

**expo
real**

26 SEITEN ZUR
EXPO REAL 2022

+

2 REGIONREPORTS
HAMBURG und FRANKFURT/M.

10
2022

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

INVESTMENT Plattformen sorgen für Liquidität bei Projektentwicklungen

ANALYSE Die Leistungsfähigkeit der Makler unter der Datenlupe

DIGITALISIERUNG Die Anbieter integrieren ESG in ihre ERP-Systeme

VERSICHERUNGEN NACH UNWETTER & CO.

Immobilien­eigentümer müssen reagieren

Mat.-Nr. 06228-5254



HAUFE.



Highlight Towers

Bürogebäude
München

Helaba | 

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL
Stand C1.432



Cantata

Wohnungsbau
Washington, D.C.
USA



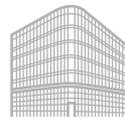
BETC HQ

Bürogebäude
Pantin
Frankreich



ONE

Gemischt genutztes
Hochhaus
Frankfurt
Deutschland



Windmill Green

Bürogebäude
Manchester
Großbritannien



Glories

Portfolio
Barcelona
Spanien



Main Point Pankrac

Bürogebäude
Prag
Tschechische Republik

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.

Werden Partnerschaften normal?

„Partnerschaftliches Engagement ist nicht nur etwas für Krisen. Auch in normalen Zeiten wird es sich durchsetzen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Erfolg sollte man alleine haben, höchstens Misserfolg vergemeinschaften, soweit der momentane Mainstream. Projektentwickler arbeiten ganz gut solo, schließen sich vielleicht dann zusammen, wenn sie die Anforderungen der Märkte einzeln nicht mehr stemmen können. Partnerschaften sind passabel in Krisen, wenn man isoliert nicht zurechtkommt. Und Teamwork ist okay, wenn es alleine nicht geht.

Sogar junge Hippe ziehen sich, wenn es ihnen auf der Erde zu viel wird, zurück ins Metaversum, jene digitale Welt im Aufbau. Das alles passt zum alltäglichen Phänomen der Vereinsamung. Bleibt Absonderung also normal? Weit gefehlt. Denn im Gegensatz zum derzeitigen digitalen Arbeiten steht im Metaversum die gefühlte Nähe zu anderen Menschen im Vordergrund. Kommunikation zwischen den Teammitgliedern ist für jene neue Welt wichtig, so eine Umfrage des Coworking-Anbieters Regus.

Alles andere hätte mich auch gewundert. Für die Jungen ist Vernetzung doch alltäglich. Sie spielen das Spiel oft perfekt. Vernetzung bietet den Boden für Partnerschaften. Und – welch Wunder – das Denken der Jungen zieht ein in die Welt der Alten. Die Branche lernt von ihnen. Sie kriert – etwa im Einzelhandel – Netzwerke, die eine Customer Journey des Kunden vollständig abbilden. Natürlich auch in guten Zeiten! Oft mit viel Erfolg! Werden Partnerschaften also normal? Einiges spricht dafür.

Ihr

A handwritten signature in black ink that reads "Dirk Labusch". The signature is written in a cursive, flowing style.

10.2022

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 08

VERSICHERUNGEN

Elementarschäden
An der Pflichtversicherung scheiden sich die Geister 10

Interview mit Anja Käfer-Rohrbach
„Der Klimawandel und die Folgen sind längst spürbar“ 16

Kolumne Eike Becker
Handwerk 46

L’Immo-Podcast aktuell
Provisionsritter, digitale Modellierer & die komplexe Assetklasse Wohnen 48

EXPO REAL SPECIAL



Expo Real 2022
Gerade zu rechten Zeit 18

Themen & Stimmen zur Messe
Durchstarten in stürmischen Zeiten 20

Messechef Stefan Rummel
„Gemeinsames Handeln ist nötig“ 25

Kreditplattformen
Kapital auf Knopfdruck 26

Hotelimmobilien
Wieder ein bisschen heile Welt 30

Serielles Sanieren
Bestand schlägt Neubau 34

Wohnungsgesellschaften
In Angst vor der Insolvenz 39

Personalmangel
Fünf Tipps für besseres Recruiting 42

Foto: gettyimages/Marisvector

VERSICHERUNGEN

Eigentümer müssen handeln

Wegen zunehmender Starkwetterereignisse werden Anpassungen an Wohngebäude- und Elementarschadenversicherungen 2023 in größerem Umfang notwendig. Ein Überblick über den Markt der Assekuranzen.



Der beste Grund, nach München zu kommen: Köln.



*Treffen Sie Köln auf der
EXPO REAL in München.
Halle B2, Stand 440-540.*

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 44; **Deutscher Verband** 45; **Kolumne DigitaliSaat** 110; **Impressum** 111; **Termine** 112; **Vorschau, Humor** 113; **Mein liebster Urlaubsort** 114

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene	81
Datenanalyse Die Leistungsfähigkeit der Makler	83
Gütesiegel Zertifizierter Verwalter erst 2023	86
Verwaltervergütung Eine neue Verordnung tut not	88
Maklerrecht Wenn „idyllisches Wohnen“ keines ist – Provisionsverlust?	90
WEG- & Mietrecht Urteile des Monats: Verwalter – Klage auf Abberufung; Mangel der Mietsache bei Covid (und weitere Urteile)	91

DIGITALES & ENERGIE

Szene	96
Digitalisierung Kein ESG ohne ERP	98
Kommunikationstechnik Glasfaser kommt im Gebäude an	102
Grauwassernutzung Energie und Wasser sparen	104

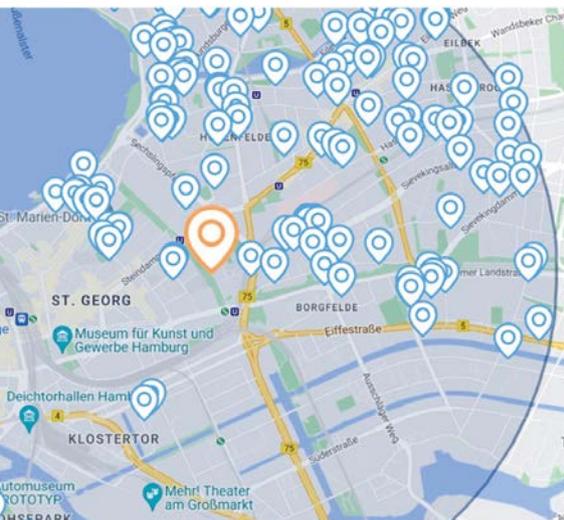


Foto: gettyimages/deepblue4you

DEN RICHTIGEN FINDEN
Eine Datenanalyse zur Leistungsfähigkeit der anbietenden Makler unterstützt interessierte Immobilienverkäufer bei der Suche nach dem richtigen Vermittler. **83**

GLASFASERTECHNIK
Die Bandbreitengrenze der kupferbasierenden Netzinfrastrukturen wird bald erreicht sein. Nun muss der Ausbau der Hausverteilnetze forciert werden. **102**



REGIONREPORT HAMBURG

49

Editorial

51

Globale Vernetzung, regionales Handeln

Die Metropolregion Hamburg zählt zu den führenden europäischen Wirtschaftsstandorten mit einem großen Potenzial an Fachkräften **52**

Die Zukunft baut auf Tradition

Digitalisierung und Strukturwandel von Arbeitswelt, Einzelhandel, Produktion und Logistik führen zu neuen Anforderungen an gewerbliche Flächen **53**

Hohe Nachfrage, steigende Kosten

Die Bevölkerung in Hamburg wächst weiterhin. Neue Entwicklungen im Wohnungsbau generieren Identität und Anziehungskraft durch einen engen Bezug zum Wasser **58**



REGIONREPORT FRANKFURT

61

Editorial

63

Unternehmerrunde

Regulierungen und negative Einflüsse von außen sind ein schlechter Mix. Insbesondere der Baulandbeschluss trägt dazu bei, dass es möglicherweise schon Mitte nächsten Jahres kaum noch Neubau geben könnte **64**

Gewerbeflächen zukunftsorientiert steuern

Die Attraktivität der Stadt zieht Unternehmen an, stellt allerdings das Flächenmanagement vor große Herausforderungen **69**

Wohnen: City versus Umland

Die Preise und Mieten in Frankfurt steigen seit Jahren. Die Stadt versucht, mit Regulierungen des Wohnungsmarktes gegenzusteuern. Nutzer und Projektentwickler orientieren sich zunehmend stärker ins Umland **76**

The eBay logo is displayed in its characteristic multi-colored font.

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

A woman in a blue suit stands in front of a large, ornate building at night. She is gesturing towards the camera with her right hand. The building has many windows, some of which are lit up. The scene is illuminated with a blue light, creating a modern and professional atmosphere.

Werden Sie sichtbarer denn je.

Platzieren Sie sich auf eBay Kleinanzeigen,
denn hier schauen 35 Millionen Menschen hin.*
Hier spielt das Leben und Sie sind mittendrin.

[ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis](https://www.ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis)

**Besuchen
Sie uns:**



Photo: Messe München

*Quelle: agof daily digital facts, Durchschnitt 01/2021–09/2021.

Halle C2, Stand 410

Politik & Wirtschaft

Singles und Familien müssen am meisten für ihre Wohnungen zahlen – München ist Spitzenreiter

Singles und große Familien zahlen in Deutschland die höchsten Quadratmetermieten. Das ist das zentrale Ergebnis einer aktuellen Analyse der empirica regio GmbH. Vor allem in den großen Städten und Metropolen, den so genannten A-Städten, müssen große Familien mehr als andere für die Miete aufwenden. Sie zahlen für Wohnungen mit fünf oder mehr Zimmern 13,71 Euro pro Quadratmeter, Einzimmerwohnungen sind für durchschnittlich 13,50 Euro pro Quadratmeter zu haben. Beides liegt über dem Durchschnittsmietpreis von 12,79 Euro pro Quadratmeter.

Angebotsmieten
nach Zimmerzahl
2021; in Euro je m²



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: empirica regio (eigene Berechnung; Basis: VAUE Marktdatenbank)

KOLUMNE

Kommt das Schlimmste noch?

Frank Peter Unterreiner



Die Folgen der Corona-Pandemie gepaart mit den Auswirkungen des Kriegs in der Ukraine kommen immer stärker in der Wirtschaft an – mit Folgen für die Immobilienbranche. Kaufzurückhaltung und hohe Energiekosten haben auch bei Unternehmen für Insolvenzen gesorgt, bei denen wir es für wenig möglich gehalten hätten.

Die Zahlungsunfähigkeit des Schuhhändlers Görtz ist für die betroffenen Städte und Immobilieneigentümer eine schlechte Nachricht, betreibt das Unternehmen doch etwa 160 Filialen in Deutschland und Österreich. Es scheint wenig wahrscheinlich, dass alle gerettet werden können. Auch dürften Gespräche über Mietreduktionen unausweichlich sein. Doch während der Kauf

neuer Schuhe angesichts klammer Haushaltskassen auch mal ausgesetzt werden kann, wird Klopapier für systemrelevant gehalten. Vor noch nicht allzu langer Zeit haben es die Supermärkte nur rationiert abgegeben – und jetzt meldet auch Hakle Insolvenz an. Offensichtlich konnten die hohen Papier- und Energiekosten nicht an den Endkunden weitergegeben werden. Und nun Comfort. Gut, der Makler ist auf Vermietung und Verkauf von Ladenflächen und Geschäftshäusern in besten Lagen fokussiert, aber Insolvenz? Sind die Fixkosten für die eigenen Büros und Autoleasingraten so hoch? Selbst Kurzarbeit hat oder hätte nicht geholfen? Das ist nur schwer zu verstehen und bereitet zunehmend Sorge. „Das Schlimmste kommt noch!“, meinte jüngst eine Bekannte aus der Immobilienbranche. Wir hoffen, dass sie unrecht hat. Die unternehmerischen Herausforderungen jedenfalls sind gestiegen. Das eigene Geschäftsmodell wetterfest machen und eventuell Chancen verpassen? Oder jetzt richtig Gas geben und im schlimmsten Fall untergehen? Die vergangenen etwa zwölf Jahre hatte die Immobilienwirtschaft fast nur Rückenwind bei glatter See und Sonnenschein. Jetzt dreht sich das Wetter.

HAMBURG SICHERT SICH VORKAUFRECHTE FÜR EIN AREAL IM STADTEIL ROTHENBURGSORT

Der Hamburger Senat hat eine Vorkaufsrechtsverordnung für ein Areal im Stadtteil Rothenburgsort beschlossen, um Spekulationen vorzubeugen. Das Grundstück sollte vom Projektentwickler Consus bebaut werden, einer Tochter des angeschlagenen Immobilienkonzerns Adler Group. Zwischen dem Billwerder Neuen Deich und dem Alexandra-Stieg im Hamburger Stadtteil Rothenburgsort hat die Adler-Tochter Consus den Bau von 50.000 Quadratmeter Gewerbefläche geplant. Jetzt hat der Senat eine Vorkaufsrechtsverordnung für das Areal nordöstlich des Gewässers Haken im Stadtteil Rothenburgsort beschlossen, um Spekulationen vorzubeugen und städtebauliche Ziele umzusetzen.

GERMAN COUNCIL CONGRESS

Zwischen Optimismus und Depression

„Have I the courage to change?“ – Der Song, mit dem der diesjährige German Council Congress eröffnet wurde, sagte eigentlich alles. Ein Wandel wird notwendig, wenn die Einzelhandelsbranche überleben will. Fast schon überflüssig, die großen Herausforderungen aufzuzählen, vor denen allein die Branche der Shopping-Center-Betreiber steht: Neben der Konkurrenz des Onlinehandels ist sie jetzt auch noch konfrontiert mit einem Mix aus Fachkräftemangel und den Folgen des Krieges in der Ukraine.

Nils Busch-Petersen, der Hauptgeschäftsführer des Handelsverbands Berlin-Brandenburg, betonte beim German Council Congress in der Hauptstadt, so manch ein Unternehmen werde es nicht verkraften können, wenn die Energiepreise auch nur um das Doppelte stiegen und keine Hilfen kämen. Energie ist ein immenser Kostenblock.

Best-Practice-Beispiele aus Einzelhandel und Gastronomie zeigten, wie es geht und wie nicht. Es ging um die verschiedenen Verkaufskanäle. Dabei wurde deutlich, dass es oft nicht ausreicht, wenn ein Unternehmen sie nebeneinander nutzt. Wichtig sei, dass sie richtig aufeinander abgestimmt seien.

Vorstandsmitglied Christine Hager wies hin auf die Notwendigkeit des Zusammenarbeitens, vielleicht

sogar mit den Ordnungsbehörden. Denn auch die wüssten oft nicht Bescheid: Sollen die Türen im Laden coronabedingt geöffnet oder energiebedingt geschlossen werden? Jetzt sei die Zeit für gegenseitige Hilfe, für den Austausch von Best-Practice-Beispielen. Zeit für ungewöhnliche Maßnahmen und möglicherweise auch für ungewöhnliche Allianzen. Die Veranstaltung war eine Show dessen, was gerade geht. Letztlich aber war sie ein großes Werben darum, den Unternehmen in dieser Krise zu Hilfe zu kommen. (La)

German-Council-Vorständin Christine Hager wies auf die Notwendigkeit von Partnerschaften hin.



ZAHL DES MONATS

65

Das Gebäudeenergiegesetz (GEG) soll so geändert werden, dass ab dem 1.1.2024 möglichst jede neu eingebaute Heizung zu mindestens 65 Prozent mit erneuerbaren Energien arbeitet.

KLIMASCHUTZ

Hausaufgaben für Gebäude schlecht gemacht

Die nationalen Klimaziele bei Gebäuden wurden zuletzt deutlich verfehlt. Die zuständigen Ministerien für Bau und Wirtschaft steuerten nach – mit einem Sofortprogramm. Keine neuen Gasheizungen mehr ab 2024, frisches Geld vom Bund für die Sanierung und den Neubau von Häusern, dazu klimafreundliche Fernwärme anstatt fossiler Brennstoffe: Bauministerin Klara Geywitz (SPD) stellte jüngst einen Mix aus Maßnahmen vor, der den Klimaschutz in Gebäuden vorantreiben soll.

Bis 2030 sieht das Klimaschutz-Sofortprogramm Treibhausgaseinsparungen im Gebäudebereich von 137 Megatonnen vor. Damit könnten die deutschen Klimaziele in diesem Sektor insgesamt erreicht werden, bis 2027 würden die jährlichen Zielmarken aber noch überschritten. „Ob die Einsparungen allerdings wirklich in diesem Umfang realisiert werden können, erscheint nach unserer Prüfung fraglich“, sagte der Vorsitzende des Expertenrats für Klimafragen, Hans-Martin Henning. Unter dem Strich sei die Einhaltung der Vorgaben durch das Programm nicht sichergestellt.



Das Starkregen-Ereignis im Ahrtal und in anderen Teilen Deutschlands hat den bestehenden Trend zu einer umfangreicheren Elementarschaden-Abdeckung deutlich befeuert. Anpassungen an Wohngebäude- und Elementarschadenversicherungen werden 2023 in größerem Umfang kommen. Ein Überblick über den Markt.

ELEMENTARSCHÄDEN

An der Pflichtversicherung scheiden sich die Geister

Fluten, Stürme, Hitze, Dürren und Brände: Durch die Klimakrise kommt es auch hierzulande immer öfter zu extremen Naturkatastrophen. Allein 2021 hatten die Versicherer nach Angaben des Gesamtverbands der Versicherungswirtschaft (GDV) durch das Extremwetterereignis „Bernd“ das höchste Schadenaufkommen ihrer Geschichte. Bundesweit summieren sich Schäden durch Naturgefahren wie Sturm, Hagel, Überschwemmung und Starkregen alleine in der Sachversicherung auf elf Milliarden Euro (siehe Grafik „Naturgefahren in Deutschland“).

Wichtig für Immobilieneigentümer ist daher mehr denn je ein richtiger und an die Klimakrise angepasster Versicherungsschutz für ihre Immobilie. Für Gebäude, die ausschließlich für Wohnzwecke genutzt werden, bieten Versicherer Wohngebäudeversicherungen an. Für eigene oder verwaltete gewerbliche Immobilien (z.B. Bürohäuser, Praxen mit und ohne Wohnanteil, Hotels, Produktions- und Lagergebäude, Supermärkte, Altenheime usw.) gibt es gewerbliche Gebäudeversicherungen. Deren Leistungsspektrum ist meist analog einer Wohngebäudeversicherung.

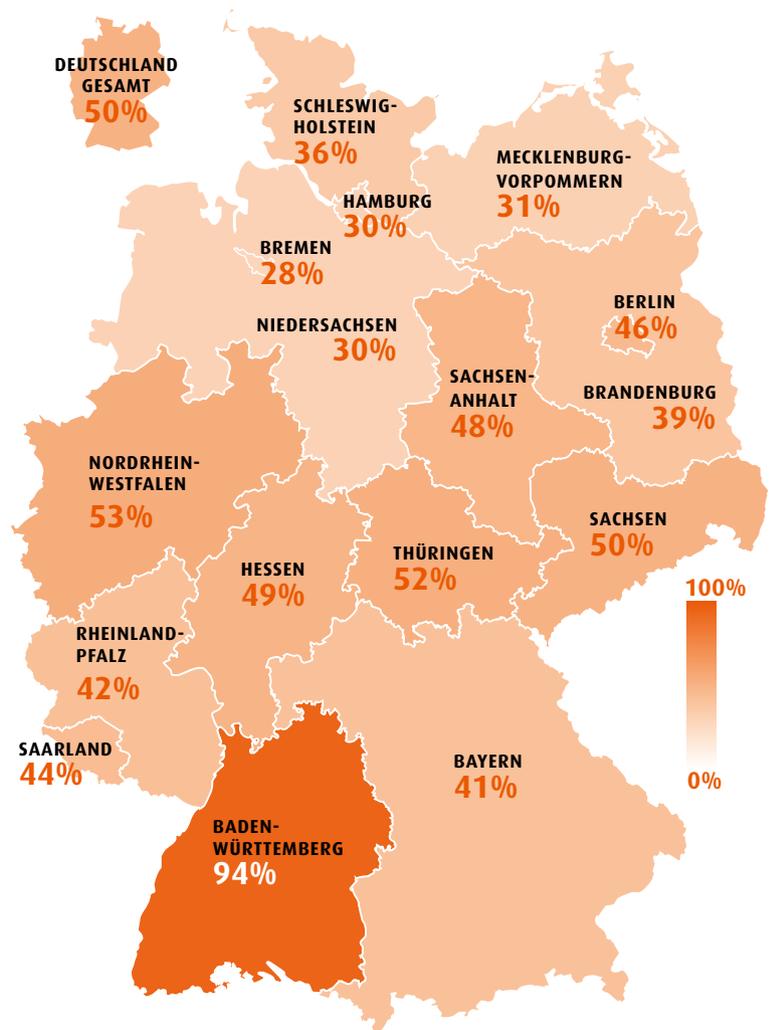
Mitversichert sind zumeist Kosten für Reparaturarbeiten. Abdeckung von Mietausfall gibt es als Zusatzbaustein

Bei Wohngebäudeversicherungen und bei gewerblichen Gebäudeversicherungen sind, meist mit bestimmten Entschädigungsgrenzen, etwa fünf oder zehn Prozent der Versicherungssumme, auch Abbruch-, Aufräum-, Bewegungs- und Schutzkosten oder Kosten für notwendige Reparaturarbeiten am beschädigten Gebäude sowie Schadenabweidungs- und Schadenminderungskosten, Mehrkosten durch Preissteigerungen sowie durch behördliche Auflagen mitversichert. Besonders Aufräumungskosten nach großen Hausbränden werden oft unterschätzt.

Für privat oder gewerblich vermietete Immobilien, die nach einem Schadenfall nicht mehr genutzt werden können, kann bei Wohngebäude- und gewerblichen Gebäudeversicherungen, oft als Zusatzbaustein, bis zu einer bestimmten Haftzeit, z.B. zwölf oder 24 Monate, der Mietausfall über eine Mietverlustversicherung mitversichert werden. Diese übernimmt bei Mietausfall oder einem Nutzungsausfall nicht nur die ausgefallenen Mieteinnahmen, sondern auch Nebenkosten wie z.B. die Grundsteuer oder die Müllabfuhrgebühren. Oft sind auch Hotelkosten mitversichert, wenn das versicherte Gebäude aufgrund eines versicherten Schadens unbewohnbar wird oder die Nutzung von Teilen des Gebäudes unzumutbar ist. Vereinbart wird oft ein Tagessatz für das Hotel und eine maximale Anzahl von Tagen, z.B. 80 Euro für höchstens 100 Tage. Versichert ist nur der reine Zimmerpreis in nachgewiesener Höhe. Nebenkosten für Frühstück, Telefon und dergleichen werden nicht erstattet.

Umfassend gegen Naturgefahren versichert (Elementarschäden)

Anteil der Gebäude je Bundesland



Befindet sich die Immobilie noch im Bau, bieten viele Versicherer beitragsfrei eine Feuerrohbauversicherung an. Ist das Gebäude dann bezugsfertig, kommen weitere versicherte Gefahren, wie z.B. Leitungswasser, Sturm und Hagel, hinzu.

Versichert ist meist der Neuwert des Gebäudes, also die Summe, die nötig wäre, um das Haus in gleicher Größe und Ausstattung wiederaufzubauen. Da die Baukosten jährlich steigen, empfiehlt es sich, die Versicherungssumme nach dem „gleitenden Neuwert“ (Wert 1914) zu berechnen. Dieser funktioniert mit dem fiktiven Wert 1914. Das ist der Preis (in Mark), den der Bau des Hauses im Jahr 1914 theoretisch gekostet hätte. Er wird errechnet, indem der Neuwert des Hauses durch den so genannten »

Baupreisindex (2022: 1668,2; 2023: voraussichtlich 1961,4) geteilt wird. Der Baupreisindex zeigt die Entwicklung der Baupreise seit 1914 und wird jährlich vom Statistischen Bundesamt festgelegt.

Rechenbeispiel für den Wert 1914 mit dem Baupreisindex 2022

Wert 1914:	20.000 Mark
multipliziert mit dem Baupreisindex im Jahr 2022 von 1.668,20	= 33.364.000
dividiert durch 100 ergibt den aktuellen Wiederherstellungswert im Jahr 2022 in Euro	= 333.640 €

Die Versicherungssumme wird also jährlich angepasst. So kommt die Versicherung auch Jahre nach dem Bau für den kompletten Neubau des Hauses im ursprünglichen Zustand auf.

Eine Alternative zur Berechnung nach den Baukosten von 1914 ist die Berechnung nach der Wohn- und Nutzfläche (Gewerbefläche). Dafür füllen Kunden einen Fragebogen aus. Ist die Wohn-/ Nutzfläche korrekt angegeben worden, schließt der Versicherer dann eine Unterversicherung aus.

Wohngebäude- und gewerbliche Gebäudeversicherungen sind aber sehr individuelle und komplexe Policen. Ausschlaggebend ist nicht nur der Beitrag, sondern auch die in den Be-

LINK-TIPPS | ZUM THEMA



<https://www.morgenundmorgen.com/service/ratings/wohngebaeude>

Hier finden Immobilieneigentümer das gesamte Ratingergebnis mit allen Gesellschaften und Maklervertrieben.



<https://www.morgenundmorgen.com/magazin/alter-vermoegen/elementarschaden-versicherungsentwicklungen-2021>



www.dieversicherer.de/versicherer/haus-garten/hochwasser-check

Der GDV stellt kostenlos die beiden Online-Tools Naturgefahren-Check und Hochwasser-Check zur Verfügung.



www.hochwasser-pass.com

Hier können Immobilieneigentümer in vier Minuten per Selbstauskunft den Ist-Zustand ihres Hauses bewerten.



www.greensurance-stiftung.de

Für den Hochwasserpass entstehen nach Angaben der Greensurance Stiftung für Mensch und Umwelt für Privatgebäude einmalige Kosten ab etwa 550 Euro.



<https://bonn-unter.de>

Auch Städte und Gemeinden wie Bonn bieten Immobilienbesitzern über Portale Informationen an, wie sie selbst gegen Hochwasser- und Starkregenschäden vorsorgen können.

dingungen aufgeführten Leistungen. Oft zahlen Versicherer z.B. nicht, wenn Immobilieneigentümerinnen oder -eigentümer den Schaden grob fahrlässig verursacht haben. Eine nicht ausgeschaltete Herdplatte oder eine nicht gelöschte Kerze reichen oft schon, um große Brände zu verursachen. Es ist daher empfehlenswert, einen Tarif zu wählen, der auch bei grober Fahrlässigkeit zahlt (siehe Kasten mit Tipps, Seite 15).

Ausgezeichnete Tarife versichern auch Frost- und Bruchschäden an Ableitungs- und Heizungsrohren mit

Das unabhängige Analysehaus Morgen & Morgen hat in einem Rating 2021 Wohngebäudeversicherungstarife anhand von 50 Leistungskriterien untersucht und mit bis zu fünf Sternen bewertet. Berücksichtigt werden dabei Sachverhalte und Produkteigenschaften, die als wesentlich für die Bedingungsqualität eines Produkts anzusehen sind. Um eine „sehr gute“ Bewertung (vier Sterne) zu erhalten, musste ein Tarif

- › Frost- und Bruchschäden an Wasser- und Heizungsrohren (Zuleitungsrohren), die sich außerhalb des Gebäudes und auf dem Versicherungsgrundstück befinden und der Versorgung versicherter Gebäude oder Anlagen dienen, mitversichern.
- › Außerdem verzichtet der Versicherer bei einem Vier-Sterne-Tarif auf unübliche Einschränkungen bzw. Klauseln, die nicht zu den ratingrelevanten Sachverhalten gehören.

Ausgezeichnete Tarife versichern auch Ab- und Zuleitungsrohre außerhalb des Grundstücks und zahlen bei grober Fahrlässigkeit. Bei „ausgezeichneten“ Tarifen (fünf Sterne) sind darüber hinaus auch

- › Frost- und Bruchschäden an Ableitungsrohren, die sich außerhalb des Gebäudes und auf dem Versicherungsgrundstück befinden und der Entsorgung versicherter Gebäude oder Anlagen dienen, und
- › Frost- und Bruchschäden an Wasser- und Heizungsrohren (Zuleitungsrohren), die sich außerhalb des Versicherungsgrundstücks befinden und der Versorgung versicherter Gebäude oder Anlagen dienen, für die der Versicherungsnehmer die Verantwortung trägt, mitversichert.
- › Außerdem verzichtet der Versicherer bei grob fahrlässiger Herbeiführung des Versicherungsfalls auf eine Kürzung der Versicherungsleistung.

Gleich 56 Tarife (z.B. Allianz, Alte Leipziger (3), Basler (2), Condor (3), Continentale (2), Debeka, Ergo, Generali Deutschland, Gothaer (2), Grundeigentümer, GVO Gegenseitige Versicherung Oldenburg, HDI, Helvetia (4), Inter, Interlloyd, Inter-Risk, Medien-Versicherung, Provinzial Rheinland, PVAG Polizeiversicherung, R+V, Signal-Iduna (2), VHV, VÖDAG) erhielten die Bestnote von fünf Sternen.

NATURGEFAHREN IN DEUTSCHLAND 2021

Schadenaufwand in der Sach- und Kraftfahrversicherung je Bundesland in Mio. Euro

Bundesland	Gesamt	Sachversicherung		Kraftfahrversicherung**	Sachversicherung	
		Sturm/Hagel	Weitere Naturgefahren	Sturm/Hagel/Blitz/Überschwemmung ¹	Versicherungsdichte ¹ Sturm/Hagel Elementar	
Nordrhein-Westfalen	5.522	229	4.957	336	99 %	53 %
Rheinland-Pfalz	2.976	57	2.905	14	91 %	42 %
Bayern	1.451	546	326	579	81 %	41 %
Baden Württemberg	1.402	494	397	511	100 %	94 %
Niedersachsen	277	145	100	32	97 %	30 %
Hessen	228	55	137	36	89 %	49 %
Sachsen*	134	69	42	23	98 %	50 %
Schleswig-Holstein	67	32	26	9	100 %	36 %
Thüringen	67	26	31	10	98 %	52 %
Sachsen-Anhalt*	56	34	13	9	99 %	48 %
Hansestadt Hamburg	53	22	26	5	100 %	30 %
Brandenburg*	43	25	10	8	99 %	39 %
Saarland	34	22	5	7	99 %	44 %
Berlin*	30	11	9	10	99 %	46 %
Mecklenburg-Vorpommern*	24	12	7	5	99 %	31 %
Bremen	7	5	1	1	99 %	28 %
Sonstige²	225	16	209	-	-	-
Gesamt³	12.700	1.800	9.200	1.700	95 %	50 %

* mit so genannten Altprodukten der ehemaligen Deutschen Versicherungs-AG

** Teil- und Vollkaskoversicherung

¹ Überschwemmungsschäden 6 Mio. Euro, Kraftfahrversicherung nicht aufgeteilt auf die Bundesländer

² Schätzung Sturm/Hagel 2020, Elementar 2021

³ z. B. unbekannt oder nicht geschlüsselt

Quelle: www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

88 Tarife wurden mit vier Sternen ausgezeichnet. Die Zahl der Tarife mit drei Sternen lag bei 33, die mit zwei Sternen bei 38. Lediglich sechs Tarife fanden bei den Prüfern so wenig Anklang, dass sie die niedrigste Note erhielten. Es lohnt sich daher, gemeinsam mit einem Makler oder Versicherungsberater den eigenen Bedarf zu ermitteln. Meist finden diese dann mit Hilfe einer Vergleichssoftware (z.B. von Morgen & Morgen) den besten Tarif für Immobilieneigentümer. Das gesamte Ratingergebnis mit allen Gesellschaften und Maklervertrieben finden Immobilieneigentümer unter: <https://www.morgenundmorgen.com/service/ratings/wohngebaeude>

Extremwetter führt in vielen Regionen zu Hitzegewittern, Starkregen und Überschwemmungen. Da die ausgedörrten Böden das Wasser nicht schnell genug aufnehmen können, strömt

Wasser dann überirdisch in Keller und Wohn- und Büroräume. Wer dann nicht versichert ist, muss den Schaden selbst zahlen. Staatliche Gelder (z.B. Aufbauhilfegesetz 2021) sind an Bedingungen geknüpft. Sie werden oft nur an jene gezahlt, die sich erfolglos um eine Police bemüht haben oder denen eine Police zu wirtschaftlich unzumutbaren Bedingungen angeboten wird. Laut GDV sind bisher im Bundesschnitt aber nur 50 Prozent der Häuser gegen Wetterphänomene wie Starkregen und Hochwasser versichert (siehe Grafik „Elementarschäden Gebäude je Bundesland“, Seite 11). Immobilieneigentümer sollten sich daher fragen, ob ihr Schutz zu den sich verändernden Risiken durch die Klimakrise passt und ob auch Schäden durch Starkregen, Hochwasser und Überschwemmungen mitversichert sind. Als ergänzenden Baustein bieten die Versicherer die erweiterte Elementar- »

„Es sind meist einfache Dinge, die verhindern, dass Wasser in ein Gebäude eintritt.“

Georg Johann, Geschäftsführer des HKC in Köln

schadenversicherung an. Sie schützt vor finanziellen Folgen am Gebäude bei Schäden durch: Starkregen, Überschwemmung, Rückstau, Hochwasser, Schneedruck, Lawinen, Erdbeben, Erdrutsch, Erdsenkung, Erdbeben und Vulkanausbruch. Müssen Gebäude im schlimmsten Fall abgerissen werden, zahlt die Versicherung den Bau eines gleichwertigen Objekts. Das Gros der Versicherer hat nach Angaben des unabhängigen Analysehauses Morgen & Morgen im Nachgang zur Ahrtal-Katastrophe jedoch bisher keine Anpassungen an ihren Wohngebäude- und Elementarschaden-Versicherungen durchgeführt. Vereinzelt wurden die Vertragsbedingungen noch einmal deutlicher formuliert. Der Einschluss von „Starkregen-Ereignissen“ wird dort nun explizit erwähnt.

Auch einen grundsätzlichen Preisanstieg für Wohngebäude-Versicherungen mit Elementarschaden-Abdeckung können bislang weder Wilfried Schwarzer, Senior Analyst bei Morgen & Morgen, noch Andreas Ludwig, Bereichsleiter Rating & Analyse, entdecken. Doch höhere Preise sind damit nicht ausgeschlossen.

Da derzeit ein Großteil der Schäden nach dem Extremwetterereignis „Bern“ im Juli 2021 noch nicht abschließend reguliert ist, steht eine Beurteilung über das wirkliche Schadensaufkommen seitens der Versicherer noch aus.

Das Starkregen-Ereignis im Ahrtal hat den bestehenden Trend zu einer umfangreicheren Elementarschaden-Abdeckung noch einmal deutlich befeuert

Mit Beitragserhöhungen bei Gebäude- und Wohngebäudeversicherungen ist daher frühestens im Jahre 2023 zu rechnen. Das Starkregen-Ereignis im Ahrtal hat jedoch den bestehenden Trend zu einer umfangreicheren Elementarschaden-Abdeckung noch einmal deutlich befeuert.

Eine Analyse des unabhängigen Analysehauses Morgen & Morgen zeigt ein deutlich gewachsenes Interesse bei den verschiedenen Bausteinen der Elementarschadenabsicherung (Starkregen, Überschwemmung, Rückstau, Hochwasser, Schneedruck, Lawinen, Erdbeben, Erdrutsch, Erdsenkung, Erdbeben und Vulkanausbruch) von 2020 auf 2021. Im Durchschnitt über alle Schadenstypen gab es einen Zuwachs um über 20 Prozent. (Mehr dazu siehe zweiter Linktip auf Seite 12.)

Bevor Immobilieneigentümer eine erweiterte Elementarschadenversicherung abschließen, sollten sie aber prüfen, ob ihre Immobilie Naturgefahren ausgesetzt ist. Um das Risiko besser einzuschätzen, stellt etwa der GDV kostenlos das Online-Tool Hochwasser-Check zur Verfügung (Link-Tipp Seite 12).

Um das Überschwemmungs-Risiko einer Immobilie realistisch einzuschätzen und eventuell richtige Schutzmaßnahmen umzusetzen, bietet das Kölner Hochwasser Kompetenz Centrum e.V. (HKC) den Hochwasserpass an. Auf www.hochwasser-pass.com können Immobilieneigentümerinnen und -eigentümer in vier Minuten kostenlos einen Onlinefragebogen ausfüllen und per Selbstauskunft den Ist-Zustand ihres Hauses bewerten. Danach erhalten sie eine Kurzbewertung für ihr Objekt. Das ist aber noch nicht der Hochwasserpass.

Der Hochwasserpass kostet für Privatgebäude etwa 550 Euro. Einige Versicherer zahlen ihn sogar nach einem Schaden

Für eine erweiterte, detaillierte Bewertung des Objektes können Immobilieneigentümer kostenpflichtig bundesweit Sachkundige kontaktieren, die vor Ort die Überflutungsgefahren erkennen und Präventionsempfehlungen geben, die gegebenenfalls die Beitragshöhe der Police reduzieren. Der Sachkundige stellt am Ende den Hochwasserpass aus. Die Kosten dafür richten sich nach dem Umfang des zu untersuchenden Objekts. „Es sind meist einfache Dinge, die verhindern, dass Wasser in ein Gebäude eintritt“, erklärt Georg Johann, Geschäftsführer des HKC in Köln.

Für den Hochwasserpass entstehen nach Angaben der Greensurance Stiftung für Mensch und Umwelt (www.greensurance-stiftung.de) für Privatgebäude einmalige Kosten ab etwa 550 Euro. Inzwischen zahlen einige Versicherer (z.B. Waldenburger, Ostangler Brandgilde) nach einem Schadenfall den Hochwasserpass. Auch Städte und Gemeinden, wie die Bundesstadt Bonn unter www.bonn-unter.de, bieten Immobilieneigentümerinnen und -eigentümern über Portale Informationen an, wie sie selbst gegen Hochwasser- und Starkregenschäden vorsorgen können.

Als Folge der Hochwasserkatastrophe vom Juli 2021 dringen die Bundesländer auf eine Pflichtversicherung für zukünftige Elementarschäden. Sie würde den Staat entlasten, der entsprechende Hilfeleistungen bietet. Versicherer könnten zügiger agieren, um Reparaturen sowie einen Wiederaufbau in die Wege zu leiten. Allerdings wären alle Eigentümer von einer Erhöhung der Prämien betroffen, da ebenso Risiken mit potenziell großen Auswirkungen aus gefährdeten Gebieten mitversichert würden.

Die Versicherer sind gegen eine Pflichtversicherung und setzen mit ihrem „Gesamtkonzept zur Klimafolgenanpassung“ auf Aufklärung, verbindliche Maßnahmen zur privaten und staatlichen Prävention und Versicherung, Bauverbote in hochwas- »

Anja Käfer-Rohrbach, Stellv. Hauptgeschäftsführerin des Gesamtverbands der Versicherungswirtschaft (GDV), Kompetenzzentrum Risikoschutz für Gesellschaft und Wirtschaft



INTERVIEW MIT ANJA KÄFER-ROHRBACH

Naturkatastrophen: Versicherer wollen den Neuanfang

Frau Käfer-Rohrbach, der Klimawandel ist mit seinen dramatischen Folgen auch in Deutschland längst spürbar. Was tut die Versicherungswirtschaft, um das Risikobewusstsein von Immobilienbesitzern in Bezug auf Naturgefahren, wie beispielsweise Starkregen oder Überschwemmungen, zu schärfen? Für uns ist Transparenz wichtig. Nur wer um die Gefahren weiß, kann auch handeln. So weit die Theorie. In der Praxis haben wir die Online-Tools Naturgefahren-Check und den Hochwasser-Check entwickelt. Dort erfahren Hausbesitzer und Mieter adressgenau, wie viele Schäden Sturm, Hagel und Starkregen angerichtet haben, und auch, wie hoch die Kosten dafür waren. Darüber hinaus informieren wir über passende präventive Maßnahmen, wie man sein Haus oder seine Wohnung vor beispielsweise Überschwemmungsschäden schützen kann. Dieses Angebot der Versicherer ist nur ein Zwischenschritt auf

dem Weg zu einem bundesweiten Naturgefahrenportal, wie wir es seit Jahren fordern.

Als GDV haben Sie ein Gesamtkonzept zur Klimafolgenanpassung vorgelegt. Was sieht dieses Positionspapier vor? Wir bringen in unserem

Vorschlag Klimafolgenanpassung, Prävention und Versicherungsschutz zusammen. Im Kern sieht das Positionspapier vor, dass es künftig nur noch Wohngebäudeversicherungen geben soll, die auch die Elementargefahren wie Hochwasser und Starkregen abdecken. Damit hätte künftig jeder Hausbesitzende den Schutz gegen Naturgefahren in seinem Vertrag – außer er widerspricht aktiv. Vor dem Hintergrund des sich verändernden Klimas kann der Versicherungsschutz aber nur ein Baustein sein. Prävention spielt hier eine viel wichtigere Rolle. Wir fordern daher gleichzeitig ein nachhaltiges Umsteuern der öffentlichen Hand in Sachen Klimafolgenanpassung,

etwa durch klare Bauverbote in hochwassergefährdeten Gebieten. Hier ist in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten zu wenig geschehen.

Was verstehen Sie unter Prävention und Klimafolgenanpassung? Extreme Wetterereignisse werden weiter zunehmen. Dagegen müssen wir uns als Gesellschaft rüsten und vor allem auch mehr vermeidbare Schäden verhindern. Das bedeutet, Klimafolgenanpassung braucht mehr Prävention. Noch immer wird in Überschwemmungsgebieten gebaut, Flächen werden ungehindert versiegelt und auf kommunaler Ebene stauen sich Investitionen in Präventionsmaßnahmen. Klimafolgenanpassung ist eine gesamtgesellschaftliche Aufgabe. Bund, Länder und Kommunen sind nicht nur bei Deichen, Dämmen und Poldergebieten gefragt, sondern müssen die Klimafolgenanpassung als Schutzziel in Gesetzen und Normen verankern.

Als Folge der Hochwasserkatastrophe 2021 dringen die Bundesländer auf eine Pflichtversicherung für zukünftige Elementarschäden. Wie steht die Versicherungswirtschaft dazu?

Eine Pflichtversicherung allein löst das Problem nicht. Sie verhindert keinen einzigen Schaden und lädt alle Folgen von Naturkatastrophen bei den Versicherern ab. Ohne Prävention und Klimafolgenanpassung setzt sich eine Spirale aus steigenden Schäden und steigenden Prämien in Gang. Trotz mehrerer Naturkatastrophen mit milliardenschweren Schäden in den vergangenen Jahren gab es keine deutlichen Konsequenzen in Flächennutzung und Bauplanung. Wir planen und bauen, als ob es den Klimawandel und seine Folgen nicht gäbe. Wir haben jetzt die Chance, nicht erneut sehenden Auges in die nächste Katastrophe zu laufen. Dafür brauchen wir einen echten Neuanfang. Wir Versicherer stehen bereit.

sergefahrenen Gebieten sowie auf ein Naturgefahrenportal nach Schweizer Vorbild. Alle privaten Wohngebäudeversicherungen sollen mit dem Elementarschutz ausgestattet werden, wenn der Kunde nicht aktiv widerspricht (siehe Interview mit Anja Käfer-Rohrbach, Seite 16).

Immobilieeigentümer sollten sich auch fragen, ob ihr Schutz zu den am Haus vorgenommenen Investitionen passt und beispielsweise nachträglich montierte Photovoltaikanlagen auf dem Dach mitversichert sind. Der Schutz bestehender Wohngebäudeversicherungen oder gewerblicher Gebäudeversicherungen deckt oft nicht automatisch die Photovoltaikanlage mit ab. Sie kann aber über einen Zusatzbaustein in der gewerblichen Gebäude- oder Wohngebäudeversicherung versichert werden. Wer den Schutz in die Police integriert, hat einen Vorteil: Bei einem Schaden, der sowohl das Haus als auch die Photovoltaikanlage betrifft, erfolgt die Regulierung aus einer Hand.

Immobilieeigentümer können auch eine eigenständige Photovoltaikversicherung abschließen. Sie leistet bei Schäden durch Feuer, Überspannung durch Blitze, Kurzschluss, Überstrom,

Luftfahrzeuge, Leitungswasser und typische Naturgefahren (etwa Sturm, Hagel oder Schneedruck). Die Police bezieht sich auf alle Teile, die zur Anlage gehören. Versichert sind die Photovoltaik-Module, Montagerahmen, Befestigungselemente, Wechselrichter und die Verkabelung. Dazu gehört auch die mit der Photovoltaikanlage verbundene und der Versorgung des Gebäudes dienende Stromspeicheranlage.

Ergänzend können Hauseigentümerinnen und -eigentümer den Schutz auf Schäden durch Einbruchdiebstahl, Tierbisse oder Bedienungsfehler ausweiten. Schäden durch Konstruktions-, Material- und Ausführungsfehler lassen sich versichern. Wer Strom ins öffentliche Netz einspeist, sollte den Ertragsausfall infolge eines versicherten Sachschadens absichern.

Wer eine Immobilie baut, haftet bereits ab dem Zeitpunkt, an dem mit einem Architekten oder einer Baufirma ein Vertrag abgeschlossen wird, für alles, was auf der Baustelle passiert. Deshalb kann eine Bauherrenhaftpflichtversicherung sinnvoll sein. «

Helmut Zermin, Berlin



Zeigen

Sie

es

Ihren



Mietern & Eigentümern!



Alle relevanten Verbrauchsinformationen gemäß europäischer Energieeffizienzrichtlinie EED.

Denn dank Schnittstelle werden automatisch alle relevanten, unterjährigen Verbrauchsinformationen gemäß EED in das Immoware24 Verwaltungssystem übertragen. Sie als Hausverwaltung haben zwei Möglichkeiten, diese Informationen Ihren Mietern und Eigentümern zur Verfügung zu stellen: Entweder über das Portal24, in dem Ihre Kunden alle Daten einsehen können. Oder klassisch als Brief, z. B. über die Immoware24 E-Post-Funktion.

Tipp: Die mit der „uVI“ verbundenen Aufwendungen sind gemäß HKVO umlagefähig und stellen für Hausverwaltungen eine Zusatzleistung dar.



Mehr Informationen gibt es hier:
www.immoware24.de/eed-immo



Scannen &
mehr erfahren

Gerade zur rechten Zeit

Die Expo Real steht vor der Tür. Die Vorfreude auf eine endlich mal wieder gut besuchte Fachmesse ohne Corona-Einschränkungen ist groß. Vor allem aber will die Branche die Gelegenheit nutzen und die Köpfe zusammenstecken, um die Nach- und Auswirkungen der Pandemie und der Ukraine-Krise in den Griff zu bekommen.

2021 galten noch Abstandsregeln und Kapazitätsbeschränkungen. In diesem Jahr wird das Aufkommen wieder größer sein – das Bedürfnis nach Nähe und Austausch auch.

Nach einer vergleichsweise trostlosen Hybridveranstaltung im vergangenen Jahr freut sich die Immobilienbranche wieder auf eine Ausgabe der Expo Real in München, die an vorpandemische Zeiten erinnert. Bei aller Euphorie und Nostalgie wird sich der Blick der teilnehmenden und ausstellenden Immobilienprofis jedoch in eine ungewisse Zukunft richten müssen – zu viel hat sich in den letzten zwölf Monaten getan. Schaut man sich den diesjährigen Veranstaltungskalender der Expo Real an, wird eines daher schnell klar: Im Zentrum stehen die Herausforderungen, die die derzeitige „Klumpenkrise“, mit der sich nicht nur die Immobilienbranche konfrontiert sieht, mit sich bringt. Denn die Pandemie hinterlässt immer noch deutliche Spuren, während der Ukraine-Krieg, die Inflation und die Energiekrise für weitere Unwägbarkeiten sorgen. In diesen Zeiten empfinden Veranstalter, Besucherinnen und Besucher sowie Aussteller den persönlichen Austausch als besonders wichtig.

