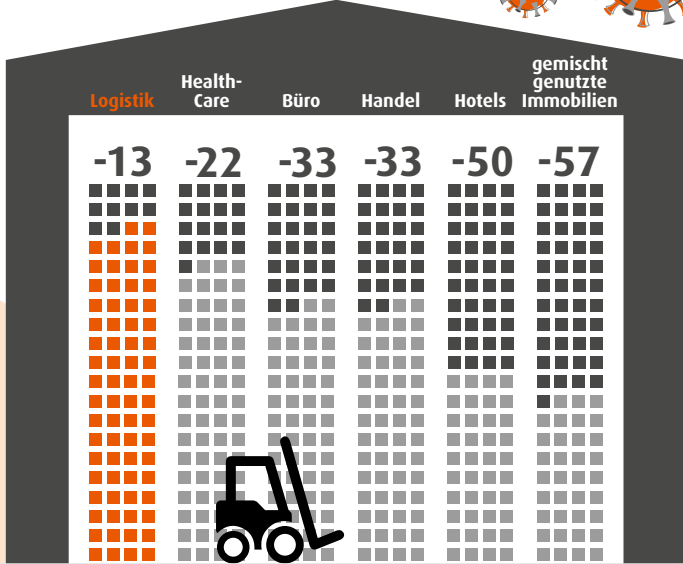
Spitzen- und Durchschnittsmieten in den Top-8-Metropolregionen im 1. Halbjahr 2020



Logistikimmobilien erwiesen sich als recht krisenfest. Der Toilettenpapiernachschub musste in der Pandemie ebenso zwischengelagert werden wie halbfertige Endprodukte. Nun wird über neue Lieferketten und Nearshoring diskutiert. Zum Vorteil der Assetklasse.

Deals in Logistikimmobilien

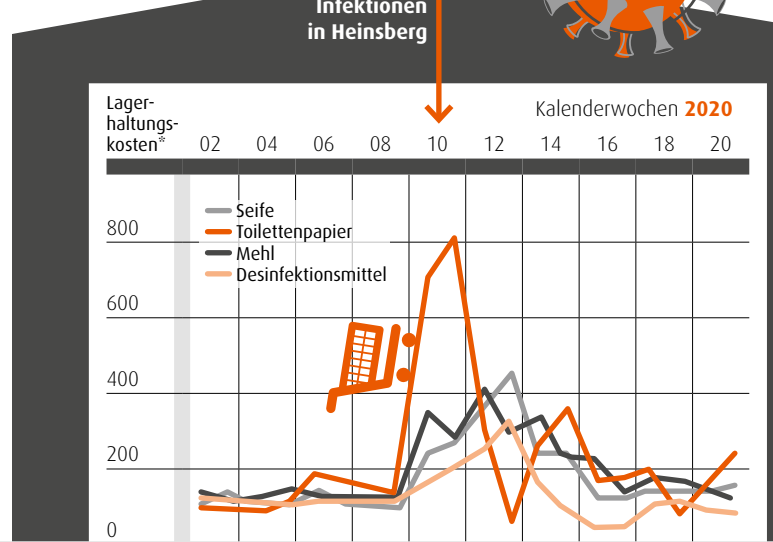
gaben trotz Corona kaum nach
Rückgang des globalen Transaktionsvolumens in
Gewerbeimmobilien in Q2/2020 (in Prozent)



Quelle: JLL, 8/2020

Hamsterkäufe und Warenüberhänge

machen Lagerhaltung teuer
Entwicklung der Lagerhaltungskosten*
am Beispiel verschiedener
Verbrauchsgüter

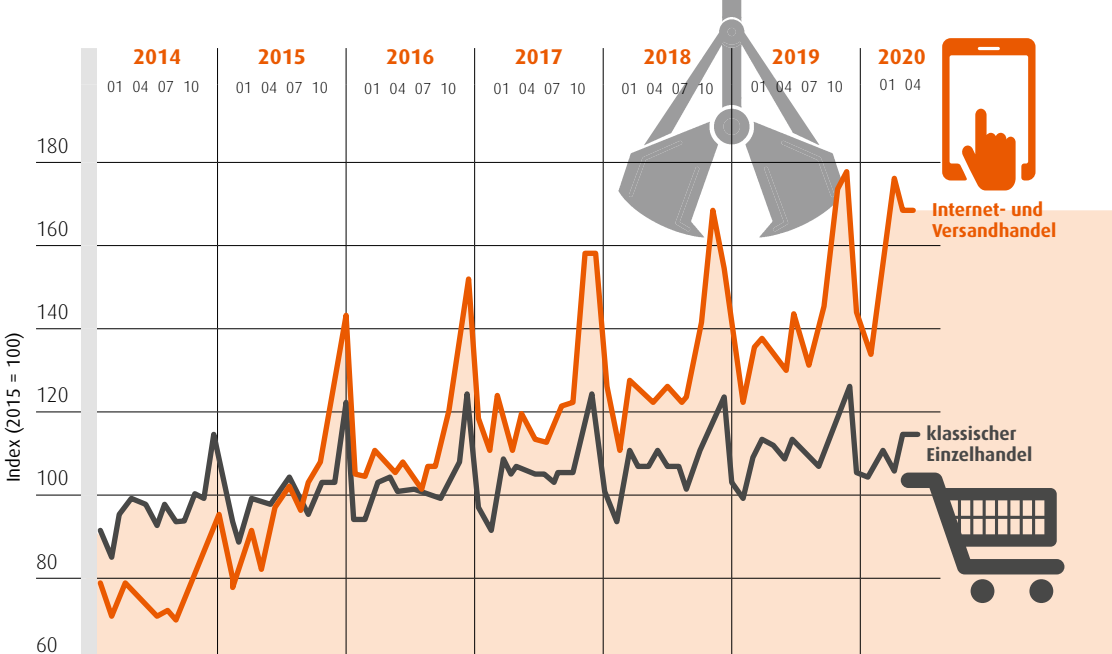


Quelle: Catella Market Tracker Q3 2020, Destatis

*Basis bei 100 in KW 32, 2019

E-Commerce-Wachstum

treibt Nachfrage nach Lagerflächen
Wie sich Einzel- und Internethandel entwickelt haben*



Quelle: Catella Market Tracker Q3 2020, Destatis

*Basis bei 100 in 2015



VERANSTALTUNGEN

14. Oktober, 15:00 – 15:50 Uhr,
Halle ICM, Stand Saal 13
PODIUMSDISKUSSION
„Warum in die Ferne schweifen...?“
Nearshoring für die Industrie,
Konsequenzen für Logistik
Investment Topics Forum

15. Oktober, 10:00 – 10:50 Uhr,
Halle ICM, Stand Saal 1
VORTRAG
**Logistikimmobilien: Fluch oder
Segen für die Kommune?**
Planning & Partnerships Forum. Let's
Talk Logistics – mit Prof. Dr. Christian
Kille, Hochschule Würzburg-Schweinfurt

15. Oktober, 11:00 – 11:50 Uhr,
Halle ICM, Stand Saal 1
PODIUMSDISKUSSION
**Logistikimmobilien nach Corona:
Steigt der Bedarf an neuen Flächen
ins Unermessliche?**
Planning & Partnerships Forum.
Let's Talk Logistics

Hybrid Summit mit gemischten Gefühlen



Die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft – ein Thema, das auch auf der traditionsreichen und zugleich größten Messe der Branche, der Expo Real, schon seit mehreren Jahren zunehmend intensiv diskutiert wird. Mit der NOVA 3 wurde 2019 zuletzt sogar eine eigene Halle für Innovation und Technologiethemen geschaffen. Zahlreiche PropTechs stellten dort ihre digitalen Lösungen vor. Doch so richtig als Plattform für den Austausch über Digitalisierung galt die Expo Real am Markt bislang noch nicht. Vermutlich auch, weil der digitale Wandel selbst in der Immobilienbranche trotz aller Entwicklungen noch verhältnismäßig am Anfang stand.

Mit der NOVA 3 (links) wurde 2019 zuletzt sogar eine eigene Halle für Innovation und Technologiethemen geschaffen. In diesem Jahr gibt es eine coronakonforme Tech Alley.

ALEXANDRE GRELLIER, CEO, DROOMS

„Hybrid ist spannend. Ich bin live dabei“

„Wir haben den Digitalisierungsschub durch Corona deutlich gespürt. Mit unseren erweiterten digitalen Angeboten konnten wir unsere Kunden aus dem Homeoffice heraus optimal unterstützen. Wir rechnen auch zukünftig mit einer erhöhten Nachfrage nach digitalen Lösungen und halten an unserer internationalen Expansion fest. Jüngst haben wir das elfte Büro in Europa in Barcelona eröffnet und erweitern unser Team stetig. Die Corona-Pandemie hat uns die Notwendigkeit von digitalen Tools im beruflichen Alltag aufgezeigt. Die Branche musste sich ad hoc digital aufstellen. Das hat bisher

versteckte Defizite klar aufgezeigt. ‚Digital‘ heißt nicht nur Dokumente auf dem Server abzulegen, sondern ganze Prozesse abbilden zu können. Besonders Schnittstellen zwischen verwendeten IT-Systemen sparen Zeit und steigern die Effizienz. Und dafür brauchen Unternehmen den passenden Partner.

Der Ansatz der Hybrid-Veranstaltung ist spannend, besonders für eine Leitmesse wie die Expo Real in München. Wir werden sehen, ob das Konzept aufgeht. Ich werde mir dazu vor Ort mein eigenes Bild machen und freue mich ebenfalls, mal wieder einige meiner Kolle-

gen aus der Branche persönlich zu treffen und mich mit ihnen auszutauschen. Bei der Paneldiskussion zum Thema ‚Digitalisierung:

Wie wird der Antriebschub durch Corona? werde ich mit einigen wichtigen Marktteilnehmern diskutieren.“



Digitalisierung spielt nicht nur beim Format, sondern auch inhaltlich eine Rolle. Neue Geschäftsmodelle, Smart Buildings oder digitale Baustellen werden diskutiert. Doch die Agenda dominieren Innovation und neue Technologien keineswegs.

Durch die Corona-Krise hat die Digitalisierung in der Branche nun allerdings ordentlich Fahrt aufgenommen. Quasi über Nacht mussten Immobilienunternehmen ihre Organisationen auf digitale Arbeitstools und -methoden umstellen. Vor allem prozessoptimierende Technologien erleben in diesem Zusammenhang seit einigen Monaten eine verstärkte Nachfrage. Und nun also basiert auch die diesjährige Expo Real als hybride Veranstaltung auf digitaler Technologie. Im Corona-Jahr 2020 will die Messe München der Immobilienbranche am 14. und 15. Oktober so einen physischen und zugleich virtuellen Treffpunkt bieten.

Auf dem Expo Real Hybrid Summit spielt die Digitalisierung aber nicht nur mit Blick auf das Format, sondern natürlich auch inhaltlich eine Rolle – sei es im Kontext der Diskussion über neue Ge-

schäftsmodelle, der Bedeutung von Smart Buildings für ein besseres Klima oder der digitalen Baustelle der Zukunft. Auffällig dennoch: Auch beim Hybrid Summit sind es nicht Innovation und neue Technologien, die die Agenda dominieren.

Wie schätzen digitale Player der Immobilienbranche das Konzept der hybriden Veranstaltung ein? Und was erwarten sie sich vom neuen Konzept der Messe? Bietet sie ihnen noch die Brücke von der eigenen digitalen zur analogen Unternehmenswelt? Wir haben Unternehmen aus dem Bereich PropTech und Innovation, die an der Expo Real 2019 teilgenommen haben, dazu befragt. Wir wollten wissen, ob sie in diesem Jahr vor Ort dabei sind – und natürlich auch, wie es ihnen derzeit geht. «

Christina Michaelis, Frankfurt am Main

EXPO
REAL

PODIUMSDISKUSSION

Donnerstag, den 15.10.2020,
16:00 – 16:50 Uhr
ICM, Stand Saal 14b EXPO REAL FORUM
Vortragssprache: Deutsch

RE-volution

Digitalisierung: Wie wirkt der Antriebsschub durch Corona?

Die eigentliche Disruption war Corona. Plötzlich kamen digitale Möglichkeiten zur praktischen Anwendung. Hält der Trend an?

Moderator: Nicolai Wendland, 21st Real Estate. Teilnehmer:

Marko Broschinski, easol GmbH
Alexander Betz, PATRIZIA Immobilien AG
Alexandre Grellier, Drooms GmbH

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

Sprechen Sie mit uns persönlich! Telefon: 040 – 23 77 50

KALORIMETA GmbH · info@kalo.de · eed.kalo.de

Folgen Sie uns auf



ALEXANDER UBACH-UTERMÖHL, CEO, BLACKPRINT BOOSTER

„Ich fürchte Lagerbildung: ‚im Stream‘ versus ‚vor Ort präsent‘“

„Wir haben in den vergangenen Monaten verschiedene Immobilienunternehmen beim Technologie-Scouting und als externe ‚Digital Innovation Unit‘ begleitet und dabei immer wieder festgestellt, dass die Notwendigkeit von Vernetzung und Austausch auch in Covid-19-Zeiten groß ist. Deshalb haben wir eine Reihe öffentlicher digitaler Netzwerk-Events ausgerichtet. Auch unsere Fachkonferenz REAL PropTech zur Zukunft der Bau- und Immobilienbranche haben wir erstmals rein virtuell durchgeführt. So wollten wir unabhängig von den Versammlungs-

beschränkungen sicherstellen, dass der Austausch zur Veränderung unserer Industrie vollumfänglich stattfindet. Ein hybrides Format, das komplexer und teurer ist, hätte uns keinen Vorteil geboten. Zudem wollten wir vermeiden, dass sich das Feld der Teilnehmer in die Lager ‚im Stream‘ und ‚vor Ort präsent‘ aufteilt. Wie der Hybrid Summit der Expo Real angenommen wird, beobachten wir sehr gespannt. Interessant wird vor allem sein, welche Funktionen dieser traditionellen Messe sich digitalisieren lassen. Wir werden selbst nicht teilneh-



men, denn wir versuchen unsere Zielkontakte zu Digitalisierung und Innovation dieses Jahr vor allem über eigene Formate zu treffen. Ich bin überzeugt, dass Netzwerken in Zukunft weiter vor allem persönlich funktioniert. Besonders bestehende Kontakte lassen sich aber auch gut digital oder telefonisch pflegen. Wenn es darum geht, neue Kontakte zu knüpfen, ist es aus meiner Erfahrung analog wie digital ein guter Aufhänger, wenn man auf Events als Experte in das Programm eingebunden ist. Dann folgen interessante Gespräche fast automatisch.“

LUDWIG VON BUSSE, CEO UND MITGRÜNDER, SIMPLIFA

„Wir testen den Präsenz-Teil“

„Aktuell sind wir sehr zufrieden. Wir sind gut durch die Pandemie gekommen, haben große Asset-Management-Gesellschaften als wichtige Key Accounts dazugewonnen und konnten sogar eine zweite Finanzierungsrunde in Höhe von zwei Millionen Euro sowie eine Förderung der Investitionsbank Berlin über eine Million Euro abschließen. Die neuen Mittel werden wir in unser weiteres Wachstum und in die Produkt-Weiterentwicklung der Sensorik mit Programmierung von Schnittstellen



zu Drittanbietern investieren. Was uns in der Corona-Krise aber fehlt, sind die persönlichen Treffen mit unseren Kunden. Die waren ja in den vergangenen Monaten nur bedingt möglich. Das war auch einer der Gründe, warum wir uns zur Teilnahme am Expo Real Hybrid Summit entschieden haben. Wir hoffen, dass der Präsenz-Teil uns die gewünschte Plattform zum Netzwerken und für Kunden-Meetings bietet. Wir sind zudem auf das hybride Messekonzept mit neuen und innovativen Formaten, bei denen sich weltweit Teilnehmer interaktiv an der Veranstaltung beteiligen können, sehr gespannt. Die Frage bleibt aber: Bietet uns dieses Format ausreichend Möglichkeiten, neue Leads zu generieren und die Stimmung in der Branche aufzufangen? Oder führt das neue Format eventuell sogar zu einem intensiveren Austausch? Wir freuen uns jedenfalls, die Antworten darauf persönlich in München zu erfahren.“

STEFAN SCHEUERLE, CEO, SENSORBERG

„Ich brauche den Nasenfaktor“



„Die Corona-Krise war für alle Unternehmen das dominierende Thema der vergangenen Monate, auch für uns bei Sensorberg. Trotz der damit verbundenen Herausforderungen sehen wir sehr optimistisch in die Zukunft. Unsere Projekte im Wohnungsbau und bei Bürogebäuden laufen wie geplant weiter, und im Segment Self Storage verzeichnen wir sogar höhere Umsätze. Zum Expo Real Hybrid Summit nach München fahre ich vor allem,

um zu netzwerken. Viele Gespräche lassen sich am Ende doch besser persönlich führen, auch wenn wir bereits Projekte über Videokonferenzen abgeschlossen haben. Es wird spannend sein zu sehen, inwieweit sich die Bereitschaft der Unternehmen verändert hat, sich mit digitalen Themen zu beschäftigen. In den vergangenen Jahren waren es die ‚Early Adaptors‘ der Branche, die sich ernsthaft mit neuen Technologien auseinandergesetzt haben. Diese können bereits erste digitale Projekte vorweisen und sind nun klar im Vorteil. Ich bin zudem gespannt, ob der Hybrid-Ansatz der Expo Real wirklich funktioniert. Selbst wenn das der Fall ist: Ich kann mir vorstellen, dass der Veranstalter trotzdem zum früheren, rein analogen Ansatz zurückkehrt, sobald dies wieder möglich ist. Denn die Branche lebt von persönlichen Gesprächen, von Gesten und Mimik, von Vertrauen und ‚Nasenfaktor‘.“

Bayern – innovativer Unternehmensstandort mit Potenzial

Für Projektentwickler ist die Suche nach passenden Entwicklungsstandorten eine Herausforderung. **Gudrun Weidmann**, Leiterin von Invest in Bavaria, erklärt, welches Wissen über lokale Gegebenheiten für den Erfolg eines Projekts entscheidend sein kann.

Im Jahr 2019 hat Invest in Bavaria 125 Projekte begleitet und so zur Schaffung von über 3.800 Arbeitsplätzen beigetragen. Wie unterstützt Invest in Bavaria bei der Ansiedlung konkret? Invest in Bavaria verfügt aufgrund der bayernweiten Vernetzung über einen hervorragenden Überblick über Gewerbeimmobilien und -flächen. Unser Team stellt individuell Informationen zusammen, hilft den optimalen Standort in Bayern zu finden und vermittelt Kontakte, die für die Projektrealisierung benötigt werden: zu Behörden und Verbänden ebenso wie zu wichtigen Netzwerken vor Ort. Die Unterstützung durch Invest in Bavaria ist kostenfrei, alle Anfragen werden vertraulich behandelt. Oftmals sind mehrere Standorte im Gespräch, oder der Projektentwickler kann keinen optimalen Standort finden. Hier ist der Service von Invest in Bavaria ausschlaggebend. Durch unsere gute Vernetzung wissen wir von Potentialflächen, die Maklerbüros oft nicht bekannt sind.

Die Auswirkungen der Coronakrise haben auch den Freistaat Bayern getroffen. Trotz aller Widrigkeiten, welche Chancen entstehen daraus für Unternehmen am Standort? Ausländische Unternehmen schätzen vor allem unsere an exzellenten Hochschulen und im dualen System ausgebildeten Fachkräfte. Durch die aktive Unterstützung der Wirtschaft seitens der Bayerischen Staatsregierung können diese Fachkräfte auch in Krisenzeiten gehalten werden, ein Brain-Drain findet nicht statt. Ebenso kommt das dich-



ZUR PERSON

Nach beruflichen Stationen im Vorstandsstab der BayernLB und bei der Regierung der Oberpfalz, leitet **Gudrun Weidmann** im Bayerischen Staatsministerium für Wirtschaft, Landesentwicklung und Energie seit August 2020 Invest in Bavaria, die Ansiedlungsagentur des Freistaats Bayern.

te Netz regionaler Zulieferer den Unternehmen in Bayern zugute und reduziert Lieferengpässe. Zudem helfen die rund 30 bayerischen Auslandsrepräsentanzen international agierenden Firmen, ihr Handeln an die aktuelle Situation anzupassen. Diese Faktoren führen im internationalen Vergleich zu einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit.

Frau Weidmann, Stichwort Zukunftsfähigkeit des Standorts Bayern: Welcher Schwerpunkt wird zunehmend an Wichtigkeit gewinnen und Ihre Arbeit bestimmen? Im Mittelpunkt steht die Frage, wie wir die Chancen der Digitalisierung optimal nutzen und unsere Standortvorteile, die wir innovativen Unternehmen bieten, weiter ausbauen können. Eine Stärke Bayerns liegt in der Unternehmensvielfalt – vom Start-up

über einen sehr stark ausgeprägten Mittelstand bis hin zu Global Playern ist hier alles präsent. Das bedeutet für Unternehmen zum einen, dass ein großer Absatzmarkt vorhanden ist, zum anderen, dass man passende Kooperationspartner über die eigene Branche hinweg finden kann. Damit Innovationen entstehen können, braucht es Forschungseinrichtungen und Netzwerke – diese Infrastruktur ist in Bayern vorbildhaft gegeben. Die Vernetzung von Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen mit Clustern, Verbänden und anderen Key-Playern wird auch in Zukunft ein Schwerpunkt der Arbeit von Invest in Bavaria sein. Wir wollen Unternehmen dabei unterstützen, die Potenziale von Cross-Industry-Innovation zu nutzen, branchenübergreifend zu denken und zu handeln und somit neue Geschäftsfelder zu erschließen. «

Gerne vereinbaren wir mit Ihnen im Rahmen der Expo Real oder auch im Vorfeld der Messe einen persönlichen Gesprächstermin unter +49 89 24210-7500 oder exporeal@invest-in-bavaria.com.

So tickt der Nachwuchs

Tanja Valta ist 27 Jahre jung, aber ihr Lebenslauf füllt locker mehr als eine Seite: Ausbildung zur Immobilienkauffrau, Weiterbildung zur Immobilienfachwirtin, berufsbegleitendes Studium Real Estate Management. Seit zwei Jahren leitet Valta das Asset Management bei der KRE Group in Bamberg, einem inhabergeführten Immobilienunternehmen, das vor allem auf den gewerblichen Bereich spezialisiert ist. Hier ist Valta mittlerweile für ein siebenköpfiges Team verantwortlich. Doch hinter ihrem frühen Erfolg steckt mehr als Ehrgeiz: Wenn die junge Frau ihre Geschichte erzählt, wie sie es nennt, fallen oft die Begriffe „Sinn“ und „Werte“.

Gehalt ist wichtig. Aber die Entfaltungsmöglichkeiten dominieren die Entscheidung für oder gegen einen Job

Einen klaren Berufswunsch hat Valta schon als Abiturientin. Zwölf Mal ist sie – bedingt durch den Beruf ihres Vaters – mit der Familie umgezogen. Die Wohnorte wechseln, eine Faszination bleibt: „Für Menschen das perfekte Zuhause finden“, erzählt Valta. Deshalb will sie Maklerin werden.

Mit der Ausbildung weitet sich ihr Blick, bei der KRE Group schließlich entdeckt sie einen „neuen Sinn bei der Arbeit: Gewerbeimmobilien für Supermärkte finden und so auch im ländlichen Raum die Versorgung sichern“, erklärt die gebürtige Hessin.

Nicht Bekanntheit oder Größe überzeugten sie von ihrem 45 Mitarbeiter zählenden Arbeitgeber in Oberfranken. Sondern der Grundsatz, „als Unternehmerin im Unternehmen früh Verantwortung

TOP 20

Worauf junge Immobilientalente bei der Wahl

Rang	Frauen
1	Wertschätzung
2	Offene Kommunikation
3	Gleiche Karrierechancen
4	Transparente Entscheidungen
5	Abwechslungsreiche, anspruchsvolle Aufgaben
6	Weiterbildungsmöglichkeiten
7	Elternzeit
8	Verantwortung
9	Flexible Arbeitszeiten
10	Verantwortungsbewusstsein
11	Aufstiegskriterien
12	Fortschritt
13	Teamarbeit
14	Werteleitbild
15	Möglichkeit für Teilzeit
16	Diversity der Führungsebene
17	Talentförderung
18	Einstiegsgehalt
19	Sinnhaftigkeit
19	Aufstieg in Teilzeit

Gleiche Karrierechancen sind jungen Frauen aus der Immobilienwirtschaft bei ihrem Arbeitgeber sehr wichtig. Mehr als ihren Kollegen.

Quelle: Studie: TH Aschaffenburg, Ff, 2020. Umfrage unter 167 Studenten und jungen Berufstätigen (bis zwei Jahre Erfahrung) aus der Immobilienbranche, 18-30 Jahre



Die Immobilienwirtschaft braucht dringend Fach- und Führungskräfte. Doch ist die Branche für die nächste Generation überhaupt interessant? Was ist den Jungen bei ihrer Arbeit und ihrem Unternehmen wichtig? Eine aktuelle Studie hat ermittelt, womit Arbeitgeber überzeugen.

ihres Arbeitgebers achten



Rang	Männer
1	Wertschätzung
2	Offene Kommunikation
3	Transparente Entscheidungen
4	Abwechslungsreiche, anspruchsvolle Aufgaben
5	Verantwortung
6	Weiterbildungsmöglichkeiten
7	Einstiegsgehalt
7	Gehaltssteigerung
8	Flexible Arbeitszeiten
8	Aufstiegskriterien
9	Fortschritt
9	Zusätzliche Einkommen
10	Teamarbeit
11	Elternzeit
12	Diversity der Führungsebene
13	Werteleitbild
14	Gleiche Karrierechancen
15	Talentförderung
16	Verantwortungsbewusstsein
17	Unternehmenserfolg

Auf wenn für junge Männer das Einstiegsgehalt nach wie vor eine Rolle spielt, werden weiche Faktoren deutlich höher geachtet.

übernehmen zu dürfen“. Für Valta geht dies über das Berufliche hinaus: „Jeder sollte seinen Platz im Leben suchen und das tun, wofür er brennt.“

Der Immobiliennachwuchs arbeitet nicht vornehmlich, um Geld zu verdienen. Sondern sucht persönliche Erfüllung in einer sinnvollen Tätigkeit. In einem Umfeld, in dem man sich wohl und wertgeschätzt fühlt. Kaum eine junge Generation formuliert das so klar wie diese. Das belegt auch eine aktuelle Studie, die Studierende vom Institut für Immobilienwirtschaft und -management der TH Aschaffenburg durchgeführt haben (siehe auch »



„Mir ist wichtig, früh Verantwortung übernehmen zu können – und dass meine Arbeit einen Sinn hat.“

Tanja Valta, Asset Managerin bei der KRE Group und Next-Generation-Botschafterin bei der RISC



Lea Daubländer ist Werkstudentin beim Gewerbeimmobilien-Dienstleister Cushman & Wakefield, Master-Studentin an der TH Aschaffenburg und Mitautorin der Nachwuchs-Studie.

INTERVIEW MIT LEA DAUBLÄNDER

„Hinter der Arbeit muss ein sinnvolles Ziel stehen“

Frau Daubländer, was ist Ihnen selbst bei einem potenziellen Arbeitgeber wichtig? Eine gute Atmosphäre unter den Kollegen ist für mich wesentlich. Kein Konkurrenzkampf, sondern Teamgeist und Hilfsbereitschaft. Außerdem sollte ein Unternehmen nicht mit Tunnelblick auf Wirtschaftlichkeit und Profit ausgerichtet sein. Hinter der Arbeit muss ein sinnvolles Ziel stehen, etwa ein Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Was wären für Sie No-Gos? Ein Unternehmen, das Vielfalt nicht schätzt, wäre für mich nicht attraktiv. Ich mag Internationalität.

Was erwarten Sie als junge Frau perspektivisch von einem Unternehmen? Wenn man an die Familienplanung denkt, ist Flexibilität wichtig. Dass es Gleitzeit und Homeoffice gibt. Und dass man auch als Teilzeitkraft aufsteigen kann. Generell spricht es mich

an, wenn in Unternehmen Frauen in Führungspositionen sind. Das ist in der Branche ja noch nicht verbreitet.

Gibt es Studienergebnisse, die Sie als Vertreterin Ihrer Generation überrascht haben? Ich fand die Ergebnisse insgesamt erfreulich: Meiner Generation sind Wertschätzung, offene Kommunikation und transparente Entscheidungen in Unternehmen wichtiger als etwa das Gehalt. Das Gehalt sollte angemessen sein, aber auch für mich hat es nicht oberste Priorität. Vor allem möchte ich mich bei der Arbeit wohl fühlen und gefördert werden. Etwas schade finde ich, dass Gender Diversity oder Frauenförderung beim Nachwuchs keine große Rolle spielt. Aber das könnte am Alter liegen: Noch hat keiner die frustrierende Erfahrung gemacht, dass es tatsächlich so etwas wie eine gläserne Decke gibt.

Interview links). 167 Studenten und junge Berufserfahrene aus der Branche wurden online befragt: Was erwartet ihr von eurem Arbeitgeber?

„Die Branche hat ein akutes Problem, gute Leute zu finden. Deshalb gibt es in den Unternehmen ein großes Erkenntnisinteresse, wie man junge Talente gewinnt und hält“, erklärt Anne Tischer. Tischer ist Vorsitzende des Vereins „Frauen in Führung“ (kurz F!F), dem Auftraggeber der Studie. Ziel von F!F, einem Bündnis aus Wirtschaft, Wissenschaft und Politik, ist, mehr Frauen in Spitzenpositionen der Immobilienwirtschaft zu bringen.

Tatsächlich ergeben sich aus der Nachwuchsbefragung konkrete Handlungsempfehlungen. So wiegen bei der Entscheidung für einen Arbeitgeber laut Studie Faktoren wie eine gute Unternehmenskultur sowie die Qualität der Aufgaben schwerer als materielle Aspekte wie Gehalt – da sind sich Männer und Frauen einig (Einzelheiten siehe Grafik S. 24/25).

Eine gute Unternehmenskultur wiegt mehr als große Deals und viel Geld

Diese Ergebnisse überraschen Verena Rock nicht. Sie ist seit zehn Jahren Professorin für Immobilieninvestment und -portfoliomanagement an der TH Aschaffenburg und leitete die Studie: „Aktuell erleben wir eine sehr wertorientierte und individualistische Studentengeneration, bei der der Wunsch nach Selbstverwirklichung weit vorne steht“, sagt sie. Wie es sich anfühlt, in einem Unternehmen zu arbeiten, zähle für Hochschulabsolventen mehr als ein Höher, Schneller und Weiter. Doch Unternehmen setzten in der Außendarstellung oft noch auf die „schicksten Immobilien, tollsten Deals und hohe Transaktionsvolumina“, beobachtet Rock: „Stattdessen sollten sie ihre Unternehmenskultur nach außen tragen.“ Das funktioniert glaubwürdig über Mitarbeiter, mit

denen die Jungen sich identifizieren können. „Die junge Generation vertraut stark auf Rollenvorbilder“, weiß Rock. Kurzum: Das auf den Unternehmensfluren gedrehte Video verrät mehr über das Arbeitsumfeld als der Hochglanz-Flyer.

Ebenso wollen Schlagworte wie „Vielfalt“ oder „Vereinbarkeit von Familie und Beruf“ mit lebendigen Beispielen gefüllt sein, um nicht hohl zu verklingen. Denn auch das zeigt die Studie: Gerade junge Frauen gewichten die Attraktivität eines Arbeitgebers auch nach Themen wie „Gleiche Karrierechancen“ und „flexible Arbeitsgestaltung“; entsprechende Kriterien rangieren bei ihnen deutlich weiter oben als bei den Männern. Die Vereinbarkeit von Job und Privatem ist schon früh ein Thema. „Heute traut man es sich auszusprechen: Verantwortung, ja. Aber nicht, wenn die Verzicht zu groß sind“, stellt Anne Tischer fest. Unternehmen wiederum profitierten von Menschen, die ihre Fähigkeiten als Eltern, pflegende Angehörige oder aus anderen Bereichen mitbringen.

Jobsicherheit und Solidität gewinnen durch Corona nochmal an Relevanz

Beim Immobilienberater Grossmann & Berger mit Standorten in Hamburg, Berlin und auf Sylt kommt man dem Wunsch nach mehr Flexibilität nach: Ein gutes Fünftel der Belegschaft arbeitet in Teilzeit, in unterschiedlichen Modellen, Frauen wie Männer. „Im Vertrieb zum Beispiel lässt sich das gut umsetzen. Kundengespräche müssen nicht von ‚nine to five‘ stattfinden“, sagt Personalreferentin Dana Gotzhein. Man bemüht sich um individuelle Lösungen, um gute Mitarbeiter zu halten. Die geringe Fluktuation gibt Gotzhein recht: In diesem Jahr werden bei Grossmann & Berger 16 Jubiläen für mehr als zehnjährige Mitarbeit gefeiert; darunter ein 25-jähriges, acht 20-jährige sowie mehrere 15- und zehnjährige. „Damit kann ich in

Stimmen

„Höre bei der Jobwahl auch auf dein Bauchgefühl, und wenn es sich nicht richtig anfühlt, lass' es bleiben!“

Niels Zavbi, Head of Residential Investment bei Colliers International und RICS-Influencer

„Unternehmen setzen bei der Werbung um junge Mitarbeiter oft noch auf die schicksten Immobilien, tollsten Deals und hohe Transaktionsvolumina – statt ihre Firmenkultur nach außen zu tragen.“

Prof. Dr. Verena Rock, TH Aschaffenburg

„Heute traut man es sich auszusprechen: Verantwortung, ja. Aber nicht, wenn die Verzicht zu groß sind.“

Anne Tischer, FIF

„Seit Corona schaut die Gesellschaft noch genauer hin, was Unternehmen tun. So auch junge Arbeitnehmer.“

Sabine Georgi, RICS

Einstellungsgesprächen mit jungen Kandidaten punkten“, berichtet Gotzhein.

Gerade in Zeiten von Corona, Kündigungen und Kurzarbeit bekommt die Jobsicherheit neue Bedeutung. Das Einstiegsgehalt tritt als Kriterium bei der Arbeitgeberwahl nun etwas in den Hintergrund, wenngleich die Gehaltsvorstellungen nach wie vor „mitunter sehr selbstbewusst“ ausfallen, wie Gotzhein weiß. In der Nachwuchs-Befragung an

der TH Aschaffenburg aber, die zwischen April und Juli durchgeführt wurde, landet der Punkt „Einstiegsgehalt“ in seiner Bedeutsamkeit vergleichsweise hinten, bei den Frauen auf Platz 18, bei den Männern immerhin erst auf Platz 7.

Insgesamt hält Sabine Georgi Corona für einen „Brandbeschleuniger“. „Die Gesellschaft schaut noch genauer hin, was Unternehmen tun. So auch junge Arbeitnehmer“, beobachtet die Deutschland-Chefin der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). Der schiefe Geldwechsel von Bankkredit in Immobilie zu Rendite sei der jungen Generation zu wenig. „Die heute 20- bis 30-Jährigen möchten mit ihrer Arbeit etwas bewegen, sei es für mehr Nachhaltigkeit oder Lebensqualität in Städten. Sie bringen andere Perspektiven und neue Impulse mit, die die Branche braucht“, betont Georgi.

Auch der Verband wirbt deshalb mit einer Kampagne namens „Next Generation“ offensiv um junge Mitglieder. Bei den geplanten Netzwerktreffen sollen Studenten ins Gespräch mit gestandenen Persönlichkeiten der Branche, aber auch mit jüngeren Role Models kommen. Vorbildern wie Asset Managerin Tanja Valta, die als Next-Generation-Botschafterin der RICS ein Gesicht beim Nachwuchs gibt. Oder wie Kampagnen-Kollege Niels Zavbi. Der 29-jährige ist ebenfalls früh zum Verband gekommen und seit Mai FRICS. Seine eigenen hohen Ansprüche an Ethik und Fachwissen findet er beim Verband wie bei seinem Arbeitgeber wieder. Beim Beratungsunternehmen Colliers International leitet Zavbi als „Head of Residential Investment Köln & NRW“ die Teams Wohn- und Geschäftshäuser. Seine elf Mitarbeiter hat er alle selbst eingestellt. „Die Arbeit macht deutlich mehr Spaß, wenn es menschlich passt“, sagt der gebürtige Hannoveraner. Bei den Vorstellungsgesprächen, so auch den eigenen, habe er sich immer „auf das gute alte Bauchgefühl verlassen: Wenn es sich nicht richtig anfühlt, dann lass' es bleiben.“



Lasst uns spielen

Weinerliche Kommentare zu sterbenden Innenstädten, zerbrochenen Fensterscheiben am Markt von Lüdenscheid, geschlossenen Kaufhäusern in der ganzen Republik sind gerade wieder leicht zu finden. In Berlin lässt sich der Senat die Genehmigung diverser Hochhäuser abpresen und feiert dafür die vorübergehende Offenhaltung von vier maroden Kaufhäusern, als wäre es die Champions League. Das Ende der deutschen Städte, ja der europäischen Stadtzivilisation, scheint gekommen.

Ich kann das so nicht nachvollziehen. Der filialisierte stationäre Einzelhandel mit seiner flächendeckenden Einfallslosigkeit und Monotonie hat die Innenstädte zu Geiseln internationaler Superketten gemacht, die sich weder um das Wohl ihrer Kunden noch um die Qualität der Städte gekümmert haben. Ja, die ehemals abwechslungsreichen Ladenzeilen sind vielfach zu Ansammlungen rücksichtsloser Wegelagerer und Plünderer entlang der öffentlichen Räume mutiert. Die zum Gemeinwohl wenig beitragen wollen und Kaufkraft und Frequenz der Passanten zu den einzigen Kriterien für eine Standortentscheidung erklären. Als internationale Konzerne waren sie in der Lage, kaum Steuern zu zahlen, enorme eigene ökologische Kosten der Gesellschaft aufzubürden, T-Shirts umweltschädlich und asozial herzustellen und verkaufen zu lassen. Dadurch konnten sie extrem hohe Mieten zahlen und individuellere Läden und Dienstleister aus den zentralen Lagen verdrängen. Mieten, die in den 1a-Lagen völlig überzogen sind und eine Gewerbe-

immobilienblase erzeugt haben, die dringend korrigiert gehört. Da stehen Werte in den Büchern, die dem aktuellen wirtschaftlichen Nutzen nicht mehr gerecht werden. Vermutlich wird eine Insolvenzwelle schwer zu vermeiden sein.

Am Rückzug der Kaufhäuser und Handelsketten, den vakanten Läden, Gaststätten und Gewerbeflächen vieler Geschäftsstraßen wird diese Entwicklung heute bereits sichtbar.

Wenn Hotels keine Kongressbesucher und Touristen beherbergen, große Teile des Handels online an monopolistische Strukturen aus den USA gehen und Angestellte weiter von zu Hause arbeiten, werden viele Gastronomen und Händler weniger umsetzen. Auch kulturelle Einrichtungen wie Museen, Galerien und Theater werden dann möglicherweise weniger Besucher haben. Und die Kommunen zusätzliche Einnahmeverluste verzeichnen. Deshalb geht es darum, den Wandel zu nutzen und zu gestalten.

Innenstädte sind nicht nur Handelsplätze für den filialisierten Einzelhandel, sondern müssen als lebendige Quartiere die Vielfalt menschlicher Bedürfnisse abbilden. Sterbende Innenstädte sind kein Thema von heute. Schon in den 70er und 80er Jahren wurde das Problem viel diskutiert.

Aber die Innenstädte sind leidensfähiger und widerstandsfähiger, als es scheint. Sie sind über Jahrhunderte entstanden, haben Krisen und Kriege überlebt, sind umgebaut und repariert worden, aufgeblüht, abgerissen und wieder neu aufgebaut worden. In Europa finden sich viele der schönsten Städte

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

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

der Welt. Sie haben restaurierte historische Stadtkerne, eine Vielzahl denkmalgeschützter Einzelgebäude und Plätze, die der Lebendigkeit und Vielfalt einer Gesellschaft grandiose Räume bieten können. Es geht also darum, Widerstand zu leisten und sich den negativen Entwicklungen mit Kreativität und Tatkraft entgegenzustellen. Es geht darum, die übermotorisierten Städte so umzubauen, dass sie wieder für Menschen gemacht sind. Dazu ist eine aktive, langfristige, vorausschauende Stadtentwicklungsplanung erforderlich. Mit Ideen, die die Städte besser machen und zu einer liebevollen Verwurzelung einladen. Deshalb sehe ich die Krise auch als Chance. Wo Platz frei wird, können neue, bessere Nutzungen entstehen. Das Berlin der 90er Jahre steht dafür. Freiräume ziehen Kreative an und schaffen die Möglichkeit zum Neustart. Die widerstandsfähigen Städte, die die Herausforderungen besser meistern können, sind die durchmischten Städte mit Handel, produzierendem Gewerbe, Arbeiten, Wohnen, Ausbildung, Spielen und Freizeit beieinander. In Kopenhagen auf dem Israels Plads wird verständlich, wie das umgesetzt werden kann. Eine Markthalle mit lauter Gemüse- und Obstständen aus der Region hinter mir, schaue ich auf einen öffentlichen Raum, der eine Mischung aus Fußballkäfig, Basketball Court, Skaterpark, Sandkasten, Planschbecken und Strandpromenade ist. Kreative Gastronomie im Erdgeschoss und eine Mischung aus Wohnen und Arbeiten darüber. Wunderbar. Ein Meisterwerk. Ein anderer Platz heißt Superkilen und schlängelt sich zwischen Brandwänden mit Schiffsschaukeln, Boxring, Fahrradrennbahn und Basketball Court durch seine sperrige Umgebung. Er gibt einem der sozial fragilsten Bezirke von Kopenhagen, Nørrebro, eine gesellschaftliche Mitte. Das neue Quartier am früheren Nordhavn hat eine Badestelle im ehemaligen Hafenbecken und oben auf dem Parkhaus einen Spielplatz mit der schönsten Aussicht über die ganze Stadt. Die deutsche Botschaft ist dort in ein ehemaliges Zementsilo gezogen. So kann Stadtumbau aussehen.

Das Architekturmuseum hat gleich einen Spielplatz in seine Mitte gesetzt, mit Rutsche, übergroßen und überkleinen Häusern in den Maßstäben 2:1 bis 1:10, einem umgekippten Haus und einer Hängematte. Der Hockeyplatz und die Wellenrutsche sind von außen angedockt. Solche spielerischen Orte findet man selten in deutschen Städten. Auch bei Neuanlagen

Menschen brauchen positive Gemeinschaftserlebnisse. Doch Spiel-Orte findet man selten. In Innenstädten könnte man sie schaffen. Hier entscheidet sich gesellschaftlicher Erfolg.

dominiert zumeist trister, ernster Minimalismus. Humor, Lebensfreude und Spielräume für Jung und Alt: Fehlangeize. Die werden aber immer wichtiger, wenn die Gesellschaft nicht in einander fremde Gruppen zerfallen soll. Menschen brauchen positive Gemeinschaftserlebnisse, für die sie auch zusammenkommen wollen. Die Innenstädte sind die Orte, an denen das besonders gut geschehen kann. Hier entscheidet sich gesellschaftlicher Erfolg und Misserfolg.

Wie vor der Philharmonie in Berlin. Edles Pflaster, dünne Bäumchen und die Parkbänke auf Linie reichen nicht aus. Kein Spielplatz weit und breit. Ein paar Skater schrabbeln am Bordstein lang. Pflasterflächen allein bringen noch keine Menschen zusammen und verfehlen ihren Zweck. Sie sind Leerstellen, vielleicht gerade mal Repräsentationsflächen, die zu teuer erkaufte sind. Mit neuen Konzepten können die Innenstädte besser gemacht werden. In Siegen bevölkern heute Studenten die Innenstadt, nachdem der Unicampus von außen mitten in die Stadt verlegt wurde. Die funktionale Stadt mit getrennten Bereichen für Wohnen, Arbeiten, Handel, Bildung und Freizeit war ein Fehler. Die Handelsstadt muss umgebaut werden in eine multifunktionale Stadt für die Menschen mit Wohnen, Gewerbe, Produktion, Handwerk, Dienstleistungen, Freizeit, Spiel- und Sportplätzen, Kultur und Bildung nah beieinander. Heute gibt es einfach zu wenige Wohnungen und auch zu wenige zeitgemäße Orte zum Arbeiten in den Innenstädten.

Stadtbauräte und Bürgermeister sollten nicht nur auf Anträge reagieren, sondern ihre Stadt mit den Bürgern neu denken. Und langfristig planen. Münster und Freiburg sind da hervorragende Beispiele. Aber auch Städte wie Hannover, Bonn oder Karlsruhe haben die gleichen Potenziale. Auch Bielefeld und viele, viele andere. Diejenigen Städte, die einen Plan verfolgen, sich eine Struktur verleihen und gute Leute in die Verwaltung holen, die kommen weiter.

Beiräte für die lebendige Stadt oder ein Kuratorium, das Best-Practice-Beispiele vorstellt und Wissenstransfer ermöglicht, können Urbanität in die Randbereiche bringen. Kreative Gastronomie, gute Handwerker, Manufakturen, lebendige Vereine sind der Stolz einer Kommune und bringen Menschen gut zusammen. In Demokratien und Städten sind kontinuierliche Lernprozesse die Voraussetzung für dauerhaften Erfolg. Heute sind die meisten Innenstädte Potenzialflächen für bessere Lösungen. «



Das macht einen guten Asset Manager aus

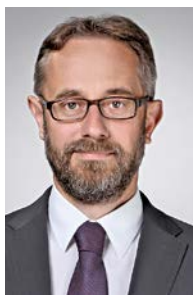
Komplexes Berufsbild

Die Anforderungen an einen Asset Manager sind vielfältig. Oft erfordern die Aufgaben ein ganzes Team von Experten. Eine Studie der RICS Professional Group Asset Management Deutschland gibt Einblicke in die Herausforderungen aus Sicht unterschiedlicher Akteure.

[rics.org/de](https://www.rics.org/de)



Links: Die Ausbildung von Asset Managern hält mit den wachsenden Anforderungen nicht Schritt, hält Sandy Bierwirth-Zeussel mit Blick auf die Studienergebnisse fest.



Rechts: Digitalisierung und Prozesseffizienz werden als großes Arbeitsfeld gesehen, sagt Marco Hagen.

Was macht einen guten Asset Manager aus? – Dieser Frage ging die RICS Professional Group Asset Management nach und holte Einschätzungen von Immobilien-Professionals aus dem Asset, Investment- und Property Management ein. Das sich aus der Befragung abzeichnende Idealbild beschreibt einen vorausschauenden, unternehmerisch denkenden, generalistischen Ansprechpartner in allen Lebenszyklen der Immobilie. Das Stimmungsbild ergab zudem, dass sich Asset Manager zunehmend komplexeren Anforderungen gegenübersehen und sich daraus neue Herausforderungen an die Zusammenarbeit mit Investoren, Investment- und Property Managern ergeben.

GANZHEITLICHE UND VORAUSSCHAUENDE DENKWEISE Neben den obigen Aspekten eines unternehmerisch agierenden und generalistischen Ansprechpartners, der „nah an der Immobilie dran ist“, wird besonders die Fähigkeit herausgestellt, vernetzt zu denken und Schnittstellen effektiv zu bedienen. Und: die Gabe, Trends frühzeitig zu antizipieren.

Eine akademische Ausbildung mit immobilienwirtschaftlichem Bezug bildet die wichtigste Grundlage für einen Asset Manager. Rund die Hälfte der Befragten sieht jedoch fachliche Defizite im Vergleich zum Anforderungsprofil. Die größten Diskrepanzen zeigen sich, so die Umfrageteilnehmer, in einem zu geringen generalistischen Verständnis und bei der Erfassung des gesamtwirtschaftlichen Zusammenhangs einer Immobilieninvestition. Konkret fehlt es an technischem Fachwissen und Know-how bei kaufmännischen Aspekten wie Finanzierung und Wertschöpfungsorientierung sowie am Verständnis der Belange des Mieters als Flächennutzer. Ein großer Teil der Befragten konstatiert mangelnde Berufserfahrung. Als besonders wertvoll werden hier Kenntnisse in Vermietung, Property Management sowie Ankaufs- und Verkaufstransaktionen gesehen. Fast die Hälfte der Befragten nimmt zudem Defizite bei der Konfliktlösungskompetenz wahr und sieht hier Fortbildungsbedarf.

Zu den größten Herausforderungen zählen, so die Befragten, schließlich folgende Themenkreise:

- › **Digitalisierung:** Digitalisierung und Prozesseffizienz werden vom Gros der Teilnehmer als großes Arbeitsfeld gesehen. Planungs- und Reportingprozesse binden derzeit erhebliche Kapazitäten und zahlen nur bedingt auf die Wertschöpfung ein.
- › **Steigende Komplexität und Vernetzung der Disziplinen:** Asset-Management-Leistungen werden nicht mehr nur durch einen Mitarbeiter erbracht, sondern erfordern zunehmende Projektmanagementfähigkeiten, um alle Stakeholder effektiv zu bedienen. Die Umfrage zeigt deutliches Verbesserungspotenzial in der Zusammenarbeit aller Beteiligten, insbesondere in der Definition von Leistungsumfang, Schnittstellen und Standards. Letztlich bestimmt das optimale Zusammenspiel aller Funktionen die effektive Umsetzung von Maßnahmen und im Ergebnis eine Wertsteigerung der Assets.
- › **Personalbeschaffung und Mitarbeiterqualifikation:** Die richtigen und richtig ausgebildeten Experten werden auch künftig eine zentrale Rolle spielen. Die Herausforderungen verlangen zielgerichtete Anpassungen der Aus- und Fortbildungsoptionen. Veränderungen im Marktumfeld und absehbar kürzere Planungshorizonte fordern Führungskräfte auf, ihre Mitarbeiter aktiv zu begleiten und weiterzuentwickeln. «

Sandy Bierwirth-Zeussel MRICS, Frankfurt am Main; Marco Hagen MRICS, Berlin

Die komplette Studie „Was macht einen guten Asset Manager aus?“ mit den Ergebnissen im Detail steht kostenlos als pdf zur Verfügung: www.rics.org/de



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

Grundlegender Wandel in unseren Innenstädten nötig

Zukunft Innenstadt Geschäftsaufgaben, Leerstände, Funktionsverluste: Deutsche Innenstädte benötigen Unterstützung, um sie vor dem drohenden Niedergang zu bewahren. Doch Geld allein wird nicht reichen. Gefragt ist ein komplettes Umdenken.

www.deutscher-verband.org

Es ist beeindruckend, wie handlungsfähig Politik in der Corona-Pandemie war und wie kurzfristig Entscheidungen für Soforthilfen an Unternehmen in Milliardenhöhe getroffen wurden. Trotz dieser schnellen, direkten Unterstützung werden unsere Innenstädte in den nächsten Jahren gesonderte Mittel brauchen, um einen drohenden Niedergang durch Geschäftsaufgaben, Leerstände und Funktionsverluste zu verhindern. Doch Geld allein wird nicht reichen, um den beschleunigten Strukturwandel zu bewältigen. Schon heute fließen Milliarden nicht ab, weil sie vor Ort nicht eingesetzt werden. Wenn wir den Handel und unsere Innenstädte fit für die Zukunft machen wollen, brauchen wir einen grundlegenden Wandel im Denken, in den Konzepten und im Handeln. Dafür müssen alle Innenstadtplayer ihr allzu häufiges „Einzelhandeln“ zu einem „Gemeinsamhandeln“ umstellen. Auch Stadtentwicklung kann sich nur durch das Einbeziehen vieler Wegbegleiter jenseits von Verwaltung und Kommunalpolitik nach vorne bewegen. Wir brauchen dazu eine intensiviertere Zusammenarbeit mit privaten Unternehmen, mit kreativen Stadtmachern und mit zivilgesellschaftlichen Organisationen.

HINTER JEDEM SCHAUFENSTER VERBIRGT SICH EIN GANZES QUARTIER Für die Innenstädte und den Handel ist zudem eines fundamental: Hinter jedem Schaufenster befindet sich nicht nur der Laden, sondern auch ein ganzes Quartier. Die Innenstadt darf nicht mehr als monofunktionale City gesehen werden, die bestimmt ist von hohen Einzelhandelsmieten, sondern als lebendiges, multifunktionales Quartier, das die Vielfalt menschlicher Bedürfnisse abbildet.

Eine zentrale Stellschraube ist auch die richtige Antwort auf die Digitalisierung. Hier muss gerade den kleinen und mittleren Betrieben Mut gemacht und Angst genommen werden. Stationär- und Internethandel sind zwei Seiten ein und derselben Medaille und dürfen sich nicht gegeneinander abschotten. Darüber hinaus müssen wir uns damit auseinandersetzen, was mehr Home Working für unsere Städte bedeutet. Längerfristig wird dies zwar nur für einen Teil der Menschen eine dauerhafte Arbeitsperspektive sein. Zum einen weil Fließbandarbeiter, Handwerker, Ärzte und Krankenschwestern zwar vom Homeoffice träumen mögen, es aber real nie tun können. Zum anderen wird soziale Distanz nicht das neue Ideal menschlichen Zusammenlebens und Zusammenarbeitens werden. Deshalb wird es Mischformen geben, und wir werden auch neu darüber nachdenken müssen, wie Coworking in unseren Städten aussehen kann.

Und nicht nur angesichts von Klimawandel und schlechter Umweltqualität brauchen wir schließlich ausreichend qualitätsvolles Grün, die Reintegration von Wasser gegen Trockenheit und Hitze sowie nachhaltige und bedarfsgerechte Mobilitätsangebote und Verkehrsinfrastrukturen. Der Modal Split muss dafür dringend grüner werden und weg von der noch immer allgegenwärtigen Autodominanz kommen.

Um all diese Zukunftsaufgaben zu bewältigen, brauchen wir handlungsfähige Kommunen mit klugen Konzepten, einem fruchtbaren Miteinander und entsprechenden Investitionskapazitäten. Hierfür hat sich in ihrer fast 50-jährigen Historie die Städtebauförderung mehr als bewährt. Die Förderung braucht dafür keinen strengen goldenen Zügel durch Bund und Länder. Vielmehr brauchen wir Freiheit für lokal passgenaue und kreative Ansätze. Mit dieser Kernbotschaft, dass Probleme vor allen Dingen vor Ort gelöst werden müssen, wird Deutschland in seiner EU-Ratspräsidentschaft mit den anderen EU-Mitgliedstaaten Ende November die erneuerte Leipzig Charta verabschieden. «



Um alle Zukunftsaufgaben zu lösen, brauchen wir handlungsfähige Kommunen mit klugen Konzepten, meint Michael Groschek.

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

Reingehört



STEFFEN SZEIDL (Drees & Sommer)

Die resiliente Immobilie

Resiliente Immobilien versprechen eine höhere Nutzungsintensität, gerade auch in schwierigen Zeiten. Solche Immobilien zeichnen sich aus durch eine Flexibilität. „Dabei sind die flexibleren Immobilien nicht mehr unbedingt die teureren“, so Steffen Szeidl, Vorstand der Drees & Sommer SE, den wir für unseren Podcast interviewt haben. Sie müssten auch nicht quadratisch, praktisch, gut sein. Auch Bestandsimmobilien könnten im Nachhinein resilient gemacht werden. Dabei gibt es spannende Herausforderungen, die aber lösbar sind. Im Einzelnen geht es unter anderem darum, wie Aufwände gespart werden können, indem es etwa keine Lichtschalter mehr gibt, sondern kleine Chips, die 15 Jahre Batterielaufzeit haben und irgendwohin geklebt werden können. Viele spannende Punkte zeigen: Das neue Technik-Zeitalter hat längst begonnen ...



Cai Ziegler



Kai Enders

CAI ZIEGLER (Immowelt) und
KAI ENDERS (Engel & Völkers)

Keine Angst vorm Bestellerprinzip

Last but not least haben wir einen Podcast produziert über das neue Bestellerprinzip beim Kauf von Immobilien, das kurz vor Weihnachten in Kraft treten wird. Es regelt die Verteilung der Maklercourtage beim Immobilienkauf: Beauftragt der Verkäufer eines Einfamilienhauses oder einer Eigentumswohnung den Makler, dann muss er mindestens die Hälfte der Courtage tragen. Insbesondere ist es künftig nicht mehr möglich, die Maklercourtage vollständig dem Käufer aufzubürden, wenn der Verkäufer den Makler beauftragt hat. Das führt natürlich zu Unruhe bei vielen Maklern. Denn künftig reicht es nicht mehr aus, ein Schild ins Schaufenster zu stellen: „Provisionsfrei für Verkäufer“. Wie können sich Makler hier wappnen? Gibt es Ideen, wie ein Makler das neue Gesetz auch zu seinem Vorteil nutzen kann? Der Podcast mit Immowelt-Chef Cai-Nicolas Ziegler und Kai Enders, CEO DACH des Maklerunternehmens Engel & Völkers, versucht Tipps zu geben, die auch für kleinere Makler interessant sein können.

Die Redaktionen von „Immobilienwirtschaft“ und „DW Die Wohnungswirtschaft“ haben die Sommerpause genutzt, um dem Podcast-Thema einen neuen Anstrich zu geben, ein neues Logo zu entwerfen und eine Landingpage. Iris Jachertz, Jörg Seifert und Dirk Labusch machen Podcasts, Themen gibt es viele. Hören Sie doch mal rein ...

Alle Podcasts finden Sie auf
podcast.haufe.de/immobilien

ALEXANDER LACKNER
(CR Investment-Management)

Lebensräume für Jüngere

Im Podcast mit Alexander Lackner geht es um das Thema „Innovative Investments“. Man investiert in neue Assetklassen, etwa in Kitas, Co-Living, Serviced Apartments. Für CR Investments sind das die Immobilienprodukte der Zukunft, da sich die Lebensgewohnheiten zunehmend wandeln und die Immobilienbranche sich daran bislang noch kaum angepasst hat. Dementsprechend gibt es wenig passende Angebote für die jüngeren Generationen. Das bedeutet teilweise eine Abkehr von den althergebrachten Investments wie Büro. Ein anderes Thema, das im Moment viel diskutiert wird: der Spagat zwischen sozialer Verantwortung und absoluter Gewinnmaximierung.



immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

AUF STADTGRENZEN GEPIFFEN

Als Region gemeinsam zu Innovationen

PLATZ SCHAFFEN Die Stadt findet immer neue Ecken für Wohnen, Arbeiten, Leben

CORONA-BREMSSPUREN Gesunde Verschaufpause bei Hotel- und Büroreisen

STADT AUF DEM SPRUNG

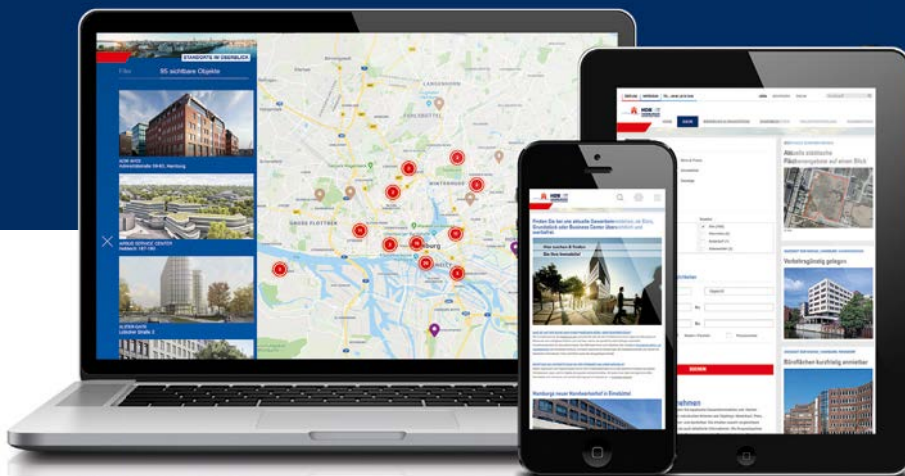
Hamburg

HAUFE.

GEWERBEIMMOBILIE IN HAMBURG GESUCHT?

Die **HDB – Hamburger Immobiliendatenbank** ist das zentrale Schaufenster für Gewerbeimmobilien in Hamburg. Sie bietet eine umfangreiche Übersicht der gewerblichen Immobilienangebote von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Eine digitale Standortkarte „Standorte im Überblick“ bietet eine umfassende Aufstellung von über 100 Hamburger Projektentwicklungen. Der Service rund um die HDB reicht von der Vermittlung geeigneter Büro-, Hallen-, Lager- und Gewerbeflächen über die Datenbank bis zur Betreuung von Unternehmen, die eigene Standorte planen sowie bebaute oder unbebaute Grundstücke suchen. Startups und ihre Teams erhalten mit einer neuen Übersicht über alle Coworking-Spaces in Hamburg erweitert eine interaktive Übersicht zu allen Coworking-Spaces und Business Centern in der Stadt.

www.hdb-hamburg.de
oder Code scannen



Editorial

„Die Innovationskraft einer Stadt entscheidet über die Wachstumschancen von heute und morgen.“

Gabriele Bobka, Wirtschaftsjournalistin



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

zur erfolgreichen Bewältigung von Veränderungsprozessen bedarf es der Zusammenarbeit von Visionären, exzellenten Wissenschaftlern, Querdenkern, vorausschauenden Investoren, bodenständigen Machern, flexiblen Verwaltungen und engagierten Bürgern. Die Metropolregion Hamburg kann bei ihrem Change Management aus dem Vollen schöpfen. Die Universität Hamburg ist als Exzellenzuniversität prämiert und das Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE) international bekannt. Transfer und Innovationen benötigen jedoch auch fördernde Forschungsumgebungen. So entsteht in Bahrenfeld die Science City 2040. Das Forschungs- und Technologiezentrum DESY, Teile der Universität Hamburg und weitere Spitzeninstitute der Wissenschaft sorgen schon heute für Strahlkraft. Mit dem Hamburg Innovation Port entsteht im Harburger Binnenhafen im Umfeld der TU Hamburg ein Forschungs- und Innovationspark. Auch das Zukunftsthema Digitalisierung wird als Chance und nicht als Bedrohung interpretiert: So eröffnet die Hamburger Digitalstrategie eine Perspektive für die gesamte Stadtgesellschaft. In der Metropolregion Hamburg bilden urbanes Leben, moderne Wirtschaft, innovative Forschung und nachhaltige Mobilität eine faszinierende Symbiose.

Ihre

Inhalt

Editorial 35

Innovationen vorantreiben

Vom Wasserstoffbündnis bis zu Supercomputern: In der Metropolregion Hamburg gibt es zukunftsweisende Konzepte, die länderübergreifend umgesetzt werden.

36

Hoher Anlagedruck auf agile Infrastruktur

Die Unternehmerrunde mit Instone und Hamburg Invest diskutiert Corona, den Koalitionsvertrag und Stabilität im Wohnsegment.

38

Expansion steuern

Hamburg wächst und wächst und wächst: durch neue Stadtteile, Revitalisierung von Brachflächen und Optimierung bestehender Viertel.

42

Wirtschaft stärken

Auch wenn es durch Corona einen Dämpfer gab: Hamburg punktet als Wirtschaftsstandort und ist als Firmensitz begehrt.

46

Wohnungspolitik überdenken

Wohnraum ist in Hamburg knapp und teuer. Die Stadt will mit einer aktiven Bodenpolitik gegensteuern und fördert neue Wohnformen.

50

Logistik zukunftsfähig machen

Ob auf der Straße, im Hafen oder in der Luft: Moderne Logistik braucht neue Wege und alternative Ansätze.

54

EXTRA: PODCAST



podcast.haufe.de/immobilien

Die Teilnehmer der Unternehmerrunde Hamburg vertiefen das Thema im Originalton im L'Immo-Podcast.

IMPRESSUM

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch
(verantwortl. Chefredakteur),
Ulrike Heitz, Jörg Seifert
(Chef vom Dienst),
Michaela Burgdorf

Journalistin im Heft

Gabriele Bobka

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2020)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Klaus Sturm, Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com
Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelbild

gettyimages/Fabiano Waewell

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Verlag

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

Bildnachweis

Soweit nicht anders vermerkt,
wurden die verwendeten Bilder
von den jeweiligen Unternehmen oder
der Autorin zur Verfügung gestellt.

Kreativ, innovativ, international

In der Metropolregion Hamburg leben und arbeiten 5,3 Millionen Menschen im Schnittpunkt der wichtigsten europäischen Verkehrsachsen zwischen Skandinavien, West-, Ost- und Südeuropa. Die Zusammenarbeit der Akteure spielt hier eine bedeutende Rolle.

Die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) zeigte im Herbst 2019 auf, wie die Wettbewerbs- und Innovationsfähigkeit der Metropolregion Hamburg im internationalen Vergleich aufgestellt ist – und wie sich Produktivitätspotenziale heben, die Wettbewerbsfähigkeit stärken, ein beschleunigter Wachstumspfad einschlagen und die Lebensqualität steigern ließen. Daraus haben die Träger der Metropolregion Hamburg knapp 100 Vorschläge in den Bereichen erneuerbare Energien, Innovation, Planung, Wohnen, Verkehr, Fachkräfte, Tourismus und Vermarktung erarbeitet. Zehn Projekte sollen mit Priorität umgesetzt werden, Mitte 2021 erste Ergebnisse vorliegen.

„Mit der von der OECD vorgeschlagenen und auch im neuen Hamburger Koalitionsvertrag erwähnten möglichen Gründung einer ‚Norddeutschen Innovationsagentur‘ könnte die Zusammenarbeit in der Region im Idealfall einen großen Schritt nach vorn machen“, stellt Andreas Rieckhof, Vorsitzender des Regionsrats der Metropolregion Hamburg

und Staatsrat der Hamburger Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation, fest.

CORONA BREMST WIRTSCHAFT Aktuell bekommen jedoch auch die Unternehmen in der Metropolregion Hamburg die Auswirkungen der Corona-Pandemie zu spüren. „Die Lage wie auch die Stimmung sind überwiegend schlecht. Dies wird sich leider auch auf die Arbeitsmarktzahlen niederschlagen. Es gibt nahezu keine Bereiche, die von den Auswirkungen der Pandemie nicht betroffen sind“, stellte Michael Fröhlich, Hauptgeschäftsführer des UV Nord Vereinigung der Unternehmensverbände in Hamburg und Schleswig-Holstein, nach einer Befragung im Mai fest. Branchenübergreifend bewerteten nur noch 15,5 Prozent der befragten Unternehmen ihre Geschäftslage als gut, 41,7 Prozent als befriedigend und 42,8 Prozent als schlecht. Bei den befragten Handwerksbetrieben sind 64 Prozent von Umsatzrückgängen betroffen. 16 Prozent der Handwerksunternehmen mussten ihren Betrieb ganz oder teilweise schließen. In der Baubranche fielen die Umsatzrück-

gänge geringer aus als in anderen Branchen. 76,5 Prozent der befragten Unternehmen erwarten im kommenden Jahr eine ungünstigere Geschäftslage als bisher.

MIT GRÜNEM WASSERSTOFF PUNKTEN Grüner Wasserstoff gilt als Schlüsselenergieträger der Energiewende. Die norddeutschen Küstenländer haben im November 2019 eine gemeinsame „Norddeutsche Wasserstoffstrategie“ beschlossen. „Mir ist Wasserstoff ein Herzensanliegen, und ich denke, die Zeit ist endlich reif, dass wir uns gemeinsam auf den Weg machen – nicht mehr nur mit allgemeinen Entschlüssen, sondern ganz praktisch und Hand in Hand. Die Norddeutsche Wasserstoffstrategie soll hierfür unser politisches Bekenntnis ausdrücken und die Leitplanken setzen“, sagte Hamburgs Wirtschafts- und Verkehrssenator Michael Westhagemann. Die Strategie sieht vor, bis zum Jahr 2025 mindestens 500 Megawatt und bis zum Jahr 2030 mindestens fünf Gigawatt Elektrolyse-Leistung, mit deren Hilfe Strom in Wasserstoff umgewandelt werden kann, in Norddeutschland zu re-



Der geplante Fehmarnbelt-Tunnel soll mehr sein, als eine schnelle Verbindung. Er legt die Grundlage für die Entwicklung einer ganzen Region.



Über 1.000 Orte, 20 Kreise und kreisfreie Städte sowie vier Länder bilden die Metropolregion Hamburg.



Oben: Wie der Antrieb der Zukunft aussehen könnte, lässt sich an der Wasserstoffstation in der Hamburger HafenCity beobachten, die Vattenfall und Partner betreiben.

Unten: Sieben Bundesländer weihten in Berlin die Hochleistungsrechner „Lise“ und „Emmy“ ein.



alisieren. Darüber hinaus halten die Ressortchefs parallel zum derzeitigen Aufbau von E-Ladesäulen rund 250 Wasserstoff-Tankstellen für nötig.

ZUSAMMENWACHSEN ÜBER GRENZEN Der Fehmarnbelt-Tunnel ist ein wichtiger Baustein im europäischen Verkehrsnetz und wird Skandinavien und Mitteleuropa enger zusammenbringen. Der Bau des gut 18 Kilometer langen Absenktunnels für Schienen- und Straßenverkehr zwischen Rødbyhavn und Puttgarden schreitet voran. Am 1. Januar 2021 will die dänische Projektfirma Femern A/S mit dem Bau der Tunnelementfabrik, des Tunnelportals auf Lolland und der Wohn- und Verwaltungsgebäude auf der dänischen Seite beginnen. Mitte 2022 werden die Bauarbeiten voraussichtlich so weit fortgeschritten sein, dass der Bau auf deutscher Seite fortgesetzt werden könnte. Ob dieser Zeitpunkt allerdings zu halten ist, hängt von den Entscheidungen des Bundesverwaltungsgerichts in Leipzig ab,

bei dem acht Klagen gegen den Planfeststellungsbeschluss eingereicht wurden. Die mündlichen Verhandlungen finden im September und Oktober statt. Davon hängt auch der Fertigstellungstermin ab, der bisher für 2029 vorgesehen war.

NEUE SUPERCOMPUTER LISE UND EMMY

Der Norddeutsche Verbund für Hoch- und Höchstleistungsrechnen hat das 30 Millionen Euro teure Rechnersystem HLRN-IV mit einer signifikant erhöhten Rechenleistung in Betrieb genommen. Der Supercomputer, der im Endausbau eine Spitzenleistung von rund 16 PetaFLOPS – also 16 Milliarden Rechenoperationen pro Sekunde – erbringt, wird an über 150 wissenschaftlichen Einrichtungen in den sieben Mitgliedsländern des Verbunds für Klimasimulationen, Anwendungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz oder die medizinische Forschung eingesetzt. Der verfügbare Datenspeicher ist so groß, dass alle 7,5 Milliarden Menschen weltweit zur selben Zeit ihren Lieblingsong

streamen könnten. Die beiden Rechnerkomponenten „Lise“ und „Emmy“ sind nach der Physikerin Lise Meitner und der Mathematikerin Emmy Noether benannt. Standort von „Lise“ ist das Zuse-Institut Berlin, „Emmy“ ist an der Georg-August-Universität Göttingen beheimatet. „Hamburg und die Partnerbundesländer erhalten einen Supercomputer, der zu den schnellsten der Welt gehört. Zahlreiche Hamburger Forschungsprojekte werden von der höheren Leistungsfähigkeit profitieren, darunter die Exzellenzcluster der Universität zur Klimaforschung, in den Photonen- und Nanowissenschaften und in der Quantenphysik. An der TU Hamburg wird unter Einsatz des Supercomputers die Sicherheit und der schadstoffarme Betrieb von Flugzeugen und Handelsschiffen optimiert. Damit dient der HLRN-IV auch als starker Innovationsmotor“, freut sich Hamburgs Wissenschaftssenatorin Katharina Fegebank.



Hoher Anlagedruck auf agile Infrastruktur

Ein Gespräch mit Instone Real Estate Development und der Hamburg Invest Wirtschaftsförderungsgesellschaft über die mittelfristigen Corona-Auswirkungen in der Hansestadt, den neuen Koalitionsvertrag aus Immobiliensicht und die Stabilität im Segment Wohnen.

In Kooperation mit



Herr Sonnenschein, wie ist aus Ihrer Sicht gerade die Lage in der Hamburger Immobilienwirtschaft? Läuft alles – trotz oder wegen Corona?

Albrecht Sonnenschein: Corona ist ja noch nicht überstanden. Und das Hotelsegment ist relativ weggebrochen. Im Bürosegment bewegt alle gerade das Thema Homeoffice. Deutschland ist wider Erwarten IT-technisch ganz gut gerüstet. Wir selbst hatten bereits seit anderthalb Jahren alle Mitarbeiter mit mobilen Endgeräten ausgestattet. Deshalb konnten wir den Knopf von heute auf morgen umstellen. Alle Mitarbeiter konnten ihre Tätigkeit ohne technische Probleme fortführen. Mit MS Teams geht ja auch dieses Meeting heute ganz wunderbar.

Wie steht das Segment Wohnen da?

Sonnenschein: Im Bereich Wohnen spüren wir derzeit hier in Hamburg noch nicht so ganz die Auswirkungen. Das wird sich

erst verzögert zeigen, falls die deutliche Rezession länger anhält. Maßgeblich aber ist, wie schnell sich die Welt insgesamt aus der Rezession herausarbeitet. Kapital ist weiterhin gegeben – auch durch die massiven Geldvergaben der öffentlichen Hand. Nicht zuletzt aufgrund des Mangels an anderen Anlagealternativen bietet das Segment Wohnen eine gewisse Sicherheit und Stabilität. Auswirkungen werden hier deutlich schwächer wahrnehmbar sein im Vergleich zum Büro -und Hotelsegment.

Wie, Herr Ringe, sieht der Markt aus der Perspektive der Hamburg Invest aus?

Bernd Ringe: Erstmal: Auch wir waren auf die Corona-Auswirkungen sehr gut vorbereitet. Wir konnten mit einem Großteil der Mitarbeiter aus dem Homeoffice gut arbeiten. Wir konnten somit den Kontakt in die Immobilienwirtschaft und zu den Unternehmen sehr gut halten. Den Gesamtmarkt sehe ich momentan zweigeteilt. Denn es gibt Firmen, die haben bereits Probleme. Die Programme etwa der Investitions- und Förderbank Hamburg wurden stark in Anspruch genommen. Dort waren die Hotlines anfangs sogar überlastet. Das konnte eine ganze Menge an Schwierigkeiten für den ersten Moment recht gut abfedern.

Also kaum Marktbeeinflussung derzeit?

Ringe: Natürlich gibt es diese. Doch die rezessionalen Auswirkungen werden wir wohl erst später spüren. Das Vorkrisen-



„Kapital ist weiterhin vorhanden. Nicht nur mangels anderer Anlagealternativen bietet das Segment Wohnen eine gewisse Sicherheit.“

Albrecht Sonnenschein
Instone Real Estate Development

TEILNEHMER

Albrecht Sonnenschein,
Niederlassungsleiter Hamburg der
Instone Real Estate Development

Bernd Ringe,
Kordinator Immobilienservice
HIW Hamburg Invest Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH

niveau allerdings werden wir wahrscheinlich erst in zwei Jahren wieder erreichen. Auf der Neunachfrageseite haben wir gerade bei kleineren handwerklichen Unternehmen einige Einbußen festgestellt. Doch auch das zieht bereits wieder an. Jede Krise hat natürlich auch Gewinner. Firmen aus dem Digitalbereich und dem Gesundheitssektor waren schon vor der Krise sehr aktiv mit Immobilienprojektierungen. Das hat sich sogar noch beschleunigt. Gerade auch Unternehmen aus dem logistischen Sektor fragen derzeit sehr stark bei uns an. Die Nachfrage hat also bereits wieder angezogen – zumindest bei bestimmten Immobilienklassen.

Was sind aktuell die wichtigsten Projekte von Instone Hamburg?

Sonnenschein: Wir bauen zurzeit ein

Projekt in Eimsbüttel mit 113 Wohneinheiten und 52 studentischen Apartments. Der Baustellenbetrieb dort läuft vom Thema Corona völlig ungestört. Das nächste Projekt ist in Rothenburgsort mit rund 470 studentischen Apartments und etwa 210 Eigentumswohnungen. Für die Planrechtsschaffung noch in diesem Jahr sind wir optimistisch, sodass wir noch den Bauantrag einreichen können. In Nordstedt wiederum haben wir auch ein Projekt mit zirka 260 Einheiten inklusive des Anteils aus dem geförderten Segment in Planung.

Herr Ringe, was sind für Sie die heißesten Anknüpfungspunkte aus dem Koalitionsvertrag der rot-grünen Regierung?

Ringe: Für uns ist ein wichtiger Punkt die Mobilitätswende. In diesem Bereich soll

in den nächsten Jahren mit am meisten investiert werden. Das hat natürlich auch immobilienpezifische Auswirkungen. In den letzten Jahren haben wir Moia, den Ride-Sharing-Dienstleister von Volkswagen, begleitet. Auch Start-ups haben Auswirkungen auf den Immobilienmarkt. Für sie sind wir unterstützend aktiv.

Was ist für die Stadtentwicklung interessant?

Ringe: Wir treiben natürlich die großen städtebaulichen Projekte mit voran. Das betrifft auch Instones Bereich, den Wohnungsbau. Oberbillwerder etwa und Fischbeker Reethen sind richtig große Zukunftspunkte. Auch sollen in Hamburg jedes Jahr 10.000 neue Wohneinheiten geschaffen werden – ein großer Investitionsblock. In Verkehr und Wirtschaft »

HafenCity, Billebogen, Grasbrook und Science City

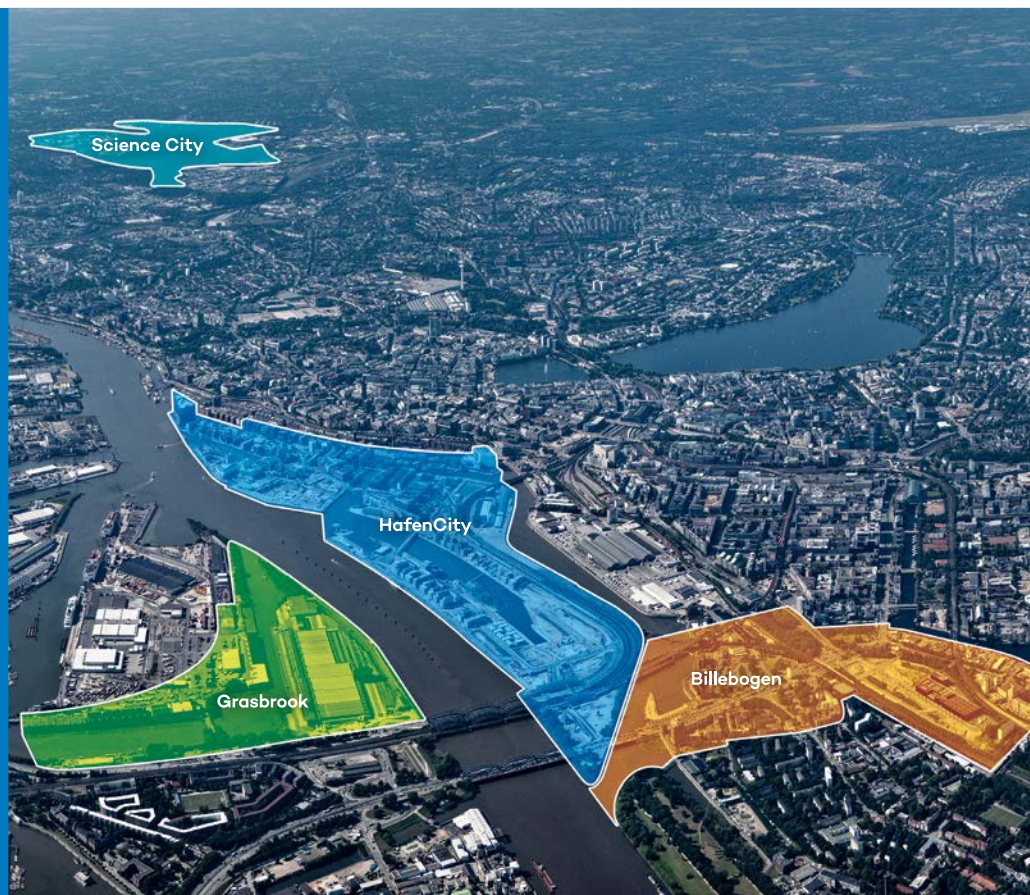
Hamburgs neue Stadtentwicklungsperspektiven

Hamburg wächst an Elbe und Bille und erhält zukunftsweisende neue Qualitäten. Nach der HafenCity, die bis 2030 ihren Abschluss an den Elbbrücken findet, rücken zwei weitere Stadträume in den Blick: der Billebogen in Rothenburgsort und der neue Stadtteil Grasbrook am Südufer der Elbe. Insgesamt ist dies eine Fläche von über 300 Hektar in innenstädtischer Lage. Zugleich eröffnen sich mit der Science City Hamburg Bahrenfeld, ausgehend vom Forschungscampus DESY, neue Möglichkeiten für einen urbanen Wissenschaftsstadteil.

HafenCity, Billebogen, Grasbrook und Science City: Alle vier Stadträume werden von der HafenCity Hamburg GmbH mit ihren Tochtergesellschaften entwickelt. Wir laden Sie herzlich dazu ein, sich über diese erstklassigen Entwicklungsmöglichkeiten zu informieren. Nehmen Sie gern Kontakt zu uns auf:

HafenCity Hamburg GmbH
Osakaallee 11, 20457 Hamburg
+49 40 374726-0
info@hafencity.com

hafencity.com | billebogen.de
grasbrook.de | sciencecity.hamburg



HafenCity

Billebogen
MADE IN HAMBURG

GRASBROOK

SCIENCE CITY
Hamburg
Bahrenfeld

In Kooperation mit



wird investiert werden – hier vornehmlich in den Bereich Wasserstoff. Das hat Auswirkungen bis in die Bereiche Hafen und Industrieflächen hinein.

Wie, Herr Sonnenschein, ist Ihre Sicht auf den Koalitionsvertrag?

Sonnenschein: Die Koalition hat ja etwas länger gebraucht, um sich zu finden. Einige Forderungen an die Immobilienbranche und speziell an den Bereich Wohnen hatten wir schon erwartet: etwa das Thema, dass 50 Prozent geförderter Wohnraum in bestimmten Stadtteilen bereitgestellt werden muss. Das wird an vielen Stellen jedoch einfach nicht umsetzungsfähig sein. Denn die Quersubventionierung des geförderten Segments, die oft einfach vorausgesetzt wird, wird dann nicht mehr tragbar sein.

Moment mal, in Norderstedt bauen Sie gerade ein solches Projekt!

Sonnenschein: Ja, das tun wir. Dort allerdings beträgt die Quote 30 Prozent. Das ist noch darstellbar. Mit 50 Prozent hätte sich dieses Projekt nicht mehr gerechnet. Das muss man auch einfach mal klar und deutlich formulieren. Seitens der Stadt schwingt bei diesem Thema sehr viel Wunsch und Hoffnung mit. In den meisten Stadtteilen kann das nicht funktionieren.

Was also wäre die Höchstgrenze, die Sie noch akzeptieren könnten?

Sonnenschein: Wir hatten ja mit dem Bündnis für Wohnen in Hamburg – das ist ja auch von den Verbänden BFW Nord und anderen umfassend kommentiert worden – eigentlich eine Regelung, um die uns auch bundesweit die Leute beneidet haben. Dieser Vertrag hatte die 30-Prozent-Regelung. 30 Prozent tun weh, sind aber abbildbar und im Markt darstellbar. Hinzu kommen noch Forderungen nach Photovoltaik und anderen technischen Einrichtungen. Man wird sehen, ob man das kostenseitig irgendwie abbilden kann. Die Anforderungen an

Dämmung, Mobilität und mehr müssen ja am Ende des Tages die Verbraucher zahlen. Das wird sich dann auch wieder auf das Thema Miete auswirken. Fordern kann man alles. Doch was ist, wenn es kaum noch jemanden gibt, der so in die Realisierung gehen kann?! Oder man zahlt Preise wie in der HafenCity, wo ja im frei finanzierten Wohnungsbau unter 10.000 Euro pro Quadratmeter nichts mehr zu erwerben ist. Auch diese Seite der Medaille muss man betrachten.

In Hamburg sind nun 1,5 Milliarden Euro zusätzliche Mittel zur Abmilderung von Corona-Folgen bereitgestellt worden. Es werden 1,65 Milliarden Euro weniger Gewerbesteuereinnahmen erwartet. Was für Auswirkungen hat das auf den Immobilienbereich, Herr Ringe?



„Firmen aus dem Digitalbereich und dem Gesundheitssektor waren schon vor der Krise sehr aktiv mit Immobilienprojektierungen. Das hat sich noch beschleunigt.“

Bernd Ringe, HIW Hamburg Invest Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH

Ringe: In den Infrastrukturbereich – ich sprach es an – wird sogar noch mehr investiert werden. Das gilt auch, wenn man dafür neue Schulden aufnehmen muss. Die Immobilienwirtschaft selbst ist ja eigenfinanziert. Für sie werden wir aller Voraussicht nach eine gesicherte Entwicklung haben.

Geht denn am Bereich Wohnen wirklich alles spurlos vorbei?

Sonnenschein: Falls in zwei Jahren eine wirtschaftliche Erholung eintritt, kann das durchaus der Fall sein. Denn was die Staaten an Geldern freigegeben haben, bedeutet, dass viel zusätzliches Kapital im Markt ist. Die Zinsen werden wohl länger derart historisch niedrig bleiben. Wer sich dann fragt, welche Investitionen denn nun zu tätigen sind, wenn auch Staatsanleihen keine nennenswerte Rendite bringen und Aktien für den einen oder anderen vielleicht zu volatil sind, der kommt schnell auf den Immobilienbereich und darin auf das Wohnsegment. Eine mögliche Rezession wird dann wohl wieder aufgefangen werden durch den Anlagedruck des Kapitals. Das ist natürlich der Blick in die Glaskugel – aber aus den genannten Gründen bin ich optimistisch. Wohnimmobilien werden gut durch das Thema Corona kommen – mit den Ungewissheiten, die eine große zweite Welle mit sich bringen könnte.

Die kennen wir alle nicht genau. Hamburg Invest wurde ja gegründet, um Immobilienprojekte in der Hansestadt zu vereinfachen. Welche konkreten Erfolge gibt es diesbezüglich? 665 Millionen Euro Invest im Jahre 2019 ist ja mehr als ein Tropfen auf den heißen Stein. Sind Sie damit zufrieden?

Ringe: Mit diesem Rekordjahr müssen wir einfach zufrieden sein. Die Höhe der Investments, die Anzahl der Projekte wie auch die Anzahl der neugeschaffenen Arbeitsplätze ist beachtlich. Bei der Flächenvergabe von insgesamt 43 Hektar haben wir 26 Hektar öffentliche Flächen und 17

Hektar von privater Seite an den Markt bringen können. Das war ein sehr erfolgreiches Jahr für uns. Das ist zum großen Teil auch auf die neue Struktur der Gesellschaft zurückzuführen. Denn in dieser neuen Struktur gibt es nun auch die eigenständige Hamburg Invest Entwicklungsgesellschaft, die auch selbst Flächen übertragen bekommen hat. Auch das ist im Koalitionsvertrag festgehalten worden.

Können Sie uns auch ein paar Namen nennen, die kürzlich und vielleicht auch trotz Corona hinzugekommen sind?

Ring: Wir haben etwa die Firma Equinix erfolgreich begleitet. Sie haben im Umfeld des Flughafens ein großes Rechenzentrum errichtet. So gibt es aus dem Bereich der Digitalfirmen aktuell trotz oder gerade wegen Corona eine starke Nachfrage. Da

wird es in den nächsten Jahren sicherlich diverse und erweiterte Investments geben. Der Nachfragedruck wird in diesem Bereich weiterhin zunehmen. Equinix wird in den nächsten Jahren zig Millionen investieren.

Die Four Parx hat ein großes Projekt in Hafennähe realisiert. Dort wurden insgesamt zehn Hektar Altindustriefläche wieder revitalisiert. Als zusätzlicher Bonbon kam auf dieses Feld eine moderne doppelstöckige Logistikimmobilie. Das ermöglicht dort zirka 100.000 Quadratmeter Lagerfläche. Auf den Hallendächern werden auch noch Photovoltaikanlagen errichtet. Das wird also fast ein Null-Energie-Gebäude. Das ist ein sehr nachhaltiges und cooles Projekt. «

Jörg Seifert, Freiburg

EXTRA: PODCAST



podcast.haufe.de/immobilien
Unternehmerrunde
Hamburg

Die Gesprächsteilnehmer vertiefen das Thema im Originalton.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobiliën

Wohnen, wo Hamburg am vielseitigsten ist.

Mit dem Neubauprojekt Amanda entstehen zwischen dem lebendigen Schanzenviertel und dem entspannten Eimsbüttel 113 attraktive Eigentumswohnungen. Hier genießen Sie beste Aussichten mitten in der Stadt – und gleichzeitig im Grünen. Jede Wohnung verfügt über mindestens einen Balkon, eine Loggia oder eine (Dach-)Terrasse. Der Baubeginn ist bereits erfolgt.

Weitere Informationen:

www.instone.de/projekte/amanda

Bereits
über 50 %
verkauft

Wachstum gerecht gestalten

Hamburg wird immer größer: Bis 2040 wird ein Anstieg der Einwohnerzahl auf mindestens 1,95 Millionen erwartet. Die Stadtentwicklung steht dabei unter der Leitidee einer grünen, gerechten und prosperierenden Stadt am Wasser.

Der Zuzug von Menschen und Unternehmen in Hamburg führt nicht nur zu einem höheren Bedarf an Wohnungen und Industrie- und Gewerbeflächen, sondern fordert auch eine wachsende Infrastruktur sowie mehr Kitas, Schulen, Krankenhäuser und Pflegeheime. So erhält das Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf (UKE) bis 2050 auf dem UKE-Campus zehn Neu- und Erweiterungsbauten für Krankenversorgung, Forschung und Lehre. Bis 2023 entsteht für 91 Millionen Euro ein Neubau mit rund 18.000 Quadratmetern, der das Hamburg Center for Translational Immunology (HCTI), in dem schwerpunktmäßig zu Entzündungen, Infektionen und Immunologie geforscht werden soll, und den geplanten Campus Forschung II unter einem Dach vereint.

NACHHALTIGE STADTENTWICKLUNG Bei der Weiterentwicklung der Stadt gilt es, Fehlentwicklungen wie den Ausbau zur autogerechten Stadt oder eine Monofunktion in den Quartieren zu vermeiden. Stadtentwicklung kommt zudem eine Schlüsselrolle beim schonenden Umgang mit Natur, Ressourcen und Klima zu, sodass trotz zunehmender Dichte die Lebensqualität erhalten bleibt. Hamburg setzt dabei auf die Konversion nicht mehr benötigter innenstadtnaher Areale, die Reparatur und Aufwertung suboptimal genutzter Stadtviertel und die behutsame Neuausweisung von Bauflächen. Ob Hafen, Elbe, Alster, Bille oder die vielen kleineren Flüsse, Fleete und Kanäle: Hamburg schöpft seine besondere Identität und Anziehungskraft aus dem engen Bezug zum Wasser, der überall in der Stadt sichtbar ist und erlebbar bleiben soll.



HAFENCITY STATT FREIHAFEN Die Entwicklung der 157 Hektar großen HafenCity zeigt eindrucksvoll die Dynamik des Wandels in der Stadt. Bis Anfang des 19. Jahrhunderts lag das Areal der ehemaligen Insel Grasbrook noch vor den Toren der Stadt. Nach Entfernung der Stadtbefestigung und dem Abriss der dahinter liegenden Wohnviertel wurde es zunehmend als Freihafen genutzt und die Speicherstadt errichtet. Als Hafenbecken und Lager zu klein wurden, verwandelten sich die Flächen des Großen Grasbrook mehr und mehr zur Industriebrache. 1997 beschloss der Senat, auf diesen Flächen die HafenCity entstehen zu lassen. Inzwischen ist die Entwicklung weit fortgeschritten, bis etwa 2030 soll alles fertig sein.

GRÜNE STADT AM WASSER Künftig drehen sich die Baukräne vor allem in den Quartieren Baakenhafen, Elbbrücken, im Billebogen und im neuen Stadtteil Grasbrook. Im Ideenprozess für den neuen Stadtteil setzte sich der Entwurf des Teams aus Her-

zog & de Meuron und Vogt Landschaftsarchitekten durch. Aufgrund der Coronapandemie musste sowohl die öffentliche Beteiligung in der Schlussphase als auch die finale Jurysitzung in virtueller Form durchgeführt werden. Der Grasbrook liegt gegenüber der HafenCity, am Südufer der Nordereibe, und wird der westlich angrenzende neue Stadtteil Nachbar der Veddel sein. Der grüne Stadtteil lockt künftig zu Spaziergängen auf den vier Kilometer langen grünen Uferpromenaden an der Elbe und den Hafenbecken, mit Wasserlandschaften und einem zentralen „Volkspark“. Auf der südlichen Seite des Parks sieht der Entwurf in Anlehnung an das alte Vordach des Überseezentrums in direkter Verlängerung der „Veddeler Brücke“ eine neue Dachkonstruktion vor. Bis 2040 sollen auf der rund 50 Hektar großen Landfläche des Grasbrooks etwa 3.000 Wohnungen, in Miete und Eigentum, für Genossenschaften und Baugemeinschaften entstehen. Beim Wohnungsbau schlagen die Architekten vor, überwiegend auf

den Baustoff Holz zu setzen. Darüber hinaus entstehen rund 16.000 Arbeitsplätze, eine fünfzügige Grundschule, Kitas und Angebote für Nahversorgung, Sport und Kultur. „Besonders gut gelungen ist in diesem Entwurf auch die Überwindung der großen Barrieren zwischen der Veddel und dem Grasbrook. Eine breite Fußgänger- und Radfahrerbrücke wird zur neuen U4-Station und weiter bis zu einer ein-drucksvollen Dachkonstruktion führen,



Hamburg will weiter nach Osten wachsen und bestehende Quartiere nachverdichten, ergänzen und aufwerten.

die mit Start-up-Flächen, kleinen Unternehmensstrukturen, Kreativnutzungen, Freizeitangeboten sowie Sport und Kultur zu einer städtebaulichen Ikone und zu einem spannenden Ort der Begegnung werden kann“, erläutert Professor Jürgen Bruns-Berentelg, Vorsitzender der Geschäftsführung der HafenCity Hamburg Gesellschaft, die für die Entwicklung verantwortlich ist. Mit dem Deutschen Hafenumuseum könnte hier bereits ab 2023 ein erstes Hochbauprojekt starten.

SPRUNG ÜBER DIE ELBE Lange Zeit herrschte in Hamburg zwischen den Stadtteilen nördlich und südlich der Elbe ein gedanklicher Graben. Im südlich gelegenen Wilhelmsburg bestimmte eine multikulturelle Gesellschaft das Bild auf

den Straßen. Häuser mit sichtbarem Sanierungsstau, triste Hochhausiedlungen, hohe Arbeitslosigkeit, verfallene Fabrikgebäude und durch die Nähe zum Hafen viel Lkw-Verkehr prägten das Bild des Stadtteils. Mit der Neuausrichtung der Stadtentwicklung schaffte Hamburg 2004 mit dem „Sprung über die Elbe“ die Kehrtwende. Die Internationale Bauausstellung und die Internationale Gartenschau zeigten dann zwischen 2006 und 2013 für die Elbinseln Wilhelmsburg und Veddel sowie im Harburger Binnenhafen, wie eine Metropole im 21. Jahrhundert ökologisch und sozial ausbalanciert wachsen kann. Modellprojekte für den Wohnungsbau entstanden, Altbauten wurden saniert, neue Schulen gebaut, soziale Projekte angestoßen, der Inselepark errichtet, und die Behörde für Stadtentwicklung siedelte sich in Wilhelmsburg mit einem wellenförmigen, bunten Neubau an.

Ein weiterer Meilenstein wird sich durch die Verlegung der Wilhelmsburger Reichstraße nach Osten und den Rückbau der alten Trasse bis 2022 ergeben. Auf einer Gesamtfläche von 99 Hektar entstehen dann zwischen Spreehafen und Süderelbe dringend benötigte Flächen, zuvor getrennte Nachbarschaften und Grünflächen können wieder zusammenwachsen. „Mit dem neuen Stadtkern vom Inselepark bis hoch an den Spreehafen schaffen wir einen optimalen Kompromiss: zeitgemäße, bezahlbare Wohnungen sowie weitere soziale Einrichtungen, Sport- und Bildungsangebote und gleichzeitig eine umfangreiche Aufwertung der phantastischen Wasserlagen an den idyllischen Kanälen und Wettern“, erläutert Karen Pein, Geschäftsführerin der zuständigen Entwicklungsgesellschaft IBA Hamburg.

Entstehen sollen vier unterschiedliche Quartiere. Das rund 20 Hektar große Spreehafenviertel im Norden grenzt unmittelbar an das Südufer des Spreehafens an. Hier entstehen 1.100 Wohnungen, Gewerbe, Grünflächen entlang dem Ernst-August-Kanal und ein zentraler öffentlicher Platz am Wasser. Im 47 Hektar großen Elbinselquartier ist ein gemischtes Quartier mit rund 2.100 Wohnungen vorgesehen. Am 4,5 Hektar großen Quartierspark am Aßmann- »



STATEMENT

„Wir brauchen Pioniere“

Hamburg setzt mit der HafenCity, dem Billebogen, dem Grasbrook und der Science City Hamburg Bahrenfeld auf integrierte Stadtentwicklung mit besonderen stadtstrukturellen Qualitäten. Große bauliche Dichte, vernetzte öffentliche Räume, hohe Nachhaltigkeitsstandards und eine vielschichtige Infrastruktur können erfolgreich Urbanität „erzeugen“ und Lebensqualität bieten. Neben anspruchsvoller Konzept- und Architekturqualität fußt nachhaltige Stadtentwicklung auch auf sozialer Gerechtigkeit, wozu nicht nur der soziale Wohnungsbau gehört, sondern auch neue Instrumente wie die prozesshafte Entwicklung eines Quartiersmanagements. Hamburg wie auch viele andere Städte haben die Herausforderung, dass durch den Umbau bestehender Quartiere die Nachhaltigkeitsziele des Pariser Klimaschutzabkommens allein nicht erreicht werden können. Umso mehr müssen neu gebaute Stadtteile Standards setzen. Daher hat sich die HafenCity dem Ziel einer umweltbezogenen Nachhaltigkeit verschrieben. Hier sind Pioniere gefragt, wie sie bereits heute in der östlichen HafenCity mit den Quartieren Baakenhafen und Elbbrücken agieren. Menschen gestalten hier neue Lebens- und Nachhaltigkeitsoptionen mit, Unternehmen nutzen Flächen, um Innovationen schneller und besser zu beherrschen. Dabei gilt es für die Stadtentwicklungsgesellschaften, Anreize für private Investitionsinteressen und städtische Qualitätsansprüche zu verbinden. Das sind auch die Aufgaben, die sich künftig für den Billebogen, den Grasbrook und die Science City stellen. Dies muss in einem demokratischen Prozess von Partizipation zur gemeinsamen Weiterentwicklung geschehen.

Professor Jürgen Bruns-Berentelg,
Vorsitzender der Geschäftsführung der
HafenCity Hamburg GmbH

kanal entsteht der Quartiersmittelpunkt mit Nahversorgungsangeboten sowie eine Grund- und eine weiterführende Schule. Südlich des Elbinselquartiers ist das Wilhelmsburger Rathausviertel mit Wohnen, Arbeiten und Sportangeboten geplant. Zum Flanieren und Radfahren können die Hamburger eine insgesamt drei Kilometer lange Landschaftsachse nutzen, die vom Inselepark zum Ernst-August-Kanal führt und als Bindeglied zwischen den Quartieren fungiert. Mehrere neue Brücken für Fußgänger und Radfahrer sollen für eine enge Verzahnung mit den benachbarten Quartieren sorgen. Im Dreieck zwischen Georg-Wilhelm-Straße und Kornweide bietet das Inseleparkquartier auf rund 13 Hektar Platz für etwa 650 Wohnungen und zusätzliche Gewerbeflächen. Bis zum Jahr 2032 soll der Sprung über die Elbe abgeschlossen sein.