Denn die Verunsicherung unter den Akteuren in der Immobilienwirtschaft ist deutlich spür- und messbar, sei es an-



hand harter Fakten wie dem Investitionsgeschehen oder über eher weichere Indizes, die einen Eindruck vom Klima bzw. von der Stimmung unter den Akteuren der Branche liefern. Dazu trägt auch die Energiekrise bei – eine völlig neue Variable, deren Ausmaß und Wirkung auf die Immobilienwirtschaft noch gar nicht richtig zu berechnen ist. Bestandhalter und Projektentwickler werden nicht drum herumkommen, Lösungen zu finden, um die steigenden Energiepreise aufzufangen.

Gleiches gilt übrigens auch für die gestiegenen Baukosten, wobei die Erfahrungswerte hier größer sind als bei der Bewältigung der Energiekrise. Steigende Baukosten bereiten Projektentwicklern und Investoren schließlich schon im vergangenen Jahr Kopfzerbrechen. Projektfinanzierungen im Umfeld der gegenwärtigen Krisen sind nicht nur deshalb schwieriger geworden und werden daher auch dieses Jahr im Mittelpunkt der Expo Real stehen.

Die diesjährigen Schwerpunkte drehen sich um Nachhaltigkeit und Krisenbewältigung

Die gegenwärtige Verschärfung der Energiepreiskrise wirkt sich zudem auf Themen rund um ESG aus. Wurde ESG in der Vergangenheit als abstraktes Konzept teils zum Schmücken von Zukunftsstrategien von Immobilienunternehmen instrumentalisiert, stellen sich inzwischen immer mehr Fragen zur tatsächlichen Umsetzung. Zu unklar sind die Kriterien





**expo
real**



der drei Bestandteile des inflationär gebrauchten Rahmenwerks, das Umwelt- und Sozialbewusstsein sowie Unternehmensführung grob umreißt. Sowohl auf Seiten der Finanzierer als auch unter den Entwicklern werden die Rufe nach mehr Klarheit lauter. Auch hier wird dem erwarteten Diskurs auf zahlreichen Veranstaltungen der Messe eine große Bedeutung beigemessen.

Wohnentwicklung wird ebenfalls viel Raum einnehmen

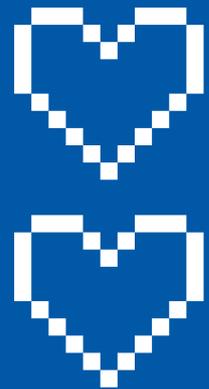
Während das „E“ in ESG, also Nachhaltigkeitsstrategien, bereits auf der Agenda vieler Immobilienunternehmen steht, gilt das für die sozialorientierten Ansätze, die sich hinter dem „S“ verstecken, noch nicht wirklich. Daher gibt es hier nicht nur viel Gesprächs-, sondern auch Aufklärungsbedarf.

Mit besonderer Spannung wird der Besuch von Klara Geywitz erwartet. Ihr Steckenpferd: die Entlastung des Wohnungsmarkts. Im Vorlauf der Fachmesse hat die Bauministerin das ambitionierte Ziel ausgegeben, die Realisierung von 400.000 Neubauwohnungen pro Jahr (!) zu ermöglichen. Teile der Branche reagieren darauf mit Skepsis. Dieser Skepsis wird sich Geywitz im Rahmen einer geplanten Diskussionsrunde stellen. Die Schaffung neuen Wohnraums wird aber auch in vielen weiteren Panels und Gesprächsrunden für Gesprächs- und vielleicht auch Zündstoff sorgen.

Die übrigen Assetklassen wie Büro, Einzelhandel oder Hotellerie stehen zwar etwas im Schatten der diesjährigen Schwerpunkte, werden aber auch nicht zu kurz kommen. Genauso wenig innovationsnahe Themen wie Digitalisierung und alles rund um Start-ups der Immobilienbranche. «

Gerald Makuzwa, Freiburg

**DIGITAL
GOES
HUMAN**



**expo
real**

COME AND SAY HOLO
@ EXPO REAL STAND B2.120

KLIMA FÜR DIE ZUKUNFT SCHAFFEN –
City goes Circular: Wie wird Heidelberg mit Urban Mining zum Rohstofflager?

Dienstag, 04.10., 16.00 Uhr

BESTAND FÜR DIE NUTZER FIT MACHEN –
New Work goes Urban: Wie gelingt mutiger Wandel für städtische Flächen in München?

Mittwoch, 05.10., 10.45 Uhr

DIGITALISIERUNG AUF DAS NÄCHSTE LEVEL BRINGEN –
Metaverse goes Real Estate: Hype oder größte Chance der Bauindustrie seit 200 Jahren?

Mittwoch, 05.10., 14.00 Uhr

**DREES &
SOMMER**

Durchstarten in neue Immobilienwirklichkeiten

Es gibt viel zu bereden. Die Messe ist immer auch ein großer Marktplatz zum Austausch der persönlichen Befindlichkeiten. Abzuwarten bleibt, ob Deutschland weiterhin als sicherer Hafen für Investoren gilt. Energieeffizienz muss ebenso eingepreist werden wie hohe Zinsen, die Verteuerung der Baustoffe und der Mangel an Fachkräften.

Erwartungsvoll blickt Christopher Mertlitz, Head of European Investments, W. P. Carey, auf die Messe. Er sei vorsichtig optimistisch. Insgesamt gebe es sicherlich eine Menge Gegenwind für die Immobilienbranche als Ganzes, darunter rasant steigende Baukosten, hohe Inflation, steigende Zinssätze, angespannte Haushaltsbudgets, Lieferkettenprobleme, steigende Energiekosten, die Ukraine-Krise und andere geopolitische Themen.

Häufig gilt in Ausstellerreihen das Motto: „Lieber keine Transaktion als eine schlechte“

Im Kontext der Sale-and-lease-back-Branche seien diese Faktoren jedoch nicht zwangsläufig nur schlecht. „In Zeiten der Unsicherheit streben mehr Unternehmen ein Sale-lease-back an, um das in ihren Immobilien gebundene Kapital freizusetzen und so über zusätzliche Liquidität für den laufenden Betrieb und das Wachstum zu verfügen“, so Mertlitz weiter.

Die Projektentwickler, und unter ihnen vor allem die Wohnungsentwickler, werden zurzeit gleich von mehreren Seiten in die Zange genommen: Lieferengpässe und Rohstoffknappheit, gestiegene Baupreise und höhere Energiekosten, Inflation und Zinswende, sinkende Nachfrage, Verkaufspreise und Margen unter Druck, und zu allem noch die ESG-Anforderungen obendrauf.

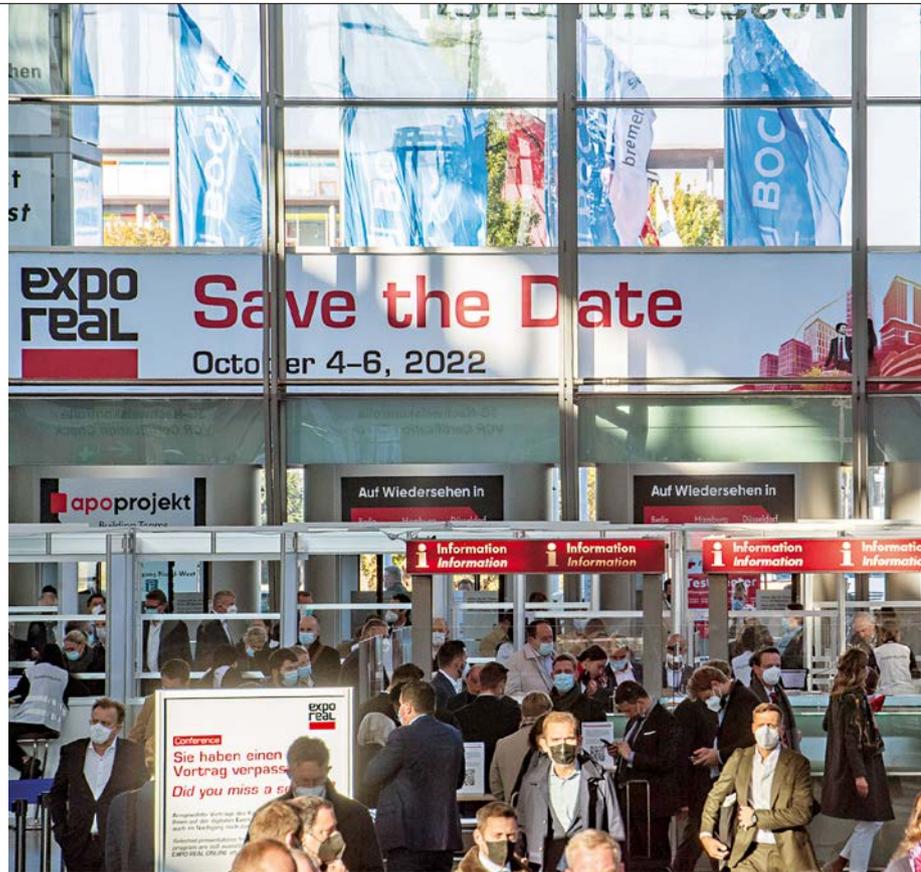
Häufig gilt das Motto: „Lieber keine Transaktion als eine schlechte“, ist aus den Ausstellerreihen zu hören. Wahr ist wohl, dass Projektentwicklung aktuell keine risikoadäquaten Renditen mehr erwirtschaften kann. Auch die Stimmung von Finanzierern ist relativ gedrückt. Eigenkapital und langfristiges Denken sind da ein Schlüssel in der aktuellen Marktlage. „Bevor wir zu teuer ankaufen oder zu einem ungünstigen Zeitpunkt verkaufen, warten wir lieber ab, bis sich die Stimmung an den Märkten aufhellt“, sagen die Marktteilnehmer.

Auch Prof. Thomas Beyerle, Geschäftsführer der Catella Property Valuation GmbH und Head of Group Research, rechnet mit einigen Verwerfungen und etlichen Verlierern, was andererseits aber für kapitalstarke Player und Lieferanten

von Top-Produkten interessante Gelegenheiten ermöglichen könne. Sich auf die Krisengewinner zu konzentrieren heißt zum Beispiel, den Healthcare-Markt zu fokussieren, wobei 50 Kilometer weiter der Markt schon wieder ein anderer sein kann.

Während kurzfristig das Stimmungsbarmeter der Deutschen Hypo in der 175. Monatsbefragung von rund 1.200 Immobilienexperten im Juli auf einen erneuten Tiefstand von 80,3 Punkten gesunken ist (mit Stimmungsaufhellung bei Büro, Hotel und Handel im August) und die Unsicherheit überwiegt, scheint der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt insgesamt indes noch gut intakt.

Den Nach-Corona-Aufschwung mitnehmen und rational und langfristig investieren, auf Central-Business-District-Lagen/Neubau/ESG-Konformität fokussie-



Die Expo Real ist immer ein großer Marktplatz und neben der fachlichen Begegnung auch ein Ort zum Austausch der persönlichen Befindlichkeiten.

Auch wenn Investoren und Entwickler der Branche durch unsicheres Fahrwasser eher auf Sicht und mit angezogener Bremse fahren, bieten sich im Moment auch neue Chancen. Die Expo Real 2022 will als Lotse in unbeständigen Zeiten den Weg weisen.

ren und Chancen für Refurbishments an Mobilitätsknotenpunkten (ESG-konform) nutzen, könnte eine Empfehlung sein, so Beyerle. Alternative Marktsegmente wie Life Science, Coliving, Studentisches und Seniorenwohnen werden gerade als kommende Marktsegmente hoch gehandelt.

Inrev-Chef Martin Lemke schreibt in einem Marktkommentar: „Erst fallen die Preise, dann kommen die Chancen.“ Der Chef des europäischen Fondsverbands Inrev erklärt die derzeitige Zurückhaltung vieler Immobilieninvestoren und Fondsmanager gegenüber Deutschland mit der

im europäischen Vergleich besonders starken Betroffenheit von den gestiegenen Energiepreisen. Lemke erwartet zunehmend Chancen in den Segmenten Einzelhandelsimmobilien und Hotels, sieht indes die Logistikkimmobilien, wo gerade noch sehr viel gekauft wird, eher als kommenden Verlierer als Nutzungsart. Es handle sich aber um eine Momentaufnahme.

Der Wandel weg vom Verkäufermarkt und hin zum Käufermarkt ist offensichtlich, selbst im Luxussegment ist die Preisspirale nach oben – wo eine eher krisenresistente Klientel agiert – vorbei. Prof.

Hanspeter Gondring von der Akademie der Immobilienwirtschaft sieht aufgrund der Erbgeneration zwar immer noch genügend potente Käuferschichten, erwartet aber erste Preisnachlässe beim Wohnen, jedoch erst ab 2023. Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft ist etwas skeptischer und rechnet mit Abkühlungen, aber noch keinen Einbrüchen. Es werde nicht hektisch verkauft, Eigennutzer suchten weiter nach Gelegenheiten. Allerdings werde der Kauf ab drei Prozent und mehr Hypothekenzinsen zunehmend unrentabler, meint Voigtländer. »

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



Besuchen Sie uns vom
4.–6.10.2022 auf der
EXPO REAL in München

Mit Dahler & Company, Von-Poll-Immobilien, den IVD Regionalverbänden, LBS Immobilien, der PlanetHome Group GmbH, RE/MAX Germany, Sparkassen Immobilien und Wüstenrot Immobilien haben sich mehrere Marktteilnehmer der Immobilienbranche zusammengeschlossen, um einen neuen Online-Marktplatz für Immobilien zu erschaffen – der auf der Messe vorgestellt werden wird. Auch hier zählt Gemeinsamkeit. „Bei immobilie1.de arbeitet die Immobilienbranche eng zusammen. Alle bringen ihr spezifisches Know-how ein, um einen gemeinsamen Marktplatz mit fairen Konditionen zu gestalten“, sagt Ralf Sorg, Vorstand der immobilie1 AG.

Man müsse Kräfte bündeln und in einem Markt mit Kaufwilligen, die zukünftig weniger Geld investieren können, mehr kämpfen, erklärt auch Kurt Friedl, CEO und Gesellschafter von RE/MAX Germany. „Potenzielle Käufer können mit dem neuen Portal immobilie1 AG Wohnungs- und Hausangebote kostenlos und exklusiv einsehen, bevor diese auf anderen Portalen veröffentlicht werden. Der zeitliche Vorsprung kann bei der Immobiliensuche den entscheidenden Unterschied ausmachen.“

RE/MAX Germany befindet sich laut Friedl weiter auf Wachstumskurs und su-

che Maklerinnen und Makler für alle 215 Standorte in Deutschland und in größerer Zahl Betreiber für neue Shop-Standorte. Friedl sieht vor allem Chancen im mittleren Preissegment, vorausgesetzt Lage und Infrastruktur stimmen. „Die Preise scheinen sich auf hohem Niveau zu stabilisieren, Übertreibungen werden korrigiert. Und es kommen mehr Objekte, darunter auch Grundstücke, auf den Markt, was ebenfalls den Preisauftrieb dämpft“, heißt es bei Engel & Völkers.

Zuletzt haben alle Assetklassen im Klimaindex Federn gelassen

Die Pyramis Immobilien Entwicklungs GmbH (Halle B1 an Stand 330) ist spezialisiert auf die Entwicklung und die Realisierung von Stadtentwicklungsprojekten kleiner und mittelgroßer Kommunen unter Berücksichtigung wirtschaftlicher, (verwaltungs-)rechtlicher und bautechnischer Aspekte. Die Gründer Michael Hoppenberg und Michael Kirchner wollen ihr neues Lösungsmodell vorstellen, „mit dem eine Kommune dauerhaft mietpreisgedämpften Wohnraum schaffen kann“. Ihre Kurzerklärung vorab: Die

Kommune liefert das Grundstück gegen Genossenschaftsanteile, der Partner errichtet die Gebäude oberhalb des öffentlich geförderten Wohnungsbaus.

„Die meisten Marktteilnehmer gehen von wieder zunehmenden Aktivitäten im Herbst aus“, meint Peter Finkbeiner aus Frankfurt/M., CEO von Primonial REIM Germany. Zuletzt hätten alle Assetklassen im Klimaindex Federn gelassen; neben den Gesundheitsimmobilien aufgrund ihres demografischen Vorteils könnten die klassischen Bereiche wie Wohnen und Büro, in Kombination mit einem ausgefeilten ESG-Konzept, interessante Investitionsmöglichkeiten bieten.

In diesem Jahr fahren die drei Startups Diconnex, Modoplus und Viertel Check aus Hamburg mit nach München und präsentieren ihre Ideen auf dem Hamburger Gemeinschaftsstand, traditionell eines der größeren Foren auf der Messe. Diconnex erstellt digitale Kopien (digitale Zwillinge) von Gebäuden. Dadurch sollen Branchenbauten einfacher und visuell analysiert werden können. Modoplus untersucht mithilfe von KI die Baupotenziale von Grundstücken. Und Viertel Check überprüft die Qualität eines Immobilienstandorts anhand verschiedener Umweltfaktoren. 2021 waren mehr als 50 Unternehmen aus der Metropolregion Hamburg dabei, für 2022 soll Ähnliches erreicht werden.

„Innovationskraft und Nachhaltigkeit“ sind für Patrick Penn, Gründer und CEO des PropTechs Docunite, aktuell die schlagkräftigen Argumente für Investoren. Spätestens durch die wachsenden Anforderungen an die Datenbereitstellung im Zuge der ESG-Regulatorik wird die Branche früher oder später vor einem großen Problem

2021 war die Ausstellerbeteiligung an der Expo Real noch deutlich verhaltener. Dieses Jahr ist die Zahl der Aussteller um fast 60 Prozent auf mehr als 1.900 gestiegen.



stehen, wenn sie nicht durchgängig digital wird, ist Penn überzeugt. Projektentwickler, Asset und Investment-Manager seien mit Blick auf Reporting-Pflichten der EU-Taxonomie dazu angehalten, Change-Prozesse im IT-Bereich zu gestalten, noch bevor sie „Schmerzen verursachen“. Mit seinem digitalen Dokumentenmanagement biete Docunite einen wichtigen Schlüssel auf dem Weg zu Datentransparenz und damit letztlich zu mehr Energieeffizienz (Mitaussteller Stand B2.411).

Der Fehmarnbeltunnel wird die Lieferketten gravierend verändern

„Bei uns ist jeden Tag Messe“, spricht Jens Lütjen, Inhaber des Beratungsunternehmens Robert C. Spies (RCP), die Expansion seines Unternehmens auch schon zu Beginn der Corona-Krise an. In dieser Zeit sei man um rund 40 neue Angestellte gewachsen und ohne Kurzarbeit ausgekommen. Zudem habe man beinahe täglich in vielen kleineren Fachrunden Covid-angepasst den Austausch landauf, landab und mit Blick auf den Bau des Fehmarnbeltunnels zunehmend auch in Richtung Dänemark gesucht.

„Mit der Fertigstellung des Tunnels werden sich die Wege deutsch-dänischer Lieferketten gravierend verändern, denn aufgrund der signifikanten Zeitersparnis wird die Route Richtung Kopenhagen und Schweden dann primär über Lolland, Maribo und Køge verlaufen“, skizziert der Bremer Logistikexperte Björn Sundermann, Geschäftsführer der Sparte Industrial Real Estate bei RCP, die zukünftigen Veränderungen.

Jens Lütjen will mit seinem Fachteam aus 35 Personen auf der Expo Real in allen relevanten Assetklassen kommunizieren. „Alles entlang der Nord- und Ostsee, Tourismus-getrieben und energieeffizient umgesetzt, ist aktuell ein großes Thema.“ Die Bremer Überseeinsel als visionäres Großprojekt mit aktuellen Vorhaben »



„Wirtschaftsdaten ändern sich in rasantem Tempo bei nebliger Sicht in die Zukunft, alle Player orientieren sich neu. Da hilft der persönliche, informelle und schnelle Austausch während der Messe.“

Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer
GARBE Industrial Real Estate GmbH



UNSERE LEIDENSCHAFT?

**DAS GROSSE
GANZE.**

Vom Brownfield zum modernen Gewerbequartier, vom Leerstand zum absoluten Volltreffer: So schaffen wir Werte – nachhaltig und ressourcenschonend. In enger Zusammenarbeit mit Kommunen entwickeln wir Potenziale und realisieren passgenaue Mietflächen für Ihren Bedarf.

Treffen Sie uns auf der Expo Real am Stand C1 222.

AURELIS.DE

aurelis

wie den Kellogg-Höfen wird ein weiteres wichtiges Vorzeigeprojekt sein. Das Land Bremen ist wie im Vorjahr wieder mit einem 200 Quadratmeter großen Gemeinschaftsstand auf zwei Etagen präsent, zentral in der Halle B2 mit dem Leuchtturm als Erkennungszeichen.

Die international agierende Zech-Gruppe mit Heimatsitz am Bremer Europahafen hat bereits im Vorjahr die Gunst der Stunde genutzt und eine eigene zusätzliche Ausstellerfläche gegenüber dem etablierten traditionellen Zech-Messestand fest dazugebucht. Damit habe man sich quasi verdoppeln können und biete zugleich mehr Rückzugsfläche für interne Gespräche. Immerhin rund 200 Zech-Mitarbeitende sind laut Sprecher Holger Römer an drei Tagen vor Ort, um mit Entscheidern in den Austausch zu gehen.

Apleona aus Neu-Isenburg verzichtete 2020 und 2021 Corona-bedingt auf einen Messestand, präsentierte sich aber damals unter anderem bei zwei hochkarätig besetzten Panels zu den Themen nachhaltiger Gebäudebetrieb und Gesundheitsimmobilien: Themen, die brisanter denn je sind. Facility Management kann hier als Schlüssel für eine kurz- und langfristige Reduzierung des CO₂-Footprints im Gebäudebestand gelten, Gesundheitsimmobilien sind mit Blick auf die Demografie außerdem ein Wachstumsfeld.

Mit rund 60 Leuten ist das Team der Commerz Real auf der Expo vertreten, Termine sind wie bei den meisten Ausstellern in der Regel durchgetaktet, trotzdem bleibe immer noch Platz für das so wichtige persönliche Netzwerken, verspricht Sprecher Gerd Johannsen (Stand B2.210). Mit dem „Klimavest“ hatte die Commerz Real im Herbst 2020 den ersten Impact-Fonds für Privatanleger aufgelegt, der fokussiert in Sachwerte investiert. Während seiner Laufzeit von mindestens 50 Jahren soll er ein Portfolio aus Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien sowie nachhaltiger Infrastruktur, Mobilität und Forstwirtschaft im Wert von insgesamt mindestens 25 Milliarden Euro aufbauen – und einen nachweisbaren Beitrag



Die Photovoltaik-Anlage auf den Dächern der Münchener Messehallen gehört mit zu den weltweit größten Photovoltaik-Dachanlagen. Damit können nach Angaben der Messe München jedes Jahr etwa 1.600 Tonnen Kohlendioxid vermieden werden.

zur Senkung des CO₂-Ausstoßes leisten. Johannsen erwähnt in diesem Zusammenhang ein neues Photovoltaik-Pilotprojekt im Dunstkreis des BER Flughafens Berlin, wo in einen Solarpark investiert werden soll. Das Besondere: Die Module befinden sich rund zehn Meter über dem Boden, sodass die Ackerfläche darunter weiter bewirtschaftet werden könne. Ziel sei mittel- bis langfristig, dass das Portfolio des eigenen offenen Hausinvest-Fonds seinen eigenen Strom erzeugen kann.

Wichtiger Austausch mit Kunden, Dienstleistern, Stakeholdern und auch Wettbewerbern

Während aktuell noch vieles in der industriellen Arbeitswelt verharret, wird es nach Aussage der Büroimmobilienfachleute in den kommenden Jahren zwangsläufig Anpassungen aufgrund weitergehender Digitalisierung und anderer Arbeitsformen geben. Für Rolf Mensing, Head of Germany bei CLS Holdings plc., ist das Geschäftsmodell Miete gegen physischen Raum nach eigenen Worten endgültig passé. Mehrere Faktoren, wie der regulatorische Druck, der Trend „Working from anywhere“ und der demografische Wandel, werden die Anforderungen hinsichtlich Attraktivität und Nachhaltigkeit von Büroflächen noch verstärken. Mensing erwartet zudem aufgrund des

Stops einer Vielzahl von Büroprojekten mittelfristig eine Verknappung energieeffizienter Gebäude in den A-Städten; was zugleich Chancen für Bestandsimmobilien biete, wenn deren Eigentümer ESG-Kriterien berücksichtigten, die neben ökologischen Aspekten auch das „Well-Being“ der Beschäftigten in den Blick nehmen.

Im Oktober 2012 fand die Premiere des LogRealCampus auf der Expo Real statt. Seitdem hat sich der Gemeinschaftsstand der logistikimmobilienaffinen Unternehmen als effiziente Networking-Plattform etabliert. In diesem Jahr soll zehnjähriges Jubiläum gefeiert werden. Der Logistikimmobilienmarkt gilt vielen noch als „guter Anlagemarkt“. Die Nachfrage nach Logistikflächen, insbesondere in den deutschen Ballungsregionen, bleibt enorm hoch, das Angebot ist allerdings immer mehr verknappt, Flächen sind rar.

Jan Dietrich Hempel, Geschäftsführer von Garbe Industrial Real Estate GmbH, fasst das Branchentreffen in München für sich und das Garbe-Team griffig zusammen: „Für uns ist die Expo Real nie nur eine Verkaufsveranstaltung. Wirtschaftsdaten ändern sich in rasantem Tempo bei nebliger Sicht in die Zukunft, alle Player orientieren sich neu. Da hilft der persönliche, informelle, schnelle und potenziell auch noch während der Messe wiederholte Austausch mit einer Vielzahl von Kunden, Dienstleistern, Stakeholdern und auch Wettbewerbern enorm.“



INTERVIEW MIT EXPO-REAL-MESSECHEF STEFAN RUMMEL

„Gemeinsames Handeln ist unabdingbar“

Herr Rummel, der Nach-Corona-Aufschwung und die Freude an realen Treffen war schon 2021 spürbar. Was kommt 2022 auf die wieder ansteigende Zahl der Aussteller und Gäste zu?

2021 war die Ausstellerbeteiligung an der Expo Real noch deutlich verhaltener. Dieses Jahr ist deren Zahl um fast 60 Prozent auf über 1.900 gestiegen, und wir öffnen auch wieder sieben Hallen. Dennoch werden wir auf absehbare Zeit nicht die Rekord-Teilnehmerzahlen wie vor der Pandemie haben. Unsere Kunden überlegen genau, wen sie zur Messe schicken. Dadurch verbessert sich die Qualität der Gespräche deutlich, wie von vielen Teilnehmenden bereits im letzten Jahr hervorgehoben wurde. Wichtig ist, dass die Entscheider vor Ort sind.

Eine Krise jagt die nächste, Transformation ist für die Wachstums-verwöhnte Immobilienwelt angesagt. Wo liegen neue Chancen?

Als Messeveranstalter greifen wir die drängenden Themen der Branche auf und geben vor allem im Rahmen des Konferenzprogramms bei Diskussionen

mit Experten Orientierung. Dieses Jahr werden dies zum Beispiel Themen sein wie: „Auf dem Weg zu 1,6 Millionen Wohnungen?“ oder: „Grüner wird's nicht! Aufschwung durch Green Assets?“ Zudem haben uns die letzten Messen gezeigt, dass es gerade in Krisenzeiten wichtig ist, sich persönlich auszutauschen und gemeinsam nach Lösungen zu suchen.

Viele Messeteilnehmer setzen auf Gemeinsamkeit „in schwierigerem Umfeld“ und die Messe als Anker. Was sagen Sie denen?

Um die vielen parallelen Krisen zu bewältigen, wird in vielen Bereichen ein gemeinsames Handeln unabdingbar sein. Voraussetzung dafür ist der Dialog der Beteiligten, beispielsweise der Immobilienwirtschaft und der öffentlichen Hand sowie der Städte und Regionen. Für diesen Dialog bietet die Expo Real eine Plattform.

Vor der Messe ist nach der Messe. Können Sie schon für 2023 – mal unabhängig von Corona – vorplanen? Was das konkrete Programm für 2023

angeht, schauen wir uns nach der Messe sehr genau das Feedback der Teilnehmer an. Mit Experten aus der Branche diskutieren wir dann auch im Fachbeirat, welche Themen für die Immobilienwirtschaft an Bedeutung gewinnen und welche Schwerpunkte bei der nächsten Expo Real gesetzt werden sollten.

Sie teilen sich mit Dr. Reinhard Pfeiffer die Messeverantwortung – gibt es hier eine klare Aufgabenteilung?

Wir beide sind seit vielen Jahren Teil der

Geschäftsführung, kennen und ergänzen uns sehr gut. Bei den Geschäftsbereichen, in welchen die Messen verortet sind, wie auch in den Zentralbereichen haben wir eine klare Aufteilung. Reinhard Pfeiffer ist unter anderem für Finanzen und Controlling verantwortlich, bei mir liegen Corporate Strategy & Innovation. Bei den Geschäftsbereichen kümmert sich Herr Dr. Pfeiffer beispielsweise um die BAU und ich mich um die Expo Real.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

DEUTSCHE/HYPO
NORD/LB Real Estate Finance

NORD/LB

Besuchen Sie uns:
Stand B1.344
4.–6. Oktober 2022



Gemeinsam gestalten.

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

www.deutsche-hypo.de

Finanzgruppe



ZUR PERSON

Stefan Rummel ist seit Juli 2022 CEO der Messe München Group. In einer Doppelspitze ist er zusammen mit Dr. Reinhard Pfeiffer für die Gesamtleitung der Messe München zuständig. Beide teilen sich auch die Verantwortung für die Expo Real. Rummel ist seit 2010 bei der Messe München beschäftigt. Er hat Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing und Innovationsmanagement in München, Wiesbaden und New York studiert. Zuvor arbeitete Rummel bei der Bertelsmann Music Group, bei Horváth und Partners sowie am Strascheg Center für Entrepreneurship (sce) in München.

Kapital auf Knopfdruck

Schwarmfinanzierung bringt durch den Austausch von Eigenkapital gegen das Crowd-Mezzanine zusätzliche Liquidität für Projektentwicklungen.

Für digitale Immobilieninvestments gibt es Lösungen, die als „Software as a Service“ mit allen dazugehörigen Dienstleistungen angeboten werden. So unterschiedlich wie die Leistung sind auch die benötigten Ressourcen. Mit dieser neuen Form der Kapitalbeschaffung verändern sich aber auch etablierte Angebote und Prozesse.

Bei der Aufnahme von Mezzanine-Kapital stehen die Eigenkapitalanforderungen des Finanzierungskonzeptes im Vordergrund. Ein Vorhaben wird oft erst durch diesen Finanzierungsbaustein ermöglicht. Nicht selten wird auch vorhandenes Eigenkapital durch Mezzanine abgelöst, um zusätzliche Liquidität zu schaffen. Im erstgenannten Fall stehen neben den Kosten für das Mezzanine vor allem der Zeitrahmen und die Zuverlässigkeit des Finanzierungserfolges auf dem Prüfstand. Immerhin gibt es über den Prüfungserfolg etc. hinaus bei einem öffentlichen Angebot noch das Platzierungsrisiko. Neben der Projektfinanzierung gibt es auch immer mehr erfolgreiche Beispiele für die Unternehmensfinanzierung und langfristige Beteiligungen am Bestand.

Um die Eigenkapitalbasis zu stärken, nutzt die Steucap Group aus dem schweizerischen Altendorf die „Schwarmfinanzierung“. Steucap-CFO Frank Wolny: „Den steigenden Eigenkapitalanforderungen

wollten wir eine adäquate Lösung gegenüberstellen. Mit dem Crowdfunding haben wir insgesamt gute Erfahrungen gemacht. Inzwischen sind entsprechende Kampagnen ein fester Bestandteil unseres Finanzierungskonzeptes.“ Die Steucap Group finanziert überwiegend Bestandsimmobilien. Heute bietet Steucap größere Volumen über Plattformen wie Exporan und hat sich über eine Beteiligung an der jungen Plattform Achtstein-Invest AG einen strategischen Marktzugang für kleinere und mittlere Projekte geschaffen. Der Vorteil hierbei liegt vor allem in der Kombination von effizienteren Prozessen während der Due Diligence für die kleineren Projekte und der Platzierungsstärke großer Plattformen für Projekte mit größerem Volumen.

Bei der Anlegerkommunikation entsteht kaum Aufwand

Ähnliche Erfahrungen hat Markus Bauer, Geschäftsführer der 7D Bauträger GmbH, gemacht. Das Unternehmen aus Österreich hat inzwischen 13 Projekte mit Crowdfunding-Kampagnen erfolgreich finanziert. Geschäftsführer Markus Bauer: „Wir nutzen das Crowdfunding überwiegend dann, wenn unsere Projektentwicklungen eine Bewilligung erhalten. Zu diesem Zeitpunkt können wir Anlegern ein attraktives Rendite-Risiko-Profil bieten und haben durch den Austausch von Eigenkapital gegen das Crowd-Mezzanine zusätzliche Liquidität für Projektentwicklungen.“ Unternehmen, die ihre Möglichkeiten im Crowdfunding prüfen, sind oft über den Aufwand mit vielen kleinen Investoren beunruhigt. Kapitalanlagen, die auf Portalen platziert werden, führen meist zu überhaupt keinem Aufwand in der Anlegerkommunikation.

Der Markt für digitale Immobilieninvestments bietet schon heute einen zuverlässigen Zugang zu Eigen- und Mezzanine-Kapital. Es gibt die Möglichkeit, den Auftrag an eine Plattform zu erteilen oder die digitale Zeichnung in die eigenen Abläufe zu integrieren.

Selbst die eingeplante halbe Stunde für „Fragen und Antworten“ im Rahmen einer Online-Präsentation wird häufig nicht in Anspruch genommen. Unternehmen, die das Finanzierungsvorhaben mit einer Software-as-a-Service-Lösung selbst umsetzen, könnten da andere Erfahrungen machen. Hier sorgen im Normalfall ein Video und eine Liste mit häufig gestellten Fragen dafür, dass kein großer Aufwand bei der Anlegerkommunikation entsteht.

Die in Wien ansässige Avoris GmbH entwickelt und vertreibt Wohnungen sowie Büroimmobilien. Ihr Geschäftsfüh-

rer Dominik Peherstorfer beschreibt den Aufwand für die Kommunikation und die Verwaltung von Investoren als gering: „Die Sorge um einen ausufernden Aufwand in der Kommunikation mit vielen Kleinanlegern ist unbegründet. Bei einem Funding über Plattformen wird dieser Aufwand auch von diesen getragen und auch bei unserer eigenen digitalen Zeichnungsstrecke ist die Anlegerkommunikation und -verwaltung kein signifikanter Kostentreiber.“ Avoris hat einige Fundings über Plattformen gemacht und dann entschieden, die Unternehmensfinanzierung

mit einem laufenden Angebot selbst anzubieten. Hierfür wurde eine so genannte Whitelabel-Plattform genutzt. In der Startphase wurden die Darlehensangebote auch auf der Plattform Conda „co-plaziert“. Auf diese Weise bleiben die Kundendaten im Haus und die kostenträchtige Erstanfrage von Investoren relativiert sich auf eine planbare Provision an den Funding-Partner.

Portale mit guter Investorenbasis können hier tatsächlich Kapital auf Knopfdruck generieren. Das erste vom Autor begleitete Crowdfunding auf der »

WENN WIR ES DENKEN KÖNNEN, KÖNNEN WIR ES AUCH BAUEN.



Wir realisieren mit über 250 Innovationsprojekten mutige Ideen und erfinden dabei das Bauen von morgen neu.

work-on-progress.strabag.com

ZÜBLIN
WORK ON PROGRESS

Plattform Bergfürst war sogar schon ausplatziert, bevor dieser aufs Knöpfchen für den Newsletterversand drücken konnte. Der Platzierungserfolg hängt natürlich wesentlich vom Volumen ab. Fundings von einer Million und mehr sind eher bei den Marktführern gut aufgehoben. Anders sieht es beim Angebot über die eigene digitale Zeichnungsstrecke aus. Unabhängig davon, ob es sich um eine eigene Lösung oder eine Dienstleistung wie die Software von Portagon handelt, wird hier der Marketingaufwand regelmäßig unterschätzt, und gleichzeitig werden vorhandene Ressourcen übersehen. Neugewonnene Mikroinvestoren rechnen sich über ihren Einsatz in mehreren Projekten; dies auch gleich im mehrfachen Sinne, denn mit dem Aufbau von Bekanntheit und wachsendem Vertrauen beim neugewonnenen Anleger werden nicht nur die Marketingkosten über mehrere Projekte verteilt, es steigt auch die Höhe des Durchschnittsinvestments.

Wer schnell handeln möchte, braucht eine Brückenfinanzierung

Erfolgreichen Erst-Fundings kleinerer Unternehmen liegt häufig ein gutes Stakeholdermarketing zugrunde. Vorhandene Kontakte aller Art, häufig in Kenntnis des Geschäftsmodells und der Geschäftsführung, sind als frühe Investorengruppe prädestiniert. Neben den häufig ungenutzten Ressourcen gibt es auch solche, die einfach zu erschließen wären, aber bisher nicht im Fokus des Emittenten lagen. So ist zum Beispiel die Leadgenerierung im Neubauvertrieb deutlich günstiger als die für Kapitalanlagen. Unternehmen, die einen konsequenten eigenen digitalen Marktzugang umsetzen und auf Portale im Vertrieb verzichten, bauen schnell umfangreiche Interessentenlisten auf. Auch wenn die Affinität von Kaufinteressenten nicht zwangsweise auch für Kapitalanlagen besteht, sorgen das Gesetz der

großen Zahl und ein guter CRM-Prozess für einen preiswerten Aufbau der eigenen Investorenliste.

Wer schnell handeln möchte, braucht eine Brückenfinanzierung beziehungsweise einen flexiblen Baustein im Finanzierungskonzept, der diese Funktion erfüllt. Vor allem in der Zusammenarbeit von Projektentwicklern und Bauträgern gibt es hier viel Potenzial. Michael Winkler, Geschäftsführer Penta Project Consult Berlin: „Im Bauträger-Joint-Venture gibt es die Möglichkeit, neben der Beteiligung durch Eigenkapital auch Mezzanine-Kapital bereitzustellen. Dieses können unsere Partner flexibel ablösen, indem sie es zum Beispiel durch eine eigene Finanzierungslösung einwerben.“ Diese Flexibilität ermöglicht den eigenen Listenaufbau, ohne dabei Platzierungsrisiken einzugehen.

Crowdfunding oder Token? Hinter dieser Frage verbirgt sich eigentlich die

Wahl der richtigen Strukturierung. Zur Auswahl stehen überwiegend Vermögensanlagen und Wertpapiere mit ihren unterschiedlichen gesetzlichen Rahmenbedingungen. Kurz gesagt hat die Vermögensanlage Kostenvorteile, während das Wertpapier auch ein Blindpool sein darf und man einen öffentlichen Marktplatz damit betreiben dürfte, auf dem die Token (ein Begriff der dann zugrunde liegenden Blockchain-Technologie) den An- und Verkauf ermöglichen. In der Regel wird auf Basis dieser drei Punkte das eine oder andere Modell gewählt.

Die richtige Mischung macht's: Einige Unternehmen beherrschen die Klaviatur der digitalen Investmentprozesse bereits sehr weitgehend. Gut auf den Punkt bringt es Thomas Schober-Plankl von C&P Immobilien: „Auch C&P Immobilien aus Graz setzt auf die Expertise von Crowdfunding-Experten, ohne dabei auf das ei-



„Den steigenden Eigenkapitalanforderungen wollten wir eine adäquate Lösung gegenüberstellen. Mit dem Crowdfunding haben wir insgesamt gute Erfahrungen gemacht.“

Frank Wolny,
CFO Steucap, Altendorf (CH)



„Die oft geäußerte Sorge um einen aufwendigen Aufwand in der Kommunikation mit vielen Kleinanlegern ist aus unserer Erfahrung unbegründet.“

Dominik Peherstorfer,
Geschäftsführer Avoris GmbH, Wien

gene Engagement zu verzichten. Daher hat C&P sich an der Crowdfunding-Plattform Homerocket beteiligt.“ Der Immobilienentwickler entwickelt Wohnungen, Ferienimmobilien, Serviced Apartments und Coliving-Projekte bisher in Österreich, Deutschland und Dubai. Vorstand Thomas Schober-Plankl blickt auf eine Reihe erfolgreicher Fundings mit unterschiedlichen Strukturen zurück. C&P hat als Gründungsgesellschafter der Plattform dann auch das erste Funding-Projekt zur Verfügung gestellt. „Mit der erfolgreichen Markteinführung von Homerocket hatten wir auch die entsprechenden PR-Effekte für unser Angebot auf der Plattform. Wir sehen die Vorteile der digitalen Zeichnung vor allem im geringeren Aufwand der Abwicklung und dass wir mit einem Crowdfunding eine breite Masse an interessierten Investoren erreichen können. Die Kosten sind mit denen von anderen Mezzanine-Finanzierungen vergleichbar, aber über die Plattform haben wir nur einen Bruchteil des administrativen Aufwands.“

Der eigene Markt- zugang verlängert die Wertschöpfungskette

Neue Geschäftsmodelle durch digitale Zeichnung: Unternehmen mit einem eigenen Marktzugang für digitale Investments verlängern ihre Wertschöpfungskette. Der konsequente Umgang mit dem Thema Leadgenerierung und CRM führt zwangsläufig dazu, dass Synergien entstehen. Immobilienmarken können schon heute die Wertschöpfungskette von der Projektentwicklungsfinanzierung über den Immobilienvertrieb bis zur strukturierten Bestandskapitalanlage in einem integrierten Prozess abbilden. In der nächsten digitalen Evolutionsstufe werden die in diesen integrierten Prozessen entstehenden Kostenvorteile weitergegeben, um echte Wettbewerbsvorteile zu erzielen. «

Nicolaus Thiele-Dohrmann, Hamburg



„Wir nutzen das Crowdfunding überwiegend dann, wenn unsere Projektentwicklungen eine Bewilligung erhalten. Zu diesem Zeitpunkt können wir Anlegern ein attraktives Rendite-Risiko-Profil bieten.“

Markus Bauer,
Geschäftsführer 7D Bauträger GmbH,
Reichenfels, Österreich



„Wir sehen die Vorteile der digitalen Zeichnung vor allem im geringeren Aufwand der gesamten Abwicklung und darin, dass wir mit einem Crowdfunding eine breite Masse an Investoren erreichen können.“

Thomas Schober-Plankl,
Vorstand C&P Immobilien, Graz

ANZEIGE

EXPO REAL
Stand A1.312
Messe München
04. – 06.10.2022

360° RE

Wir sind Immobilien.

360° Real Estate – für jede Aufgabe das richtige Team
Interessiert? bayernlb.de/immobilienkompetenz

◆ BayernLB ◆ DKB ◆ Real I.S. ◆ Bayern Immo ◆ BayernFM ◆ LB ImmoWert ◆ Bayern Grund

Bayern LB

Wir finanzieren Fortschritt.

Finanzgruppe

Wieder ein bisschen heile Welt



56,3

MILLIONEN ÜBERNACHTUNGEN

in- und ausländischer Gäste verbuchten die Beherbergungsbetriebe im Juli 2022 in Deutschland. Das waren 17,5 Prozent mehr als im Juli 2021. Das Niveau des Vergleichsmonats vor der Corona-Pandemie wurde aber noch nicht wieder erreicht: Im Juli 2019 hatten die Betriebe 58,8 Millionen Übernachtungen verbucht, das war die höchste jemals gemessene Übernachtungszahl in einem Monat seit Beginn der Zeitreihe im Jahr 1992.

Quelle: Statistisches Bundesamt (Destatis)

Für Münchens Hoteliers ist die Welt gerade wieder sehr in Ordnung. Nach zwei Jahren Zwangspause hieß es 2022 endlich wieder: „O'zapft is!“ Auf der Wiesn, wie die Münchner ihr Oktoberfest liebevoll nennen, wurde gefeiert, als gäbe es kein Morgen, vor allem kein Corona, keinen Ukraine-Krieg und keine Inflation. Es herrschte Hochstimmung in den Festzelten, in der Stadt und in den Hotels. Das lag auch an den guten Umsätzen und den hohen Preisen, die in den Hotels aufgerufen werden konnten. Doch das Oktoberfest ist eine Sonderkonjunktur.

Gleiches gilt für den Immobilienmarkt. Die lange Boom-Phase geht zu Ende. Finanz-, Kapital- und auch die Immobilienmärkte befinden sich in einer Umbruchphase. Die Zinswende, die Rekordwerte bei den Inflationszahlen und die Rezessionsängste für den Herbst zeigen sich im Rückgang der Transaktionsvolumina im zweiten Quartal, der sich nach Meinung der Maklerhäuser auch im dritten Quartal fortsetzen wird. Beim Blick auf die Zahlenreihen darf aber nicht vergessen werden, dass sich eine nie da gewesene Hochphase, angefeuert durch stetige Stimuli der Notenbanken und eine wachsende Nachfrage, dem Ende nähert. Brian Klinksiek, Head of European Research and Global Portfolio Strategies bei LaSalle, mahnt daher: „Für europäische Investoren ist in den kommenden Monaten Vorsicht geboten, bis sich Marktbewertungen und die Preisfindung bei Immobilien stabilisiert haben.“ Angesichts der Schwierigkeiten, mit denen andere Anlageklassen zu kämpfen hätten, und des Bedürfnisses nach Planungssicherheit aufseiten der Investoren komme Immobilien dennoch weiterhin eine Ankerfunktion zu. Auch Oliver Wittke, Hauptgeschäftsführer des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), sieht am Gewerbeimmobilienmarkt dunkle Wolken aufziehen. „Wir kommen in eine Kaskade, die es der Immobilien-

wirtschaft immer schwerer macht, durch eigenes Agieren weitere Negativeffekte abzuwehren.“ Es sei vor allem die Summe an Verschärfungen, die der Branche zusetzen würde. Führende Fonds- und Maklerfirmen gingen davon aus, so Wittke weiter, dass durch die gestiegenen Finanzierungskosten vor allem Werte älterer und weniger nachhaltiger Gebäude unter Druck geraten würden und Wertverluste von zehn bis 15 Prozent oder sogar mehr zu erwarten seien.

Der Tourismus boomt wieder. Die Zimmerpreise entwickeln sich gut

Hotels als alternative Assetklasse gewinnen wieder an Attraktivität, da sich der Tourismus schneller als erwartet erholte und die langfristigen Fundamentaldaten weiterhin robust sind. Auch wenn während der Pandemie internationale Geschäfts-, Messe- und Gruppenhotels stark litten, so entwickelten sich Ferien- und Wellnesshotels sehr positiv. „Die Hotelbelegung in Europa liegt nur noch zehn Prozent unter dem Niveau vor der Pandemie, und viele der Märkte, die im letzten Sommer leer standen, sind jetzt voller Besucher“, bestätigt Alex Robinson, Director of Industry Partners bei STR, einem der führenden Unternehmen für Hotelresearch. Im Juli hätten sowohl London als auch Paris eine Auslastung von 85 Prozent erreicht. Dies sei fast doppelt so viel gewesen wie im Vorjahr. Auch die Zimmerpreise entwickeln sich gut. Sie waren der Hauptgrund für die Erholung. Im Juli lagen sie um 27 Prozent über denen von 2019.