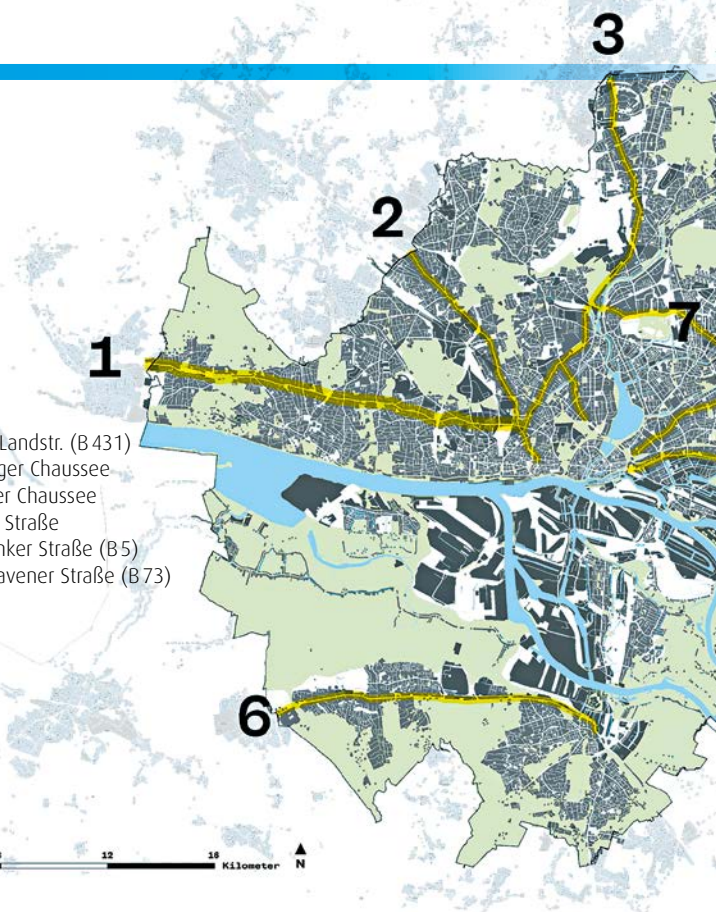
STROMAUFWÄRTS AN ELBE UND BILLE Weiterhin rücken auch die urbanen Räume im östlichen Teil Hamburgs stärker in den Fokus der wachsenden Stadt: Hammerbrook, Rothenburgsort, Borgfelde, Hamm, Horn, Billbrook und Billstedt mit Mümmelmannsberg bieten große Entwicklungspotenziale für neuen Wohnraum, moderne Industrie- und Gewerbestrukturen sowie für die Verbindung von Wasser und Grün. Hier geht es jedoch nicht darum, einen ganz neuen Stadtteil zu schaffen, sondern darum, gemeinsam mit den Bewohnern bestehende Quartiere weiterzuentwickeln, aufzuwerten und wo möglich

Die Stadt Hamburg und Planer aus aller Welt haben die Entwicklung der „Magistralen“ überdacht.

1. Stresemannstr. – Wedeler Landstr. (B 431)
2. Kieler Str. (B 4) - Pinneberger Chaussee
3. Grindelallee – Langenjörner Chaussee
4. Steindamm – Meiendorfer Straße
5. Amsinckstraße – Holtenklinker Straße (B 5)
6. Buxtehuder Straße – Cuxhavener Straße (B 73)
7. Ring 2

-  Gebäude
-  Straßen
-  Magistralen
-  Fließgewässer
-  Grünflächen

0 2 4 8 12 16 Kilometer N



und nötig zu ergänzen. Dabei sollen die vorhandenen idyllischen Ufer an Flussläufen und Kanälen sowie Parks und Grünzüge wiederentdeckt, besser zugänglich und miteinander vernetzt werden. So wird für den Stadtraum Horner Geest, in dem heute rund 19.000 Menschen leben, aktuell ein „Zukunftsbild 2030“ entwickelt. Bis 2030 sollen hier 3.100 zusätzliche Wohnungen für Familien und Single-Haushalte, ältere Menschen, Studierende und Auszubildende entstehen und die Zentren durch private und öffentliche Investitionen in den ÖPNV und die Bildungs- und Kulturinstitutionen gestärkt werden. Der Osten

Hamburgs bietet aber auch Platz für sehr unterschiedliche Unternehmensstandorte von der Kreativwirtschaft bis zur Industrieproduktion. So entstehen am Billebogen in Rothenburgsort Konzepte für die urbane Produktion von morgen.

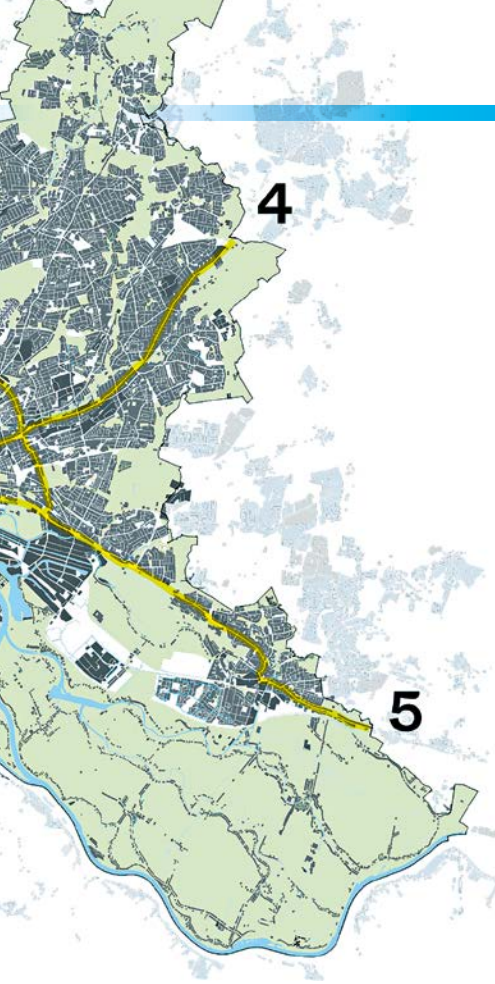
Noch weiter ostwärts ist mit Oberbillwerder auf 124 Hektar der 105. Stadtteil Hamburgs geplant. Auf den bisher überwiegend landwirtschaftlich genutzten Flächen hinter dem Bahndamm der S-Bahn-Linie 21 und dem S-Bahnhof Allermöhe sind rund 7.000 Wohnungen, 5.000 Arbeitsplätze, neue Schulen, Kitas und Sporteinrichtungen vorgesehen. Rund 28 Hektar öffentliche Grün- und Freiflächen sollen einen engen Bezug zur Natur ermöglichen. Auch die Hochschule für Angewandte Wissenschaften Hamburg (HAW) wird mit der Fakultät Life Sciences Teil von Oberbillwerder.

POTENZIAL DER MAGISTRALEN NUTZEN

Schon vor 100 Jahren machte sich der damalige Oberbaudirektor und Stadtplaner Fritz Schumacher darüber Gedanken, wie sich die Stadt Hamburg zum Umland hin entwickeln könnte. Große Ausfallstraßen – die Magistralen – sollten den Verkehr stadteinwärts und stadtauswärts aufnehmen. Das Thema der autogerechten Stadt spielte auch in der Zeit nach dem Zweiten



Das Elbinselquartier ist eines von vier neuen Quartieren, die auf den Elbinseln entstehen sollen.

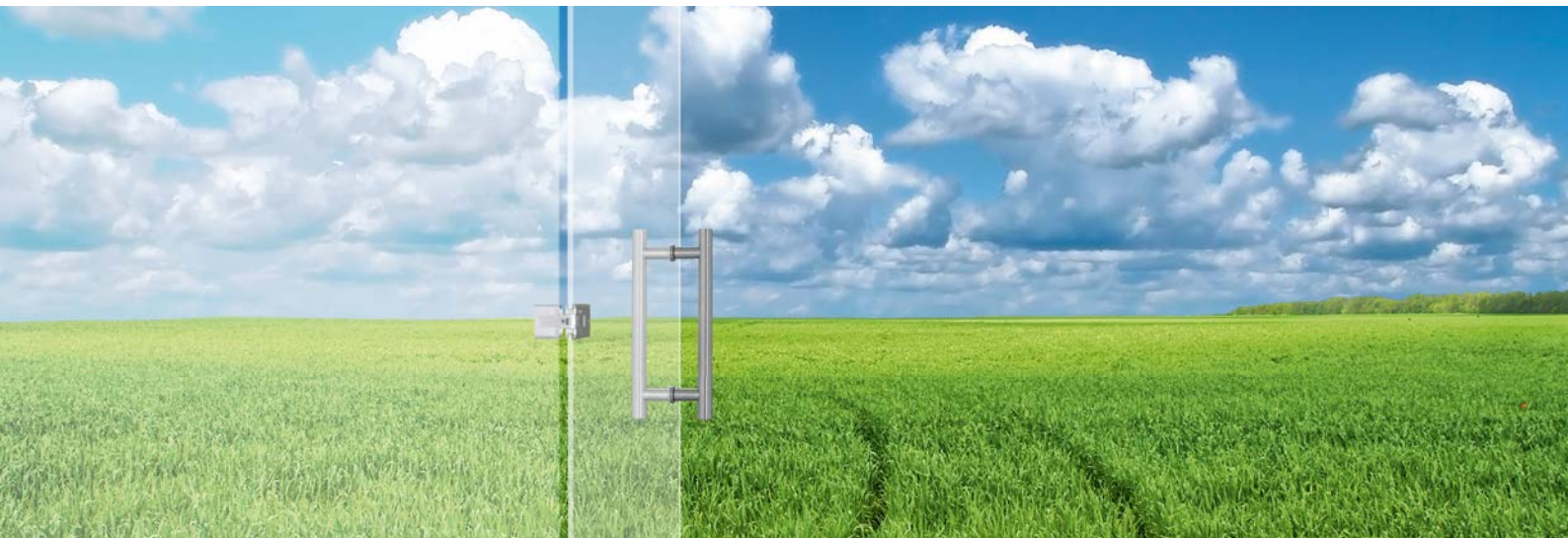


Weltkrieg eine große Rolle, nicht nur in Hamburg. Seit den 1960er Jahren wurden die Magistralen zugunsten des zunehmenden Verkehrs massiv ausgebaut. Mehr Lärm und Schadstoffbelastungen waren und sind die Folge.

In der heutigen dichter werdenden Stadt gelten andere Leitideen, und Umweltschutz und Nachhaltigkeit spielen eine größere Rolle. Daher nimmt auch die Hamburger Stadtplanung die Entwicklungsmöglichkeiten dieser Magistralen stärker in den Blick, um zu klären, wo und wie die Lebensqualität rund um diese Straßen verbessert, der Verkehr anders organisiert, wo mehr Grün geschaffen werden kann und ob es Potenziale für eine Nachverdichtung der Wohn- und Gewerbequartiere gibt. Bereits beim Internatio-

nalen Bauforum im August 2019 wurden alle Hamburger Magistralen von internationalen Planern untersucht und Ideen für die Weiterentwicklung gesammelt. Doch nicht nur die Fachkräfte sollen Beiträge liefern, sondern auch die Hamburger Bürger können Ideen, Anregungen, Kritikpunkte oder Verbesserungsvorschläge beisteuern. Um ihre städtebaulichen Ziele für die Weiterentwicklung an der Magistrale zu sichern, hat die Stadt eine Vorkaufsrechtsverordnung erlassen, die die Gebiete Tonndorf Stein-Hardenberg-Straße/ Am Pulverhof/ Tonndorfer Weg und den Bereich zwischen Brauhausstraße und der S- und Güterbahntrasse im Bezirk Wandsbek umfasst. «

Gabriele Bobka



Wir öffnen Türen im Norden

Suchen Sie für Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Gewerbeflächen in unmittelbarer Nähe zum Hamburg Airport mit direkter Anbindung an das Hamburger Nahverkehrsnetz und an die A7? Dann ist Norderstedt, Schleswig-Holsteins fünftgrößte Stadt, der perfekte Standort. Rufen Sie uns an: **040 535 406 – 60**

www.egno.de

EGNO 

Entwicklungsgesellschaft
Norderstedt mbH

Beim Blick auf die Elbe vom neuen Hochhaus in Hamburg-Finkenwerder lässt es sich gleich entspannter arbeiten.

Lebendige Standorte sind gefragt

Hamburg zählt zu den führenden europäischen Wirtschaftsstandorten mit einem großen Potenzial an Fachkräften, guter Verkehrsanbindung und einer wirtschaftsfreundlichen Ansiedlungspolitik. Das kommt bei Unternehmen und Start-ups an.

Die konjunkturelle Lage der Hamburger Wirtschaft hat sich durch die Corona-Pandemie massiv verschlechtert. Das ergab die Konjunktur-Umfrage der Handelskammer Hamburg Ende April. Drei Viertel der befragten Unternehmen befürchten Umsatzrückgänge im Jahr 2020 aufgrund der Corona-Pandemie. „Die Lage der Hamburger Wirtschaft ist dramatisch“, betont Professor Norbert Aust, Präses der Handelskammer Hamburg. Zur Abmilderung der Folgen beschloss der Hamburger Senat im Juni, ein eigenes „Konjunktur- und Wachstumsprogramm 2020“ aufzulegen. „Unsere behördenübergreifend erarbeiteten 16 Eckpunkte sind ein erster Aufschlag, um neben dem Bundesprogramm auch aus Hamburg und für Hamburg wichtige Konjunkturimpulse zu setzen“, sagt Hamburgs Finanzsenator Andreas Dressel.

STEIGENDES ANGEBOT AN BÜROFLÄCHEN

Der Corona-Shutdown wirkte sich auch auf den Büroflächenmarkt aus. Mit nur 165.000 Quadratmetern verzeichnete Grossmann & Berger das umsatzschwächste Halbjahr seit 2004. Zwar zeigten sich im Zuge der Lockerungsmaßnahmen ab Juni

wieder erste Erholungstendenzen. „Da die Folgen der Corona-Pandemie aber noch nicht absehbar sind, sind viele Büronutzer verunsichert“, äußert sich Geschäftsführer Andreas Rehberg. Beim Leerstand zeichnet sich derweil eine Trendwende ab: Ausgehend von einem extrem niedrigen Niveau nimmt das kurzfristige Büroflächenangebot wieder zu. Im Vorjahresvergleich hatten Unternehmen rund 34.500 Quadratmeter Bürofläche mehr zur Auswahl. Die Leerstandsquote kletterte zum Quartalsende auf 3,3 Prozent. Vor diesem Hintergrund geht das Beratungshaus davon aus, dass sich die Mieten auf dem gegenwärtigen Niveau stabilisieren und Nutzer in den kommenden Monaten auch von üppigeren Incentive-Paketen ausgehen können als bisher.

HAMBURG PUNKTET BEI FINTECHS Beliebt ist Hamburg bei FinTechs: Im weltweiten Ranking von FinTech-Standorten punktet die Hansestadt mit einem vielfältigen Ökosystem, so der Global Fintech Index 2020 des britischen Unternehmens FindeXable. Dabei führt Hamburg die Liste der aufstrebenden Standorte an. In den europäischen Top 50 sichert sich die Elbme-

tropole Platz 13, im weltweiten Ranking schafft es Hamburg auf Platz 43. Die Berechnung des Länder- und Städterankings setzt sich aus den Faktoren Quantität, Qualität und Umgebung zusammen. Auch auf nationaler Ebene kann sich das hanseatische Ergebnis sehen lassen: Mit 60 FinTechs und einem lebendigen Ökosystem sichert sich Hamburg Platz drei, nach Berlin und Frankfurt.

In Anlehnung an den mittelalterlichen Kaufmanns- und Städtebund der Hanse haben Hamburger Wirtschaftsvertreter die „Hanse 4.0“ als eine Art Vertrauensplattform für den Handel zum Leben erweckt. Die Teilnehmer der Plattform verpflichten sich zur Einhaltung gemeinsamer – traditionell hanseatischer – Werte, für mehr Demokratie und fairen Freihandel in Europa und der Welt. Die Angaben der Unternehmen werden mit Hilfe eines intelligenten Algorithmus auf Basis der Blockchain-Technologie überprüft, bewertet und verifiziert.

UNTERNEHMEN SETZEN AUF HAMBURG

Auch etablierte Unternehmen schätzen den Standort Hamburg und verlegen gerne ihre Firmensitze hierher oder expan-

dieren innerhalb der Stadt. So erwarb die Medizintechnikfirma Weinmann Emergency, die bislang den Hauptsitz in einer Mietimmobilie im Stadtteil Eimsbüttel hatte, von der Stadt ein 3.500 Quadratmeter großes Gelände an der Gasstraße in Bahrenfeld. Das Unternehmen will im Neubau auf 10.000 Quadratmetern künftig Verwaltung, Forschung, Entwicklung, Teststationen und Produktion von Kleinserien an einem Standort bündeln. Das 2004 in Betrieb genommene Zentrum für Produktion, Service und Logistik in Henschedt-Ulzburg bleibt weiterhin bestehen.

Auch die familiengeführte Hamburger Unternehmensgruppe Novum Hospitality entschied sich für ihr neues Headquarter für den Standort Hamburg. Das von S&P Commercial Development für rund 110 Millionen Euro realisierte gemischt genutzte Gewerbeensemble am Anckelmannsplatz im Stadtteil Borgfelde wird neben dem neuen Firmensitz das Hotel „the niu Lab“ mit 438 Zimmern und die Novum Hospitality School beherbergen.

Im Stadtteil Barmbeck erhalten zwei Gesellschaften der französischen Société-Générale-Gruppe, die Bank Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe und die Hanseatic Bank, neue Büros. ECE entwickelt an der Ecke Fuhlsbüttler Straße/Hebebrandstraße für rund 115 Millionen Euro bis 2022 einen Bürokomplex mit rund 25.000 Quadratmetern. Für den Neubau mit flexiblen Grundrissen und einer modularen Gebäudestruktur wird die Zertifizierung in Gold durch die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen angestrebt. In das Projekt einbezogen wird auch ein denkmalgeschütztes, schon länger leerstehendes Landarbeiterhaus.

CITYLAGEN SIND BEGEHRT Ohne Auto zum Arbeitsplatz, in der Mittagspause beim Einkaufsbummel schnell noch ein paar

Besorgungen erledigen oder gemütlich im Freien essen – Arbeitsplätze in der City sind bei Mitarbeitern beliebt. Mit dem zehngeschossigen Bürogebäude „Connexion Office“ am Klostertor schafft der Projektentwickler Becken bis zum Jahr 2022 weitere Büros in zentraler Hamburger Innenstadtlage. Bereits vor Baubeginn mietete das Hamburger Energieversorgungsunternehmen LichtBlick, das hier seinen neuen Hauptsitz plant, 50 Prozent der projektierten Gesamtmietfläche für mehr als zehn Jahre an. Der Entwurf des Gebäudes, für das die Gold-Zertifizierung der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen angestrebt wird, stammt von den Hamburger Architekten Störmer Murphy and Partners. Der Neubau soll zudem über ein Wired-Score-Zertifikat verfügen und damit seine hohe Internet-Konnektivität unter Beweis stellen.

Neben Citylagen sind Büros mit Blick auf das Wasser sehr begehrt. Direkt an der Elbe im Stadtteil Finkenwerder baut der Hamburger Projektentwickler Magna Real Estate für rund 120 Millionen Euro bis 2024 einen 14-stöckigen Bürobau.

URBANE QUARTIERE SCHAFFEN Quartiere sind lebendig und nachgefragt, wenn sie wie die beliebten Gründerzeitviertel viele verschiedene Nutzungen vereinen. Wachsen Quartiere nicht organisch, stehen Stadtplaner und Projektentwickler vor der Herausforderung, die Balance zwischen Dichte und Grünflächen, zwischen Lärm und Ruhebedürfnis und »



Büro, Hotel und Weiterbildungsakademie in einem Gebäudeensemble: der neue Unternehmenssitz der Novum Hospitality am Anckelmannsplatz

In unmittelbarer Nähe zum Hamburger Stadtpark und nahe dem Büroviertel City-Nord entsteht der neue Campus der Société-Générale-Gruppe.



zwischen Stadtqualität und Wirtschaftlichkeit zu finden. Je kleinräumiger das neue Quartier ausfällt, umso leichter dürfte das gelingen. Daher sind Baulücken und nicht mehr benötigte innerstädtische Flächen besonders begehrt. So entwickelt der Hamburger Projektentwickler Evo-real im Nordosten der Stadt für rund 85 Millionen Euro zwischen Bramfelder Chaussee und der Werner-Otto-Straße das Bürogebäude „Bramfelder Spitze“ mit einer Bruttogeschossfläche von rund 20.000 Quadratmetern. Bis Mitte 2022 soll es fertiggestellt sein. Neben dem Bau des Bürohauses will das Unternehmen ab 2022 in unmittelbarer Nachbarschaft das Moosrosenquartier mit 550 bis 600 Wohnungen und einer Kita entwickeln.

Kaum ein anderer Hamburger Stadtteil ist so laut, schrill, divers und einzigartig wie St. Pauli. Doch die „Große Freiheit“ hat weitaus mehr zu bieten als nur Nachtleben. Umso wichtiger ist es, dem „Codex“ St. Paulis bei Neubauten und Quartiersentwicklungen treu zu bleiben und die charakteristische Nutzungsmischung aus Wohnen, Gewerbe und Entertainment zu wahren. Rund um die alte Fischräucherei soll ein Quartier entstehen, welches sich nahtlos in den bekannten Straßenzug eingliedert und gleichzeitig mehr Platz für St. Pauli-typisches Kleingewerbe, sozial geförderten Wohnraum, Gastronomie sowie die beiden Traditionsclubs Grünspan und Indra bietet. Die Bauvorhaben werden nach Plänen der Architekturbüros Hidde und Partner Architekten (Wohnen) und SKA Sibylle Kramer Architekten von der städtischen Sprinkenhof realisiert.

Der Gänsemarkt in der Hamburger Neustadt ist dank zahlreicher Geschäfte und Restaurants besonders für Shopping-Begeisterte eine beliebte Anlaufstelle. Hier wird bis Ende 2022 ein Neubau mit einer Bruttogrundfläche von rund 40.000 Quadratmetern das Ende der 1920er entstandene Deutschlandhaus ersetzen. Im neuen Deutschlandhaus realisiert die ABG Real Estate Group nach dem Entwurf von Hadi Teherani Architects Büros, Einzelhandel, Gastronomie und rund 30 Wohnungen.

Auch an der Willy-Brandt-Straße 69 im Süden der Innenstadt ersetzt ein Neubau ein 1950er-Jahre-Gebäude. Quest

Investment Partners errichtet auf dem Fleetgrundstück nach Plänen von Christ & Gantenbein aus Basel ein achtgeschossiges Gebäude mit Büro-, Wohn- und Gastronomiefläche. Der Baubeginn soll frühestens im Sommer 2022 sein. Die Stadt möchte das Viertel rund um die Willy-Brandt-Straße aufwerten und beleben. So soll sich der Hopfenmarkt vor der Nikolai-Kirche wieder zu einer beliebten urbanen Aufenthaltsfläche entwickeln.

AUFWERTUNGEN ALS STRATEGIE Die Innenstadt mit ihrer einzigartigen Lage zwischen Elbe und Alster ist das Herzstück Hamburgs. Im Oktober 2019 forderte das „Bündnis für die Innenstadt“ den Senat auf, sich stärker für eine lebendige Innenstadt einzusetzen. „Wir wollen, dass künftig mehr Menschen in unserer Innenstadt ein neues Zuhause finden. Darüber hinaus brauchen wir eine gute soziale Infrastruktur, eine sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, eine hohe gestalterische Qualität unserer Freiräume sowie mehr Grün“, sagt Dorothee Stapelfeldt, Hamburgs Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen.

Ein Facelifting erhält zehn Jahre nach der letzten größeren Umgestaltung und Modernisierung auch das Shopping-Center Hamburger Meile in Barmbeck-Süd. Die Umstrukturierung und Aufwertung lassen sich Real I.S. und ECE über zehn Millionen Euro kosten.

STERNEFUNKELN IN HAMBURG Im Jahr 2019 war die Welt der Hamburger Tourismuswirtschaft noch in Ordnung. Insgesamt 7,6 Millionen Gäste sorgten für 15,4 Millionen Übernachtungen – ein Wachstum von 6,2 Prozent. Im Jahresdurchschnitt konnten die Hotelbetriebe in Hamburg laut Statistikamt Nord eine Zimmerauslastung von 77,2 Prozent erzielen. Corona brachte dann erst einmal das Aus. Auf dem Investmentmarkt verringerte sich das Transaktionsvolumen für Hotelimmobilien laut CBRE im ersten Halbjahr mit 67 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 41 Prozent. Gut 30 neue Hotelprojekte sind in den kommenden Jahren geplant, rund ein Dutzend allein 2020. Im Westfield

Oben: Im Umfeld der Kunstmeile Hamburg entsteht bis zum Jahr 2022 das Bürogebäude ConneXion Office.

Mitte: In Hamburg-Bramfeld sind mit der Bramfelder Spitze und dem Moosrosenquartier Büros, Wohnungen und eine Kita geplant.

Unten: Im Westfield Hamburg-Überseequartier werden gleich drei Hotels gebaut.

FAKTEN



FINTECHS

- › Global Fintech Index 2020: **Platz 13** (Europa) und **Platz 43** (Welt) der aufstrebenden FinTech-Standorte
- › Mit **60 FinTechs** belegt Hamburg **Platz 3** in Deutschland, nach Berlin und Frankfurt



BÜROFLÄCHEN

- › Büroflächenumsatz: schwächstes Halbjahr seit 2004 mit nur **165.000 m²**
- › Leerstandsquote **3,3 %**



HOTEL-MARKT

- 2019:
 - › Gäste **7,6 Millionen**
 - › Übernachtungen **15,4 Millionen**
 - › Zimmerauslastung **77,2%**
- 1. Halbjahr 2020:
 - › Transaktionsvolumen nur **67 Millionen Euro**, Rückgang gegenüber dem Vorjahr **41%**



Hamburg-Überseequartier entstehen bis Ende 2022 gleich drei Hotels. Unibail-Rodamco-Westfield arbeitet dabei mit dem Reise- und Lifestylekonzern Accor und dem Immobilienentwickler B&L Gruppe zusammen. Die Hotelmarken Pullman, Novotel und Ibis Styles stellen dann insgesamt rund 830 Zimmer zur Verfügung. „Der Hamburger Hotelmarkt ist unverändert spannend für uns und das ambitionierte Projekt mit gleich drei unserer Hotelmarken unterstreicht eindrucksvoll unsere Pläne einer weiterhin starken Expansion in allen Segmenten“, sagt Yannick Wagner, zuständig für Development für die Region Central Europe bei Accor.

Bis Ende 2023 ergänzt ein neues Kongressensemble im Quartier Elbbrücken das Angebot in der HafenCity. Der Entwurf des Architekturbüros gmp Architekten von Gerkan, Marg und Partner aus Hamburg sieht einen acht- und neunstöckigen Sockelbau und einen dreiecksförmigen, rund 63 Meter hohen Turm mit 19 Geschossen vor. Die Ziegelfassade orientiert sich an der Hamburger Backsteintradition. Mit seiner geschwungenen Gebäudeform setzt sich der Neubau von der vorhandenen Architektur im Baakenhafen ab. Die Hotels werden unter den Marken „AC Marriott“ und „Residence Inn by Marriott“ der Hotelgesellschaft Marriott International geführt. Insgesamt entstehen 655 Zimmer, ein Kongressbereich, eine Sky-Bar im 18. Stock des Hotelturms und Büros. Realisiert wird das Projekt von ECE. Betreiber ist die Odyssey Hotel Group, die auch das Triple-Brand-Hotel mit 419 Hotelzimmern der Marriott-Hotel-Marken Moxy, Courtyard und Residence Inn im Neuländer Quarree, das die CG Gruppe im Harburger Binnenhafen entwickelt, betreiben wird.

Roll-out in Deutschland: Im Jahr 2022 eröffnet das erste Zleep Hotel in Hamburg. Damit bringt die Deutsche Hospitality ihre junge dänische Marke erstmals auf den deutschen Markt. Das Zleep Hotel Hamburg zwischen Volksparkstadion und S-Bahnstation Eidelstedt umfasst 204 Gästezimmer. Projektentwickler ist ein Joint Venture der Soravia und Kiskan Kaufmann Architekten. «

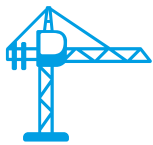
Neu denken

Die Bevölkerung in Hamburg nimmt zu, wenn auch nicht mehr so stark wie in den vergangenen Jahren. Demografischer Wandel, Urbanisierung und Individualisierung erfordern andere Ansätze bei der Entwicklung neuer Wohnquartiere.



Im Stadtteildreieck Winterhude, Barmbek und Alsterdorf entsteht mit dem Pergolenviertel ein bunter Mix an Wohnangeboten.

FAKTEN



WOHNUNGSBAU

- › Baugenehmigungen 2019: **12.715**
- › Fertigstellungen 2019: **9.805**
- › Fertigstellungen seit 2011: **65.545**



PREISE & MIETEN

- › Durchschnittliche Preise für neue Eigentumswohnungen **rund 6.100 Euro/m²**
- › Höchste Angebotspreise für neue Eigentumswohnungen **12.510 Euro/m²**
- › Quadratmeterpreise für Mehrfamilienhäuser 2019 gegenüber dem Vorjahr **+11%**
- › Nettokaltmieten-Anstieg 2019 gegenüber 2017 **+2,6%**
- › 56% aller Mieten lagen unterhalb **7,50 Euro/m²**
- › 70% aller Mieten lagen unterhalb **8,50 Euro/m²**



Die Attraktivität Hamburgs zieht weiterhin Menschen an – allerdings verlangsamt sich die Wachstumsdynamik: Statt einem Zuwachs von knapp 10.600 Menschen im Jahr 2018 betrug das Plus 2019 nur noch gut 6.000 Menschen. Wie in den vergangenen Jahren waren es auch 2019 vor allem die Wanderungsgewinne, die zum Bevölkerungswachstum beitrugen. Mit insgesamt plus 5.000 Personen fällt der Saldo im Vergleich zu den Vorjahren jedoch ebenfalls geringer aus. Dabei profitiert Hamburg von Zuzügen aus dem übrigen Bundesgebiet und dem Ausland, während die Stadt in den vergangenen zehn Jahren Einwohner an das direkte Umland verloren hat. Ein Blick auf die Altersgruppen zeigt, dass der Wanderungsgewinn vor allem auf den Bewegungen der 20- bis unter 30-Jährigen beruht. Allerdings kann dies den

Alterungsprozess der Bevölkerung nicht kompensieren. Bis zum Jahr 2030 wird der Anteil Älterer zunehmen.

NEUBAUZIELE FAST ERREICHT Beim Bau neuer Wohnungen hat sich die Zusammenarbeit von Senat, Bezirken und dem Bündnis für das Wohnen in Hamburg auch 2019 bewährt. Mit 9.805 neuen Wohnungen gelang es erneut, die im Bündnis beschlossene Fertigstellung von rund 10.000 Wohnungen, 3.717 davon öffentlich gefördert, in etwa zu erfüllen. Seit 2011 wurden insgesamt 65.545 Wohneinheiten fertiggestellt. „Damit trägt der Senat langfristig dazu bei, den angespannten Wohnungsmarkt zu entlasten, denn der Bau zusätzlicher Wohnungen ist das wirksamste Mittel gegen den Anstieg der Mieten“, so Dorothee Stapelfeldt, Hamburgs Senatorin für Stadtentwicklung und



Links: In Mümmelmannsberg werden auch die Außenanlagen neu gestaltet.

Rechts: Der architektonisch bedeutsame „Warmwasserblock“ wird denkmalgerecht saniert.

Unten: Inmitten der Quartiersentwicklung „Diebsteich“ im Stadtteil Altona bietet die Wohnanlage „Diebsteich“ 55 kleine Wohnungen.



Wohnen. Genehmigt wurde der Bau von 12.715 neuen Wohnungen, die meisten davon mit mehr als 2.600 in den Bezirken Wandsbek und Hamburg-Nord. Trotz der Vielzahl an neuen Wohnungen steigen die Wohnungspreise weiter. Der Hamburger Gutachterausschuss für Grundstückswerte berichtet in seinem Immobilienmarktbericht 2020, dass die Quadratmeterpreise für Mehrfamilienhäuser 2019 rund elf Prozent über dem Niveau des Vorjahres lagen. Im Durchschnitt wurde das 27,8-Fache der Jahresnettokaltmiete gezahlt. Bei Eigentumswohnungen lagen die Preise 2019 rund acht Prozent über dem Niveau des Vorjahres. Eine Neubauwohnung in mittlerer Lage mit Fahrstuhl und Einbauküche kostete durchschnittlich rund 6.100 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Die höchsten Angebotspreise für Neubau-Eigentumswohnungen ver-

zeichnet das Maklerhaus Grossmann & Berger 2019 in der HafenCity mit einem durchschnittlichen Quadratmeterpreis von 12.510 Euro. Bei im ersten Halbjahr 2020 neu in den Verkauf gestarteten Neubau-Eigentumswohnungen sanken die Durchschnittspreise um acht Prozent auf 6.420 Euro pro Quadratmeter. „2019 gab es ein extrem großes Angebot von Premiumwohnungen zu Quadratmeterpreisen von über 10.000 Euro. Das Resultat war ein Preissprung von 27 Prozent auf 6.990 Euro pro Quadratmeter. Daher haben wir auch unabhängig von der Coronapandemie erwartet, dass der diesjährige Durchschnittspreis das Vorjahresniveau nicht ganz erreichen wird“, kommentiert Frank Stolz, Geschäftsleiter Neubau Hamburg bei Grossmann & Berger.

Einen deutlich geringeren Anstieg zeigten dagegen die Nettokaltmieten, die

im Mietspiegel 2019 gegenüber dem Mietspiegel 2017 im Schnitt um 2,6 Prozent, also jährlich um 1,3 Prozent, zulegen. Insgesamt lagen rund 56 Prozent aller Mieten unterhalb einer Schwelle von 7,50 Euro pro Quadratmeter. Knapp 70 Prozent des mietspiegelrelevanten Hamburger Wohnungsbestandes wiesen Mieten unter 8,50 Euro pro Quadratmeter auf.

BODEN AKTIV MANAGEN Die Stadt Hamburg will mit dem Konzept „Sozial gerechte Bodenpolitik für Hamburg“ künftig ihre Liegenschafts- und Bodenpolitik aktiver gestalten. Statt städtische Grundstücke zu verkaufen, sollen für diese Erbbaurechte bestellt werden. Nach Angabe der Stadt sind rund 4.400 Grundstücke mit einer Fläche von rund 1.250 Hektar im Erbbaurecht vergeben. Im Geschosswohnungsbau bestehen insgesamt 276 Erbba- »

rechte. Um in Zeiten niedriger Zinsen die Attraktivität von Erbbaurechten zu steigern, wird der jährliche Erbbauzins von 2,0 auf 1,7 Prozent gesenkt und das Gebäude nach Ablauf des Erbbaurechts zu 100 statt zu 66 Prozent entschädigt. Weiterhin will Hamburg die Möglichkeit einer eigenen Grundsteuer C für baureife Grundstücke nutzen, um Immobilienspekulationen stärker entgegenzutreten.

Darüber hinaus will die Stadt konsequent die Instrumente des Baugesetzbuchs nutzen, um bezahlbaren Wohnraum zu sichern. Dazu gehören vorhabenbezogene Bebauungspläne, mit denen Bauherren zur Erschließung, zu bestimmten Sozialbauquoten oder zur Herstellung von sozialer Infrastruktur verpflichtet werden

Unten links: Der vom Architekten Hadi Teherani entworfene Luxuswohnturm FiftyNine Strandkai verfügt über 76 Apartments mit Größen von 54 bis 430 Quadratmetern.

Unten rechts: Die 29 Eigentumswohnungen im Projekt „Frank in der Hafencity“ erlauben einen direkten Blick aufs Wasser.

können, ebenso wie kommunale Vorkaufrechte oder Erhaltungssatzungen. So trat im Januar für den Stadtteil Eilbek, zwischen dem Eilbekkanal im Norden, den Straßen Wartenu und Landwehr im Westen sowie den Bahntrassen im Süden und Osten, die 13. soziale Erhaltungssatzung in Kraft, die bauliche Veränderungen und die Umwandlung in Wohnungseigentum an die Genehmigung der Stadt bindet. Als weiteren Schutz der Mieter hat der Senat die Mietpreisbremse ab Juli im gesamten Stadtgebiet bis 2025 verlängert.

KLEINWOHNUNGEN ALS KONZEPT Kleine Wohnungen in zentralen Lagen sind in Hamburg gefragt – für Senioren, Studenten oder Berufseinsteiger. Im Stadtteil Winterhude entwickelt ein Joint Venture aus Die Wohnkompanie Nord, Nord Project und GBI im Baufeld vier des Pergolenviertels 374 Wohnungen für diesen Bedarf. Auf dem knapp 6.500 Quadratmeter großen Grundstück entstehen bis 2024 rund 72 Eigentumswohnungen, 80 kleine frei finanzierte Mietwohnungen und 22 Kleinwohnungen für das Programm „Hier wohnt Hamburgs Jugend“ sowie 200 geförderte Studentenapartments. Im Erdgeschoss bieten über 1.700 Quadratmeter Platz für Einzelhandel. Außerdem sind eine Kindertagesstätte und eine Arztpraxis geplant.

Im Stadtteil Altona realisiert das Bremer Projektentwicklungsunternehmen M Projekt in der Isebekstraße 55 Ein- und Zwei-Zimmer-Wohnungen. Anfang des Jahres erwarb Hamburg Team Investment Management das Projekt im Rahmen eines Forward Deals für einen offenen Spezialfonds.

Im Bezirk Wandsbek entwickelt der Projektentwickler Becken bis 2021 mit „Yours“ 117 Ein- und Zwei-Zimmer-Wohnungen, geplant sind zudem zehn Gewerbeeinheiten. Das neue Wohn- und Geschäftshaus ist die dritte Projektentwicklung des Unternehmens im Hamburger Brauhausviertel. Die Planungen für den Neubau im Mühlenstieg stammen von Schenk + Waiblinger Architekten aus Hamburg.

NEUE WOHNUNGEN DURCH UMNUTZUNGEN

In Hamburg und der Region sind Flächen knapp und teuer. Getreu der Maxime Innen- vor Außenentwicklung stellt die Umnutzung nicht mehr benötigter Flächen oder Gebäude ein beliebtes Mittel dar, um neue Wohnungen zu bauen. So entsteht auf der Fläche der ehemaligen „Esso-Häuser“, die 2014 wegen Einsturzgefährdung abgerissen wurden, das Paloma-Viertel. Die Bayrische Hausbau entwickelt auf dem Areal das neue Herz von St. Pauli mit Wohnungen, Bars und Clubs, kleinteil-





Auf dem 35 Hektar großen ehemaligen Kasernenareal im Hamburger Osten entsteht das grüne und kleinteilige Stadtquartier „Jenfelder Au“.

ligem Gewerbe, einem Hotel, Nahversorgung und mehreren Kultureinrichtungen. Die Stadt hat mit dem Entwickler vereinbart, das Baufeld fünf, das den kulturellen und sozialen Mittelpunkt des Viertels bilden und Baugemeinschaften einbeziehen soll, zu erwerben. „Mit dem Ankauf des fertigen Hauses durch die Stadt sollen Baugemeinschaften die Möglichkeit erhalten, geförderten bezahlbaren Wohnraum zu beziehen“, so Stapelfeldt.

Auf den Baufeldern neun und elf des 35 Hektar großen Areals der ehemaligen Lettow-Vorbeck-Kaserne im Hamburger Osten entstehen 137 Mietwohnungen und vier Gewerbeeinheiten. 2019 veräußerte ein Joint Venture aus cds Wohnbau Hamburg und Otto Wulff Projektentwicklung das Projekt an einen Immobilien-Spezialfonds der Aberdeen Standard Investments Deutschland, die die geplanten Neubauten

2022 fertigstellen will. Im Stadtteil Bergedorf im Südosten Hamburgs stehen auf einem knapp 2.700 Quadratmeter großen Grundstück noch ein Hotel und ein Parkhaus. Beide bleiben bis Anfang 2024 in Betrieb und werden dann abgerissen. Danach will Trei Real Estate ein gemischt genutztes Gebäude mit dem Schwerpunkt auf Wohnungen errichten. Wo früher in Buchholz im Süden der Metropolregion Hamburg ein Autohaus stand, entsteht bis 2022 ein familienfreundliches Wohnquartier. Magna Real Estate hat das zuvor entwickelte Grundstück hierzu an die Meravis Wohnungsbau- und Immobilien GmbH verkauft. Insgesamt entstehen in der Soltauer Straße 137 neue Wohnungen.

ANPASSUNG AN DIE NEUE ZEIT Im Neubau ist die Umsetzung von Energieeffizienz, zeitgemäßer Ausstattung und Grund-

rissen kein Problem. Doch das Gros der Hamburger Wohnungen zählt zum Bestand; energetische Sanierungen, Denkmalschutz und veraltete Substanz stellen Eigentümer vor Herausforderungen – wie beim 1929/30 errichteten „Warmwasserblock“ auf der Veddel. Die Wohnsiedlung ist eines der ersten kommunalen Kleinwohnungsprojekte Hamburgs. Die Saga Unternehmensgruppe will mit der denkmalgerechten Sanierung 2021 starten. Aufbauend auf ihren „Masterplan Mümmelmansberg“ investiert Saga seit einigen Jahren zudem in die Revitalisierung der Großwohnsiedlung Mümmelmansberg im Stadtteil Billstedt. Vieles ist schon geschafft, doch Investitionen von mehr als 100 Millionen Euro stehen noch an. In diesem Jahr wird das neue Einkaufszentrum als zentraler Baustein fertiggestellt. Der Neubau des Projektentwicklers May & Co ersetzt das in die Jahre gekommene Vorgängerkaufhaus. Auch der Platz um das Zentrum herum wird nach Plänen von WES Landschaftsarchitekten neu gestaltet. Die Siedlung wurde zwischen 1970 und 1983 „auf der grünen Wiese“ errichtet, aktuell leben dort rund 18.600 Menschen aus über 70 Nationen. <<

Gabriele Bobka



Noch Visualisierung, bald Wirklichkeit: Der in Buchholz entwickelte neue Wohnkomplex mit 137 neuen Wohneinheiten.



In Hamburg-Wilhelmsburg entsteht die erste auf zwei Ebenen gleichwertig nutzbare Logistikimmobilie Deutschlands.

Logistikkonzepte für die Stadt der Zukunft

Hamburg will Logistik und Mobilität nachhaltiger gestalten. Die Corona-Pandemie minderte zwar die Luftbelastung, wirkte sich aber durch die Unterbrechung der Lieferketten negativ auf die Wirtschaft aus. Neue Konzepte versuchen, Ökologie und Ökonomie besser zu verzahnen.

Die Corona-Pandemie bremste Hamburg auch als Logistikstandort aus. Entsprechend mager fiel nach Zahlen von Grossmann & Berger der Flächenumsatz des zweiten Quartals mit 50.000 Quadratmetern aus – ein neuer Negativrekord. „Durch die Corona-Pandemie haben Unternehmen ihre Flächensuche zurückgestellt, laufende Vorgänge wurden vorübergehend eingefroren. Anfragen kommen überwiegend von Handels- und Produktionsunternehmen, beispielsweise mit medizinischen oder technischen Produkten. Die Im- und Exportbranche ist weiterhin sehr ruhig“, erläutert Felix Krumreich, Immobilienberater Industrie, Lager, Logistik bei Grossmann & Berger. Der Markt belebe sich nur langsam. Sowohl die Spitzenmiete als auch die Durchschnittsmiete pendeln sich weiter auf dem hohen Niveau von 6,30 Euro pro Quadratmeter beziehungsweise 5,10 Euro pro Quadratmeter ein.

LOGISTIKIMMOBILIE MIT ZWEI ETAGEN Weil Gewerbeflächen in Hamburg knapp und teuer sind, bauen die Projektentwickler Four Parx und Investment- und Asset Manager AEW in Wilhelmsburg bis 2021 die erste auf zwei Ebenen gleichwertig nutzbare Logistikimmobilie Deutschlands. Die obere Ebene erreichen Lkws über zwölf Meter hohe Rampen, die auf eine zwischen den Hallen gelegene Rangierplattform führen.

Neue Wege will die Stadt Hamburg auch bei der Abwicklung der „letzten Meile“ gehen. Die Zustellung der Pakete soll flexibel, möglichst emissionsfrei und nachhaltiger erfolgen. Möglich werden soll das durch stadtteilbezogene Logistik-Lösungen, so genannte Mikro-Hubs. Eine Machbarkeitsstudie hat geeignete Standorte im Stadtgebiet aufgezeigt.

Mehr Platz für die letzte Meile im B2C-Bereich schafft Panattoni im Industriegebiet Kaltenkirchen-Nützen für

den Versandhändler Amazon. Auf einer Grundstücksfläche von rund 93.000 Quadratmetern entstehen 12.064 Quadratmeter Logistik- und 1.543 Quadratmeter Büro- und Sozialfläche.

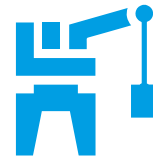
AUCH LUFTVERKEHR HAT ZU KÄMPFEN Die Krise des internationalen Luftverkehrs wirkt sich auch auf die Metropolregion Hamburg als einen der weltweit führenden Standorte der zivilen Luftfahrtindustrie aus. Betroffen sind neben dem Flughafen selbst auch Airbus, Lufthansa Technik und die mittelständische Zulieferindustrie. Im vergangenen Jahr verzeichnete der Hamburger Flughafen mit 17,3 Millionen Fluggästen noch eine stabile Entwicklung. Im Oktober 2019 verlängerte die Stadt den Erbbaurechtsvertrag mit dem Flughafenbetreiber „Flughafen Hamburg“ um 60 Jahre. Allerdings wurden mit der langfristigen Standortsicherung erstmals auch besondere Verpflichtungen zum Lärm- und

FAKTEN



LOGISTIKIMMOBILIEN

- › Neuer Negativrekord beim Flächenumsatz im zweiten Quartal 2020: **50.000 Quadratmeter**
- › Preise weiter auf hohem Niveau: Durchschnittsmiete: **5,10 Euro/m²** Spitzenmiete: **6,30 Euro/m²**



HAFEN

- › 2019: Seegüterumschlag **136,6 Millionen Tonnen**, Containerumschlag **9,3 Millionen TEU**
- › Erstes Quartal 2020: Seegüterumschlag: **- 7,9%**, Containerumschlag: **- 6,6%**

Klimaschutz verbunden. Der Flugzeugbauer Airbus kündigte einen Abbau von 15.000 Stellen bis Sommer 2021 an, insgesamt 5.100 davon in Deutschland. Wie viele Mitarbeiter am Hamburger Standort in Finkenwerder mit rund 14.000 Beschäftigten ihren Job verlieren, steht noch nicht fest. Erst im Oktober 2019 wurde hier die neue Montagelinie für die A320-Flugzeuge eingeweiht, mit der die automatisierte Produktion startete. Im Hangar 245 arbeiten nun vor allem Roboter.

Die Produktion der Flugzeuge zieht jährlich aber auch rund 65.000 Besucher an. Diesem Ansturm ist der bisherige Eingang nicht mehr gewachsen. Vor den Toren des Airbus-Werkes baut daher ein Joint Venture aus Property Team mit HIH Real Estate für Airbus ein Dienstleistungszentrum für 120.000 Besucher. Nach einem Entwurf des Hamburger Architekturbüros Prach Beken Partner entsteht für 60 Millionen Euro ein Welcome Center mit Restauration, Hotel, Dachterrasse, Fitnessstudio und Nahversorgungsmarkt.

LOGISTIKDREHSCHEIBE HAFEN Schon vor mehr als 2.000 Jahren wurden Waren über die antike Seidenstraße zwischen China und Europa gehandelt. Neben dem Seehandel positioniert sich Hamburg auch als bedeutender Eisenbahnknoten für China-Verkehre. Das Konzept der „Neuen Seidenstraße“ sieht unter anderem den Aufbau einer umfangreichen Wirtschafts-

zone zwischen Asien und Europa vor und umfasst weit mehr Gebiete als das ursprüngliche Netz von Karawanenrouten. Wöchentlich wurden im vergangenen Jahr 204 vermarktete Verbindungen zwischen Hamburg und 20 Destinationen in der Volksrepublik angeboten, rund 100.000 Standardcontainer (TEU) auf der Schiene transportiert. Im Seehafen Hamburg werden jährlich rund 2,6 Millionen TEU im China-Verkehr umgeschlagen. Fast jeder dritte Container, der im Hamburger Hafen über die Kai-Kante geht, hat sein Ziel oder seinen Ursprung im Reich der Mitte.

Während 2019 der Seegüterumschlag noch 136,6 Millionen Tonnen und der Containerumschlag 9,3 Millionen TEU betrug, bescherte die Corona-Pandemie dem Herz der Hamburger Wirtschaft im ersten Quartal 2020 deutliche Rhythmusstörungen. Der Seegüterumschlag blieb 7,9 Prozent, der Containerumschlag 6,6 Prozent unter dem Vorjahresergebnis. „Das Runterfahren der chinesischen Wirtschaft und die als Folge einsetzenden Blank Sailings in der Schifffahrt haben auch in Hamburg zu geringeren Umschlagmengen geführt“, erläutert Axel Mattern, Vorstand Hafen Hamburg Marketing. Im seeseitigen Containerverkehr mit China wurden im ersten Quartal 2020 mit insgesamt 579.400 TEU 14,9 Prozent weniger in Hamburg umgeschlagen.

Damit der Hafen auch zukünftig leistungsfähig bleibt, erweitert die Hamburg

Port Authority die Hafensflächen und sorgt für die Fahrrinnenvertiefung der Elbe. Der Hafensstandort Steinwerder-Süd, mitten im Hafen an der östlichen Auffahrt zur Köhlbrandbrücke, zählt zu den wichtigen Flächenreserven für die künftige Entwicklung des Hafens.

Die heutige Struktur des Areals ist allerdings nicht zeitgemäß für moderne hafenswirtschaftliche Nutzungen. Das Roß- und Hansaterminal sowie der dazwischen liegende Oderhafen werden daher aus Gründen des Hochwasserschutzes von heute etwa 5,5 Meter auf rund acht Meter Normalhöhen null erhöht. Die neu entstehende Fläche wird so konzipiert, dass sie flexibel an unterschiedliche hafentypische Nutzungen angepasst werden kann.

Damit auch die Containergiganten im Hamburger Hafen anlegen können, muss die Elbe zwischen der Elbmündung und dem Hamburger Hafen vertieft werden. Im Juni nahm das umstrittene Projekt die letzte juristische Hürde. Das Bundesverwaltungsgericht in Leipzig wies die Klage von Umweltverbänden gegen die Elbvertiefung ab – die Richter hielten die im Februar 2017 geforderten Nachbesserungen für ausreichend. Nach erfolgter Vertiefung der Elbe können große Container- oder Massengutschiffe rund 18.000 Tonnen mehr Ladung nach Hamburg bringen und mitnehmen. «

Gabriele Bobka



Mit der bislang neunten Elbvertiefung reagiert der Hamburger Hafen auf immer größere Frachter.



Die Metropolregion Hamburg ist einer der weltweit führenden Standorte der zivilen Luftfahrtindustrie.

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

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

GUT FÜR DIE SKYLINE Mit neuen Hochhäusern gegen die Flächenknappheit

BREXIT SEI DANK Wie die Bankenmetropole vom britischen EU-Aus profitiert

FREIE FAHRT Mit Millionen gegen den absehbaren Verkehrsinfarkt

STADT DER GEMEINSAMEN
LÖSUNGEN

Frankfurt
am Main

HAUFE.

METROPOLREGION FRANKFURTRHEINMAIN + HESSEN

WIR SIND DABEI!

Expo Real Hybrid Summit 2020

vom 14.-15.10.2020 in München.

Messe München, Stand ICM.EG.09

Wer wir sind



Wissenschaftsstadt
Darmstadt



Regionalverband
FrankfurtRheinMain



Bod **h**omburg



mag
Mainzer Aufbaugesellschaft mbH



S Taunus Sparkasse
Ihr Partner in Immobilien

VR Bank
Main-Kinzig-Büdingen eG
die Main-Kinzig- und Obermain-Bank



NordHessen
Die Lage ist gut ...

STADT  FRANKFURT AM MAIN



DIC

GEG

Frankfurter Volksbank

KUCERA
Real Estate Matters



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Editorial

„Bewohner, Initiativen, Stadt und Experten der Immobilienwirtschaft führen einen Dialog auf Augenhöhe.“

Gabriele Bobka, Wirtschaftsjournalistin



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in Frankfurt/M. leben Menschen aus unterschiedlichsten Nationen zusammen, treffen vielfältige Meinungen, Lebensentwürfe, Kulturen und ökonomische Gegebenheiten aufeinander. Das Wachstum der Region erfordert deshalb nicht nur mehr Wohn- und Gewerbeflächen, sondern auch eine Ausweitung der Bildungs- und Kulturangebote, nachhaltige Lösungen für die innerstädtische Mobilität, intelligente Strategien für den Klimaschutz und mehr Grün in der Stadt. Innovative Konzepte für ein qualitatives und quantitatives Wachstum sind gefragt. Ebenso die enge Zusammenarbeit aller Akteure. Und die Region liefert: Man verzichtet auf Vergesellschaftungen und einen generellen Mietendeckel, die den Mietwohnungsmarkt langfristig einschränken und Qualität und Nachhaltigkeit im Bestand reduzieren. Stattdessen werden die Rahmenbedingungen für den Wohnungsbau verbessert, Umlandgemeinden besser angebunden; bedürftige Haushalte erhalten zielgenaue Hilfe, und kreative Lösungen finden ihren Platz: seien es Wohnungen auf Discountern, Schulen mit Pausenhöfen auf dem Dach oder Kooperationen von Stadt und Wohnungsgesellschaften zum Erwerb von Belegungsrechten. Bewohner, Initiativen, Stadt und Experten der Immobilienwirtschaft führen einen Dialog auf Augenhöhe. So macht man das!

Ihre

Inhalt

Editorial 59

Vielfältige Aufgaben warten

Wohnungsdichte, Mobilität, Klimawandel, größere Erholungsgebiete: Die wachsende Einwohnerzahl stellt die Metropolregion Frankfurt-RheinMain vor Herausforderungen. **60**

Baulandbeschluss und Stadt 2030+

Die virtuelle Unternehmerrunde diskutiert Arbeitsplätze, Geburtenüberschuss und Wohnungsbau in Frankfurt. **62**

Büros, Hotels, Einzelhandel & Co.

Die Flächen in Frankfurt sind knapp, zunehmend gibt es Konkurrenz zwischen den verschiedenen Nutzungsarten. In der Mainmetropole immer im Gespräch: das Bauen in die Vertikale. **67**

Frankfurt baut zu wenig

Die Mainmetropole benötigt dringend neuen Wohnraum, aber die Zahl der Baugenehmigungen sinkt. Neue Quartiere sind trotzdem geplant, auch in umliegenden Städten. **72**

Die Pendlerhochburg muss nachsteuern

Corona hat aktuell den Flugverkehr ausgebremst, aber beim Autoverkehr droht der Stadt Frankfurt ein Verkehrskollaps. Wie kann die Mobilitätswende gelingen? **76**

EXTRA: PODCAST



podcast.haufe.de/immobilien

Die Teilnehmer der Unternehmerrunde Frankfurt/M. vertiefen das Thema im Originalton im L'Immo-Podcast.

IMPRESSUM

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch
(verantwortl. Chefredakteur),
Ulrike Heitze,
Jörg Seifert
(Chef vom Dienst),
Michaela Burgdorf

Journalistin im Heft

Gabriele Bobka

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2020)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Klaus Sturm, Tel. 0931 2791-733
klaus.sturm@haufe-lexware.com
Michael Reischke, Tel. 0931 2791-543
michael.reischke@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel. 0931 2791-470
yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelbild

gettyimages/Danilo Bittorf/EyeEm

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Verlag

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

Bildnachweis

Soweit nicht anders vermerkt,
wurden die verwendeten Bilder
von den jeweiligen Unternehmen oder
der Autorin zur Verfügung gestellt.

An einem Strang ziehen

In der Metropolregion FrankfurtRheinMain arbeiten Kommunen und Kreise eng zusammen, um Bevölkerungswachstum, Flächennutzung, Mobilität und Energieversorgung nachhaltig zu gestalten.

Im deutschlandweiten Vergleich der Landkreise und Städte spielt die Region FrankfurtRheinMain auf den vorderen Plätzen mit. Das zeigt eine Studie des Kölner Instituts der Deutschen Wirtschaft. Im Niveauranking belegt Frankfurt Platz fünf, der Main-Taunus-Kreis Platz sechs und der Hochtaunuskreis Platz acht. Ähnliches in Sachen Wirtschaft, Arbeitsmarkt und Dynamik. So weit, so vielversprechend.

Der Ballungsraum FrankfurtRheinMain wächst weiter. In den vergangenen fünf Jahren verbuchte die Region ein Bevölkerungswachstum von gut sechs Prozent und einen doppelt so hohen Beschäftigungsanstieg. „Immer mehr Menschen kommen in unsere boomende Region. Damit wachsen aber auch die Herausforderungen: Wohnungsdichte, größere Erholungsgebiete, Klimawandel und Mobilität sind nur ein paar Stichworte“, erläutert Thomas Horn, Verbandsdirektor des Regionalverbandes FrankfurtRheinMain. Für die Neuaufstellung des Regionalen Flächennutzungsplans haben die 75 Mitgliedskommunen des Verbandes ein Plus von rund 2.240 Hektar Wohn- und 1.650 Hektar Gewerbeflächen vorläufig als Bedarf angemeldet. Der finale Beschluss ist für das Jahr 2023 geplant.

„Landkreise, Gemeinden und Städte der Region rufen wir auf, sich ihrer Verantwortung für die ansässigen sowie die hinzuziehenden Unternehmen und Fachkräfte der Region zu stellen und Wachstum und Beschäftigung zu ermöglichen“, heißt es in einer Resolution, die mehr als 20 Organisationen, Verbände und Interessenvertretungen aus der Region auf Initiative der IHK Frankfurt erstellt haben.

Sie fordern mehr Anstrengungen, um die Engpässe beim Wohnen für Fachkräfte und bei Gewerbeflächen zu korrigieren.

WOHNEN ÜBER DEM LEBENSMITTELMARKT

Im Kampf gegen den Wohnungsmangel könnten nach groben Schätzungen des Regionalverbandes im Verbandsgebiet zwischen 3.000 und 5.000 Wohnungen auf den Dächern von Supermärkten entstehen. 320 Märkte wären geeignet. „In den Oberzentren sind mehr Geschosse möglich als in kleineren Kommunen: Eine fünfgeschossige Bebauung ist in Frankfurt kein Problem, in Hammersbach wäre sie hingegen viel zu hoch“, so Horn. Zudem gelte es zu bedenken, dass mittlerweile auch schon Mischnutzungen mit Arztpraxen oder Kindertagesstätten über Supermärkten realisiert würden.

ERNEUERBARE ENERGIEN IM BLICK Der Klimawandel ist auch in der Region FrankfurtRheinMain deutlich spürbar, bis 2050 strebt die Region Klimaneutralität an. Um dieses Ziel zu erreichen, arbeiten die Stadt Frankfurt und der Regionalverband FrankfurtRheinMain im Rahmen des „Masterplans 100 Prozent Klimaschutz“ an einem gemeinsamen Energiekonzept, das die komplette Versorgung von Stadt und Region mit erneuerbaren Energien zum Ziel hat. Der Umbau des Energiesystems erhöht jedoch den Flächenbedarf beispielsweise für die Errichtung von Windenergieanlagen, aber auch für Solarenergie, Bioenergie, Wasserkraft und Geothermie. Daher steht die Festlegung dieser Flächen bei der aktuellen Teilfortschreibung des Regionalen Flächennut-

zungsplans im Mittelpunkt. Bisher wird mit einem Anteil von gut 38 Prozent der größte Teil des Stroms aus erneuerbarer Energie durch Biomasse erzeugt. Auf dem zweiten Platz liegt die Photovoltaik mit knapp 30 Prozent. Danach folgt Wasserkraft mit 14 Prozent, vor Windkraft und Klär- und Deponiegase.

MOBILITÄT NEU DENKEN Täglich sind mehr als eine Million Pendler innerhalb der Metropolregion unterwegs. Tendenz steigend. Die verfügbaren Räume werden dichter und Schienen- und Straßeninfrastrukturen gelangen an ihre Kapazitätsgrenzen. Der Masterplan Mobilität, der im Frühjahr 2021 von der Verbandsversammlung beschlossen werden soll, plant die Verkehrswende. Der Zeitplan sieht vor, bis Ende 2023 die kurzfristigen und bis Ende 2026 die mittelfristigen Maßnahmen umzusetzen. Wie der Hauptbahnhof stößt auch der S-Bahn-Tunnel in Frankfurt an Auslastungsgrenzen. Verbindungen um Frankfurt herum bieten eine Lösung, ein Teil ist bereits in Planung: die Regionaltangente West. Sie wird nach einer siebenjährigen Bauzeit von Bad Homburg und Bad Soden über Frankfurt-Höchst, den Frankfurter Flughafen bis nach Neu-Isenburg und Dreieich führen. «

Gabriele Bobka



Zwischen Baulandbeschluss und Stadtentwicklungskonzept 2030+

Ein hohes Wachstum an Arbeitsplätzen ist prognostiziert, Geburtenüberschuss. Der avisierte Bau an Wohnungen scheint die Nachfrage nicht befriedigen zu können. Es gibt Restriktionen für Investoren. Und es gibt Corona. Eine virtuelle Podiumsdiskussion in herausfordernder Zeit.

In Kooperation mit



Herr Schwebel, wie kommt die Wirtschaftsförderung Frankfurt durch die Krise?

Oliver Schwebel: Wir hatten keine Kurzarbeit, sondern hatten viel damit zu tun, Unternehmen bei all den Fragen zu helfen, die es gab. Gleichzeitig richteten wir einen Krisenstab ein mit den wichtigsten Verantwortlichen der Stadt, den Sozialpartnern. Die Landesregierung war dabei, der IHK-Präsident, der Handwerkskammer-Präsident, Vertreter der DEHOGA und viele andere. Dieses Gremium hat viele Impulse für die Landesregierung gegeben, um Gesetze zu verändern. Umso besser,

dass wir jetzt wieder neue Messen ansiedeln und Gas geben.

Wie ging und geht es der Nassauischen Heimstätte in dieser Zeit?

Constantin Westphal: Sie kommt überraschend gut zurecht, denn offensichtlich kommen auch ihre Mieter gut zurecht. Wir sind entgegenkommend gewesen und haben all unseren gewerblichen Mietern im März eine Monatsmiete erlassen. Es gibt bei uns Mietschuldnerberater, die dafür Sorge getragen haben, dass niemandem wegen Zahlungsverzugs aufgrund von Corona gekündigt wird.

Was hat Corona für die Helaba bedeutet?

Anja Peter: Insbesondere die Digitalisierung hat hier einen unglaublichen Sprung erlebt. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wurden binnen weniger Wochen fast alle remotefähig gemacht. Das hat mich besonders beeindruckt. Und dass viele Kunden während dieser Zeit proaktiv auf ihre Bank zukamen und uns auf dem Laufenden über eventuelle Einflüsse von Corona auf die Immobilien und deren Finanzierungen hielten. Bei Projektentwicklungen wurden wir beispielsweise darüber informiert, welche alternativen Pläne es geben könnte, wenn es etwa zu einer Verzögerung bei Bauarbeiten käme. Die proaktive Ansprache spricht für ein großes Vertrauensverhältnis ...

Welche wichtigen Projekte sind seit dem letzten Jahr hinzugekommen?

Schwebel: Wir waren im letzten Jahr noch voll im Wachstumsmodus, auch was den Flugverkehr betrifft. Da haben wir gerade 3,5 Milliarden in ein neues Terminal investiert. Am Flughafen wächst sehr stark der kleine Gewerbestandteil Gateway Gardens mit einigen guten Entwicklungen der Firma Goldbeck und ihrem Europa-Center, das gerade im Bau ist.

Was passiert rund um die Messe?

Schwebel: Da bauen wir zurzeit sehr »

TEILNEHMER



Anja Peter,
Head of Real Estate
Finance International
Clients Germany der
Landesbank Hessen
Thüringen Helaba



**Dr. Constantin
Westphal,**
Geschäftsführer der
Unternehmensgruppe
Nassauische Heim-
stätte Wohnstadt



Oliver Schwebel,
Geschäftsführer der
Wirtschaftsförderung
Frankfurt am Main

In Kooperation mit



stark. Wir haben den Grand Tower als Deutschlands höchstes Wohnhochhaus gerade in der Fertigstellung. Mit dem Tower One entsteht ein weiteres Hochhaus.

Wie kommt das Four-Projekt in der Innenstadt voran?

Schwebel: Es geht auch hier so langsam vorwärts. Das Projekt mit vier Hochhäusern auf dem Deutsche-Bank-Areal wird die gesamte Innenstadt deutlich verändern. In den Erdgeschossbereich werden

Europaviertel. Man muss wirklich sagen, dass die Investoren, wie oben schon erwähnt, sehr gute Mittel entwickelt haben, um mit der Corona-Krise umzugehen.

Dr. Westphal, welche Projekte realisieren Sie gerade im Frankfurter Raum?

Westphal: Wir haben im Moment insgesamt über 5.000 Wohnungen in Hessen im Bau oder in der Planung. Wir haben in Frankfurt von der Größenordnung her sicherlich auch ein spannendes B-Plan-

suchen wir zumindest am unteren Rand marktdämpfend tätig zu sein.

Gehört auch Infrastruktur dazu?

Westphal: Ja, in hohem Maße. Wir bauen zunehmend mit unseren großen Projektentwicklungen Kindertagesstätten. Im Schönhofviertel sind es fünf. Inzwischen bauen wir auch Schulen.

Was ist mit Ihren Aktivitäten um Frankfurt herum?

Westphal: Wir haben im Frankfurter Bogen, Offenbach, Wiesbaden bis hin nach Darmstadt und Hanau in diesem Jahr allein 2.500 Wohnungen schlüsselfertig gekauft. In Offenbach etwa entwickeln wir ein ehemaliges Postgelände, es gibt in den genannten Städten viele Projekte. Zusätzlich haben wir auch in Kassel mehrere große Projekte, zum Beispiel eine stillgelegte Martinibrauerei. Und wir haben da mehrere hundert Wohnungen im Bau. Auch haben wir den Werkwohnungsbestand von Buderus und Bosch gekauft. Das sind über 1.000 Wohnungen im Wesentlichen zwischen Wetzlar und Gießen.

Frankfurt hat ja ein großes Einwohnerwachstum zu verzeichnen. Wie ist die Stadt darauf vorbereitet, gerade was das Wohnen betrifft?

Schwebel: Hier ist schon viel passiert, aber das reicht noch nicht. Wir sind in den letzten Jahren natürlich deutlich gewachsen, kommen mittlerweile auf 760.000 Einwohner. Das Gute ist, dass in Frankfurt nach oben gebaut werden kann ...

Reicht das aus, um genügend Wohnraum zu schaffen?

Schwebel: Bis Ende 2030 soll Frankfurt 830.000 Einwohner haben, so ist es prognostiziert. Dafür müssen noch einige Wohnungen mehr gebaut werden. Die Immobilienwirtschaft legt sich hier auch deutlich ins Zeug ...

Auch die Zahl der Arbeitsplätze soll in Frankfurt doch steigen. Reichen die ge-



„Viele unserer Kunden hielten uns proaktiv auf dem Laufenden über eventuelle Einflüsse von Corona auf die Immobilien und deren Finanzierungen.“

Anja Peter, Head of Real Estate Finance International Clients Germany der Landesbank Hessen Thüringen Helaba

vielfältige Läden einziehen. Im Osten schließlich tut sich sehr viel rund um die EZB. Die Stadt steht wirklich nicht still ...

Die Helaba begleitet das Projekt. Hat sich die Krise hier ausgewirkt?

Peter: Fast nicht. Die Vorvermietungen liefen weiter zu ganz soliden Mietpreisen. Hier hat es für uns keinen sichtbaren Einbruch gegeben. Das Gleiche gilt auch für andere Projekte, zum Beispiel den One im

Verfahren. Das ist das Schönhofviertel, die ehemalige Siemens-Niederlassung. Da entwickeln wir 2.500 Wohnungen mit unserem Projektpartner Instone. Von ihm haben wir außerdem einige Baufelder zusätzlich übernommen. Insgesamt haben wir damit 1.250 Wohnungen in der Entwicklung. Wir haben natürlich auch noch andere Projekte am Start. Dazu gehört auch ein Projekt mit möbliertem Wohnen, das ist für uns ein neues Segment. Da ver-

planten Wohnungen aus, um die erwartete Nachfrage zu befriedigen?

Schwebel: Nein, das reicht aktuell nicht aus. Es gibt viel weniger neue Wohnungen als prognostizierte Arbeitsplätze, und das ist eine große Diskrepanz. Allein im letzten Jahr sind in Frankfurt 16.000 neue Arbeitsplätze dazugekommen. Und das sind mehr als neue Einwohner. Das Wachstum findet in der Region statt. Das stellt natürlich große Herausforderungen an die Verkehrsentwicklung.

Frau Peter, wenn man den Blick auf den Immobilienfinanzierungsmarkt wirft, fällt auf, dass der Zinssatz zwar niedrig ist, die Banken scheinen diese niedrigen Zinsen aber nicht an die Kunden weiterzugeben. Woran liegt das, und wie ist das bei der Helaba?

Peter: Der Zinssatz, den wir dem Kunden nennen, hat verschiedene Bestandteile. Es gibt nicht nur „den“ allgemeinen Marktzins, den man in der Zeitung lesen kann, sondern unter anderem auch einen Liquiditätskostenaufschlag auf den Einstandszins. In

Summe ist das der Preis, den die Banken bezahlen, wenn sie sich am Markt refinanzieren. Dieser Liquiditäts- oder Funding-Aufschlag wird an den Kunden weitergegeben.

Und Refinanzierung war schwer während der Krise ...

Peter: Ja. Nach dem Lockdown war der Markt innerhalb weniger Tage trocken. Es gab kein Geld mehr unter den Banken zu leihen und die Liquiditätskosten stiegen innerhalb ganz kurzer Zeit in drei Schritten um 65 bis 75 Punkte für ungedecktes Geschäft und noch einmal um 30 Punkte für pfandbriefgedecktes, also sehr sicheres Geschäft.

Wie damals während der Finanzkrise?

Peter: Ja, das ließ sich auch in 2009 beobachten. Und das ist auch der Grund, warum die Zinsen an unsere Kunden gestiegen sind. Unser Glück war allerdings, dass wir ein Pre-Funding in ziemlich großer Höhe vorhielten, sodass wir uns in dieser Zeit nicht am Markt refinanzieren mussten. Liquidität war für eine kurze

Zeit in der Krise ein knappes und extrem kostbares Gut.

Im letzten Jahr haben wir angesprochen, dass viele Bauvorhaben stocken wegen der mangelnden Abstimmung der Dezernate. Hat sich daran inzwischen etwas geändert?

Westphal: Davon kann ich leider nicht berichten. Was sich geändert hat, ist, dass die Stadtverordnetenversammlung im Mai einen Baulandbeschluss gefasst hat, und den zu bewerten überlasse ich dem Markt. Der gibt jetzt viele Vorgaben bei der Entwicklung eines Baugebiets durch den Investor. Zum einen müssen 30 Prozent geförderter Wohnungsbau errichtet werden, davon je zur Hälfte auf dem ersten und auf dem zweiten Förderweg. Außerdem muss man für 15 Prozent der vorgesehenen Bruttogeschossfläche gemeinschaftliches und genossenschaftliches Wohnen errichten. Es kommt noch dazu, dass 10 Prozent der Eigentumswohnungen, die der Investor errichten möchte, preisreduziert verkauft werden, das heißt, es gibt eine Decke- »



Die Frankfurter lieben ihre Hochhäuser und fühlen sich in dichter Bebauung wohl, so die Diskussionsteilnehmer.

In Kooperation mit



lung der Verkaufspreise. Dann bleibt noch 30 Prozent frei zu entwickelndes Wohnen für den Investor übrig.

Wie bewerten Sie das?

Westphal: Ich finde das sehr spannend. Es ist sicherlich die einschneidendste Maßnahme, die eine Stadt in Deutschland zur Förderung von preiswertem Wohnen jemals beschlossen hat. Man wird beobachten müssen, wie sich das auf die Investitionsbereitschaft und auf die Anzahl der konkreten Baugenehmigungen auswirkt. Das wird sich in zwei oder drei Jahren zeigen.

Wie bewertet die Helaba das?

Peter: Natürlich ist das ein sehr tiefgreifender Eingriff in das Handeln der Investoren. Aber wir sehen auch: Modelle, die preiswerten Wohnraum fördern – gegebenenfalls sogar unter Zwang –, sind notwendig zur Erhaltung von sozialen Strukturen, die verhindern, dass Frankfurt verödet, wenn nämlich immer mehr Menschen ins Umland ziehen.

Schwebel: Das ist natürlich ein Teil der gesamten Strategie. Wir sind kurz davor, ein Gewerbeflächenentwicklungsprogramm zu beschließen. Das heißt, es wird auch neue Gewerbeflächen geben. Erstmals seit vielen Jahren wächst die Stadt auch wieder räumlich durch neue Beschlüsse.

In diesem Zusammenhang ist das Mittelstandsprogramm wichtig. Können Sie das kurz erläutern?

EXTRA: PODCAST



podcast.haufe.de/immobilien
Unternehmerrunde
Frankfurt

Die Highlights
einer Diskussion
im Originalton



„Der Baulandbeschluss ist sicher die einschneidendste Maßnahme, die eine Stadt in Deutschland zur Förderung von preiswertem Wohnen je beschlossen hat.“

Dr. Constantin Westphal, Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte Wohnstadt

Schwebel: Hier geht es um die Menschen, die mit einem normalen Einkommen (bis zu 80.000 Euro pro Jahr) sich oft keine Wohnung in der Stadt leisten können. Der Druck auf die Politik ist hier tatsächlich sehr groß geworden. Außerdem hat die Stadt so viele Infrastrukturkosten, wie neue Schulen.

Aber das gilt ja nicht für Frankfurt allein.

Schwebel: Es gilt aber schon für Frankfurt besonders. Frankfurt ist die „jüngste“ Großstadt Deutschlands. Sie hat jedes Jahr allein 3.000 Geburten mehr als Sterbefälle. Für die Kinder müssen etwa Kindergartenplätze vorgehalten werden. Damit die Stadt das alles finanzieren kann, gibt es eben die Gewinnabschöpfungsvariante, mit der man die Bauherren auch an den Infrastrukturkosten beteiligt.

Was macht die Helaba coronabedingt jetzt noch an Finanzierungen, und was macht sie nicht mehr, Frau Peter?

Peter: Wir haben direkt im März unseren kompletten Kreditbestand auf eventuelle Risiken geprüft. Gefahren sehen wir in unserem Portfolio aktuell keine und fühlen uns da gut aufgestellt. Aber der Immobilienbereich reagiert ja bekanntlich mit Zeitverzögerungen. Wir beobachten daher die Märkte sehr genau. Zu Beginn der Krise hatten wir uns darauf verständigt, alle unsere Bestandskunden unverändert gut zu betreuen. Bei Neukunden waren wir anfangs restriktiver, das hat sich inzwischen wieder entspannt. Aber insbesondere bei Projektentwicklungen schauen wir sehr genau hin und legen strengere Maßstäbe an als zuvor.

Hotelfinanzierungen machen Sie ja nicht. Was ist mit Retail?

Peter: Hier waren wir sowieso etwas vorsichtiger in den letzten Jahren im Hinblick auf das veränderte Käuferverhalten. Dennoch ist das Thema nicht vom Tisch: Der Strukturwandel in Richtung Online-Han-

del wurde im konsumorientierten Einzelhandel durch Corona weiter beschleunigt. Dagegen gelten aber z.B. die Nahversorger als Krisengewinner. Auch Logistikimmobilien finanzieren wir, betrachten diese aber ebenfalls differenziert. Logistik ist ein stabiler Anker, wenn man von Logistik für beispielsweise den Online-Handel spricht. Das werden wir in Zukunft vielleicht sogar verstärken. Und selbstverständlich finanzieren wir weiterhin Wohnimmobilien.

Wird die Assetklasse Büros weiter wichtig bleiben?

Peter: Ich glaube fest daran. Allerdings werden sich die Flächenbedarfe anders darstellen, in welchem Ausmaß jedoch ist per heute reine Spekulation. Ich vermute, es wird wieder weniger Open Spaces geben. Ich glaube, wir werden weiterhin Büroflächen brauchen, denn die Menschen wollen sich begegnen. Das funktioniert im Homeoffice ja nur sehr eingeschränkt. Wir finanzieren unverändert Büros in guten Lagen, mit solidem Mieterbesatz und langfristigen Mietverträgen oder einem guten Mietermix.

In Frankfurt gibt es das Integrierte Stadtentwicklungskonzept 2030+. Frankfurt soll sich auszeichnen durch lebendige Stadtteile, eine höhere Dichte und eine Mischung der Nutzung. Ist die Stadt hier auf dem richtigen Weg?

Westphal: Ja, das glaube ich schon. Wir alle wissen, dass Stadtteile wie das Nordend, aber auch das Westend baulich ansprechend sind und hohe Lebensqualität haben, obwohl sie mehr Stockwerke haben als der klassische Siedlungsbau.

Das heißt, die dichten Flächen sind gar nicht so unbeliebt?

Westphal: So ist es. Ich halte auch die Konzepte für das Stadtgrün und die entsprechenden Ausgleichsflächen für gelungen. Das Einzige, was wir uns hier wünschen würden, wäre, dass es bei der Entwicklung von Bebauungsplänen zügiger vorstatten geht. Das ist der eigentliche Engpass.

Der Brexit steht ja vor der Tür. Ist inzwischen etwas von einem Run auf Frankfurt zu beobachten?

Schwebel: Das kann man so sagen. Wir haben mit Abstand die meisten Firmensiedlungen im Bereich Brexit.

Sind das nur Banken?

Schwebel: Auch. Wir haben über 30 Banken, die vorher in Frankfurt nicht waren, hinzubekommen. Außerdem ist die Finanzwirtschaft entgegen allen Prognosen gewachsen. Wir haben über 4.000 Beschäftigte mehr als zum Zeitpunkt der Brexit-Entscheidung. Und wir haben eine ganze Menge an Nettoeffekten, die nicht direkt ablesbar sind, die aus allem entstanden sind. Plus Firmen, wie zum Beispiel Michelin, die von Frankfurt das UK-Geschäft betreiben. Außerdem hat LG Electronics ihre Europazentrale hierher verlegt. Und es gibt noch viele Beispiele mehr.

Wenn Sie positive Lehren aus Corona ziehen wollten, was würden Sie sagen?

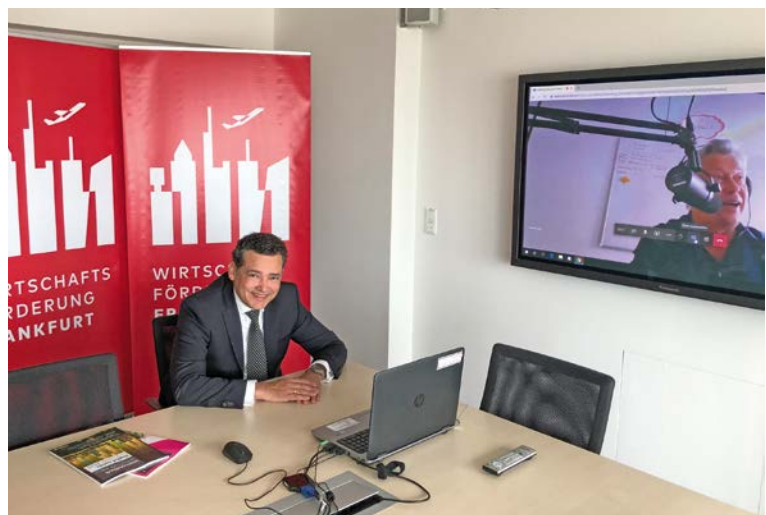
Westphal: Eine Konzentration auf das Wesentliche, auf die Wertschöpfung. Wir haben bei unserem Kerngeschäft erlebt, dass auch die Vermietung von Wohnungen sehr viel digitaler vor sich gehen kann, als wir das bislang durchgeführt hatten, auch

mal mit einer digitalen Unterschrift. Jeder Mieter, der bei uns einen Neubau bezieht, nimmt über eine Mieterapp an unserem neuen digitalen Netzwerk teil. Das erleichtert in Zukunft zunehmend die Kommunikation.

Peter: Neben unserem Digitalisierungssprung versuchen wir bei der Helaba, Dinge unkomplizierter zu handhaben, zum Beispiel was das Unterzeichnungssystem angeht. Entscheidungen, die bisher ausschließlich während Präsenzmeetings getroffen wurden, kann es jetzt auch mal online geben ...

Schwebel: Ja, es gibt positive Aspekte ... Wir können auf einmal sehen, dass Deutschlands Wirtschaft Digitalisierung kann. Das haben wir unter Beweis gestellt, und wir haben auch unter Beweis gestellt, dass wir eines der leistungsfähigsten Gesundheitssysteme haben. Wichtig für ausländische Investoren, die nach Deutschland kommen. Wichtig auch: Die Krise war ein Gradmesser für Konzepte: Gute Konzepte existieren nach der Krise weiter. «

Dirk Labusch, Freiburg



„Bis Ende 2030 soll Frankfurt 830.000 Einwohner haben. Dafür müssen noch einige Wohnungen mehr gebaut werden.“

Oliver Schwebel, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Frankfurt am Main

„Gute Mietwohnobjekte sind zukunftssicher“

Die Corona-Pandemie hat auch viele Teile der Immobilienbranche durcheinandergewirbelt. Intelligente und nachhaltige Wohnimmobilienprojekte werden dagegen immer gefragt sein, stellt **Fabian Klingler**, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Aberdeen Standard Investments Deutschland AG, fest.

Herr Klingler, kurz vorneweg, wie ist Ihr Unternehmen durch den Corona-Lockdown gekommen? Recht gut. Wir hatten schon vorher einiges in unsere Digitalisierung investiert. Deshalb konnte ein Großteil der Kollegen das Geschäft gut aus dem Homeoffice weiterführen. Natürlich waren Mieterwechsel, Besichtigungen und Besuche bei Kunden zeitweise erschwert, aber wir haben auch da einiges ins Virtuelle übertragen können, sodass wir unterm Strich gut zurechtgekommen sind.

Hat die Pandemie wirtschaftlich Spuren hinterlassen? Auch da kommen wir sehr gut durch die Krise: In Bezug auf Kapitalzusagen haben wir im Immobilienbereich in den letzten sechs Monaten sogar rund 500 Millionen Euro hinzugewonnen. Zudem haben wir in dieser Zeit auch gut zugekauft. Von zuvor 6,1 Milliarden Euro zu Ende 2019 betreut Aberdeen in Deutschland nun sieben Milliarden Euro in Immobilieninvestments. Wir haben unser Wachstum also beibehalten – nicht zuletzt weil wir vornehmlich in Wohnen engagiert sind. Der Bereich zeigt sich sehr stabil.

Wie sieht es auf Ihren Baustellen aus? Wir haben tatsächlich aktuell viele Objekte im Bau. Alle Baustellen laufen gut weiter – wenn auch einige teilweise ein bisschen langsamer. Unterm Strich kommen wir auch hier ganz gut durch die Krise.

Aberdeen ist stark in Wohnen engagiert. Auf welche Wohntypen setzen Sie in Ihrem Portfolio? Als Anbieter sind wir tatsächlich vor allem für Wohninvestments bekannt und etabliert. Unter den Investmentmanagern sind wir da in

Deutschland einer der Marktführer. Wohnen macht mehr als zwei Drittel unseres Bestandes aus, und wir engagieren uns fokussiert im urbanen gehobenen Mietwohnungssegment. Studentisches Wohnen und Mikroappartements sind nur in kleinem Umfang vertreten. In Wohntürme und Luxuswohnungen sind wir nicht investiert, da wir diese Segmente als überteuert und nicht nachhaltig ansehen. Beim Mietwohnen setzen wir gerne auf gut geschnittene Zwei- bis Vier-Zimmer-Wohnungen in urbanen Gegenden etwa in den Innenstädten oder als Blockrandbebauung an den Stadträndern. 70 Prozent unserer Mietwohnobjekte finden Sie in den deutschen Big-7-Städten.

In welcher Phase steigen Sie üblicherweise in Projekte ein?

Wir investieren sehr früh. Neubauprojekte in frühem Stadium, teils weit vor Baubeginn oder sogar vor Baugenehmigung, um unser Know-how möglichst früh einzubringen. Wir haben in Deutschland 18.000 Einheiten unter Management. Daraus resultiert ein breites Wissen in Sachen Vermietung und welche Wünsche potenzielle Mieter haben. Wir bringen in die Projekte gerne unsere Expertise ein, um zu gewährleisten, dass wir langfristige Mieter für die Objekte begeistern können.

Die Langfristausrichtung ist Ihnen wichtig?

Ja, unsere Zielsetzung ist in der Regel, die Objekte langfristig zu halten. Gelegentlich mischen wir mal ein kurzfristigeres Engagement bei oder übernehmen auch gelegentlich eine Projektentwicklung, aber im Kern sind wir auf sicheren Cashflow und Nachhaltigkeit ausgerichtet. Unsere

IN ALLER KÜRZE

Aberdeen Standard Investments

Die Aberdeen Standard Investments Deutschland AG betreut am Standort Frankfurt mit rund 100 Mitarbeitern ein Kundenvermögen in Höhe von rund 33 Milliarden Euro und gehört damit zu den größten ausländischen Asset Managern in Deutschland. Als Teil der Standard Life Aberdeen Gruppe ist das Unternehmen mit einer breiten Produktpalette für institutionelle Investoren wie Versicherungen, Banken, Altersversorger und Stiftungen sowie für Vertriebspartner im Privatkundenbereich vertreten. Das Angebot umfasst eine große Bandbreite an Fondslösungen mit Aktien und Anleihen aus Industrie- und Schwellenländern, Immobilien und Private Markets sowie integrierten Multi-Asset-Strategien. Im Bereich Immobilien verfügt die Aberdeen Standard Investments Deutschland AG über ein eigenes Fondsmanagement, Research sowie Asset und Transaktionsmanagement. Der Fokus liegt hier auf offenen Immobilien-Spezialfonds und geschlossenen Investment-KGs nach deutschem Kapitalanlagegesetz, die Aberdeen für institutionelle Kunden auflegt und verwaltet. Inzwischen managt das Unternehmen in Deutschland allein in Immobilieninvestments annähernd 6,5 Milliarden Euro – vorwiegend im Bereich Neubau-Wohnimmobilien, wo es zu den führenden Investoren gehört. www.aberdeestandard.com

Anleger sollen langfristig ihr Geld in die Produkte geben können. In Deutschland sind das Institutionelle wie zum Beispiel Versicherungen, Pensionskassen und Banken für ihr Depot A. Sie setzen mit uns auf langfristige Erträge und nicht auf Traden und spekulatives Handeln.

Haben Wohnimmobilien im Zuge von Corona einen neuen Stellenwert erhalten?

Wir sehen aktuell nicht, dass Wohnimmobilien von Covid-19 groß betroffen sind. Wir haben kaum Anfragen von Mietern wegen Mietstundungen, und die Nachfrage nach Wohnraum ist ungebrochen groß. Deutlich übertriebene Preisentwicklungen haben wir in den letzten Jahren bei Luxuswohnungen gesehen, insbesondere in den Wohntürmen beispielsweise in Frankfurt. Die Projektentwickler haben in den obersten Etagen irrsinnige Preise erzielt, die immobilienökonomisch nicht zu rechtfertigen sind. Es könnte hier durch Corona eine Korrektur anstehen. Ebenso beim Bau von Eigentumswohnungen. Diese waren von jeher mindestens 15 bis 20 Prozent teurer als Mietwohnungen. Da könnte ebenfalls eine Preiskorrektur anstehen, weil die Menschen möglicherweise aus Angst um Arbeitsplatz und Konjunktur lieber mieten als kaufen. Für den klassischen Mietwohnungsbau – den Neubau in guter Lage mit sinnvollen Grundrissen und guter bis gehobener Ausstattung – werden sich weiter zwölf bis 16 Euro pro Quadratmeter je nach Lage und Ausstattung nachhaltig erzielen lassen. Wir erwarten keinen Einbruch der Nachfrage. Im Gegenteil.

Im Gegenteil? Wir gehen davon aus, dass die Nachfrage weiter ansteigen wird. Falls sich die Menschen zurückhaltender für Eigentumswohnungen entscheiden sollten, spielt das dem Mietwohnungsbau in die Karten. Das klassische Segment bleibt zukunftssicher. Mit Ankaufsrenditen von drei bis 3,5 Prozent ist das ein stabiles und werthaltiges Investment – vor allem auch im Vergleich zu anderen Assetklassen wie Renten oder Aktien.

Wie sehen Sie die Entwicklung bei Büroimmobilien? Gerade Frankfurt hat ja einige davon. Das muss sich erst noch



„Unsere Kunden setzen mit uns nicht auf Traden und spekulatives Handeln, sondern auf solide, langfristige Erträge.“

Fabian Klingler ist stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Aberdeen Standard Investments Deutschland AG.

zeigen. Die Mietverträge bestehen ja aktuell noch und laufen mittel- bis langfristig weiter. Büros stehen nicht plötzlich dauerhaft leer. Die Transaktionsvolumina gehen zwar leicht zurück, aber unmittelbar sehen wir noch keine Einbrüche. Und auch in Zukunft werden Büros wichtig bleiben – nur auf eine andere Art.

Was erwarten Sie vom Büro der Zukunft?

Auch wenn Unternehmen vielleicht mehr Homeoffice ermöglichen werden – etwa für Back-Office-Arbeiten –, wird es weiter Büros geben. Denn fürs Management und für kreative Prozesse ist die Zusammenkunft von Teams wichtig und nötig. Aber die Art des Büros wird sich ändern. Weg vom dicht besetzten Großraumbüro, hin vielleicht zu wohnlicher Büroatmosphäre, mit der man die auf dem Arbeitsmarkt so gefragten Fachkräfte abholt. Kommunikationsbezogenere Raumlösungen. Im Frankfurter Westhafen Tower hat man

bereits tolle Konzepte gefunden. Ich gehe davon aus, dass die Nachfrage nach Büros bleiben wird, nur eben mit anderen Anforderungen an die Räumlichkeiten. Unternehmen, die sich entwickeln wollen, brauchen Standorte und Headquarters, an denen die Leute sich treffen. Das geht nicht alles aus dem Homeoffice heraus.

Eben fiel schon mal der Begriff Nachhaltigkeit. Welche Rolle wird er im Investitionsprozess der Zukunft spielen?

Eine große, in jedem Fall. Viele unserer Anleger wie etwa die Kirchen brauchen diesen Aspekt jetzt schon für ihre Investments. Wir haben bereits klare Kriterien dazu im Investmentprozess etabliert, mehrere sind schon ESG-geratet.

Uns ist Nachhaltigkeit in vielerlei Hinsicht wichtig. Zum Beispiel als soziale Verantwortung: Wir wollen für eine breite Bevölkerung investieren. Neben Wohnen engagieren wir uns auch im geförderten Wohnungsbau und etwa in Kindergärten. Wir wollen angemessenen Wohnraum für Familien schaffen, sodass die Mieter sich langfristig dort wohlfühlen. Diese soziale Verantwortung hat auch knallharte ökonomische Implikationen: Wenn die Menschen sich wohlfühlen, bleiben sie dort wohnen, gehen gut mit ihrer Mietsache und miteinander um. Am Ende des Tages ist das eine schöne Win-win-Situation. Wir wollen guten Wohnraum schaffen, keine Luxusbleiben, wo dann 30 Euro aufgerufen werden. Gehobenes Niveau ist prima, aber es gibt Grenzen. Für uns sind in erster Linie gut nutzbare Grundrisse ein wichtiger Aspekt von Nachhaltigkeit. Ebenso wie energieeffizientes Bauen.

Wie energieeffizient bauen Sie?

Wir gehen – je nachdem, was der Standort hergibt – gern auch über das gesetzlich Geforderte hinaus und setzen mit KfW-Förderung noch größere Energieeffizienzen um. Der Passivhausstandard passt nicht in jedem Objekt, aber die Niedrighausenergieklassen 40 bis 55 lassen sich gut darstellen. In diesem Segment sind wir schon sehr nachhaltig und energieeffizient aufgestellt. «

Die Fragen stellte Ulrike Heitze, Freiburg

Nutzungen im Konkurrenzkampf

Die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Frankfurt und die Zunahme der Arbeitsplätze lässt die Zahl der Einwohner seit Jahren steigen, jetzt 758.570 Menschen. Die Kehrseite der Medaille sind Flächenknappheit sowie steigende Mieten und Immobilienpreise.

Nach der überdurchschnittlichen Entwicklung der vergangenen acht Jahre stürzte die regionale Wirtschaft infolge der Corona-Pandemie regelrecht ab. Das führte in den Monaten März und April auch zu erheblichen Umsatzrückgängen auf dem Immobilienmarkt, so eine Analyse des Gutachterausschusses der Stadt Frankfurt. „Die Fallzahlen im April lagen bei rund 40 Prozent der Vergleichszahlen des entsprechenden Vorjahresmonats. Diese Umsatzrückgänge sind sowohl im gewerblichen Sektor als auch im Wohnungsbau feststellbar. Sollte sich das geänderte Kaufverhalten über einen längeren Zeitraum erstrecken, so ist in mehreren Teilmärkten mit einem Preis-

rückgang zu rechnen“, so die Auswertung. Während in Frankfurt die Preisstabilität im Bereich Logistik wohl weiterhin anhalte, führe das höhere Risiko in den Bereichen Einzelhandel, Gastronomie und Hotel zu einem Preisrückgang.

Die Krise zieht voraussichtlich auch die Preise und Mieten für Büros mit nach unten, wie eine Hochrechnung des Instituts der deutschen Wirtschaft zeigt. „Wir rechnen mit einem gravierenden Abschwung auf dem Büromarkt“, sagt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer. Für Frankfurt wird ein Rückgang der Büromieten um 16 Prozent, der Kaufpreise um 33 Prozent prognostiziert.

FRANKFURT PROFITIERT VOM BREXIT Die Pandemie verdrängt die Brexit-Folgen aus der öffentlichen Wahrnehmung. Obwohl der Streit um die Bedingungen des Austritts noch anhält, zeichnet sich inzwi-

FAKTEN



BANKEN

- › 2018 und 2019 haben Banken wegen des Brexits **über eine Milliarde Euro** investiert
- › Rund **60 Banken** wollen ihr Geschäft in Frankfurt/M. weiter aus- oder aufbauen



BÜROMARKT

- 2020:
- › Rückgang der Büromieten um **16 %**
 - › Rückgang der Kaufpreise um **33 %**

Im Helaba-Hochhausprojekt (li.) in der Neuen Mainzer Straße wird das Weltkulturen Museum mehr Ausstellungsfläche finden.





Links: In den vier Hochhäusern des „Four“ mit bis zu 228 Meter Höhe entstehen unter anderem über 600 Wohnungen und die höchsten Büroetagen des Landes, ein Lifestyle Hotel, eine Kindertagesstätte sowie ein urbaner Mix aus Einzelhandel, Nahversorgung, Gastronomie.

Unten: Jeweils im 18. Stock der beiden Türme bietet das Steigenberger Kongress Hotel Frankfurt Airport einen freien Blick auf die Umgebung.



schen ab, dass der Finanzplatz Frankfurt zu den Gewinnern dieser Entwicklung gehört. Laut Frankfurt Main Finance haben rund 60 Finanzinstitute erfolgreich Anträge bei der Finanzaufsicht gestellt, ihr Geschäft in Frankfurt auf- oder auszubauen. Rund 30 davon werden aus Frankfurt heraus ihre Europazentrale betreiben – davon die überwiegende Zahl der großen US-Banken, vier der fünf größten japanischen Banken und zwei der vier größten britischen Banken. „Von Banken, die sich auf den Brexit vorbereitet haben, wurde in den Jahren 2018 und 2019 über eine Milliarde Euro in Frankfurt investiert. Das kann man in der Stadt sehen. „Unter den 100 größten Gewerbesteuerzahlern der Stadt Frankfurt ist mehr als jeder achte ein Kreditinstitut aus dem Ausland“, so Frankfurts Stadtkämmerer Uwe Becker, Mitglied des Präsidiums von Frankfurt Main Finance.

WACHSTUM GESTALTEN In Frankfurt sind Flächen knapp, Wohnen und Gewerbe treten zunehmend in einen Konkurrenzkampf um den Zugriff. Im „Integrierten Stadtentwicklungskonzept Frankfurt 2030+“ sind die Leitlinien festgelegt, mit denen das Wachstum nachhaltig gestaltet werden soll. „Mit dem Integrierten Stadtentwicklungskonzept zeigen wir, dass wir 70.000 bis 90.000 Wohnungen schaffen, Perspek-

tiven für Gewerbe und Industrie aufzeigen und den Grüngürtel sowie die Flussräume weiter qualifizieren können. Für mich gilt: Wer in Frankfurt arbeitet, muss sich auch das Leben hier leisten können. Deshalb gehören Arbeiten und Wohnen für mich zusammen“, kommentiert Frankfurts Planungsdezernent Mike Josef das Konzept.

Was in der Theorie erstrebenswert und auch im Baurecht mit dem Gebiets-typ Urbanes Gebiet bereits verankert ist, erweist sich in der praktischen Umsetzung häufig als problematisch, wie die aktuelle Diskussion um den Osthafen zeigt. Der politische Vorstoß des Planungsdezernenten, dort neben Gewerbe auch Wohnungen zu bauen, löste im Juni eine scharfe Debatte aus. „Man kann sich des Eindrucks nicht erwehren, dass die Stadt mit einer Zermürbungstaktik die Unternehmen dauerhaft verunsichern und den Osthafen dadurch als Industrie- und Gewerbestandort unattraktiv machen will“, sagte Christian Eichmeier, Vorstandsvorsitzender der GFH und Geschäftsführer des Containerterminals im Osthafen.

NEUE HOTELS TROTZEN CORONA Hotellerie und Gastronomie gehören neben dem Einzelhandel zu den Bereichen, die besonders hart vom Lockdown betroffen sind. Die Gästezahlen brachen im März

um 66 Prozent und die Übernachtungen um 66,8 Prozent ein, im April sogar um 94 beziehungsweise 90 Prozent. Um die gebeutelte Hotellerie zu unterstützen, stellt die Stadt Frankfurt in diesem Jahr 6,47 Millionen Euro für Maßnahmen des Tourismusbeirates zur Verfügung.