Sorgen bereiten der Hotellerie die Themen Messen und Geschäftsreisen. Seit Mai liegen die Ausstellerzahlen im Durchschnitt bei 70 Prozent des Vor-

Hotels rücken in schwierigem Immobilienumfeld wieder ins Visier opportunistischer Investoren. Die erwartete Welle von Aufkäufen notleidender Betriebe blieb zwar bislang aus. Doch nun könnten sich einige strategische Gelegenheiten zum Kauf ergeben.

Pandemie-Niveaus, die Besucherzahlen erreichen rund 55 Prozent, so der Verband der deutschen Messewirtschaft (Auma). Bremsend wirkten sich derzeit vor allem noch Reisebeschränkungen asiatischer Länder aus, die vor Corona stark auf Messen in Deutschland vertreten waren. Die Auma-Mitglieder sehen insgesamt keine schnelle Rückkehr zum gewohnten Messeschäft. „Eine erste Umfrage zeigt, dass die Mehrheit der Veranstalter frühestens 2024 mit einem Vor-Corona-Niveau über die gesamte Branche hinweg rechnet“, teilte der Verband mit. Auch Geschäftsreisen werden durch die neuen Online-Konferenzmöglichkeiten nicht mehr auf das Vor-Krisen-Niveau zurückkehren, so eine Studie von Morning Consult. 40 Prozent der US-Business-Traveller, die mehr als drei Reisen pro Jahr unternahmen, wollen ganz auf Geschäftsreisen verzichten. In Großbritannien liegt dieser Anteil bei 55 Prozent, in Frankreich bei 59 Prozent.

Auch wenn in Deutschland die Transaktionszahlen im Hotelbereich rückläufig waren, so liegen sie europaweit doch auf konstantem Niveau. „Wenn der Krieg in der Ukraine die Investoren etwas zurückhaltender agieren ließ, so galt dies nicht für Touristen“, beobachtet Henry-Aurélien Natter, Director Research Europe bei Primonial Reim.

Die Überwindung der Covid-Krise schreitet allseits voran

Der Markt für Hotelimmobilien belief sich am Ende der ersten Jahreshälfte 2022 auf mehr als sechs Milliarden Euro und blieb damit im Jahresvergleich stabil. In Europa konzentrierte sich das Kapital auf das Vereinigte Königreich mit Investitionen von mehr als zwei Milliarden

Euro, gefolgt von Spanien mit etwas mehr als einer Milliarde Euro, Frankreich mit knapp einer Milliarde Euro und Deutschland mit 500 Millionen Euro. Damit blieb der deutsche Hotelinvestmentmarkt zum ersten Mal seit 2013 unter der Milliarden-Euro-Marke. Auch der Zehn- und Fünf-Jahres-Durchschnitt habe um 44 Prozent bzw. 49 Prozent niedriger gelegen, so Heidi Schmidtke, Managing Director der Hotels & Hospitality Group bei JLL. Bei den Projektentwicklungen ermittelte CBRE im ersten Halbjahr 2022 mit 16 Prozent einen um zehn Prozentpunkte niedrigeren Anteil als im Vorjahreszeitraum. Ein Blick auf die europäische Ebene: „Der Hotelsektor zeichnete sich durch eine allgemeine Stabilität seiner Spitzenrenditen auf allen europäischen Märkten zwischen dem ersten und dem zweiten Quartal 2022 aus. Über ein Jahr betrachtet, zeigt der Trend, gestützt auf die schrittweise Überwindung der Covid-Krise, in Richtung einer »



WER SIND WIR.

Die Tholl GmbH ist der Düsseldorfer Qualitätsdienstleister im Bereich Ausbau mit über 50 Jahren Erfahrung.

WAS MACHEN WIR.

Planung und Ausführung aus einer Hand: Wir planen mit Herzblut und bauen mit Leidenschaft mit über 130 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern!

Und was können wir für Sie tun?

Rufen Sie uns an: 0211 238 50900 | www.tholl-gmbh.de/projekte



4.-6.10.2022, Stand B1.210
Stand der Stadt Düsseldorf

Visit
us!



Ihr **zuverlässiger Partner** im
Bereich Aus- und Umbau von
Gewerbeflächen.

Renditekompression zwischen 50 und 75 Basispunkten“, so Natter.

Am Markt gibt es immer noch einen hohen Überschuss an Liquidität, Investoren suchen daher dringend rentierliche Anlagevehikel. Wegen des zunehmend schwierigeren Finanzierungsumfeldes und der Zinsentwicklung steigt auch der Druck, die erwartete Rendite mit dem Risikoprofil im Vergleich zu alternativen Kapitalmarktanlagen zu rechtfertigen. Immobilien, die Wertsteigerungspotenzial aufweisen („Value-add“), sind daher gern gesehen, könnten sie doch die Auswirkungen steigender Bewirtschaftungskosten, Baukosten und Zinssätze abmildern, etwa durch eine gebäudespezifische Renovierung oder durch eine Neupositionierung, um eine bessere Vermietungsquote oder steigende Mieten zu erzielen. Gerade Hotelimmobilien bieten dazu eine Vielzahl von Optimierungsmöglichkeiten:



„Der Zehn- und Fünf-Jahres-Durchschnitt des deutschen Hotelinvestmentsmarkts hat um 44 bzw. 49 Prozent niedriger gelegen.“

Heidi Schmidtke, Managing Director der Hotels & Hospitality Group bei JLL

Sie sind relativ einfach zu rebranden, neu zu positionieren und zu renovieren, um dadurch Wertschöpfungsmöglichkeiten zu optimieren und mehr Renditen zu generieren. Einige Luxusmarken auf dem Hotelsektor und opportunistische US-Investoren greifen zunehmend den Trend zu Wellness und Gesundheit auf und positionieren ihre Objekte neu. Daneben ebenfalls im Programm der Opportunisten: Kostensenkungsstrategien durch Portfolioskalierung, Neuverhandlung von Verträgen und Franchise.

Hoteliers entdecken ihre Fähigkeit zum Widerstehen

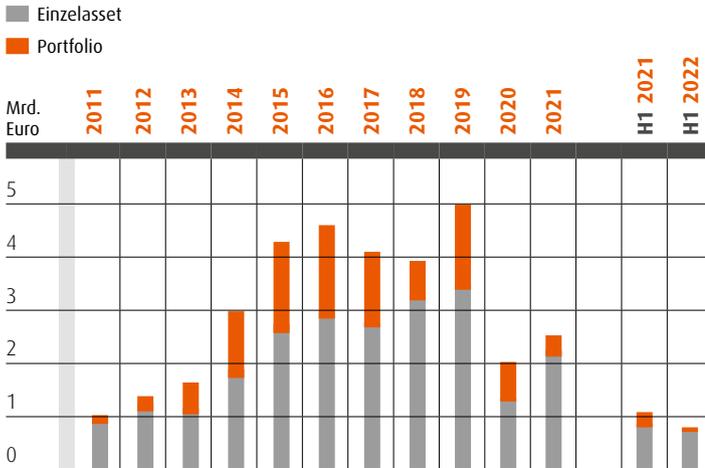
Bislang blieben die im Lockdown befürchteten Notverkäufe bei Hotels aus, doch das könnte sich nun ändern. Während Covid sei wenig los gewesen, so Brian Waldman, Chief Investment Officer der Peachtree Group mit Sitz in Atlanta. „Jetzt sehen wir mehr Druck, und es ist die Zeit, sich der Musik zu stellen.“ Die Zinsentwicklung und aufgeschobene Investitionsausgaben könnten einige Eigentümer dazu bringen, sich nach neuen Eigenkapitalpartnern umzusehen oder ihre Immobilien zu verkaufen. Ein Ausverkauf mit hohen Abschlägen dürfte es aber nicht werden. Bislang zeigten sich die Hoteliers widerstandsfähiger als gedacht. „Es gab weit weniger Notlagen als ursprünglich erwartet“, bestätigt auch Kevin Davis, CEO von JLL-Hotels & Hospitality, Americas, mit Sitz in New York City. Zwar gab es einige notleidende Portfolioverkäufe, aber die meisten Eigentümer waren nicht bereit, zu den von den Käufern geforderten hohen Preisnachlässen zu verkaufen. Häufig sei die Differenz einfach zu groß gewesen. Durch die geänderten Rahmenbedingungen könnte die nächste Runde von Not- oder zumindest Stress-Hotelverkäufen aber eingeleitet werden, denn für viele ist nun die größte Herausforderung die Finanzierung, wenn die Kredite auslaufen

und refinanziert werden müssen. Prof. Dr. Thomas Beyerle sieht dieser Prognose aber gelassen entgegen. Im April 2020 hätten die Aufkäufer notleidender Immobilien auch schon mit den Füßen gescharrt und auf notleidende Shopping-Center gehofft. Auf diese würden sie heute noch warten. Gleichwohl müsse auch bei Hotels differenziert und mit dem Blick nach vorne geschaut werden. Realistischerweise werden Immobilien und damit auch Hotels auf den Markt kommen, die vor der energetischen Grundsanierung stehen. Beyerle erwartet im Hotelbereich keine nennenswerten Portfoliotransaktionen, sondern eher Verkäufe auf der Einzelobjektebene, wie beispielsweise familiengeführte Individual-Hotels im Mid-Preis-Segment. Denn bei den großen Hotelketten habe der Sommer im Familien-, Leisure- und Budget-Bereich für neue Rekorde gesorgt. Den Schwund an Business-Hotels hält Beyerle eher für granular, außer im kostenintensiven Luxussegment.

Im Vergleich zu der Situation vor Corona kalkulieren rund drei von vier der befragten Investoren mit geringeren Werten für verpachtete Hotels. Der Großteil – gut 40 Prozent – setzt für diese Preisabschläge eine Spanne von zehn bis 15 Prozent an, so Dirk Richolt, Head of Operational Real Estate bei CBRE.

Auch wenn derzeit noch alles in recht ruhigen Fahrwassern läuft, bereiten sich opportunistische Investoren vor. So gründeten Asset Manager Alchemy Opportunities und Hotelbetreiber Step Partners eine Plattform für notleidende Hotels. Bis zu 250 Millionen Euro können in notleidende Hotels investiert werden. Im Fokus stehen Hotels mit mehr als 90 Zimmern im Zwei- bis Vier-Sterne-Bereich in Europa. Ziel ist die Renovierung und Neupositionierung von Hotels. Das erste Objekt ist ein Drei-Sterne-Hotel im Dortmunder Technologiezentrum, nahe der Technischen Universität, das bislang von Meliá betrieben wurde. Die Plattform könne „Hotels von den Eigentümern oder aus einer Insolvenz heraus kaufen, aber auch in notleidende Kredite investieren,

HOTELTRANSAKTIONSVOLUMEN SEIT 2011



Quelle: CBRE Research, Q2 2022.

die mit Hotelimmobilien besichert sind“, so Matthias Gradischinig, Director bei Alchemy.

Coros, mit Standorten in Berlin, München, London und Luxemburg, ist ebenfalls in dem Segment tätig. Für den 200 Millionen Euro schweren Commodus Deutschland Fund II SCSp, RAIF (Fonds II) wurde gerade das letzte Investment getätigt. Der dritte Fonds mit einem Manage-to-Core-Ansatz ist in Planung. Ziel ist es, Immobilien mit veralteten Nutzungskonzepten an interessanten Mikrostandorten mit innovativen, nachhaltigen Konzepten zu versehen. Das Kapital stammt von deutschen und internationalen institutionellen Investoren sowie von europäischen Family Offices.

Neue Nischenkonzepte – jenseits der bloßen Renovierung – fruchten

Bei der Pro-invest Group wurde ein Hotelinvestitionsvehikel gegründet, das sich ausschließlich auf Investitionen in notleidende Hotels konzentriert: der Pro-invest Asia-Pacific Hospitality Opportunity Fund III (Fund III). Der Fonds III wird Core-Plus- und Value-add-Luxus- und gehobene Objekte im Fokus haben, bei denen die Pro-invest-Gruppe den Cash-flow durch Renovierung und/oder Neupositionierung steigern möchte. Über Büros

in London und Wien steht nun auch der europäische Raum im Blickpunkt.

Auf Umgestaltung und Upcycling von verlassenen Gebäuden hat sich Slooom und Geplan Design spezialisiert. Mit einem Nischenkonzept, das unter dem Motto: „Re-use statt new-build“ steht, will das Start-up mit einem klimafreundlichen Gebäudekonzept Leerstand beseitigen, nachhaltige individuell nutzbare Flächen entstehen lassen und so die Versiegelung neuer Böden vermeiden. Das von ihnen entwickelte Pod-Hotel-Konzept eignet sich, um vergessene und wenig genutzte Gebäude wieder zu nutzen, wie die Turnhalle im saarländischen Spiesen-Elversberg, in die nun modular designte Schlafpods eingebaut werden. Diese brauchen nur drei bis sechs Quadratmeter Platz und bieten gleichzeitig genug Raum für ein (Doppel-)Bett, Gepäck und Garderobe.

Auf der Plattform des Start-ups Midnightdeal können Urlauberinnen und Urlauber selbst bestimmen, wie viel sie für eine Nacht im Hotel bezahlen möchten. Zielgruppe sind vor allem junge Urlauber. Die Grundidee hinter den Reisen per Gebot: Jeder Nutzer sollte die Möglichkeit haben, Urlaub zu seinem eigenen Preis buchen zu können. „Ich dachte, es wäre doch toll, wenn zehn bis 20 Leute mit unterschiedlichen Budgets im selben Hotel Urlaub machen können“, so Lukas Zirker, der das Start-up 2017 gegründet hat. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

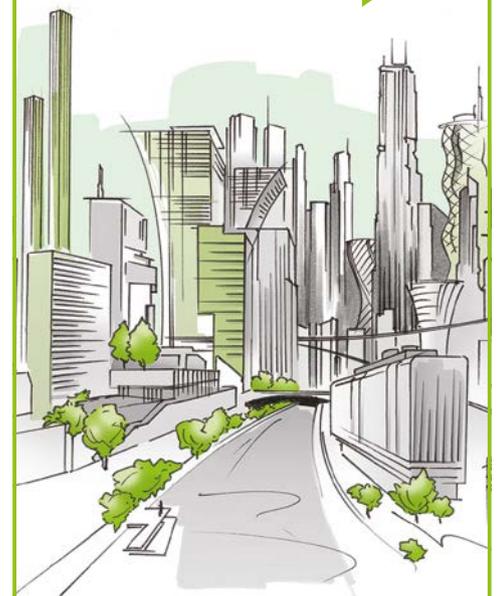
pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Überragende Projekte. Überragende Finanzierungen.

Mit einer hohen Expertise über alle Funktionen des Finanzierungsprozesses von gewerblichen Immobilien hinweg, einem grenzüberschreitenden Ansatz und einer engen Zusammenarbeit mit Finanzierungspartnern realisiert die pbb komplexe gewerbliche Finanzierungen. Partnerschaftlich unterstützen wir Ihre Immobilieninvestitionen und Immobilienentwicklungen.

Immobilienfinanzierung so einzigartig wie Ihr Immobilienprojekt.



pfandbriefbank.com

Bestandssanierung schlägt Neubau

BEISPIELE

Revitalisierung eines Produktionsgebäudes zu modernen Büroflächen

Der 5.000 Quadratmeter umfassende Schüco Digital Hub One in Bielefeld wurde von GOLDBECK innerhalb von nur 15 Monaten saniert. Im Sinne des schonenden Ressourceneinsatzes wurden Fenster und Türen recycelt, der Bodenbelag aus alten PET-Flaschen hergestellt. Darüber hinaus wurden Büro- und Besprechungsräume mit Platten aus schnell nachwachsenden Seekiefern verkleidet.



Vonovia nutzt serielles Sanieren in Bochum

Vonovia ist der erste Wohnungskonzern, der das serielle Sanieren bei einem Projekt anwandte. In der Bochumer Katharinenstraße wurde im Juli 2022 die erste Sanierung abgeschlossen. Modernisiert wurden drei Mehrfamilienhäuser aus den 1950er Jahren mit 24 Wohnungen und einer Gesamtwohnfläche von insgesamt 1.164 Quadratmetern. Zum Einsatz kamen vorgefertigte Fassadenelemente in Holzständerbauweise mit Einblasdämmung, die Dämmung der obersten Geschossdecke, PV auf dem Dach sowie eine Sole-Wasser-Wärmepumpe mit Erdwärmesonde.

So klug das modulare Sanieren auch wäre – die Politik will erst einmal nicht mitspielen, obwohl die Methode im Koalitionsvertrag ausdrücklich erwähnt wird. Die Bundesförderung effiziente Gebäude (BEG) wurde zum 28. Juli 2022 erst einmal um fünf bis zehn Prozent für Komplettsanierungen abgesenkt.

„In Zukunft bekommt der oder die Einzelne etwas weniger an Förderung als vorher, aber dafür können viele Menschen von den Förderprogrammen profitieren. Der Effekt für Energieeinsparung und Klimaschutz liegt bei der energetischen Gebäudesanierung rund um das 4,5-Fache höher als im Neubau. Vor dem Hintergrund der haushaltspolitischen Vorgabe ist das eine gute Lösung“, erklärt Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck.

Energieeffizienzmaßnahmen rechnen sich schnell angesichts der derzeit rasant steigenden Energiekosten

Dies ist auch ein Fingerzeig, dass Sanierungen, auch komplette, von der Politik gegenüber dem Neubau bevorzugt werden – eine jahrzehntelange Forderung der nun mitregierenden Grünen. Dennoch – für die einzelne Sanierung bedeutet es erst mal weniger Geld und höhere Investitionen. Doch das sollte keinen Bauherren davon abschrecken, auch Komplettsanierungen in Angriff zu nehmen.

Allein die horrend steigenden Energiekosten versprechen eine deutlich schnellere Amortisation jeglicher Energieeffizienzmaßnahmen. Dafür wurde auch 2021 das Bundesförderprogramm Serielles Sanieren aufgelegt. Es bietet unverändert hohe Zuschüsse und ist damit

Wenn standardisierte und vorgefertigte Baukomponenten auch bei Sanierungen verwendet werden, kann das manchen Neubau überflüssig machen. Effizienzstandards lassen sich so auf den Bestand übertragen. Serielles Sanieren ist eine Methode mit großer Zukunft.

für serielle Pilotprojekte eine attraktive Alternative zum BEG. Das modulare oder serielle Sanieren ist eine Möglichkeit, Sanierungen etwa bei gleichartigen Wohngebäuden in Angriff zu nehmen. Vorbild ist hier das in den Niederlanden entwickelte Energiesprong-Prinzip. Die Planungsabläufe sind inhaltlich ähnlich wie beim Neubau, aber im Prozess durch digitalisiertes Aufmaß und BIM-Planung deutlich schneller.

„Bei Bestandssanierungen kommt beim modularen Sanieren die Erfassung des Bestandsgebäudes hinzu. Darüber hinaus werden gleiche Baumaterialien sowohl im Neubau als auch bei der Revitalisierung von Bestandsgebäuden eingesetzt. Und auch die Gewerke, die Technik und die Abläufe auf der Baustelle sind größtenteils ähnlich“, erklärt Isabel Rütten, Produktmanagerin bei GOLDBECK.

Das Energiesprong-Prinzip wird seit 2017 von der Deutschen Energie-Agentur (dena) auf dem deutschen Markt etabliert. Die Agentur selbst schätzt das Potenzial für kleinere bis mittlere Mehrfamilienhäuser der 1950er bis 1970er Jahre auf rund eine halbe Million Gebäude mit drei Millionen Wohneinheiten. Hinzu kommen Nichtwohngebäude, wie Büros und Schulen, sowie rund vier Millionen Einfamilienhäuser, die für eine serielle Sanierung geeignet sind. Derzeit befinden sich sechs Projekte mit 228 Wohnungen im Bau, 50 weitere Projekte mit insgesamt 2.221 Wohneinheiten in der Planung.

Die Möglichkeiten werden in der Branche nicht von allen so optimistisch eingeschätzt. „Für die Sanierung von Bestandsbauten ist die modulare Bauweise nur beschränkt einsetzbar. Die Eignung bleibt jedoch bestehen, wenn aufgrund der nachbarrechtlichen Situation oder der Enge der Bebauung im Umfeld die Störungen in der Nachbarschaft auf ein Minimum zu reduzieren sind“, so Frank Talmon l'Armée, Vorstand beim Modul-

bauspezialisten SEMODU. Es sei jedoch zu beachten, dass modulares Bauen eine kritische Masse benötigt, seiner Einschätzung nach von mindestens 2.500 Quadratmeter neu geschaffener Fläche.

Dabei liegen die Vorteile auf der Hand. „Modulares Bauen erfordert zunächst eine zu Ende gebrachte Planung bis ins letzte Detail, spart dann aber bis zu 60 Prozent der Bauzeiten, weil die Fertigung im Werk die Bauzeit vor Ort nicht belastet. Eine Reduzierung von bis zu 27 Prozent, bezogen auf die eingesetzten Ressourcen, ist gegeben. Diese Einsparungen reduzieren natürlich auch den Einsatz von Energie“, so Frank Talmon l'Armée.

„Im Vergleich zum Neubau entstehen bei Bestandssanierungen geringere CO₂-Emissionen, da der Rohbau weitergenutzt werden kann. Die Reduzierung des Energieverbrauchs durch eine verbesserte Wärmedämmung sowie den Einsatz von erneuerbaren Energien ermöglicht darüber hinaus einen energieeffizienten Betrieb des Gebäudes. Das macht die Sanierung wirtschaftlich und aus Gründen der Nachhaltigkeit attraktiv“, bestätigt GOLDBECK-Produktmanagerin Rütten.

Ressourcenschonung und höhere Effizienz sind Grundmerkmale des modularen Bauens

Dank ihres Bausystems, dem elementierten Bauen mit System, sei man auch beim Neubau sehr ressourcenschonend. Wesentliche Bauelemente werden in den eigenen Werken industriell vorgefertigt, „just in time“ zur Baustelle geliefert und vor Ort innerhalb kürzester Zeit zu einer schlüsselfertigen Immobilie montiert. Dabei werde ein erheblicher Teil der üblicherweise anfallenden CO₂-Emissionen und Ressourcen eingespart. »

Experten



„Bei Bestandssanierungen entstehen geringere CO₂-Emissionen, da der Rohbau weitergenutzt werden kann.“

Isabel Rütten,
Produktmanagerin bei GOLDBECK



„Modulares Bauen erfordert geradezu die digitale Planung.“

Frank Talmon l'Armée,
Vorstand bei SEMODU

BEISPIELE



Mehrfamilienhaus im Quartier Kuckuck in Hameln

Die erste Energiesprong-Sanierung in Deutschland galt dem Hamelner Quartier Kuckuck. 2019 wurde hier ein Mehrfamilienhaus mit 612 Quadratmeter Wohnfläche seriell nach diesem Prinzip saniert. Das zweistöckige Gebäude aus den 1930er Jahren war in schlechtem baulichen Zustand und stand lange Zeit leer. 2017 kaufte die asargo Gruppe die gesamte Siedlung. Da die Nebenkosten aufgrund eines sozialen Brennpunkts so gering wie möglich ausfallen sollten, entschied das Unternehmen zugunsten des Energiesprong-Prinzips. Nach zwei Jahren war die Sanierung mit vorgefertigten Dach-, Fassaden- und Technischelementen fertig und ein NetZero-Standard erreicht. Die Energieversorgung erfolgt durch Photovoltaik auf dem gesamten Dach und Wärmepumpen mit Wärmespeichern.

Mörikestraße in Bochum

Die VBW Bauen und Wohnen ist der größte Wohnungsanbieter in Bochum. Im Juli 2021 startete das Unternehmen in der Mörikestraße 8-14 die energetische Modernisierung von 32 Wohnungen nach dem Energiesprong-Prinzip. Der 1968 errichtete Mehrfamilienhaus-Komplex umfasst 2.368 Quadratmeter Wohnfläche. Es ist zudem das erste Projekt, das in bewohntem Zustand saniert wurde. Genutzt wurden 105 hochgedämmte vorgefertigte Fassadenelemente in Holztafelbauweise sowie ein neues gedämmtes Flachdach, das mit Photovoltaik-Modulen ausgestattet wurde. Holz stieß bei den Mietern auf große Zustimmung. Die Montage der Fassadenteile reduzierte und beschleunigte die manuellen Arbeitsschritte. Die Energieversorgung erfolgt durch PV, Wärmepumpen sowie kontrollierte Wohnraumlüftung. Dadurch wurden die bisherigen Heizkosten halbiert. Dazu trug auch die konsequente Umstellung auf LED-Beleuchtung bei.

Lösung in Herford mit Solarwaben-Fassade

Die WWS Herford verband das serielle Sanieren mit einer Dämmung aus Solarwaben. Vier Mehrfamilienhäuser von 1957 mit 24 Wohnungen auf 1.900 Quadratmetern in der Ulmenstraße wurden so modernisiert. Eine Besonderheit ist die innovative Solarwaben-Dämmung. Sie sorgt dafür, dass der Energiebedarf über die Gebäudehülle um bis zu 90 Prozent reduziert werden kann. Das Prinzip ist simpel: Im Winter dringt das Sonnenlicht durch den niedrigen Sonnenstand tief in die Wabe ein und erzeugt dort ein warmes Luftpolster, das als Dämmung dient. Im Sommer passiert das Gegenteil. Die Energieversorgung erfolgt durch Dach-PV und Erdgas-Brennwerttechnik.



Wie bei jeder Innovation sind die Kosten der ersten Pilotprojekte höher als die der konventionellen Lösung. Doch das lässt sich minimieren. „Ein wesentlicher Hebel ist das Planen und Bauen aus einer Hand: Eine frühe Beratung und Bedarfsermittlung mit den Nutzern sind neben sicheren Planungs- und Bauprozessen die wichtigste Grundlage für Termin- und Kostensicherheit“, so Rütten.

Skalierungen nach dem Energiesprong-Prinzip senken die Kosten um bis zu 50 Prozent

Die Mehrkosten können mit einer höheren Energieeffizienz aufgefangen werden. Die Energiesprong-Piloten haben alle einen sehr hohen energetischen Standard erreicht (neben dem NetZero-Standard auch mindestens das Effizienzhausniveau 55, 40 oder 40plus). Somit ist die energetische Qualität dieser Lösungen auch in diesem Bereich schon heute deutlich höher, als dies bei konventionellen Sanierungen in der Regel der Fall ist.

Weniger hochwertige energetische Sanierungen müssten, so die dena, vor 2045 noch ein weiteres Mal angefasst und energetisch ertüchtigt werden. Würde man



diese Kosten in die Betrachtung mit einschließen, so müssten für konventionelle Sanierungen auch deutlich höhere Kosten angesetzt werden. Die aktiven Wohnungsunternehmen leisten nach Meinung der dena hier enorm wichtige Pionierarbeit und investieren in eine zukunftsfähige Lösung, mit der sie sich vor gewaltigen Risiken in der Zukunft absichern können. Gleichzeitig profitiert davon die gesamte Branche.

Erfahrungen aus den Niederlanden und Großbritannien haben zudem gezeigt, dass sich durch Weiterentwicklung und Skalierung des Energiesprong-Prinzips Kostensenkungen zwischen 40 und 50 Prozent realisieren lassen. Damit

würden sich serielle Sanierungen auch ohne Subventionen am Markt behaupten. Hinzu käme, dass sich Energiesprong-Sanierungen durch Energieeinsparungen, reduzierte Wartungskosten und eine Steigerung des Immobilienwerts im Idealfall kostenneutral umsetzen lassen, was bei konventionellen Sanierungen meist nicht der Fall ist.

Modulares Bauen lässt sich mit Building Information Modeling (BIM) optimieren. „Neben der Bestandsdokumentation verwendet GOLDBECK 3D-Laserscanning für die Aufnahme der Gebäudemasse von innen und außen. Die Daten werden anschließend für die digitale Planung aufbereitet und als Planungs-

grundlage für ein BIM-Modell verwendet. Dieses wird dann über die Planungsphasen von der Architektur- und Fachplanung fortgeschrieben“, so Rütten. Ein BIM-Modell biete eine wichtige Grundlage für alle beteiligten Planungsdisziplinen.

„Modulares Bauen erfordert geradezu die digitale Planung, weil die beste Wirtschaftlichkeit dann gegeben ist, wenn immer die gleiche Plattformtechnologie möglichst mit der gleichen Flächenarithmetik einhergeht. Zu vergleichen ist dies mit der Bodengruppe beim Automobilbau“, so SEMODU-Vorstand Frank Talmon l'Armée.

Doch was ist nun besser, modulares Sanieren oder doch besser ein Neubau? »

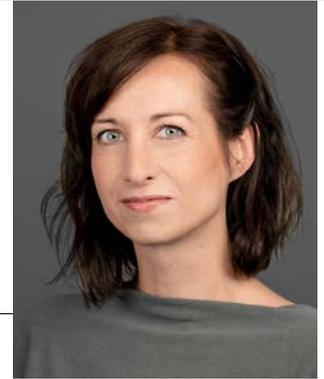
» KLIMA IST WIE BIER: ZU WARM IST UNCOOL.«

Unsere smarten Lösungen sparen Ressourcen und vermeiden CO₂ in Ihren Immobilien.



Mehr als Abrechnung: techem.de/mehr

INTERVIEW MIT KRISTINA ZIMMERMANN



Kristina Zimmermann,
Teamleiterin Analysen &
Gebäudekonzepte, Deutsche
Energie-Agentur (dena)

„BIM macht maßgeschneiderte Serienproduktion möglich“

Frau Zimmermann, wie lassen sich serielle Bauweisen für Bestandsanierungen einsetzen?

Mithilfe serieller Sanierungslösungen können Bestandsgebäude deutlich schneller, einfacher und kostengünstiger auf den klimaneutralen NetZero-Standard gebracht werden. Als Fassadenelemente sind sowohl Holz- als auch Glas-Stahlrahmenkonstruktionen denkbar. Die Erzeugung erneuerbarer Energien erfolgt in der Regel über Photovoltaikmodule auf Dächern, Fassaden oder Balkonen. Die Heizenergie wird zumeist mithilfe von Wärmepumpen erzeugt, möglich sind aber auch Infrarotheizungen sowie andere Lösungen.

Welche Vorteile sind damit verbunden?

Da Fassaden-, Dach- und

Energiemodule vor Ort nur noch montiert werden müssen, sind die Sanierungsarbeiten schneller abgeschlossen. Erfahrungsgemäß reduziert sich die Bauzeit von vielen Monaten auf wenige Wochen. Forschungsprojekte haben gezeigt, dass die Montage eines 20 Quadratmeter großen Fassadenmoduls mit drei Handwerkern innerhalb einer Stunde möglich ist. Bei der seriellen Sanierung verlagern sich zwischen 50 und 80 Prozent der Arbeiten von der Baustelle in die Werkhalle. Das schafft freie Kapazitäten bei Bauarbeitern und Handwerkern, die somit für andere Sanierungsprojekte eingesetzt werden können. Zudem kann die energetische Sanierung im Idealfall im bewohnten Zustand durchgeführt werden.

Inwieweit spielt dabei digitale Planung, etwa BIM, eine Rolle?

Selbst Gebäude eines bestimmten Bautyps sind im Detail unterschiedlich. Deshalb startet jede serielle Sanierung nach dem Energiesprong-Prinzip mit einem 3D-Laserscanning des zu sanierenden Gebäudes. Aus diesen Daten wird ein genaues BIM-Modell generiert, das die Basis für die digitale Planung bildet. Dieser digitale Zwilling des zu sanierenden Gebäudes ermöglicht es, Fassaden-, Dach- und Haustechnikmodule millimetergenau an das Objekt anzupassen. Darüber hinaus liefert das BIM-Modell alle Daten für die industrielle Vorfertigung in smarten Fabriken. Erst durch BIM wird eine maßgeschneiderte Serienproduktion möglich.

Wann ist serielles Sanieren am gleichen Standort besser als Neubau?

Generell lässt sich sagen, dass Abriss und Neubau angesichts der grauen Energie und der Ressourcen, die im Bestand stecken, immer die schlechteste aller Alternativen ist. Man sollte auf die bereits verbaute graue Energie aufbauen. Architects for Future fordern, dass Sanierung immer vor Abriss gehen und das Baurecht durch ein Umbaurecht ergänzt werden sollte. Wenn man sich vor Augen führt, dass weit über 90 Prozent aller Gebäude Bestandsbauten sind, ist dies eine durchaus diskussionswürdige Forderung.

Mehr unter
www.energiesprong.de



SEMODU wird das Wohnquartier an den Eichen in Garbsen modular sanieren.



„Ob ein Bestandsgebäude saniert werden kann, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Die erste Frage, die es zu beantworten gilt, ist: Kann das Gebäude nach der Sanierung die zukünftigen Anforderungen des Nutzers erfüllen? Bestandsgebäude bieten oft eine sehr gute Grundlage für den Wandel in zukünftige Nutzungen, Erweiterungen oder Aufstockungen und können so einen gestiegenen Flächenbedarf abdecken“, so Rütten. Darüber hinaus machen zukunftsweisende Arbeitsplatzkonzepte das Arbeiten in Bestandsgebäuden attraktiv. Es gebe daher häufig Projekte, die sowohl aus einer Revitalisierung des Bestands als auch aus der Ergänzung von neuen Gebäuden bestünden. Neben dem Gebäude spielten daher auch Faktoren wie der Standort und die verfügbare Grundstücksfläche eine wesentliche Rolle in der Entscheidungsfindung. “

Frank Urbansky, Leipzig

Die Angst geht um

Die stark steigenden Energiepreise stellen Mieter wie Wohnungsunternehmen vor gewaltige Herausforderungen. Vor allem in strukturschwachen Gegenden Ostdeutschlands droht manchem Unternehmen eine wirtschaftliche Schieflage oder gar die Insolvenz.



Niemand soll sagen, dass es in Adorf/Vogtland nichts zu sehen gibt. Einen beeindruckenden Marktplatz und das einzige erhaltene Stadttor der Gegend, ein Perlmuttermuseum und einen Botanischen Garten nennen die lokalen Tourismusverantwortlichen als Sehenswürdigkeiten des Städtchens mit seinen knapp 5.000 Einwohnerinnen und Einwohnern, das im sächsischen Vogtland liegt, wenige Kilometer von der tschechischen Grenze entfernt.

Doch Kay Burmeister, Geschäftsführer der Wohnungsgesellschaft Adorf/Vogtl. mbH, hat derzeit anderes im Kopf als die Schönheiten seines Wohnortes. „Die steigenden Energiepreise treffen unser Unternehmen und unsere Mieter massiv“, sagt der Chef des kommunalen Unternehmens, das 380 Wohneinheiten im Bestand hat. Und es könnte noch schlimmer kommen. „Wir haben ausgerechnet, dass für uns die Schmerzgrenze beim Acht- bis Neunfachen der vor dem Ukraine-Krieg verlangten Energiepreise liegt“, erklärt Burmeister. „Dann kommen wir in Liquiditätsengpässe und können eine Insolvenz nicht mehr ausschließen.“

Ein Einzelfall ist das nicht. Landauf, landab weisen die wohnungswirtschaft-

lichen Verbände auf die existenzgefährdenden Auswirkungen der gestiegenen Energiepreise für Unternehmen hin. „Vor allem kleinere Unternehmen geraten in eine finanzielle Schieflage, weil sie die höheren Gaspreise zunächst vorfinanzieren müssen und erst deutlich später bei der Heizkostenabrechnung geltend machen können“, sagt Andreas Breitner, Direktor des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW).

Geplante Modernisierungen werden zurückgestellt

Wohnungsunternehmen würden „ohne sofortiges Handeln der Politik in prekäre Finanznot geraten“, warnt Rainer Seifert, Verbandsdirektor des vdw Sachsen. Und auch Axel Gedaschko, Präsident des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, schlägt Alarm, wenn er sagt: „Einige sozial orientierte Wohnungsunternehmen bringen die hohen Vorauszahlungen aktuell bereits in akute finanzielle Schwierigkeiten und teils an den Rand ihrer Existenz.“

38 Prozent der Wohnungsunternehmen, so das Ergebnis einer vom GdW Ende August veröffentlichten Umfrage, können die Gaspreissteigerungen nach eigenen Angaben nicht aus eigener Liquidität bewältigen und brauchen staatliche Hilfe. Für 22 Prozent der deutschen Wohnungsunternehmen kann die Situation demnach sogar existenzbedrohend werden. Die Zahlen seien „absolut alarmierend“, bestätigt Rainer Seifert vom vdw Sachsen. Denn wie eine ebenfalls Ende August veröffentlichte Umfrage unter den Mitgliedern seines Verbandes zeigt, treten die sächsischen Unternehmen massiv auf die Investitionsbremse. Laut der Umfrage haben bereits 56 Prozent der Mitgliedsunternehmen im Zuge der Energiekrise geplante Modernisierungen, Instandhaltungsmaßnahmen oder Neubauten komplett gestoppt. Sogar 84 Prozent müssen ihre Projekte verschieben oder neu planen.

Massive Auswirkungen erwartet Burmeister aber auch für seine Kunden. „Wir haben unseren Mieterinnen und Mietern empfohlen, die Heizkostenvorauszahlung um 100 Prozent anzuheben“, berichtet er. Gas ist der wichtigste Energieträger in seinem Bestand – und bei den 150 Wohnungen, deren Wärme aus vier durch »

einen Contractor betriebenen Blockheizkraftwerken stammt, hat sich der Wärmepreis (ohne Gasumlage) bereits jetzt vervierfacht. Mit den anderen Gasversorgern laufen die Verträge noch bis Ende 2022; welcher Preis danach verlangt wird, war Burmeister bis Redaktionsschluss nicht bekannt. Er rechnet jedoch damit, dass die Betriebskosten zukünftig gleich hoch oder sogar höher als die Kaltmiete (4,46 Euro pro Quadratmeter) sein werden. „Einzeln Mieter“, sagt er, „haben uns bereits mitgeteilt, dass sie nicht in der Lage sind, die höheren Heizkosten zu bezahlen.“

Ähnliche Erfahrungen wie Burmeister macht Ralf Kehrer, Vorstand der BSG-Allgäu Bau- und Siedlungsgenossenschaft eG in Kempten-Sankt Mang. Er hat „die große Sorge, dass ein Großteil unserer Mitglieder und Mieter sich in Zukunft schwertun wird, die Miete zu bezahlen“. Auch im Allgäu ist Gas ein wichtiger Energieträger – es hat einen Anteil von rund 50 Prozent an



„Ich habe die große Sorge, dass ein Großteil unserer Mitglieder und Mieter sich in Zukunft schwertun wird, die Miete zu bezahlen.“

Ralf Kehrer, Vorstand der BSG-Allgäu Bau- und Siedlungsgenossenschaft eG in Kempten-Sankt Mang

der Wärmeversorgung der gut 7.000 eigenen und fremden Wohnungen, welche die BSG-Allgäu verwaltet. Der Liefervertrag läuft hier ebenfalls noch bis Ende 2022. Danach werde der Gaspreis um den Faktor 3,8 bis 5,8 höher sein, erwartet Kehrer. Das bedeutet allerdings nicht, dass sich die Heizkosten nahezu versechsfachen; darin, erklärt Kehrer, sind neben den Energie- auch Wartungs- und Abrechnungskosten enthalten, die weniger stark steigen.

In Ostdeutschland sind die Liquiditätsprobleme größer als im Westen

Trotzdem werden sich die Heizkosten von derzeit 1,10 bis 1,50 Euro pro Quadratmeter und Monat voraussichtlich etwa verdreifachen. Das bedeutet, dass sich die Gesamtmiete für eine durchschnittliche Zwei-Zimmer-Wohnung um über ein Drittel von 550 auf 750 Euro erhöhen wird. Anders als die kommunale Wohnungsgesellschaft im Vogtland erwartet Kehrer dadurch keine existenziellen Probleme. „Die steigenden Energiepreise müssen wir zwar einkalkulieren“, sagt er. „Für unsere Liquidität sind sie aber nicht bedrohlich.“

Der Unterschied zwischen Adorf und Kempten ist kein Zufall. Vereinfacht ausgedrückt: Kleine Wohnungsunternehmen in Ostdeutschland stehen vor deutlich gravierenderen Herausforderungen als große Wohnungsunternehmen in den alten Bundesländern. Erstere verfügen oft über ein dünnes Finanzpolster und stehen zudem vor der Situation, dass sich die Gesamtmiete wegen der steigenden Energiepreise prozentual viel stärker erhöht, da die Kaltmiete gerade in strukturschwachen Gegenden sehr niedrig ist.

Dieses Auseinanderdriften bestätigen die Ergebnisse der GdW-Umfrage. Demnach sehen sich 47 Prozent der Unternehmen im Osten wegen der gestiegenen Energiepreise Liquiditätsproblemen ausgesetzt, aber nur 32 Prozent im Westen. In Bayern etwa sei die Situation noch nicht so

dramatisch wie in den neuen Bundesländern, bestätigt Hans Maier, Direktor des Verbands bayerischer Wohnungsunternehmen: „Im Augenblick sehen wir noch keine Wohnungsunternehmen, bei denen ernsthafte Liquiditätsprobleme oder gar eine Insolvenz drohen.“

Auch Branchengrößen äußern sich eher gelassen. Zwar müssten sie finanzielle Mittel für Energiekosten und Gasumlage vorhalten, was „durchaus spürbar“ sei, sagt Jana Kaminski, Pressesprecherin der Vonovia, ergänzt aber: „Unsere wirtschaftliche Stabilität sorgt dafür, dass wir auch in diesen Zeiten verantwortungsvoll an der Seite unserer Kundinnen und Kunden stehen.“ Auch die LEG sieht wegen der Energiekrise keine größeren finanziellen Probleme auf sich zukommen, wie CEO Lars von Lackum in L'Immo, dem Podcast von Haufe.Immobiliens, ausführt. Nicht zufrieden äußert sich von Lackum darüber, dass nur ein Drittel der Mieter einer Anpassung der Betriebskostenvorauszahlung zugestimmt hat.

Dass Vermieter Kunden darum bitten, höheren Vorauszahlungen zuzustimmen, kommt derzeit häufig vor. Eine weitere Gemeinsamkeit der großen und der kleinen Unternehmen: Sie unterstützen Mieterinnen und Mieter, die durch die gestiegenen Energiepreise in finanzielle Schwierigkeiten zu geraten drohen, bei der Beantragung von Wohngeld und anderen staatlichen Hilfsleistungen. Und schließlich ergreifen sie auch technische Maßnahmen, um den Energieverbrauch in der Heizperiode zu verringern.

Manche Wohnungswirtschaftler sehen solche zum Teil in der Öffentlichkeit heiß diskutierten Maßnahmen allerdings kritisch. „Mit der Senkung der Temperatur etwa in Wohnräumen und beim Wasser tun wir uns schwer“, sagt Kay Burmeister in Adorf. „Denn in diesem Fall droht die Gefahr von Schimmel- beziehungsweise Legionellenbildung.“

Klar ist für die Wohnungswirtschaftler hingegen eines: Nicht nur die Mieter, sondern auch die Unternehmen brauchen staatliche Unterstützung. Liquiditätshil-



„Vor allem kleinere Unternehmen geraten in eine finanzielle Schieflage, weil sie die höheren Gaspreise zunächst vorfinanzieren müssen und erst deutlich später bei der Heizkostenabrechnung geltend machen können.“

Andreas Breitner, Direktor des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW)

fen und staatliche Bürgschaften fordert GdW-Präsident Axel Gedaschko. Für einen Energiepreisdeckel sowie einen Stützungsfonds für Wohnungsunternehmen, die in Liquiditätsschwierigkeiten geraten, spricht sich VNW-Direktor Andreas Breitner aus. Und Rainer Seifert vom vdw Sachsen schlägt in einem offenen Brief an den sächsischen Ministerpräsidenten Michael Kretschmer vor, die Wohnungsunternehmen zu ermächtigen, die steigenden Energiepreise sofort an ihre Mieter weiterzugeben. Dafür seien jedoch „rechtliche Klarstellungen und Neuregelungen“ erforderlich, sagt Seifert – „etwa dass eine Veränderung der Betriebskostenvorauszahlung ab einer gewissen Veränderung

auch unterjährig und gegebenenfalls sogar mehrmals jährlich möglich ist, ohne dass es einer Zustimmung der Mieter bedarf“.

Noch einen verständlichen Schritt weiter geht Kay Burmeister im vogtländischen Adorf. „Es ist nicht in Ordnung, dass die Wohnungswirtschaft das ganze Risiko der steigenden Energiepreise trägt, während die Energieversorger auf der sicheren Seite sind“, argumentiert er. Sein Vorschlag: „Zukünftig sollten Verträge direkt zwischen Mieter und Energieversorger geschlossen werden, sodass der Gasversorger einen allfälligen Zahlungsausfall selbst tragen muss.“

Christian Hunziker, Berlin



Bereit zum Chancen verwandeln,
Projekte realisieren,
Herausforderungen annehmen?
Dann treffen Sie uns.

Für Ihre Transaktion und Ihr Asset Management bieten wir innovative, ESG-konforme Beratung zu allen Aspekten der Immobilie.



YOUR PERSPECTIVE.
GSK.DE | GSK-LUX.COM

WIR SEHEN UNS
AUF DER EXPO REAL
04. BIS 06.10.2022
MESSE MÜNCHEN
HALLE B2,
STAND B2.420

Diese fünf Tipps verbessern das Recruiting

Insbesondere die Zahl der Führungskräfte sinkt spürbar. Wie soll es den Unternehmen da noch gelingen, qualifizierte Angestellte von einem Wechsel zu überzeugen? Wichtig ist es, sich selbst als attraktiver und vor allem moderner Arbeitgeber zu präsentieren, erklärt Ralf Langhammer. Er weiß, dass der Schlüssel zum Erfolg nicht allein darin liegt, den Bewerbenden ein hohes Gehalt zu bieten – vielmehr muss das Ziel lauten, ihr Identifikationsgefühl anzusprechen. Wie das konkret gelingt, dazu ein paar Empfehlungen des Personalberaters.

Mitarbeitermarkt:
Der Kampf um Fachkräfte ist längst auch in der Immobilienbranche angekommen.

1. Das Mindset entscheidet über den Erfolg

Viele Unternehmen gehen durch schwierige Zeiten. So auch Immobilienunternehmen. Der Markt scheint leergefegt zu sein – und wer nach Fachkräften sucht, muss sich oft etwas Besonderes einfallen lassen, um das eigene Team zu verstärken. Es bringt jedoch nichts, sich ständig zu beklagen oder sogar das eigene Recruiting aufgrund der schlechten Erfolgsaussichten hintanzustellen. Vielmehr gilt es gerade jetzt, die richtigen Schritte einzuleiten. Eine zentrale Rolle nimmt dabei das Mindset ein: Wer von vornherein pessi-

mistisch an die Sache herangeht, wird am Ende auch nicht die gewünschten Erfolge erzielen. Trotz der schwierigen Bedingungen am Markt gibt es weiterhin genügend Fachkräfte, die lediglich von einem Arbeitgeberwechsel überzeugt werden müssen. Das muss ins Mindset. Die Herausforderung für Immobilienunternehmen besteht folglich darin, sich selbst als attraktiven Arbeitgeber vorzustellen.

2. Recruiting als höchste Priorität setzen

Natürlich stellt sich auch die Frage, wie es nunmehr gelingen soll, sich auf dem Markt besser zu positionieren. Ein



In immer mehr Branchen bleiben wichtige Positionen unbesetzt, weil die Betriebe kaum noch Mitarbeitende für sich gewinnen können. Auch die Immobilienbranche ist davon zunehmend betroffen. Viele missachten die Basics ...

erster Schritt zum Erfolg kann bereits darin liegen, das Recruiting zur Chefsache zu machen!