Doch es gibt eine Zeit nach Corona, und angesichts der mehrjährigen Fertigstellungsphasen setzen Hotelprojektentwickler auch weiterhin auf den Standort Frankfurt. So realisiert Groß & Partner am flughafennahen Stadtquartier Gateway Gardens nach Entwürfen von HPP Architekten ein Kongress- und Konferenzzentrum. Das rund 70 Meter hohe Steigenberger Kongress Hotel Frankfurt Airport umfasst 527 Zimmer und Suiten sowie das genannte Kongress- und Konferenzzentrum. Der Spatenstich erfolgt im Jahr 2021, die Eröffnung ist für 2024 geplant. Als Teil des Großprojekts Quartier Kaiserlei entsteht in Offenbach ein neues Best Western Plus Hotel mit 188 Zimmern, das von der Macrander Hotel Gruppe betrieben wird, die auch das heutige Best Western Macrander Hotel Frankfurt/Kaiserlei in unmittelbarer Nachbarschaft führt. Nach Eröffnung und Umzug in das von KSP Jürgen Engel Architekten entworfene neue Businesshotel Anfang 2022 soll das heutige Hotel abgeris- »

sen werden. Gleich zwei Entwicklungen gibt es in Eschborn: ein neues H+ Hotel und ein Premier Inn. Ein Joint Venture von OFB Projektentwicklung und Groß & Partner errichtet direkt angrenzend an das SAP-Gebäude den achtgeschossigen Hotelneubau H+ mit 215 Zimmern. Die Eröffnung des Gebäudes, das die Vorgaben für eine Zertifizierung in LEED Gold erfüllen soll, ist für das vierte Quartal 2022 geplant. Premier Inn wird bis Ende 2021 in der Alfred-Herrhausen-Allee ein Hotelgebäude mit 168 Zimmern errichten.

BÜRO MIT WELTKULTUR Die Frankfurter Skyline mit ihren über viele Jahrzehnte hinweg entstandenen Hochhäusern prägt das Bild der Stadt. Mit dem Hochhausentwicklungsplan 2021 will die Stadt nun festlegen, wo und wie viele Hochhäuser künftig entstehen können. Dabei bleibt das bisherige Konzept von Clustern bestehen und das Bankenviertel auch künftig der zentrale Verdichtungsraum. Hier entsteht nach den Plänen von KSP Jürgen Engel Architekten ein 200 Meter hoher Bürokomplex. Im historischen Altbau des Projekts „Neue Mainzer Straße“, das die Helaba realisiert, hält im vierten Obergeschoss eine neue Dependence für das Weltkulturen Museum Einzug. „Damit verfolgen wir unser Ziel weiter, im Bankenviertel eine stärkere Nutzungsmischung zu bekommen; weg von der monostrukturellen Büronutzung, hin zu mehr öffentlichen, publikumsintensiven Nutzungen“, erläutert Josef. „Wir freuen uns, dass wir wie beim Main Tower die Öffentlichkeit in unsere Gebäude einladen können – seit nun mehr als 20 Jahren auf die Aussichtsplattform des Main Tower und zukünftig in die Dependence des Weltkulturen Museums“, so Christian Schmid, Mitglied des Helaba-Vorstands.

Ein weiteres spektakuläres Hochhausprojekt ist das Four Frankfurt, das voraussichtlich 2023/24 fertiggestellt wird. Das Amsterdamer Architekturbüro UN Studio von Ben van Berkel zeichnet für die Konzeption verantwortlich. Der niederländische Architekt hat bereits mehrere bemerkenswerte Bauten entworfen, unter anderem die Erasmusbrücke in Rotterdam, das Mercedes-Benz-Museum

in Stuttgart und das Wohngebäude „Five Franklin Place“ in New York.

„Four“ besteht aus vier in einem mehrgeschossigen Podium verbundenen Türmen; davon sind zwei dem Wohnen gewidmet, auch mit einem Anteil geförderter Wohnungen. Einer der vier Türme wird 228 Meter in die Höhe ragen und die höchste nutzbare Büroetage Frankfurts bieten. Zudem entstehen Hotels, Gastronomie, Einzelhandel, Miet- und Eigentumswohnungen und ein für die Öffentlichkeit zugänglicher Dachgarten auf rund 25 Meter Höhe. Das Projekt ist nach DGNB Platin für nachhaltige Vertical Cities zertifiziert. Die Ziegert Knight Frank Frankfurt GmbH wurde mit dem Vertrieb der Eigentumswohnungen, die sich in Turm drei befinden, beauftragt.

ZUWACHS IM EUROPAVIERTEL Neben dem Bankenviertel entwickelt sich auch das Frankfurter Europaviertel zum Hotspot des vertikalen Wachstums. Neben dem Portalhaus der Messe, Grand Tower, Porsche Design Tower, DB-Tower, Solid Home und dem One entwickelt die Gustav Zech Stiftung an der Europaallee westlich der Emser Brücke bis 2024 ein 33-geschossiges Hotel- und Büro-Hochhaus und den neuen Messe-Eingang Süd. In dem nach den weiterentwickelten Plänen von cyrus moser architekten (cma) entstehenden Hochhaus erstreckt sich über 19 Geschosse ein Vier-Sterne-Hotel mit 374 Hotelzimmern, die Büroflächen verteilen sich auf 13 Geschosse. Der neue viergeschossige Süd-Eingang zum

Messe-Gelände liegt unmittelbar an der künftigen U-Bahn-Haltestelle der im Bau befindlichen Verlängerung der U5 ins Europaviertel. Das knapp 5.000 Quadratmeter große Gebäude umfasst eine Empfangshalle mit Zugangskontrollsystemen, Veranstaltungs- und Konferenzräume sowie Gastronomieeinrichtungen.

Inzwischen haben auf der Messe auch die Bauarbeiten für die neue Halle 5 begonnen, die bis 2023 fertiggestellt werden soll. Zudem wird die gesamte Ostfassade der Halle 1 nach Plänen von Geiseler Gergull Architekten aus Frankfurt zum „Fenster zur Stadt“ umgestaltet, um das Messengeschehen für die Passanten transparenter und erlebbarer zu machen. Im Juni gab es auf dem Messegelände erst einmal große Aufregung, da hier eine 500 Kilogramm schwere Fliegerbombe die Bauarbeiten stoppte. Rund 2.700 Menschen mussten evakuiert werden, bis der Kampfmittelräumdienst die Gefahr aus der Vergangenheit entschärft hatte. Weniger explosiv, aber dennoch mit gravierenden Auswirkungen traf die Corona-Pandemie die Messe Frankfurt: Mehrere Messen mussten auf das kommende Jahr verschoben werden oder fielen in diesem Jahr ganz aus, etwa die Light + Building. Schon Anfang des Jahres entschied sich der Verband der Deutschen Automobilindustrie, die Automesse IAA 2021 statt am langjährigen Standort Frankfurt in München zu veranstalten. Ab Ende Mai begann die Messe ihren Betrieb mit vielen Sicherheitsvorkehrungen wieder hochzufahren. „Wenngleich noch nicht abzusehen ist, wie



Mit dem „Fenster zur Stadt“ wird das Messengeschehen für die Passanten transparenter.

Die Zukunft der Städtischen Bühnen könnte am Osthafen liegen.



sich beispielsweise Reisevorschriften und -bedingungen entwickeln, freuen wir uns sehr, dass die Buchmesse 2020 stattfinden kann. Dies ist aus unserer Sicht eine Entscheidung mit richtungsweisendem Charakter für die Veranstaltungsindustrie und für die Wirtschaft im Allgemeinen“, sagt Wolfgang Marzin, Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe Frankfurt.

HOCHHÄUSER NICHT NUR IN FRANKFURT

Hochhäuser spiegeln sich künftig auch im Wasser des ehemaligen Industriehafens in Offenbach. Bei der Arbeit den Blick auf die Spiegelungen schweifen lassen, in der Mittagspause an der Promenade die Seele baumeln lassen oder Arbeiten und Wohnen verbinden – im Offenbacher Hafen mit seiner markanten Hafensinsel soll all dies möglich sein. Während die drei Hochbauten des Projektes „Kap – Inselspitze Hafen Offenbach“ den Schlussstein im Westen bilden, vollendet das 70 Meter hohe „Wayv“ das Quartier im Osten. Das „Wayv“-Bürogebäude mit 20 Stockwerken entsteht bis 2023 nach den Plänen von Meixner Schlüter Wendt Architekten.

BÜHNEN AM FRANKFURTER OSTHAFFEN Am Frankfurter Osthafen könnte die Zukunft der Städtischen Bühnen liegen. Um einen fachlich neutralen Beitrag zu der aktuellen Debatte um Schauspiel und Oper zu leisten, legte der Frankfurter Projektentwickler Groß & Partner gemeinsam mit dem von Rem Koolhaas gegründeten

Architekturbüro OMA einen Entwurf vor. Der Vorschlag, mit dem sich der Projektentwickler ausdrücklich nicht für die Durchführung des Projektes bewirbt, verbindet Schauspiel und Theater mit zwei kreuzförmigen Gebäuden und viel Platz für die öffentliche Nutzung. Die Theaterdoppelanlage am Willy-Brandt-Platz soll mehr als 50 Jahre nach der Eröffnung durch einen Neubau ersetzt werden.

WANDEL IN DER SHOPPINGMEILE Frankfurt bietet neben Arbeitsplätzen und einem umfangreichen Kultur- und Freizeitangebot auch vielfältige Shoppingangebote. Neben der Luxusmeile Goethestraße zieht hier insbesondere die Zeil Einkaufswillige an. Im Top-10-Ranking der Passantenfrequenz lag die Zeil laut Engel & Völkers Commercial 2019 allerdings nur noch auf Platz fünf. Schon vor der Corona-Pandemie sorgte sich die IHK Frankfurt um die Zukunft der Innenstadt. „Vor einigen Jahren lag die Zeil noch auf dem ersten Platz. Die gesunkene Passantenfrequenz besorgt uns sehr. Hierbei geht es auch um den Erhalt von Arbeitsplätzen im Einzelhandel. Eine lebendige Innenstadt mit einem interessanten Einzelhandels- und Gastronomieangebot ist ein wichtiger Faktor für die Attraktivität eines Wirtschaftsstandorts“, sagte IHK-Präsident Ulrich Caspar im Dezember 2019. Viele Kunden kämen mit dem Auto in die Stadt. „Dies ist eine entscheidende Größe, die politisch negiert wird. Mit ei-

ner Verkehrspolitik, der keine Gesamtstrategie zugrunde liegt, verdrängt die Stadtpolitik viele Kunden aus der Stadt“, so Caspar. Notwendig sei ein Gesamtverkehrsplan, der alle Verkehrsträger und alle Wirtschaftszweige berücksichtigt.

Der coronabedingte Lockdown verschärfte die Situation des Einzelhandels, insbesondere in der Zeil mit den eher großflächigen Angeboten. So kündigte der Galeria-Karstadt-Kaufhof-Konzern die Schließung von drei Standorten in Frankfurt an, einer davon auf der Zeil. „Meine Befürchtung ist, dass das noch nicht alles war und es zu Zweitrundeneffekten kommt. Hierunter sind mögliche Schließungen von Geschäften in der Nachbarschaft zu verstehen, da die Kaufhäuser als Kundenmagneten wegfallen. Die Folge wären weitere Arbeitsplatzverluste und verödennde Innenstädte sowie Einkaufszentren“, sagt Frankfurts Oberbürgermeister Peter Feldmann. Appelrath Cüpper beantragte Insolvenz in Eigenverwaltung, und auch andere Filialisten befinden sich in Schieflage. Generell wird der Corona-Effekt den Strukturwandel im Einzelhandel beschleunigen, so eine Analyse von Bulwiengesa. „Ein Teil des Einzelhandelsumsatzes, der während des Shutdowns an den Onlinehandel abgegeben wird, bleibt dauerhaft für den stationären Einzelhandel verloren“, so Joseph Frechen, Bereichsleiter Einzelhandel bei Bulwiengesa. «

Gabriele Bobka

Auf der Suche nach der richtigen Strategie

Es ist nichts Neues: Der dringend benötigte Platz zum Wohnen ist in Frankfurt sehr knapp und teuer. Die Entwicklung der sozialen Infrastruktur, Sozialbauquoten und baurechtliche Regularien stellen Projektentwickler zunehmend vor Herausforderungen.

Die Zahl der Einwohner in Frankfurt steigt seit Jahren, im vergangenen Jahr sogar mit einer größeren Dynamik. Betrug das Wachstum 2018 noch 0,9 Prozent, lag es 2019 bei gut 1,4 Prozent. Inzwischen zählt die Stadt 758.574 Menschen. Den größten Zuwachs verzeichneten die beiden bevölkerungsreichsten Stadtteile Bockenheim und Gallus.

Das quirlige Bockenheim punktet mit diversen Einkaufsstrassen wie der Leipziger Straße, kleinen Cafés, Kneipen und Bühnen wie dem Bockenheimer Depot. Das Leben rund um die spätgotische, denkmalgeschützte Bockenheimer Warte ist geprägt vom studentischen Milieu, auch wenn durch den Umzug der Goethe-Universität das bestehende Campusgelände in Bockenheim aufgegeben wurde. Das Gelände wandelt sich seit einigen Jahren in einen Kulturcampus mit einer Mischung aus kulturellen Einrichtungen wie der Hochschule für Musik und Darstellende Kunst; hinzu kommen Wohnen, Gewerbe, Einzelhandel, Gastronomie. Zudem entwickeln Instone Real Estate und die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte in Bockenheim bis 2024 das Quartier Schönhof-Viertel mit rund 2.000 Wohnungen. Auch Strabag Real Estate setzt auf Bockenheim und plant an der Kuhwaldstraße/Ecke Voltastraße bis Ende 2022 das Wohnensemble Kuhllo mit 100 Eigentums- und 63 Mietwohnungen.

Der Stadtteil Gallus war dagegen lange Zeit durch die Produktionsbetriebe geprägt, die sich im 19. Jahrhundert aufgrund der günstigen Lage zwischen dem ehemaligen Güterbahnhofareal, dem heutigen Europaviertel, und dem Hauptbahnhofsvorfeld angesiedelt hatten. Neben den Betrieben entstanden dort ab 1900 dicht

bebaute Arbeiterwohnquartiere sowie in den 1920er/30er und 1950er Jahren die Hellerhofsiedlung und die Friedrich-Ebert-Siedlung. Heute ist das Gallus nach Umwandlungen, Aufwertungen und Neubebauungen ein beliebter Wohnort, besonders für Neubürger. Bis 2024 entwickelt Instone Real Estate auf dem ehemaligen Sitz des US-amerikanischen Kommunikationsunternehmens Avaya mit dem Kleyerquartier mehr als 1.200 Wohnungen, 400 davon öffentlich gefördert.

Bei Umnutzungen mitten in der Stadt treten nicht selten Probleme mit den Nachbarn auf. So liegt das Avaya-Areal in

direkter Nachbarschaft zum Rechenzentrum der Firma Equinix an der Rebstöcker Straße. Daher mussten die betroffenen Parteien und die Stadt erst eine Lösung finden, die einerseits den Lärmschutz für die Wohnungen sichert und andererseits eine mögliche Erweiterung und Einhausung der lärmemittierenden Kühlaggregate des Rechenzentrums ermöglicht.

FRANKFURT BAUT ZU WENIG Im Jahr 2019 wurden laut städtischer Bauaufsicht in der Mainmetropole 3.583 Wohnungen fertiggestellt. Damit setzt sich der deutliche Rückgang des Wohnungsbaus im Vorjahr



zwar nicht fort, der bestehende Wohnungsmangel wird allerdings auch nicht kompensiert. Die Baugenehmigungen sanken von 7.326 auf 5.829 Wohnungen. „Ein Rückgang von etwa 20 Prozent binnen eines Jahres ist ein schlechtes Signal für den Frankfurter Wohnungsmarkt und die vielen Fachkräfte, auf die die hiesigen Unternehmen nach wie vor angewiesen sind“, kommentiert Ulrich Caspar, Präsident der Industrie- und Handelskammer Frankfurt. Viele genehmigte Wohnungen werden zudem gar nicht oder erst sehr verzögert gebaut: Der Bauüberhang summiert sich inzwischen auf 15.835 Wohnungen. Kaum noch eine Rolle spielten 2019 Mikro-Apartments, deren Genehmigungen um 83 Prozent auf 155 Apartments zurückgingen.

Bauland ist weiterhin knapp und teuer. So verzeichnet der Frankfurter Gutachterausschuss für Immobilienwerte 2019 einen erheblichen Anstieg der Bodenrichtwerte in den Geschosswohnungsbaugebieten von 40 bis 50 Prozent. Die Preise für Mehrfamilienhausgrundstücke bewegten sich in einer Spanne zwischen 750 und

6.000 Euro pro Quadratmeter. Die Preise von neuen Eigentumswohnungen legten um 14,1 Prozent auf durchschnittlich 6.950 Euro pro Quadratmeter zu. Je nach Lage reichte die Spanne dabei von durchschnittlich 6.750 Euro für einfache und sehr einfache Lagen bis zu 10.390 Euro für sehr gute Lagen. In Wohnhochhäusern orientierten sich die Preise an der Höhe und reichten von 7.540 Euro zwischen Erdgeschoss und zehntem Obergeschoss bis zu 19.530 Euro ab dem 41. Obergeschoss – Panoramablick generiert offenbar einen höheren Wert. Auch die Angebotsmieten legten in Frankfurt zu, allerdings längst nicht in der Dynamik der Preise. Der Wohnungsmarktbericht 2019/2020 der Frankfurter Immobilienbörse bei der IHK Frankfurt beobachtet in einigen Vierteln Frankfurts sogar stagnierende Mietpreisentwicklungen – insbesondere in der unteren Preisklasse. Für Wohnungen mit mittlerer bis guter Ausstattungsqualität werden für das laufende Jahr Mietpreise von 7,50 Euro in Fechenheim und Unterliederbach bis hin zu 20 Euro in der Innenstadt – im Westend zum Teil auch über 22 Euro – pro Quadratmeter registriert.

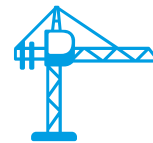
REGULIERUNG DES WOHNUNGSMARKTES

Um den steigenden Mieten entgegenzuwirken und zu verhindern, dass Mieter aus ihren Wohnungen gedrängt oder Mietwohnungen verstärkt in Eigentumswohnungen umgewandelt werden, stellt das Baurecht Kommunen zahlreiche Instrumente zur Verfügung. Dazu zählen Erhaltungssatzungen, Veränderungssperren oder auch Vorkaufsrechte. Diese werden ergänzt durch Beschlüsse der Stadt. Dazu gehört der im Mai verabschiedete Baulandbeschluss für die Entwicklung zukünftiger Wohnbauflächen. Er schreibt für die Entwicklung von Bauland verbindliche Quoten von 30 Prozent für gefördertes Wohnen, einen Anteil von 15 Prozent nach Konzeptverfahren für gemeinschaftliche und genossenschaftliche Wohnprojekte, eine Quote von 15 Prozent für freifinanzierten Mietwohnungsbau und einen Anteil von zehn Prozent für preisreduzierte Eigentumswohnungen vor. Bislang gab es in Frankfurt lediglich eine Quote von 30 Prozent für geför-



Eine Besonderheit: Der städtebauliche Entwurf für das Projekt Römerhof entstand in einem Workshop.

FAKTEN



WOHNUNGSBAU

- › Fertigstellungen 2019: **3.583**
- › Baugenehmigungen sanken 2019 von 7.326 auf **5.829**
- › Genehmigte, aber nicht gebaute Wohnungen summieren sich mittlerweile auf **15.835**



PREISE & MIETEN

- Eigentumswohnungen:
- › Durchschnittliche Preise für neue Eigentumswohnungen **rund 6.950 Euro/m²**
 - › Einfache Lagen **6.750 Euro/m²**
 - › Sehr gute Lage **10.390 Euro/m²**
 - › Erdgeschoss bis 10. Etage **7.540 Euro/m²**
 - › Ab 41. Etage **19.530 Euro/m²**
- Mietpreise für Wohnungen mit mittlerer bis guter Ausstattung in Frankfurt:
- › Fechenheim und Unterliederbach **7,50 Euro/m²**
 - › Gründerzeitviertel und Neubausiedlungen **14 bis 17 Euro/m²**
 - › Innenstadt **20 Euro/m²**
 - › Westend **22 Euro/m²**

Auf dem nordöstlichen Rebstock-Areal baut LBBW Immobilien 400 Wohnungen.

dernten Wohnungsbau. Zudem müssen Projektentwickler künftig bis zu zwei Drittel der planungsbedingten Bodenwertsteigerung als Leistungen für die Allgemeinheit einplanen, beispielsweise für den Bau von Kitas, für Klimaschutz oder die Herstellung öffentlicher Grünflächen.

Frankfurt nutzt außerdem den vom Land Hessen im Juni erlassenen so genannten Genehmigungsvorbehalt, der es 31 hessischen Kommunen mit angespannten Wohnungsmärkten ermöglicht, in einem Gebiet mit Milieuschutzsatzung die Umwandlung einer Mietwohnung in eine Eigentumswohnung von der Zustimmung der Stadt abhängig zu machen.

KOSTENBETEILIGUNG DER INVESTOREN

Im Stadtteil Bockenheim sollen auf dem nordöstlichen Rebstock-Areal, das ursprünglich für Bürogebäude vorgesehen war, 900 neue Wohnungen entstehen. Es handelt sich um den letzten Bauabschnitt des insgesamt 27 Hektar großen „Rebstockparks“, auf dem einst Flugzeuge starteten und landeten. Die Stadt hat mit der LBBW Immobilien Management, der ABG Frankfurt Holding und der Rebstock Projektgesellschaft einen städtebaulichen Vertrag zur Realisierung des Baugebiets geschlossen. Dieser sieht vor, dass ABG und LBBW Immobilien neben den Wohnungen auch eine sechsgruppige Kinder-

tageseinrichtung mit Freifläche und mindestens 24 Plätzen für unter Dreijährige sowie 84 Betreuungsplätzen im Kindergarten errichten müssen. Außerdem sind sie verpflichtet, 30 Prozent der entstehenden Wohnbauflächen als geförderte Wohnungen zu bauen und den Quartiersplatz Lindberghplatz herzustellen.

ENTWURF FÜR PILOTPROJEKT RÖMERHOF

Die Frage, wie ein neues Quartier einmal aussehen soll, wird meist durch einen städtebaulichen Wettbewerb geklärt. Nicht so beim „Römerhof“, einem Pilotprojekt des Forschungsprogramms „Stadt 2020“ des Deutschen Instituts für Stadtbaukunst. Erstmals entwickelten das von Christoph Mäckler geleitete Institut, die Stadtverwaltung sowie das kommunale Wohnungsunternehmen ABG in einem gemeinsamen Workshop das Konzept. Auf dem Areal südlich des Rebstockparks sollen rund 2.000 neue Wohnungen entstehen. „Der Entwurf bildet die Grundlage für ein gemischt genutztes Quartier mit Blockrandbebauung, qualitativ hochwertigen Straßenräumen und Plätzen sowie grünen Höfen, Vorgärten und hochwertiger kleinteilig gegliederter Architektur“, erläutert Frankfurts Planungsdezernent Mike Josef. Der Bebauungsplan soll 2021 in die Offenlage gehen, die konkreten Gestaltungen sollen durch Architektur-



wettbewerbe geklärt werden. ABG-Geschäftsführer Frank Junker schätzt das Investitionsvolumen auf insgesamt rund 300 Millionen Euro. Das Feldbahnmuseum sowie die bestehenden Kleingärten und Gewerbebetriebe bleiben erhalten. Der vorhandene Omnibusbetriebshof wird dagegen an einen neuen Standort verlegt. Die ABG errichtet hier 40 Prozent geförderten Wohnraum und stellt 15 Prozent der Flächen für gemeinschaftliches und genossenschaftliches Wohnen zur Verfügung.

RÜSSELSCHEIM WÄCHST IN BAUSCHEIM

Neue Quartiere entstehen jedoch nicht nur in Frankfurt, sondern auch in der Region. Rüsselsheim am Main ist mit rund 65.700 Einwohnern Teil der Stadtregion Frankfurt. Die kontinuierlich steigenden Einwohnerzahlen und die prosperierende Wirtschaft der Opelstadt führen seit Jahren zu einer höheren Flächennachfrage für Wohnen und Gewerbe. Um diese befriedigen zu können, soll in den kommenden Jahren im Stadtteil Bauschheim das größte Entwicklungsgebiet der Stadt, die Eselswiese, ein Nutzungsmix mit Wohnen, Gewerbeflächen und Grün, auf rund 60,5 Hektar entstehen. Da ein komplett neuer Stadtteil geplant ist, muss auch eine neue Infrastruktur geschaffen werden. Die Entwicklung des Baugebiets hatte die Stadt europaweit ausgeschrieben und im April 2018 die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte Wohnstadt (NHW) als treuhänderischen Entwicklungsträger gewählt. Den folgenden städtebaulichen Wettbewerb gewann das Büro Studio Wessendorf mit dem Atelier Loidl Land-



Auch außerhalb Frankfurts wird gebaut: Im Gebiet Eselswiese in Rüsselsheim soll ein komplett neuer Stadtteil entstehen.



Oben und rechts: Auf den nördlichen Baufeldern des Schönhofviertels entstehen nach den Plänen der Büros Landes & Partner und BGF+ Architekten Mietwohnungen, Eigentumswohnungen und ein inklusives Wohnprojekt.

„Zum Schutz bestehender Mietverhältnisse werden wir ab sofort eine Umwandlung von Miet- in Eigentumswohnungen in Milieuschutzgebieten nur in den wenigen gesetzlich geregelten Ausnahmefällen zulassen.“

Mike Josef,
Frankfurts Planungsdezernent



schaftsarchitekten, beide aus Berlin. Es sei wichtig, dass sich die Bebauung der bisher landwirtschaftlich genutzten Flächen in das Erscheinungsbild von Bauschheim einfüge und eine harmonische Vernetzung zwischen den alten und neuen Bevölkerungsgruppen ermögliche, sagt Rüsselsheims Baudezernent Nils Kraft.

EIN NEUER STADTTEIL FÜR NEU-ISENBURG

In Neu-Isenburg entwickeln Groß & Partner und Gewobau Neu-Isenburg ab 2021 zwischen Schleusserstraße, Frankfurter Straße und der Hugenottenallee das Stadtquartier Süd. Der Nutzungsmix auf der rund 115.000 Quadratmeter großen Fläche sieht Wohnungen, Büroflächen, Hotels, Einzelhandel, eine Kindertagesstätte sowie einen Quartiersplatz und öffentliche Parks vor. Für das Stadtquartier Süd verwandeln die Bauherren ein ehemaliges Industriegelände, auf dem bisher das Unternehmen Agfa und eine Außenstelle der Bundesmonopolverwaltung für Branntwein angesiedelt waren, in ein urbanes Gebiet mit rund 700 Wohnungen und Büroflächen für rund 1.900 Arbeitsplätze.

ENTWICKLUNG DES MAINZER ZOLLHAFENS

Als Kriegshafen, Handelshafen, Zollhafen und Containerhafen hat das Areal an der Rheinallee in Mainz schon immer zur

Stadt dazugehört. Mit der Entscheidung des Stadtrats im Jahr 2003, das Containerterminal in das Industriegebiet Ingelheimer Aue zu verlegen, und mit der Schließung des Hafens 2013 wurde der Weg frei für die Umgestaltung zum Stadtquartier. Bis 2025 sollen hier am Rheinufer 1.400 Wohnungen und etwa 4.000 Arbeitsplätze entstehen. Drei Real Estate entwickelt auf den Hafensinseln II und III 189 Miet- und Eigentumswohnungen. Den Architekturwettbewerb für das Projekt gewann im April das Düsseldorfer Büro HPP Architekten. Das Projekt besteht aus zwei Gebäuden, verteilt auf zwei Inseln, die zusammen 11.500 Quadratmeter umfassen. Das Objekt auf der Hafensinsel III, der Lotsenhof, in dem die Eigentumswohnungen entstehen, wird eine Fassade mit unterschiedlich farbigen Ziegeln erhalten, die Immobilie auf der Hafensinsel II, der Fischerhof, eine mit sandsteinfarbenen Betonelementen.

Auch die Immobiliengruppe GOC setzt auf den Standort am Wasser und will auf dem 3.200 Quadratmeter großen Baufeld Hafenallee I in Rheinnähe einen gemischt genutzten Gebäudekomplex mit einem Boardinghouse und Eigentumswohnungen errichten. «

Gabriele Bobka



Mobilitätswandel im internationalen Drehkreuz

Frankfurt steht vor einer Verkehrswende, die sowohl für die Bevölkerung als auch für die Unternehmen mit großen Veränderungen verbunden ist. Die Pendlerhochburg erstickt im Verkehr und muss deutlich gegensteuern.

Über 387.500 Beschäftigte pendeln laut Bundesagentur für Arbeit zu ihrer Arbeit nach Frankfurt. Die meisten Pendler kommen aus den benachbarten Kreisen, an der Spitze liegt hierbei mit 38.420 Arbeitnehmern der Kreis Offenbach. Frankfurt profitiert vom Arbeitgeber Flughafen und einem guten Nahverkehrssystem. Allerdings belastet der Verkehrsstrom die Luft und führt nicht nur zu zahlreichen Staus, sondern an stark befahrenen Straßen zur Überschreitung der Grenzwerte der Emissionen von Feinstaub und Stickoxiden. Im Dezember 2019 schrieb der

Hessische Verwaltungsgerichtshof Frankfurt ein stärkeres Engagement in Sachen Luftreinhaltung in das Pflichtenheft. Die bisherigen Maßnahmen hätten sich „als ungeeignet erwiesen, in kürzestmöglicher Zeit eine Grenzwertunterschreitung im gesamten Stadtgebiet zu erreichen“. Dieses Urteil sei ein „Blauer Brief“, mit dem das Gericht in aller Deutlichkeit klarmache, dass erheblich nachgesteuert werden und viel konsequenter gehandelt werden müsse als bisher, kommentierte Frankfurts Umweltdezernentin Rosemarie Heilig das Urteil. Die Emissionen aus dem Verkehr in

Frankfurt seien nicht nur punktuell, sondern insgesamt viel zu hoch. „Frankfurt erstickt im Pendler- und Lieferverkehr. Lassen wir die autogerechte Stadt endlich hinter uns und holen uns die Straßen fürs Stadtleben zurück“, so Heilig. Notwendig sei ein Gesamtverkehrskonzept, das nicht nur einzelne Straßenzüge, sondern auch umliegende Stadtviertel berücksichtige.

20 MILLIONEN EURO FÜRS SCHIENENNETZ

Um den Ballungsraum Frankfurt-Rhein-Main zu entlasten und die Anbindung des ländlichen Raums zu stärken, will das Land Hessen in den kommenden Jahren rund 20 Milliarden Euro in den Ausbau des Schienennetzes für den Nah- und Fernverkehr investieren. Eine Stärkung des ÖPNV plant auch Frankfurt selbst. „Mit Metrobussen, Expressbussen und einem nochmals deutlich attraktiveren Nachtverkehr setzt die Stadt Meilensteine für eine nachhaltige Mobilität“, sagt Oberbürgermeister Peter Feldmann. Acht nachfragestarke Frankfurter Buslinien erhalten ab Dezember das Label „Metrobuslinie“, die an jedem Tag der Woche rund um die Uhr und zudem häufiger fährt. Um Pendler zum Umstieg auf den ÖPNV zu motivieren, lassen Frankfurt und Bad



„Frankfurt erstickt im Pendler- und Lieferverkehr. Lassen wir die autogerechte Stadt endlich hinter uns und holen uns die Straßen fürs Stadtleben zurück.“

Rosemarie Heilig,
Umweltdezernentin Frankfurt

Vilbel untersuchen, ob der Bau einer etwa 5,5 Kilometer langen Straßenbahnverbindung zwischen den Städten sinnvoll und machbar ist.

Eine solche Potenzialanalyse hat Frankfurt auch gemeinsam mit den Städten Dreieich und Neu-Isenburg in Auftrag gegeben. „Sowohl Neu-Isenburg als auch Dreieich werden nur am Rande von den S-Bahn-Linien nach Langen und Darmstadt erschlossen. Ich kann mir von einer Straßenbahn in Verbindung mit der Regionaltangente West eine spürbare Entlastung vom automobilen Berufspendler und eine Stärkung unseres Einkaufsstandorts vorstellen“, sagt Neu-Isenburgs Bürgermeister Herbert Hunkel. Eine bessere Anbindung planen auch Bad Homburg und Frankfurt mit der Verlängerung der U-Bahnlinie 2. Der Bau soll 2023 beginnen, sodass die U-Bahn 2028 den Betrieb aufnehmen könnte.

CORONA BREMST DEN FLUGVERKEHR AUS

Was „Fridays For Future“ nicht schaffte, gelang nun einem Virus. Der Lockdown und die weltweiten Reisewarnungen zur Bekämpfung der Corona-Pandemie legten den Flugverkehr lahm, Dienstreisen wurden durch Videokonferenzen

ersetzt und die Arbeit im Homeoffice stieg deutlich. Während das Klima und fluglärmgeplagte Anwohner profitierten, droht der Wirtschaft eine Rezession, tausende von Arbeitsplätzen sind in Gefahr. Im April zählte der Flughafen Frankfurt, einer der größten Arbeitgeber der Region, 188.078 Passagiere, ein Rückgang von 96,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Kumuliert über die ersten vier Monate des Jahres betrug das Minus 45,7 Prozent. 18.000 Mitarbeiter wurden in Kurzarbeit geschickt. Auch das Luftfrachtgeschäft veränderte sich. Das Importaufkommen in Frankfurt stieg deutlich, während das Exportgeschäft stagnierte. Den Großteil der umzuschlagenden Waren machte medizinische und pharmazeutische Schutz-ausrüstung aus. „Wir haben in den vergangenen Wochen täglich über 200 Tonnen medizinische Waren umgeschlagen. Im April waren das rund 730.000 Packstücke mit der Warenbezeichnung ‚Masken‘. Unsere Lager sind voll ausgelastet, unser Personal arbeitet unter Hochdruck“, sagt Claus Wagner, Geschäftsführer von FCS Frankfurt Cargo Services. Neben der Zusammensetzung der Fracht erhöhten die vielen neuen Akteure in der Lieferkette den Koordinationsaufwand. »

FAKTEN



PENDLER

- › **Über 387.500** Beschäftigte pendeln aus den benachbarten Kreisen zu ihrer Arbeit nach Frankfurt
- › An der Spitze liegt hierbei mit 38.420 Arbeitnehmern der **Kreis Offenbach**
- › **20 Milliarden Euro** will Hessen in den kommenden Jahren in den Ausbau des Nah- und Fernverkehrs im Ballungsraum Frankfurt-Rhein-Main investieren



Oben: Die weltweiten Reisebeschränkungen trafen auch den Flughafen Frankfurt schwer.

Unten: In der CargoCity Süd entsteht eine neue Frachtabfertigungshalle.

STAATSHILFEN FÜR DIE LUFTHANSA „Der weltweite Luftverkehr ist in den vergangenen Monaten fast vollständig zum Erliegen gekommen. Das hat unser Quartalsergebnis in einer bisher noch nie dagewesenen Dimension belastet. Angesichts der absehbar nur sehr langsam verlaufenden Erholung der Nachfrage müssen wir nun mit tiefgreifenden Restrukturierungen gegensteuern“, sagte Carsten Spohr, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Lufthansa, bei der auf Juni verschobenen Vorstellung des Quartalsberichts. Die im April und Mai um über 95 Prozent reduzierte Verkehrsleistung führte dazu, dass 700 der

763 Flugzeuge am Boden bleiben mussten. „Es ist uns gelungen, die Fixkosten innerhalb kurzer Zeit um ein Drittel zu senken. Dennoch verbrauchen wir im operativen Geschäft derzeit rund 800 Millionen Euro unserer Liquiditätsreserve pro Monat. Darüber hinaus werden vor allem Erstattungen von stornierten Flugtickets und die Rückzahlung von fälligen Finanzverbindlichkeiten unsere Liquiditätsentwicklung absehbar belasten“, sagte Thorsten Dirks, Lufthansa-Vorstand Digital und Finanzwesen. Inzwischen zählt der Konzern aufgrund der Schiefelage nicht mehr zu den Dax-Unternehmen.

Um den schwer angeschlagenen Betrieb zu stabilisieren, erhält das Unternehmen neun Milliarden an Staatshilfen. An deren Genehmigung knüpfte die EU-Kommission allerdings die Bedingung, in Frankfurt und München Start- und Landerechte, sogenannte Slots, an Wettbewerber abzugeben. Das Unternehmen selbst rechnet aufgrund einer nur schrittweise anziehenden Nachfrage für das Jahr 2021 mit immer noch 300 geparkten Flugzeugen, im Jahr 2022 voraussichtlich noch mit 200. Selbst nach Ende der Krise, die für das Jahr 2023 erwartet wird, geht der Konzern von einer um 100 Flugzeuge kleineren Flotte aus.

MEHR PLATZ FÜR DIE LUFTFRACHT Der Luftfrachtstandort Frankfurt wird ausgebaut: In der CargoCity Süd baut Fraport eine 16.000 Quadratmeter große Frachtabfertigungshalle mit 2.260 Quadratmeter Büro- und Sozialfläche. Die Immobilie, die langfristig an Swissport Cargo Services Deutschland vermietet ist, verfügt über ein Material Handling System, mit dem Container und Paletten automatisiert in die Halle ein- und ausgelagert werden können. Für Swissport wird der Neubau das weltweit viertgrößte Frachtzentrum. Pro Jahr sollen hier bis zu 200.000 Tonnen Luftfracht umgeschlagen werden. Für Kunden aus der Pharmaindustrie erweitert Swissport zudem das Angebot an speziell temperierten Lagerflächen. Auf dem Dach der Halle entsteht die erste große Photovoltaik-Anlage am Flughafen Frankfurt. Sie soll künftig pro Jahr 1,5 Millionen Kilowattstunden Strom erzeugen.

BEOS ZIEHT IN INDUSTRIEPARK GRIESHEIM

Weil Areale für gewerbliche und industrielle Nutzungen in Frankfurt knapp sind, sind Umnutzungen ein probates Mittel, um ressourcenschonend neue Flächen zu schaffen.

Der insgesamt 72 Hektar große Industriepark in Frankfurt-Griesheim ist seit 1856 ein Industriestandort. Während der Fokus des Areals lange auf der Chemieindustrie lag, hat sich dies in den vergangenen Jahren gewandelt. Um den Standort kontinuierlich zu einem modernen gemischt genutzten Gewerbequartier weiterzuentwickeln, hat Beos etwa 540.000 Quadratmeter des ehemaligen Standorts des Spezialchemiekonzerns Clariant in Frankfurt-Griesheim im Erbbaurecht mit einer Laufänge von 99 Jahren gepachtet.

„Der Industriepark Griesheim bietet angesichts der großen Nachfrage nach Gewerbeflächen in der gesamten Rhein-Main-Region großes Potenzial“, sagt Holger Matheis, im Vorstand der Beos zuständig für die Region Rhein-Main. „Die Nutzung der Potenziale der Industrieparks und die Überwindung von Einschränkungen der Flächenverfügbarkeit sind Leitlinien des Masterplans Industrie, mit dem wir den Industriestandort Frankfurt stärken wollen“, kommentiert Oliver Schwebel, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Frankfurt, den Deal. Nicht enthalten sind dabei die Flächen der SGL Carbon und der Firma Rath, die eine Werkstatt für Schienenfahrzeuge betreibt. «

Gabriele Bobka

FAKTEN**FLUGHAFEN**

- › Im April zählte der Flughafen Frankfurt nur **188.078 Passagiere**, ein Rückgang von **96,9%** gegenüber dem Vorjahresmonat
- › Über die ersten vier Monate des Jahres betrug das **Minus 45,7%**
- › **18.000 Mitarbeiter** wurden in Kurzarbeit geschickt
- › **700 der 763 Flugzeuge** der Lufthansa mussten am Boden bleiben



Zuhause.

Wir schaffen Lebensräume und bieten Menschen dauerhaft eine sichere Zukunft.

IHRE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



MEHR IMMOBILIENWIRTSCHAFT GEHT NICHT

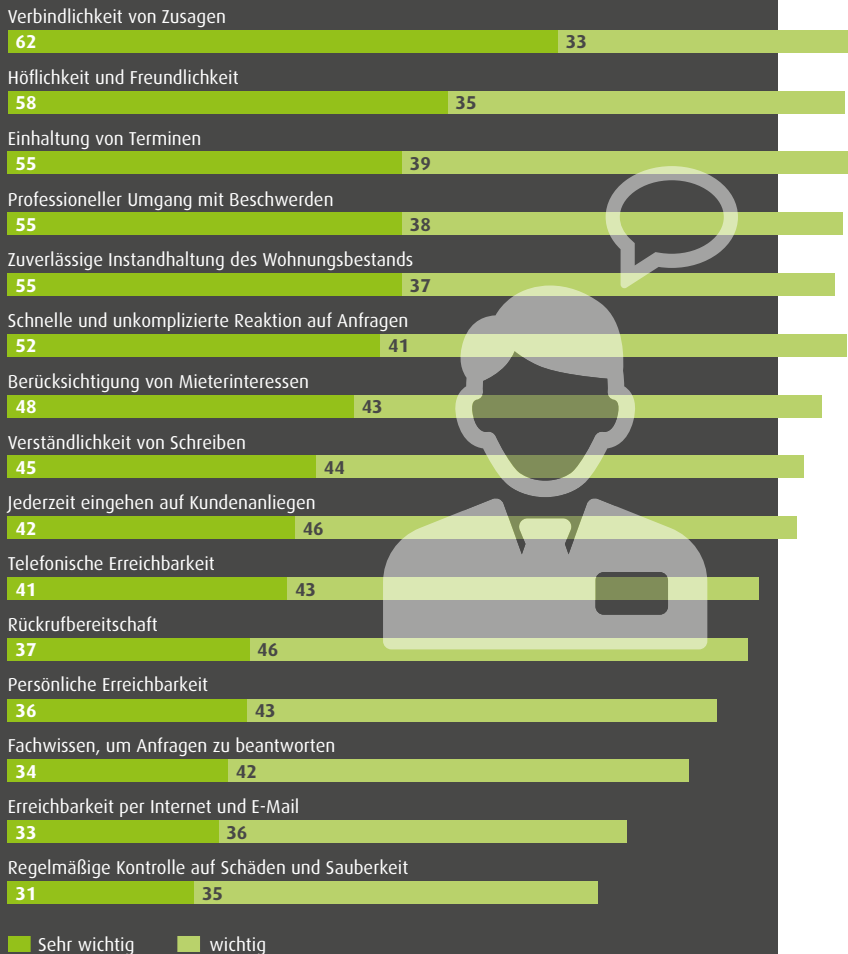
Sie können Ihre **immobilienwirtschaft** jetzt auch überall digital lesen: auf dem Desktop, Tablet und Smartphone. Und das neue Archiv ist jetzt noch komfortabler für Sie.



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

Verwaltung & Vermarktung

Was den Mietern hinsichtlich Service des Vermieters **besonders wichtig ist** (Angaben in Prozent, Stand 3.7.2020)



Vermieter punkten mit Verbindlichkeit und Umgangsformen

Wer Wert auf zufriedene Mieter legt – oder einfach Ärger vermeiden möchte –, setzt auf einen freundlichen und professionellen Umgang mit ihnen und hält sich vor allem an Vereinbarungen (siehe Grafik). Das stellt der diesjährige Servicemonitor Wohnen fest, eine repräsentative Online-Umfrage unter 1.000 Mietern von Analyse&Konzepte immoconsult. Und tatsächlich scheinen die Vermieter und Verwalter ihre Sache nicht schlecht zu machen: Fast 60 Prozent der Befragten waren vollkommen oder sehr zufrieden mit der Verbindlichkeit der Zusagen und der Termintreue ihrer Vermieter. Mehr noch: Zwei von drei Mietern waren voll des Lobes für die Freundlichkeit.

57%

der Mieter greifen am liebsten zum Telefon, um ihren Vermieter zu kontaktieren, stellt der Servicemonitor Wohnen 2020 fest. Für 16 Prozent ist der Besuch vor Ort das Mittel der Wahl, knapp hinter der E-Mail (19 Prozent). Kaum gefragt: Mieter-App und Brief oder Fax (vier und drei Prozent).

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware



FACILITY MANAGEMENT: VOM KRISENMODUS ZU EINEM NEUEN NORMAL

Nur wenn Infektionsschutz gewährleistet ist, kann neuer Normalbetrieb wieder aufgenommen werden. Der Arbeitsalltag verändert sich durch mehr Homeoffice und weniger Veranstaltungen. Das Themendossier „Facility Management für das New Normal“ von Lünendonk & Hossenfelder zeigt, wie Hygienekonzepte, Gebäudetechnik und veränderte Arbeitskultur bereits erfolgreich angepasst werden. Befragt wurden für diese Marktforschung zehn Facility Manager großer Firmen, Dienstleister und Berater. Ergebnistrends: Für den Restart müssen Räume zwecks sozialer Abstandswahrung umgestaltet, Lüftungen öfter gewartet sowie Reinigungsintervalle erhöht werden. Weitere Trends unter www.haufe.de/immobilien

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

WEG-Reform vom Bundestag beschlossen

Der Bundestag hat die WEG-Reform am 17.9.2020 endgültig beschlossen. Sollte der Bundesrat die Reform in der kommenden Sitzung am 9.10.2020 in die Tagesordnung aufnehmen, könnten die Änderungen am Wohnungseigentumsrecht zum 1.12.2020 in Kraft treten. Eine kleine Auswahl ihrer wichtigsten Inhalte: Sanierung und Modernisierung sind nach § 20 Abs. 1 WEG-neu künftig mit einfacher Mehrheit möglich, ohne dass es auf die Zustimmung aller von einer Maßnahme beeinträchtigten Eigentümer ankommt. Dabei haben prinzipiell diejenigen Eigentümer die Kosten zu tragen, die der Maßnahme zugestimmt haben. Der Nachweis einer bestimmten Qualifikation bleibt nach wie vor keine Voraussetzung für die Erteilung einer Gewerbeurteilung nach § 34c Gewerbeordnung. Allerdings gibt § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG-neu jedem Wohnungseigentümer das Recht, als Teil einer ordnungsmäßigen Verwaltung die Bestellung eines zertifizierten Verwalters – und damit einen Sachkundenachweis – zu verlangen.

Sanierung und Modernisierung werden einfacher.



Außerdem kann der Verwalter künftig in eigener Verantwortung ohne Beschlussfassung über Maßnahmen entscheiden, die von untergeordneter Bedeutung sind und nicht zu erheblichen Verpflichtungen führen. In Zukunft ist die Abberufung des Verwalters auch nicht mehr vom Vorliegen eines wichtigen Grundes abhängig, sondern die Wohnungseigentümer können den Verwalter jederzeit abberufen. Zudem wird die Sondereigentumsfähigkeit auf Freiflächen wie Stellplätze und Terrassen erweitert.

Die ausführliche und kommentierte Auflistung aller Reforminhalte finden Sie unter www.haufe.de/immobilien

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.90

90 AGB-Verlängerungsklausel für Makleralleinauftrag: Dieser kann grundsätzlich wirksam unter Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen geschlossen werden.

Beschlussanfechtung: Wann Verwalter nicht entlastet werden dürfen

93 Versammlung, fehlende Ankündigung wichtiger Punkte: Schadensersatzpflicht des Verwalters **Beschlusskompetenz:** Vermessung der Wohnungen **Ordnungsgemäße Verwaltung:** Maßgeblicher Zeitpunkt für Beschlussprüfung (und weitere Urteile)

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.91

91 Urteil des Monats: Bauliche Veränderung – Genehmigung und Folgekosten **Eigentumsübergabe:** Wenn der Bauträger die Abnahme verweigert **92 Geordnet, übersichtlich, inhaltlich zutreffend:** Die Anforderungen an eine Jahresabrechnung **Sondernutzungsrecht:** Ist der Balkon ein Raum?

MIETRECHT

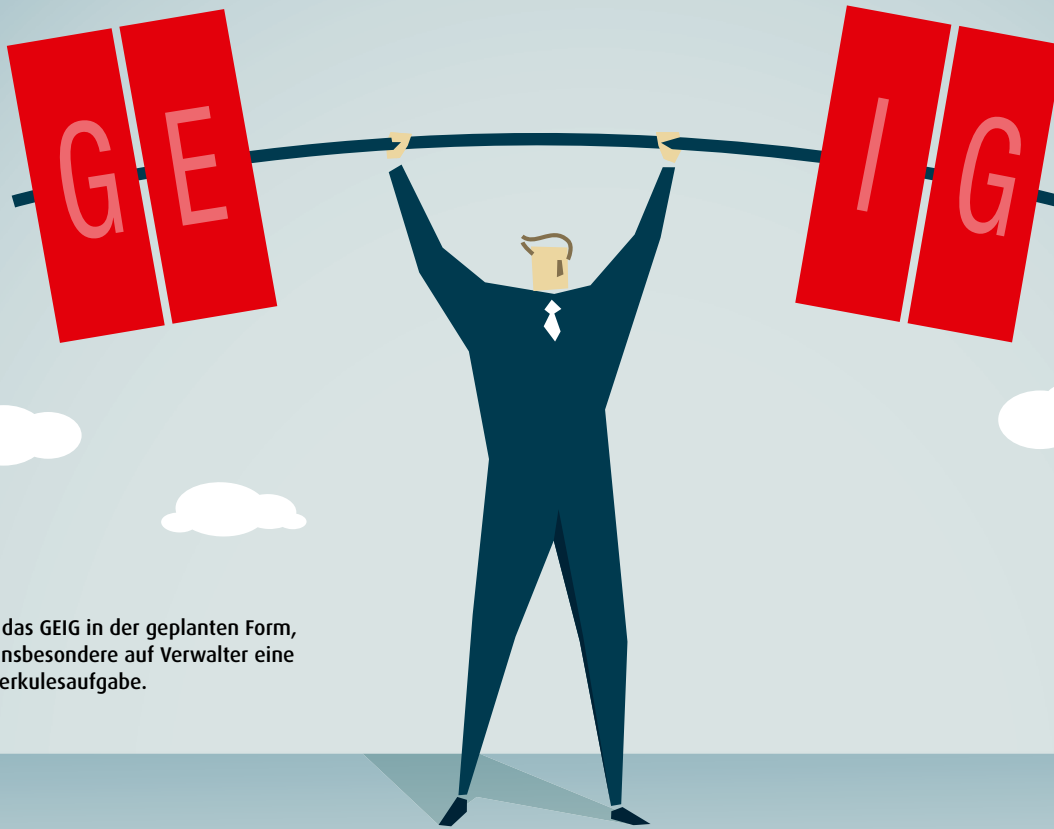
S.94

94 Urteil des Monats: Modernisierungsmieterhöhung kann auch teilweise wirksam sein **Schließanlage:** Nicht immer Kostentragungspflicht des Mieters **95 Modernisierungsmieterhöhung:** Instandhaltungsanteil (und weitere Urteile)

IMMOBILIENMAKLER

Was Interessierte erwarten

Das Wissen um aktuelle Entwicklungen am Immobilienmarkt und die konkrete Situation rund um Angebot und Nachfrage – diese Marktkenntnis wäre für die meisten Eigentümer (95 Prozent) ein entscheidendes Kriterium bei der Wahl eines Maklers. Interessant ist, dass kaum weniger Eigentümer (insgesamt 94 Prozent) den Eindruck des Maklers im ersten Gespräch als ausschlaggebend nannten. Was sollte also ein Immobilienmakler sonst so leisten oder erfüllen, damit der Eigentümer ihn erst einmal beauftragt und am Ende auch zufrieden ist? Eine aktuelle Umfrage der Forsa Gesellschaft für Sozialforschung und statistische Analysen unter rund 1.000 Wohnungs- und Hauseigentümern in Deutschland ist dem auf den Grund gegangen. Alle Ergebnisse auf www.haufe.de/immobilien



Kommt das GEIG in der geplanten Form, wartet insbesondere auf Verwalter eine echte Herkulesaufgabe.