Während früher die Suche nach neuen Angestellten problemlos der HR-Abteilung überlassen werden konnte und auch keine Eile darin bestand, neue Fachkräfte zu finden, gilt es heute, schnell zu sein und beim Recruiting keinerlei Kompromisse einzugehen. Wer offene Stellen langfristig besetzen und das eigene Team verstärken möchte, muss den Fokus daher ganz auf die Mitarbeitergewinnung richten, die dafür erforderlichen Ressourcen zur Verfügung stellen und letztlich auch selbst als Führungskraft mitwirken.

3. Alleinstellungsmerkmale hervorheben und Bewerbungsprozesse optimieren

Um die passenden Kandidatinnen und Kandidaten auch vom eigenen Unternehmen zu überzeugen, muss man ihnen attraktive Arbeitsbedingungen bieten. Hierbei ist es auch wichtig, mit Benefits auf sich aufmerksam zu machen, die sich bei der Konkurrenz nicht finden lassen. Dabei lassen sich allein mit einem üppigen Gehalt Fachkräfte heutzutage nicht mehr locken: Sie wollen vielmehr sehen, dass ihnen mit Wertschätzung und Respekt begegnet wird. Des Weiteren sollte ihnen aufgezeigt werden, dass sie in dem Immobilienunternehmen sowohl eine berufliche Perspektive als auch die Möglichkeit haben, ihr privates Leben im Einklang mit dem Beruf zu gestalten.

Wer es nun schafft, sich so als attraktiver Arbeitgeber zu präsentieren und die Neugier der Kandidaten zu wecken, für den gilt es, diese Aufmerksamkeit auch

effektiv zu nutzen. Das gelingt durch die Vereinfachung der Bewerbungsprozesse: Langwierige Anschreiben und Lebensläufe sollten nicht mehr gefordert werden. Sinnvoller ist es, zunächst eine kurze Kontaktaufnahme zu ermöglichen, um ein erstes Kennenlernen in die Wege zu leiten. Eine schnelle Terminvergabe gilt dabei als Erfolgskriterium. Alle anderen Formalitäten können anschließend immer noch erledigt werden.

4. Wunschbewerber im Recruiting zielgerichtet ansprechen

Was entscheidet überhaupt darüber, ob ein Bewerber ein Unternehmen als Arbeitgeber in Betracht zieht oder nicht? Das Geheimnis liegt darin, ein Umfeld zu schaffen, mit dem sich Bewerbende identifizieren können! Hier sind jedoch nicht das hohe Gehalt oder der Firmenwagen entscheidend. Vielmehr sollten die Probleme, Bedürfnisse und Wünsche der Kandidaten passgenau angesprochen werden. Das kann im Rahmen des Imageaufbaus sowie durch die richtige Positionierung des Unternehmens bereits indirekt erfolgen:

Wofür steht das Unternehmen? Wie möchte es auf dem Markt wahrgenommen werden? Welche Projekte will es künftig bearbeiten? Antworten darauf lassen auf die Philosophie und die Werte eines Unternehmens schließen und können im Marketing geschickt kommuniziert werden. Die gesamte Online- und Offline-Werbung sollte somit dem Prinzip folgen, Einblicke in das Unternehmen, das Team und die tägliche Arbeit zu geben. Dabei sind die sozialen Medien ein idealer Kanal, um Fachkräfte zu erreichen und sie mit der eigenen Botschaft zielgerichtet zu überzeugen

5. Ein schnelllebiger Markt belohnt flexible Unternehmen

Trotz alledem bleibt der Markt auch weiterhin in Bewegung. Nicht erst die Corona-Krise hat gezeigt, dass lang gepflegte Gewohnheiten praktisch über Nacht an Bedeutung verlieren können. Die gesamte Arbeitswelt hat sich in den vergangenen Jahren deutlich verändert.

Allein diese Tatsache ist auch als eine Maßnahme zu erachten, wenn es darum geht, für Bewerbende langfristig ein attraktives Arbeitsumfeld zu schaffen – sie liegt darin, flexibel zu bleiben. Denn heute weiß niemand, wie sich die Immobilienbranche in den kommenden fünf oder zehn Jahren weiterentwickeln wird, welche Herausforderungen auf die Unternehmen warten und mit welchen sonstigen Veränderungen sie konfrontiert werden. Ihnen sei daher geraten, sich die Flexibilität als einen gelebten Unternehmenswert zu bewahren. Denn zukunftsfähig sind heutzutage nur solche Firmen, die immer wieder in der Lage sind, sich den Gegebenheiten des Marktes anzupassen und mit dem Puls der Zeit zu gehen. «

Ralf Langhammer, Leipzig

AUTOR



Ralf Langhammer

ist Geschäftsführer der Langhammer & Kollegen Personalberatung in Leipzig. Sein Team hilft Immobilienunternehmen dabei, qualifizierte Fachkräfte zu finden.



Altern neu denken

RICS Pflegekräftemangel, modifizierte Gesetze und sich verändernde Lebensvorstellungen – der Gesundheitsimmobilienmarkt ist im steten Wandel. Wie werden die Seniorinnen und Senioren von morgen wohnen?

rics.org/de



Frank D. Masuhr FRICS, RICS-Vorstandsmitglied und Head of Project & Development Services DACH bei Cushman & Wakefield (C&W)



Jan-Bastian Knod, Head of Healthcare Advisory bei Cushman & Wakefield (C&W)

Das sind doch mal gute Nachrichten: Wir werden immer älter. Wie das Statistische Bundesamt mitteilt, wird bis 2035 die Zahl der Personen ab 67 Jahre um 22 Prozent steigen und je nach Region zwischen 18 und 29 Prozent der Gesamtbevölkerung in Deutschland ausmachen. Die damit einhergehende steigende Nachfrage nach Gesundheitsimmobilien lässt diesen Markt gerade boomen. Im ersten Halbjahr 2022 erreichte der deutsche Gesundheitsimmobilienmarkt mit einem Transaktionsvolumen von rund einer Milliarde Euro das zweitstärkste erste Halbjahr der vergangenen zehn Jahre. Der Großteil davon entfiel dabei mit einem Umsatz von 357 Millionen Euro auf Pflegeimmobilien. Gebremst wird der Markt lediglich durch das knappe Angebot an Objekten.

POSITIVE KAUFPREISENTWICKLUNG IN DEN NÄCHSTEN JAHREN ERWARTET Aber wird sich diese Entwicklung weiter fortsetzen? Bei unserer Ende 2021 durchgeführten Investorenumfrage Gesundheitsimmobilien 2022 zeigten sich die Investoren zuversichtlich. Mehr als 70 Prozent der Befragten rechnen mit einer positiven Kaufpreisentwicklung in den kommenden fünf Jahren. Als Gründe nennen sie neben dem demografischen Wandel auch langfristig sichere Cashflows in dieser Assetklasse. Und tatsächlich sind die Spitzenrenditen laut unseren kürzlich veröffentlichten Quartalszahlen stabil geblieben. Im zweiten Quartal 2022 lagen sie für Pflegeheime bei 3,9 Prozent und für betreutes Wohnen bei 3,0 bis 3,5 Prozent. Trotz höherer Baukosten, steigender Zinsen, geopolitischer Krisen und wachsender Inflationsraten sehen wir weiterhin verstärktes Interesse an Gesundheitsimmobilien. Dabei rücken die Betreiberqualität und die betrieblichen Kennzahlen zunehmend stärker in den Fokus der Investoren. Denn diese suchen nach nachhaltigen und langfristig rentablen Investments. ESG gerät damit immer stärker ins Blickfeld.

ESG beginnt dabei bereits bei einer intelligenten Objektplanung. Fluchtwege, Notrufanlagen, altersgerechte Bäder, integrierte Küchen und Speisesäle, das alles und vieles mehr muss bei der Projektentwicklung von Gesundheitsimmobilien bedacht werden. Ältere benötigen zudem mehr Licht und klare Orientierungen mit Farben und Markierungen. Es ist deshalb wichtig, langfristig mit Blick auf die Bedürfnisse der Seniorinnen und Senioren und auch der Pflegekräfte zu planen. Hinzu kommt, dass der Gesundheitsimmobilienmarkt im steten Wandel ist und sich gesetzliche Anforderungen ständig ändern. Was vor 20 Jahren noch gang und gäbe war, ist heute nicht mehr erlaubt oder völlig überholt. Zum Beispiel sind Schmetterlingsbäder, die von zwei Bewohnern genutzt werden und von beiden Zimmern aus begehbar sind, nicht mehr üblich. Was bei Neubauten also schon berücksichtigt wurde, muss bei Umbauten und Renovierungen von Bestandsgebäuden neu überdacht werden.

Daneben haben sich auch die Situation und die Vorstellungen der älteren Generation, wie sie ihren Lebensabend verbringen möchte, geändert. Während die Angehörigenpflege kontinuierlich abnimmt, entstehen moderne Pflegekonzepte mit neuen Formaten wie Alters-WGs, altersgerechte Quartiersentwicklungen, Mixed-Use-Objekte und mobile Betreuungsdienste. Denn viele Senioren bevorzugen lebendige Gegenden, wo sie autark leben können. So können sich laut einer Umfrage von uns gemeinsam mit Civey rund 44 Prozent der Befragten vorstellen, später einmal in einer Seniorenresidenz zu leben. Gut 30 Prozent sehen ihre Zukunft in einem Mehrgenerationenhaus. Letztendlich entscheiden also die Bedarfe der Menschen, die in Gesundheitsimmobilien leben und arbeiten werden, welche Formate künftig erfolversprechend sein werden. «

Frank D. Masuhr FRICS und Jan-Bastian Knod, C&W



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

Wohnungspolitische Antworten auf Energiekostensteigerungen

Deutscher Verband Der Deutsche Verband begrüßt die Entlastungspakete der Bundesregierung und die vorgesehene umfassende Reform des Wohngeldes. Allerdings brauchen Vermieter mit existenziell belastenden Liquiditätsproblemen weitere gezielte Unterstützung.

www.deutscher-verband.org

Der Ukraine-Krieg und die zuletzt komplett ausbleibenden russischen Gaslieferungen lassen die Energiekosten nochmals deutlich steigen, vor allem beim Erdgas. Zielgerichtete Maßnahmen zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit und zur finanziellen Stabilisierung der Versorgungswirtschaft sind notwendig. Allerdings können hohe Energiekosten – zusammen mit marktbedingten Preiserhöhungen – einkommensschwache Haushalte ebenso in existenzielle Notlagen bringen wie manche Vermieterinnen und Vermieter, wenn diese hohe Vorauszahlungen an die Energieversorger leisten müssen, die sie erst im Zuge der jährlichen Nebenkostenabrechnung von ihren Mieterinnen und Mietern erstattet bekommen. Es muss nun darum gehen, gemeinsam und solidarisch durch diese schwierige Zeit zu kommen. Die bereits erfolgten und weiter geplanten Einmalzahlungen oder steuerlichen Entlastungen für die Haushalte zeigen in die richtige Richtung. Auch eine freiwillige Anpassung der Vorauszahlungspauschalen durch die Mieterinnen und Mieter ist zu begrüßen, da so die Liquiditätsproblematik der Vermieter entschärft wird. Sowohl für die Haushalte als auch für die Vermieter sind aber dringend weitere Maßnahmen notwendig.

REFORM DES WOHNGELDES UND LIQUIDITÄTSHILFEN FÜR VERMIETER Wir begrüßen deshalb die mit dem dritten Entlastungspaket der Bundesregierung angekündigte Reform des Wohngeldes ausdrücklich. Um gefährdete Haushalte zu entlasten, ist es richtig, das Wohngeld um einen dauerhaften Heizkostenzuschuss zu ergänzen. Dafür sollte der für 2022 beschlossene einmalige Heizkostenzuschuss wie geplant in die Systematik des Wohngeldes überführt und in Abhängigkeit der Höhe der Energiekosten gestaltet werden. Zudem muss das Wohngeld – wie geplant – auf weitere Einkommensgruppen ausgeweitet werden. Dies gilt vor allem für die teuren Wohnmarktregionen, da dort auch Haushalte mit durchschnittlichen Einkommen in Schwierigkeiten geraten können. Weiterhin sollte die geplante Klimakomponente zügig eingeführt werden. Damit wären auch höhere Mieten zulässig, sofern die Gebäude besonders energieeffizient sind, also einen niedrigen Energieverbrauch und geringere Heizkosten haben.

„Auch Vermieter mit erheblichen Liquiditätsengpässen brauchen Unterstützung. Zur Entschärfung könnte der rasche, unbürokratische Aufbau eines Liquiditätssicherungsfonds beitragen.“

Aber auch Vermieter mit erheblichen Liquiditätsengpässen brauchen Unterstützung. Die verzögerten Vorauszahlungen schränken Investitionsmöglichkeiten ein und bringen viele Vermieter, vor allem kleinere und sozial orientierte Wohnungsunternehmen und -genossenschaften oder Privatvermieterinnen und -vermieter in finanzielle Schieflagen bis hin zur Zahlungsunfähigkeit. Zur Entschärfung könnte der rasche, unbürokratische Aufbau eines Liquiditätssicherungsfonds beitragen. Aus diesem könnten Vermieter, die keine Überbrückungskredite durch Banken erhalten, zweckgebundene Darlehen oder Bürgschaften beanspruchen, bis die Vorleistungen durch die jährlichen Nebenkostenabrechnung durch die Mieterinnen und Mieter gedeckt werden. «



Verzögerte Vorauszahlungen schränken Investitionsmöglichkeiten für Vermieter ein, meint Michael Groschek.

Michael Groschek, Präsident Deutscher Verband für Wohnungswesen, Stadtentwicklung und Raumordnung e.V.



Handwerk

In diesem Sommer konnte ich im Süden Englands eine Gartenkunst bewundern, die sich über die Jahrhunderte das äußerst milde und feuchte Klima dort zu Nutze gemacht hat. Und mit der allergrößten Finesse und erheblichen finanziellen Mitteln vielfältigste Pflanzen eines weltumspannenden Imperiums um die dortigen Herrenhäuser versammelt hat. Die Baumfarne aus Neuseeland und die Mammutblätter aus den Gebirgssümpfen Brasiliens stehen heute in den Schluchtengärten Cornwalls neben Zedern aus dem Libanon und Palmyrapalmen aus den tropischen Regionen Südindiens. Eine üppige, meisterhafte Gartenkunst, die unter den besonderen Bedingungen ihrer Zeit entstehen konnte.

Doch außerhalb dieser Gärten sieht die Welt ganz anders aus. In den strukturschwachen Ortschaften der Region stoßen heutige „Builder“ allzu oft an ihre eng gesteckten Grenzen. Ich fand kaum ein Bed and Breakfast, in dem nicht kalte Feuchtigkeit die Außenmauern hinaufsteigt, klapprige Schiebefenster mit einem Stöckchen notdürftig in Position gehalten werden und die marode Elektroverkabelung bei der nächsten Betätigung des Lichtschalters das Haus in Brand setzen könnte. Ich habe staunend vor Regenfallrohren gestanden, die offensichtlich mit dem Ziel der Kostenoptimierung und Zeitersparnis in geometrisch anspruchsvollen Installationen Kreuz und Quer über die Fassaden verteilt wurden. Wie konnten in einer Region, in der noch vor wenigen Jahrzehnten eine so virtuose Gartenkunst

entstanden ist, heute einfachste bauhandwerkliche Ambitionen und Fertigkeiten nahezu gänzlich abhanden gekommen sein? 1300 km weiter südöstlich, im Vorarlberg, Österreich, finde ich wenige Wochen später die Antwort. Da fehlen die Jahrhunderte alten Herrenhäuser und Landschaftsgärten. Doch die Dörfer, Höfe und Häuser sind in guter handwerklicher Tradition mit ihrer natürlichen Umgebung verbunden. Genau wie die historischen Holzbauten dort zeugen ihre zeitgenössischen Nachbarn bis ins kleinste Detail von einer liebevollen Solidität, gebaut für mehr als hundert Jahre. Als ich Willem De Bruyne, einen kenntnisreichen Kollegen vor Ort, nach den Gründen für dieses harmonische Bauen frage, nennt er die Kunstfertigkeit der ortsansässigen Handwerksbetriebe zuerst. Sie arbeiten eng mit den Architekten zusammen und haben einen großen Anteil an der offensichtlichen Qualität. Sie sind es, die das Wissen um Nachhaltigkeit und materialgerechte Verarbeitung kunstfertig in den Prozess einbringen.

Und richtig, an den Rändern der Ortschaften sind sie leicht zu erkennen mit ihren großen Hallen. Die Zimmereien und Schreinereien, die Betriebe der Spengler und Putzer, die Elektriker und Maurer. In diesem Silicon Valley der Handwerkskunst prägen sie mit ihrem hohen beruflichen Anspruch das kommunale Selbstverständnis und sind zentraler Bestandteil der regionalen Kultur. Zwischen diesen beiden Polen befindet sich zur Zeit das Bauen in Deutschland. Am Scheideweg. Im

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

Süden genießt das Handwerk noch einen guten Ruf. Die Betriebe können zunehmend auch in europäischen Nachbarländern wie etwa Großbritannien, Polen, den Niederlanden und Norwegen, Arbeit finden, nachdem dort strukturelle Defizite zum weitgehenden Verlust dieser Fertigkeiten geführt haben. Dem dualen System der Berufsausbildung in Österreich, Deutschland und der Schweiz wird im europäischen Raum eine Vorreiterrolle attestiert.

Doch dieser Weg, der noch von Richard Wagner in seiner Oper Die Meistersinger von Nürnberg verherrlicht wurde, passt nicht in das angloamerikanische Bachelor-System und gilt heute völlig zu Unrecht als zweitrangige Ausbildung. Und so bleiben viele der angebotenen Stellen unbesetzt.

Mehr Wertschätzung könnte helfen.

Die Bauindustrie setzt allerdings auf kostengünstige Akkordarbeiter aus Südosteuropa. Training on the Job. Dadurch wird der Unterschied zwischen den studierten Ingenieuren und den ungelerten Arbeitskräften auf der Baustelle noch größer. Die sprachliche Kluft ist häufig kaum zu überbrücken.

In Frankreich, den Niederlanden und auch England ist bereits das Wissen um technisch einwandfreie Detaillösungen in der Breite kaum noch vorhanden. Nicht bei den ausführenden Firmen und auch nicht in den Architekturbüros. Weil die Planung und der Bau dort überwiegend den Generalunternehmern überlassen wird. Die steigen bereits kurz nach Beginn der Planung ein, „optimieren“ dann nach ihren Vorstellungen und vergeben die Arbeiten an mehr oder weniger ungelernete Lohnleister. Auch in Deutschland bemühen sich Generalunternehmer unter den Marketing Begriffen „Plan & Build“, „Bauteam“ oder „Construction Partner“ diesen Irrweg auszulegen. Sie versprechen, den Bauherren die Unwägbarkeiten des Bauens abzunehmen. Doch der Schein trügt. Kaum ein GU nimmt dem Bauherrn auch nur ein Fünkchen Risiko ab. Die Unternehmer optimieren zu Lasten der Bauqualität und schädigen damit die späteren Eigentümer. Vielen Bauherren fehlt ohne einen kenntnisreichen Architekten auf ihrer Seite das Wissen, um die eigenen Interessen erfolgreich einzubringen. Die Ziele verschieben sich zu Lasten der Werthaltigkeit und zu Gunsten einer kurzlebigen und teuren Umsetzung. Diese Fast Food Architektur geht in die falsche Richtung. Umso wichtiger ist es, die Kräfteverhältnisse zwischen Planern, Bauherren und

„Es ist mir unerklärlich, dass einfach dabei zugehört wird, wie Stück für Stück die guten Handwerksunternehmen verschwinden und mit ihnen viel Wissen und Können von gutem Bauen verloren geht.“

ausführenden Firmen so zu justieren, dass ein kenntnisreiches und verständnisvolles Miteinander auf Augenhöhe gegeben ist. Damit meine ich nicht nur höfliche und wertschätzende Umgangsformen. Es geht um faktisches Wissen, um Handwerkskunst, um Produktionsbedingungen und technisches Know-how.

Auch in Deutschland stehen heute viele Handwerksbetriebe unter Druck. Sie sind besonders häufig von ungenügenden Finanzierungsmöglichkeiten, Fachkräftemangel und Konkurrenz aus dem Ausland betroffen. Ihre Innovationsfähigkeit ist deutlich schwächer ausgeprägt, als die der Industrie. Welcher Handwerksbetrieb hat schon eine Forschungs- und Entwicklungsab-

teilung? Dadurch hat sich das Handwerk in den letzten Jahren deutlich verändert. Die gesunden mittelgroßen Betriebe mit bis zu 50 Beschäftigten werden immer weniger, die Großbetriebe einerseits und Ein-Personen-Unternehmen andererseits nehmen zu. Bei den Großunternehmen ist der Übergang zu Industrie oder Handel fließend, der Bezug zum Handwerk und seinen Organisationen schwindet. Und die Solo-Selbstständigen sind in der Regel geringer qualifiziert. Sie können immer weniger die handwerklichen Qualitätsansprüche einlösen.

Es ist mir unerklärlich, dass einfach dabei zugehört wird, wie Stück für Stück die guten Handwerksunternehmen verschwinden und mit ihnen viel Wissen und Können von gutem Bauen verloren geht.

Wie soll denn der Bestandserhalt und der ökologische Umbau bewältigt werden, wenn kaum einer reparieren, restaurieren, austauschen oder einbauen kann?

Kürzlich nahm ich an der Jurysitzung für den diesjährigen Innovationspreis teil. Die eingereichten Vorschläge wurden nach den Kriterien Neuigkeitsgrad, USP, Schutz vor Nachahmungen, Skalierbarkeit, Erfolgsaussicht sowie Nutzen für Umwelt und Gesellschaft bewertet. Es hat sich kein Handwerksunternehmen beteiligt. Wenn ich aber diese Kriterien auf die Arbeit von Handwerksbetrieben übertrage, liegen für sie die Zukunftschancen in der Verbindung von digitaler, dreidimensionaler Planung (BIM plus) und handwerklich hochwertiger Vorfertigung. Das geht am besten in witterungsgeschützten Hallen, mit hervorragend ausgebildeten und bezahlten Handwerkern. Das könnte Hoffnung machen auf eine Renaissance des Handwerks.

Provisionsritter, digitale Modellierer und die komplexe Assetklasse Wohnen

Einfallsreiche Provisionsritter unter den Maklern, neue Entwicklungen beim Building Information Modeling und die angespannte finanzielle Situation vieler Wohnungsgesellschaften aufgrund der hohen Energiekosten waren die Themen des vergangenen Monats beim L'Immo-Podcast.

Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien

LARS VON LACKUM
(CEO LEG Immobilien)

Die komplexe Situation der Assetklasse Wohnen

„Gewohnt wird immer.“ Diese Weisheit führte dazu, dass sich Investoren zunehmend für die Assetklasse Wohnen interessieren. Bleibt das so angesichts der aktuellen Herausforderungen? In der neuen L'Immo begrüßt Dirk Labusch Lars von Lackum, CEO der zweitgrößten Wohnungsgesellschaft Deutschlands LEG. Das große Thema des Gesprächs ist die angespannte finanzielle Situation vieler Wohnungsgesellschaften, die aufgrund der hohen Energiekosten zum Teil mit Insolvenzrisiken kämpfen. Von Lackum unterstützt den Hilferuf der Wohnungswirtschaft, dass der Staat unterstützend tätig werden muss. Von der Politik fühlt er sich jedoch nach wie vor nicht komplett verstanden, der geforderten – aber nicht umgesetzten – Nachtabsenkung der Temperatur will er nichtsdestotrotz nicht nachtrauern. Wichtig sind für ihn energetische Investitionen in den Bestand. Hier sieht er sich mit großen Zielen konfrontiert, deren Erreichung auch für seine Investoren höchste Priorität hat, wie er sagt. Im Moment wartet auch die LEG in puncto Neuinvestitionen ab. Aber von Lackum ist sich sicher, dass sich diese Phase bald ändern wird. „Möglicherweise erleben wir einen heißen Herbst und vielleicht einen noch heißeren Winter“, meint er.



Sven Keussen



Dr. Christian Osthus

SVEN KEUSSEN (Rohrer Immobilien)
DR. CHRISTIAN OSTHUS (IVD-Justiziar)

Tipgeberprovision, die schlechte

Zahlt der Makler für einen Tipp eine Provision, ist das normal. Immer wieder wird das Konstrukt der Tipgeberprovision jedoch dafür verwendet, die Provisionsteilung zwischen Verkäufer und Käufer zu unterlaufen. Gastgeber Dirk Labusch diskutierte im L'Immo-Podcast mit Sven Keussen von Rohrer Immobilien und IVD-Justiziar Dr. Christian Osthus. Eine NDR-Recherche machte es deutlich: Viele Makler auch namhafter Unternehmen erliegen der Versuchung, dem Käufer einen Teil der Provision gesetzeswidrig zurückzuerstatten. Welche Folgen hat dieses Vorgehen? Erhält künftig der Käufer sogar einen Anspruch darauf, beim Makler nachzufragen, welche Provisionen mit der Verkäuferseite vereinbart wurden? Es gibt bereits Stimmen, die sagen, das Gesetz zur Neuregelung der Maklerprovision habe seinen Zweck, nämlich Provisionen auf breiter Front zu senken, nicht erreicht. Kommt nun doch das Bestellerprinzip?

BJÖRN WOLFF (COO Hottgenroth AG)

BIM – Im Bestand spielt die Musik

Mit Building Information Modeling können die Beteiligten beim Bau einer Immobilie immer auf dem aktuellen Stand bleiben. Vor der branchenweiten Nutzung von BIM sind jedoch noch Hindernisse zu überwinden. Welche, darüber spricht Jörg Seifert im L'Immo-Podcast mit Björn Wolff, COO der Hottgenroth AG. Der Softwarehersteller mit einem Jahresumsatz von 20 Millionen Euro kommt ursprünglich aus dem Bereich Bau-Nebengewerbe und Energieeffizienz. Er ist seit 1996 am Markt – seit 2005 verstärkt mit Neuentwicklungen. Und er erreichte in diesen Produkten des digitalen Gebäudeabbaus eine stete Erweiterung seines angestammten Geschäfts. Der Unternehmer Wolff denkt mit seinen nunmehr 210 Beschäftigten und für seine 65.000 Vertragskunden viele Entwicklungen zusammen. Warum gibt es nicht bloß eines, sondern viele BIM-Modelle? Und wohin geht die Reise?



immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

METROPOLREGION Vorreiter auf dem Weg zur Smart City

GEWERBE Hamburg setzt auf Transformation und Belebung von Brachflächen

WOHNEN Identität und Anziehungskraft durch einen engen Bezug zum Wasser

Hamburg

DIE ZUKUNFT BAUT AUF TRADITION

GEWERBEIMMOBILIE IN HAMBURG ~~GESUCHT?~~



MEHR INFOS

GEWERBEIMMOBILIE IN HAMBURG **GEFUNDEN!**

Das Immobilienportal der Hamburg Invest ist das zentrale Schaufenster für Gewerbeimmobilien in Hamburg. Es bietet eine **umfangreiche Übersicht** der gewerblichen Immobilienangebote von Eigentümern, Projektentwicklern und renommierten Hamburger Maklerhäusern. Eine **digitale Standortkarte** bietet eine umfassende Aufstellung von über 100 Hamburger Projektentwicklungen. Der Service rund um das Immobilienportal 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.

www.invest-immobilien.hamburg



Hamburg

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Attraktivität Hamburgs als Tor zur Welt zieht Unternehmen und Menschen an. Der Zuzug führt zu einem höheren Bedarf an Wohnungen und attraktiven Industrie- und Gewerbeflächen. Bei der Gestaltung zunehmender Dichte kommt dem schonenden Umgang mit Natur, Ressourcen und Klima eine Schlüsselrolle zu. Hamburg setzt zur Bewältigung der vielfältigen Herausforderungen auf Kooperation, Transformation und Innovation.

Im Wohnungsbau gelten die Allianzen zwischen Senat, Bezirken und Wohnungswirtschaft als Erfolgsrezept. Die Dekarbonisierung des Industrie- und Hafenstandorts durch den Aufbau eines Netzwerks für grünen Wasserstoff sichert die Wettbewerbsfähigkeit, und die Wertschätzung von Baukultur, öffentlichem Raum und Wasserbezug fördert die Lebensqualität.

Ihre



„Im Wohnungsbau gelten die Allianzen zwischen Senat, Bezirken und Wohnungswirtschaft als Erfolgsrezept.“

Gabriele Bobka, Wirtschaftsjournalistin



Inhalt

Editorial 51

Global vernetzt, regional handeln

Die Metropolregion Hamburg zählt zu den führenden europäischen Wirtschaftsstandorten mit einem großen Potenzial an Fachkräften 52

Die Zukunft baut auf Tradition

Digitalisierung und Strukturwandel von Arbeitswelt, Einzelhandel, Produktion und Logistik führen zu neuen Anforderungen an gewerbliche Flächen 53

Hohe Nachfrage, steigende Kosten

Die Bevölkerung in Hamburg wächst weiterhin. Neue Entwicklungen im Wohnungsbau generieren Identität und Anziehungskraft durch einen engen Bezug zum Wasser 58

IMPRESSUM

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch
(verantw. Chefredakteur),
Michaela Burgdorf, Gerald Makuzwa,
Hans-Walter Neunzig, Jörg Seifert
(Chef vom Dienst), Katharina Schiller

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2022)
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

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477 E-Mail: jonas.miller@
haufe-lexware.com

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelbild

gettyimages/Westend61

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Iris
Bode, Jörg Frey, Matthias Schätzle,
Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Bildnachweis

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

Global vernetzt, regional handeln



Die Metropolregion Hamburg zählt zu den führenden europäischen Wirtschaftsstandorten mit einem großen Potenzial an Fachkräften, guter Verkehrsanbindung und innovativen Start-ups.



„Ein vitales Start-up-Ökosystem in Hamburg ist essenziell für die Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit unserer Stadt.“

Rolf Strittmatter, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Hamburg Invest

Oben: Der erweiterte Hauptbahnhof vereint Tradition und Moderne.

Die aktuelle Gaskrise führt eindrucksvoll vor Augen, wie notwendig die Transformation hin zur Nutzung erneuerbarer Energien ist. Als Schlüsselement für das Gelingen der Energiewende gilt die Wasserstoff-Technologie. Die Standorte Hamburg, Bremen/Bremerhaven und Stade konnten sich in einem Wettbewerb des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur für das Innovations- und Technologiezentrum für Wasserstoff in der Luft- und Schifffahrt („ITZ Nord“) durchsetzen. Dieses soll Start-ups sowie KMU bei der Umsetzung ihrer Wasserstoff-Vorhaben unterstützen.

SMART BUILDING DATA HUB HAMBURG Auf dem Weg zur Smart City nimmt Hamburg eine Vorreiterrolle ein. Die Stadt erreichte im Smart City Index 2021 des Digitalverbands Bitkom mit 88,1 von 100 möglichen Punkten erneut den ersten Platz. Ein konkretes Smart-City-Projekt plant die Kooperation von Edge, HafenCity Universität und HafenCity Hamburg. Ihr Ziel: der Aufbau eines „Smart Building Data Hub“. In dem Projekt soll erarbeitet werden, wie Smart Buildings digital mit Smart Neighbourhoods und der Smart City interagieren und so zu einer ganzheitlichen Stadt- und Quartiersentwicklung beitragen.

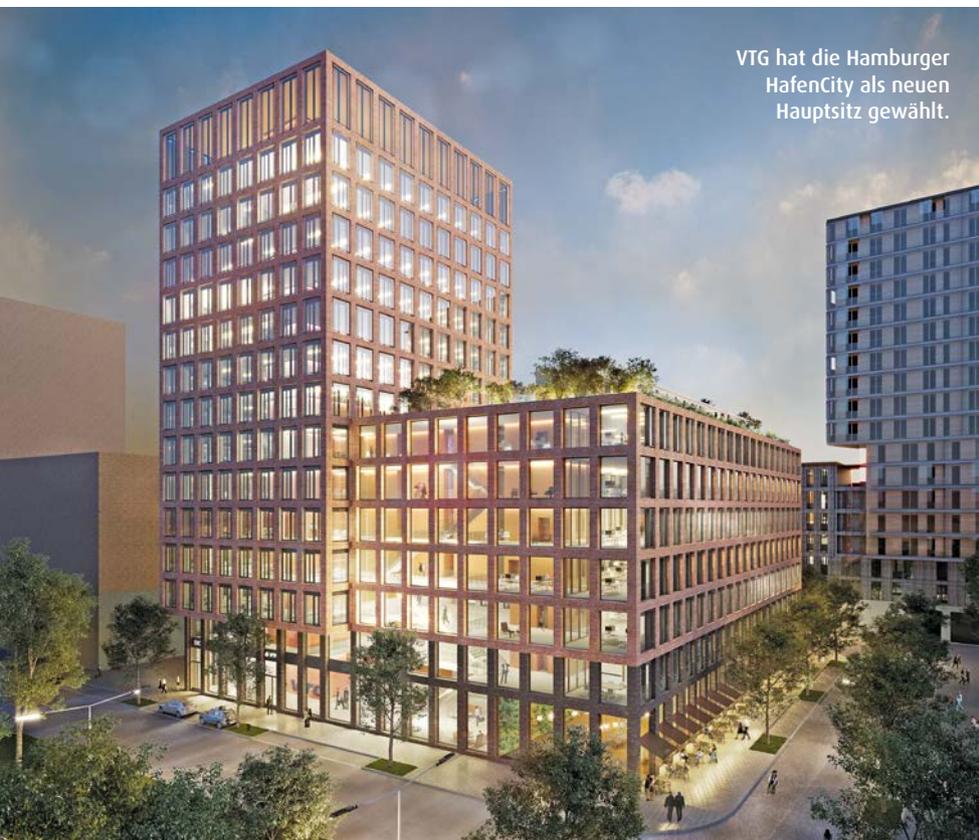
Im Jahr 2021 zeigten sich die Hamburger besonders gründungsfreudig: Mit 5.107 Neugründungen erreichte die Elbmétropole ihren höchsten Wert seit 2008. Auf mehr Transparenz und Sichtbarkeit für das Hamburger Start-up-Ökosystem zielt die neue Plattform „Startup City Hamburg“. „Startup City Hamburg ist der digitale Anlaufpunkt, um die Initiativen und Aktivitäten im Start-up-Ökosystem branchen- und themenübergreifend noch stärker zu bündeln und zu vernetzen“, sagt Rolf Strittmatter, Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Hamburg Invest.

MEHR PLATZ AM HAUPTBAHNHOF „Unser Hauptbahnhof ist die Herzkammer von Hamburg, den rund 550.000 Menschen täglich nutzen. Durch den Deutschlandtakt wird sich die Zahl der Menschen, die den Hauptbahnhof nutzen, in 20 Jahren auf täglich 750.000 Menschen erhöhen“, sagt Anjes Tjarks, Hamburgs Senator für Verkehr und Mobilitätswende. Daher ist eine Erweiterung (siehe Bild oben) geplant. Sieger des städtebaulichen Wettbewerbs ist das Hamburger Büro bof Architekten mit den Berliner Landschaftsarchitekten hutterreimann. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Die Zukunft baut auf Tradition

Digitalisierung und Strukturwandel von Arbeitswelt, Einzelhandel, Produktion und Logistik führen zu neuen Anforderungen an gewerbliche Flächen. Hamburg setzt daher auf die Transformation von Immobilien und die Belebung brachgefallener Areale.



VTG hat die Hamburger Hafencity als neuen Hauptsitz gewählt.

Der Gewerbeflächenmarkt in der Metropolregion Hamburg präsentierte sich 2020 trotz Corona-Pandemie erstaunlich stabil. Drei Viertel der Nachfrage kam laut Gewerbeflächenmonitoring-Bericht 2021 aus der unmittelbaren Region. Insgesamt wurden rund 203 Hektar vermarktet, sieben Prozent mehr als im Vorjahr. Das Gewerbeflächenangebot umfasste Stand September 2021 insgesamt 1.771 Hektar auf 661 Flächen. Davon sind 1.209 Hektar sofort verfügbar.

Über die nächsten fünf Jahre hinaus gibt es für weitere 241 Hektar Planungsabsichten. Im Hinblick auf die Fehmarnbeltquerung zeigt sich bereits vor Fertigstellung eine erhöhte Flächennachfrage entlang der A 1.

IMMOBILIENPORTAL SCHAFFT TRANSPARENZ Flächen sind auch in Hamburg ein knappes Gut. Um die Suche nach geeigneten Gewerbeflächen oder Büros für Unternehmen zu vereinfachen, bietet das Immobilienportal der Wirtschaftsför-



Ein gemischt genutztes Gebäude mit zwei Hotels ersetzt das C&A-Haus in der Mönckebergstraße.

derung Hamburg Invest (<https://invest-immobilien.hamburg>) eine umfangreiche Übersicht über den Hamburger Gewerbeflächenmarkt. „Die Wirtschaft investiert nach wie vor stark in Hamburg. Der Schwerpunkt liegt auf innovativen und nachhaltigen Projekten. Dabei nehmen wir vor allem eine erhöhte Nachfrage von KMU sowie von Start-ups wahr“, berichtet Hamburg-Invest-Geschäftsführer Rolf Strittmatter.

NEUE RÄUME FÜR URBANE PRODUKTION

Neben urbanen Quartieren und Wohnraum benötigt Hamburg Flächen für die urbane Produktion und Gewerbe. Zwischen der Hafencity im Westen und Hamburgs zweitgrößtem Industriegebiet Billbrook im Osten entsteht mit dem Billebogen hierfür ein zentraler Raum. Der Billebogen im Bezirk Hamburg-Mitte umfasst eine Gesamtfläche von etwa 79 Hektar. Aufgrund der starken Lärmexposition durch Hauptverkehrsachsen wie die Billhorner Brückenstraße und die Fern- und Güterbahn ist Wohnen hier nur begrenzt möglich. Der Entwicklungsfokus des Billebogens liegt daher auf innovativen gewerblichen Nutzungen sowie auf Forschung und Entwicklung, Start-ups, Makerspaces und kreativen Ideenschmieden.

Neben dem Gelände des Neuen Hucklepackbahnhofs bietet sich als weiterer Standort für urbane Produktion vor allem das Billebecken im Nordosten an. In dem 2021 ausgelobten städtebaulichen Workshopverfahren wurde der Funktionsplanentwurf des Büros Lorenzen Mayer Architekten mit Atelier Loidl prämiert. »



Für die Produktion des neuen Modells A321 XLR baut Airbus eine Großmontagehalle.



Unweit der Hafencity bezieht ek robotics im Frühjahr 2023 ein neues Headquarter.

Auf dem Hammerbrooklyn.Digital-Campus am Rande der Hamburger Innenstadt startet Art-Invest Real Estate mit dem zweiten Bauabschnitt. Der Standort soll sich bis 2028 zum Zukunftsstandort der digitalen Transformation in Hamburg entwickeln. Nach einem Entwurf von Spine Architects entsteht hier bis 2024 der 16-geschossige Holzhybridbau „Treetop Tower“. Ein Ensemble aus drei weiteren Gebäuden nach den Plänen des Züricher Architekturbüros EM2N firmiert unter dem Namen „Big Market“. Die Fertigstellung des rund 50.000 Quadratmeter großen Komplexes ist für 2028 geplant.

MARKTORIENTIERTE UMNUTZUNG Kommen Gewerbeflächen in die Jahre oder entsprechen nicht mehr den Anforderungen des Markts, bieten sich Umnutzungen an. Neue gesetzliche Regelungen erhöhen die wirtschaftliche Attraktivität der Transformation gegenüber Abriss und Neubau. So wandelt Aurelis Real Estate in Hamburg-Harburg eine ehemalige Großmarkthalle von insgesamt rund 12.000 Quadratmetern mit Büro- und Sozialflächen in eine Multi-Tenant-Nutzung um. Auf dem knapp 34.000 Quadratmeter

großen Grundstück in der Schlachthofstraße sieht das Unternehmen in der angrenzenden Freifläche zudem Potenzial für einen Neubau mit zusätzlichen Gewerbeflächen.

STANDORTERWEITERUNG BEI AIRBUS Der Flugzeughersteller Airbus erweitert sein Werk in Hamburg-Finkenwerder mit dem Bau einer Großmontagehalle, in der künftig die Produktion des neuen Modells A321 XLR erfolgen soll. Der Hangar soll bis zu 38 Meter hoch und zum Arbeitsplatz für rund 100 Airbus-Mitarbeitende werden. Die Fertigstellung ist für Mitte 2022 vorgesehen. Vor den Toren des Werkes bauen die Hamburger property team gemeinsam mit HIH Real Estate bis 2024 ein neues Dienstleistungszentrum mit rund 27.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche.

Nicht erst seit dem Ausbruch der Corona-Pandemie sind moderne Bürokonzepte nicht mehr ohne Homeoffice und New Work mit Open Spaces, Ruhezeiten, Flexoffices, Coworking und Pop-up-Meeting-Flächen denkbar. „Viele Unternehmen und auch Behörden haben ihre Anforderungsprofile an zukunftsweisende

Arbeitskonzepte angepasst und treffen nun ihre Anmietungsentscheidungen. Hamburger Firmen suchen hauptsächlich Neubauflächen in zentraler Lage“, beschreibt Andreas Rehberg, Sprecher der Geschäftsführung von Grossmann & Berger, die Entwicklung. Mit 305.000 Quadratmetern erzielte der Bürovermietungsmarkt Hamburg in den ersten sechs Monaten des Jahres über ein Drittel mehr Flächenumsatz als im Vorjahr.

Im Elbbrücken-Quartier in der Hamburger Hafencity setzt DC Developments auf Baufeld 101 ein Platin-zertifiziertes Bürohochhaus um. Der Entwurf des Projekts mit einem Investitionsvolumen von rund 180 Millionen Euro stammt von Steidle Architekten. Ankermieter wird das Waggonvermietungs- und Schienenlogistikunternehmen VTG. Verteilt auf einen Riegel- und Turmbau mit 60 Meter Höhe entstehen rund 18.000 Quadratmeter flexible Büroflächen. Im Erdgeschoss wird es teilweise publikumswirksame Flächen geben. Die Fertigstellung ist für 2026 geplant.

TRANSFORMATION EINER REISFABRIK

Auf einem 17.000 Quadratmeter großen Grundstück einer ehemaligen Reisfabrik im Hamburger Hafen entwickelt Family Value Management in mehreren Bauabschnitten den neuen Unternehmens- und Industriestandort Peute Dock. Im ersten Schritt entsteht auf der Hamburger Elbinsel Veddel die ek robotics Firmenzentrale. Das Gebäudeensemble, das Anfang 2023 bezogen werden soll, besteht aus einem L-förmigen Bürokomplex mit 4.823 Quadratmeter Fläche auf fünf Etagen sowie einer Produktions- und Fertigungshalle mit 3.168 Quadratmeter Fläche. Das Gebäude wurde vom Hamburger Architekturbüro hörter + trautmann entworfen.

IM DIENSTE DER NACHHALTIGKEIT

Im Hamburger Westen realisiert AVW Immobilien das sechsstöckige Bürogebäude Timber Office in Holzhybridbauweise und fünf begrünten Dachterrassen. Insgesamt wird das Objekt über eine Gesamtmietfläche von rund 3.500 Quadratmetern verfügen. Die verwendete Keramik-Fassade ist komplett recycelbar. Das Gebäude er-

hält eine DGNB-Gold-Zertifizierung für Nachhaltigkeit und wurde im Rahmen eines Green-Lease-Mietvertrags an die Elis Textilmanagement vollvermietet. „Zukunftsgerechte Gebäude sollten nicht nur ästhetisch überzeugen, sie müssen auch wirtschaftlich und klimagerecht, von hoher Qualität und lange nutzbar sein“, so Dorothee Stapelfeldt, Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen.

INNENSTADT UND EINZELHANDEL NEU DENKEN Der Hamburger Einzelhandelsumsatz legte 2021 um 7,4 Prozent zu, so das Statistikamt Nord. Auch die Besucherfrequenz näherte sich in der Spitalerstraße, einer der zentralen Einkaufsstraßen der Stadt, fast wieder dem Vor-Corona-Wert an. Der Flächenumsatz legte laut JLL in den ersten sechs Monaten 2022 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 303 Prozent zu. Die Spitzenmiete liegt in der Spitalerstraße stabil auf einem Niveau von 265 Euro pro Quadratmeter.

Dennoch spüren auch Hamburgs Einzelhändler die Konkurrenz des Online-Handels sowie die Folgen von Coronapandemie und Ukraine-Krieg. „Unsere Innenstadt ist die Visitenkarte Hamburgs. Ihre Attraktivität als zentraler Ort des gesellschaftlichen Lebens und des Einzelhandels soll auch in Zukunft erhalten bleiben. Dazu muss sich die Innenstadt fortlaufend den Trends und Anforderungen der Zeit anpassen“, stellt Hamburgs Erster Bürgermeister Peter Tschentscher fest. Mit dem Handlungskonzept Innenstadt, dem „Runden Tisch Innenstadt“ und einer Innenstadtkoordinatorin als zentraler Anlauf- und Vernetzungsstelle soll die innerstädtische Nutzungsvielfalt vorangetrieben werden.

WARENHÄUSER ZU MIXED-USE-GEBÄUDEN

Die Zukunft der Warenhäuser steht nicht nur in Hamburg seit Längerem auf der Kippe. Immer häufiger erfolgt daher ihre Umwandlung in gemischt genutzte Gebäude durch Kernsanierung oder Abriss und Neubau. So realisiert Redevco Services Deutschland am Standort des ehemaligen C&A-Hauses in der Mönckebergstraße 9 eine klimaneutrale Mixed-Use-Immobilie mit Hotel, Gastronomie und Einzelhandel.

In Anlehnung an die Nachbarschaft sieht der Entwurf des Londoner Architekturbüros Sergison Bates architects ein Kontorhaus aus Backstein mit einer Nutzfläche von rund 15.000 Quadratmetern auf zehn Etagen vor. Hotelbetreiber ist die Schweizer Hotelmanagement-Gruppe SV Hotel.

In der Mönckebergstraße 3 plant Tishman Speyer eine Umnutzung des 1913 erbauten Klöpferhauses. Im Jahr 1965 baute die Kaufhof-Gruppe das Gebäude hinter der historischen Fassade zu einem Kaufhaus um und betrieb es bis 2020. „Die gemischt genutzte Immobilie soll zukünftig moderne und flexible Büroflächen, kuratierte Einzelhandels- und Kulturflächen sowie potenziell auch Wohnflächen bieten“, berichtet Nils Skornicka, Managing Director und Head of Acquisitions für Northern and Central Europe bei Tishman Speyer.

Mit dem Timber Office entsteht ein nachhaltiges Leuchtturmprojekt in Holzhybridbauweise.



Bis 2026 entsteht im rückwärtigen Teil des Alten Walls ein gemischt genutztes Quartier.



URBANES QUARTIER AM ALTEN WALL Nach dem Umbau und der Sanierung der Bebauung am Alten Wall 2-32 steht nun die Neugestaltung des Alten Walls 40 an. In dem ausgelobten städtebaulichen Wettbewerb überzeugten Winking Froh Architekten mit ihrem Konzept für den hinteren Straßenabschnitt Richtung Rödingsmarkt. Geplant ist ein Quartier mit einem Nutzungsmix aus Büro-, Einzelhandels- und Wohnflächen auf rund 40.000 Quadratmetern. Die aktuelle Bestandsfläche, die in Teilen erhalten bleibt, wird dabei um rund 20.000 Quadratmeter nachverdichtet. Auf einem Teil des ehemaligen Sofitel-Areals werden Ennismore und die Ghotel Group ein Hotel der Lifestyle-Marke The Hoxton betreiben. Die Fertigstellung ist für 2026 geplant. <<

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Wir sollten uns mehr engagieren als die Politik von uns fordert

Seit 1992 führt **Dennis Barth** das Hamburger Immobilienunternehmen Procom Invest als Geschäftsführer. Hier spricht der erfahrene Projektentwickler über die DNA seines Unternehmens und Verantwortung für die Welt von morgen

Für diejenigen, die Procom Invest nicht kennen: Wofür steht das Unternehmen?

Wir verstehen uns als versierter Partner aller Akteure, die an qualitativer Exzellenz in der Projektentwicklung interessiert sind. Wir planen nachhaltig, sozialverträglich und stets mit wachem Blick auf den jeweiligen Standort. Unsere Projekte setzen wir energetisch auf neuestem Stand um. Mit unserem Wirken möchten wir die Stadtentwicklung bereichern. Procom verfügt über einen Erfahrungsschatz aus fast 50 Jahren Planung und Realisierung von Bauprojekten – vom Supermarkt bis zu Einkaufszentren, von Büro- und Wohngebäuden bis zu kompletten Quartieren. Unsere Kunden schätzen unsere Zuverlässigkeit, unser Know-how und finanzielle Solidität. Dass wir in diesem mitunter recht hochtourigen Geschäft hanseatische Tugenden nicht aus dem Blick verlieren, wird uns positiv gespiegelt.

Sehr lange war die unternehmerische DNA von der Entwicklung von Handelsimmobilien geprägt. Heute ist das Tätigkeitsfeld sehr viel breiter...

Allerdings. Procom hat sich den Ruf als einer der führenden Spezialisten für Handelsimmobilien in Deutschland über Jahrzehnte hin erarbeitet. Viele Dutzend Fachmarktzentren, Einkaufszentren, Nahversorger und ähnliche Bauprojekte haben wir realisiert. Dafür wurden und werden wir in der Branche – so ist unser Eindruck

– bundesweit geschätzt. Allerdings hat sich die Handelslandschaft durch die Digitalisierung und das zunehmende Online-Geschäft nachhaltig verändert. Hierauf haben wir uns frühzeitig eingestellt.

Was heißt das konkret? Procom entwickelt heute in städtischen Strukturen und an Magistralen keine eingeschossigen Supermärkte mit ebenerdigen, riesigem Kundenparkplätzen mehr. Die Grundstücke sind viel zu wertvoll, der Flächenverbrauch ist viel zu hoch. Klassische Lagen solcher Solitäre an den Magistralen gelten mittlerweile als hochattraktiv zur Nachverdichtung mit Wohnungsbau.

Wobei Wohnen ja nicht nur bei Procom in vielen Projekten mit anderen Nutzungen kombiniert wird. So ist es. Denn die Lebensbereiche Wohnen, Arbeiten, Einkaufen und Freizeit wachsen zusammen, dafür gilt es stadtplanerisch kurze Wege zu ermöglichen. Trend der Stadtentwicklung ist, in neuen Quartieren eine ausgewogene Mischung verschiedener Nutzungen umzusetzen. Das tut auch Procom. Sich auf nur eine Immobilienart zu fokussieren, entspräche einfach nicht mehr dem Zeitgeist moderner Stadtentwicklung.

Deshalb ist Procom heute als breit aufgestellter Entwickler in den Assetklassen Einkaufen, Wohnen, Arbeiten

„Procom verfügt über einen Erfahrungsschatz aus fast 50 Jahren Planung und Realisierung von Bauprojekten“

und Genießen unterwegs. Diese unternehmerische Entwicklung ist im Grunde eine logische Konsequenz aus den massiven Veränderungen in unserem Alltag. Und damit sind wir ja nicht allein in der Immobilienbranche, das muss man klar sagen. Weil wir den Handel und dessen Wandel aufgrund unserer Historie aber vielleicht besser als manche Wettbewerber verstehen, bieten wir uns als idealer Partner für zukunftsorientierte Quartierentwicklungen an und verstehen uns als Impulsgeber zur Revitalisierung von Innenstädten.

Lautet der Untertitel des Firmennamens deshalb „Die Stadtgestalter“? Diese Subline beschreibt, was wir tagtäglich tun: Wir bringen uns mit unserem fleißigen

Team, unserer Expertise, unseren Ideen und Konzepten in die Gestaltung kleiner, mittlerer und großer Städte in ganz Deutschland ein. Gerade die Innenstädte stehen vor großen Herausforderungen, um wieder attraktiv für die Menschen zu werden. Dafür engagieren wir uns.

Schalten wir doch mal einen kleinen Werbeblock: Was macht Procom aus Ihrer Sicht ganz besonders gut? Eine unserer Stärken sehe ich darin, dass wir in der Lage sind, unsere Ideen in nachhaltige Projekte zu verwandeln. Dank hervorragender Netzwerke kommen wir an die dafür optimalen Grundstücke, können zudem als kapitalstarker Investor auftreten. Wo uns Kritik und Skepsis begegnen, setzen wir auf Dialog. Die Interessen aus Sicht der Stadtentwicklung, der Politik und der Wirtschaftlichkeit zusammenzuführen, Menschen mitzunehmen, eine möglichst breite Akzeptanz für unsere Bauprojekte zu erreichen, ist uns wichtig und unsere Stärke.

Beschreiben Sie den „kapitalstarken Investor“ mal etwas genauer. Was bedeutet das für das Development der Procom? Dank langjähriger sehr erfolgreicher Arbeit als Firmengruppe haben wir selbst eine Finanzkraft, die uns nicht so sehr abhängig macht von dritten Kapitalgebern. Wir kooperieren gern mit Banken und anderen Finanzpartnern, können aber im Zweifelsfall auch selbstbewusst mit eigenen Mitteln das realisieren, an das wir glauben. Das gibt uns eine gewisse Freiheit und Unabhängigkeit, die in globalen Krisensituationen wie wir sie verstärkt erleben, enorm wertvoll ist.

Aus den globalen Krisenszenarien resultieren Herausforderungen für die ganze Baubranche. Die Zinsentwicklung beispielsweise, die Explosion der Energiepreise, die Störung der Lieferketten ... Die Welt, in der wir leben, verlangt Stärke auf allen Ebenen. Sehr wahrscheinlich wird sich der Markt in naher Zukunft aufgrund der schwierigen Bedingungen stark bewegen. Procom ist hierfür gut gerüstet. Wir stellen uns übergeordneten Bedingungen, auf die wir so gut wie kei-

nen Einfluss nehmen können. Mit Team-Power, Kreativität und am Ende eben auch mit wirtschaftlicher Potenz.

Auch Procom kommt an Themen wie Digitalisierung, ESG und Mobilitätswende nicht vorbei. Welche Konzepte verfolgen Sie hier mit Ihrer Mannschaft?

Apropos Mannschaft: Unsere Belegschaft ist eine gute Mischung aus engagierten Frauen und Männern, aus erfahrenen, langjährigen Mitarbeitenden und jungen, talentierten Menschen, die innovative Ideen einbringen. Das ist auch zwingend erforderlich in Anbetracht der genannten Herausforderungen. Wir übererfüllen mittlerweile viele Standards, laufen den rasanten Entwicklungen in der Digitalisierung und beim komplexen Thema ESG nicht hinterher, sondern verfolgen den Anspruch, hier besonders gut und



ZUR PERSON Dennis Barth wirkt seit 1992 als Geschäftsführer für Procom. Er genießt einen Ruf als bundesweiter Netzwerker sowie exzellenter Strategie. Er engagiert sich u.a. im Plenum der Handelskammer Hamburg, im Vorstand des Trägerverbands Innenstadt und als Beiratsmitglied der Nord LB.

innovativ zu sein und damit Vorteile im Wettbewerb zu erzielen.

Können Sie das an einem Beispiel veranschaulichen? Exemplarisch lässt sich das beim Thema Mobilität darstellen: Gemeinsam mit dem Team der Haspa PeB entwickeln und realisieren wir für die Deutsche Bahn und die Stadt Hamburg den Neubau des Regional- und Fernbahnhofs Hamburg-Altona. Das Großprojekt verstehen wir als einen maßgeblichen Beitrag zur Mobilitätswende, die der Senat in Hamburg betreibt und forcieren möchte.

Und wo sehen Sie Procom in puncto Nachhaltigkeit? Dazu zwei Aspekte: Zunächst einmal erfordern der Klimawandel und die Ressourcenverknappung entschiedenes Handeln all derer, die in der Baubranche tätig sind. Procom sieht es als geboten an mehr zu tun als es der Staat gesetzlich vorsieht. Aus Verantwortung für eine klimafreundliche Zukunft sind wir aufgefordert, eigeninitiativ tätig zu werden. Das betrifft den Einsatz regenerativer Energien oder ökologischer Baustoffe ebenso wie die Kalkulation bezahlbarer Mieten und insbesondere die Realisierung von sozialem Wohnraum und den Bau von Kindergärten, Senioreneinrichtungen und ähnlich wichtigen Modulen für ein funktionierendes Zusammenleben in den Städten.

Ihr Appell lautet, sich hier engagierter zu zeigen als es der Staat von Ihnen verlangt? Richtig. Und dabei geht es nicht darum, den Musterschüler zu spielen. Es geht um eine grundsätzliche Haltung aus einer Selbstüberzeugung heraus. Als Baubranche verursachen wir einen zu hohen CO₂-Ausstoß, klassisches Bauen ist per se alles andere als klimafreundlich. Das müssen wir schleunigst ändern. Deshalb ist es unser Ziel, mit unseren Projekten Zeichen zu setzen. Der Weg zu mehr Klimaschutz ist das Ziel. Auf diesem Weg gilt es diejenigen mitzunehmen und einzubinden, um die es geht: die späteren Nutzer sowie das Umfeld. Von einem gut gemachten Projektmanagement profitieren alle. Unser Team gibt Tag für Tag alles, damit uns dies gelingt. «

Hohe Nachfrage, explodierende Kosten

Die Bevölkerung in Hamburg wächst. Die Bautätigkeit hält mit der steigenden Nachfrage nicht Schritt. Neue Entwicklungen generieren Identität und Anziehungskraft durch einen engen Bezug zum Wasser.

Hamburg zählt zu den wachsenden Städten. Zwischen 2015 und 2021 weist das Statistikkamt Nord einen Anstieg der Bevölkerungszahl von 1,78 auf knapp 1,85 Millionen aus. Bis 2035 prognostizieren die Statistiker ein weiteres Plus auf 2,03 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner. Die hohe Nachfrage nach Wohnraum stellt für die Stadt eine Herausforderung dar. Im Jahr 2021 wies die Bautätigkeit nach Angaben des Statistikkamts Nord eine deutlich geringere Dynamik auf als im Vorjahr. Mit 7.836 neuen Wohnungen sanken die Fertigstellungen um 30,5 Prozent. „Viele Investoren und Bauherren sind von den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Wohnungsbau verunsichert. Neben der schwierigen wirtschaftlichen Lage seit Beginn der Pandemie und den gleichzeitig stark gestiegenen Grundstückspreisen spielen dabei vor allem die Ressourcenknappheit in vielen Bereichen und infolgedessen die teils extrem gestiegenen Preise für Baumaterial eine Rolle“, berichtet Dorothee Stapelfeldt, Hamburgs Senatorin für Stadtentwicklung und Wohnen. Mit 9.852 genehmigten Wohnungen wurde die vom Bündnis für das Wohnen in Hamburg gesetzte Zielmarke von 10.000 genehmigten Wohnungen zwar nur knapp erreicht. Dennoch gelten das

„Bündnis für das Wohnen in Hamburg“ mit der Wohnungswirtschaft und der „Vertrag für Hamburg – Wohnungsneubau“ zwischen Senat und Bezirken bundesweit als Erfolgsrezept.

PREISE STEIGEN DEUTLICH Der Gutachterausschuss für die Stadt Hamburg weist in seinem aktuellen Grundstücksmarktbericht für 2021 steigende Preise in allen Wohnsegmenten aus. Eigentumswohnungen kosteten 15 Prozent mehr als im Vorjahr. Durchschnittlich schlug eine Neubauwohnung in mittlerer Lage mit Fahrstuhl und Einbauküche mit 7.400 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche zu Buche. Ein- und Zweifamilienhäuser einschließlich Grundstück legten um 17 Prozent zu. Für ein freistehendes Einfamilienhaus mussten Käufer im Schnitt 1,2 Millionen Euro zahlen. Die Quadratmeterpreise für Mehrfamilienhäuser er-

höhten sich um zwölf Prozent auf 4.300 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Im Schnitt wurde das 32,5-Fache der Jahresnettokaltmiete gezahlt.

WOHNEN ÜBER WASSER Die HafenCity gilt als Paradebeispiel einer nachhaltigen Stadtentwicklung. Die inzwischen weit fortgeschrittene Entwicklung soll bis etwa 2030 abgeschlossen sein. Sind Flächen knapp und teuer, lohnt der Bau in die Höhe, insbesondere nah am Wasser. Im Quartier Baakenhafen, dem mit einem Kilometer längsten Hafenbecken der HafenCity, realisieren die Projektentwickler Ludger Inholte (LIP), Otto Wulff und Richard Ditting drei Wohntürme mit insgesamt rund 240 Wohneinheiten. Diese werden in das Hafenbecken gebaut und durch Steganlagen mit dem Ufer verbunden. Aus dem durchgeführten hochbaulichen Workshopverfahren gingen die Büros KCAP B.V.,

Der LIP-Watertower orientiert sich an der Form eines Seesterns.



Barkow Leibinger Gesellschaft von Architekten und Buchner Bründler Architekten als Gewinner hervor. Mit dem Bau wird voraussichtlich 2023/2024 begonnen.

Der LIP-Watertower bildet sich nach dem Entwurf von KCAP B.V. in der Grundform eines Seesterns aus. Er bietet Raum für 62 Wohnungen. Das Gebäude soll nach dem Platin-Standard des HafenCity-Labels zertifiziert werden. Die für das Baufeld 90b von Otto Wulff prämierten Architekten Barkow Leibinger entwickelten einen Entwurf, dessen Grundrissfigur sich aufgefächert präsentiert. Die Wohnungen öffnen sich vom kompakten Kern ausgehend nach außen und sind leicht zueinander versetzt. Der Entwurf von Buchner Bründler Architekten für das Baufeld 92c von Richard Ditting sieht ein Holzhybridhaus vor, mit Platz für 80 bis 85 Eigentumswohnungen. Der Entwurf besticht durch eine scheinbar schwingende Quaderform und eine leichte Silhouette. Die Bauausführung soll nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip ressourcenschonend und emissionsreduziert erfolgen.

Otto Wulff setzt auf eine aufgefächerte Grundrissfigur.



Die verschiedenen Höhen auf Baufeld 113 erzeugen architektonische Spannung.



NACHHALTIGES PILOTPROJEKT In der östlichen HafenCity realisiert Patrizia nach Plänen von Kim Nalleweg Architekten ein nachhaltiges gemischt genutztes Gebäudeensemble mit einem Anteil von 40 Prozent geförderten Wohnungen. Entlang der Lucy-Borchard-Straße entstehen in einem durchgehend siebengeschossigen Gebäude 87 geförderte Mietwohnungen. Direkt am neuen Amerigo-Vespucci-Platz fügt ein eingeschossiger Verbindungskörper einen 13-geschossigen Hochpunkt und ein ebenfalls siebengeschossiges Gebäude zusammen. Hier entstehen 95 freifinanzierte Mietwohnungen. Erstmals bei einem Gebäude kommt dabei die Gradientenbeton-Technologie zum Einsatz, durch die sich das Gewicht einzelner Bauteile um mindestens 50 Prozent verringert und somit graue Energie und graue Emissionen eingespart werden. Ergänzt wird die Wohnnutzung durch eine Kita sowie gewerbliche und publikumsbezogene Nutzungen.

WOHNEN NEBEN DEM MUSEUM Im Quartier Elbbrücken in der östlichen HafenCity entsteht auf den Baufeldern 113 bis 116 ein Gebäudeensemble mit vielfältigen Nutzungen. Highlight ist das Digital Art

Museum, das digitale Kunst des internationalen Künstlerkollektivs „teamLab“ auf rund 7.500 Quadratmeter Gesamtfläche und mit bis zu zehn Meter hohen Decken erlebbar macht. Weitere Bausteine sind rund 600 Miet- und Eigentumswohnungen, ein öffentlich gefördertes Studentenwohnheim mit rund 260 Wohnungen sowie Raum für gastronomische Betriebe und Geschäfte, Coworking-Bereiche und eine Kita im Erdgeschoss. Realisiert wird das Ensemble von ECE, Harmonia Immobilien, Lars Hinrichs und dem Studierendenwerk Hamburg. Die Gewinnerentwürfe des architektonischen Workshopverfahrens für die sieben Gebäudeteile auf vier Baufeldern kommen vom Atelier Kempe Thill, blauraum Architekten (beide Baufeld 113), KPW Papay Warncke und Partner Architekten (Baufeld 114), Heide & von Beckerath (Baufeld 115) sowie Diener & Diener Architekten (Baufeld 116). Die Fertigstellung des Projekts mit einer Bruttogeschossfläche von rund 76.000 Quadratmetern soll schrittweise zwischen Ende 2024 und Anfang 2026 erfolgen. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich auf rund 480 Millionen Euro. <<

Gabrielle Bobka, Bad Krozingen

Im Norden verankert. International vernetzt.

Ob Investment oder Projektentwicklung. Ob Gewerbeflächen, Logistikkimmobilien oder Wohnobjekte. Robert C. Spies bedient als erfahrenes Beratungshaus alle Assetklassen und Bereiche der Immobilienlandschaft.

Besuchen Sie uns auf der EXPO REAL an folgenden Ständen:

// Hamburg B2.430 // Bremen B2.240 // DAVE C2.512

oder jederzeit online unter robertcspies.de.

T 040 325 09 19-90 / T 0421 173 93-0

E info@robertcspies.de

ROBERT C.

SPIES

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

Region- Report

UNTERNEHMERRUNDE Der Baulandbeschluss hat schon Auswirkungen

GEWERBE Flächenmanagement vor großen Herausforderungen

WOHNEN Investoren und Entwickler wandern verstärkt ins Umland ab

Frankfurt

KRISE TRIFFT METROPOLE

BESUCHEN SIE FRANKFURT AM MAIN MIT SEINEN 36 PARTNERN



MESSE MÜNCHEN, HALLE C1, STAND 430/330
4. – 6. OKTOBER 2022



PREMIUM PLUS PARTNER



GROSSE PREMIUM PARTNER



LOGO PARTNER



MEDIEN PARTNER



IHR ANSPRECHPARTNER VOR ORT ZUR EXPO REAL 2022:

Wirtschaftsförderung Frankfurt GmbH,
E-Mail: marketing@frankfurt-business.net



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

die Frankfurter Innenstadt scheint wie immer zu sein und spürt doch die Zeichen der Zeit. Eine zukunftsfähige City funktioniert nicht mehr mit dem Einzelhandel als großem Schwerpunkt. Grundlegende Voraussetzungen für eine attraktive und lebendige Innenstadt sind Nutzungsmischung, Funktionsvielfalt und hohe Aufenthaltsqualitäten. All diese Faktoren prägen bereits die 2018 fertiggestellte neue Frankfurter Altstadt.

Der Masterplan „ErlebnisCity Frankfurt“ entwickelt Strategien und bezieht dabei zukünftige Nutzererwartungen an Lebensraum, Begegnungsort, Konsumwelten und Arbeitsraum mit ein. Bei dem Pilotprojekt „Post-Corona-Stadt: Ideen und Konzepte für die resiliente Stadtentwicklung“, dem urbanen Reallabor „Wohnzimmer Hauptwache 2022“ und der „Agentur des städtischen Wandels“ setzt die Stadt nicht nur auf die Fachexpertise der verschiedenen Projektpartner und relevanten Innenstadttakteure, sondern auch auf eine breite Mitwirkung der Stadtgesellschaft.

Ihre




„Die City funktioniert nicht mehr mit dem Schwerpunkt Einzelhandel.“

Gabriele Bobka, Redakteurin

Inhalt

Editorial 63

Unternehmerrunde

Regulierungen und negative Einflüsse von außen sind ein schlechter Mix. Insbesondere der Baulandbeschluss trägt dazu bei, dass es möglicherweise schon Mitte nächsten Jahres kaum noch Neubau geben könnte 64

Gewerbeflächen zukunftsorientiert steuern

Die Attraktivität der Stadt zieht Unternehmen an, stellt allerdings das Flächenmanagement vor große Herausforderungen 69

Wohnen: City versus Umland

Die Preise und Mieten in Frankfurt steigen seit Jahren. Die Stadt versucht, mit Regulierungen des Wohnungsmarktes gegenzusteuern. Nutzer und Projektentwickler orientieren sich zunehmend stärker ins Umland 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
(verantw. Chefredakteur),
Michaela Burgdorf, Gerald Makuzwa,
Hans-Walter Neunzig, Jörg Seifert
(Chef vom Dienst), Katharina Schiller

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (01.01.2022)
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

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477 E-Mail: jonas.miller@
haufe-lexware.com

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelbild

gettyimages/John Power

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Iris
Bode, Jörg Frey, Matthias Schätzle,
Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Bildnachweis

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

In Kooperation mit



„Man hat dem Wohnungsbau die Tür zugemacht ...“

Gewerbeflächen sind rar gesät in Frankfurt. Mitten in die Regulierungen für Klimaschutz und mehr geförderten Wohnungsbau kam der Krieg mit seinen Auswirkungen auf die Branche. Regulierungen und negative Einflüsse von außen sind ein schlechter Mix. Insbesondere der Baulandbeschluss trägt dazu bei, dass es möglicherweise schon Mitte nächsten Jahres kaum noch Neubau geben könnte.



Herr Dr. Westphal, was ist seit letztem Jahr geschehen?

Westphal: Corona haben wir gut gemeistert. Mobile Arbeit ist bei uns inzwischen normal geworden. Das wollen wir auch mit New Work weiterführen, sodass wir auch einige der neu angemieteten Standorte aufgeben werden. Wir haben 100-jähriges Firmenjubiläum gefeiert. Das hat uns sehr umgetrieben.

DIE TEILNEHMER

Fabian Klingler,
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender, Aberdeern

Christian Wings,
Abteilungsleiter Real Estate Finance Region Süd bei der Helaba

Oliver Schwebel,
Geschäftsführer Wirtschaftsförderung Frankfurt

Dr. Constantin Westphal,
Geschäftsführer Nassauische Heimstätte

Klingler: Trotz des neuen Zinsumfeldes sind wir in den letzten zwölf Monaten im Immobilien-Bereich um 800 Millionen Euro gewachsen. Wir haben in unserem Portfolio jetzt etwa 80 Prozent Wohnimmobilien. Auf die sind Investoren nach wie vor sehr stark fokussiert. Auch unsere Problematik ist, dass die zehnjährigen Zinsen nicht mehr bei einem, sondern bei drei Prozent liegen und dass KfW-Förderungen gekürzt werden.

Bitter für die Investoren ...

Klingler: Diese Komponenten ermöglichen, die Preise tatsächlich noch zahlen zu können. Das hat sich verändert. Wenn Sie eine risikolose Bundesanleihe für ein Prozent weniger bekommen, überlegen Sie sich gut, ob Sie das Immobilienrisiko auf sich nehmen wollen.

Werden Investoren abspringen?

Klingler: Wir haben im Wohnungsneubau komplett indexierte Mieten. Das hat ein Bond in der Regel nicht. Also sprechen nicht alle Argumente gegen Immobilien. Der Entwickler muss eine höhere Miete ansetzen, um die Investition wirtschaftlich zu gestalten. Die Frage ist natürlich, wie sich das Thema Mietregulierung weiterentwickelt.

Wie ist die Helaba bis jetzt durch die Pandemie gekommen?

Wings: Alles in allem, gut. Wir hatten in den letzten beiden Jahren eine positive wirtschaftliche Entwicklung und konnten unsere Kunden bei zahlreichen Transaktionen und auch bei der Transformation zur Nachhaltigkeit begleiten.

Wie geht es Frankfurt wirtschaftlich?

Schwebel: Wir haben im letzten Jahr deutlich an Arbeitsplätzen zugelegt, wir sind aktuell bei 611.000 sozialversicherungspflichtigen und 130.000 freiberuflich Beschäftigten, das heißt, es gibt fast so viele Beschäftigte wie Einwohner.

Und politisch?

Schwebel: Wir haben eine neue Stadtregierung, die im September 2021 ihre Arbeit aufgenommen hat. Sie ist mit strikten Maximen angetreten: keine Flächenversiegelung und eine deutlich höhere Aktivierung aller Maßnahmen im Bereich Klimaschutz.

Auch hier: bitter für Investoren ...

Schwebel: Die Stadtregierung hat natürlich ihre Gründe. Wir stellen aber fest, dass die Bautätigkeit in der Stadt zum jetzigen Zeitpunkt nicht gelitten hat.



„Man setzt durchaus wieder mehr auf Büro und weniger auf Wohnen.“

Oliver Schwebel, Geschäftsführer
Wirtschaftsförderung Frankfurt

„Ohne Förderung sind Bauen und gleichzeitig Klimaneutralität nicht leistbar, weder im Bestand noch im Neubau!“

Dr. Constantin Westphal,
Geschäftsführer Nassauische Heimstätte

Gar keine Flächenversiegelung mehr?

Schwebel: Es könnte in die Richtung gehen, dass bei neuen Flächen Unternehmen zum Zuge kommen, die im Bereich erneuerbarer Energien arbeiten bzw. die besonders nachhaltig sind.

Klingler: Bei allem Verständnis, ich weiß nicht, wie Neubau ohne Versiegelung stattfinden soll. Natürlich schießen wir hier auch manchmal übers Ziel hinaus: Wenn ich große Bauprojekte sehe, die die gesamte Fläche komplett unterirdisch mit einer Tiefgarage verbinden, ist das natürlich auch ein Extrem.

Hat sich der Finanzierungsanteil von Bestandssanierungen erhöht?

Winges: Das können wir pauschal nicht feststellen. Bei Flächenoptimierungen und Neuvermietungen ist ein entsprechender Finanzierungsbedarf auch mit Blick auf Nachhaltigkeitskriterien zwar auch bei Ankäufen häufig nachgefragt, jedoch gibt es natürlich weiterhin auch Neubauten bzw. neuwertige Objekte, die es zu finanzieren gilt. Hier ist kein merkliches Ungleichgewicht zu erkennen.

Wie geht es dem Büromarkt in Frankfurt?

Winges: Zumindest was die erste Jahreshälfte betrifft, ist der Vermietungsmarkt recht stabil, was zeigt, dass die Flächenangebote den gesuchten Anforderungen entsprechen. Natürlich spielt bei den Bestandsgebäuden die ESG-Thematik zunehmend eine größere Rolle.

Gibt es das klassische Büro weiter?

Winges: Eher nicht. Flächen müssen flexibler sein. In neuen Bürostrukturen wird man größere Allgemeinflächen benötigen. Das wird in Summe wohl dazu führen, dass sich das Flächenerfordernis gar nicht großartig abschwächen wird.

Sind sich alle Immobilieneigentümer dieser Tatsache bewusst?

Winges: Ja, sie handeln auch entsprechend. Immobilien, die künftig in Sachen Nachhaltigkeit und Flexibilität nicht die erforderlichen Kriterien erfüllen, werden es am Markt schwer haben.

Schwebel: Der Frankfurter Büromarkt ist wirklich auf dem Vormarsch. Oft mieten Firmen aus der Peripherie neue Flächen in der Innenstadt an. Gerade in der Innenstadt sind neue Büroflächen entstanden. Und die unterscheiden sich stark von denen anderer Städte.

Von welchen Branchen kommt das Wachstum her?

Schwebel: Zum einen kommt es aus der Finanzwirtschaft. Wir haben ca. acht bis neun Prozent Beschäftigte mehr im Banking-Bereich als noch vor fünf Jahren. Im Bereich Consulting, Wirtschaftsprüfung, Internationale Kanzleien sind wir gewachsen von 59.000 Beschäftigten auf 78.000. Außerdem ist der IT-Sektor extrem nachgefragt, die Beschäftigtenzahl ist von 30.000 auf 43.000 gestiegen.

Was ist mit der Innenstadt?

Schwebel: Jedenfalls kann man nicht sagen, dass sie verödet ist. Im letzten halben Jahr sind ungefähr 30 bis 40 Prozent der Leerstände abgebaut worden. Es gibt eine Menge von neuen Konzepten im Hotel- und Gastronomiebereich. Die Frequenzen in der Stadt sind ungefähr zehn bis 20 Prozent höher als im Jahr 2019. Insgesamt sind wir aktuell auf dem Vor-Corona-Niveau plus zehn Prozent.

Werden immer noch mehr Wohn- als Gewerbegebiete ausgewiesen?

Schwebel: Das Problem ist nicht gelöst. Es fehlen 170 Hektar auf dem Gewerbeflächenmarkt. Diese Zahl setzt sich aus dem Bedarf zusammen, der von Unternehmen kommt, die wachsen wollen, aber nicht können, und aus den Flächen, die wir gewerblich verloren haben. Und weil keine Wohnbaufläche ausgewiesen wird, versucht der Wohnungsbau weiterhin, Gewerbeflächen zu akquirieren. Ein anderer Konkurrent für Gewerbebetriebe sind die großen Rechenzentren.

Inwiefern?

Schwebel: Die zahlen Bodenpreise bis »

In Kooperation mit



zu 2.000 Euro pro Quadratmeter Fläche in einem Bereich, wo der Richtwert bei 240 Euro liegt. Hier kann ein normaler Gewerbebetrieb nicht mehr agieren. Deswegen haben wir dort steuernd eingegriffen und festgelegt, auf welchen Flächen künftig Rechenzentren entwickelt werden dürfen. Eine schöne Botschaft ist, dass wir letzte Woche einen Industriepark, der lange brachlag, umwandeln konnten. Die Firma Clariant hat diese Fläche an BEOS verpachtet. Insgesamt haben wir ca. 70 Hektar zusätzlich für gewerbliche Nutzung zur Verfügung. Dennoch fordern wir ein weiteres Gewerbegebiet im Frankfurter Norden.

Fühlen Sie sich in Ihren Bemühungen vom Magistrat unterstützt?

Schwebel: Durchaus. Aber es sind eben vier Fraktionen, die man überzeugen muss, und gerade beim Thema Flächenversiegelung ist der politische Bedarf an Gesprächen besonders hoch. Eine gewisse Flächenversiegelung brauchen wir, weil sonst viele Unternehmen nicht mehr innerhalb der Stadt wachsen können. Wenn sie die Stadt verlassen, würde das zu einem hohen Verlust von Gewerbesteuer führen.

Westphal: Im Schönhof-Viertel haben wir einen etwa 1,4 Hektar großen Park inklusive Sportanlagen. Vorher waren die Flächen überwiegend versiegelt. Das gehen wir nun an. Ich glaube, dass die Lebensqualität in diesem Fall klar für die Quartiersentwicklung spricht. Trotzdem gebe ich die Runde an Herrn Schwebel, denn mit dem Baulandbeschluss hat man dem Wohnungsbau eigentlich die Tür zugemacht. Insbesondere 15 Prozent genossenschaftliches Wohnen geben Sie dann zu einem Preis ab, den die Gutachterstelle der Stadt Frankfurt festlegt. Das ist sehr spannend. Ich würde mir wünschen, dass die Stadt Frankfurt aus dem künftigen Engagement die entsprechenden Schlüsse zieht.

Schwebel: Es gibt eine Umschichtung bei den neuen Projekten. Man setzt durchaus wieder mehr auf Büro und we-

niger auf Wohnen. So sollte der Porsche Design Tower ein Wohngebäude werden, das wird aber jetzt ein komplettes Bürogebäude.

Planen Sie weiter mit Frankfurt?

Klingler: Wir wollen uns nicht aus Frankfurt zurückziehen. Wir haben im Dezember letzten Jahres zwei Baufelder erworben und sind dabei, sie zu entwickeln. Natürlich ist der Baulandbeschluss ein Hemmnis für einen Investor. Wir entwickeln vereinzelt Projekte. Die meisten kaufen wir aber vom Entwickler ein. Und am Ende des Tages muss die Rechnung für uns so sein, dass ich das einem Investor als langfristiges Investment verkaufen kann.

Und können Sie das noch?

Klingler: Der derzeitige Baulandbeschluss gewährleistet diesen Aspekt nicht: Ich habe nur 15 Prozent freifinanzierten Wohnungsbau, und damit rechnen sich Projekte nicht mehr. Natürlich ist geförderter Wohnungsbau wichtig. Es muss ein ausgewogener Mix sein. Aber der müsste letztendlich auch dazu dienen, dass die Investoren am Ende des Tages überhaupt noch investieren wollen.

Westphal: Aktuell bauen wir im Rhein-Main-Gebiet rund 1.700 Wohneinheiten. Ferner haben wir in der Region derzeit rund 2.100 Wohnungen in Planung. In Frankfurt haben wir gemeinsam mit dem Stadtplanungsamt fünf Jahre lang an einem vorhabenbezogenen B-Plan gearbeitet. In diesem Fall muss man dem Planungsdezernenten und seinem Team ein großes Lob aussprechen. Auch in Kassel realisieren wir eine große Quartiersentwicklung.

Man liest viel von Offenbach zurzeit ...

Schwebel: Diese Region ist eine der prosperierenden Wirtschaftsregionen in Europa. Dort gibt es Entwicklungen, wie zum Beispiel im Bereich Hafen Offenbach, da konnte man sehen, dass Frankfurter Projektentwickler dort viele

Investments getätigt haben, die sich sehr gut entwickelt haben. Das gilt auch für andere Flächen dort.

Wie kann man sich das in Zahlen vorstellen?

Schwebel: Wenn ich dort unter 5.000 Euro den Quadratmeter kaufe, ist das natürlich eine andere monatliche Finanzierungsstruktur als in Frankfurt für 8.000 bis 10.000 Euro den Quadratmeter. Aber es gibt auch noch andere sich gut entwickelnde Städte. Offenbach punktet auch damit, dass man sehr nah dran ist an den östlichen Stadtteilen Frankfurts. Man kann mit dem Fahrrad in die Innenstadt von Frankfurt fahren.

Westphal: Aus Sicht des Wohnungsbaus hat Offenbach den Vorteil, dass man sich



dort über freifinanzierte Wohnungen freut, weil die Stadt von der Durchmischung eher vom anderen Ende kommt. Deshalb können wir dort absolut zeitgemäßen Wohnungsbau liefern und bleiben bei der Neuvermietung zwischen neun und zwölf Euro. Sie können einfach fünf bis sechs Euro billiger anbieten als in Frankfurt.

Klingler: Die Entwicklung im Frankfurter Osthafen ist sehr positiv. Das letzte Projekt, das ich angeboten bekommen habe, war 2021 mit 25 Euro im Durchschnitt kalkuliert. Wir haben in Offenbach in der Berliner Straße in guter Lage in ein gemischt genutztes Objekt investiert, der Mietansatz lag in der Planung bei 13 Euro. Wir bekommen jetzt ein bisschen mehr. Der Unterschied von fünf bis acht Euro in der Miete ist gegeben. Das ist interessant für den Investor, denn die Kaufpreise sind deutlich geringer.

Bauen Sie weiter, Dr. Westphal?

Westphal: Überall, wo wir Bauvorhaben durchführen, haben wir weiter Mittel gesichert. Wir hatten einen großen Einbruch beim Umfang der KfW-Mittel. Da, wo es noch Förderprogramme gibt, bauen wir KfW 40, da, wo wir die Fördermittel noch haben, bauen wir KfW 55.

„Der Immobilienmarkt an sich und die Gesuche der Mieter sind trotz Pandemie auf einem guten Niveau.“

Christian Winges,
Abteilungsleiter Real Estate
Finance Region Süd bei der Helaba

Und wie wird es weitergehen?

Westphal: Uns wird Mitte nächsten Jahres ein Einbruch bei den Neubauvorhaben treffen. Darauf stellen wir uns ein. Wir haben dieses Jahr Spatenstich für fast 2.000 Wohnungen im Schönhof-Viertel gefeiert, das ist eine große Sache. Es sind aber nicht alle Projektentwicklungen mit den entsprechenden Fördermitteln der KfW gesichert. Ich fürchte, die Bautätigkeit wird sich in den nächsten Jahren eher vermindern.

Das liegt nicht am Baulandbeschluss!

Westphal: Doch, durchaus. Wenngleich wir an Erfahrungen genauso schlau sind wie vor einem Jahr. Mir ist immer noch kein Investor bekannt, der auf Basis des Baulandbeschlusses einen vorhabenbezogenen Bebauungsplan oder eine größere Entwicklung begonnen hat.

Klingler: Es gibt Transaktionsangebote, aber wir kommen nicht zusammen, weil die Investoren von der Rechnung nicht ihre Ziele erreichen und der Entwickler durch seine Baukosten eingeschränkt ist.

Westphal: Im Moment sind wir tatsächlich in einer Schockstarre. Die Preise, die wir für Eigentumswohnungen bzw. En-bloc-Verkäufe im Wohnbereich im Februar noch haben erzielen können, sind von Kaufinteressenten nicht mehr leistbar. Die Kosten für die Investoren gehen hoch, und auf der anderen Seite sinken die Renditen. Investoren und Bauherren können aufgrund der Baukosten den Preis nicht reduzieren, aber diejenigen, die einkaufen, haben höhere

Finanzierungskosten. Deshalb ist im Moment Stillstand.

Wer baut eigentlich in Frankfurt noch Wohnungen?

Westphal: Das können wir Ihnen in dieser Runde nicht beantworten. Allerdings fallen kleinteilige Projekte unter 30 Einheiten nicht unter den Baulandbeschluss. Das heißt, wenn Sie auf der Expo Real an unseren Stand kommen, wird Ihnen ein geteiltes Grundstück mit 6 x 25 bis 29 Einheiten angeboten. Der Markt findet immer Lösungen, und natürlich gibt es Flächen, wo bereits Baurecht besteht.

Aber die Stadt wird darauf reagieren.

Westphal: Es gibt immer wieder dieses politische Argument, dass gesagt wird, die Immobilienbranche habe sich 30 Jahre lang die Taschen gefüllt und könnte jetzt auch mal abspecken. Ich könnte »

„Die Maximen der neuen Stadtregierung sind strikt: Keine Flächenversiegelung!“

„Ich weiß nicht, wie Neubau ohne Versiegelung stattfinden soll.“

„Das Problem, dass mehr Wohngebiete ausgewiesen werden als Gewerbegebiete, ist nicht gelöst.“

„Beim Thema Flächenversiegelung ist der politische Bedarf an Gesprächen besonders hoch.“

„Ich habe nur 15 Prozent freifinanzierten Wohnungsbau, und damit rechnen sich Projekte nicht mehr.“

Fabian Klingler, Stellvertretender
Vorstandsvorsitzender, Aberdeen



In Kooperation mit



mir vorstellen, dass man erst dann zu einer Wertschätzung kommt, wenn überhaupt niemand mehr baut.

Klingler: 80 bis 90 Prozent unserer Investoren sind Altersversorger und keine Private-Equity-Investoren, die eine Rendite von 20 Prozent wollen.

Wo liegen die großen Risiken der Zeit?

Westphal: Das Thema Gas bringt uns in Liquiditätsschwierigkeiten, denn das Wohnungsunternehmen streckt

„Wir wollen uns nicht aus Frankfurt zurückziehen.“

„Von Offenbach kann man mit dem Fahrrad in die Innenstadt von Frankfurt fahren.“

„Ich kenne keinen Investor, der auf Basis des Baulandbeschlusses eine größere Entwicklung begonnen hat.“

„Der Investmentmarkt wird sich an die neue Situation der höheren Zinsen gewöhnen.“

die Kosten für die Gasversorgung vor. Wenn sich jetzt die Gaskosten tatsächlich vervierfachen, dann können Sie sich vorstellen, was passiert, wenn ein Teil nicht gezahlt wird.

Wie viele Wohnungen betrifft das?

Westphal: Etwa 27.000 Wohnungen. Wenn hier die ganzen Nebenkosten von derzeit elf Millionen auf 44 Millionen steigen, gehen wir davon aus, dass sich viele unserer Mieterinnen und Mieter das nicht leisten können. Wir kämpfen darum, dass die 300 Euro, die jetzt zum Beispiel als Zuschuss kommen, direkt an den Vermieter gehen. Denn wie wollen Sie sonst sicherstellen, dass der Mieter dieses Geld auch an die Versorger zahlt?

Winges: Im Investmentmarkt hat sich durch wirtschaftliche Einflüsse,

Zins- und Baukostenentwicklung eine Dynamik ergeben, die 2021 in solchem Maße nicht zu erwarten war. Das zweite Quartal 2022 war spürbar geprägt durch ein Abwarten der Investoren. Es gab in diesem Zeitraum nur 16 Immobilien-transaktionen im Frankfurter Markt.

Und normalerweise?

Winges: Normalerweise sind es durchschnittlich um die 30. Der Investmentmarkt wird sich aber an die neue Situation der höheren Zinsen gewöhnen. Dies wird zwar Einfluss auf die Kaufpreise haben, aber es wird auch hier wieder eine gewisse Normalität in der Transaktionsanzahl eintreten. Dass wir verschiedene Zyklen haben in der Zinsentwicklung, ist ja nichts Außergewöhnliches.

Da schwingt Optimismus mit ...

Winges: Wenn man sieht, dass die Neuvermietungen im ersten Halbjahr 2022 ein durchaus normales Niveau hatten, zeigt das, dass der Immobilienmarkt an sich und die Gesuche der Mieter trotz Pandemie auf einem guten Niveau sind.

Klingler: Die Baukosten müssen runter, um Immobilieninvestitionen attraktiv zu machen. Die meisten Projekte, die zu verkaufen sind, sind klassische Projekte mit baubegleitenden Zahlungen. Es muss natürlich jetzt auch zunehmend das Insolvenzrisiko der Entwickler betrachtet werden, das deutlich größer ist als in der Vergangenheit.

Schwebel: Vielleicht ist das, was wir jetzt erleben, aber auch eine Form der Normalisierung. Denn das, was wir nach der Finanzmarktkrise erlebt haben, war eigentlich das Absonderliche.

Wird in Zukunft noch weniger gebaut?

Klingler: Der Neubau ist natürlich eine große Herausforderung. Das Thema der Grundstückspreise ist zentral. Aber ich denke, wir werden in der Zukunft stärker auf den Bestand schauen müssen. Hier kann man deutlich mehr machen. Ich glaube, wir haben in der Vergangenheit zu oft zur Abrissbirne gegriffen.

Westphal: Über eine Unterstützung der Stadt würden wir uns sehr freuen. Ich würde sie aber nicht einplanen. Wir hoffen auf Zuschüsse bei der energetischen Sanierung im Neubau oder im Bestand. Aber hier sprechen wir über KfW-Mittel. Ohne Förderung sind Bauen und gleichzeitig Klimaneutralität nicht leistbar, weder im Bestand noch im Neubau!

Im Economist-Ranking hat Frankfurt gerade hervorragend abgeschnitten in puncto Lebensqualität. Könnte sich das im nächsten Jahr wieder ändern?

Schwebel: Da habe ich überhaupt keine Befürchtung. Ich glaube im Gegenteil, dass sich die Lebensqualität in Frankfurt künftig noch weiterentwickeln wird. Es gibt ein Programm, auch um innerstädtische Bereiche noch attraktiver zu machen. Frankfurt ist ein internationaler Standort im Herzen der EU. Wir sind eines der Hauptziele für die Unternehmen, die innerhalb der EU arbeiten.

Also purer Optimismus?

Schwebel: Natürlich nicht. Wir haben viele Baufelder und Bauflächen, die in Entwicklung sind. Es wird kaum zu Stagnation bei den Bautätigkeiten kommen. Allerdings gibt es dunklere Wolken am Wohnungshimmel, dafür spricht alles. Sicher wird das Thema Revitalisierung wichtiger. Wenn ich ein Immobilienprojekt realisiere, erziele ich nicht mehr automatisch guten Gewinn. Hier wird sich die Spreu vom Weizen trennen. «

Dirk Labusch, Freiburg

EXTRA: PODCAST



Unternehmerrunde
Frankfurt
Die Gesprächsteilnehmer vertiefen das Thema im Originalton.





Gewerbeflächen zukunftsorientiert steuern

Frankfurt am Main verfügt über eine hohe Wirtschaftskraft, ist internationaler Finanzplatz, Verkehrs- und Logistikkreuzung, Internetknoten und Wissensregion. Die Attraktivität der Stadt zieht Unternehmen an, stellt allerdings das Flächenmanagement vor Herausforderungen.

In der Metropolregion FrankfurtRheinMain leben rund 5,8 Millionen Einwohnerinnen und Einwohner. Für das Jahr 2021 weist der Regionalverband FrankfurtRheinMain 81 geplante Bauflächen, die größer als zehn Hektar sind, aus. Sie umfassen eine Gesamtfläche von 1.543 Hektar. Davon sind 42 Gewerbeflächen mit insgesamt 807 Hektar. Geeignete Flächen lassen sich differenziert nach den jeweiligen Standortanforderungen auf dem Geoportal unter www.region-frankfurt.de finden. Insgesamt bleibe die Flächenausweisung in der Metropolregion ein Engpass, kritisiert die IHK Frankfurt. „Dies hat zur Folge, dass Unternehmen mit Expansionswünschen abwandern. Anderen Unternehmen, die ihren Standort gerne in die Region verlagern möchten, können häufig keine entsprechenden Flächenangebote gemacht werden“, so

Ulrich Caspar, Präsident der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main (IHK). „Dabei sind ausreichend Flächen vorhanden. Knapp 42 Prozent der Flächen der Metropolregion sind derzeit kultiviert in Form landwirtschaftlicher Nutzung. Ein Flächenrecycling dieser Kulturlächen in Bauland für Wohnen und Gewerbe einerseits und in ökologisch wertvolle Ausgleichsflächen andererseits könnte den Engpass erheblich lindern und einen ökologischen Mehrwert bieten“, so Caspar.

HOHE KERNSTADTVERFLECHUNG IN FRANKFURT Wirtschaftliches Zentrum der Region ist die Stadt Frankfurt am Main mit rund 759.220 Einwohnern. Die Mainmetropole ist Sitz der Europäischen Zentralbank, der EU-Bankenaufsicht, der Bundesbank, von Teilen der Finanzaufsicht BaFin und seit November 2021 Sitz

des International Sustainability Standards Board (ISSB), das künftig globale Mindeststandards im Bereich der finanziellen Nachhaltigkeitsberichterstattung setzen soll. Zum Stichtag 30. Juni 2021 gingen in Frankfurt rund 603.150 Menschen einer sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung nach, die Arbeitslosenquote lag bei 5,8 Prozent. Frankfurt gilt als Pendlerstadt par excellence: Über 387.500 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte pendeln täglich zu ihrer Arbeit nach Frankfurt. Dennoch: Wie in anderen A-Städten auch gewinnt das Umland von Frankfurt als Arbeitsort an Bedeutung. Eine Analyse von empirica regio weist für Frankfurt mit »

Oben: Das Canyon mit der großen Dachterrasse ermöglicht New Work und setzt auf Nachhaltigkeit.

einem Wert von 53,8 die stärkste Kernstadtverflechtung zwischen Arbeits- und Wohnort innerhalb der A-Städte aus. Die Verflechtungsquote beschreibt das Verhältnis des Pendlervolumens zum Pendlerpotenzial. Auch im direkten Umland in einer Entfernung von bis zu zehn Kilometern von Frankfurt weisen die Kommunen in Summe einen positiven Pendlersaldo auf. So hat sich mit Eschborn vor den Toren der Metropole ein Arbeitsmarktzentrum gebildet, in das mehr Menschen einpendeln, als dort eigentlich wohnen.

NEW WORK IM BANKENZENTRUM Der steigende Anteil an Homeoffice wirkt sich in Frankfurt nicht auf die Büroflächennachfrage aus. Mit 242.000 Quadratmetern lag der Büroflächenumsatz nach Zahlen von BNP Paribas Real Estate im ersten Halb-

jahr gut 20 Prozent über dem vergleichbaren Vorjahresergebnis. Aktuell befinden sich rund 674.000 Quadratmeter im Bau, wobei bereits 40 Prozent vom Markt absorbiert wurden.