Die Mühen des GEIGs im Verwaltungsalltag

Die WEG-Reform nimmt Form an, ebenso das Gebäude-Elektromobilitäts-Infrastruktur-Gesetz. Der Pflicht-Einbau von Ladestationen in Wohnanlagen ist damit absehbar. Immobilienwirtschaft und insbesondere Verwalter werden das Projekt allerdings nicht allein stemmen können.

Im Klimaschutzprogramm der Bundesregierung wurden die 2020er-Jahre als das Jahrzehnt der Umsetzung der Energie- und Mobilitätswende bezeichnet. Nun verursachen Gebäude in Deutschland etwa 30 Prozent der CO₂-Emissionen, und die Stromerzeugung ist Ausstoß-Spitzenreiter. Der Verkehr und hier insbesondere Autoabgase machen laut Umweltbundesamt rund ein Fünftel der gesamten CO₂-Emissionen in Deutschland aus.

Ein generelles Umdenken und Andershandeln ist also dringend notwendig, um die für die Zukunft angepeilten Klimaziele zu erreichen. Auch die Immobilienwirtschaft muss ihren Teil dazu beitragen.

Im Punkt Ladesäulen in Wohnanlagen treffen der Gebäude- und der Verkehrssektor aufeinander. So ist einer der Kernpunkte auf dem Weg zur Mobilitäts- und Energiewende der Aufbau von Lade- und Leitungsinfrastruktur für Elektromobilität in Gebäuden. Der Entwurf des Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetzes (GEIG) sieht vor, dass künftig neu gebaute oder renovierte Wohn- und Nichtwohngebäude zumindest mit einer Leitungsinfrastruktur für Elektromobilität ausgestattet werden müssen (mehr zum Inhalt des GEIG siehe Kasten S. 84). Das gilt für Wohngebäude wie für Nicht-Wohngebäude, die über mehr als zehn Stellplätze – egal, ob außen oder innen – verfügen. »

„Der an sich begrüßenswerte Ausbau der Elektromobilität darf nicht allein auf den Schultern der Wohnungswirtschaft lasten, auch wenn die Immobilienverwalter in diesem Prozess eine tragende Rolle spielen.“



GEIG

Zusammengefasst: Was das GEIG vorsieht

- › Wohngebäude mit mehr als zehn Stellplätzen, bei Neubau oder umfassender Sanierung (ab einem Viertel der Gebäudehülle): jeder Stellplatz erhält ein Leerrohr für Verkabelung
- › Nichtwohngebäude mit mehr als zehn Stellplätzen, bei Neubau oder umfassender Sanierung (ab einem Viertel der Gebäudehülle): jeder fünfte Stellplatz erhält ein Leerrohr für Verkabelung
- › Nichtwohngebäude mit mehr als 20 Stellplätzen: mindestens ein Ladepunkt (bis 2025)
- › Ausnahme: KMUs mit eigengenutzter Immobilie
- › Ausnahme: Kosten für Installation der Ladeinfrastruktur übersteigt sieben Prozent der Gesamt-sanierungskosten

GEIG-Fahrplan

Anfang März beschloss das Bundeskabinett den Entwurf zum GEIG. Eine erste Beratung im Bundestag gab es Ende Mai, weitere folgen. Der Bundesrat hat bereits Stellung genommen. Vorgesehen ist eine Verabschiedung des Gesetzes durch den Bundestag im Laufe des Septembers. Ob der Termin gehalten wird, ist noch unklar. Geplant ist das Inkrafttreten der Regelungen ab 2021 (Stand zum Redaktionsschluss).

Der verpflichtende Einbau von Ladestationen oder zumindest die Ausstattung mit einer Leitungsinfrastruktur muss bei Neubauten sowie bei größeren Renovierungen (ab 25 Prozent der Gebäudehülle) vorgenommen werden. Eine Ausnahme besteht, wenn die Kosten für die Ladeinfrastruktur mehr als sieben Prozent der Kosten der Sanierungsmaßnahmen insgesamt ausmachen.

Der BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. sieht insgesamt die Gefahr, dass sich Eigentümergemeinschaften gegen eine großflächige, aber vielleicht dringend notwendige Renovierung entscheiden, um nicht noch zusätzliche Kosten für eine Ladestation, für die es seitens der Eigentümer eventuell (noch) keinen Bedarf gibt, zahlen zu müssen. Offen ist auch, ob die Strom-Mehrkosten zu Lasten des Mieters oder des Vermieters gehen werden. Das Diskussionsfeld um immer teurer werdende Mieten erhält mit dem aktuellen Entwurf des GEIGs eine weitere Komponente.

Der Verwalter muss genau nachhalten, wann keine Ladestation wollte – und wer wie lange wo parkt

Bislang war es einzelnen Eigentümern möglich, den freiwilligen Einbau einer Ladestation zu verhindern. Mit der geplanten WEG-Reform durch das Woh-

Wer Neubau oder umfangreiche Sanierung von größeren Gebäuden plant, muss künftig im gleichen Zug auch an Leerrohre für die Verkabelung von späteren Ladesäulen denken.

nungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) ist der Beschluss zum Einbau von Lademöglichkeiten aber dann schon mit einfacher Mehrheit möglich. Laut aktuellem Gesetzesentwurf dürfen jene Eigentümer, die dem Einbau einer Ladesäule nicht zugestimmt haben und die Kosten dafür auch nicht mittragen, keinen Nutzen aus ihr ziehen. Der Verwalter benötigt also eine genaue Dokumentation, welcher Eigentümer zugestimmt hat und welcher nicht.

Da auch die künftige Erhaltung der neuen Infrastruktur dieser Kostentrennung unterliegt und der Verwalter auch etwaige Nachzügler, die sich zu einem späteren Zeitpunkt noch an der Ladestation beteiligen, berücksichtigen muss, erwartet der BVI einen gewaltigen Mehraufwand, der auf Immobilienverwalter zukommt.

Die vorgeschriebene Leitungsinfrastruktur besteht erstmal „nur“ aus Leerrohren sowie Raum für Zähler und Netzerweiterung. Bereits für diese können aber bedeutende Umbaumaßnahmen anfallen, denn vor allem in älteren Gebäuden ist die vorhandene Technik nicht für die Zusatzbelastung des Stromnetzes ausgerichtet. In den allermeisten Fällen ist eine Netzerweiterung nötig, die Beratung eines Fachmanns damit unumgänglich. Dieser muss ein intelligentes Lastenmanagement planen, um Energieengpässe im Haus zu vermeiden. Auch die nächstgelegene Trafostation muss über genügend Kapazitäten verfügen.

Zudem gibt es zwei Arten von Ladesäulen: Jene mit Wechselstrom, bei der das Laden etwas länger dauert, und jene mit

Gleichstrom. Auch hier ist nicht nur die Expertise eines technischen Fachmannes gefragt, sondern auch jene des Verwalters: Er muss einen Überblick über die durchschnittliche Verweildauer der Fahrzeuge auf einem Stellplatz erstellen, um die effektivste Lösung für den Ladevorgang zu finden (mehr zur technischen Problematik siehe Ausgabe 9/2020).

Verwalter werden das Budget für die Pflicht-Ladesäulen aus anderen Töpfen nehmen oder eintreiben müssen

Sanierungen sind ohnehin ein leidiges Thema für Immobilienverwalter. Nur selten trifft der vom Verwalter beobachtete und geäußerte Bedarf für eine Sanierungsmaßnahme auf offene Ohren und zahlungswillige Eigentümer. Im Idealfall verfügt er über ein beschlossenes Budget für Sanierungen. Dieses ist jedoch auch in den besten Fällen knapp bemessen und deckt keine Ausgaben, die zusätzlich zu einer notwendigen Sanierung anfallen. Zudem ist eine steuerliche Abschreibung von Sanierungsmaßnahmen in vielen Fällen gar nicht beziehungsweise nur über einen längeren Zeitraum möglich. Das hält viele Eigentümer von der Durchführung ab. Der Verwalter wird hier auf die Herausforderung stoßen, genügend Bud-

get einzusammeln, um den Einbau einer Ladeinfrastruktur nicht auf Kosten von anderen energetischen Sanierungen zu veranlassen.

Ein ausgereiftes Förderungsprogramm könnte bei diesem Problem Abhilfe schaffen. Bundesweit beinhaltet das KfW-Förderprogramm „Energieeffizient Sanieren“ den Einbau von Ladestationen, allerdings nur im Rahmen eines größeren Sanierungsprojekts, wie zum Beispiel einer Wärmedämmung. Die KfW verweist für alternative Fördermöglichkeiten auf regionale Unterstützung. Nordrhein-Westfalen ist mit seinem Programm progres.nrw hier Vorreiter.

Der BVI empfiehlt Immobilienverwaltern zudem, sich an lokale Strombetreiber zu wenden. Viele Stadtwerke bieten sogenannte Gestattungsverträge: Die Stromanbieter installieren – oftmals verbunden mit einer ausführlichen Beratung – die Infrastruktur auf eigene Kosten, tragen das wirtschaftliche Risiko und vermieten die Ladestationen an Eigentümer oder Mieter.

Für damit zusammenhängende bauliche Veränderungen, etwa aufgrund einer notwendigen Netzwerkerweiterung, müssen dennoch die Eigentümer aufkommen.

Was Verwalter jetzt schon tun können: informieren, beraten lassen, kalkulieren

Verwalter sollten schon frühzeitig ihre Eigentümer über das GEIG und die zu erwartenden Kosten informieren. Selbst dann, wenn es aktuell keinen Wunsch der Eigentümer nach einem Einbau gibt, kommt das Thema spätestens bei der nächsten größeren Renovierung auf sie zu. Darum sollten bereits jetzt Rücklagen angelegt werden, die idealerweise nicht aus dem Budget-Topf für energetische Sanierungen kommen. Pro-Argument: Eine Ladesäule beziehungsweise eine vorhandene Ladeinfrastruktur bedeutet auch eine Wertsteigerung der Immobilie.

LINK-TIPPS | ZUM THEMA 

<https://dip21.bundestag.de>

„Dokumente“ > Suche nach Dokumentennummer „19/19366“; Der Gesetzentwurf der Bundesregierung zum GEIG

www.kfw.de

Suche nach „Energieeffizient Sanieren Zuschuss (430)“; KfW-Förderprogramm „Energieeffizient Sanieren“


www.energieagentur.nrw/foerderung/progres.nrw

Regionales Förderprogramm progres.nrw

www.bvi-verwalter.de

Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.

Es empfiehlt sich die Einschätzung eines externen Beraters einzuholen, um zunächst die Hauptfrage zu klären: Verkraftet das Stromnetz die zusätzliche Last? Erst wenn die technischen Aspekte geklärt sind, kann eine realistische Einschätzung des Kostenaufwands erfolgen.

Unterm Strich gilt trotz aller Notwendigkeit: Der an sich begrüßenswerte Ausbau der Elektromobilität darf nicht allein auf den Schultern der Wohnungswirtschaft lasten, auch wenn die Immobilienverwalter in diesem Prozess eine tragende Rolle spielen. Elektromobilität ist genauso ein verkehrspolitisches Thema, das zudem ein enges Zusammenspiel der Wirtschaftszweige Automobilindustrie, Batteriehersteller, Netzbetreiber und Stromversorger verlangt. Und auch die Städteplanung muss bedacht werden, um Flächenproblemen zu begegnen. Denn: Ladesäulen brauchen Platz. 

Thomas Meier, Berlin

AUTOR



Thomas Meier,
Präsident des
BVI Bundesfach-
verband der
Immobilienver-
walter e.V.

Neue Führungsstruktur beim BVI

Der BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. wird ab November von einer Doppelspitze geführt. Warum Doppelspitze? Wir fragten nach.



Dr. Oliver Möllenstädt übernimmt die Geschäftsführung des Verbands, Dirk Lamprecht leitet bereits seit 1. August die BVI Service GmbH. Möllenstädt und Lamprecht folgen auf Sandra Lenzenhuber, die mit 15. September aufgrund ihres Umzugs nach Bayern die Geschäftsführung von Verband und Service GmbH niederlegt. In den vergangenen fünf Jahren konnte sie die Mitgliederzahlen des BVI mehr als verdoppeln. „Das ist auch einer der Gründe, warum wir uns für eine Doppelspitze für die BVI-Geschäftsführung entschieden haben“, so BVI-Präsident Thomas Meier. „Unsere Mitgliederzahlen wachsen kontinuierlich. Dementsprechend wollen wir auch unser Service- und Veranstaltungs-Angebot erweitern.“

Zugleich sei die Immobilienverwaltung aber mit immer neuen Herausforderungen konfrontiert, die von starker Verwalterstimme begleitet werden müssen – seien es das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz, das GEIG, der Mietendeckel oder aber auch Pandemie-bedingte Entwicklungen, wie die befristete Umsatzsteuerabsenkung oder die Frage nach der Durchführbarkeit von Eigentümerversammlungen, so BVI-Präsident Thomas Meier. Das Ziel sei, den Verband als ersten Ansprechpartner der Öffentlichkeit in Fragen rund um die Immobilienverwaltung zu positionieren. Zeitgleich sollten neue Service-Formate entwickelt und den BVI-Mitgliedern zur Verfügung gestellt werden. «

Dirk Labusch Freiburg



Dr. Oliver Möllenstädt

„Am 1. November übernehme ich die Geschäftsführung des BVI. Die Immobilienwirtschaft ist ein bedeutender und dynamischer Wirtschaftszweig, der aktuell im Fokus politischer Debatten steht. An diesem politischen Diskurs habe ich große Freude. Ich streite gerne im Interesse der BVI-Mitglieder und gehe keiner notwendigen Diskussion aus dem Weg. Dieses ‚Handwerk‘ stammt aus meinem bisherigen Berufsweg als Politiker und Verbandsmensch: Von 2007 bis 2011 war ich Abgeordneter der Bremischen Bürgerschaft, von 2009 bis 2011 Landesvorsitzender der Bremer FDP, danach war ich neun Jahre als Hauptgeschäftsführer des Gesamtverbandes Kunststoffverarbeitende Industrie tätig.“



Dirk Lamprecht

„Als gelernter Bankkaufmann und studierter Politikwissenschaftler landete ich über politische Berufe auf EU-, Bundes- und lokaler Ebene in der Verbandswelt. Auf dem Weg dorthin sind mir neben der Verwaltungsreform vor allem die Organisationen von Großveranstaltungen, wie die Fußball-WM oder Love Parades, damals noch auf politischer Ebene, als Highlights in Erinnerung geblieben. Besondere Erfolgsmomente waren auch die Implementierungen zweier Präventionsstandards in meiner Zeit als Geschäftsführer der AWI Automaten-Wirtschaftsverbände-Info GmbH. Meine Stärken liegen in der Strukturierung von Prozessen und in der Organisation, die ich nun in die BVI Service GmbH einbringe.“

FACHWISSEN FÜR IMMOBILIEN-VERWALTER



ISBN 978-3-648-13638-6
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €** [D]



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



ISBN 978-3-648-12366-9
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €** [D]

SICHERHEIT IM MAHNVERFAHREN

Dieses Buch stellt Ihnen detailliert die Abläufe des Forderungsmanagements vor: von der Mahnung bis zur Durchführung der Zwangsvollstreckung im Wohnungseigentum. Der Autor erläutert die Möglichkeiten des Gläubigers in der schon eingetretenen Krise und zeigt auch, wie Sie schon im Vorfeld finanzielle Ausfälle verhindern können. Als Verwalter können Sie somit teuren Fehlern und Schadensersatzforderungen vorbeugen.

- + **Die Hausgeldforderung: Grundlagen, Entstehung, Fälligkeit und Erlöschen**
- + **Gerichtliche und außergerichtliche Beitreibung von Hausgeld**
- + **Zwangsvollstreckung: Grundsätze und Überblick**
- + **Was tun bei Insolvenz eines Wohnungseigentümers**

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

Probleme bei der Geldwäscheprävention

Nicht erst seit den letzten Medienmeldungen, insbesondere zu den Vorgängen um Wirecard oder zur organisierten Kriminalität von Clans, steht immer wieder das Problem der Geldwäsche im Fokus der Berichterstattung. Zudem fragen Zivilgesellschaft und Verbraucher verstärkt nach der Integrität in der Wirtschaft. Hochglanzbroschüren, die ein Unternehmen als sozial verantwortlichen Akteur in der Gesellschaft darstellen, reichen nicht mehr aus. Kein Unternehmen kann es sich inzwischen leisten, in diesem Bereich nicht auch wirklich zu performen. Die Wirtschaft – und mit ihr der Immobiliensektor – sind daher aufgefordert, alles in ihren Kräften Stehende beizutragen, um als verantwortungsvolle Branche zu agieren. Nicht zuletzt auch, um einen Schaden für die eigene Reputation zu verhindern.

Geldwäscheprävention darf deshalb nicht auf eine „Tick-the-Box“-Aktivität der Compliance-Abteilung reduziert sein. Als vom Grundsatz her berufsethische, dem Gemeinwohl verpflichtete Organisation hat die RICS der Branche im Januar 2019 explizit den Standard zur „Bekämpfung der Bestechung, Korruption, Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“ zur Orientierung an die Hand gegeben und fördert seither dessen Anwendung in der Praxis. Der Berufsverband möchte die Reihen schließen, sodass sich schwarze Schafe, die sich den Auflagen entziehen wollen, nicht einfach an den nächsten wenden können. In Deutschland hat die RICS darüber bereits mit dem Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft (ICG) und dem Immobilienverband IVD inhaltliche Eignung erzielt. So weit, so gut.

Natürlich wird man trotz aller Aufmerksamkeit erstmal eher nur die Spitze des Eisbergs erwischen, doch es wäre schon ein Gewinn, wenn die Branche durch ihr Engagement der Politik bestätigen könnte, dass es tatsächlich kaum Ver-

dachtshinweise gibt. Das würde zudem die Forderung untermauern, dass auch der Staat seiner Verantwortung gerecht werden muss und nicht alle hoheitlichen Pflichten an die Branche delegieren kann. Sowohl das Finanzamt als auch die Gerichte müssen aktiv werden, wenn die organisierte Kriminalität beispielsweise Zwangsversteigerungen zur Geldwäsche nutzt. Denn insbesondere hier und im Privatverkauf liegt vermutlich das eigentliche Eldorado für Geldwäscher. Ungeachtet dessen muss die Branche sich bemühen, das zu tun, was ihr mit den zur Verfügung stehenden Mitteln gelingen kann.

Das Gesetz studieren und die eigene Vorgehensweise gut dokumentieren

Aus der Praxis von Professionals, die diese Themen sehr ernst nehmen, gibt es vermehrt Hinweise auf Probleme bei der Umsetzung und Auslegung der Präventions- und Meldevorschriften. So fordert das Gesetz etwa die Einführung eines Risikomanagementsystems – doch welche Umstände sollten beachtet werden, um einen Geldwäscheverdacht auszulösen?

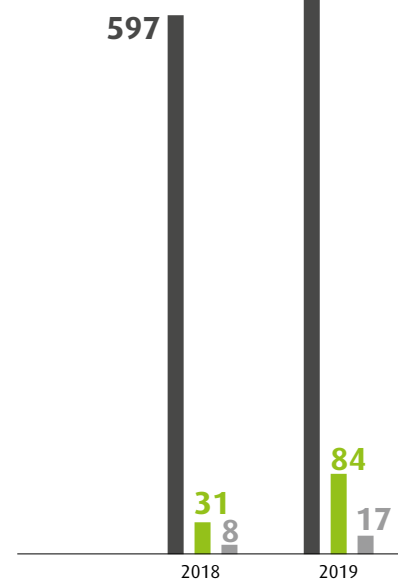
Als RICS empfehlen wir eine professionelle Unterstützung beim Aufbau eines solchen Risikomanagementsystems, das beispielsweise auf den RICS-Standards basiert. Als Verband arbeiten wir etwa mit der KPMG zusammen. Kleinere Unternehmen können sich damit behelfen, klar darzulegen, dass und in welcher Form sie sich an die gesetzgeberischen und aufsichtsrechtlichen Empfehlungen gehalten haben.

Das Geldwäschegesetz (GwG) gibt hier erste Hinweise, welche Risiken abgeprüft werden müssen und wie die Risikoeinschätzung erfolgen sollte. Dabei sind insbesondere die so genannten Kunden-,

VERDACHTSMELDUNGEN

aus dem Nichtfinanzsektor zur Geldwäsche:

Mehr Fälle angezeigt – auch weil die Aufmerksamkeit steigt

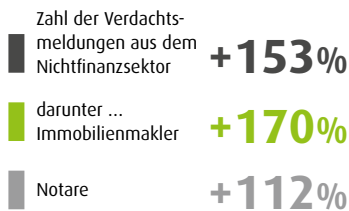


Produkt-, Dienstleistungs-, Transaktions- und Vertriebskanalrisiken sowie geografische Risiken zu nennen. In Anlage 1 des GwG nennt der Gesetzgeber dazu Anzeichen und Faktoren für ein potenziell geringeres Risiko, in Anlage 2 für ein potenziell höheres Risiko. Die dort aufgeführten Anzeichen müssen bei der Risikoanalyse und bei den konkreten Sorgfaltspflichten beachtet werden. Darüber hinaus nennt auch die nationale Risikoanalyse Fallkonstellationen, die Anwendern helfen sollen, Risiken einzuschätzen. Gute Anhaltspunkte können auch die aufsichts-

Seit Jahresbeginn gilt das verschärfte GWG, das Immobilienbeteiligte auch bei größeren Vermietungen in die Pflicht nimmt. Das Gesetz gibt die Theorie vor, in der Praxis tun sich aber immer noch Hürden auf. Sabine Georgi von der RICS gibt Tipps für die Umsetzung.

EINE ERSTE BILANZ

1.266 Verdachtsmeldungen im Zusammenhang mit Immobiliengeschäften wurden im Jahr 2019 gemacht. Das geht aus dem kürzlich veröffentlichten Jahresbericht der Financial Intelligence Unit (FIU), der Anti-Geldwäsche-Einheit des Bundes, hervor. Fünf Prozent der Hinweise kamen dabei aus dem Nichtfinanzsektor, zu dem auch Makler, Notare und Rechtsanwälte zählen. Der überwiegende Teil wurde von Kreditinstituten gemeldet. Diese Daten beschreiben den Stand vor der erneuten GWG-Verschärfung, zeigen aber schon, wie die FIU feststellt, dass die zunehmende Sensibilisierung dem Thema hilft. So stieg 2019 etwa die Zahl der Hinweise durch Makler deutlich (siehe Grafik).



Quelle: Financial Intelligence Unit, Jahresbericht 2019

rechtlichen Stellen geben, wie etwa die Übersicht „Anhaltspunkte und Warnhinweise bei Immobilientransaktionen“, die online bei den Regierungen von Niederbayern und Schleswig-Holstein zu finden ist.

Auch Notare, die die Transaktion beurkunden, müssen eine Überprüfung und gegebenenfalls eine Meldung vornehmen. Dies trifft dann zu, wenn Fälle bis zur Beurkundung vordringen und wenn bei Transaktionen Immobilien und nicht Anteile an Unternehmen gekauft werden. Makler sind daher angehalten, bereits eine Überprüfung vorzunehmen,

wenn eine der Kaufvertragsparteien von der anderen den Kaufvertrag erhalten hat, eine Reservierungsvereinbarung oder ein Vorvertrag abgeschlossen wird oder eine Reservierungsgebühr gezahlt wird.

Unsicherheit besteht dagegen hinsichtlich der Meldung von Verdachtsfällen: Aufgrund ihrer gesetzlichen Verschwiegenheitspflicht ist Notaren bei einem bloßen Verdacht die Meldung untersagt. Hier setzt der Gesetzgeber seit September mit der „Verordnung zu den nach dem Geldwäschegesetz meldepflichtigen Sachverhalten im Immobilienbereich“ an und führt aus, wann eine Meldung erfolgen muss. Die Lektüre sei jedem Immobilien-Professional daher nachdrücklich empfohlen. Dort führt der Gesetzgeber aus, welche Umstände ein Risiko bedeuten, etwa wenn der Immobilienpreis erheblich vom Verkehrswert abweicht oder wenn das Objekt innerhalb von drei Jahren nach dem Erwerb zu einem Preis weiterveräußert werden soll, der erheblich vom vorherigen Preis abweicht.

Manchmal ist eine zügige Verdachtsmeldung nötig, um die Transaktion überhaupt abwickeln zu können

Zu Recht weisen Praktiker darauf hin, dass – entsprechend dem RICS-Merkblatt – die Daten der natürlichen Personen aufgenommen werden sollen, die Mitarbeiter aber mitnichten darin geschult sind, die Richtigkeit von Ausweispapieren zu überprüfen. Überdies stellt sich die Frage, wie mit Zweifelsfällen umzugehen ist, wenn beispielsweise ein recht junger Kunde angibt, dass das Vermögen ausreichend ist, um die Immobilie ohne Finanzierung zu erwerben. In solchen Fällen sollte

umgehend eine Meldung erfolgen, denn die Transaktion darf erst durchgeführt werden, nachdem sie gemeldet wurde. Die Zentralstelle für Finanztransaktionsuntersuchungen ist bei einer Geldwäscheverdachtsanzeige gehalten, binnen drei Werktagen zu reagieren und gegebenenfalls eine Untersagung auszusprechen.

Unterm Strich bleibt festzuhalten, dass für Immobilienunternehmen also die Entwicklung eines Risikomanagementsystems ebenso wichtig ist wie die Schulung der Mitarbeiter und die sorgfältige Dokumentation der Umsetzung. Die RICS und andere Verbände, die sich der Problematik widmen, stehen zum Austausch bereit, um weitere Fragestellungen aus der Praxis gemeinsam aufzuarbeiten – und um eine sinnvolle Balance zwischen gesetzlicher Notwendigkeit und Machbarkeit im praktischen Alltag zu finden. «

Sabine Georgi, Country Managerin RICS Deutschland

LINK-TIPPS | ZUM THEMA 

www.rics.org/de

(unter > Standards setzen > Standards of conduct > Bribery, corruption, money laundering...) „Bekämpfung der Bestechung, Korruption, Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung“, pdf mit Leitfaden und Checkliste

www.gesetze-im-internet.de/gwg_2017

Gesetztext zum Geldwäschegesetz (GWG)

www.zoll.de

Jahresbericht 2019 der Financial Intelligence Unit

www.icg-institut.de

(unter > Compliance und Zertifizierung) Leitfaden zur Geldwäscheprävention in der Immobilienwirtschaft

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

AGB-Verlängerungsklausel für Makleralleinauftrag wirksam?

Ein einfacher Makleralleinauftrag, mit dem sich der Makler zum Tätigwerden verpflichtet und durch den der Maklerkunde auf sein Recht verzichtet, einen weiteren Makler mit der Suche nach geeigneten Vertragspartnern zu beauftragen, kann grundsätzlich wirksam unter Verwendung von Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) geschlossen werden.

Urteil des BGH vom 28.05.2020 - I ZR 40/19

Bei einem einfachen Makleralleinauftrag kann in den AGB eine am Zeitbedarf für eine erfolgsversprechende Tätigkeit orientierte Mindestlaufzeit vereinbart werden. Eine Bindungsfrist von sechs Monaten ist für erteilte Alleinaufträge regelmäßig angemessen. Eine in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen vorgesehene automatische Verlängerung der zunächst auf sechs Monate vereinbarten Vertragslaufzeit eines einfachen Makleralleinauftrags um jeweils drei Monate bei unterbliebener Kündigung des Maklerkunden ist grundsätzlich unbedenklich und nicht gemäß § 307 Abs. 1 Satz 1 BGB unwirksam.

Eine in den AGB vorgesehene vierwöchige Frist zur Kündigung eines einfachen Makleralleinauftrags benachteiligt den Maklerkunden bei Vereinbarung einer ersten Vertragslaufzeit von sechs Monaten und automatischen Verlängerungen des Vertrags um jeweils drei Monate nicht unangemessen.

Sehen die AGB die automatische Verlängerung eines einfachen Makleralleinauftrags für den Fall einer unterbliebenen Kündigung vor und wird die Länge der Kündigungsfrist in weiteren allgemeinen Regelungen bestimmt, auf die der Verwender in den AGB nicht ausdrücklich hinweist und die deshalb nicht wirksam in das Regelwerk einbezogen sind, ist die Verlängerungsklausel insgesamt unwirksam.

SACHVERHALT: Ein Eigentümer einer Wohnung schloss mit einem Makler (A) einen Makleralleinauftrag als Formularvertrag zum Verkauf der Wohnung. Der Formu-

larvertrag enthielt eine Mindestlaufzeit von sechs Monaten und eine automatische Verlängerungsklausel um weitere drei Monate. Darüber hinaus war in einem weiteren allgemeinen Regelwerk eine vierwöchige Kündigungsfrist vereinbart – auf die nicht gesondert hingewiesen wurde. Der Eigentümer kündigte den Vertrag nicht. Obwohl der ursprüngliche Maklervertrag noch lief, beauftragte er entgegen der Alleinvermarktungsabrede einen weiteren Makler (B).

Nach Ablauf der Mindestlaufzeit des Vertrags mit (A) veräußerte der Eigentümer die Wohnung an einen vom zweiten Makler (B) nachgewiesenen Interessenten. Der Makler (A) klagte nunmehr auf Schadensersatz. Das Landgericht gab der Klage des Maklers statt. Das OLG wies die Klage des Maklers wiederum ab. Der Makler legte sodann Revision ein.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Grundsätzlich hat der Makler (A) alles richtig gemacht. Jedoch war die Verlängerungs- und Kündigungsfrist in der allgemeinen Re-

gelung unwirksam. Die Kündigungsfrist und -möglichkeit war – nicht deutlich für den Kunden – nur in den allgemeinen Vertragsregeln enthalten. Nur dadurch wurden die AGB-Regelungen unwirksam. Mangels automatischer Verlängerung des Vertrags stand dem Makler daher kein Schadensersatz zu.

Aber im wesentlichen Problembereich, der Zulässigkeit einer dreimonatigen AGB-Verlängerungsklausel für einen Makleralleinauftrag, hat der BGH die gegenläufige Ansicht des Berufungsgerichts korrigiert und bestätigt, dass derartige Klauseln wirksam in den AGB vereinbart werden können. Gleiches gilt für eine vierwöchige Kündigungsfrist. Diese muss aber für den Kunden deutlich geregelt sein und darf nicht im allgemeinen Regelwerk untergehen.

PRAXISHINWEIS: Bei Laufzeiten und Verlängerungsklauseln ist darauf zu achten, dass der Kunde auf die Kündigungsmöglichkeit und Kündigungsfrist ausreichend deutlich hingewiesen wird. «

Kündigungsregeln müssen für den Kunden deutlich erkennbar sein und dürfen nicht im allgemeinen Regelwerk untergehen.



Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Bauliche Veränderung – Genehmigung und Folgekosten

Hat ein Eigentümer eigenmächtig eine bauliche Veränderung vorgenommen, haben die Eigentümer die Beschlusskompetenz, dies mit der Maßgabe zu genehmigen, dass der die Veränderung vornehmende Eigentümer die Folgekosten der Maßnahme trägt.

BGH, Urteil v. 15.5.2020, V ZR 64/19

FAKTEN: In einer Wohnungseigentumsanlage ließen die Eigentümer mehrerer Wohnungen an einer vor der Glasfassade des Gebäudes angebrachten Stahlkonstruktion Außenjalousien anbringen. Die Eigentümer einer anderen Wohnung erhoben Klage auf Beseitigung der Jalousien. Während des Rechtsstreits beschlossen die Eigentümer in einer Eigentümerversammlung am 28.9.2018 mit Stimmenmehrheit, allen Wohnungseigentümern zu gestatten, Jalousien fachmännisch anzubringen. Hierbei müsse ein einheitliches Erscheinungsbild gewährleistet werden. Einbau- und Folgekosten sollten von den Eigentümern der jeweiligen Wohneinheiten, die die Verschattungen installieren, getragen werden. Die klagenden Eigentü-

mer verfolgen ihr Ziel, dass die Jalousien beseitigt werden, weiter.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Die Eigentümer haben die ohne die erforderliche Zustimmung vorgenommene bauliche Veränderung nachträglich genehmigt. In diesem Fall ist ein Beseitigungsanspruch der übrigen Eigentümer ausgeschlossen, und zwar auch dann, wenn nicht alle erforderlichen Genehmigungen vorliegen. Sollten der Gemeinschaft Folgekosten entstehen, weil etwa im Rahmen der Wahrnehmung der Verkehrssicherungspflicht sofortiges Handeln geboten sei, dürfe dies nicht zu Lasten der Eigentümer gehen, die der baulichen Veränderung nur im Hinblick auf die Kostenregelung zugestimmt

haben. Diese Eigentümer seien zur Kostentragung nicht verpflichtet.

FAZIT: Die Entscheidung enthält zwei Aussagen. Die eine ist, dass ich mich nicht gegen eine bauliche Veränderung wehren kann, die durch einen Beschluss legitimiert ist. Diese Aussage ist absolut richtig und fast unstrittig! Die andere Aussage betritt hingegen absolutes Neuland. Denn der BGH schafft einen „Maßgabenbeschluss“. Die Maßgabe soll sein, dass ein bauwilliger Eigentümer bauen darf – aber nur, wenn er die Kosten und die Folgekosten trägt. Der BGH zeigt begrifflich elegant auf, wie man einem Eigentümer die Folgekosten einer baulichen Veränderung auferlegen kann.

Aktuelle Urteile

EIGENTUMSÜBERGABE

Wenn der Bauträger die Abnahme verweigert

Verweigert der Bauträger die Abnahme bzw. sagt er einen bereits zugesagten Abnahmetermin unter Hinweis auf noch nicht geschuldete Kaufpreisen ab, kommt eine einstweilige Verurteilung des Bauträgers zur Übergabe ohne Zug um Zug zu berücksichtigende Abnahmeverpflichtung des Käufers in Betracht.

LG Landshut, Urteil v. 7.1.2020, 72 O 4112/19

FAKTEN: Erwerber K und Bauträger B vereinbarten die Übergabe des Sondereigentums. Das gemeinschaftliche Eigentum, aber auch der zur Wohnung des B gehörende Keller sind noch nicht fertiggestellt. Zur Übergabe kommt es nicht, da B Zahlungen von K verlangt, auf die er nach der MaBV keinen Anspruch hat. K verlangt die Übergabe im Wege einstweiliger Verfügung, da er seine bestehende Wohnung bereits gekündigt hat. Der Antrag hat Erfolg! K stehe ein einredfreier Anspruch auf Übergabe zu.

FAZIT: Das Gericht teilt die zurzeit herrschende Meinung. Eine einstweilige Verfügung soll danach möglich sein, wenn der Übergabeanspruch im Rahmen des Verfahrens auf Erlass einer einstweiligen Verfügung festgestellt werden könne. Neu ist jedoch, dass der Bauträger ohne Abnahme zur Übergabe verpflichtet wurde. Es ist nicht klar, ob das Gericht dieses Problem nicht gesehen hat oder dies mangels entsprechenden Einwands des Bauträgers unberücksichtigt ließ. Aufgrund der unbegründeten Weigerung des Bauträgers, den Abnahmetermin durchzuführen, erscheint die Haltung allerdings als käuferfreundlich konsequent. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

GEORDNET, ÜBERSICHTLICH, INHALTLICH ZUTREFFEND

Die Anforderungen an die Jahresabrechnung

Eine Jahresabrechnung muss für einen Eigentümer auch ohne Zuziehung eines Buchprüfers oder sonstigen Sachverständigen verständlich sein.

LG Rostock, Urteil v. 17.1.2020, 1 S 41/17

FAKTEN: Eigentümer K rügt, die Jahresabrechnungen genügen nicht den Anforderungen, die die Rechtsprechung entwickelt habe. Das sieht das Gericht genauso. Die von den Eigentümern gezahlten Hausgelder würden etwa nicht als Einnahmen dargestellt. Soweit die Beklagten sich darauf beriefen, der Verwalter habe nachträglich eine Gesamtaufstellung gefertigt, komme es auf diese Aufstellung nicht an. Denn die Aufstellung hätte den Eigentümern zum Zeitpunkt der Beschlussfassung vorliegen müssen.

FAZIT: Erkennt der Verwalter nach der Diskussion der Versammlung, dass seine Abrechnung keiner ordnungsmäßigen Verwaltung entspricht, sollte er sie mit Maßgaben beschließen, die dann im Einzelnen dargestellt werden. Es ist Geschmackssache, ob der Verwalter den Eigentümern aus Gründen der Transparenz noch Abrechnungen zur Verfügung stellt, in denen dann diese Maßgaben eingearbeitet sind. Die WEG-Reform wird die Rechtslage vollständig ändern! Auf die Frage, ob die Einnahmen in der Gesamtabrechnung richtig dargestellt sind, kommt es künftig nicht mehr an, da die Gesamtabrechnung kein Gegenstand des Beschlusses nach § 28 Abs. 2 WEG-E ist.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Ist der Balkon ein Raum?

Ist ein „Balkon“ auf einem Garagendach nicht mit einer umfassenden Außenbrüstung versehen, sondern geht er in das Garagendach des Nachbargrundstücks über, so ist nicht davon auszugehen, dass dieser Balkon der Alleinnutzung des Eigentümers der ihm zuordnungsfähigen abgeschlossenen Wohnung dient.

OLG München, Beschluss v. 25.6.2020, 34 Wx 327/19

FAKTEN: Die Eigentümer errichten eine notarielle Urkunde zur Neuaufteilung einer Eigentumsanlage, die zu einer – letztlich unzulässigen – Beschwerde führt. Interessant ist die Frage, ob das OLG an seiner Ansicht festhalten würde, wonach ein zu einer Wohnung gehörender Balkon als Raum der ihm zuordnungsfähigen abgeschlossenen Wohnung der Alleinnutzung dieses Eigentümers diene. Das wird offengelassen. Denn im vorliegenden Fall fehlt es an einem mit massiver, umlaufender Außenbrüstung versehenen Balkon. Vielmehr gehe es um den Teil eines Garagendaches. Eine Abgrenzung zu der auf dem Nachbargrundstück stehenden Garage bestehe nicht. Der Raum über dem Garagendach der Garage sei nicht als Sondereigentum, sondern nur als gemeinschaftliches Eigentum zu qualifizieren, sodass daran ein Sondernutzungsrecht bestellt werden könne.

FAZIT: Der Fall hat einen Grundsatzstreit im Eigentumsrecht zum Gegenstand. Die Frage ist, ob ein Balkon ein „Raum“ ist (dann könnte an ihm Sondereigentum begründet werden) oder als wesentlicher Gebäudebestandteil dem Eigentümer der Wohnung zusteht, der der Balkon vorgelagert ist. Hier kommt es darauf nicht an.

ANFECHTUNG VON BESCHLÜSSEN

Wann Verwalter nicht entlastet werden dürfen

Sind Beschlüsse angefochten worden, die der Verwalter vorbereitet hat, entspricht ein Entlastungsbeschluss für den Zeitraum der Beschlussfassung in der Regel keiner ordnungsmäßigen Verwaltung, wenn das Anfechtungsverfahren noch nicht abgeschlossen ist.

LG Frankfurt/M., Urteil v. 20.2.2020, 2-13 S 94/19

FAKTEN: Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor, mit dem die Eigentümer dem Verwalter V Entlastung erteilt haben. K meint, dieser Beschluss widerspreche den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, da Schadensersatzansprüche gegen V in Betracht kämen. So sieht es auch das Gericht. Einer Haftung des V stehe sein Verwaltervertrag nicht entgegen. Zwar bestimme dessen § 5, dass der Verwalter nur für Schäden wegen Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit hafte. In einem Formularvertrag könne die Haftung für leichte Fahrlässigkeit aber nicht vollständig ausgeschlossen werden.

FAZIT: Ein Verwalter muss nicht verhindern, dass Eigentümer unbestimmte Beschlüsse fassen. Allerdings muss der Verwalter Eigentümer dann aufklären, dass der Beschluss aus diesem Grunde wenigstens anfechtbar, ggf. aber auch nichtig ist. Schlagen die Eigentümer die Warnungen des Verwalters zur Unbestimmtheit in den Wind, ist eine Haftung allerdings fernliegend. Denn nach herrschender Ansicht muss ein Verwalter es nicht verhindern, dass die Eigentümer einen Beschluss fassen, der nicht ordnungsmäßig ist.

VERSAMMLUNG: FEHLENDE ANKÜNDIGUNG WICHTIGER PUNKTE

Schadensersatzpflicht des Verwalters

Kündigt der professionelle Verwalter eine Beschlussfassung über eine kostenintensive Instandsetzungsmaßnahme nicht ausreichend an, handelt er grob schuldhaft und kann zur Kostentragung für das schon wegen des Ankündigungsmangels erfolgreiche Anfechtungsverfahren verurteilt werden.

LG Stuttgart, Beschluss v. 7.8.2019, 19 T 394/18

FAKTEN: Der Verwalter kündigt in seiner Ladung zur Versammlung einer Mehrhausanlage Beschlussfassungen zu einzelnen Dachteilen an. In der Versammlung wird beschlossen, die Dächer aller sechs Häuser zu reparieren. Unter anderem wird eine Sonderumlage über 375.000 Euro beschlossen. Gegen die Beschlüsse geht ein Eigentümer vor. Fraglich ist, ob der Verwalter die Kosten zu tragen hat, weil seine Ankündigung in der Tagesordnung nicht ordnungsmäßig war.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht bejaht die Frage. Die Pflichtverletzung muss subjektiv schlechthin unentschuldigbar sein. So liege es hier. Der Verwalter habe den Gegenstand der Beschlussfassung bei der Einberufung nicht in der notwendigen Weise konkretisiert (§ 23 Abs. 2 WEG). An einen Beschluss zu einem wirtschaftlich bedeutsamen Gegenstand sei dabei ein höherer Maßstab an die Bezeichnung und Konkretisierung des Beschlussgegenstandes zu stellen.

FAZIT: Es geht um zwei Fragen. Die eine ist, wie Beschlussgegenstände anzukündigen sind. Hier gilt: Die vorgesehenen Beschlussgegenstände sind textlich so genau zu bezeichnen, dass die Eigentümer überblicken können, was in tatsächlicher und rechtlicher Hinsicht erörtert und beschlossen werden soll und welche Auswirkungen der vorgesehene Beschluss auf die Gemeinschaft und sie selbst hat. Häufig genügt eine schlagwortartige Bezeichnung. Prüfsteine für die Abwägung können sein: Alter, Anzahl und ethnische Herkunft der Eigentümer, Vorbefassung in anderen Versammlungen etc. Die andere Frage ist, ob ein Verwalter seine Pflichten verletzt, wenn er einen Beschlussgegenstand nur unzureichend ankündigt. Diese Frage ist klar zu bejahen.

BESCHLUSSKOMPETENZ

Vermessung der Wohnungen

Eigentümer können beschließen, die Wohnfläche zu ermitteln. Dies gilt, wenn sie die Wohn- und/oder Nutzflächen vereinbart haben, aber nicht kennen. Es gilt auch, wenn die Eigentümer die Flächen nach § 16 Abs. 3 WEG als neuen Umlageschlüssel bestimmen wollen. Und es gilt, wenn die Flächen bekannt sind, sich aber ggf. geändert haben. Zur Wohnfläche gehören auch die Grundflächen von Wintergärten und ähnlichen nach allen Seiten geschlossenen Räumen sowie Balkonen, Loggien, Dachgärten und Terrassen, wenn sie ausschließlich zur Wohnung gehören.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 24.1.2020, 980b C 17/19 WEG

ORDNUNGSMÄSSIGE VERWALTUNG?

Maßgeblicher Zeitpunkt für Beschluss-Prüfung

Maßgeblich für die Beurteilung, ob ein Beschluss ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, ist der Kenntnisstand der Eigentümer zum Zeitpunkt der Versammlung. Eine spätere Veränderung der Situation im Anfechtungsverfahren kann nicht dazu führen, dass ein ursprünglich rechtmäßiger Beschluss nachträglich rechtswidrig wird oder umgekehrt. Die Eigentümer haben ihre Entscheidung nach Einholung eines Gutachtens getroffen und sich dabei zwischen zwei Alternativen des Gutachtens für ein Ergebnis entschieden. Das Ermessen wurde somit sachgerecht ausgeübt.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 8.4.2020, 2-13 S 84/19

ERMESSEN

Ausübung beim Baumfällen

Vor einem Beschluss, einen Baum zu fällen, müssen die Eigentümer klären, ob weniger einschneidende Maßnahmen erforderlich, möglich und gewünscht waren, um einen Baum zu erhalten. Grundsätzlich obliegt es ihnen – und nicht dem Verwalter –, bei mehreren Entscheidungsmöglichkeiten eine Ermessensentscheidung zu treffen. Dazu gehört es auch festzustellen, ob eine Ermessensentscheidung möglich ist oder eine Ermessensreduzierung auf null vorliegt. Im vorliegenden Fall fehlen zum Zeitpunkt der Eigentümerversammlung insoweit ausreichende Anhaltspunkte.

AG Potsdam, Urteil v. 4.6.2020, 31 C 38/19

Mietrecht

Urteil des Monats: Modernisierungsmieterhöhung kann auch teilweise wirksam sein

Ist eine auf verschiedene Baumaßnahmen gestützte Modernisierungsmieterhöhung in einigen Punkten unwirksam, kippt dies nicht zwangsläufig die Mieterhöhung insgesamt.

BGH, Urteil v. 17.6.2020, VIII ZR 81/19

FAKTEN: Die Vermieter einer Wohnung hatten nach vorheriger Ankündigung diverse Baumaßnahmen durchführen lassen. Unter anderem wurde die Heizungsanlage von einer Gastherme auf Fernwärme umgestellt, die etwa 60 Jahre alte Wohnungstür, die ebenso alten Treppenhausfenster gegen neue Teile ersetzt, die elektrischen Leitungen samt Hausbeleuchtung erneuert, die Fenster in der Wohnung erneuert und an Dach, Fassade und Kellerdecke erstmals eine Wärmedämmung angebracht. Nach Abschluss der Arbeiten erklärten die Vermieter eine Modernisierungsmieterhöhung nach § 559 Abs. 1 BGB. Hierin waren die Kosten für die einzelnen Baumaßnahmen separat aufgeführt. Die Mieterin ist mit der Miet-

erhöhung nicht einverstanden und klagt auf Feststellung, dass sie unberechtigt ist. Das Landgericht hielt die Mieterhöhung nur hinsichtlich der Heizungsumstellung für unwirksam, weil es insoweit an einer ausreichenden Begründung gefehlt habe.

ENTSCHEIDUNG: Eine Modernisierungsmieterhöhung, die auf mehrere tatsächlich trennbare Baumaßnahmen gestützt wird, ist nicht deshalb insgesamt nichtig, weil sie im Hinblick auf einzelne Baumaßnahmen unzureichend begründet ist. Vielmehr hat die Mieterhöhungserklärung hinsichtlich des wirksam erklärten Teils Bestand, wenn sie sich in Bezug auf die einzelnen Baumaßnahmen in selbstständige Rechtsgeschäfte trennen lässt und die

teilweise Gültigkeit dem hypothetischen Willen des Vermieters entspricht. Von diesem Willen ist in der Regel auszugehen. In der Mieterhöhungserklärung waren die Kosten der einzelnen Baumaßnahmen separat aufgeschlüsselt, sodass rechnerisch nachvollziehbar ist, in welcher anteiligen Höhe sie jeweils in den Gesamtbetrag der Mieterhöhung eingeflossen sind.

FAZIT: Der Trennung in einen wirksamen und einen unwirksamen Teil steht auch nicht entgegen, dass der Mieter bei einer teilweise formell unwirksamen Mieterhöhungserklärung den restlichen, zu Recht geforderten Betrag ermitteln muss. Insofern wird dem Mieter nur ein einfacher Rechenvorgang abverlangt.

Aktuelle Urteile

SCHLISSANLAGE

Nicht immer Kostentragungspflicht des Mieters

Klärt der Vermieter den Mieter nicht darüber auf, dass im Haus eine völlig neue Schließanlage montiert worden ist, hat der Mieter nicht zwangsläufig die vollen Kosten zu tragen, wenn die Schließanlage des Mehrfamilienhauses komplett ausgetauscht werden muss.

Landgericht München, Urteil v. 18.6.2020, Az. 31 S 12365/19

FAKTEN: Ein Mieter hatte sämtliche Wohnungsschlüssel verloren. Drei Jahre zuvor war in dem Mietshaus eine neue Schließanlage eingebaut worden. Der Vermieter tauschte diese nach dem Verlust der Schlüssel nun erneut aus und forderte die Kosten von fast 2.000 Euro komplett vom Mieter zurück. Das Landgericht entschied allerdings, dass der Mieter die Kosten nur anteilig zahlen muss: für die Hauseingangstür und für die eigene Wohnungstür. Den Vermieter treffe in diesem Fall nämlich eine erhebliche Mitschuld. Er hätte den Mieter beim Einbau der Zentralschlossanlage vor drei Jahren über die ungewöhnlich hohe Schadenssumme im Fall eines Schlüsselverlusts aufklären müssen. Der Mieter hätte sich dann mit einer verhältnismäßig günstigen Schlüsselversicherung absichern können.