Auf eine hohe Nachfrage nach modernen Büroflächen setzt auch CV Real Estate mit dem im Bankenviertel entstehenden Hochhaus Canyon. Das bereits entkernte Bestandsgebäude an der Mainzer Landstraße 23, das der Projektentwickler im Sommer 2021 erworben hat, wird abgerissen. Der Entwurfsplan für den Neubau stammt vom Architekturbüro KSP Engel und sieht neben einer Fassadenbegrünung gestaffelte begrünte Dachterrassen vor. Bis 2026 soll auf dem 5.600 Quadratmeter großen Grundstück eine Immobilie mit 30.000 Quadratmeter Bürofläche, verteilt auf 13 Geschosse plus Staffelgeschoss, ent-



Oben: Mit der Frachthalle für DHL Global Forwarding wächst der Logistik-Hub Frankfurt Airport.

Mitte: Zwischen Bankenviertel und City weicht der Bestand einem neuen Geschäftsgebäude.

Unten: Das Bürohochhaus Nion im Europaviertel setzt auf innovative Energieerzeugung.



stehen. Der Neubau vereint Office-Flächen mit Raum für Gastronomie und Einzelhandel. Eine LEED-Platin-Zertifizierung wird ebenso angestrebt wie Wired Score WELL Building Standard. Das Projektvolumen beträgt rund 500 Millionen Euro.

ARBEITEN NEBEN DEM WASSERTURM Mit Nion realisiert Groß & Partner auf einem rund 3.200 Quadratmeter großen Grundstück im Europaviertel ein über 100 Meter hohes Bürogebäude. Der Entwurf des Gebäudes an der Europa-Allee stammt vom Amsterdamer Architekturbüro UNStudio. „Ein umfassendes Nachhaltigkeits- und ESG-Konzept für Nion steht von Anfang an im Vordergrund. Auch nach Fertigstellung kann durch den Einsatz von Geothermie insbesondere in Kombination mit der hauseigenen Stromerzeugung mittels Photovoltaik-Fassaden und dem Einsatz innovativer Energiespeicher ein ressourcenschonender und teilweise sogar autarker Gebäudebetrieb sichergestellt werden“, sagt Jürgen Groß, Geschäftsführer von Groß & Partner. Wo heute noch Brache ist, sieht das Konzept die Anbindung und Belebung des angrenzenden öffentlichen Parks mit gastronomischen Einrichtungen vor. Der denkmalgeschützte Wasserturm bleibt erhalten und wird als verbindendes

kulturelles Zentrum zwischen den Stadtteilen Europaviertel und Gallus neu in Szene gesetzt. Die Fertigstellung des Turms ist für Anfang 2026 geplant.

NEUES KONZEPT FÜR DIE HAUPTWACHE

Der innerstädtische Einzelhandel präsentiert sich in Frankfurt stabil. Der Einzelhandels-Kaufkraftindex von MB-Research weist für 2022 einen Indexwert von 110,2 aus und liegt damit fast auf Vorjahresniveau (110,5). Die Pro-Kopf-Kaufkraft stieg gegenüber dem Vorjahr um 4,4 Prozent auf 27.922 Euro. Der Vermietungsumsatz der Einzelhandelsflächen sank laut JLL im ersten Halbjahr um 15 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum auf 6.700 Quadratmeter. Auch die Spitzenmiete in der Haupteinkaufsstraße Zeil lag mit 280 Euro pro Quadratmeter zehn Euro niedriger. Da sich die Ansprüche der Frankfurter an „ihre“ City in den vergangenen Jahren massiv gewandelt haben, soll die Innenstadt mit einem Masterplan „ErlebnisCity Frankfurt“ fit für die Zukunft gemacht werden.

Unmittelbar anschließend an die Zeil entwickelt Signa Real Estate an der Hauptwache 1 nach dem Abriss des Bestandes bis Ende 2024 ein neues Geschäftsgebäude. Nach Fertigstellung wird die Gesamtmietfläche rund 10.100 Quadratmeter betragen. Das architektonische Konzept stammt aus der Feder des Architekturbüros Caspar. Vom ersten bis zum fünften Obergeschoss werden Büroflächen mit einer begrünten Dachterrasse entstehen. Im Erdgeschoss sind Ladeneinheiten für individuelle Retail-Konzepte sowie eine Gastronomiefläche geplant. „Die Hauptwache 1 in Frankfurt am Main ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie aus dem Ringen mit den städtebaulichen Vorgaben die bauliche Identität selbst werden kann. Um die unterschiedlichen Traufhöhen einzuhalten, haben wir die Idee des leicht verdrehten Baukörpers entwickelt“, erläutert Architekt Caspar Schmitz-Morkramer. Es ist eine Zertifizierung nach LEED Platin vorgesehen.

GEWERBEFLÄCHEN NUTZERORIENTIERT ENTWICKELN Der Wirtschaftsstandort Frankfurt umfasst die unterschiedlichsten

Branchen von der produzierenden Industrie über das verarbeitende Gewerbe und das Handwerk bis zum Dienstleistungssektor. Darüber hinaus gewinnen wissensintensive Branchen der gewerblichen Wirtschaft weiter an Bedeutung. Im Wettbewerb konkurrierender Nutzungen um die knappen Flächen unterliegen Industrie und stärker emittierendes Gewerbe zahlreichen Beschränkungen und der Gefahr fehlender Expansionsmöglichkeiten. Zur Sicherung, Weiterentwicklung und Nutzung von gewerblichen Bauflächen im Stadtgebiet schrieb die Stadt daher im vergangenen Jahr erneut das Gewerbeflächenentwicklungsprogramm (GEP) fort und ergänzte dieses in diesem Jahr um die Entwicklungsziele für Rechenzentren. Ein Wirtschaftsflächenkonzept soll das Spektrum der wirtschaftsbezogenen Flächenanforderungen adäquater abbilden. Zudem setzt die Stadt auf regionale Kooperationen, die Ausweisung mindestens eines neuen Gewerbegebiets und die Einrichtung einer Entwicklungsgesellschaft für den Erwerb, die Entwicklung, die Bewirtschaftung und die Vermarktung von Immobilien, Grundstücken oder kompletten Gewerbegebieten.

GEWERBEQUARTIERE DURCH UMWANDLUNG UND NACHVERDICHTUNG

Der Vermietungsmarkt für Industrie- und Logistikflächen in der Metropolregion Frankfurt hat einen deutlichen Dämpfer hinnehmen müssen. Laut Realogis sank der Flächenumsatz in den ersten sechs Monaten um deutliche 40,8 Prozent auf aktuell 182.900 Quadratmeter. „Der Industrie- und Logistikimmobilienmarkt Frankfurt verzeichnet einen starken Rückgang im Vergleich zu den vorangegangenen Jahren. Davor warnen wir seit Jahren. Die Entwicklung ist der Tatsache geschuldet, dass aufgrund fehlender Ausweisung von Grundstücken in der Metropolregion Frankfurt keine Neubauflächen realisiert werden können. Dieser Trend schlägt jetzt voll durch“, kommentiert Julian Petri, Geschäftsführer der Realogis Immobilien Frankfurt. Das Fehlen von Neubauflächen führt bei den Nutzern zu einem Run auf Bestandsimmobilien und zu steigenden Preisen. So müssen Nutzer von Einheiten in »

modernen Gewerbeparks schon mit bis zu 7,90 Euro pro Quadratmeter rechnen.

Um moderne Gewerbeflächen zu schaffen, setzen BEOS und Swiss Life Asset Managers auf Umwandlung: Der 73 Hektar große ehemalige Industriepark in Frankfurt-Griesheim wird zu einem modernen Gewerbequartier, das unter dem Namen „Frankfurt Westside“ firmiert. Die gemeinsame Projektgesellschaft der Unternehmen erwarb in zwei Tranchen von dem Eigentümer Clariant Produkte das Erbbaurecht an dem Gelände. Beide Erbbaurechtsverträge laufen bis zum Jahr 2118. Das Areal erhielt bereits ein Vorzertifikat der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) in Platin. Der städtebauliche Rahmenplan soll in Abstimmung mit der Stadt Frankfurt noch bis Ende des Jahres 2022 beschlossen werden.

FRANKFURT ALS HOTSPOT FÜR BIG DATA

Das Gebiet Frankfurt/RheinMain, neben London einer der größten Rechenzentren-Hotspots in Europa, profitiert vom Frankfurter DE-CIX, dem mit einem Allzeit-Peak von elf Terabit pro Sekunde wohl größten Internetknoten der Welt. Eine Prognose des Branchenverbands Bitkom geht für das Gebiet bis zum Jahr 2025 im Vergleich zu heute von einer Verdopplung der Rechenzentrums-Kapazität auf über 1.200 Megawatt (MW) aus. Ähnlich wie bei Logistikimmobilien besteht seitens der Kommunen eine gewisse Skepsis gegenüber der Ansiedlung von Data-Centern, da für diese eine vergleichsweise teure Infrastruktur bereitgestellt werden muss, obwohl durch sie nur wenig neue Arbeitsplätze entstehen. Für Investoren stellen Rechenzentren eine interessante Anlage dar, da sie laut JLL hier mit Anfangsrenditen von 3,5 bis 7,0 Prozent rechnen können.

RECHENZENTREN PLANERISCH STEuern

Rechenzentren sind in der Regel als „nicht wesentlich störende Gewerbebetriebe“ einzuordnen und damit in fast allen Gebietskategorien der Baunutzungsverordnung (BauNVO) regelhaft zulässig. Basierend auf einer Hochrechnung des Flächenverbrauchs durch Rechenzentren

der Jahre 2016 bis 2020 geht die Stadt Frankfurt bis zum Jahr 2030 im Mittel von knapp 75 Hektar Fläche in Industrie- und Gewerbegebieten aus. Mit einem Rechenzentren-Konzept will die Stadt deren Ansiedlung und Wachstum städtebaulich steuern. „Wir teilen dafür die Gewerbegebiete in Frankfurt in Eignungsgebiete, eingeschränkte Eignungsgebiete und Ausschlussgebiete für unternehmensunabhängige Rechenzentren ein“, erläutert Frankfurts Planungsdezernent Mike Josef. Eignungsgebiete sind in Sossenheim, Rödelheim, Griesheim, im Gallus, Ostend, in Fechenheim sowie in Seckbach vorgesehen.

BETREIBER SETZEN AUF NACHHALTIGKEIT

Auf dem ehemaligen Neckermann-Gelände im Frankfurter Osten entwickelt der Rechenzentren-Dienstleister Interxion in den kommenden Jahren den neuen Digital Park Fechenheim – einen hochmodernen, nachhaltigen Campus mit elf Rechenzentren und einer IT-Fläche von 100.000 Quadratmetern. Im Rahmen dessen wird das denkmalgeschützte Egon-Eiermann-Gebäude sowie dessen bestehende Bausubstanz ressourceneffizient umgewandelt. Die Abwärme der Rechenzentren wird für die Beheizung der neu entstehenden Büro- und Lagerräume im Eiermann-Gebäude genutzt.

In Wohngebäuden lässt sich die Nutzung der Abwärme aus Rechenzentren aufgrund der Abstandsregeln und der Anforderungen an die technische Ausstattung der Wärmenetze schwieriger und am besten bei neuen Bauvorhaben nutzen. Eine Kooperation des Frankfurter Energieversorgers Mainova, des Rechenzentrumsbetreibers Telehouse Deutschland und des Projektentwicklers Instone Real Estate ermöglicht die praktische Umsetzung im künftigen Wohnquartier „franky“ (zuvor „Westville“). Die geplanten rund 1.300 Neubauwohnungen sowie Gewerbeeinheiten am südwestlichen Rand des Frankfurter Gallusviertels mit einem Jahresbedarf von 4.000 Megawattstunden sollen zu mindestens 60 Prozent aus der Abwärme des benachbarten Rechenzentrums versorgt werden.

NEUER EINGANG FÜR DIE MESSE FRANKFURT

Infolge der Corona-Pandemie sank der Umsatz der Messe Frankfurt zwischen 2019 und 2021 von 736 Millionen Euro auf rund 154 Millionen Euro. Um das Unternehmen wieder auf den Wachstumspfad zurückzuführen, plant das Messemanagement künftig eine Konzentration auf die profitablen Umsatzbringer. Neben der neuen Halle 5, die erstmals Anfang Februar 2023 in Betrieb geht, erhält die Messe einen neuen Zugang. Westlich





Oben: Aus dem ehemaligen Industriepark Griesheim wird das Frankfurt Westside.

Unten: Ressourcenschonend und grün präsentiert sich der Digital Park Fechenheim.



der Emser Brücke entwickelt die Gustav Zech Stiftung bis 2025 das 124 Meter hohe Büro- und Hotel-Gebäude „Sparda-Bank Tower“ in direktem Verbund mit dem neuen Messeingang „Messeplatz“. Das knapp 5.000 Quadratmeter große Gebäude umfasst eine Empfangshalle mit Zugangskontrollsystemen, Veranstaltungs- und Konferenzräume sowie Gastronomieeinrichtungen. Das Hotel wird über 373 Hotelzimmer verfügen, der Büroteil über rund 13.400 Quadratmeter Fläche.

LOGISTIK ZUKUNFTSGERECHT AUSRICHTEN

Im ersten Halbjahr sank laut JLL der Lagerflächenumsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 38 Prozent auf 181.000 Quadratmeter. Der gleichzeitige Anstieg der Spitzenmiete um 13 Prozent auf sieben Euro pro Quadratmeter und Monat verdeutlicht den bestehenden Angebotsmangel. Um die Funktionsfähigkeit des gewerblichen Gütertransports zu gewährleisten und geeignete Rahmenbedingungen für einen stadtverträglichen, umweltfreundlichen und zukunftsgerechten Logistikverkehr zu schaffen, entwickelte die Stadt Frankfurt mit externer Unterstützung ein Logistikkonzept. „Die Maßnahmen aus dem Logistikkonzept zeigen gut umsetzbare Lösungen für die aktuellen Herausforderungen für die städtische Logistik. Durch die intensive Beteiligung von betroffenen Unternehmen – unter anderem Speditionen, Paketdienstleister und auch Entsorger – ist ein sehr gutes Logistikkonzept aus der Praxis für die Praxis

entstanden. Viele der vorgeschlagenen Maßnahmen sind kurz- und mittelfristig umsetzbar“, berichtet Alexander Theiss, Geschäftsführer Standortpolitik der Industrie- und Handelskammer Frankfurt.

ERWEITERUNG IN DER CARGO CITY Der internationale Flughafen Frankfurt ist das zentrale Drehkreuz für Passagiere und Fracht aus aller Welt. Die Wirkungen des Airports auf die wirtschaftliche Prosperität und die Beschäftigungsstruktur reichen weit über die unmittelbare Flughafenumgebung hinaus, wie die aktuelle Exploration zum Sozialmonitoring Flughafen Frankfurt und Region zeigt. „Die Studie belegt eindeutig, dass die internationale Verkehrsanbindung des Flughafens Frankfurt eine wesentliche Grundlage für erfolgreiche Unternehmensansiedlungen in der Region ist“, sagt Pierre Dominique Prümm, Vorstand Aviation und Infrastruktur von Fraport.

Zur Erweiterung der Frachtkapazitäten schließt Fraport in der CargoCity Süd am Flughafen Frankfurt eine weitere Baulücke. In unmittelbarer Nachbarschaft zum Tor 31 entsteht ab Mitte 2023 eine Luftfrachthalle für DHL Global Forwarding, die Fraport im eigenen Bestand halten will. Das Baugelände umfasst ein Areal von knapp 60.000 Quadratmetern, die Halle selbst wird inklusive Büroflächen über eine Bruttogeschossfläche von 28.000 Quadratmetern verfügen. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Das Büro nach der Pandemie: New Work 2.0

Die Corona-Pandemie hat die Arbeitswelt zweifellos nachhaltig verändert. Inzwischen sind Mitarbeitende vielerorts in ihre Büros zurückgekehrt – jedoch häufig nach neuen Arbeitsmodellen. Mit New Work-Konzepten passen sich Büroflächen an die veränderten Bedürfnisse ihrer Nutzer an. Ein Interview mit **Manuel Dorn**, über die Arbeitswelten der Zukunft.

Herr Dorn, New Work ist nicht erst seit der Corona-Pandemie ein Thema und doch ist es derzeit präsenter als je zuvor. Wo sehen Sie Einflüsse der Pandemie auf Büro-Konzepte? Genau genommen unterliegen Büro- und Arbeitswelten seit jeher Veränderungsprozessen. Man denke zum Beispiel an den Boom der Großraumbüros ab den 1960er Jahren, später die Arbeitskabinen mit halbhohen Trennwänden, die Cubicles. Seit einigen Jahren sind nun Homeoffice und hybride Arbeitsmodelle im Kommen. Hierarchien werden abgebaut, Mitarbeitende erhalten mehr Freiräume, aber auch mehr Eigenverantwortung. Die Pandemie hat dieser Entwicklung einen rasanten Schub verpasst. Viele Unternehmen haben festgestellt, dass Homeoffice für sie funktioniert

„Wird das Büro zu einem Wir-Ort, stehen die Chancen gut, dass Unternehmen in Zeiten des Arbeitskräftemangels neue Talente gewinnen und halten können.“

und wollen es beibehalten. Nun geht darum, die Büros so zu gestalten, dass sie hybride Arbeitsmodelle unterstützen und für Mitarbeitende wieder attraktiv werden. Zudem beeinflussen Digitalisierung und künstliche Intelligenz den Arbeitsmarkt zunehmend. Menschliche Arbeit wird zukünftig vor allem für kreative Aufgaben gefragt sein, um mit neuen Ideen und Innovationen auf die Anforderungen von Morgen zu reagieren.

Was muss das Büro dafür genau bieten?

Unterschiedliche Räumlichkeiten und Arbeitsplatztypen. Neben Einzelarbeitsplätzen in offenen Zonen braucht es Räume für gemeinsame Teamarbeit und Kreativität, außerdem Rückzugsmöglichkeiten für Telefonate und konzentrierte Einzelarbeit. Flexible Möbel in Besprechungsräumen ermöglichen es den Nutzern, die Flächen für ihre Bedürfnisse individuell zu konfigurieren. Je weniger sich die Mitarbeitenden durch Homeoffice oder mobiles Arbeiten persönlich treffen, desto wichtiger sind Kommunikationsflächen in Fluren, Foyers, Kaffee-Ecken und Lounges für den formellen und informellen Austausch.

Gemeinsame Kaffeepause ausdrücklich erwünscht?

Unbedingt! Der Wert der spontanen, informellen Kommunikation ist nicht zu unterschätzen. Hier schnappt man häufig wertvolle Informationen auf, die für die eigenen Aufgaben relevant

sind. Diese Gespräche sind digital nur bedingt abbildbar und finden dadurch weniger statt. Genau hier liegt eine der größten Herausforderungen von hybriden Arbeitsmodellen: Mitarbeitende, die nicht vor Ort sind, müssen gleichwertig eingebunden werden. Deshalb punktet das Büro der Zukunft durch eine technische Ausstattung auf dem neuesten Stand und erlaubt die Kombination von analogen und virtuellen Treffen.

Was kann das Büro leisten, was das Homeoffice nicht kann?

Im Büro erleben die Mitarbeitenden ähnlich wie in einem Flagshipstore die Marke, in diesem Fall die Arbeitgebermarke. Die Markenwerte und die Unternehmenskultur müssen entsprechend in den Räumlichkeiten spürbar und erlebbar gemacht werden. Das geht zum einen über Design und Farbe, zum anderen über die Auswahl von Produkten. Als Unternehmen mit einem Fokus auf Nachhaltigkeit legen wir beispielsweise großen Wert auf gesunde, wiederverwertbare oder rezyklierbare Materialien und Möbel. Das Büro fungiert als Touchpoint zur Arbeitgebermarke und in Kombination mit dem persönlichen Austausch mit Kolleg:innen als emotionale Tankstelle. Zwischenmenschlicher Austausch über digitale Medien ist bei weitem nicht mit einer persönlichen Begegnung vergleichbar. Dieses Angebot ist also wichtig, sonst spielt es irgendwann keine Rolle mehr, für

welchen Arbeitgeber man sich zu Hause oder im Café an den Laptop setzt.

Das Büro als Mittel zur Mitarbeiterbindung? Mitarbeiterbindung geschieht im Büro, davon sind wir überzeugt. Wenn, und davon ist auszugehen, sich New Work durchsetzt und ortsunabhängiges Arbeiten zum Standard reift, wird es für Unternehmen Pflicht und Kür zugleich, zukunftsfähige Orte zu schaffen, in denen die Mitarbeitenden exakt das finden, was sie für ihre jeweiligen Aufgaben gerade benötigen. Gelingt die Transformation des Büros zu einem Wir-Ort, stehen die Chancen gut, dass ein Unternehmen in Zeiten des Arbeitskräftemangels neue Talente gewinnen und halten kann. Vor diesem Hintergrund müssen die Arbeitswelten das bieten, was das Home Office oder der mobile Arbeitsplatz im Café nicht oder nicht im selben Maß aufweisen kann: Netzwerke und die Verbindung zu Kolleginnen und Kollegen, eine gelebte Unternehmenskultur und eine Bandbreite an verschiedenen Arbeitsplatzmöglichkeiten. Das Büro steht nicht in Konkurrenz zum Homeoffice oder Third Places, sondern ergänzt diese Konzepte mit seinem Angebot.

Eignen sich New Work-Konzepte für jedes Unternehmen? New Work ist eine Arbeitsform, die zu den Tätigkeiten der Mitarbeitenden passen muss. Daneben, und das ist meiner Ansicht nach die wichtigste Voraussetzung, muss es mit der Unternehmenskultur vereinbar sein. Damit die Konzepte ihr Potenzial entfalten können, müssen Unternehmen zunächst ihre Strukturen dahingehend ändern, dass sie mehr Eigenverantwortung, Teamarbeit und Agilität zulassen und es braucht passende Arbeitsmodelle, wie Vertrauensarbeitszeit. Eine umfassende Veränderung der Bürowelt geht immer mit einem Kulturwandel einher. Für jedes Unternehmen ist dazu ein individuelles, auf die jeweilige Unternehmenskultur abgestimmtes New Work-Konzept erforderlich. Wenn es keine Einzelbüros mehr für Führungskräfte gibt, bricht dies Hierarchien auf und schafft eine Nähe, die zu einer positiven Führungskultur und gegenseitigem Austausch beiträgt.



ZUR PERSON Manuel Dorn, Dipl.-Ing. (FH), ist Partner beim auf Bau und Immobilien spezialisierten Beratungsunternehmen Drees & Sommer. Seit 2022 verantwortet er den Standort Frankfurt Rhein-Main mit Niederlassungen in Frankfurt und Mainz sowie rund 30 Projektbüros in der Region.

New Work-Konzepte gehen häufig mit Homeoffice, mobilem Arbeiten und Desk-Sharing einher. Verringert sich durch ein New Work-Konzept automatisch der Flächenbedarf? New Work-Konzepte haben nicht zwangsläufig eine Flächenreduzierung zum Ziel. Vielmehr geht es darum, wirtschaftlich und flexibel mit bestehenden Flächen umzugehen. Durch Desk-Sharing benötigt ein Unternehmen nicht mehr so viele Einzelarbeitsplätze wie zuvor. Gleichzeitig steigt aber der Bedarf an Besprechungsräumen mit technischer Ausstattung für Videokonferenzen, schalldichten Telefonboxen oder Lounges für kurze Besprechungen. Einige Unternehmen integrieren Sport- und Erholungsräume, um den Mitarbeitenden ein Angebot für Pausen und Entspannung zu machen.

Welche drei Elemente dürfen in einem New Work-Konzept nicht fehlen? Am wichtigsten ist der Einbezug der Mitarbeitenden. New Work sollte nicht top-down auferlegt, sondern Bedürfnisse der Mitarbeitenden abgefragt und in die Konzeption eingebunden werden. Es handelt sich zudem um einen Change Prozess, der kommunikativ begleitet werden muss. Drittens sind IT-Lösungen für Kollaboration und Organisation essenziell. Damit Kommunikation in Teams weiterhin stattfinden kann und Mitarbeitende ortsunabhängig an Besprechungen teilnehmen können, benötigen sie digitale Tools und müssen in diesen geschult werden. Für die reibungslose Umsetzung eines Desk Sharing-Prinzips empfiehlt sich außerdem eine Raumbuchungssoftware.

Im Frühjahr 2023 beziehen Sie neue Räumlichkeiten im Frankfurter Zentrum. Werden diese auch nach einem New Work-Konzept gestaltet? Selbstverständlich. Das Konzept ist an das Prinzip einer Stadt angelehnt, denn wie in einer Stadt kommen hier viele verschiedene Menschen zusammen, die sich gegenseitig inspirieren und voneinander lernen können. Die Bürostruktur soll sie dabei unterstützen, sich selbstständig miteinander zu vernetzen. Als Besonderheit haben wir Flächen innerhalb der offenen Bürostrukturen konzipiert, die die Stringenz einer bloßen Bürofläche aufbrechen und unseren Standort zu mehr als nur einem Arbeitsplatz machen. Jeder Mensch hat unterschiedlichste Bedürfnisse, auch im Arbeitsalltag. Das Multi Space-Konzept ermöglicht es, sowohl in der offenen Fläche zu arbeiten als auch je nach Tätigkeit einen passenden Rückzugsort zu finden. Diese reichen von ruhigen Räumen, die einem Wohnzimmer ähneln, über Begegnungsräume für den informellen Austausch und kollaboratives Arbeiten bis hin zu Think Tanks, schallisolierenden Telefonboxen und Räumen für Tischtennis oder Yoga. Hier werden Strukturen aufgebrochen und der Arbeitsalltag sichtbar neu definiert. Wir nutzen die eigenen Flächen, um neue Ideen am realen Beispiel zu zeigen. «

City versus Umland

Preise und Mieten in Frankfurt steigen seit Jahren. Die Stadt versucht, mit Regulierungen des Wohnungsmarktes gegenzusteuern. Nutzer und Projektentwickler orientieren sich zunehmend stärker ins Umland.



Frankfurt verfügt nicht nur über eine starke Wirtschaftskraft, sondern bietet den Bewohnerinnen und Bewohnern auch viel Grün und eine hohe Lebensqualität. So erreichte die Mainmetropole Rang sieben im diesjährigen Index der lebenswertesten Städte der Welt der britischen „Economist“-Gruppe. Auch die Bewohner selbst geben ihrer Stadt gute Noten. Laut Umfrage „Leben in Frankfurt 2021“ leben 85 Prozent von ihnen gerne in Frankfurt. Vier von zehn Bürgern sehen jedoch im Thema Wohnen ein großes Problem, allen voran im teuren Wohnraum (21 Prozent) und im mangelnden Wohnraumangebot (13 Prozent). In der Mainmetropole leben 81 Prozent der Bewohner in Mehrfamilienhäusern. Im Durchschnitt liegt die Mietbelastungsquote bei 30 Prozent, allerdings gibt jeder Vierte mehr als 40 Prozent des verfügbaren Haushaltsnettoeinkommens für die Miete aus.

GERINGERE DYNAMIK BEI DEN BODENPREISSTEIGERUNGEN Der Immobilienmarktbericht 2022 des Gutachterausschusses Frankfurt zeigt eine weiterhin ungebrochene Nachfrage nach Wohnimmobilien: 2021 stiegen im Vergleich zum Vorjahr die Transaktionszahlen um 6,7 Prozent, der Geldumsatz um 7,7 Prozent. Dagegen schwächte sich bereits im zweiten Jahr in Folge die Bodenpreissteigerung für Wohnbau land erheblich ab und betrug im Schnitt nur noch fünf Prozent. Den Grund verortet das Gremium in den hohen Boden- und Immobilienpreissteigerungen der vergangenen Jahre, den stark gestiegenen Baukosten sowie den gestiegenen Kreditzinsen. Eine neue Eigentumswohnung wurde in Frankfurt im Schnitt für rund 8.250 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche gehandelt. Dies entspricht einer Preissteigerung von 9,4 Prozent. Eigentumswohnungen in Wohn-

hochhäusern kosteten im Schnitt 12.860 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche.

ZAHLE DER FERTIGSTELLUNGEN SINKT Trotz Pandemie entwickelte sich der Frankfurter Wohnungsbau 2021 stabil: Die Bauaufsicht Frankfurt erteilte Baugenehmigungen für 4.819 Wohneinheiten, 14 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Fast 900 der genehmigten Wohnungen entstehen aus Büro- und Gewerbeumwandlungen. Fertiggestellt wurden 3.914 Wohnungen, 733 weniger als im Vorjahr. Der Bauüberhang summierte sich auf 15.784 Wohnungen. Die Genehmigungen der so genannten Mikroapartments zeigten auch 2021 keine höhere Anzahl. Mit 214 fiel die Zahl zwar etwas höher aus als im Jahr 2020 mit 187 Einheiten, blieb aber weit entfernt von der Größenordnung des Jahres 2018 mit damals 902 Apartments. Die Zahl der genehmigten Studentenwohnheimplätze erhöhte sich deutlicher auf 1.035.

Am langjährigen Stammsitz der F.A.Z. an der Mainzer Landstraße entstehen die Hellerhöfe.



BAULANDBESCHLUSS STÖSST AUF KRITIK

Bei der Schaffung von mehr preisstabilem Wohnungsbau und leistbaren Eigentumswohnungen, der Stärkung des Mietwohnungsbaus und zusätzlichen Flächen für die soziale Infrastruktur setzt die Stadt Frankfurt auf das Instrument des Baulandbeschlusses. Er gilt bei der Aufstellung oder Änderung eines Bebauungsplans zur Wohnbaulandentwicklung und setzt fest, dass Immobiliengesellschaften oder Privateigentümer, die Wohnbauprojekte auf ihren Grundstücken planen und entwickeln, zwei Drittel des so genannten „planungsbedingten Wertzuwachses“ ihrer Grundstücke zugunsten von preisgebundenem Wohnungsbau sowie zur Finanzierung der benötigten Infrastruktur einsetzen müssen.

Projektentwickler sehen im Baulandbeschluss ein Investitionshemmnis für den Wohnungsbau. „Für die Unterneh-

men bedeutet dieses Instrument nicht nur eine zusätzliche bürokratische Hürde, die zu einem erhöhten Zeitaufwand bei der Planung von Bauprojekten führt, sondern vor allem auch einen erheblichen finanziellen Mehraufwand. Aufgrund der bestehenden Quotenregelung werden Investoren die daraus resultierenden Kosten und Mindereinnahmen an anderer Stelle kompensieren müssen“, meint Ulrich Caspar, Präsident der Industrie- und Handelskammer Frankfurt. In einer von der IHK Frankfurt im Juni 2022 durchgeführten Umfrage unter in Frankfurt ansässigen beziehungsweise tätigen Projektentwicklern kündigten 43 Prozent der Unternehmen deshalb eine Erhöhung der Preise für freifinanzierte Wohnungen an, knapp 65 Prozent wollen ihre Projekte und Investitionen in den Wohnungsbau vermehrt im Umland tätigen.

RAUS AUS DER CITY Der Projektentwicklungsmarkt Frankfurt weist seit 2019 eine deutlich rückläufige Tendenz auf. Das Projektvolumen sank um 16,6 Prozent von 6,1 Millionen Quadratmetern im Jahr 2019 auf 5,1 Millionen Quadratme-

ter 2022, wie eine Analyse von bulwiengesellschaft und BFDirekt zeigt. Noch massiver gehen die Planungen zurück, besonders im Wohnsegment. Dort sind es im Vergleich zum Vorjahr rund 26 Prozent. Projektentwickler agieren zunehmend im Umland von Frankfurt. Dies betrifft bereits 49 Prozent des Volumens, deutlich mehr als in jeder anderen der sieben A-Städte. „Im Wohnsegment entstehen 66 Prozent aller gebauten und bis 2026 geplanten Quadratmeter im Frankfurter Umland. Immer mehr private Investoren ziehen sich aus den Großstädten zurück, während die kommunalen Bestandhalter das dortige Marktgeschehen prägen“, führt Sven Carstensen, Vorstand von bulwiengesellschaft, aus.

Die Attraktivität des Frankfurter Umlands für Eigennutzer und Kapitalanleger bestätigt auch eine Studie von JLL. Zwar sind die Spitzenkaufpreise für Neubauten zwischen 2019 und 2021 auch im Umland im Schnitt um knapp ein Viertel gestiegen. Allerdings liegen die Kaufpreise in der Frankfurter Innenstadt immer noch um 65 bis 85 Prozent über jenen in den angrenzenden Gemeinden. „Insbe-“

Die Skyhall des Hochhausensembles auf dem Millennium-Areal bietet einen spektakulären Blick auf die Stadt.





Die denkmalgeschützten und von Egon Eiermann entworfenen Olivetti-Türme werden saniert.

sondere PLZ-Gebiete nordwestlich von Frankfurt mit guter ÖPNV-Anbindung ziehen Wohnungskäufer an. Dort werden mittlerweile Spitzenpreise von 7.700 bis 8.000 Euro pro Quadratmeter gezahlt“, weiß Helen Lindner, Head of Residential Development JLL Germany.

WOHNEN IM HOCHHAUS In Frankfurt stiftet die Skyline der Bankentürme Identität und wird weltweit mit dem Stadtbild verbunden. Aktuell steht eine weitere Fortschreibung des Hochhausentwicklungsplans an, die die bestehenden Cluster und Achsen sinnvoll ergänzen soll. Für Entwickler und Investoren sind Hochhäuser trotz höherer Herstellungskosten im Hinblick auf Rendite, Bodenwertsteigerung und Flächenausnutzung attraktiv. Zwischen Messe und Hauptbahnhof realisiert CA Immo auf dem 8.700 Quadratmeter großen „Millennium-Areal“ ein Hochhausensemble. Der Entwurf des Frankfurter Architekturbüros Ferdinand Heide sieht einen 280 Meter hohen Büro- und Hotel-turm (Turm A), einen 157 Meter hohen Wohnturm (Turm B) und ein Blockrandgebäude in Holzhybridbauweise vor. In den Erdgeschossen sowie in den unteren Geschossen sind öffentliche Nutzungen wie Gastronomie, Einzelhandel, Dienstleistungen und eine Kindertagesstätte vorgesehen. Die zwei Türme werden dabei

in sich verdreht, wodurch Terrassen und Vor- und Rücksprünge in der Gebäudekubatur entstehen. Das Energiekonzept setzt auf Photovoltaikmodule an der Fassade und auf Dächern sowie auf die Nutzung von Geothermie und Wärmerückgewinnung. Von den entstehenden etwa 500 Wohnungen sind 200 öffentlich gefördert. Baubeginn wird voraussichtlich nicht vor 2025/2026 sein.

HELLERHÖFE STATT F.A.Z. Auf dem Areal der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und der Frankfurter Societät zwischen Mainzer Landstraße und Frankenallee soll nach deren Umzug ins Europaviertel bis 2027 ein gemischt genutztes Quartier mit dem Projektnamen „Hellerhöfe“ entstehen. Auf einer Bruttogeschosfläche von 82.000 Quadratmetern sollen 650 Mietwohnungen entstehen, 30 Prozent davon öffentlich gefördert. Zusätzlich werden 17.000 Quadratmeter Büroflächen sowie 3.500 Quadratmeter für Einzelhandel und Gastronomie geschaffen. Entwickelt wird das Projekt von einem Joint Venture, in dem sich F.A.Z. und Frankfurter Societät mit dem Immobilienunternehmen Bauwens und dem Family Office Daniel Hopp zusammengeschlossen haben. Das neue Quartier wollen die Beteiligten langfristig in den Eigenbestand übernehmen.

OLIVETTI-TÜRME WERDEN ZUM CAMPUS Der Projektentwickler Quarterback will auf einem insgesamt 34.250 Quadratmeter großen Grundstück in der Lyoner Straße 32-34 in Niederrad ein Quartier mit 630 Wohnungen, Büro- und Einzelhandelsflächen entwickeln. Das denkmalgeschütz-

te von Egon Eiermann entworfene Hochhausduo „Olivetti-Türme“ wird saniert. Das auf einem Entwurf des Architekturbüros Max Dudler basierende Vorhaben umfasst zudem fünf neu zu errichtende Hochpunkte mit bis zu 16 Geschossen. Die Fertigstellung ist für 2025 geplant. Die Lyoner Straße ist Teil der ehemaligen Bürostadt Niederrad, die seit 2017 offiziell als „Lyoner Quartier“ firmiert. Das etwa 144 Hektar große Areal zwischen Bankenviertel und Flughafen wandelt sich aktuell zu einem gemischt genutzten Stadtviertel.

APARTMENTS MIT BESONDEREN KONZEPTEN „Wohnen und arbeiten“ lautet das Motto eines Joint Ventures aus GBI und Fraport Casa Commercial, die im Quartier Gateway Gardens bis 2024 eine Mixed-Use-Immobilie mit 142 Serviced Apartments der Marke SMARTments business sowie Büros errichten. Die Serviced Apartments sind komplett eingerichtet und auf einen Übernachtungszeitraum von mehreren Wochen oder Monaten ausgerichtet. Betrieben wird die Immobilie komplett von GBI. Auf urbanes Wohnen in Gemeinschaft setzt International Campus beim Living-Projekt „Main Volta“, einem zweiseitigen Apartmentgebäude in Frankfurt-Bockenheim. Das Apartmenthaus der Marke Havens Living wird 154 vollmöblierte Einzelapartments sowie zahlreiche Gemeinschaftsflächen bieten. Dazu zählen Coworking-Zonen, eine Gemeinschaftsküche, eine begrünte Dachterrasse sowie eine Bar. Die Fertigstellung ist für das vierte Quartal 2023 geplant. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

HAUFE.

„WIR SCHLIESSEN UNS **FORDERUNGEN**
NACH STAATLICHER HILFE FÜR WOHNUNGS-
UNTERNEHMEN AN.“



Lars von Lackum
CEO LEG Immobilien

L'Immo vom 29.08.2022

Foto: LEG Immobilien

Mit **prickelnder Podcast-Unterhaltung**
up to date in der Immobilienbranche.

Iris Jachertz, Dirk Labusch und
Jörg Seifert von den Fachmagazinen
DW Die Wohnungswirtschaft und
immobilienwirtschaft fragen nach.

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN
Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



IKEA für Unternehmen. Wir sind für dich da.

Unser Team von IKEA für Unternehmen in Frankfurt ist der richtige Ansprechpartner, wenn du Apartments von der Küche bis zum Bad komplett ausstatten möchtest. Wir begleiten dich bei jedem Schritt, damit du mit einer perfekt abgestimmten Einrichtung bei Kund*innen und Mieter*innen einen bleibenden Eindruck hinterlässt.

Unsere Services umfassen professionelle Planung (auf Wunsch in 3D) und Beratung zu Einrichtungskonzepten sowie Unterstützung bei der anschließenden Bestellung, Lieferung und Montage.

Alles, was du für dich und deine Immobilie brauchst. Deinen persönlichen Kontakt in Frankfurt erreichst du per E-Mail: frankfurt.unternehmen.de@IKEA.com



IKEA - Niederlassung Frankfurt, Züricher Straße 7, 60437 Frankfurt Nieder-Eschbach
Aktuelle Angebote und unsere Öffnungszeiten findest du unter [IKEA.de/Frankfurt](https://www.IKEA.de/Frankfurt)

Preis gültig bei IKEA Frankfurt, solange der Vorrat reicht.
Deine Vertragspartnerin ist die IKEA Deutschland GmbH & Co. KG,
Am Wandersmann 2-4, 65719 Hofheim-Wallau.



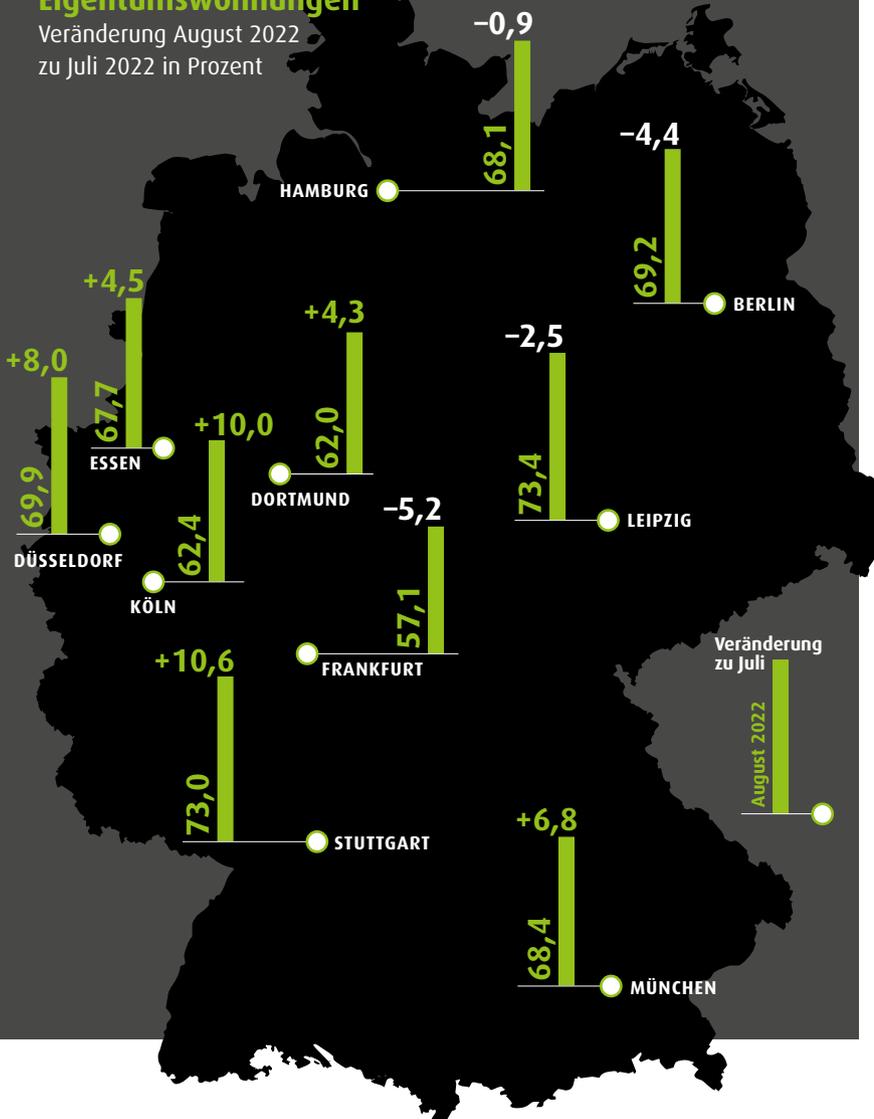
Verwaltung & Vermarktung

Juli-August-Analyse: Stärkster Monat für Maklerinnen und Makler seit 2020

Mit einer Maklerquote von gut 67 Prozent war der August der stärkste Monat für die professionelle Immobilienvermittlung seit 2020. „Eigentümer drängen vermehrt und verunsichert auf den Markt und setzen auf Unterstützung“, interpretiert AVM-COO Christian Sauerborn die Ergebnisse der jüngsten Analyse der Maklerquote in der aktuellen Gemengelage aus Krieg, Energiekrise, Inflation und steigenden Bauzinsen. „Das bedeutet insbesondere, dass jetzt die Zeit der hochqualifizierten Immobilienmakler gekommen ist, die beide Seiten, Eigentümer und Interessent, professionell beraten können.“ Zum Vergleich: Im Juli wurden 64 Prozent der Wohnimmobilien über eine Immobilienmaklerin oder einen Immobilienmakler vermarktet.

Mit Maklern angebotene Eigentumswohnungen

Veränderung August 2022 zu Juli 2022 in Prozent



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Sprengnetter. Für diese Analyse wurden 196.711 Eigentumswohnungen in den Städten Berlin, Dortmund, Düsseldorf, Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, Leipzig, München und Stuttgart im Zeitraum vom 01.01.2020 bis 31.08.2022 ausgerechnet.



30. DEUTSCHER VERWALTERTAG Vom Wohlstand verwahrlost?

Im Mittelpunkt eines Verwaltertages stehen eigentlich die aktuellen Rahmenbedingungen für die Branche. Wenn an dieser Stelle aber das Grußwort einer Bundesbauministerin als kleines Highlight bezeichnet werden muss, dann war entweder die Veranstaltung schlecht oder Klara Geywitz hat vieles richtig gemacht. Hier gilt Letzteres.

Ein Bonmot von ihr lautete, dass „Mietstrom im Moment so organisiert ist, dass Menschen vor allem davon abgehalten werden sollen, das Modell zu nutzen“. Und ihre Pläne zum Bau- und Steuerwesen, zur Digitalisierung und Finanzierung klangen einladend.

Die Trägheit der Verwalter in Bezug auf Online-Versammlungen brachte Rechtsanwalt Jan-Hendrik Schmidt zur Sprache. 90 Prozent von ihnen würden das hybride Versammlungsmodell, das das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz WeMoG erlaube, überhaupt nicht anbieten.

Natürlich erfordere es komplexe Moderationskunst, alle in ein Boot zu holen – egal ob sie virtuell oder vor Ort dabei sind. Doch dies könne man lernen. Andere Verwalter berichteten, dass sie von der zuständigen Datenschutzbehörde ausgebremst worden seien. Der Referent riet: Wenn die WEG die Software betreibe und nicht der Verwalter, könnten keine Datenschutzbedenken geltend gemacht werden.

Der Wissenschaftsautor Ranga Yogeshwar nannte Deutschland wegen seiner Innovationsfeindlichkeit „wohlstandsverwahrlost“. Ob das auch auf Verwalter zutrifft? Der 30. Deutsche Verwaltertag zeigte zumindest, dass die gesamte Branche – Veranstalter wie Verwalter – sich stark verändern muss, wenn sie mittelfristig überleben will.

Dirk Labusch

BALKON-SOLARPANELS SOLLTEN BEIM NETZBETREIBER ANGEZEIGT WERDEN

Die auch als Mini-PV, Plug-in- oder Balkon-Kraftwerke bezeichneten Stecker-Solargeräte lassen sich auch auf Terrassen montieren oder ohne eine feste Installation aufstellen. Der erzeugte Strom kann direkt im Haushalt genutzt werden, senkt so die Stromrechnung und verbessert die CO₂-Bilanz der Bewohnerinnen und Bewohner. Uwe Bottermann, Rechtsanwalt und Partner bei der Kanzlei Bottermann::Khorrami, rät, selbst kleinste Anlagen bis 600 Watt, die ausschließlich für den Eigenbedarf konzipiert sind und nicht in das Netz einspeisen, sicherheitshalber beim Netzbetreiber anzuzeigen. Die Anzeige sei verhältnismäßig einfach und ziehe regelmäßig keine Prüfung nach sich. Eine Einspeisung sei demgegenüber zu genehmigen.

30. DEUTSCHER VERWALTERTAG

Immobilienverwalter des Jahres 2022 ausgezeichnet

Der Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) hat auf dem 30. Deutschen Verwaltertag in Berlin den „Immobilienverwalter des Jahres 2022“ geehrt. Sieger ist die Krasemann Immobilien Management GmbH aus Hannover. Gesucht waren in diesem Jahr Immobilienverwaltungen, die sich in der Nachwuchsförderung engagieren.

Die ersten drei Plätze belegten die Krasemann Immobilien Management GmbH aus Hannover, die Bayerische Immobilien Management GmbH aus München und die Contecta Immobilienverwaltung GmbH aus Augsburg.

Die Preisträger überzeugten die Jury aufgrund ihrer Konzepte zur Nachwuchsförderung und -bindung. In den drei Unternehmen würden die jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besonders gut betreut und gefördert, hieß es zur Begründung. Sie er-



hielten von Anfang an einen so genannten Paten, es gebe regelmäßige Termine zum Austausch und die jungen Menschen würden schnell mit in die Verantwortung genommen. Sie erhielten eigene Projekte und würden ermutigt, ihre Meinung zu vertreten und neue Wege zu gehen.

Die Preisträger des Jahres 2022 kommen aus den Reihen der Krasemann Immobilien Management GmbH, Hannover, der Bayerischen Immobilien Management GmbH, München, und der Contecta Immobilienverwaltung GmbH, Augsburg.

74,6

Das Deutsche Hypo Immobilienklima sinkt um beachtliche 9,4 Prozent auf nun 74,6 Punkte. Das ist ein neuer Tiefststand im Jahr 2022. Das darin enthaltene Ertragsklima, sprich Vermietungsgeschäft, verzeichnet einen vergleichsweise moderaten Rückgang um vier Prozent und steht jetzt bei 92,3 Punkten.

UMFRAGE

Energieeinsparungspotenzial von Gebäuden unterschätzt

Eine repräsentative Umfrage im Auftrag des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle e.V. (BuVEG) zeigt, dass die Deutschen unterschätzen, wie viel CO₂-Emissionen im Gebäudebereich eingespart werden könnten.

Auf Platz eins der Sektoren, die nach der Ansicht der Deutschen bisher zu wenig CO₂-Emissionen sparen, um die Klimaschutzziele zu erreichen, liegt die Industrie mit 44,8 Prozent. Danach folgen Verkehr mit 33,7 Prozent und Energiewirtschaft mit 19,1 Prozent. Der Gebäudebereich wird mit 18,7 Prozent angegeben. Noch weniger Einsparpotenzial wird nur noch in der Landwirtschaft mit 16 Prozent gesehen.

Der Gebäudebereich liegt damit auf den hinteren Rängen. Er hat laut der deutschen Bevölkerung kaum noch Einsparpotenzial. Dies entspricht jedoch nicht der Realität: Die Quote energetischer Sanierungen stagniert seit langer Zeit auf einem zu niedrigen Niveau. Die Ergebnisse der Umfrage sind angesichts der Spar-Appelle der Politik besonders besorgniserregend. „Trotz Energiekrise und damit stark gestiegener Kosten für das Wohnen ist man in der Bevölkerung scheinbar nicht der Meinung, es gebe noch viel Einsparpotenzial in den eigenen vier Wänden“, so Jan Peter Hinrichs, Geschäftsführer des Bundesverbands energieeffiziente Gebäudehülle.

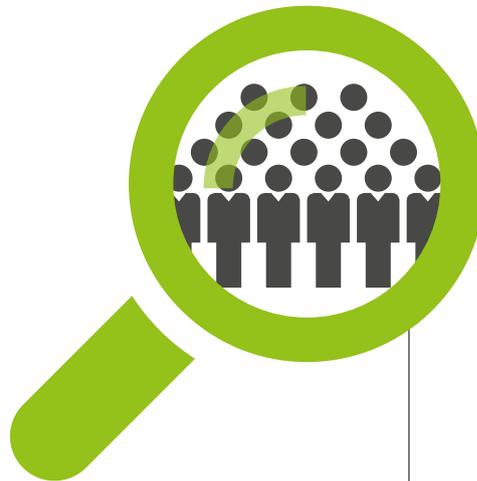
Algorithmen für den Maklervergleich

Das Start-up ProperBird untersucht Anzeigendaten der drei führenden Immobilienplattformen und analysiert per Datenanalyse die Leistungsfähigkeit der anbietenden Makler. Die sollten davon wissen und ihr Angebot/ihre Arbeitsweise möglicherweise verbessern.

Rund 35.000 Immobilienmaklerinnen und -makler buhlen in Deutschland um die knappen Verkaufsobjekte. Welche Leistungen sie dabei für Verkäufer und Käufer erbringen, wird nicht offenlegt, weswegen der Maklermarkt als sehr intransparent gilt. Das Münchener Start-up ProperBird analysiert erstmals mit seiner Software die Leistungen der Makler und versucht die Leistungsunterschiede aufzudecken. Die entscheidende Frage dabei: Was unterscheidet einen „guten“ von einem „schlechten“ Makler? Und: Inwieweit geben Inseratdaten auf den großen Immobilienportalen einen Einblick hinter die Kulissen?

Oft verlassen sich Immobilienverkäufer auf ihr Bauchgefühl oder die Empfehlungen anderer

In Deutschland sind die Markteintrittshürden für Makler sehr gering. Jeder kann ohne weitere Grundausbildung Makler werden. Während die einen Makler wahre Experten ihres Fachs sind, haben andere nur geringe Fachkenntnisse. Dies hat zur Folge, dass die Branche große Leistungsunterschiede aufzeigt. Damit fällt es schwer, die Spreu vom Weizen zu trennen und die wirklich guten Makler zu identifizieren. Viele Immobilienverkäufer verlassen sich dabei auf ihr Bauchgefühl oder die Empfehlungen anderer. Das ist oft die Ausgangslage: Ein Makler hat die Möglichkeit, eine Immobilie für 400.000 Euro in sechs Wochen zu verkaufen. Im Gegenzug erhält er 28.000 Euro Provision.



Der Eigentümer wünscht sich aber einen Preis von 460.000 Euro, also 15 Prozent mehr. Dann wird der Makler vermutlich zwölf Wochen brauchen, um die Immobilie zu diesem Preis an den Mann zu bringen. Der doppelte Aufwand lohnt sich für den Makler kaum. Die doppelte Arbeit für denselben Eigentümer bringt ihm nur 4.200 Euro mehr, während ein neues vergleichbares Objekt ihm erneut 28.000 Euro bringen würde. Hier liegt es schlussendlich an den Bemühungen des Maklers, wie sich eine Immobilie verkauft.

Mittlerweile gelingt im Zuge der digitalen Transformation des Immobilienmarkts ein immer tieferer Einblick in diesen wichtigen Wirtschaftszweig. Das klassische Inserieren in Print-Zeitungen hat sich hin zu einem übersättigten Markt auf den großen Immobilienplattformen entwickelt. Auf diesen werden tagtäglich neue Immobilieninserate hochgeladen. Diese Inseratdaten können erhoben werden und werden damit zu einer soliden Grundlage für eine ausführliche Analyse des Maklermarktes. Auf dieser Basis ist es ProperBird, einem jungen Münchner Start-up, gelungen, die Leistungen »

DAS UNTERNEHMEN



Ziel von ProperBird ist, den Immobilienmarkt transparent zu gestalten. ProperBird unterstützt den Verkäufer persönlich. Nach einer ersten realistischen Einschätzung vom Zeitwert der Immobilie wird ein auf die persönlichen Bedürfnisse passender Makler gesucht. Dies erfolgt anhand der bisherigen Inseratdaten. Zum anderen werden Daten aus neun internationalen Märkten gesammelt, bereinigt und zu Analyse Zwecken für Kunden bereitgestellt. Bestehende Kunden, die ProperBirds Daten zu gewerblichen Zwecken nutzen, sind immowelt, LBImmoWert und Credit Suisse Asset Management (Schweiz) AG. Verschiedene Unternehmen bieten Vergleichsportale für Immobilienmakler, jedoch beruht deren Analyse oftmals auf subjektiven Kundenbewertungen oder erkauften Zertifikaten. Zudem haben viele Unternehmen ihre eigenen angestellten Makler. Dadurch wird potenziellen Kunden der intern angestellte Makler empfohlen, unabhängig von dessen allgemeinen Leistungen. ProperBird beruht auf einer rein objektiven und für den Kunden transparenten Analyse der Makler. Das Unternehmen arbeitet mit verschiedenen Kooperationspartnern zusammen. Diese haben Zugriff auf die Inseratdaten. Diese Daten werden nahezu in Echtzeit ermittelt, um Projekte möglichst genau zu bewerten.

Mehr unter www.properbird.de

aller aktiven Makler Deutschlands zu untersuchen und erstmals einen objektiven Maklervergleich aufzustellen.

Eine Frage dabei: Was spricht für einen Top-Makler? Grundsätzlich ist die Antwort einfach: Top-Makler verkaufen Immobilien schnell zu Bestpreisen. Jedoch sollten einige Punkte nicht unterschätzt werden. Ein Makler sollte über ausreichende Marktkenntnisse verfügen. Das bedeutet, er sollte schon im Vorfeld konkrete Auskünfte über den örtlichen Markt und seine Entwicklung geben. Professionelle Immobilienmakler stehen mit Sachkenntnis bei der Bewertung der Immobilie zur Verfügung und betreuen Käufer und Verkäufer mit transparenten Informationen rund um das Grundstücksgeschäft. Diese Informationen kann ein Makler auch durch externe Datenträger wie das ProperBird-Datentool erlangen. Dieses bietet Zugriff auf Inseratdaten des deutschen Immobilienmarkts.

Zudem sollte ein Makler ein für den Kunden transparentes Vorgehen aufweisen. Ein kompetenter Makler informiert Kunden über seinen Aufwand, wie zum

Beispiel die Zahl der verschickten Exposés, die durchgeführten Besichtigungstermine sowie verschiedene Marketingaktivitäten und das Honorar. Darum ist der Vermarktungsaufwand auch ein wichtiger Indikator in der Maklerbewertung.

Der Maklervergleich basiert auf drei Leistungskriterien: Preis, Geschwindigkeit und Aufwand

Dies sind Kriterien bei der Maklerauswahl, jedoch sollte eine endgültige Entscheidung zwischen qualifizierten und weniger erfahrenen Maklern auf einer objektiven Datengrundlage fundieren.

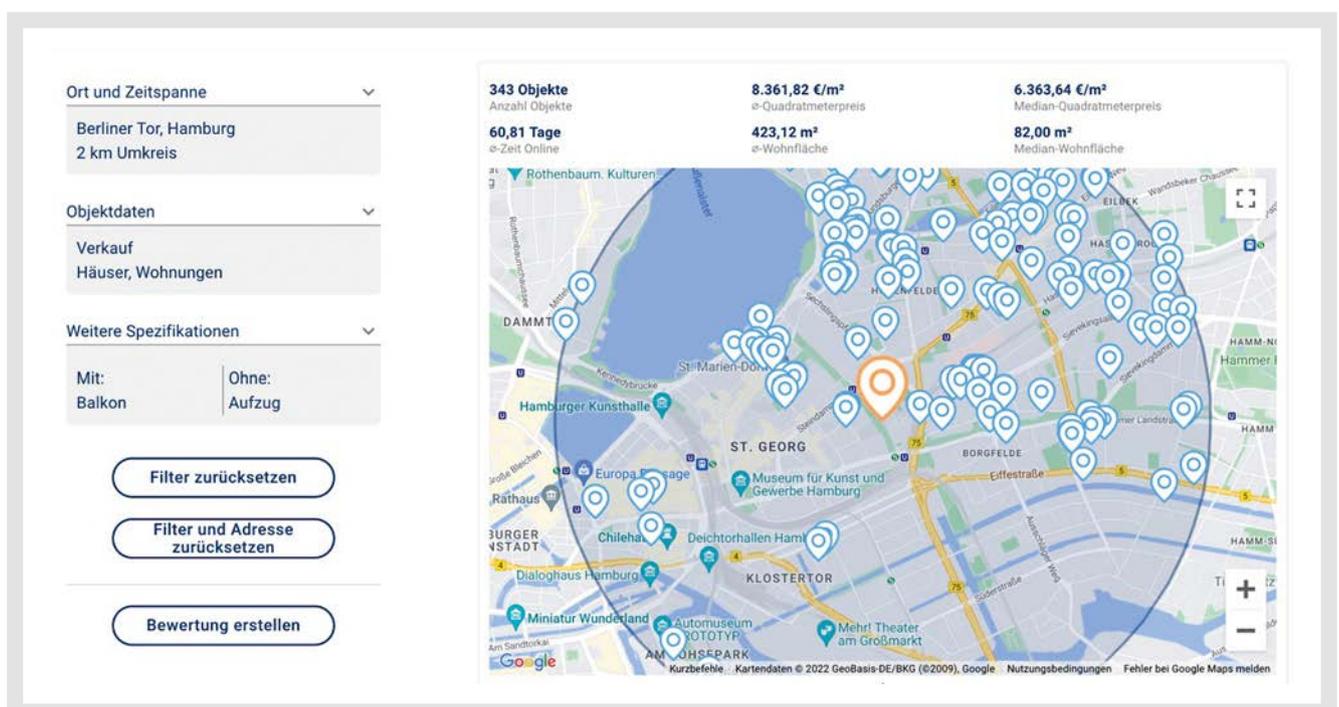
Der Maklervergleich der Münchner Datenexperten basiert auf drei Leistungskriterien: Preis, Geschwindigkeit und Aufwand. Während der Preis zu 60 Prozent in die Gewichtung eingeht, werden die beiden anderen Kriterien mit jeweils 20

PROPERBIRDS MAKLERANALYSE

Der Algorithmus analysiert die drei führenden deutschen Immobilienplattformen Immoscout24, immowelt und eBay Kleinanzeigen. Dadurch haben sich mittlerweile seit dem Jahr 2020 knapp sechs Millionen Inseratdaten angesammelt, die eine immer tiefgreifendere Analyse in jedem Postleitzahlgebiet ermöglichen. Aufgrund dieser Datenlage wird es für Verkäufer und Käufer einfacher werden, eine Entscheidung zwischen verschiedenen Maklern zu treffen. Und für Makler könnte dies Ansporn sein, ihre Leistung kontinuierlich zu verbessern, da sie sonst in den kommenden Jahren auf den unteren Rängen der Maklersuche landen könnten.

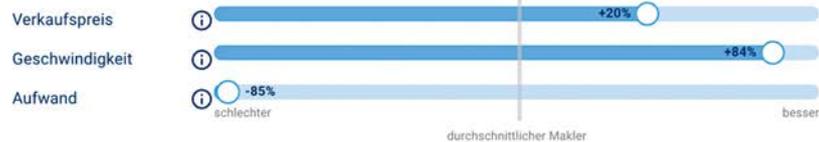
Quelle: ProperBird

Während der Preis zu 60 Prozent in die Gewichtung eingeht, werden die Kriterien Geschwindigkeit und Aufwand mit je 20 Prozent berücksichtigt.

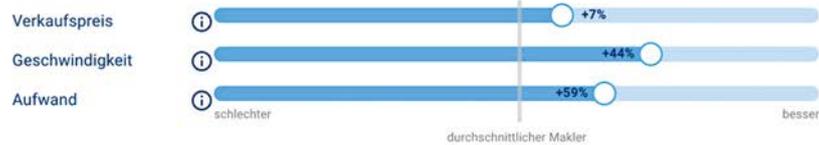


Maklersuche in 80799 München

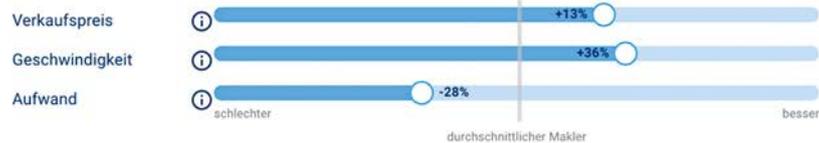
#1 Mustermakler



#2 Mustermakler



#3 Mustermakler



Prozent berücksichtigt. Für die Bewertung des Preises wird analysiert, wie viel über oder unter dem Marktpreis die Angebotspreise des Maklers liegen. In die Schätzung des Marktpreises gehen Objektart, Wohn- und Grundstücksfläche, Baujahr und die Mikrolage ein. Für jedes Objekt wird die prozentuale Abweichung vom Marktpreis berechnet und größere Abweichungen werden automatisch behoben. Die Messung erfolgt relativ zur Leistung der anderen Makler im selben Gebiet.

In Deutschland sind die Verkaufspreise von Immobilien nicht öffentlich verfügbar, daher müssen die Angebotspreise als Ersatzvariable für den Verkaufspreis verwendet werden. Die Verwendung des Angebotspreises erlaubt trotzdem eine gute Abschätzung der Maklerleistung, weil die tatsächlich gezahlten Preise normalerweise sehr nahe an den Angebotspreisen liegen. Die Auswertung von dänischen Marktdaten, für die sowohl Angebots- als auch Verkaufspreise vorliegen, ergibt eine Korrelation von 98 Prozent zwischen Angebots- und Verkaufspreisen. Außerdem erfolgt die Maklerempfehlung immer relativ zu den anderen Maklern innerhalb

eines Gebiets. Wenn es also in einem nachfragestarken Gebiet häufig zu höheren finalen Preisen und in einem nachfragegeschwachen Gebiet häufig zu niedrigeren finalen Preisen kommt, betrifft das alle Makler in einem Gebiet gleichermaßen und verzerrt somit die Bewertung der Makler untereinander nicht.

Der Aufwand des Maklers wird über die Länge der Exposé-Beschreibung und die Zahl der Objektfotos abgebildet

Als Zweites wird die Geschwindigkeit betrachtet, die zu 20 Prozent in die Bewertung mit einfließt. Dabei geht es darum, wie schnell der Makler seine Objekte im Vergleich zum Wettbewerb verkauft. Die Verkaufsdauer wird als Anzahl der Tage zwischen der erstmaligen Einstellung eines Verkaufsobjekts bis zur letztmaligen Sichtbarkeit des Objekts gezählt. Die Verkaufsdauer wird jeweils prozentual im

Vergleich zur mittleren Verkaufsdauer im Gebiet des Maklers berechnet. In Deutschland wird der tatsächliche Zeitpunkt des Verkaufs nicht öffentlich gemacht. Das Deaktivieren eines Objekts auf den Immobilienplattformen stellt allerdings das relevantere Maß für die Vermarktungsdauer einer Immobilie dar, weil zu diesem Zeitpunkt die Zusage an den Käufer des Objekts geht und die Länge der Zeitdauer zwischen dieser Zusage und dem Notartermin häufig von Terminverfügbarkeiten der beteiligten Parteien beeinflusst wird, auf die der Makler keinen Einfluss hat.

Zuletzt wird der Aufwand zu 20 Prozent gewichtet. Wie viel mehr oder weniger Aufwand betreibt ein Makler bei der Veröffentlichung der Exposés? Der Aufwand des Maklers wird über die Länge der Exposé-Beschreibung (max. 10.000 Zeichen) und die Anzahl der veröffentlichten Objektfotos (max. 50 Fotos) abgebildet. Die Maße werden prozentual relativ zum Mittelwert von der Länge der Objektbeschreibung und der Anzahl an Fotos im Gebiet des Maklers berechnet. «

Zertifizierter Verwalter kommt erst 2023

Im Zuge der WEG-Reform war mit § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG die Vorschrift zum zertifizierten Verwalter eingeführt worden. Danach können Wohnungseigentümer als Bestandteil der ordnungsgemäßen Verwaltung die Bestellung eines zertifizierten Verwalters bzw. einer zertifizierten Verwalterin verlangen. Ab 1.12.2022 ist die Vorschrift nach derzeitiger Rechtslage anwendbar.

Nun plant das Bundesjustizministerium (BMJ), diesen Termin um ein Jahr zu verschieben, sodass Wohnungseigentümer erst ab Dezember 2023 eine Zertifizierung des Verwalters verlangen könnten.

Es erscheint nicht möglich, alle Verwalter, die die Prüfung ablegen wollen, bis zum Stichtag zu prüfen. Eine Verschiebung um ein Jahr sollte die Situation entzerren, so ein Sprecher des Ministeriums.

Die Prüfung zum zertifizierten Verwalter ist nicht öffentlich und besteht aus einem schriftlichen und einem mündlichen Teil

Derzeit werde ein entsprechender Gesetzentwurf innerhalb der Bundesregierung abgestimmt; dieser sei Ländern und Verbänden zur Stellungnahme zugeleitet worden, teilte das BMJ mit.

Als zertifizierter Verwalter darf sich bezeichnen, wer vor einer Industrie- und Handelskammer durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er oder sie über die rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt, die für die Tätigkeit als Verwalter notwendig sind. So steht es im neuen § 26a Abs. 1 WEG.

Näheres zu der Prüfung zum zertifizierten Verwalter und deren Inhalten sowie Ausnahmen sind in einer Rechtsverordnung geregelt. Die Verordnung ist

am 17.12.2021 in Kraft getreten. Im Anhang zu der Verordnung sind die Themen, die Gegenstand der Prüfung zum zertifizierten Verwalter sein können, aufgeführt.

Der Anspruch auf einen zertifizierten Verwalter ist eine der zentralen Neuerungen, die die WEG-Reform mit sich bringt. Dabei ist eine Zertifizierung keine gewerberechtliche Voraussetzung für die Erteilung einer Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 Nr. 4 GewO. Verwalter können daher auch ab Dezember 2023 grundsätzlich ohne Sachkundenachweis oder Zertifizierung ihre Tätigkeit aufnehmen und ihr nachgehen. Allerdings wird die Bestellung eines nicht zertifizierten Verwalters oder einer gleichgestellten Person nicht ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen.

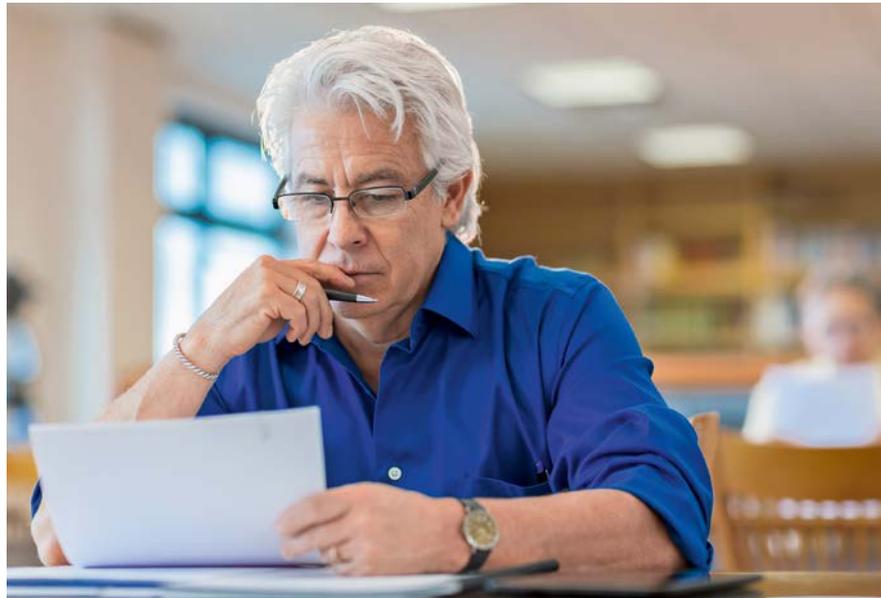
Verwalter können die Prüfung vor jeder IHK ablegen, die dies anbietet, sind also nicht an die Kammer ihres Wohn- oder Firmensitzes gebunden.

Die Teilnahme am mündlichen Teil setzt das Bestehen des schriftlichen Teils voraus. Die schriftliche Prüfung dauert mind. 90 Minuten und kann auf Papier,

elektronisch oder in einer Mischung aus beidem durchgeführt werden. Die in einer Anlage zur Verordnung näher bezeichneten Themenbereiche sind anhand praxisbezogener Aufgaben und in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander zu prüfen.

In der mündlichen Prüfung, bei der bis zu fünf Personen gleichzeitig geprüft werden können, müssen auf jeden Prüfling mindestens 15 Minuten Prüfungszeit entfallen. Thematisch soll sich die mündliche Prüfung zumindest auf das Wohnungseigentumsrecht beziehen. Einzelheiten des Prüfungsverfahrens regeln die IHK per Satzung.

Die Themen, die Gegenstand der Prüfung zum zertifizierten Verwalter sein können, reichen gemäß § 1 ZertVerwV von Grundlagen der Immobilienwirtschaft (Grundkenntnisse) über rechtliche Grundlagen wie Wohnungseigentumsrecht und Mietrecht bis hin zu kaufmännischen und technischen Grundlagen. Die Prüfungsgegenstände orientieren sich an den Sachgebieten, die auch Gegenstand der Weiterbildungspflicht für Verwalter



Ab Dezember 2022 sollten Wohnungseigentümer Anspruch auf einen zertifizierten Verwalter haben. Nun soll dies um ein Jahr auf Dezember 2023 verschoben werden. Der Grund: Engpässe. Gibt es etwa Fachkräftemangel in den Behörden?

Die Themen, die Gegenstand der Prüfung sein können, reichen von rechtlichen über kaufmännische bis hin zu und technischen Grundlagen der Verwaltung.

VERBÄNDE

VERSCHIEBUNG DER ZERTIFIZIERUNG:

Die Verbände haben die Terminverschiebung unisono begrüßt.

- › Ein Aufschub sei aktuell das einzig Richtige, meint **VDIV**-Geschäftsführer Martin Kaßler. Bei den IHK mangle es an Prüfern, außerdem seien die Integration der Prüfungssoftware und die Einhaltung des Zeitplans nicht gewährleistet.
- › Ins selbe Horn stößt Thomas Meier, Präsident des Verwalterverbands **BVI**. Er weist im Übrigen darauf hin, dass eine frühzeitige Abstimmung und Beteiligung aller Verbände wünschenswert sei.
- › Auch der **IVD** begrüßt in seiner Stellungnahme die geplante Verschiebung des zertifizierten Verwalters. Justitiar Christian Osthus konnte sich allerdings eine Spitze nicht verkneifen: Es sei schon problematisch, dass die IHK es nicht geschafft hätten, trotz langer Vorlaufzeit die Zertifizierungsprüfungen anzubieten. Im Übrigen dürfe man sich bereits jetzt als zertifizierter Verwalter bezeichnen, sofern die Voraussetzungen vorliegen.
- › Auch der Deutsche Anwaltverein (**DAV**) begrüßte die Verschiebung.
- › Der Verband Deutscher Wohnungseigentümer (**VDWE**) lehnt die geplante Fristverlängerung hingegen strikt ab. Es sei unverständlich, dass die an der Umsetzung der Zertifizierung Beteiligten nun überrascht vom organisatorischen Aufwand seien und eine Terminverschiebung beantragen.

nach § 34c Abs. 2a der Gewerbeordnung und in Anlage 1 zur Makler- und Bauträgerverordnung niedergelegt sind.

In Anlage 1 der Verordnung sind die Themen, auf die sich Verwalter für die Prüfung zum zertifizierten Verwalter vorbereiten müssen, im Einzelnen aufgelistet. Eine bestimmte Art der Vorbereitung auf die Prüfung zum zertifizierten Verwalter sieht die Verordnung nicht vor.

Ausnahmen von der Prüfungspflicht: Volljuristen, Immobilienkaufleute & Co. müssen nicht

Volljuristen, Immobilienkaufleute, Personen mit Studienabschluss mit immobilienrechtlichem Schwerpunkt und geprüfte Immobilienfachwirte sind zertifizierten Verwaltern gleichgestellt (§ 7 ZertVerwV). Das bedeutet, dass durch ihre Bestellung zur Verwalterin oder zum Verwalter der Anspruch jedes Wohnungseigentümers und jeder Wohnungseigentümerin nach § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG erfüllt wird. Für die genannten zertifizierten Verwaltern gleichgestellten Personen besteht daher keine Prüfungspflicht.

Juristische Personen und Personengesellschaften dürfen sich als zertifizierte Verwalter bezeichnen, wenn die Beschäftigten, die unmittelbar mit der WEG-Verwaltung betraut sind, die Prüfung zum zertifizierten Verwalter bestanden haben oder einem zertifizierten Verwalter gleichgestellt sind.

Unmittelbar mit Aufgaben der Wohnungseigentumsverwaltung beschäftigt ist der Ordnungsbegründung zufolge, wer Eigentümerversammlungen leitet oder außerhalb einer Versammlung Entscheidungen als Verwalterin oder Verwalter trifft. Personen, die Tätigkeiten wie Sekretariat oder Hausmeisterarbeiten ausfüh-

ren, müssen daher keine Prüfung ablegen; dasselbe gilt für Personen, die ausschließlich Leitungsfunktionen wahrnehmen, ohne konkret mit der WEG-Verwaltung befasst zu sein.

Die Kosten für die Prüfung zum zertifizierten Verwalter werden in der Begründung der Verordnung auf durchschnittlich 340 Euro geschätzt – in Anlehnung an die entsprechenden Kosten für die Prüfung von Versicherungsvermittlern. Der VDIV schätzt in seiner Stellungnahme zum Referentenentwurf, dass zusätzlich zur reinen Prüfungsgebühr pro Prüfling weitere 1.400 Euro an Kosten anfallen, etwa für Vorbereitungskurse und durch die Freistellung von Arbeitnehmern für Vorbereitung und Prüfung.

Gewisse Ausnahmen von der Pflicht, im Rahmen der ordnungsgemäßen Verwaltung einen zertifizierten Verwalter zu bestellen, sind für Kleingemeinschaften in Eigenverwaltung vorgesehen. Der Bestellung eines zertifizierten Verwalters bedarf es nicht in Anlagen mit bis zu acht Sondereigentumseinheiten, wenn ein Wohnungseigentümer zum Verwalter bestellt wurde und weniger als ein Drittel der Wohnungseigentümer die Bestellung eines zertifizierten Verwalters verlangt. Das ergibt sich aus § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG.

Während Wohnungseigentümer grundsätzlich ab Dezember 2022 einen zertifizierten Verwalter verlangen können, gilt für bei Inkrafttreten der WEG-Reform bereits bestellte Verwalter eine verlängerte Übergangsfrist. Sie gelten bis zum 1.6.2024 (nur) gegenüber den Wohnungseigentümern dieser Gemeinschaften als zertifizierte Verwalter. Weiterbildungspflicht besteht im Übrigen auch für zertifizierte Verwalter. Verwalter von Wohnimmobilien müssen innerhalb eines Zeitraums von drei Jahren 20 Stunden Weiterbildung absolvieren. «

Warum es jetzt eine Verwaltervergütungsverordnung braucht

Jenseits des Tagesgeschehens bestimmt der Klimawandel das Handeln der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Akteure und wird es auch in Zukunft tun. Nicht zuletzt die Hitzewellen dieses Sommers lassen dieses Thema immer virulenter werden und führen uns vor Augen, dass dringender Handlungsbedarf besteht.

Dementsprechend wird auf allen Gebieten händeringend nach Lösungen gesucht, die angesichts der bevorstehenden oder sich schon vollziehenden globalen Änderungen das Leben lokal erträglich machen – im öffentlichen Raum, aber auch privat. Dabei hantiert die Politik angesichts dieser Herausforderungen mit Begriffen, die das Ausmaß der Veränderungen deutlich machen sollen – Energiewende und Verkehrswende sind so längst zu Schlüsselwörtern bei der Bewältigung der Folgen des Klimawandels geworden. Hinzu kommt ein oft in der öffentlichen Wahrnehmung unterschätzter, aber doch mindestens ebenso wichtiger Begriff, der für die Energiewende von Bedeutung ist: die Wärmewende.

Und genau dort – bei den Gebäuden – kommen die Verwalterinnen und Verwalter ins Spiel. Sie sind es, denen angesichts

„Mit der üblicherweise vereinbarten Vergütung der Grundleistungen kann die Begleitung der zusätzlichen, für die Wärmewende entscheidenden Maßnahmen nicht abgegolten sein.“

mehrere Millionen verwalteter Wohneinheiten in Deutschland eine wichtige Rolle bei der Umsetzung der strengen energiepolitischen Vorgaben zukommt. Denn wer die jüngsten Beschlüsse der Bundesregierung zum Gebäudeenergiegesetz und das Sofortprogramm für den Sektor Gebäude betrachtet, erkennt, dass darin nicht nur auf verschärfte Standards für Neubauten gesetzt wird, sondern es auch und vor allem auf die Sanierung des Gebäudebestands ankommen wird. Schließlich soll im Winter niemand unnötig viel Energie für das Heizen seiner Räume verbrauchen oder im Sommer in seiner Wohnung einen Hitzschlag erleiden müssen.

Wohnungseigentümer sind bemüht, die Kosten der Sanierung möglichst gering zu halten

Wie groß das Potenzial der Sanierung ist, macht das Baujahr des Gebäudebestandes deutlich: Größtenteils stammt er aus den 1960er, den 1970er, den 1980er und teilweise auch den 1990er Jahren und erfüllt damit längst nicht die heutigen energetischen Maßgaben, zum Beispiel eine moderne Dämmung der Gebäudehülle. Die Eigentümer solcher Immobilien konnten freilich bei deren Erwerb zumeist noch nicht die sich durch die Politik stetig erhöhenden Anforderungen an energetische Sanierungen und deren mitunter beträchtliche finanzielle Folgen berücksichtigen. Dementsprechend sind selten in dem erforderlichen Maße finanzielle Rücklagen für die energetische Sanierung nach den neuesten Standards gebildet worden. Eigentümer sind also bemüht, die Kosten der – notwendigen – Sanierung möglichst gering zu halten, und versuchen, an möglichst vielen Stellen zu sparen. Und das trifft dann auch den



Eine moderne Dämmung der Gebäudehülle ist bei vielen Bestandsimmobilien der erste Schritt zur Umsetzung der Wärmewende.

Verwalter: Dessen unerlässliche Unterstützung bei der Umsetzung solcher Bauleistungen wird der Eigentümer demzufolge nicht gesondert vergüten, sondern als mit dessen vereinbarter Grundvergütung abgegolten betrachten. Dabei erbringt der Verwalter in diesem Fall deutlich mehr: Er wird zum Gebäudeklimamanager.

Denn die Aufgaben, die der Verwalter erfüllen muss, sind durchaus vielfältig: von der permanenten Unterrichtung der WEG über die gesetzlichen Vorgaben und die geltenden Normen über die Suche und Beauftragung der Sanierungsunter-

Die zusätzlichen Aufgaben, die Verwalter angesichts der Klimaertüchtigung und der Sanierung von Gebäuden übernehmen, müssen finanziell angemessen honoriert werden.

nehmen bis zur Überwachung der fachgerechten Ausführung der Baumaßnahmen und der Abrechnung der erbrachten Leistungen mit oder ohne Ingenieurbüro. Das erfordert nicht nur hohes persönliches Engagement, sondern auch großes Fachwissen, das sich der Verwalter zusätzlich zu seinen ohnehin mannigfachen Aufgaben aneignen muss. Mit der üblicherweise vereinbarten Vergütung der Grundleistungen kann die Begleitung der zusätzlichen, für die Wärmewende entscheidenden Maßnahmen also nicht abgegolten sein.

Verwalter könnten mit einer Vergütungsverordnung für Sonderleistungen Rechtssicherheit erlangen

Bisher erhalten Verwalter üblicherweise eine Grundvergütung für ihre Leistungen, die sie standardmäßig erbringen und in ihrem Verwaltervertrag selbst aushandeln. Dabei bestehen keine bestimmten Vorschriften oder Gebührenordnungen, die einen Rahmen für die Höhe der Vergütung festlegen. Das ist auch so gewollt und richtig; denn die Höhe der Grundvergütung hängt bisher vor allem davon ab, wie groß das verwaltete Objekt ist: je größer, desto höher in der Regel die Vergütung.

Anders sieht es dagegen bei den wachsenden Sonderaufgaben aus, die über die im Verwaltervertrag vereinbarten Leistungen hinausgehen und die sich – wie gezeigt – zum Beispiel aus politischen Vorgaben wie Sanierungsvorschriften ergeben. Sie müssen zwingend in Angriff genommen werden – ob das Eigentümer wollen oder nicht. Damit steht wiederum der Verwalter in der Pflicht, diese Zusatzaufgaben zu erfüllen – ohne dafür Anspruch auf eine gesonderte Vergütung zu haben.

Es wäre deshalb nur fair, wenn es für solche Aufgaben eine Verwaltervergütungsverordnung gäbe. Vorbild könnte die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure sein. Darin ist unter anderem geregelt, welcher Prozentsatz herangezogen wird, um das Honorar bei der Beauftragung von Einzelleistungen zu berechnen. Ähnlich könnte eine Verwaltervergütungsverordnung für Sonderleistungen einen rechtlichen Rahmen setzen, der einen festen Vergütungssatz vorsieht, der sich an den Kosten der Baumaßnahme orientiert.

Und eine solche gesetzliche Richtschnur lohnt sich für alle Seiten: Sie wahrt die Interessen der Eigentümerinnen und Eigentümer an der Umsetzung der gesetzlichen energetischen Vorgaben, sie sichert die erbrachten Zusatzleistungen der Verwalter rechtlich und finanziell ab und sie garantiert, dass notwendige Baumaßnahmen für eine Klimaertüchtigung der Gebäude sicher, schnell und ohne Verzögerungen in Angriff genommen werden. Eine Verwaltervergütungsverordnung böte damit die beste Gewähr für die angesichts des Klimawandels und seiner Folgen notwendige Wärmewende beim Gebäudebestand. **“**

Thomas Meier, Berlin

AUTOR



Thomas Meier ist Präsident des BVI Bundesfachverbandes der Immobilienverwalter e.V. Berlin.

„Mit Erdgas und Strom bin ich bestens versorgt!“



Unser Rundum-sorglos-Service für Sie

- ✓ Maßgeschneiderte Tarifmodelle für Erdgas und Strom
- ✓ Bündelung von Liegenschaften
- ✓ Elektronischer Rechnungsservice
- ✓ Digitales Kundenportal
- ✓ Projektbegleitung bei Konzeption und Einbau gemeinschaftlicher Ladeinfrastruktur
- ✓ Energieausweise
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner

Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energie-lieferanten in Deutschland mit über 60 Jahren Markterfahrung. www.montana-energie.de

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

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Wenn „idyllisches Wohnen“ keines ist – Verlust der Provision?

Der Käufer eines Grundstücks kann den Kaufvertrag wegen Täuschung anfechten, wenn ihm der Verkäufer in wesentlichen Punkten falsche Versprechungen gemacht hat, etwa wenn sich das beworbene „idyllische Wohnen“ als Täuschung entpuppt. In diesem Fall verliert auch die Immobilienmaklerin ihren Anspruch auf die Maklercourtage, und zwar auch dann, wenn sie nichts von der Täuschung wusste.

LG Frankenthal, Urteil vom 6.4.2022, Az. 4 O 208/21

SACHVERHALT: Im Exposé der Maklerin wurde ein Objekt im grünen Außenbereich einer kleinen Gemeinde mit den Schlagworten „Idyllisches Wohnen in ruhiger sonniger Alleinlage“ angeboten. Ein Ehepaar entschied sich für den Kauf des Objektes, um dort zu wohnen. Der Verkäufer hatte aber weder den Käufern noch der beauftragten Maklerin den Umstand mitgeteilt, dass das Objekt nur dann zum Wohnen genutzt werden könne, wenn die Erwerber/Nutzer dort ebenfalls einen landwirtschaftlichen Betrieb betreiben. Nach dem Kauf des Objektes und Kenntnis der Käufer von diesem Umstand erklärten diese die Anfechtung des Kaufvertrages wegen arglistiger Täuschung und verklagten auch die Maklerin auf Rückzahlung der bereits erhaltenen Provision.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das LG Frankenthal gab den Käufern mit der Begründung Recht, dass durch die Anfechtung der Kaufvertrag rückwirkend beseitigt wurde und somit der Provision die Rechtsgrundlage fehle. Der Provisionsanspruch bestehe nur bei wirksamem Abschluss eines Kaufvertrags. Das Risiko, dass diese Wirksamkeit wieder wegfalle, trage allein die Maklerin. Auch der Einwand der Verjährung half der Maklerin nicht weiter, da die Käufer drei Jahre nach Kenntnis der Gründe für die Rückforderung (also drei Jahre nach Kenntnis der Täuschung) die Anfechtung erklären konnten. Diese Kenntnis erlangten die Käufer zwar bereits im Jahr 2017, als sie von der arglistigen Täuschung durch den Verkäufer erfuhren. Folglich wären in diesem Zu-

sammenhang stehende Ansprüche normalerweise mit Ablauf des Jahres 2020 verjährt.

Der vom Ehepaar beantragte Mahnbeseid gegen die Maklerin vom Dezember 2020 konnte den Verjährungseintritt aber hemmen.

PRAXISHINWEIS: Der Makler trägt immer dann das Risiko des Verlustes seiner Provision, wenn Anfechtungsgründe vorliegen und/oder der Kaufvertrag noch in der Schwebe ist.

Dies ist immer dann der Fall, wenn Vorkommnisse wie Rücktrittsrechte oder Vorkaufsrechte den Kauf nachträglich wieder beseitigen und wesentlich verändern.

Im Falle einer Vorkaufsrechtsausübung etwa durch eine Gemeinde würde der Vorkaufsausübende aber dann auch die Provisionsverpflichtung übernehmen, wenn eine konstitutive Maklerklausel im Kaufvertrag (echter Vertrag zugunsten Dritter im Sinne des § 328 BGB) vorhanden wäre. Wird eine solche Klausel in den Kaufvertrag aufgenommen, bindet sie auch den durch Ausübung des Vorkaufsrechts in den Kaufvertrag eintretenden Vorkaufsberechtigten. «



Eine arglistige Täuschung liegt vor, wenn verschwiegen wird, dass der Bewohner auch einen Bauernhof betreiben muss.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Verwalter – Klage auf Abberufung

Ein Wohnungseigentümer hat einen Anspruch auf Abberufung des Verwalters, wenn die Ablehnung der Abberufung aus objektiver Sicht nicht mehr vertretbar ist. Diese Frage ist in umfassender Würdigung aller Umstände des Einzelfalles und aller gegen den Verwalter erhobenen Vorwürfe zu beantworten.

BGH, Urteil v. 25.2.2022, V ZR 65/21

FAKTEN: Seit dem 1.12.2020 kann der Verwalter jederzeit abberufen werden. Hier geht es um eine Mehrhausanlage. Der Verwalter erstellt dort die Jahresabrechnungen nach Häusern. Diese Abrechnungen lässt er nur von den Eigentümerinnen und Eigentümern der jeweiligen Häuser genehmigen. Das AG ist später der Ansicht, der Genehmigungsbeschluss sei nichtig. Die Eigentümer von Haus 1 bildeten keine Untergemeinschaft. Später beschließen die Eigentümer trotzdem, die Kostenzuordnung solle „wie bisher“ erfolgen. Eigentümer K erhebt deshalb eine Beschlussersetzungsklage. Ohne Erfolg.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH meint, auch nach dem seit dem 1.12.2020 geltenden

Recht bestehe ein Anspruch des einzelnen Eigentümers auf Abberufung des Verwalters nur dann, wenn die Ablehnung der Abberufung aus objektiver Sicht nicht vertretbar erscheine. Dies sei im Einzelfall zu prüfen, hier aber nicht der Fall. Dabei müsse auch der Minderheitenschutz in den Blick genommen werden. Die Annahme, die Ablehnung der Abberufung eines Verwalters sei unvertretbar, könne sich erst in der Gesamtschau eines neuerlichen Vorfalles mit älteren Geschehnissen ergeben. Umgekehrt könne ein neuer Vorfall einen alten in einem neuen Licht erscheinen lassen.

FAZIT: Der Fall hat eine besondere Brisanz, weil die Antworten erstmals nach dem seit

dem 1.12.2020 geltenden Recht zu geben sind. Denn bei einer Beschlussersetzungsklage ist immer das Recht maßgeblich, das am Tag der mündlichen Verhandlung gilt, und nicht das Recht, das am Tag der Beschlussfassung noch galt. Die Abberufung des Verwalters ist eine Verwaltungsentscheidung. Die Eigentümer haben dabei ein Ermessen; dies nur dann nicht, wenn sich ihr Ermessen auf „null“ reduziert hat. Dafür, wann das der Fall ist, gibt der BGH wichtige Hinweise. Danach ist vor allem zu prüfen, ob und in welcher Weise der Verwalter seine gesetzlichen und/oder vertraglichen Pflichten verletzt hat. Bei den Verstößen ist ferner zu fragen, wie lange sie zurückliegen und ob zu erwarten ist, dass sie sich wiederholen.

Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Einberufung durch Nichtberechtigten

Eine in der Gemeinschaftsordnung enthaltene Regelung, mit der sich der zunächst zum Verwalter bestellte aufteilende Eigentümer die einseitige Bestimmung eines anderen Verwalters in der Aufteilungsphase vorbehält, ist unter Geltung des WEG in der bis zum 30.11.2020 geltenden Fassung teilweise unwirksam.

BGH, Urteil v. 11.3.2022, V ZR 77/21

FAKTEN: In der von Bauträger T initiierten Gemeinschaftsordnung heißt es, T werde zum ersten Verwalter bestellt. Später bestimmt T X zur Verwalterin. Die lädt zu einer Versammlung ein. Gegen die dort gefassten Beschlüsse geht Eigentümer K vor. Ohne Erfolg! X sei zwar nicht befugt gewesen, zu laden. Im alten Recht sei eine einseitige Verwalterbestellung nach Entstehen der werdenden Gemeinschaft nicht mehr möglich. Trotzdem seien die Beschlüsse gültig. Wichtig sei, ob sich die fehlende Berechtigung der X zur Einberufung auf die Beschlüsse ausgewirkt habe. Das sei zu verneinen. Wird eine Versammlung von einem Nichtberechtigten einberufen, sei das unerheblich, wenn alle Eigentümerinnen und Eigentümer an Versammlung und Abstimmung teilnahmen.

FAZIT: Was gilt im neuen Recht? Die Gemeinschaft entsteht mit der Anlegung der Wohnungsgrundbuchblätter. Der Bauträger ist der erste Eigentümer. Solange er allein ist, kann er auch allein Beschlüsse fassen. Er kann also allein beschließen, wer der Verwalter sein soll. Einen Bedarf, den Verwalter in der Gemeinschaftsordnung zu bestimmen, gibt es nicht. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

STÖRUNG

Mitstörung des Sondereigentums?

Beeinträchtigen oder erschweren Eigentümer oder Dritte den Zugang zum Sondereigentum durch Hindernisse im Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums, sind Unterlassungs- oder Beseitigungsansprüche durch die Gemeinschaft geltend zu machen.

BGH, Urteil v. 28.1.2022, V ZR 106/21

FAKTEN: Teileigentümer T vermietet sein Sondereigentum dem B. Der betreibt dort einen Supermarkt. Die Eigentümer beschließen, zu bestimmten Zeiten pro Tag ein Lieferfahrzeug zu dulden. Die Lieferzone wird häufig blockiert. Der gehbehinderte Eigentümer K geht 2019 gegen B vor. Er will erreichen, dass B den Gebrauch der Zufahrt durch Lieferfahrzeuge unterlässt. Mit Erfolg! Ein Eigentümer, der sich aus dem gemeinschaftlichen Eigentum ergebende Rechte vor dem 1.12.2020 eingeklagt habe, sei zu einer Klage befugt, bis dem Gericht eine schriftliche Äußerung des nach § 9b WEG vertretungsberechtigten Organs über einen entgegenstehenden Willen der Gemeinschaft mitgeteilt werde. Im Fall gebe es keine beachtliche Äußerung. Nach § 5 Abs. 2 Satz 1 der Hessischen Bauordnung müsse eine Feuerwehrezufahrt ständig freigehalten werden.

FAZIT: Gemäß § 23 Abs. 4 Satz 1 WEG ist ein Beschluss nichtig, der gegen eine Rechtsvorschrift verstößt, auf deren Einhaltung rechtswirksam nicht verzichtet werden kann. Verstößt ein Beschluss gegen öffentliches Recht, ist er jedenfalls nicht ordnungsmäßig. Im Fall nimmt der BGH mit guten Gründen Nichtigkeit an.

UNZULÄSSIGE NUTZUNG DES SONDEREIGENTUMS

Wer darf handeln?

Der einzelne Eigentümer kann gegen einen anderen Eigentümer oder dessen Mieter nicht vorgehen, wenn das Sondereigentum entgegen einer Vereinbarung benutzt oder nur das gemeinschaftliche Eigentum gestört wird.