FAZIT: Der Vermieter ist außerdem verpflichtet, den Mieter darauf hinzuweisen, dass eine Schließanlage nicht erweiterbar ist – hier ist der Einbau eines separaten Wohnungstürschlosses möglich. Sonst trägt er im Schadensfall die Kosten, die darauf zurückzuführen sind, dass er keine erweiterbare Schließanlage gewählt hat, selbst.

Aktuelle Urteile

MODERNISIERUNGSMIETERHÖHUNG

Abzug eines Instandhaltungsanteils

Nach einer modernisierenden Erneuerung alter Bauteile ist bei einer Modernisierungsmieterhöhung auch dann ein Anteil für Instandhaltung herauszurechnen, wenn die Bauteile noch funktionsfähig und die Instandhaltungsmaßnahmen noch nicht „fällig“ waren.

BGH, Urteil v. 17.6.2020, VIII ZR 81/19

FAKTEN: Die Vermieter einer Wohnung hatten verschiedene Baumaßnahmen durchführen lassen. Unter anderem wurde die etwa 60 Jahre alte Wohnungstür durch eine neue ersetzt. Bis zum Austausch waren alle Bauteile funktionsfähig. Die Vermieter erklärten eine Modernisierungsmieterhöhung nach § 559 Abs. 1 BGB. Bei der Berechnung setzten sie die für die Erneuerung der Teile angefallenen Kosten voll an, ohne Abzug ersparter Instandhaltungskosten. Zu Unrecht, so der BGH. Bei einer modernisierenden Erneuerung von Bauteilen oder Einrichtungen könne der Vermieter die aufgewendeten Kosten auch dann nicht voll auf den Mieter umlegen, wenn bei der Modernisierung bereits ein erheblicher Teil ihrer Nutzungsdauer verstrichen war. Hier sei ein Abzug anteiliger ersparter Instandhaltungskosten geboten.

FAZIT: Der Anteil der Kosten, der auf die Modernisierung entfällt und umlagefähig ist, und der nicht umlagefähige Instandhaltungsanteil sind dabei durch Schätzung zu ermitteln. Diese orientiert sich an der üblichen Lebensdauer der erneuerten Einrichtung und dem bereits eingetretenen Abnutzungsgrad.

UNBILLIGE HÄRTE?

Ordentliche Kündigung trotz Schonfristzahlung möglich

Ein Mieter kann einer ordentlichen Kündigung nicht wegen unbilliger Härte widersprechen, wenn die Voraussetzungen für eine fristlose Kündigung erfüllt waren. Auch eine rechtzeitige Schonfristzahlung ändert hieran nichts

BGH, Urteil v. 1.7.2020, VIII ZR 323/18

FAKTEN: Die Vermieter einer Wohnung verlangen von der Mieterin nach einer Kündigung Räumung und Herausgabe. Die Vermieter hatten den Mietvertrag fristlos, hilfsweise ordentlich gekündigt, nachdem ein Zahlungsrückstand von 1.630 Euro aufgelaufen war. Das Jobcenter zahlte innerhalb der Schonfrist die kompletten Mietrückstände. Die Mieterin wendet ein, eine Beendigung des Mietverhältnisses stelle für sie aus verschiedenen, im Einzelnen aufgeführten Gründen eine unzumutbare Härte dar. Das reiche aber nicht, so der BGH. Die Schonfristzahlung hatte nur zur Folge, dass die fristlose Kündigung unwirksam geworden ist. Hingegen bleibt das Recht eines Mieters, der Kündigung wegen einer besonderen Härte zu widersprechen, auch bei einer Schonfristzahlung ausgeschlossen (§ 574 Abs. 1 Satz 2 BGB).

FAZIT: Der BGH betont seine ständige Rechtsprechung, dass eine Schonfristzahlung zwar eine fristlose, aber nicht eine ordentliche Kündigung heilt. Zuletzt hatte das LG Berlin (Urteil v. 30.3.2020, 66 S 293/19) die Auffassung vertreten, dass die Nachzahlung sämtlicher Mietrückstände auch eine ordentliche Kündigung unwirksam machen kann.

MIETENDE

Schadensersatz bei Dübellöchern und Latexfarben

Der Mieter ist in jedem Fall – das heißt nicht nur bei „atypischem Nutzerverhalten“ – zum fachgerechten Verschließen aller Bohrlöcher bzw. zur Leistung von Schadensersatz bei un-terlassener Beseitigung verpflichtet.

LG Wuppertal, Urteil v. 16.7.2020, 9 S 18/20

FAKTEN: Endet das Mietverhältnis, bevor die im Mietvertrag festgelegten Renovierungsfristen abgelaufen sind, oder ist die vertragliche Schönheitsreparaturklausel unwirksam, etwa weil die Wohnung unrenoviert übergeben wurde, ist der Mieter beim Auszug grundsätzlich nicht zu Malerarbeiten verpflichtet. Unabhängig davon ist der Mieter aber zur Beseitigung von Substanzverletzungen der Mietsache verpflichtet. Beispielsweise müssen Einbauten und Umbauten vom Mieter entfernt und der ursprüngliche Zustand wiederhergestellt werden. Auch Dübellöcher stellen einen solchen Substanzeingriff dar. Allerdings ist hier strittig, ob und unter welchen Voraussetzungen der Mieter zur Beseitigung der Löcher verpflichtet ist. Immer, sagt das Landgericht Wuppertal!

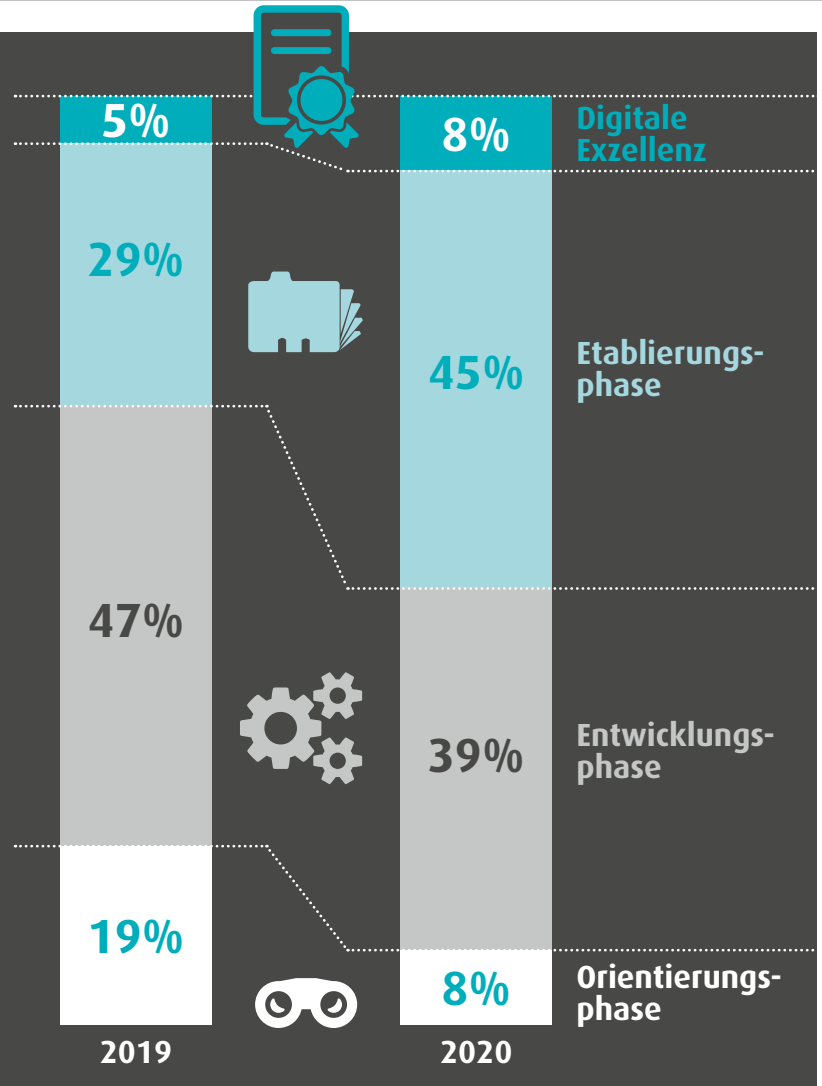
FAZIT: Das Urteil steht im Gegensatz zu anderen Mietgerichten, die eine Schadensersatzpflicht des Mieters nur annehmen, wenn die Anzahl der Löcher den vertragsgemäßen Gebrauch übersteigt. Das sei auch der Fall, wenn die Räume mit knalligen Farben gestrichen wurden, unabhängig von einer wirksamen Schönheitsreparaturklausel.

Digitales & Energie

Digitalisierung kommt voran – aber noch deutlich Luft nach oben

Knapp drei Viertel der Immobilienunternehmen geben noch nicht mehr als fünf Prozent ihres Jahresumsatzes für digitale Weiterentwicklung aus. Deutlich mehr als die Hälfte sogar höchstens drei Prozent. Das stellen ZIA und EY Real Estate in ihrer aktuellen Digitalisierungsstudie fest. Über die Jahre betrachtet sind die Investitionen zwar absolut gestiegen, könnten – gemessen an der Bedeutung des Themas – aber noch höher ausfallen. Immerhin: Mittlerweile investiert ein gutes Viertel schon mehr als fünf Prozent. Vor zwei Jahren lag der Anteil noch bei 14 Prozent. Erfreulich: Die Unternehmen kommen bei der Transformation voran. 45 Prozent der befragten Unternehmen sehen sich bereits in der Etablierungsphase – in der viele Daten schon digital und strukturiert vorliegen, wichtige Prozesse ohne Medienbrüche ablaufen und die Vernetzung auf einem guten Weg ist. 2019 sagten das nur 29 Prozent (siehe Grafik).

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 5. Digitalisierungsstudie ZIA/EY Real Estate



auf 50%

sollen Mieter maximal an den Mehrkosten fürs Heizen beteiligt werden, die ab 2021 durch die Einführung des CO₂-Preises entstehen. Der Rest soll auf Kosten des Vermieters gehen. Das besagt ein Vorhaben dreier SPD-geführter Ministerien für das Klimaschutzprogramm. Die begrenzte Umlagefähigkeit soll Vermieter motivieren, in klimaschonende Heizungen und gute Isolierung zu investieren.

SMART CITIES

Modellprojekte gehen in die zweite Runde

350 Millionen Euro nehmen das Bundesinnenministerium und die Förderbank KfW in diesem Jahr für 32 ausgewählte Projekte „Smart Cities“ in die Hand. Zirka 820 Millionen Euro wollen das Bundesinnenministerium (BMI) und die Förderbank KfW bis 2025 insgesamt für „Modellprojekte Smart Cities“ ausgeben. Die Projekte der zweiten Staffel sind ausgewählt: Für ihre interkommunale Kooperation „Connected Urban Twin“ etwa erhalten die Städte Hamburg, Leipzig und München 32 Millionen Euro bis 2025. Freiburg im Breisgau als Beispiel für einen Einzelantrag erhält für sein Vorhaben „Connected Urban Data Architecture“ 8,3 Millionen Euro. Die Projekte Smart Cities 2020 stehen unter dem Motto „Gemeinwohl und Netzwerkstadt / Stadtnetzwerk“.

BUNDESKABINETT STIMMT ENTWURF ZUR EEG-NOVELLE UND MEHR SOLARSTROM ZU

Die Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) hat die nächste Hürde genommen. Das geltende Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) trat am 1.4.2000 in Kraft und soll umfassend novelliert werden. Die Reform wird schon lange erwartet. Am 23. September hat das Bundeskabinett dem „Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes und weiterer energierechtlicher Vorschriften“ aus dem Wirtschaftsministerium unter Federführung von Peter Altmeier (CDU) zugestimmt. Unter anderem soll der Ausbau von Solarstrom umfassend vorangetrieben werden.

DIGITALISIERUNG

Mangel an Personal bremst

Am Geld liegt es nicht: Immer mehr Immobilienfirmen geben immer mehr Geld für die digitale Transformation aus. Woran es aber hapert: an den personellen Ressourcen. Der Personalmangel bleibt die größte Hürde für die Branche, heißt es in der neuen Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate. Fehlende personelle Ressourcen stellen seit der ersten Erhebung der Studie im Jahr 2016 immer noch die größte Hürde für die Digitalisierung dar. In der aktuellen Umfrage im Sommer 2020 klagte immer noch die Mehrheit (72 Prozent) der rund 250 befragten Mitarbeiter von privaten und öffentlichen Immobilienunternehmen über einen Mangel an Personal. Neben dem Personalmangel bestehen der Studie zufolge die größten

Herausforderungen in einer intransparenten Datenstruktur und der mangelnden Datenqualität (71 Prozent), in der mangelhaften Nutzerakzeptanz und der ihr zugrunde liegenden Bereitschaft für Veränderungen (69 Prozent), im fehlenden Bewusstsein bezüglich der Unterscheidung zwischen IT und Digitalisierung (66 Prozent) und im generellen Fachkräftemangel am Markt (64 Prozent).

Im Datenschutz sehen dieses Jahr nur noch 48 Prozent der Befragten eine Hürde für die digitale Transformation. In den beiden Jahren zuvor waren dies noch jeweils 57 Prozent. Hier sehen die Studienautoren die Implementierung der Datenschutz-Grundverordnung (DSVGO) als Erfolg.

TOP 5

HERAUSFORDERUNGEN 2020

1. **Fehlende personelle Ressourcen**
2. **Intransparente Datenstruktur, mangelnde Datenqualität**
3. **Mangelnde Nutzerakzeptanz/ Bereitschaft für Veränderung**
4. **Fehlendes Bewusstsein für die Unterscheidung zwischen IT und Digitalisierung**
5. **Fachkräftemangel**



Quelle: EY Real Estate/ZIA

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

KUNDENANLAGE KONKRET

Auswirkungen auf die Quartiersentwicklung

OLG Düsseldorf, Beschluss 26.02.2020 – 3 Kart 729/19 – Kundenanlage § 3 Nr. 24a EnWG

Entscheidungsgegenstand ist ein Neubaugebiet mit Mehrfamilienhäusern sowie mehreren Gebäuden einer Seniorenwohnanlage und ein Pflegeheim. Im Rahmen der Quartiersentwicklung plant die Beschwerdeführerin die Errichtung von zwei

Blockheizkraftwerken mit einer Leistung von je 50 kWel sowie einer Gaskesselspitzenanlage und dachbasierten Photovoltaikanlagen mit einer Leistung von 250 kWp. Diese Anlagen sollen etwa die Hälfte des im gesamten Neubaugebiet benötigten Stroms erzeugen. Der weiterhin benötigte Strom soll über den Niederspannungsanschluss des vorgelagerten Verteilnetzbetreibers bezogen werden. Im Nachgang zu den beiden Entscheidungen des BGH (EnVR 65/18 u. EnVR 66/18 v. 12.11.2019) steht erneut der Quartiersbegriff vor dem Hintergrund der Kundenanlage im Streit. Der Kartellsenat konkretisiert hierbei die Kriterien des BGH – räumliche Ausdehnung 10.000 Quadratmeter. Auch sollen „mehrere Hundert“ Letztverbraucher nicht bei einer Größenordnung von 200 Einheiten statisch erreicht werden. So weitet das OLG die bis dahin offenen Grenzwerte des BGH aus. In der ersten Entscheidung entschied der BGH, dass bei 550 angeschlossenen Endkunden grundsätzlich eine wettbewerbliche Rele-

vanz besteht. Die Entscheidung des OLG ist noch nicht rechtskräftig und wird den BGH erneut beschäftigen.

PRAXIS: Der energiewirtschaftsrechtliche Begriff der „Kundenanlage“ gewinnt im Rahmen aktueller Quartiersentwicklungen zunehmend an Bedeutung. Das OLG entwickelt die vorliegende BGH-Rechtsprechung fort, erweitert und konkretisiert hierbei einen bisherigen Grenzwert und gestattet auch die Annahme eines Quartiers für den Fall, dass dieses von einer öffentlichen Stichstraße erschlossen wird. Allerdings bedarf es weiterhin einer Gesamtabwägung der einzelnen Eckwerte. In jedem Fall sollte die Einordnung einer Kundenanlage bereits im Rahmen der Projektentwicklung frühzeitig verbindlich geklärt werden, um spätere Überdimensionierungen von Erzeugungsanlagen zu vermeiden. Der Gesetz- und Ordnungsgeber bleibt aufgefordert, die rechtlichen Rahmenbedingungen und Anforderungen im Zusammenhang mit Quartiersentwicklungen zu konkretisieren.

PROPTechs

#Bewährungsprobe #nextlevel

LEVEL UP!



PropTechs stehen für Coolness, Internationalität und den Bruch mit Althergebrachtem. Sie treten an, um die Immobilienbranche digital aus den Angeln zu heben. In der Vergangenheit hat das mehr schlecht als recht funktioniert. Mittlerweile verstehen die jungen Wilden und die Etablierten einander besser. Zeit, die nächste Stufe gemeinsam zu zünden.

Cool, dass du da bist“, freut sich ein Mittzwanziger in Jeans und Turnschuhen. Lässig hält er ein Craftbier in der Hand. Um ihn herum steht eine bunte Mischung aus klassischen Anzugträgern und jungen Wilden. Ein Frank-Zappa-Double, das sich als Organisator der Location herausstellt, flitzt eilfertig herum. Die Immobilien-Konferenz zum Thema Digitalisierungszertifizierung findet in Münchens guter Stube statt: mitten in der City. Doch die rund 100 Gäste, die das inzwischen schon recht etablierte Start-up Wired Score geladen hat, tummeln sich nicht in einem der angesagten Restaurants der Isar-Metropole, sondern in einem Gebäude, das abgebrochen werden soll und bis dahin als Pop-up Event Location dient.

In der Immobilienbranche ist der Start-up-Funke noch nicht auf breiter Front übergelungen

Zunächst ist die Stimmung noch leicht verkrampft, doch dann tun Craftbier und Location genau das, was diese Kombi schon zu Studentenzeiten bewirkt hat: Sie lockert auf. Auch die Präsentationen sind ungewohnt kurz, knackig und vor allem unkonventionell. Gamification-Elemente und entspannte Diskussionen – unter Einbeziehung der Zuhörer – halten die Gäste bei Laune und informieren sie gleichzeitig gut. Was beweist: Professionalität und Coolness schließen sich nicht aus. Und diese Erkenntnis bleibt im Gedächtnis – die Konferenz fand bereits 2019 statt.

Mit dem Aufstieg der Digitalisierung zu einem der Megatrends des 21. Jahrhunderts wurden auch die Start-ups nach oben katapultiert, da sie der Entwicklung Feuer geben. Das gilt auch für

die Immobilienbranche, allerdings mit Einschränkungen: Dort ist der digitale Wandel zwar angekommen, aber – bedingt auch durch die Kleinteiligkeit der Branche – von vielen Unternehmen noch nicht in eine echte Digitalstrategie überführt worden. Und obwohl PropTechs schon seit vier, fünf Jahren mit ihren Ideen im Markt unterwegs sind, ist der Funke noch nicht auf breiter Front übergelungen.

Anders als die Autoindustrie ist die Immobilienbranche die Veränderung bedächtig angegangen. Nicht wirklich erstaunlich, da sie ja für Dekaden plant. Zudem fehlte bislang der ökonomische Druck, weil das Geschäft auch so gut lief. Das machte die Branche ein wenig träge. Und so wurden zwar die Potenziale der Digitalisierung erkannt, aber nur langsam angegangen – einige Vorreiter ausgenommen.

Eine gewisse Vorsicht ist nicht grundlegend falsch, sie darf nur nicht dazu führen, dass man den Anschluss verpasst. Glaubt man dem Hype-Cycle des Marktforschungsinstituts Gartner, werden die meisten technologisch induzierten Wandelprozesse zunächst über- und dann unterschätzt (siehe Grafik S. 101). Die Immobilienbranche befindet sich mittlerweile in einer Phase, »



„Mit zunehmender Reife kommen die Start-ups auch dazu, komplexere Lösungen zu finden. Zu Beginn lösten sie meist nur ganz spezielle Probleme und haben die Komplexität gar nicht erkannt. Mittlerweile verweben sie Themen und es entsteht eine IT-Architektur.“

Dr. Florian Stadlbauer, CommerzReal



„Es geht bei PropTechs nicht mehr nur um die Digitalisierung allein, sondern darum, disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln. Die Erfolgreichen schaffen Lösungen, die Teile der Branche auf ganz neue, wertsteigernde Art und Weise vernetzen.“

Jannes Fischer, Zenhomes

die durch Gartner als „Pfad der Erleuchtung“ beschrieben wird. Bedeutet: Die Erwartungen an PropTechs sind realistischer und das Verständnis für die Vorteile von Technologie besser geworden.

„Viele Corporates haben digitale Technologien im Zuge der Corona-Krise erst richtig schätzen gelernt und befassen sich seither nun intensiv damit. In diesem Zuge bahnen sich auch neue Kooperationen zwischen Etablierten und Tech-Unternehmen an“, beobachtet Alexander Ubach-Utermöhl, CEO des PropTech-Accelerators blackprint Booster. Profitiert hätten davon in den vergangenen Monaten unter anderem PropTechs, die beispielsweise Planungs- oder Managementtools anbieten und so die Prozesseffizienz steigern. Natürlich habe es, so Ubach-Utermöhl, auch zuvor schon Unternehmen gegeben, die intensiv mit PropTechs und ConTechs – Start-ups rund ums Bauen – zusammengearbeitet oder Förderprogramme aufgelegt hätten (siehe Kasten S. 105 und S. 118), aber jetzt könnte das Geschehen an Schwung gewinnen.

Auch Dr. Susanne Hügel, Head of Digital Innovation and Business Acceleration beim Gewerbeimmobiliendienstleister CBRE, glaubt an die agilen Unternehmen. Der Horizont des Start-up-Ökosystems sei in der letzten Zeit kontinuierlich breiter geworden, sagt die Digitalexpertin. So beobachtet sie auch immer mehr ConTechs auf dem Markt. Und die Corona-Krise habe der Nachwuchs bisher weitgehend gut gemeistert, selbst großvolumige Finanzierungsrunden hätten stattgefunden.

Für nicht ganz so einfach hält Nikolas Samios, Managing Partner vom Venture Capital Fonds PropTech1 Ventures, das gemeinsame digitale Durchstarten. Die Immobilienbranche habe häufig eine eklatant rückständig, wenn nicht gar mittelalterlich zu bezeichnende IT-Landschaft angesammelt. Die Systeme seien, so das Ergebnis einer seiner Studien, selbst bei den größten Marktteilnehmern oft nicht in der Lage, absolute Basics abzubilden. So werde noch immer als innovatives Feature beauftragt, Liegenschaften auf einer Karte zu visualisieren – 15 Jahre nach der Einführung von Google Maps. Von Cloud Services, redundanzfreier, zentraler Datenhaltung oder einer sinnvollen Verwendung von Big Data und Künstlicher Intelligenz seien viele Marktteilnehmer noch immer weit entfernt. Auch Samios hält die Chancen für Prop- und ConTechs für besser denn je – vorausgesetzt, sie verstehen den Status quo der Branche und holen sie dort ab, wo sie derzeit steht.

Die Großen der Branche dürfen vom Nachwuchs fairerweise nicht gleich die Quadratur des Kreises erwarten

Und das kann gelingen. Denn die PropTech-Szene ist ihren Kinderschuhen inzwischen entwachsen, heißt es von Seiten der Marktbeobachter. Es habe in den letzten Jahren eine starke Professionalisierung stattgefunden. „Mit zunehmender Reife kommen die Start-ups auch dazu, komplexere Lösungen zu finden. Zu Beginn lösten sie meist nur ganz spezielle Probleme und haben die Komplexität gar nicht erkannt. Mittlerweile verweben sie Themen und es entsteht eine IT-Architektur“, beobachtet Dr. Florian Stadlbauer, Head of Digitalization beim Asset Manager Commerz Real, die Entwicklung.

Arne Rajchowski, Leiter Kompetenzzentrum Digitalisierung beim Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW, merkt an, dass man nicht alle Immobilien-Start-ups in einen Topf werfen dürfe. Da habe man die echten jungen Start-ups, daneben die etablierten Dienstleister aus dem Technikbereich und zu guter Letzt die Tech-Unternehmen, die sich um IoT kümmern und eigentlich nichts mit dem Immobilienbereich zu tun haben. Dementsprechend müssten sich auch die Erwartungen an Prop- und ConTechs unterscheiden. Kein Start-up könne ein Unternehmen mit 10.000 Wohnungen aus dem Stand verstehen, ein etablierter Dienstleister sollte dies aber schon können. »

Aktuelle Anzahl der PropTechs/ConTechs*

*Expertenschätzungen

8.400

weltweit

300

in Deutschland

800

in der DACH-Region

3.200

in der EU

Das typische Real Estate Start-up

- › Durchschnittsalter der Mitarbeiter 29 Jahre
- › Mitarbeiterzahl 13 - 16
- › Ansässig in Berlin (alternativ in München, Hamburg, Frankfurt/Main)
- › Residiert bevorzugt im Coworking Space (48 %) oder im Innovationszentrum (22 %)

Quelle: Catella Market Tracker PropTechs 2019

Investitionen in Digital Start-ups in Europa:

2017 **70**
Millionen Euro

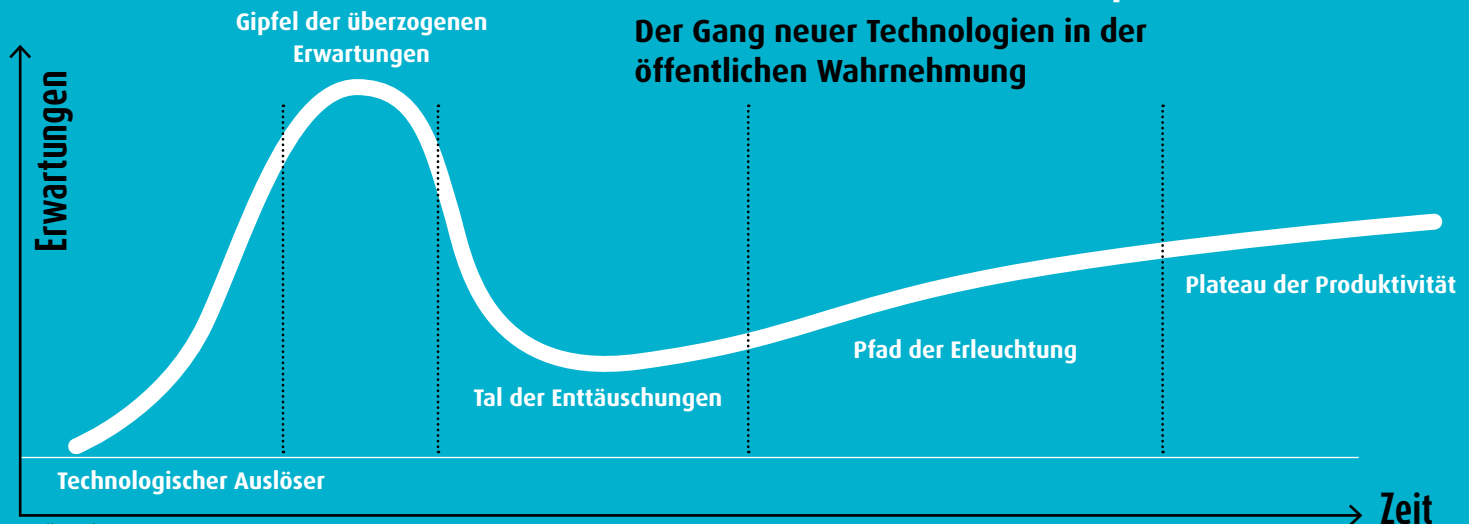
2019 rund **500**
Millionen Euro

Quelle: European PropTech Trends 2020, PropTech1 Venture Fonds, 2/2020

LEVEL UP!

Himmelhoch jauchzend, zu Tode betrübt – und dann passt's

Der Gang neuer Technologien in der öffentlichen Wahrnehmung



Quelle: nach Gartner, www.gartner.com

LEVEL UP!

So scheint es auch den gern beschworenen Kulturunterschied nicht mehr zu geben. Klar würden die Start-ups manchmal nerven, da sie eben immer den Finger in die Wunde legen würden. Und das möge der angestammte routinierte Manager eben nicht immer, stellt Dr. Thomas Beyerle, Head of Group Research bei Catella, fest. Auch sei die Anzahl der Prototypen leider viel zu groß und schon der erste Praxistest verheiße oft nichts Gutes. Aber das sei letztlich die DNA der PropTechs. In der Summe habe sich das Niveau in den letzten zwei Jahren deutlich gehoben.

Vieles kranke zudem an einem Merkmal, das der Nachwuchs kaum zu vertreten habe: der Verfügbarkeit von Daten, springt der Catella-Research-Chef den Start-ups bei. Das sei aber genau der Punkt, der relevant für so ziemlich alle Apps sei: erst Daten, dann stabile Lösungen. Wenn die etablierte Branche diese nicht liefern könne, werde der Druck oft auf den Falschen ausgeübt.

Beyerle sieht den Nutzen von Prop- und ConTechs überall in der Branche. Sie seien ein sinnvoller, erweiterter Arm einer klassischen Unternehmensberatung, indem sie Ineffizienzen offenlegen und dann – im Gegensatz zu McKinsey & Co – aber gleich die dazugehörige Lösung und ein Produkt anbieten – sei es im Rechnungswesen, im Parkraummanagement oder ganz neu durch Covid-19 in der optimalen Raumplanung.

Wenn PropTechs scheitern, dann gerne wegen Fehleinschätzungen zur Branche oder weil sie ihren Kunden ignorieren

Und sie sind schnell, ergänzt Kai Zimprich, CIO für Deutschland und Nordeuropa bei JLL. „Während der klassische Immobilienunternehmer bei einem Projekt auf den Wandkalender blickt, schauen Start-ups auf die Uhr.“ Inzwischen, stellt er fest, gehe es bei den Start-ups um Konkretisierung und Fokussierung. Erfolgreich seien die Unternehmen, die sich gut auf ihren Kunden einlassen und Mehrwert auf Business-Case-Ebene schaffen können.

Nicht alle haben in der Vergangenheit diese Kurve gekriegt – und werden sie auch in der Zukunft verpassen. Manche scheitern tatsächlich, weil es ihnen schlicht an Wissen über die Immobilienbranche mangelt oder sie die Bedeutung des menschlichen Faktors in der Branche unterschätzen, meint Catella-Researcher Beyerle. Susanne Hügel von CBRE sieht die Gründe vor allem darin, dass die Unternehmen den Marktbedarf grundlegend nicht trafen oder zum falschen Zeitpunkt auf den Markt gekommen seien. Viele seien einfach ihrer Zeit voraus gewesen, so Hügel. Oder seien am Ziel vorbeigeschossen und hätten sich in ihr Kämmerlein zum Programmieren zurückgezogen, statt stetig wertvolles Kundenfeedback einzuholen.

Jannes Fischer weiß, wie wichtig es ist, immer wieder intensiv in den Markt reinzuhören. Fischer ist CEO des PropTechs Zenhomes. Er und sein Team sind dabei, ein Ökosystem rund um

eine Immobilie zu schaffen. Ihr Ziel: Wohnen einfacher machen. Zenhomes ist dabei die Plattform, auf der die Apps aller Beteiligten – Eigentümer, Mieter und Dienstleister – liegen. Erfolgreich auf dem Markt zu sein, ist trotz aller Euphorie für das Thema nicht einfach. „Es geht bei PropTechs inzwischen nicht mehr nur um die Digitalisierung allein, sondern darum, disruptive Geschäftsmodelle zu entwickeln. Diese Denkweise ist noch nicht bei allen angekommen“, sagt Fischer, dem die Sichtbarkeit seiner Branche am Herzen liegt und der sich deshalb stark im Bundesverband Deutsche Start-ups und in der German PropTech Initiative engagiert.

Der PropTech-Markt sei heutzutage dort, wo der FinTech-Markt vor fünf Jahren stand, sagt er. Da ist also noch reichlich Luft nach oben. Etablierte Bestandhalter, aber auch Konsumenten würden inzwischen aber umdenken und ihr Nutzerverhalten ändern. „Erfolgreiche PropTechs greifen diese Trends auf und entwickeln Lösungen, die nicht nur bestehende Prozesse vereinfachen, sondern Teile der Branche auf ganz neue, wertsteigernde Art und Weise vernetzen“, erklärt Fischer weiter. Genau dadurch entstehen die Geschäftsmodelle der Zukunft.

Auch wenn die Datengewinnung in der Branche noch beschwerlich ist, spielt die Zeit der Entwicklung in die Karten. Jede



„Der Horizont des Start-up-Ökosystems ist in der letzten Zeit kontinuierlich breiter geworden. Es stoßen auch immer mehr ConTechs auf den Markt.“

Dr. Susanne Hügel, CBRE

neue Produkt- oder Prozesslösung generiert weitere Daten, die zu den nächsten innovativen Ansätzen mit weiteren fortschrittlichen Technologien führen können. „Im Bau beispielsweise werden schon 3D-Druck, Robotik als Anwendungen für vorgefertigtes Baumaterial und Roboter zur Beurteilung des Baufortschritts genutzt“, zählt Kai Zimprich von JLL auf. Virtual Reality unterstützt mit virtuellen Besichtigungen bei der Vermarktung von Immobilien. Künstliche Intelligenz und Machine Learning ermöglichen eine vorausschauende Wartung von Gebäudetechnik und damit eine effizientere Bewirtschaftung von Immobilien. „Und nicht zu vergessen, die Plattformökonomie“, ergänzt Arash Houshmand, Geschäftsführer des Wagniskapitalgebers Ampolon Ventures. „Sie spielt eine bedeutende Rolle bei der digitalen Vernetzung der verschiedenen Marktteilnehmer.“ – Unterm Strich alles Anwendungen und Spielfelder, die durch und mit Hilfe von PropTechs entstanden sind und sich durch sie weiterentwickeln werden.

Ein Hauptproblem junger Start-ups bleibt aber, Kontakt zu den Platzhirschen zu bekommen. Der Immobilienmarkt ist traditionell geprägt, komplex und oft zu kleinteilig für so manches Geschäftsmodell. Zugleich sind die Entscheidungswege und Verkaufszyklen in der Branche oft zu lang für dynamische Geschäftsmodelle der Start-ups. Und so stoßen PropTechs, auch wenn sich die Denkhaltung bei vielen Etablierten inzwischen geändert hat, durchaus noch auf Skepsis und Zurückhaltung. Gerade wenn sie im B2B-Bereich aktiv werden, geht es ohne gute Kontakte nur selten, um überhaupt zu den Entscheidern vorzudringen.

Zumindest die Platzhirsche der Immobilienbranche fischen schon eifrig im PropTech-See

Talentscouts, wie Martin Pietzonka, Head of Innovation Services beim Startup Hub Berlin von Drees & Sommer, sind da eine große Hilfe. „Unsere Scouts sind permanent im Austausch mit relevanten Start-ups. Über Programme wie Hackathons, Incubator- und Accelerator-Programme und unser Tool ‚Match‘ beschleunigen wir die Zusammenarbeit Etablierter und Start-ups und treiben Pilotprojekte voran. Das zahlt sich aus, inzwischen kommen die Prop- und ConTechs auf uns zu“, sagt Pietzonka.

Die Commerz Real hat zur Forcierung und Bündelung ihrer Digitalisierungs-Aktivitäten 2016 ein eigenes „Digital Werk“ gegründet, um PropTechs ans Unternehmen zu binden. Florian Stadlbauer, früher einer der führenden Köpfe der Computerspielbranche, leitet es seit Beginn. Er sieht die Digitalisierung und damit die PropTechs als fundamentale Veränderung der Wirtschaft und der Gesellschaft auf Ebene der Geschäftsmodelle.

In Sachen Start-ups sehr aktiv ist auch Deka Immobilien. Dort arbeitet man schon seit Jahren mit Unternehmen zusammen, die technische und digitale Lösungen für Immobili- »

Thomas Müller ist Head of Digital Transformation bei Union Investment Real Estate



INTERVIEW MIT THOMAS MÜLLER

Wie ein Investor auf PropTechs schaut

Herr Müller, wann arbeiten Sie mit Prop- und ConTechs zusammen? Für uns ergibt die Zusammenarbeit mit PropTechs immer dann Sinn, wenn eine der Rahmenbedingungen erfüllt ist: Prozesse werden durch digitale Lösungen effizienter, in der Qualität verbessert oder beschleunigt. Darüber hinaus können digitale Lösungen auch zur Erweiterung des bestehenden Geschäftsmodells oder zu völlig neuen Ansätzen führen. Neben dem Datenmanagement, KI und der Blockchain-Technologie sehen wir im gesamten Feld der Dienstleistungen rund um eine Gewerbeimmobilie großes Potenzial für die Digitalisierung und dementsprechend für PropTechs. Ebenso beim Thema Nachhaltigkeit. Beispielsweise kann durch Machine Learning die energetische Steuerung von Gebäuden entscheidend verbessert werden.

Union Investment ist ein etablierter Player, PropTechs sind oft unkonventioneller unterwegs. Wie funktioniert die Zusammenarbeit? Man muss sich aufeinander einlassen. Auf beiden Seiten ist Verständnis notwendig. PropTechs arbeiten agil, das geht oft schneller, wovon wir profitieren können. Andererseits müssen wir als reguliertes Unternehmen bestimmte Prozesse einhalten und haben nicht ganz so viele Freiheitsgrade. In jedem Fall lernen wir voneinander.

Woran scheitern PropTechs? Erst einmal das Positive: Viele

PropTechs orientieren sich bei der Entwicklung ihrer Lösungen inzwischen durchaus an der immobilienwirtschaftlichen Praxis. Das Potenzial für Kooperationen zwischen erfolgreichen Immobilienunternehmen und erfolgshungrigen PropTechs ist weiter enorm. Wenn PropTechs scheitern, liegt das oft daran, dass ihnen ein eindeutiges Profil fehlt oder sie nur kleinste Teillösungen anbieten.

Wie schätzen Sie die Entwicklung im Construction-Tech-Sektor ein? Die Digitalisierung der Baubranche ist ein spannendes Thema. Die Entwicklung dürfte in den kommenden Jahren noch an Dynamik zulegen. Bauen könnte dadurch schneller und auch günstiger sowie datengetriebener werden.

Wo steht die Immobilienbranche – und mit ihr die PropTechs – in zwei Jahren? Die Erfahrungen und Beobachtungen der vergangenen Monate stimmen mich – trotz aller negativen Auswirkungen der Krise – mit Blick auf die Digitalisierung und damit auch für die PropTechs optimistisch. Die Bereitschaft der Immobilienbranche ist deutlich gewachsen, sich auf die neuen digitalen Möglichkeiten einzulassen und die Tools, die es ja vielfach schon gibt, endlich einmal konsequent zu nutzen. Es ergeben sich also durchaus spannende Anknüpfungspunkte für Start-ups. Auch bei unserem eigenen Mieter-Ökosystem, das wir gerade aufbauen.

LINK-TIPPS | ZUM THEMA 

www.proptech.de und
**[www.gewerbe-quadrat.de/
 proptech-markt](http://www.gewerbe-quadrat.de/proptech-markt)**

PropTech-Statistiken und nach Sparten
 aufgegliederte PropTech/ConTech-Karten

www.builtworld.com/database
 Internationale PropTech/ConTech-
 Übersichten und News-Portal

www.cbinsights.com
 Internationale Start-up-Übersichten
 und News-Portal

en-Asset-Manager anbieten, wie etwa das PropTech Architrave, an dem die DekaBank mit zwölf Prozent beteiligt ist. Gleichzeitig nutzen sie als Kunde die KI-Technologie für die automatische Erkennung und Sortierung von Objektdokumenten sowie die Extraktion von Dokumenteninhalten. Auch mit dem PropTech MeteoViva, das das Gebäudeklima in den Fondsimmobilen optimierte, hat die DekaBank gute Erfahrungen gemacht, sagt Esteban de Lope, Geschäftsführer der Deka Immobilien. Auch bei Catella geht man erste Schritte mit einem schwedischen PropTech für die Datenanalyse. Mit einem Partnerunternehmen aus den Niederlanden will man sich der Frage nach der Prognostizierbarkeit der Märkte digital nähern, erklärt Thomas Beyerle.

Unterm Strich, so konstatiert Dirk Dittrich, Senior Account Manager bei Edge Technologies, sei ja nun inzwischen in fast allen

Bereichen Technik und Digitalisierung drin. Es gelte also, die Scheu abzulegen; Amerikaner und Asiaten hätten da weniger Berührungsängste, Niederländer seien auch schneller bereit, etwas auszuprobieren, während die Deutschen schnell das Thema Datenschutz und Betriebsrat hervorholen würden.

Tatsache ist: Die Zeit drängt. Die Immobilienbranche muss Prop- und ConTechs

jetzt ernst nehmen. Denn Plattformbetreiber aus den USA und Asien sind schnell und nicht zimperlich. Viele Branchen bekamen das schon zu spüren. Die Immobilienbranche hatte wegen ihrer Komplexität bislang noch Glück. Doch Ausruhen ist keine Option. – Amazon verkauft schon vorfabrizierte Krankenzimmer in Containern. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

HAUFE.





TRENDIGES

GRETATECH: NACHHALTIGKEIT WIRD BRANCHE UND PROPTECHS ROCKEN

Im Rahmen der ESG-Regulierung treten im Frühjahr neue EU-Nachhaltigkeitsvorgaben in Kraft. Offenlegungs-, Benchmark- und Taxonomieverordnungen verpflichten dann, „grün“ zu investieren. Zusammen mit dem Green Deal der EU und den Sustainable Development Goals 2030 der Vereinten Nationen erhöht das den Druck auf die Bau- und Immobilienwirtschaft, nachhaltiger zu werden und Wertschöpfungsprozesse entsprechend strukturell zu verändern. Für Prop- und ConTechs eine große Chance: Denn durch digitale Technologien – die ureigenste Spielwiese vieler PropTechs – wird das Erreichen dieser Ziele vielfach erst möglich sein.

START-UP-WETTBEWERBE LOHNEN SICH – FÜR ALLE BETEILIGTEN

Ein Paradebeispiel dafür, was sich aus Start-up-Wettbewerben machen lässt, ist der hubitation Contest. Er wird vom gleichnamigen Start-up Accelerator der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt (NHW) ausgerufen. In diesem Jahr hat es 90 Bewerbungen gegeben. Aus den beiden Vorjahresrunden hat die NHW 16 Pilotprojekte gestartet, etwa das Stromverbrauchs-Tool von Fresh Energy, die Augmented-Reality-Anwendung von sphira und die intelligente Waschlösung WeWash. NHW sieht sich dabei auch als Mittler zwischen den jungen Wilden und dem größeren Ganzen: „Während Start-ups problemlos ‚out of the box‘ denken können, haben wir als Wohnungsunternehmen auch eine große Verantwortung gegenüber unseren Mieterinnen und Mietern, denn wir bieten ihnen ein Zuhause. Deshalb müssen wir immer ihre Interessen und die innovativen Ideen der PropTechs in ein Verhältnis setzen“, sagt Geschäftsführer Dr. Thomas Hain. Der Accelerator hubitation sei deshalb ein wirklich guter Übersetzer, der das innovative Ökosystem der Start-ups und die Wohnungswirtschaft zusammenbringe, um so wertvolle Erfahrungen sammeln zu können.

Mehr zum Wettbewerb und den Gewinnern: www.hubitation.de



VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH MAL IN DIE ZUKUNFT.

Haufe axera. Kann heute schon morgen.

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

Haufe axera

Engere Vernetzung und effiziente Plattformen

Nicht selten werden Innovationsschübe durch äußere Ereignisse erzwungen, und was wir gegenwärtig erleben, ist wohl ein gutes Beispiel dafür. So manches Unternehmen der Immobilienwirtschaft wird sich inzwischen wünschen, es hätte schneller auf die Rufe nach Digitalisierung reagiert. Denn in der Corona-Krise macht sich plötzlich ein ohnehin bestehender Nachholbedarf an digitalen Lösungen drastisch bemerkbar. Wo noch Notizblock und Excel-Tabelle dominierten, werden branchenangepasste ERP-Systeme schmerzlich vermisst. Doch die allein können in einer Phase der Kontaktminimierung nicht alles richten: Die im Homeoffice verstreuten Mitarbeiter, Partner und Kunden müssen auch einen schnellen und sicheren Datenzugang erhalten.

Die Nachfrage nach mobilen Anbindungen von Homeoffice-Arbeitsplätzen an die Unternehmensinfrastruktur ist damit sprunghaft gestiegen, wie Christian Westphal, CEO von Crem Solutions (Spacewell Deutschland), ausführt. Die Pandemiekrise habe zu einem deutlichen Digitalisierungsschub geführt: „Wo vorher Ängste vor Nachteilen und Problemen digitale Projekte ausgebremst haben, überwiegen aktuell die zahlreichen offensichtlichen Vorteile, und die Nachfrage, zum

Beispiel nach digitalen Dokumenten-Management-Lösungen, die es erlauben, Verträge und andere Akteninhalte per Fernzugriff einzusehen und zu bearbeiten, ist nochmals deutlich angestiegen.“

Ziel ist es, eine attraktive Infrastruktur für zunehmend Internet- und Smartphone-affine Kunden zu schaffen

Dr. André Rasquin, Vorstand Operatives Geschäft bei Aareon, fasst die Erfahrungen seines Unternehmens so zusammen: „Mit Blick auf die Nutzung von ERP-Systemen war der mobile Zugriff ein wichtiger Erfolgsfaktor. Unsere Cloud-Lösung war in dieser Situation für unsere Kunden eine große Hilfe: Sie konnten per Remote-Zugriff unterbrechungsfrei im Homeoffice arbeiten.“

In der Tat: Es geht längst nicht mehr nur darum, ob ein ERP-System sinnvoll und nützlich ist, sondern darum, eine Basis zu schaffen, mit der sich ERP und zusätzliche Technologien zu einer attraktiven Infrastruktur für zunehmend In-

ternet- und Smartphone-affine Kunden ausbauen lassen.

Vor diesem Hintergrund verwundert es nicht, dass ERP-Anbieter einen Zug zu webbasierten oder Cloud-Lösungen beobachten. Susanne Vieker, Prokuristin und Geschäftsleiterin der Haufe-Lexware Real Estate AG: „Alle ausgereiften ERP-Systeme am Markt wurden vor dem Internetzeitalter entwickelt und erfüllen mit ihrem breiten Funktionsumfang den aktuellen Anspruch der Kunden. Jedoch sind sie technologisch begrenzt.“ Das betreffe vor allem die neuen Anforderungen und Möglichkeiten für das Nutzen von Speziallösungen und den orts- und endgeräteunabhängigen Datenzugriff. „Zukünftig wird man mit diesen Lösungen an seine Grenzen stoßen, und ein Umstieg auf webbasierte Systeme in der Cloud wird unumgänglich“, so Vieker.

Um zukunftsfähig zu sein, genüge es heute nicht mehr, Dokumente zu scannen, sich mit einer VPN-Anbindung im Unternehmen einzuwählen und für die Wohnungsübergabe eine App zu nutzen. „Dass der Markt dies verstanden hat, spüren wir schon jetzt deutlich: Haufe verzeichnet in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft einen enormen Nachfrageschub nach echten webbasierten Lösungen in der



„Die Nachfrage nach digitalen Dokumenten-Management-Lösungen, die es erlauben, Verträge und andere Akteninhalte per Fernzugriff einzusehen und zu bearbeiten, ist nochmals deutlich angestiegen.“

Christian Westphal,
CEO von Crem Solutions



„Mit Blick auf die Nutzung von ERP-Systemen war der mobile Zugriff ein wichtiger Erfolgsfaktor. Unsere Cloud-Lösung war in der aktuellen Situation für unsere Kunden eine große Hilfe.“

Dr. André Rasquin, Vorstand
Operatives Geschäft bei Aareon

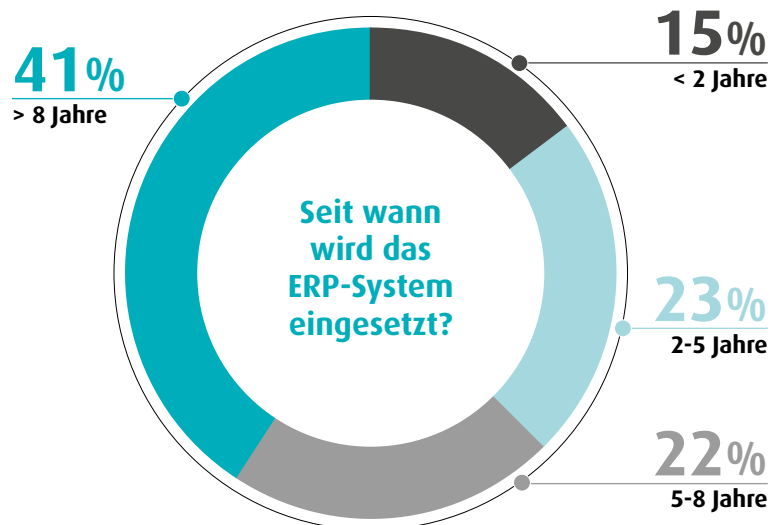
Bei ERP-Systemen geht es heute nicht mehr darum, ob sie für die Branche sinnvoll und nützlich sind. Doch ihre Zukunft liegt im immer besseren Austausch von Stakeholdern, Softwaresystemen und Cloud-Lösungen. IT-Ökosysteme nehmen an Bedeutung zu.

Cloud“, erklärt Vieker. Auf einen weiteren Gesichtspunkt, der die Attraktivität von Cloud-ERP fördert, weist Michael Dietzel, ebenfalls Mitglied der Geschäftsleitung und Prokurist bei Haufe-Lexware Real Estate, hin: „Die kombinierte Nutzung von PropTech-Partnerlösungen für spezielle Arbeitsprozesse im Ökosystem wird für größtmögliche Effizienz bei den Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltern sorgen.“ Dabei gelte es, derartige spezielle Lösungen untereinander zu vernetzen und zugleich in das ERP-System zu integrieren. „Am einfachsten und effizientesten ist dies über webbasierte Systeme in der Cloud zu realisieren. Nicht zufällig setzen rund 90 Prozent der innovativen PropTech-Unternehmen am Markt auf die Cloud-Technologie“, sagt Dietzel. Es gebe kein einziges On-Premises-System, das vor allem technologisch an die Leistungsfähigkeit moderner Cloud-Systeme heranreiche.

Welche konkreten Funktionen im Zusammenhang mit ERP sehen die Anbieter in nächster Zeit auf dem Markt Fuß fassen? Dazu Matthias Lampatz, Geschäftsführer der GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik: „Zwei Trendfelder gewinnen zukünftig und nachhaltig weiter an Bedeutung: Künstliche Intelligenz »

Viele ERP-Systeme sind veraltet – trotzdem gibt es kaum Wechselbereitschaft

Ein ERP-System zu haben, ist in den Unternehmen Standard: Laut einer Umfrage von KPMG unter 156 Teilnehmern aus der deutschen Wohnungswirtschaft setzen nahezu 100 Prozent der befragten Unternehmen ein ERP-System ein. Rund 65 Prozent nutzen dieses jedoch bereits deutlich länger als fünf Jahre und setzen somit auch vielfach eine technisch am Ende des Lebenszyklus befindliche Plattform ein. Eine Systemablösung in den kommenden Jahren ziehen trotzdem nur weniger als 15 Prozent der Unternehmen in Betracht. Ein weiteres Ergebnis der Umfrage: Die Unternehmen sind sowohl den ERP-Systemen als auch den Anbietern treu.



Quelle: KPMG Deutschland, 2020
(Abweichung zu 100 Prozent durch Rundungen)



„Zukünftig wird man mit herkömmlichen Lösungen an seine Grenzen stoßen, und ein Umstieg auf webbasierte Systeme in der Cloud wird unumgänglich.“

Susanne Vieker, Prokuristin und Geschäftsführerin der Haufe-Lexware Real Estate AG

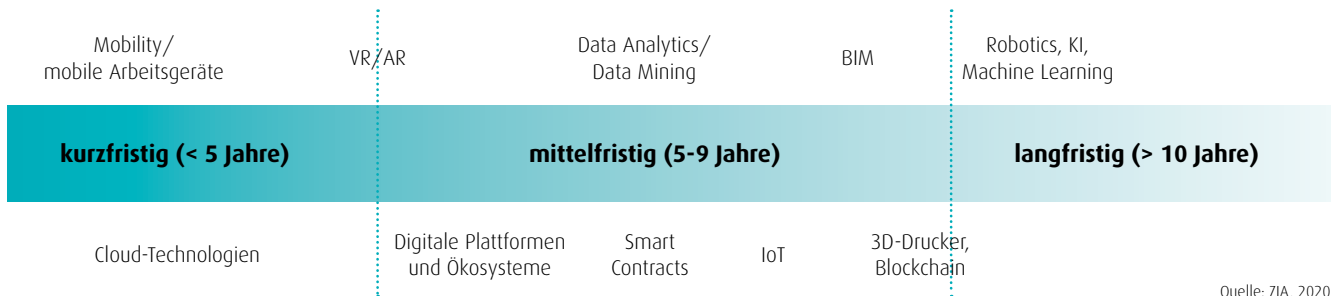


„Zwei Trendfelder gewinnen zukünftig und nachhaltig weiter an Bedeutung: Künstliche Intelligenz und Kollaboration.“

Matthias Lampatz, Geschäftsführer der GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik

Wie beurteilen Sie das zukünftige Trendpotenzial der folgenden digitalen Technologien und Anwendungen?

Diese Frage stellten EY Real Estate und der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) in ihrer aktuellen Digitalisierungsstudie. Für die Untersuchung wurden im Sommer 2020 rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von privatwirtschaftlichen und öffentlichen Unternehmen mit Bezug zur Immobilie befragt.



und Kollaboration.“ Auch in der Immobilienwirtschaft gebe es eine große Anzahl von Prozessen, die Anwendern durch KI-basierte Automatisierung und die damit zusammenhängenden Disziplinen des Machine Learning und/oder Big Data einen hohen und rasant wachsenden Nutzen versprechen. Beispiele für Einsatz-Szenarien seien die automatisierte Vorbereitung und Durchführung von Mieterhöhungen unter Beachtung der festgelegten Systemparameter, unter anderem recht- und vertraglicher Bedingungen, Zeitpunkte und Fristen. Auch Mietprognosen und Investment Cases würden zukünftig verstärkt von diesen Technologien profitieren. Im Ergebnis sinke die Fehleranfälligkeit der Entscheidungs- und Arbeitsprozesse, so Lampatz: „Nicht zuletzt hat die Covid-19-Krise zudem den Kollaborationsge-

danken in den Fokus gerückt. Hierzu gehören alle technischen, organisatorischen und systemischen Innovationen, die einen personen- und standortunabhängigen Datenzugriff und -austausch durch die Anwender begünstigen und verbessern.“

Jens Kramer, CEO von Promos Consult, beobachtet auch eine steigende Investitionsbereitschaft für vereinheitlichte Schnittstellen, um verschiedene Systeme schneller und besser miteinander verknüpfen zu können. Darüber hinaus beschreibt er weitere Trends mit erheblichem Wachstumspotenzial: „Die Wohnungswirtschaft baut wieder vermehrt und investiert deshalb in ausgereifte IT-Fachlösungen für das Bauprojektmanagement und das Gewährleistungsmanagement.“ Angesagt sei auch das Internet of Things, insbesondere in der Verbrauchsabrechnung. Woh-

nungsunternehmen wollten von den technologischen Entwicklungen vernetzter Messgeräte profitieren. Sie wollten die Hoheit über ihre Daten wiedererlangen, mehr Einfluss auf die Prozessqualität haben und sich eine Beteiligung an der Wertschöpfung offenhalten, erklärt Kramer. Nicht zuletzt steige derzeit das Interesse an spezifischen Lösungen mit Künstlicher Intelligenz: „Entscheidungsprozesse zählen zu den teuersten Prozessen, hier verspricht sich die Branche zu Recht eine deutliche Kostenersparnis.“

Es bieten sich zahlreiche Felder an, die durch intelligenzverstärkte ERP-Software profitieren können. Dazu gehört an vorderster Stelle die Zentralisierung und Digitalisierung des Gebäude- und Immobilienmanagements. Künstliche Intelligenz kann hier wertvolle Entscheidungshilfen



„Entscheidungsprozesse zählen zu den teuersten Prozessen, hier verspricht sich die Branche zu Recht eine deutliche Kostenersparnis.“

Jens Kramer,
CEO von Promos Consult



„Auch in der Immobilien- und Wohnungsbranche gehört der Plattformökonomie die Zukunft.“

Matthias Münch, Regional
Manager für den DACH-Bereich
bei Yardi Systems

geben. Beispielsweise liefern moderne Datenanalysesysteme Angaben über laufende Kosten und Erträge (etwa auch die Umsätze von Ladengeschäften in einer Immobilie), verknüpfen sie mit der Laufzeit von Miet- und Pachtverträgen und untersuchen Effizienzgesichtspunkte wie Auslastung und Nutzungsgrad von Flächen und Räumen. Die daraus gewonnenen Berichte erlauben eine fundierte, datengestützte Entscheidung zur Verlängerung von Verträgen oder zum Abwägen von Nutzungsalternativen. Je mehr Immobilien in diese Analysen eingeschlossen sind, desto mehr Vergleichsmöglichkeiten ergeben sich und desto umfassender lassen sich Einflussgrößen wie Lage oder Kundenverhalten berücksichtigen.

Wenn die Zukunft in einer engeren Vernetzung von Stakeholdern, Software-systemen und Cloud-Lösungen liegt, wird man unter Berücksichtigung von Effizienz- und Sicherheitsgesichtspunkten kaum um die Nutzung einer Plattform herumkommen. Die meisten ERP-Anbieter gehen folgerichtig davon aus, dass in Zukunft die Bedeutung von Plattformen

stark wachsen wird. Allerdings kommt es darauf an, was man unter Plattform versteht, wie Susanne Vieker hervorhebt: „Eine leistungsfähige Plattform ist für uns viel mehr als nur per VPN gekoppelte On-Premise-Systeme.“

Die meisten Anbieter von ERP-Systemen sind davon überzeugt, dass die Bedeutung von Plattformen zunehmen wird

Kaum verwunderlich also, dass auch Matthias Münch, Regional Manager für den DACH-Bereich bei Yardi Systems, die überragende Bedeutung von leistungsfähigen Plattformen hervorhebt: „Auch in der Immobilien- und Wohnungsbranche gehört der Plattformökonomie die Zukunft.“ Diese Erkenntnis sei in den USA und Asien, aber auch in den europäischen Nachbarländern bereits seit Längerem Konsens: „Fast nur auf dem deutschen

Immobilienmarkt spricht man noch isoliert von ERP-Systemen.“ Diese Lösungen dienen letztlich dazu, Aktivitäten zu administrieren, erklärt Münch. Banal gesagt sei dabei das Ziel, Daten in ein System eingeben und abrufen zu können, um einzelne Prozesse digital abzubilden und zu planen. Plattformen dagegen seien auf die Zusammenarbeit aller beteiligten Stakeholder (wie Gebäude-, Asset und Projektmanager, Marketing- und Vermietungsabteilungen, Kundenbetreuer, Mieter oder Dienstleister) ausgelegt. „Sie sind quantitativ und qualitativ enorm viel leistungsfähiger und erlauben es, von jedem Ort und Zeitpunkt aus schnell fundierte Entscheidungen zu treffen und alle täglichen Aktivitäten und operativen Aufträge wie etwa die Verlängerung von Mietverträgen zu steuern und abzuwickeln.“

So belastend die Corona-Folgen auch sind, wer jetzt in Digitalisierung investiert, wird in fünf Jahren vielleicht dankbar auf den erzwungenen „Innovations-Schussvor-den-Bug“ zurückblicken. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



„Wodis Yuneo wird bei vielen Mitarbeitern die Lust auf Neues wecken. Genau diesen Schwung benötigt man, um die nicht immer einfachen Prozesse der Digitalisierung im Unternehmen umzusetzen.“

Ulf Momsen

Prokurist, Flensburger Arbeiter-Bauverein eG

Mitglied der Fokusgruppe Wodis Yuneo

Was geht, was nicht?

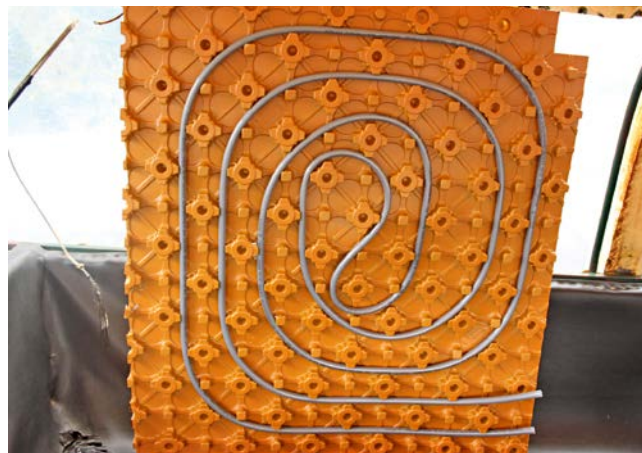
Oben: Geringere Verbräuche erfordern variabel steuerbare Wärmeerzeuger.

Unten: Flächenheizungen sorgen für mehr Effizienz. Dank modularer Systeme ist eine Nachrüstung im Bestand kein Problem.

Rechts: Blockheizkraftwerke werden auch in Zukunft wegen ihrer Effizienz ein probates Mittel zur Eigenversorgung von Immobilien mit Strom und Wärme sein.

Die Aufgabe, den Bestand auf Energieeffizienz zu trimmen, ist riesig. Allein zwei Drittel der gut 18,6 Millionen Wohngebäude in Deutschland wurden vor 1979 errichtet. Zwar wurden viele davon inzwischen gedämmt und mit neuen Heizungsanlagen ausgestattet. Doch der derzeitige Stand der Technik, der in etwa dem KfW-70-Standard mit Verbräuchen von 80 bis 100 kWh je Quadratmeter und Jahr entspricht, ist mit solchen bisherigen Maßnahmen nicht oder nur schwer zu erreichen. Hinzu kommt ein hoher wirtschaftlicher Aufwand. Genau dieser Standard ist jedoch in Zukunft nach dem neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) der bestimmende. Er muss auch bei umfassenden Sanierungen im Privatssektor erreicht werden.

Falls Gebäude noch nicht entsprechend gedämmt sind, und das schließt auch eine Wärmeschutzverglasung mit ein, wäre dies ein erster Ansatz. Doch investiv ist dieser auch der intensivste. Denn dazu gehört zusätzlich die Dämmung von Außenwänden, Dach und Keller. Das fordert das GEG indirekt auch für Neubauten. Denn schaut man genau hin, sind die dort aufgeführten Werte nicht ohne Dämmung



zu erreichen. Im Wohnbereich wird dies übrigens mit bis zu 36.000 Euro je Wohneinheit gefördert (siehe auch „Förderung der energetischen Gebäudeausstattung“ im Kasten ganz rechts).

Moderne Wärmeerzeuger kombiniert mit Flächenheizungen sind für Mieter und Kunden ein Zusatznutzen

Das führt nun direkt zur Frage der Energieeffizienz. Gedämmte Häuser benötigen weniger Wärmeenergie und in

Folge auch weniger elektrische Energie. Die Standards für die Privatwirtschaft sind durch das GEG mit KfW 70 vorgegeben, also etwa einem Heizwärmebedarf von 45 kWh je Jahr und Quadratmeter. Solche geringen Verbräuche erfordern variabel steuerbare Wärmeerzeuger, zu denen auch Wärmepumpen gehören. Diese wurden bisher vorrangig im Ein- und Zweifamilienhaus eingesetzt. Sie erfreuen sich aber auch im Wohnungsbau und im Gewerbe wachsender Beliebtheit. Bisher nämlich wurden vielfach gerade Heizkessel deutlich überdimensioniert: laut Studien um den Faktor 1,8 bis 2,0. Das führt zu ineffizienten Verbrennungsvorgängen, zu

Wenn Verwalter eine Energieversorgungsanlage auswechseln müssen, ist guter Rat gefragt. Denn massiv aufwändig kann es für den werden, der sich für das falsche Versorgungssystem entscheidet. Was bei Wohn- und Nichtwohngebäuden zu beachten ist.



zu groß ausgelegten Rohrdurchmessern und Heizkörpern. Im Verbund mit den dafür notwendigen überdimensionierten Heiz- und Umwälzpumpen führt dies zu massiven Mehrausgaben.

Das wiederum wirft insbesondere im Wärmebereich die Frage auf, wie die Heizenergie zum Bewohner, Mieter oder Nutzer kommt. Im Neubau sind längst Flächenheizungen das Mittel der Wahl, eventuell kombiniert als Heiz- und Kühlfläche in den Geschossdecken. Im Bestand lässt sich dies technisch zwar ebenfalls nachrüsten. Es ist aber logischerweise auch deutlich aufwändiger. Dennoch versprechen Flächenheizungen weitere Effizienz-

gewinne, weil Wärme niedertemperaturig bei etwa 35 °C durch die Leitungen kommt und nicht mit Vorlauftemperaturen von 70 °C. Höhere Vorlauftemperaturen führen beim Verbrennungsvorgang zu einem höheren Energieverbrauch und in den Leitungen zu mehr Verlusten.

Deswegen sollte eigentlich jeder Immobilieneigentümer über eine Nachrüstung im Bestand mit Flächenheizungen nachdenken. Generell stehen dafür zwei Verfahren zur Verfügung: zum einen Dünnschichtmodule, zum anderen Fräsen. Die Aufbauhöhen sind geringer als bei einer klassischen Fußbodenheizung im Neubau. Deswegen haben sie auch »

ÜBERBLICK

FÖRDERUNG DER ENERGETISCHEN GEBÄUDE-AUSSTATTUNG

Für die Förderung energetischer Sanierungen und im Neubau kann das KfW-Programm „Energieeffizient Bauen und Sanieren“ (277) verwendet werden. Es steht allen privaten Unternehmen offen.

Bei einer Bestandssanierung sollte dabei der Standard KfW-Effizienzhaus 85 erreicht werden, etwa durch folgende Maßnahmen:

- ▶ Außenwanddämmung 14 cm
- ▶ Dachdämmung 20 cm
- ▶ Kellerdämmung 8 cm
- ▶ Neue Fenster mit Doppelverglasung
- ▶ Neue Gas-Brennwertheizung
- ▶ Solaranlage zur Trinkwassererwärmung und Heizungsunterstützung

Gefördert wird dann mit einem vergünstigten Kredit, je Wohnung etwa in Höhe von 120.000 Euro mit 30 % Tilgungszuschuss, oder mit einem Investitionszuschuss von 36.000 Euro. Der Kredithöchstbetrag liegt bei 25 Millionen Euro.

36.000
Euro beträgt die Förderung für Dämmung von Außenwänden, Dach und Keller sowie den Einsatz von Wärmeschutzfenstern maximal je Wohneinheit.



Reinhard Loch, Leiter Gruppe
Energieeffizienz, Projekt
Energie2020, Verbraucher-
zentrale NRW

INTERVIEW MIT REINHARD LOCH

„Anteilige Eigenversorgung mit Wärme und Strom geht heute schon ganz gut“

Herr Loch, wie sinnvoll ist eine weitgehende Eigenversorgung mit Wärme und Strom? Eine anteilige Eigenversorgung mit Wärme und Strom durch Sonne geht heute schon ganz gut und ist auch wirtschaftlich. Etwa bis 30 % des Eigenverbrauchs lassen sich so gut abdecken. Darüber hinaus wird es teuer und komplizierter, weil die Speicher fehlen.

Welche Technologien kommen dafür infrage? Am sinnvollsten sind der Einsatz von PV zur Stromerzeugung und Solarthermie für Heizung und Warmwasser. Inzwischen geht auch viel mit Batteriespeichern, aber die sind noch recht teuer.

Ist es derzeit schon möglich, durch erneuerbare Energien eine Autarkie zu erzielen? Ja, es gibt schon Angebote, sich mit den genannten Techniken autark zu machen: Wer ganz viel selber machen will, wandelt seine Sonnenenergie in Wasserstoff um und speichert ihn in Tanks; den Wasserstoff kann man mit der Brennstoffzelle wieder in Wärme und Strom umwandeln.

Thema Strom: Was muss sich etwa am MieterstromG und begleitenden Gesetzen wie dem EEG ändern, damit sich Mieterstrom durchsetzen kann? Da ist der Gesetzgeber ja gerade dran, denn bisher war der Mieterstrom noch nicht erfolgreich. Zentral ist dabei der Umstand, dass die Belieferung der Mieter durch den Betreiber so bürokratisch geregelt ist, dass das

Modell völlig uninteressant wird. Hier brauchen wir den „erweiterten Eigenverbrauch“ egal in welcher Wohnung. Nur dann wird es für kleine und mittlere Mieterstrom-Anlagen wirtschaftlich interessant.

Thema Wärme: Das neue GEG stellt die Wärmeeffizienz in den Mittelpunkt. Geraten dadurch nicht die erneuerbaren Wärmeenergieträger und -technologien ins Hintertreffen, weil sie nicht in jedem Falle effizient sind? Die erneuerbaren Energien kommen im GEG eigentlich gut weg; Wärme muss wie vorher schon im EEWärmeG zu einem Anteil im Neubau realisiert werden. Auch selbst erzeugter Solarstrom kann jetzt besser in die Energiebilanz eingerechnet werden. Die positivste Entwicklung für die erneuerbaren Energien war es, dass die neuen Förderprogramme für Heizungserneuerung jetzt immer einen Anteil erneuerbarer Energie fordern, das war vorher anders. Das hat insbesondere dem Absatz von thermischen Solaranlagen gutgetan.

Was sollte ein Investor oder Verwalter tun, der sich für eine höhere Effizienz seiner Immobilie entscheidet? Erst mal eine Energieberatung in Anspruch nehmen: Jede Immobilie ist anders, jede Situation braucht eine individuelle Lösung. Auch die Fördermöglichkeiten hängen ja sehr vom Einzelfall ab und ein Vermieter hat wieder andere Interessen als ein selbstnutzender Eigentümer.

energetische Vorteile, springen etwa sehr schnell an und liefern sofort Wärme. Allerdings kosten sie mit gut 80 Euro je Quadratmeter das Doppelte des klassischen Systems.

Eine der wichtigsten Fragen heutzutage ist: Soll ich Strom und Wärme lieber selbst erzeugen? Einen Blick in die Zukunft kann zwar niemand werfen. Aber dass die Strompreise weiterhin steigen, ist kein Geheimnis. Bei den Wärmekosten ist ein gegenläufiger Trend zu beobachten. Die sinken schon seit Jahren – was an ihrer Orientierung am Ölpreis liegen dürfte. Für strombasierte Wärmesysteme keine gute Nachricht – es sei denn, man erzeugt auch dafür den Strom zu großen Teilen oder komplett selbst.

Das Mieterstromgesetz von 2017 hat seine Wirkung verfehlt

Die Preise bleiben die große Unbekannte. Deswegen wäre ein gewisser Grad an Eigenversorgung nicht schlecht. Doch gerade bei der Stromerzeugung für den eigenen Verbrauch gibt es deutliche Hürden. Im Bereich der Wohnungswirtschaft sollte das Mieterstromgesetz von 2017 Abhilfe schaffen. Doch das gelang nicht.

Gerade die Wohnungswirtschaft ist von drei Problemen betroffen. Wird sie als Eigenproduzent auch Stromlieferant, kann sie Privilegien bei der Körperschaftsteuer verlieren. Dadurch müssen etwa Mieterstromprojekte, die auf Kraft-Wärme-Kopplung oder Photovoltaik gründen, an Dritte ausgegliedert werden, etwa als Contracting. Doch für diesen Mieterstrom müsste die volle EEG-Umlage gezahlt werden. Auch deswegen setzen viele Betreiber auf die immer noch lukrativere Netzeinspeisung. Schließlich müssen die Strommengen, die eigenerzeugt werden, separat gemessen und abgerechnet werden. Der Aufwand und das Know-how dafür sind beträchtlich. Gerade Wohnungsunterneh-



Dämmung ist zwar sinnvoll, muss jedoch richtig ausgeführt werden. Das Fehlerpotenzial ist groß.



Photovoltaik zur Eigenstromversorgung mag bei Gewerbeimmobilien Sinn machen. Für Mieterstrommodelle braucht es eines geänderten gesetzlichen Rahmens.

men entscheiden sich daher häufig gegen die eigene Energieerzeugung. Wird der selbst erzeugte und verbrauchte Strom mit der Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes im Herbst 2020 nicht deutlich von staatlichen Abgaben entlastet, wird dieses Modell wohl sterben – zumindest für selbst erzeugten Strom aus Photovoltaikanlagen.

Heutzutage haben sich hingegen in der Wohnungswirtschaft, aber auch bei nichtgewerblichen Immobilien Lösungen der Kraft-Wärme-Kopplung bewährt. Die

dafür geeigneten Mittel der Wahl sind moderne Blockheizkraftwerke auf Erdgasbasis.

Wohnungswirtschaft fährt gut mit Kraft-Wärme-Kopplung

Die Kosten dafür sind sehr gut zu kalkulieren. Der Eigenverbrauch ist nicht von Abgaben belastet. Eingespeicherter Strom wird auch noch ganz ordentlich vergütet.

Zudem machen seit gut zwei Jahren sinkende Brennstoffkosten das Ganze profitabler als gedacht. Gerade in Gewerbe und Industrie sowie bei öffentlichen Gebäuden ist diese Art der Eigenerzeugung inzwischen schon fast Standard. Denn es müssen Brennstoffkosten vorab kalkuliert werden, weil sie das Ergebnis eines Unternehmens belasten können. Im Wohnungsbereich hingegen werden die Kosten einfach auf die Mieter umgelegt. «

Frank Urbansky, Leipzig

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

Smarte Immobilien zahlen auf Nachhaltigkeitsziele ein

Warum, die Herren, ist die Position eines CDOs in Ihrem Unternehmen notwendig?

Arne Hilbert: Wir wollen unsere Mitarbeiter in ihrer täglichen Arbeit ermutigen, neue Wege zu gehen. Dazu gehört auch ein Commitment seitens der Geschäftsführung. Die Etablierung einer verantwortlichen Person auf Geschäftsführungsebene ist wichtig, um den Erfolg der Innovationsstrategie sicherzustellen. Um dies operativ umzusetzen, muss es Mitarbeiter im Unternehmen geben, die das Knowhow und die zeitlichen Ressourcen besitzen, Innovation operativ umzusetzen.

Welche Ziele verfolgen Sie?

Hilbert: Beim Thema Innovation steht

wie bei all unseren Aktivitäten der Kunde im Mittelpunkt. Eine stetige Verbesserung der internen Prozesse leistet einen ebenso wichtigen Beitrag wie das Vorantreiben unserer Smart Building- und Space as a Service-Strategie. Unsere wichtigsten Kunden sind unsere Mieter, Investoren und alle Menschen, die in unseren Gebäuden arbeiten.

Was haben Sie bereits umgesetzt?

Johannes Nußbaum: Ein gutes Beispiel für Innovation ist die Etablierung von Baustandards, um die Qualität unserer Projekte zu optimieren. Zusätzlich tragen wir durch smarte Immobilien zu unseren Nachhaltigkeitszielen und denen unserer Kunden bei. Mit Hilfe unserer Beteiligungen bieten wir über

„Innovationen können nur effektiv umgesetzt werden, wenn alle Parteien offen dafür sind, nach lebenszyklusoptimierten Lösungen zu streben.“

die Vermietung von Flächen hinaus ein Full-Service-Paket an.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien und Trends, an oder mit denen Sie arbeiten?

Nußbaum: Die Bedürfnisse unserer Kunden entscheiden über die technologischen Lösungen, die getestet und in unseren Objekten eingesetzt werden. Aktuell sind es Trends wie Nachhaltigkeit, Smart Building, Space as a Service und steigende Anforderungen an innovative Mobilitätslösungen, die unsere technologischen Entwicklungen treiben. In die Analyse und das Verständnis der Daten, die bei uns intern und in unseren Gebäuden entstehen, investieren wir ebenfalls viel Zeit, um aus Big Data Wissen zu generieren.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit?

Nußbaum: Alle Zeichen deuten auf eine steigende Bedeutung dieser Trends und Technologien hin. Das Thema Nachhaltigkeit ist politisch und gesellschaftlich enorm wichtig geworden. Die Corona-Pandemie hat dazu geführt, dass die Komplexität der technologischen Anforderungen der Mieter wächst. Wir sehen es als unsere Pflicht, diesen Anforderungen gerecht zu werden und Gebäude technologisch so flexibel und zukunftsfähig zu gestalten,

ZU DEN PERSONEN



Arne Hilbert

ist Geschäftsführer und Leiter der Niederlassung Köln bei Art-Invest Real Estate Management. Er ist unter anderem verantwortlich für die Projekte und Ankäufe in NRW, Innovation und Corporate Marketing.



Johannes Nußbaum

ist Head of Innovation bei Art-Invest Real Estate. Er verantwortet unter anderem die Smart Building Strategie und Implementierung in Projektentwicklungen und Bestand.



dass wir auch bei sich verändernden Anforderungen reagieren können.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs?

Nußbaum: Über die Beteiligung an BitStone Capital haben wir einen engen Draht zum PropTech-Markt. Das hilft uns, gezielt gute Lösungen zu identifizieren und einzusetzen. Im Gegensatz zu rein finanzgetriebenen Investments bringen wir Knowhow in die Startups ein, um funktionierende Lösungen zu schaffen.

Wie kann Innovation umgesetzt werden?

Hilbert: Innovation verlangt ein Umdenken. Der Lebenszyklus einer Immobilie tangiert von der Planung, über den Bau und den Betrieb verschiedene Stakeholder mit unterschiedlichen Blickwinkeln. Innovationen können nur dann effektiv umgesetzt werden, wenn alle Parteien offen dafür sind, nach einer lebenszyklusoptimierten und nutzerorientierten Lösung zu streben. «

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 22 ARNE HILBERT
und **JOHANNES NUSSBAUM,**
Art-Invest Real Estate, Köln

HAUFE.

DIE VERFAHREN ZUR VERKEHRS- WERTERMITTLUNG



ISBN 978-3-648-13997-4
Buch: **59,95 €** [D] | eBook: **52,99 €** [D]

MIT MUSTERGUTACHTEN UND BERECHNUNGSBEISPIELE ZUM DOWNLOAD

Eine Wertermittlung soll den Verkehrswert (Marktwert) eines bebauten oder unbebauten Grundstücks feststellen und ihn so darlegen, dass die einzelnen Schritte und das Ergebnis nachvollziehbar und nachprüfbar sind. Dieses Buch zeigt Ihnen alle notwendigen Schritte, um ein fundiertes Gutachten zu erstellen.

- + **Aufbau und Anforderungen an ein Gutachten**
- + **Ermittlung des Bodenwertes, Wertermittlung bebauter Grundstücke**
- + **Neu: hedonische Schätzung (Verfahren der Immobilienbewertung)**

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

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **20. Oktober 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Abteilungsleiter

Wohnungsverwaltung (m/w/d)

Aachener Siedlungs- und Wohnungsgesellschaft mbH, Köln

Job-ID 016698217

Stellvertretende Leitung

Projektentwicklung (w/m/d)

GEWOFAG Holding GmbH, München

Job-ID 016506668

Senior SQL/Business Intelligence Spezialist (m/w/d)

hanova WOHNEN GmbH, Hannover

Job-ID 016800850

Sachbearbeiter (m/w/d) Betriebs- und Heizkostenabrechnung

GEWAG Wohnungsaktiengesellschaft
Remscheid, Remscheid

Job-ID 016782527

Bereichsleiter Technik als Mitglied der Geschäftsleitung (m/w/d)

BayernHeim GmbH, München

Job-ID 016781258

Technische Mitarbeiter/-innen für das Immobilienmanagement (m/w/d)

Landeshauptstadt Stuttgart, Stuttgart

Job-ID 016782164

Bankkaufmann/Baufinanzierungs- berater B2C Heidelberg (m/w/d)

Interhyp Gruppe, Heidelberg

Job-ID 016798943

Immobilienkaufmann (m/w/d) in der Kundenbetreuung

TAG Immobilien AG, Dienstsitz
Dresden, Betreuungsgebiet Görlitz

Job-ID 016471849

Projektleitung Planung (m/w/d)

Stadt Ludwigshafen am Rhein,
Ludwigshafen

Job-ID 016471176

Technischer Objektmanager/ managerin - Technischer Property Manager/Managerin (m/w/d)

STRABAG PROPERTY & FACILITY
SERVICES GMBH, Hamburg

Job-ID 016471928

Diplom-Ingenieur (FH), Bachelor Architektur - Bauplanungs- und Bauleitungsaufgaben (w/m/d)

Stadt NÜRNBERG, Nürnberg

Job-ID 016471258

Mietenbuchhalter (m/w/d)

ImmVest Wolf GmbH, Leipzig

Job-ID 015794330

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

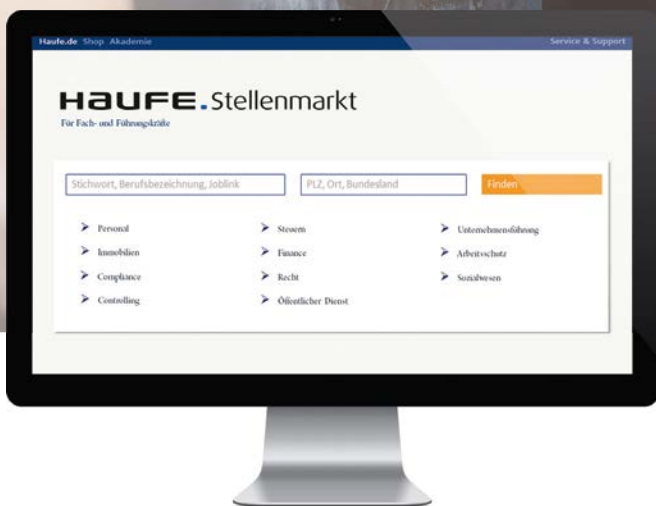
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Von Mühen und Freuden

„Lerneffekte gab es in den letzten drei Jahren immer wieder – auf beiden Seiten. Dies ist unvermeidbar und jeder, der den Schritt in Richtung Kooperation mit Startups wagt, muss das wissen: Große Unternehmen ticken anders. Das stößt bei Startups nicht immer auf Verständnis.“



Dr. Thomas Hain ist leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte | Wohnstadt mit Sitz in Frankfurt/Main und Kassel. NHW bietet seit fast einhundert Jahren umfassende Dienstleistungen in den Bereichen Wohnen, Bauen und Entwickeln. Mit rund 59.000 Mietwohnungen in ganz Hessen gehört sie zu den zehn führenden deutschen Wohnungsunternehmen und arbeitet daran, den Bestand in den nächsten Jahren auf 75.000 Wohnungen zu erhöhen und bis 2050 klimaneutral zu entwickeln. Mit hubitation verfügt NHW zudem über einen Startup-Accelerator und ein Ideennetzwerk rund um innovatives Wohnen.

Man muss kein Schiffahrtsexperte sein, um zu wissen, wie lange ein Tanker braucht, um den Kurs zu ändern. Zudem: Immer gleiche Routen, ein stets gleiches Onboard-Procédere, festgelegte Einträge ins Logbuch – da bleiben auch beim Kapitän und seiner Crew agile Ansätze oft auf der Strecke. Beiboote hingegen sind da wendiger und schneller am Ziel. Deren Besatzungen entdecken – auch mal nach wildem Zickzack-Kurs und Kampf mit den Wellen – neue Inseln und versorgen das Mutterschiff mit frischem Proviant.

Ein maritimes Bild, das auf den ersten Blick für „hessische Landratten“ weniger geeignet erscheint... Dennoch passt es hervorragend zu uns als traditionellem Wohnungsunternehmen in der Mitte Deutschlands und zu hubitation, unserem Startup-Accelerator für Zukunftsthemen der Wohnungswirtschaft. Via Web und soziale Medien sprechen wir Gründungsinteressierte an, die innovative Geschäftsideen rund um das Wohnen und Leben entwickelt haben und auf das fachliche Feedback erfahrener Experten zurückgreifen möchten. Der bewusst konstruierte Begriff hubitation ist eine Verschmelzung der Wörter „hub“ (Dreh- oder Angelpunkt) und „habitation“ (Wohnung) – beide auch als Kernthemen zu verstehen.

„Wenn Innovation auf Erfahrung trifft, nennen wir das hubitation“ – das war von Beginn an die Maxime unserer jüngsten Konzerntochter. Der erste Hub übrigens, den die Branche in Deutschland hervorgebracht hat. „Kreativität trifft Praxis“ wäre als Leitsatz inhaltlich ebenso geeignet gewesen. Denn: Vom Start in 2018 weg war die Rolle von hubitation als Labor

und Katalysator für neue Ideen und deren Umsetzung im vielschichtigen Arbeitsalltag der Wohnungswirtschaft klar definiert: Frische Impulse sammeln, unkomplizierte Unternehmenskulturen kennenlernen und komplett anders an Sachverhalte und Problemstellungen herangehen – inklusive Design Thinking und Think Tank-Kultur.

Dass solches Querdenken dringend nötig ist, liegt auch am Handlungsdruck, unter dem wir Wohnungsunternehmen stehen: Demografie und Klimawandel – um nur zwei Faktoren zu nennen – machen es uns schon seit Jahren nicht gerade leicht. Neue Denkweisen, inklusive daraus hervorgehender neuartiger Produkte und Serviceleistungen, sind uns daher mit Blick in die Zukunft mehr als willkommen. Und die Bandbreite ist groß: Bei uns haben sich Startups beworben, die alle Geschäftsfelder unserer Unternehmensgruppe abdecken. Die Themen reichen von internen Prozessen wie Compliance oder Personal über Baustellen-Digitalisierung bis hin zur Blockchain-Technologie.

Unerlässlich: Begegnung auf Augenhöhe

Entscheidend für den Erfolg auf beiden Seiten ist allerdings, wie das Zusammenspiel von Jung und Alt, von etabliert und unangepasst-innovativ funktioniert. Aus den Beschwerden von Gründern und Jungunternehmern im Rahmen einer Diskussionsrunde rund um Startups haben wir für hubitation schon in der Konzeptionsphase die richtigen Schlüsse gezogen: Sich kennen und schätzen lernen, auf Augenhöhe miteinander arbeiten,



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

nicht nur nehmen, sondern auch geben, fair und authentisch sein. Daher reden wir in unserem Hub nicht nur von Kooperation. Wir leben sie. Viele der mittlerweile fast 200 Startups aus dem In- und Ausland, die sich im Laufe der Jahre für unseren alljährlichen Contest beworben haben, bescheinigten uns: „Ihr seid anders als vieles, was wir bisher kennengelernt haben!“ Das fängt mit kleinen Selbstverständlichkeiten an wie der Übernahme von Reisekosten, über Coachings im Vorfeld der Contest-Präsentation, Marketing-Unterstützung bis hin zum eigentlichen Highlight: der Startup Week. Dort können Startups in Pilotprojekten mit versierten NHW-Sparringspartnern ihre Ideen und Produkte testen, gemeinsam noch an Stellschrauben drehen und den steinigen Weg der Praxis kennenlernen. Lerneffekte gab es in den letzten drei Jahren immer wieder – auf beiden Seiten. Dies ist unvermeidbar und jeder, der den Schritt in Richtung Kooperation mit Startups wagt, muss das wissen: Große Unternehmen ticken anders. Das betrifft etwa juristische Verträge, die eventuell seitens des Startups noch gar nicht vorliegen, Inhouse-Abläufe, einzuhaltende Genehmigungsstrukturen im Konzern, das rechtzeitige Einbeziehen anderer Gewerke. Das stößt bei Startups mit ihren flachen Hierarchien und flexiblen Arbeitsmodellen nicht immer auf Verständnis. Auch vice versa. Wir wollen nicht verheimlichen, dass sich die Wege auch schon mal trennen mussten, weil etwa ein Startup plötzlich sein Geschäftsmodell komplett änderte und es nicht mehr zu unseren Anforderungen passte.

Wohnungswirtschaft kann viel frischen Wind vertragen

Jedoch können wir mit Fug und Recht sagen, dass viele durch hubitation akquirierte Startups bei uns zwischenzeitlich Teil des Gesamtunternehmens sind. Mehr noch: Wir haben unser Startup-Netzwerk um „hubitation associates“ erweitert. Dazu zählen mittlerweile drei weitere Wohnungsunternehmen, die dieselben Werte leben wie wir. Wir tauschen uns über Erfahrungen bei der Zusammenarbeit mit Startups aus, geben Impulse für das Innovationsmanagement, initiieren Kontakte zu jungen Gründern. Mit unseren Kontakten in die innovative Startup-Szene haben wir frischen Wind in die Wohnungswirtschaft gebracht – und gedenken auch noch lange dabeizubleiben, um Startups das Fliegen beizubringen. Es bleibt für uns unverständlich, warum im Jahr 2020 zwei Drittel der deutschen Unternehmen gar nicht mit Startups zusammenarbeiten und jedes fünfte sie als Gefahr für den eigenen Markt sieht. Verschenktes Potenzial. Schade. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. 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

Gabriele Bobka
Lianae Borghardt
Beatrix Boutonnet
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

Titel

gettyimages/PixelChoice

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2020)
Haufe-Lexware 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 darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Zeitschrift darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlags vervielfältigt oder verbreitet werden. Unter dieses Verbot fallen insbesondere die gewerbliche Vervielfältigung per Kopie, die Aufnahme in elektronische Datenbanken und die Vervielfältigung auf CD-ROM.

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

14.-15.10.2020

Expo Real Hybrid Summit

Tag 1: 8.00 – 19.00 Uhr; Tag 2: 9.00 – 18.00 Uhr, 599 Euro (Digitalpass), Messe München, Telefon 089 949-11628
www.exporeal.net

21.-23.10.2020

46. Fachgespräch zum Wohnungseigentumsrecht (Hybrid)

Tag 1: 12.00 – ca. 18.00 Uhr;
Tag 2: 9.30 – ca. 17.30 Uhr;
Tag 3: 9.00 – ca. 12.15 Uhr,
495 Euro, eid Evangelischer Immobilienverband Deutschland e.V.,
Telefon 030 54711250
www.der-eid.de

22.10.2020

Online-Vertriebskongress – Akquise-Gipfel

9.00 – 13.15 Uhr, 139 Euro* / 199 Euro**, IVD-Institut,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

13.11.2020

Online-Innovationsforum

9.00 – 13.15 Uhr, 139 Euro* / 199 Euro**, IVD-Institut,
Telefon 089 29082021
www.ivd-sued.net

16.-17.11.2020

dena Energiewende Kongress

ganztätig, 405 Euro, Deutsche Energie Agentur GmbH (dena),
Telefon 030 6677-0
www.dena-kongress.de

Online-Webinare

15.10.2020

Digitalisierung – Was fehlt dem Management, damit aus Wunsch Realität wird?

11.00 – 12.15 Uhr, 199 Euro* / 299 Euro**, ZIA Akademie,
Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

20.10.2020

Die neue ImmoWertV 2021

9.00 – 16.30 Uhr, 418,18 Euro (inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

29.10.2020

Krisen- und Risikomanagement für Immobilienunternehmen

14.00 – 16.00 Uhr, 199 Euro, Haufe Akademie, Tel. 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.-10.11.2020

Mietrechtsknigge – Was Mieter und Vermieter dürfen und was nicht

10.00 – 11.15 Uhr und 13.30 – 14.15 Uhr, 270 Euro* / 335 Euro**, vhw, Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

11.11.2020

WEG-Novelle: Änderungen im Wohnungseigentumsrecht 2020

16.00 – 18.00 Uhr, 95 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Tel. 0711 3000506
www.adi-akademie.de

16.-17.11.2020

Bautechnische Grundlagen für die Immobilienbewertung

Tag 1: 9.30 – 17.00 Uhr; Tag 2: 8.30 – 16.00 Uhr, 583,90 Euro (inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

Präsenz-Veranstaltungen

14.-15.10.2020

Expo Real Hybrid Summit

München & online, ab 999 Euro, Messe München,
Telefon 089 949-11628
www.exporeal.net

26.-27.10.2020

Wohnungswirtschaft Aktuell 2020

Königstein im Taunus, 750 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.,
Tel. 0611 950188-0
www.sfa-immo.de

28.-29.10.2020

Jahreskongress Modulares Bauen

Leipzig, 1.200 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921
www.heuer-dialog.de

03.-04.11.2020

Handelsblatt Inside Real Estate

Düsseldorf, 1.900 Euro, Euroforum Deutschland GmbH,
Telefon 0211 88743 359
www.euroforum.de/veranstaltungen

16.-17.11.2020

dena Energiewende Kongress

Berlin, 849 Euro, Deutsche Energie Agentur GmbH (dena),
Telefon 030 6677-0
www.dena-kongress.de

17.-19.11.2020

Mapic 2020

Cannes, Frankreich, ab 880 Euro, Reed Midem,
Telefon 0033 1 79 71 96 08
www.mapic.com

Präsenz-Seminare

26.10.2020

Die professionelle Jahresabrechnung in der WEG 2020/21

München, 660 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

26.10.2020

Miethöhe und Mieterhöhung

Potsdam, 310 Euro* / 375 Euro**, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

30.10.2020

Grundlagen der Grundstücksbewertung

Hamburg, 298 Euro, ML Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

02.-03.11.2020

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 461,34 Euro, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

03.-04.11.2020

Gewerbliches Mietrecht

Berlin, 1.140 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

16.11.2020

WEG-Reform: Was kommt auf den Verwalter zu?

Hamburg, 195 Euro* / 245 Euro**, VDIV Management GmbH,
Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

Vorschau

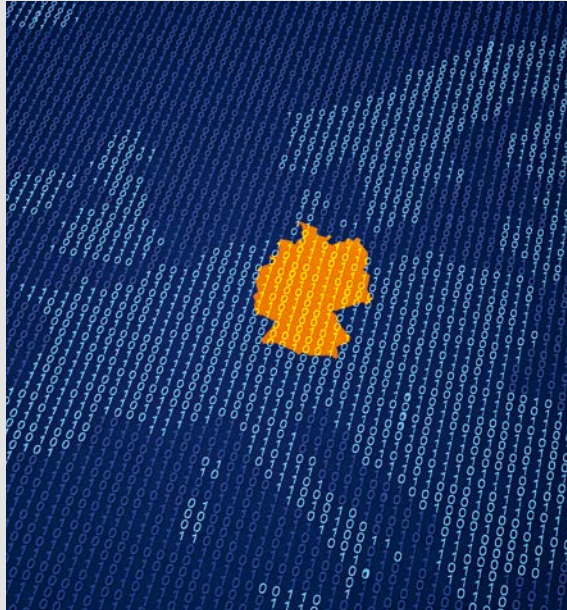
November 2020

Erscheinungstermin: 06.11.2020
Anzeigenschluss: 16.10.2020

EUROPA

Digi hier – digi dort

Was Deutschlands Immobilien- und Wohnungswirtschaft von Europa in puncto Digitalisierung lernen kann – und umgekehrt. Ein Rechercheausflug in die Nachbarländer fördert zutage, was dort schon gemacht wird und bei uns noch nicht so angekommen ist. Von Leuchtturmprojekten und Beispielfällen.



WEITERE THEMEN:

- › InsureTechs. Wie hilfreich sind sie für die Immobilienbranche?
- › E-Ladesäulen. Die technische Seite der Medaille
- › Wasserstoff. Infrastrukturnotwendigkeiten einer Zukunftstechnologie

12-2020/01-2021

Erscheinungstermin: 11.12.2020
Anzeigenschluss: 20.11.2020

IMMOBILIEN-MARKETING

Nicht den Falschen adressieren

Wie Makler und Verwalter sich den aktuellen Herausforderungen des Marktes erfolgreich stellen können. Denn die Akquisitionskosten lassen sich durch innovative Maßnahmen stark reduzieren. Wie dabei die Zielgruppenorientierung auch im Online-Marketing erhalten bleibt.



Platzmanns
Baustelle

46°34'N, 11°38'O

Santa Christina (Südtirol)



Stephanie Baden

Mein liebster Urlaubsort ist Südtirol – Santa Christina im Val Gardena in Bella Italia. **Wann waren Sie dort?** Seit 2015 mindestens einmal im Jahr. **Wie lange waren Sie dort?** Jeweils eine Woche. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Am Strand liegen wurde mir immer langweiliger. Dann habe ich über die Region recherchiert. Ich fand ein wunderbares Hotel. In das fahre ich nun immer wieder. Früher nannte ich so etwas spießig. Heute finde ich es entspannend zu wissen, dass mich ein Ort erwartet, an dem ich mich wie zu Hause fühle. Und das will was heißen ... **Was hat Sie angezogen?** Diese unfassbare Schönheit der Natur. Die Dolomiten sind berauschend. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Ein paar Höhenmeter am Berg machen im Sommer den Kopf frei. Im Winter habe ich mich tatsächlich im letzten Jahr zum ersten Mal auf die Bretter gestellt – frei nach dem Motto: „Was man bis 50 alles gemacht haben sollte“. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Vor jeder großen Tour stehe ich am Fuße des Berges. Ich sehe das Ziel irgendwo weit, weit oben. Jedes

Mal frage ich mich erneut, warum ich mir das antue. Beim Aufstieg verfluche ich jedes Glas Wein des Vorabends. Wenn ich es dann geschafft habe, genieße ich auf der Hütte das in diesem Moment beste Essen der Welt. Ich bin stolz und glücklich. Zudem empfinde ich stets ein besonderes Gefühl der Freiheit. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Letztes Jahr habe ich plötzlich Höhenangst bekommen. Auf einem schmalen Pfad war rechts die Wand und links der Abgrund. Dort habe ich die erste Panikattacke meines Lebens bewältigt. Eine prägende Erfahrung. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Wir alle beschäftigen uns mit urbanen Räumen. Wir leben zumeist in Städten. Beruflich reisen wir immerzu in Metropolen. Die fantastische Bergwelt bietet hierzu einen großartigen Kontrast und Inspiration für Neues. Sport in dieser Kulisse ist perfekt zum Abschalten. **Gibt es weitere Gründe?** Für mich besticht ganz Südtirol auch durch seine Küche. Und wir sind in Italien mit seinen herzlichen Menschen. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ich empfinde fast Heimweh, wenn ich an Santa Christina denke. Deshalb ja, die Sehnsucht ist gekommen um zu bleiben. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ich hoffe, noch im Herbst 2020. Und einen Tipp habe ich noch: Shoppen in Bozen ist eine willkommene Abwechslung für wandermüde Töchter.

„Ein paar Höhenmeter am Berg machen im Sommer den Kopf frei. Im Winter habe ich mich tatsächlich im letzten Jahr zum ersten Mal auf die Bretter gestellt.“

„Wir alle beschäftigen uns mit urbanen Räumen. Wir leben zumeist in Städten. Beruflich reisen wir immerzu in Metropolen. Die fantastische Bergwelt bietet hierzu einen großartigen Kontrast und Inspiration für Neues.“



STECKBRIEF

Stephanie Baden

ist Executive Director ULI DACH – Das Urban Land Institute ist eines der renommiertesten und aktivsten Netzwerke der Branche. Der weltweite Think-Tank will gemeinsam mit den führenden Köpfen aus Wirtschaft, Wissenschaft und öffentlicher Hand die Entwicklungspotenziale von Städten diskutieren und heben.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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




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

Von High Potential ...

Gut verlinkt: Ihre Ideen – unser Investmentspektrum

© Team V, a visualisation
by Zwartlicht

Union Investment ist einer der führenden europäischen Immobilien-Investmentmanager. Mit unserem breiten Investmentspektrum finden wir auch in engen Märkten Chancen für gemeinsamen Erfolg. Von Core- bis Core-Plus-Profilen über Projektentwicklungen bis hin zu Value-Add-Investment. Wir freuen uns auf Ihre Ideen!

 Treffen Sie uns
am Stand EG22

... bis High Performer