BGH, Urteil v. 28.1.2022, V ZR 86/21

FAKTEN: Eigentümer K klagt gegen Eigentümer B auf Auskunft, welche baulichen Veränderungen B von im Keller gelegenen Räumen veranlasst hat, die in Bs Sondereigentum stehen. Ferner soll B dem K Zutritt zu den Räumen zwecks Inaugenscheinnahme gewähren, einen Deckendurchbruch zu den Kellerräumen beseitigen und den ursprünglichen Zustand wiederherstellen sowie die Nutzung der Kellerräume als Wohnung unterlassen (Antrag 4). Letztlich ohne Erfolg. Für die Klageanträge 1 bis 3 fehle K bereits die Prozessführungsbefugnis. Der Anspruch aus § 14 Abs. 1 Nr. 1 WEG sei der Gemeinschaft zugewiesen. Für den Anspruch aus § 1004 Abs. 1 BGB gelte für K im Fall als „Altkläger“ nichts anderes: Denn der Verwalter habe dem BGH mitgeteilt, die Gemeinschaft unterlasse dem K, den Anspruch geltend zu machen.

FAZIT: Wichtig in dem Zusammenhang: Laut BGH kann ein Eigentümer nach § 1004 BGB oder § 14 Abs. 2 Nr. 1 WEG Unterlassungs- oder Beseitigungsansprüche, die auf die Abwehr von Störungen im Bereich seines Sondereigentums gerichtet sind, auch dann selbst geltend machen, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum betroffen ist.

TEILEIGENTUM

Nutzung zu Wohnzwecken

Werden die einem Teileigentum zugeordneten Räume bewohnt, ist vorstellbar, dass die dadurch hervorgerufenen Störungen nicht anders sind als die durch den Gebrauch und die Benutzung der Räume zu gewerblichen Zwecken hervorgerufenen Störungen. In diesem Falle dürfen die Räume bewohnt werden.

LG Hamburg, Urteil v. 20.10.2021, 318 S 47/20

FAKTEN: Teileigentümer B vermietet seine Räume zu Wohnzwecken an Feriengäste. Eigentümer K meint, B verstoße damit gegen die Benutzungsvereinbarung, die für das Sondereigentum des B gelte. Er klagt, allerdings ohne Erfolg. Es komme darauf an, welche Benutzung der Räume nach der Gemeinschaftsordnung zulässig sei. Eine Auslegung ergebe, dass die Gemeinschaftsordnung insoweit keine Einschränkungen enthalte.

FAZIT: Das Gericht hätte zunächst prüfen müssen, ob K überhaupt in Gebrauch oder Nutzung seines Sondereigentums gestört wird! Vielleicht wurde noch nicht ausreichend das aktuelle Recht beachtet. Nach h. M. sollen Gebrauch oder Benutzung des Teileigentums zu Wohneigentumszwecken erlaubt sein, wenn sie nach typisierender Betrachtungsweise nicht mehr stören als erlaubter Gebrauch oder Benutzung. Es lässt sich allgemein sagen, dass das Bewohnen des Sondereigentums in der Regel nicht mehr stört als ein gewerblicher Gebrauch. Anders soll es nur bei Anlagen liegen, in denen es nur Teileigentum gibt, oder wenn es um einen Raum geht, der im unselbständigen Teileigentum steht.



Mehr Rechtsprechung mit ausführlicher Kommentierung im Bereich des Wohnungseigentumsrechts finden Sie in diesem Standardwerk.



VERWALTUNG

Pflicht zur Auskunftserteilung?

Die Verwaltung ist nicht verpflichtet, einzelnen Eigentümern Auskünfte über das Verwaltungshandeln zu erteilen.

AG Remscheid, Urteil v. 24.11.2021, 8a C 97/21

FAKTEN: Eigentümer K verlangt vom Verwalter B eine Auskunft. Da B diese nicht erteilt, klagt K auf Auskunft.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Nur „die Gemeinschaft in Gesamtheit“ könne von der Verwaltung Auskünfte verlangen. Ihr gegenüber müsse der Verwalter aufgrund des Verwaltervertrags gemäß §§ 675, 666 BGB jederzeit Auskunft über den Stand der Verwaltungshandlungen geben. Den individuellen Anspruch des Eigentümers auf Auskunft zur Jahresabrechnung gemäß §§ 675, 666 BGB in Verbindung mit dem Verwaltervertrag könne der Eigentümer nur in der Versammlung verlangen. Nur wenn die Eigentümerinnen und Eigentümer in der Versammlung von ihrem Auskunftsrecht keinen Gebrauch machten, stehe der Anspruch wieder den Eigentümern individuell zu. Eine Ausnahme gelte dann, wenn es sich um eine Angelegenheit handle, die einen Eigentümer individuell betreffe. In diesem Fall bestehe nicht die Gefahr, dass dieselbe Auskunft mehrfach erteilt werden müsse. Dies sei hier nicht der Fall.

FAZIT: Selbst wenn eine Auskunft geschuldet war, hätte die Gemeinschaft sie erteilen müssen. Im aktuellen Recht ist der Verwalter nur noch Organ der Gemeinschaft. Dies übersieht das AG. Man kann aber fragen, ob die Gemeinschaft eine Auskunft schuldet. Sie ist entsprechend § 18 Abs. 4 WEG bzw. analog § 51a Abs. 1 GmbH verpflichtet, einem Eigentümer umfassend in Bezug auf die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums Auskunft zu erteilen. Nach bisherigem Denken soll es sich „in erster Linie“ allerdings nicht um einen Anspruch des einzelnen Eigentümers handeln, sondern um einen, der allen Eigentümern als unteilbare Leistung zusteht. Diese Sichtweise überzeugt aber nicht. Jeder Eigentümer kann individuell zu sämtlichen Fragen Auskunft verlangen, und dies nicht nur in der Versammlung.

KLAGE GEGEN EX-VERWALTER

Falsche Rechtsmittelbelehrung

Beruhet die Einlegung des Rechtsmittels bei dem falschen Berufungsgericht auf der fehlerhaften Rechtsmittelbelehrung und begründet sie einen unverschuldeten Rechtsirrtum, hat der Beschwerdeführer die Berufungs- und die Berufungsbegründungsfrist unverschuldet versäumt. Ihm ist somit Wiedereinsetzung in den vorigen Stand zu gewähren. Schadensersatzansprüche einer Gemeinschaft gegen den ehemaligen Verwalter sind eine WEG-Streitigkeit.

BGH, Beschluss v. 24.2.2022, V ZB 59/21

VEREINBARUNG ÜBER SCHWIMMBAD

Keine Stilllegung möglich

Der Beschluss, ein im gemeinschaftlichen Eigentum stehendes Schwimmbad mit Sauna stillzulegen, entspricht keiner ordnungsmäßigen Verwaltung. Die Beschlusskompetenz der Eigentümer setzt voraus, dass die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums und die Benutzung des gemeinschaftlichen Eigentums und des Sonder Eigentums nicht durch eine Vereinbarung geregelt sind. Dies ist hier aber der Fall. Die Gemeinschaftsordnung macht Schwimmbad und Sauna zu Einrichtungen des gemeinschaftlichen Eigentums. Sie sind daher beschlussfest.

AG Hamburg-Altona, Urteil v. 11.1.2022, 303c C 10/21

NICHTZULASSUNGSBESCHWERDE

Gebührenstreitwert für Beseitigungsanspruch

Für die Nichtzulassungsbeschwerde, die nach dem 30.11.2020 eingelegt worden ist und einen auf das gemeinschaftliche Eigentum bezogenen Beseitigungsanspruch betrifft, bestimmt sich der Gebührenstreitwert gem. § 71 Abs. 1 Satz 2 GKG nach den Wertvorschriften der Zivilprozessordnung. Maßgeblich ist das einfache Interesse des Beklagten an der Abwehr des Beseitigungsanspruchs. Gem. § 47 Abs. 2 GKG wird der Streitwert allerdings durch den Wert des Streitgegenstandes des ersten Rechtszugs begrenzt.

BGH, Beschluss v. 27.1.2022, V ZR 64/21

Mietrecht

Urteil des Monats: Betriebseinschränkung durch Covid – kein Mangel der Mietsache

Eine durch die Covid-19-Pandemie bedingte Betriebsbeschränkung eines Einzelhandelsgeschäfts führt nicht zu einem Mangel der Mietsache im Sinne von § 536 Abs. 1 Satz 1 BGB. Im Fall einer Geschäftsschließung, die auf einer hoheitlichen Maßnahme zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie beruht, kommt grundsätzlich ein Anspruch des Mieters von gewerblich genutzten Räumen auf Anpassung der Miete wegen Störung der Geschäftsgrundlage gemäß § 313 Abs. 1 BGB in Betracht.

BGH, Urteil v. 13.07.2022, XII ZR 75/21

FAKTEN: Die Mieterin hat ein Ladenlokal zur Nutzung als „Brot und Backwaren-Filiale mit Stehcafé“ gemietet. Aufgrund von Corona erteilten die Behörden die Weisung, dass ab dem 18. März 2020 unter anderem alle Cafés zu schließen sind. Die Mieterin stellte den Cafébetrieb daraufhin in dem Untersagungszeitraum ein und reduzierte die Anzahl der Plätze danach. Im Mai kürzte sie die Miete um 20 Prozent der Nettomiete und beantragte später erfolglos eine befristete Anpassung des Mietvertrags aufgrund der mit Blick auf die behördlichen Maßnahmen im Rahmen der Corona-Pandemie eingetretenen erheblichen Umsatzeinbußen. Der Vermieter begehrt die Zahlung der restlichen Miete für den Mai 2020. Mit Erfolg.

ENTSCHEIDUNG: Die Betriebsbeschränkungen durch die hoheitlichen Maßnahmen im Zusammenhang mit der Covid-19-Pandemie führten zu keinem Sachmangel der Mietsache im Sinne des § 536 Abs. 1 BGB. Die Mieterin könne sich insoweit auch nicht auf eine durch die Ansammlung von Aerosolen ausgehende Gesundheitsgefahr in den Mieträumen berufen, weil diese nicht der physischen Beschaffenheit der Mietsache anhaftete. Die Leistungspflicht der Mieterin sei auch nicht wegen (teilweiser) Unmöglichkeit der Vermieterleistung entfallen. Der Mietvertrag der Parteien begründe keine Pflicht des Vermieters, eine pandemiebedingte Öffnungsuntersagung zu verhindern oder zu beseitigen, um dem

Mieter den Betrieb des als Mietzweck vereinbarten Geschäfts zu ermöglichen. Der Vermieter habe nur das Risiko für die Änderung der gesetzlichen Bedingungen, die die Beschaffenheit der Mietsache betreffen, übernommen.

FAZIT: Die Mieterin hat auch keinen Anspruch auf eine Herabsetzung der Miete wegen Störung der Geschäftsgrundlage nach § 313 Abs. 1 BGB. Zwar ist die Vorschrift hier anwendbar und es ist auch von einer Störung der Geschäftsgrundlage auszugehen. Der Mieterin ist es in diesem Fall jedoch nicht gelungen, substantiiert darzulegen, dass es ihr unzumutbar sei, am unveränderten Vertrag festgehalten zu werden.

Aktuelle Urteile

BERLIN

Lange Berliner Kündigungs-sperrfrist ist wirksam

In Berlin gilt nach der ersten Veräußerung einer vermieteten Wohnung nach Umwandlung in Wohnungseigentum eine verlängerte Kündigungs-sperrfrist von zehn Jahren. Diese Regelung ist wirksam.

BGH, Urteil v. 22.6.2022, VIII ZR 356/20

FAKTEN: Um Mieter nach der Umwandlung ihrer Wohnung in Wohnungseigentum mit anschließender Veräußerung vor baldigen Eigenbedarfskündigungen der Erwerber zu schützen, ordnet § 577a BGB eine Kündigungssperrfrist an. Ein Erwerber kann sich frühestens drei Jahre nach dem Erwerb auf ein berechtigtes Interesse für eine Kündigung berufen. In Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt kann die Kündigungssperrfrist auf bis zu zehn Jahre verlängert werden. Das Land Berlin hat von dieser Möglichkeit Gebrauch gemacht. Die 2013 erlassene Kündigungsschutzklauselverordnung sieht für ganz Berlin eine auf zehn Jahre verlängerte Kündigungssperrfrist vor. Vorliegend ging es darum, ob die Kündigungsschutzklauselverordnung wirksam für ganz Berlin erlassen werden konnte. Der BGH bejaht die Frage. Insbesondere sei nicht zu beanstanden, dass die Verordnung für ganz Berlin gilt und nicht nur für einzelne Bezirke.

FAZIT: Dem Landesgesetzgeber steht bei der Einschätzung der Lage der Wohnraumversorgung ein weiterer Beurteilungsspielraum zu. Dieser ist hier nicht überschritten.

Aktuelle Urteile

UMLAGEFÄHIGKEIT

Miete für Rauchwarnmelder nicht als Betriebskosten umlagefähig

Die Kosten für die Miete von Rauchwarnmeldern sind nicht als sonstige Betriebskosten auf die Mieterinnen und Mieter umlagefähig. Grund: Die Anmietung tritt an die Stelle der nicht umlagefähigen Anschaffung.

BGH, Urteil v. 11.5.2022, VIII ZR 379/20

FAKTEN: Vermieterin und Mieterin einer Wohnung streiten darüber, inwieweit die Mieterin die Kosten für die Miete der Rauchwarnmelder als Betriebskosten tragen muss. Laut Mietvertrag von 2003 soll die Vermieterin berechtigt sein, für künftige Abrechnungszeiträume vom Gesetzgeber neu eingeführte Betriebskosten auf die Mieterin umzulegen. 2016 stattete die Vermieterin die Wohnung mit gemieteten Rauchwarnmeldern aus. Die Miete legte sie auf die Mieterin um. Der BGH verneint die Umlagefähigkeit, auch wenn im Mietvertrag zulässigerweise die Umlage vom Gesetzgeber neu eingeführter Betriebskosten vereinbart ist. Eine Umlage der Kosten für die Miete von Rauchwarnmeldern käme nur gemäß § 2 Nr. 17 BetrKV als sonstige Betriebskosten in Betracht. Jedoch lehnt der BGH das ab.

FAZIT: Kosten für die Miete von Rauchwarnmeldern fallen nur an, wenn der Vermieter die in der Mietwohnung zu installierenden Rauchwarnmelder nicht zu Eigentum erwerben, sondern sie stattdessen anmieten will. Die Kosten für den Erwerb wären aber nicht umlagefähig, denn Anschaffungskosten stellen keine Betriebskosten dar.

VERSTOSS GEGEN MIETPREISBREMSE

Mieter muss bei Untervermietung Mietpreisbremse beachten

Ein Wohnungsmieter hat keinen Anspruch auf Erlaubnis einer Untervermietung, wenn die Untermiete gegen die Mietpreisbremse verstößt.

LG Berlin, Urteil vom 26.4.2022, 65 S 221/21

FAKTEN: Der Mieter einer Wohnung wollte Anfang 2020 ein Zimmer an einen Untermieter vermieten und begehrte dazu die Erlaubnis seines Vermieters. Die Wohnung befand sich in einem Gebiet mit angespanntem Wohnungsmarkt. Der Mieter zahlte für die Wohnung eine Nettokaltmiete in Höhe von 560 Euro. Der Untermieter sollte für ein Zimmer eine Miete in Höhe von 477 Euro zuzüglich einer Nebenkostenpauschale in Höhe von 103 Euro zahlen. Der Vermieter verweigerte die Untermieterlaubnis, sodass der Mieter Klage auf Ersatz eines Mietausfallschadens erhob. Das Gericht entschied jedoch zu Gunsten des Vermieters. Es habe kein Anspruch auf Untermieterlaubnis bestanden. Die begehrte Untermieterlaubnis stehe im Widerspruch zum sozialen Wohnraummietrecht des BGB. Es liege ein Verstoß gegen die Vorschriften über die zulässige Miethöhe bei Mietbeginn in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt vor.

FAZIT: Diese Vorschriften binden grundsätzlich auch den Mieter, der im Verhältnis zu seinem Untermieter als Vermieter einzustufen ist. Unerheblich ist insbesondere, ob der Untermieter mit dem Mietpreis einverstanden ist.

EINBAUKÜCHE

Instandhaltungspflicht des Vermieters

Die gesamte Küche gilt als mitvermietet, wenn der Vermieter einen Zuschuss in Höhe der Kosten der Standardküche geleistet hat.

AG Berlin-Neukölln, Urteil v. 1.7.2021, 6 C 303/19

FAKTEN: Die Parteien vereinbarten vor Mietbeginn, dass die Küche in der Wohnung des Mieters eingebaut werden sollte. Der Vermieter zahlte die Grundausstattung, der Mieter die Sonderanfertigungen. Die Geräte waren inzwischen defekt geworden. Es ging um die Zahlung von Reparaturkosten. Der Mieter meinte, es handle sich bei der Einbauküche um einen Teil der Mietsache. Der Vermieter sah das anders. Das Gericht schloss sich dem Mieter an. Die gesamte Küche gelte als mitvermietet, wenn der Vermieter einen Zuschuss in Höhe der Kosten der Standardküche geleistet habe. Gemäß § 535 BGB muss der Vermieter notwendige Verschleißreparaturen der Wohnung und mitvermieteter Ausstattungsgegenstände während der Mietzeit zahlen. Der Mieter müsse beweisen, dass die Mieträume vom Vermieter mit einer bestimmten Ausstattung versehen wurden, für die der Vermieter instandsetzungspflichtig ist. Dies gelte auch für sog. gemischte Einbauten.

FAZIT: Zu empfehlen ist in Fällen wie dem vorliegenden eine klare Individualvereinbarung darüber, welche Partei für welche Reparaturen die Kosten trägt. «

Digitales & Energie

Beim Planen neuer Wohngebäude geht der **Trend beim Heizen zu erneuerbaren Energien**

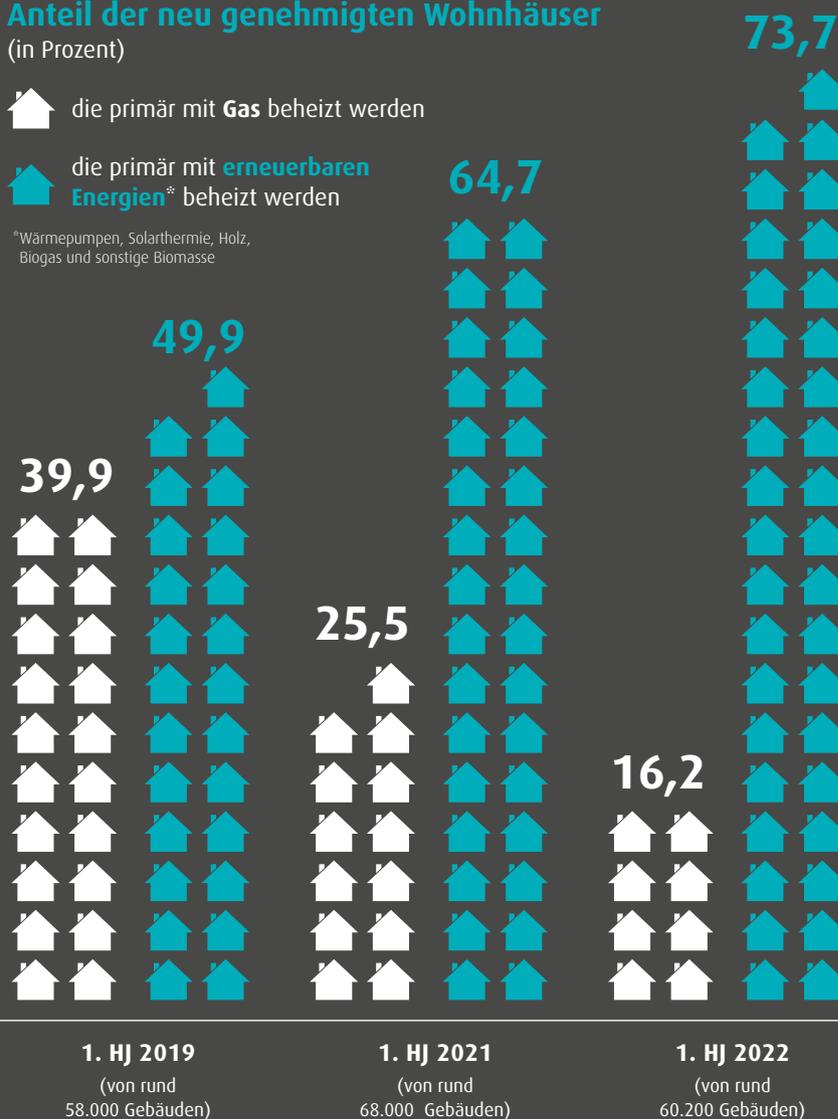
Nur noch knapp jedes fünfte (16,2 Prozent) Wohnhaus, das im ersten Halbjahr 2022 neu genehmigt wurde, wird primär mit Gas beheizt. Das zeigen aktuelle Zahlen des Statistischen Bundesamtes. Mit der aktuellen Gaskrise wegen des Kriegs in der Ukraine habe diese Entwicklung allerdings noch nicht spürbar zu tun, vielmehr setze sich ein langjähriger Trend fort. So habe sich gegenüber dem ersten Halbjahr 2019 mit noch 39,9 Prozent die Anzahl der genehmigten Wohngebäude mit Gas als primär genutzter Energiequelle mehr als halbiert, so die Statistiker. Dagegen werden 73,7 Prozent der Wohnhäuser, die im ersten Halbjahr 2022 neu genehmigt wurden, nun primär mit erneuerbaren Energien beheizt.

Anteil der neu genehmigten Wohnhäuser (in Prozent)

 die primär mit **Gas** beheizt werden

 die primär mit **erneuerbaren Energien*** beheizt werden

*Wärmepumpen, Solarthermie, Holz, Biogas und sonstige Biomasse



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Destatis

LEUCHTTURMPROJEKT

Energiezukunft in Wunsiedel

Eine der größten grünen Wasserstoffherstellungsanlagen Deutschlands, digital geplant und realisiert von Siemens, ist im oberfränkischen Wunsiedel in Betrieb gegangen. Bis zu 1.350 Tonnen grüner Wasserstoff können nun jährlich im Energiepark Wunsiedel aus regenerativer Sonnen- und Windkraft erzeugt werden. Zur Wasserstoffherzeugung kommt ein Elektrolyseur der neuesten Produktlinie von Siemens Energy mit einer elektrischen Gesamtleistung von 8,75 Megawatt zum Einsatz. Der grüne Wasserstoff soll vornehmlich in Industrie- und Gewerbebetrieben der Region, aber auch im Kraftverkehr eingesetzt werden.

IN EIGENER SACHE



Machen Sie Ihre Immobilie fit für die energetische Sanierung!

Jetzt 2 Ausgaben kostenlos testen: www.green-estate.de

HOHE NACHFRAGE BEI WÄRMEPUMPEN

Bei Wärmepumpen besteht kein Nachfrage-, sondern ein Angebotsproblem – so das Ergebnis einer Umfrage der Deutschen Energie-Agentur (dena). Knapp 90 Prozent der an der dena-Umfrage mitwirkenden Energieberater gaben an, regelmäßig bis sehr häufig nach Wärmepumpen gefragt zu werden. 80 Prozent sagten aus, den Einsatz von Wärmepumpen regelmäßig bis sehr häufig zu empfehlen. Noch gibt es Informationsdefizite und Beratungsbedürfnis bei Bauherren und Energieberatern. Unter anderem darüber, ob der aktuelle energetische Zustand von Bestandsgebäuden für die Wärmepumpe geeignet ist. Energieberater meinen, dass eine technische Hotline für Beratende, realistische Praxiswerte zum Einbau und Betrieb einer Wärmepumpe, herstellerunabhängige Informationen und Schulungen wichtig seien.

SOLARPFLICHT AUF ALLEN DÄCHERN

Energieminister machen Druck



Die Energieminister der Bundesländer haben sich gemeinsam für eine Diskussion über eine Pflicht zur Installation von Photovoltaik für alle Neubauten ausgesprochen. „Wir wollen, dass es eine Solarpflicht in Deutschland gibt für alle Neubauten und bei grundlegenden Sanierungen, und auch für Neubauten in Europa“, sagte Baden-Württembergs zuständige Ministerin Thekla Walker (Grüne) nach einem Treffen der zuständigen Minister am 14. Septem-

ber in Hannover. Wenn es künftig saubere, sichere und günstige Energie geben sollte, müsse der Ausbau der erneuerbaren Energien jetzt deutlich beschleunigt werden. Wortwörtlich heißt es in einem Beschluss der Energieminister: „Eine Photovoltaik-Pflicht für alle Neubauten sollte diskutiert werden. Beim Sozialwohnungsbau und der Sanierung in diesem Bereich sollte eine komplette Belegung von Dächern mit Solarmodulen vorgesehen werden.“

NUN NOCH EUROPÄISCHER

ISTA WANDELT SEINE GMBHS IN EINE SE UM



Hagen Lessing,
CEO ista SE

Aufgrund der Umwandlungsvorgänge ist die ista SE Gesamtrechtsnachfolger der ista Deutschland GmbH und der ista International GmbH geworden und hat damit alle vertraglichen

Beziehungen dieser beiden Gesellschaften vollumfänglich übernommen. Für laufende Verträge und darin festgehaltene Bestimmungen ergeben sich folglich keine Änderungen.

Der Vorstand der ista SE setzt sich nunmehr zusammen aus dem Vorsitzenden (CEO) Dr. Hagen Lessing, dem Finanzvorstand (CFO) Thomas Lemper sowie dem Vertriebsvorstand (CSO) Oliver Schlodder.

RECHT

Energie-Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



FERNWÄRMELIEFERUNGSVERTRÄGE

Preisänderungsklauseln

BGH, Urteil vom 1.6.2022 – Az. VIII ZR 287/20, § 134 BGB, § 24 IV AVBFernwärmeV a.F.

Das beklagte Energieversorgungsunternehmen belieferte Kläger zwischen 2002 und 2018 auf Basis der damals gültigen AVBFernwärmeV. In Rechnung gestellt wurden sowohl ein verbrauchsunabhängiger Leistungspreis auf der Grundlage des jeweiligen

Gebäudeanschlusswertes als auch ein verbrauchsabhängiger Arbeitspreis basierend auf der Wärmemengenmessung im Einzelfall. Der BGH betont erneut, dass zwischen den unterschiedlichen Preisanpassungsklauseln für den Leistungspreis und den Arbeitspreis kein rechnerischer Zusammenhang besteht und somit die Unwirksamkeit einer Anpassungsklausel im Ergebnis nicht zu einer Gesamtnichtigkeit führt. Weiterhin bestätigt der BGH seine seit Jahren gefestigte Rechtsprechung zur Dreijahreslösung und betont, dass diese auch aktuell im Einvernehmen mit der jüngeren Rechtsprechung des Gerichtshofs der EU steht.

PRAXIS: Die leitungsgebundene Wärmeversorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung wird im Rahmen der Wärmewende unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten des Klimaschutzes zeitnah deutlich an Relevanz gewinnen. In der Praxis finden sich oftmals tradierte Strukturen,

die der aktuellen Überprüfung bedürfen. Hinzu kommt, dass im Unterschied zur leitungsgebundenen Energieversorgung mit Strom und Gas im Regelfall nur ein Wärmeanbieter zur Verfügung steht und somit Monopolstrukturen dieses Marktsegment bestimmen. Wenige innovative Wärmeversorgungsunternehmen konnten in den letzten Jahren Vertragsbedingungen und Preisanpassungen etablieren, die den berechtigten Interessen der Kunden Rechnung tragen und sich zwischenzeitlich in der Praxis bewährt haben. Bundesweit besteht jedoch weiterhin erheblicher Handlungs- und Reformbedarf. Das BMWK arbeitet gegenwärtig an einer erneuten Reform der AVBFernwärmeV. Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht besteht der Wunsch, dass die Reformfortschritte der kurzfristigen Novellierung vom 5.10.2021 hierbei erhalten bleiben. Die zahlreichen Gerichtsentscheidungen – so auch diese – betreffen die alte Rechtslage vor dem 5.10.2021.

Kein ESG ohne ERP

Wenn Elon Musk spricht, hört die Welt zu. Dieses Mal hatte er Wichtiges zum Thema ESG zu sagen: „ESG ist Betrug!“, donnerte der Tesla/SpaceX/Neuralink-Chef via Twitter. Die ESG-Ratings im S&P-Index an den amerikanischen Börsen „werden von verlogenen Kämpfern für soziale Gerechtigkeit als Waffe missbraucht“. Anlass zu dieser Kritik war die Entscheidung von S&P, Tesla künftig nicht mehr im S&P-500-ESG-Index zu führen. Die Beurteilung dieser Entscheidung fällt unterschiedlich aus und muss hier nicht weiter interessieren. Was aber daran sichtbar wird, ist, welche Macht inzwischen das Thema ESG für den Finanzmarkt und die Unternehmen allgemein hat: Wenn sich Investitionen nach derartigen Rankings richten sollen, hat Tesla schlechte Karten.

Mit ERP-System geht die Ressourcenplanung eines Unternehmens leichter von der Hand

Es wäre zu einfach, Elon Musk als selbstsüchtigen Unternehmer abzutun. Er hat in vielerlei Hinsicht einen Punkt. Was genau ist nachhaltig? Wie überprüft man Klimaneutralität? Wer definiert eigentlich soziale Gerechtigkeit? Was ist fair? Keine dieser Fragen lässt sich mit naturwissenschaftlicher Exaktheit beantworten, sie enthalten viel Beliebigkeit und Raum für Ideologie. Bei den ESG-Rankings geht es um Klima- und Umweltschutz (E wie Environmental), Aspekte der sozialen Gerechtigkeit (S wie Social) und Unternehmensführung (G wie Governance) – also um wesentlich mehr als um Nachhaltigkeit, auch wenn ESG und Nachhaltigkeit oft synonym verwendet werden.

Der Umgang mit ESG-Richtlinien erfordert eine Reihe von Ressourcen und

Arbeitsschritten wie das Erheben von Daten, deren Verarbeitung und Analyse, das Erstellen von Berichten aller Art sowie die Ableitung von Entscheidungen über Maßnahmen im Bereich Nachhaltigkeit, Soziales und Unternehmenspraxis. Schon einige wenige Überlegungen zeigen, warum sich das ERP-System als zentrale Drehscheibe für diese Art Aufgaben geradezu anbietet.

Stichwort Daten: Ein ERP-System kann man sich als intelligentes, strukturiertes Warenhaus für Daten vorstellen. Sein Inhalt wird aus den unterschiedlichsten Quellen gespeist: Kunden-, Mieter- und Stakeholdermanagement, Inventarmanagement, Assetnutzung, Personalabteilung, Finanzen usw. Instrumente zur Datenanalyse und zur Darstellung der Ergebnisse sind bestens geeignet, auf Messwerten basierende Entscheidungen im Bereich der Abfall- und CO₂-Reduzierung, der Optimierung der Assetnutzung und -auslastung und zur generellen Verbesserung der Ressourceneffizienz zu treffen. Mit Hilfe einer flexiblen ERP-Plattform lässt sich die Langzeitentwicklung ESG-relevanter, sich je nach Vorgaben wandelnder Parameter detailliert verfolgen (beispielsweise der berühmt-berüchtigte CO₂-Fußabdruck), was es wiederum gestattet, die Geschäftsprozesse enger an den Nachhaltigkeitsrichtlinien auszurichten. Derartige Plattformen sind in der Lage, alle relevanten Daten zusammenzubringen und die entsprechend umfangreichen Datenvolumina zu kontrollieren.

Stichwort Führung: ERP-Systeme mit integrierten Tools für Führungspraktiken

und Workflowstrukturen können die Unternehmensführung verbessern, etwa durch eine Aufteilung von Aufgaben und Pflichten oder die Generierung von detaillierten Prüfprotokollen.

Stichwort Reporting: Das ERP-System sollte unternehmensweit als einzige verlässliche Datenquelle implementiert werden, die jedem Mitarbeitenden eine konsolidierte Ansicht der Daten zur Verfügung stellt. Dadurch können alle Arten von Berichten und Dashboards einfacher, schneller und konsistenter erstellt werden, als es ohne ERP-Hilfe möglich ist. Dies erleichtert darüber hinaus die Einhaltung der zahlreichen unterschiedlichen Standards und Formate, die derzeit in der ESG-Welt anzutreffen sind.



Die harte Realität des weltweit aufblühenden ESG-Richtlinienschungels erfordert leistungsfähige digitale Unterstützung. Dabei spielen die Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Systeme der Branche eine elementare Rolle.



Ein ERP-System dient als zentrale Datenquelle für die strategische Planung eines Unternehmens. In der Immobilienbranche könnte eine solche Software-Lösung versteckte Potenziale aufdecken.

Stefan Klotz, als Business Developer verantwortlich für die strategische Weiterentwicklung des wohnungswirtschaftlichen Produktportfolios der Haufe-Lexware Real Estate AG, bekräftigt die entscheidende Rolle des ERP-Systems für jede ESG-Strategie: „ERP-Systeme als kaufmännischer Kern sind elementar für das ESG-Monitoring. Letztlich fließen in ERPs die Verbräuche zusammen

und bilden meines Erachtens die ‚Single Source of Truth‘ u. a. für Kosten und Stammdaten. Wer über eine Bilanzierung von CO₂ spricht, sollte dies nah am kaufmännischen Kern, sprich dem ERP-System, aufbauen. Der Daten-Dreiklang aus Verfügbarkeit, Aktualität, Verlässlichkeit lässt einen Schluss zu: kein ESG ohne ERP. Denn die Branche ist unter Druck, und es wird auf Daten gesetzt. Mit aggregierten Daten aus ERPs werden die vorhandenen und noch zu entwickelnden Nachhaltigkeitszielbilder in Wohnungsunternehmen realisiert.“

Durch die steigende Bedeutung von ESG-Zielen werden ERP-Systeme künftig relevanter werden

Angesichts der wachsenden Bedeutung, die das Thema ESG für Unternehmen aller Branchen hat, gewinnt ein ERP-System, das die entsprechenden Aufgaben und Informationen möglichst nutzbringend handeln kann, rasant an Dringlichkeit – nicht zuletzt in der Immobilienbranche, wo schon jetzt umfangreiche Daten zum Energieverbrauch gesammelt und berichtet werden. Künftig erfordern die ESG-Kriterien eine wesentlich größere Anstrengung von den Unternehmen. Richard Gerritsen, Senior Director bei Yardi Systems, rät daher zu einem umfassenden ESG-Konzept: „Aus unserer Sicht könnte und sollte eine ganzheitliche ESG-Strategie aus mehreren unterschiedlichen Elementen bestehen: Zunächst sollten Ziele und Leistungskennzahlen rund um die ESG-Anforderungen festgelegt werden. Hinzu kommt eine detaillierte Verwaltung von Gebäude- und Anlagendetails. Dabei beruhen die relevanten Informationen nicht nur auf statischen Anlagendaten, sondern auch auf solchen,

die kenntlich machen, wo sie sich im Objekt befinden, sowie auf detaillierten Informationen über alle geplanten und ungeplanten Aktivitäten des Facility Managements, damit erkennbar wird, welche Optimierungsmaßnahmen relevant sind. Wichtig ist auch ein kontinuierliches Messen und Monitoring der Verbrauchsdaten mit einem hohen Automatisierungsgrad sowie ein detailliertes standardisiertes Verbrauchsbenchmarking im Vergleich zu anderen Objekten des Portfolios und ähnlichen Immobilien in ähnlichen Portfolios. Daraus lassen sich Parameter identifizieren, die Unterschiede erklären, was wiederum die Festlegung von Optimierungsmaßnahmen erlaubt.“ »



„Die Komplexität des Themas erfordert, dass es in der Branche zu einer Kooperation und vernetzten Lösungen kommt.“

Heike Gündling, CEO der 21st Real Estate zur Erfüllung von ESG-Kriterien

Damit ist eine idealisierte Umgangsformel mit dem Thema ESG beschrieben. Um zu illustrieren, warum ein ERP-System hinsichtlich der ESG-Aspekte ein enormes Potenzial bietet, nennt Dr. André Rasquin, COO der Aareon AG und Vorsitzender der Geschäftsführung von Aareon Deutschland, ein konkretes Beispiel: „Ein Unternehmen will seinen Bestand energieeffizienter ausrichten und prüfen, in welchen Gebäuden oder sogar Quartieren eher eine Instandhaltung oder eine Modernisierung sinnvoll ist. Das ERP-System als zentrale Datenquelle liefert die Datenbasis zur strategischen Planung. Ein integriertes Analyse- und Planungstool verknüpft die Daten zum Bauzustand und zur Energieeffizienz eines Objekts mit den ERP-Daten. Auf dieser Grundlage generieren Algorithmen einen Sanierungsplan, der zeigt, wo und mit welcher Größenordnung an Investitionen welche Emissionsreduktion erzielt werden kann.“

ESG-Kriterien: ERP-Systeme könnten den Datenmangel in der Immobilienbranche beheben

Allerdings haben viele Unternehmen der Immobilien- und Wohnungsbranche derzeit noch einen weiten Weg zur ESG-Fähigkeit zurückzulegen, wie Marc Mockwitz, Geschäftsführer der Cloudbrixx GmbH, beobachtet hat: „Die Immobilienbranche hat ein Datenproblem. Wenn man bedenkt, dass bei vielen Gebäuden nicht einmal die korrekten Flächenaufstellungen für Büroeinheiten oder Wohnungen zur Verfügung stehen, kann man sich kaum vorstellen, wie die Nachweisführung für ein ESG-Rating funktionieren soll. In Bezug auf die technische Ausstattung in den Gebäuden sind wir noch weit davon entfernt, automatisiert aus den Immobilien verwertbare Daten in Software-Systeme übermittelt zu bekommen. Eine wichtige Voraussetzung für ein Datenthema, wie es ESG darstellt, sind Standard-

schnittstellen und die Cloud-Fähigkeit der verwendeten Systeme, um Software zu einem funktionierenden Ökosystem zu vernetzen.“ Insbesondere bei der noch immer vorherrschenden manuellen Datenerfassung in Gebäuden kommt zu dem Thema Cloud auch noch die Anforderung nach einem Fernzugriff auf die ERP-Systeme hinzu. Dazu Dr. Christian Westphal, CEO von Crem Solutions: „Wir stellen fest, dass die Nachfrage nach einem Remote-Zugriff auf die genutzten IT-Systeme in den vergangenen zwei Jahren signifikant zugenommen hat. Allerdings ist es auch so, dass momentan noch nicht alle notwendigen Funktionalitäten entwickelt



„In Bezug auf die technische Ausstattung in den Gebäuden sind wir noch weit davon entfernt, automatisiert aus den Immobilien verwertbare Daten in Software-Systeme übermittelt zu bekommen.“

Marc Mockwitz,
Geschäftsführer der Cloudbrixx GmbH

worden oder zum Teil auch gar nicht sinnvoll sind, z. B. will niemand Buchungen im Webbrowser durchführen. Daraus ergibt sich die Marktanforderung eines hybriden Ansatzes zwischen gehosteten Systemen und ‚echten‘ Cloud-Anwendungen. Langfristig werden sicher nur Anbieter erfolgreich sein, die den vollen Funktionsumfang auch in der Cloud-Technologie vorhalten können.“

Die ERP-Branche ist bereit für die Herausforderungen, die das Thema ESG in der Immobilienwirtschaft mit sich bringt

Was Nachfragen bei wichtigen ERP-Anbietern durchgehend zeigen, ist eine deutliche Sensibilisierung für das Thema ESG. Die ERP-Systeme öffnen sich vermehrt für dynamische Anpassungen infolge neuer Richtlinien, Datenformate oder Reportingvorgaben. Am Beispiel seines Unternehmens beschreibt Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG, die auf ständige Nachjustierung fokussierte Strategie der Anbieterseite: „Wir arbeiten mit Partnern und Kunden in förderfähigen Projekten, die die Wohnungsunternehmen bei Einsparungen von Energie oder Treibhausgasen unterstützen. Außerdem bieten wir Auswertungen und Hilfestellungen in unserem ERP-System an, die es erlauben, Einsparpotenziale in den Liegenschaften zu erkennen. Unsere Technologie ermöglicht es zudem, uns schnell und einfach an externe Anbieter anzubinden, damit unsere Anwendenden diese Daten analysieren können. Wir berücksichtigen die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen laufend in unseren Produkten und Services.“

Hierbei ist es unbestreitbar, dass die gegenwärtige ERP-Landschaft die ESG-Anforderungen erst nach und nach, gewissermaßen in einem stetigen Anpassungsprozess, erfüllen wird. Wie weit ist

die Branche dabei heute schon vorangekommen? „Wir sind auf einem guten Weg, stehen aber insgesamt noch am Anfang, denn die zunehmenden regulatorischen Anforderungen erfordern eine stetige Dynamik“, so Heike Gündling, CEO von 21st Real Estate. Sie weist auch auf Aspekte hin, die bei der öffentlichen Diskussion um die Erfüllung der ESG-Kriterien selten eine Rolle spielen: „Auch Faktoren, die vielleicht auf den ersten Blick keinen direkten Immobilienbezug zu haben scheinen, letztlich aber dennoch die Standortentscheidung bzw. die Entwicklung einer Immobilie beeinflussen, sind für künftige Investments, die zunehmend ESG-Kriterien berücksichtigen müssen, entscheidend. Dazu zählen unter

anderem Hochwasserrisiken, Temperaturentwicklungen, Sonnenscheindauer oder Trockenheit, Versiegelungsgrade oder auch Mobilitätsdaten. Die Komplexität des Themas erfordert daher, dass es in der Branche zu einer größeren Bereitschaft zu Kooperationen und vernetzten Lösungen kommt.“

ESG als ein lästiges Bürokratiethema vor sich herzuschieben, wird weder ERP-Anbieter noch Immobilienunternehmen auf Dauer froh machen. Vielleicht hilft es, die ESG-Problematik mit erweiterter Perspektive zu betrachten, etwa so wie Dr. Thomas Höhener, CEO der Schweizer immopac AG, dies ausführt: „ESG sollte im Sinne eines ganzheitlichen Immobilienmanagements nicht isoliert betrachtet

werden. Spannend ist beispielsweise die Verknüpfung von ESG-relevanten Daten und Funktionen mit den klassischen Werkzeugen des Asset und Portfolio-Managements. Damit wird eine integrale Sichtweise möglich. ESG-Maßnahmen können so zum Beispiel mit Hilfe der Werkzeuge für die Immobilienbewertung und Planung auf ihre wirtschaftlichen Effekte untersucht werden. Weiter wird damit ein umfassendes Reporting möglich. Es können damit einfache Verbrauchlisten, komplexe ESG-Cockpits oder auch dedizierte Reports wie beispielsweise Sustainable-Finance-Disclosure-Regulation (SFDR)-Berichte erstellt werden.“ «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

HAUFE.

DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Mobil, vernetzt, automatisiert.



Das webbasierte Cloud-ERP-System Haufe axera eröffnet Ihnen alle Möglichkeiten einer webbasierten Arbeitswelt – von der unkomplizierten mobilen, geräteunabhängigen Nutzung über automatisierte Arbeitsabläufe bis hin zur Vernetzung mit Kunden, Partnern und Dienstleistern.

Jetzt informieren unter
www.axera.de/das-cloud-erp

HAUFE AXERA

Die Glasfaser kommt im Gebäude an

Der Studienleiter und Wirtschaftswissenschaftler Jens Böcker sieht seit der letzten Erhebung der BREKO Marktanalyse im Juli 2021 signifikante Fortschritte beim Glasfaserausbau: „Mit 4,4 Millionen neuen Glasfaseranschlüssen seit Ende 2020 haben die Netzbetreiber im Jahr 2021 und in der ersten Hälfte des Jahres 2022 das Ausbautempo forciert.“ Die Netzbetreiber, die dieses Tempo realisieren, sind Stadtwerke und die alternativen Netzbetreiber wie willy.tel oder Deutsche GigaNetz, die sich ganz dem Glasfaserausbau verschrieben haben und sich nicht mehr mit dem Optimieren von Kupfer- oder Koaxialnetzen beschäftigen. Aber auch die Telekom und die klassischen Kabelnetzbetreiber, und hier insbesondere die regionalen Betreiber, forcieren zwischenzeitlich den Ausbau mit Glasfaser. Tatsächlich muss dabei aber zwischen einem Anschluss der Gebäude FTTB („Fiber to the Building“) und dem Anschluss von Wohnungen FTTH („Fiber to the Home“) unterschieden werden. Die erfreulichen Wachstumswahlen beziehen sich in der Regel auf die erschlossenen Gebäude (Netzebene 3) und nicht auf die angeschlossenen Wohnungen (Netzebene 4). Hier gibt es noch einen erheblichen Nachholbedarf.

Zwar hat die Pandemie neue Anforderungen an die erforderlichen Bandbreiten gestellt, aber Homeoffice, Homeschooling und Videokonferenzen haben die Nachfrage nach Gigabit nicht exponentiell wachsen lassen. Trotzdem ist es nur

eine Frage der Zeit, bis die physikalische Grenze für die Befriedigung des immer weiter wachsenden Bandbreitenhungers mit den bisherigen kupferbasierenden Netzinfrastrukturen wirtschaftlich nicht mehr sinnvoll bedient werden kann. Dies gilt für Vectoring wie auch für die koaxialen Infrastrukturen. Es ist daher dringend notwendig, sich mit dem Ausbau der Hausverteilanlagen (Netzebene 4) auseinanderzusetzen: Thema eines Kongresses in Berlin, der sich speziell mit den verschiedenen Möglichkeiten des Innenausbaus mit Glasfaser beschäftigt hat.

Migrationsszenarien für den Glasfaserausbau auf Netzebene 4

Am 9. September fand im Stellwerk Nordbahnhof in Berlin die erste „Praxis-Werkstatt für Netzebene 4 – Migrationsszenarien für den Glasfaserausbau“ statt. Nach der Begrüßung durch den Hausherrn Tim Brauckmüller, atene Kom, wurde für die teilnehmenden Immobilienunternehmen eine Fülle an unterschiedlichen Versorgungsmodellen und Szenarien für den Glasfaserausbau geboten.

Der Rahmen der Veranstaltung wurde von Ulrich Jursch, Geschäftsführer dege-wo netzWerk GmbH, Berlin, vorgegeben. Er artikulierte die Forderungen und Belange der Immobilienunternehmen wie auch die Interessenlage der Mieterinnen und Mieter. Sein Credo: Er will den Fokus auf Attraktivität setzen, einen technischen Mindeststandard schaffen und gemeinsam als Wohnungsunternehmen und Anbieter mit Produktqualität überzeugen. Seine Forderung nach seriöser Zusammenarbeit auf „Augenhöhe“ wurde zum bestimmenden Begriff seines Vortrags und von den nachfolgenden Referenten als wichtige Botschaft aufgegriffen.

Dr. Christoph Enaux von der Berliner Anwaltskanzlei Greenberg Traurig erläuterte mit Hinweisen auf Rahmenbedingungen, Versorgungsmodelle und Fallstricke beim Glasfaserausbau die Schwierigkeiten bei der Anwendung und Umsetzung des Telekommunikationsmodernisierungsgesetzes (TKG-Novelle). Zwar gebe es neue Versorgungsmodelle für die Wohnungswirtschaft, allerdings seien diese generell auf den Prüfstand zu stellen und jeweils Risikoabwägungen vorzunehmen.

Als erster Praxisbericht folgte ein Vortrag von Gábor Csomor, Geschäftsführer willy.tel GmbH, Hamburg, mit über 70.000 installierten Wohnungen ein Unternehmen, das bereits seit 2010 Glasfasernetze installiert und zu den Pionieren des Glasfasernetzausbaus gehört.

Seine detaillierte Schilderung der Vorgehensweise und der Titel des Vortrages „Keine Angst vor FTTH-Ausbau im Bestand“ nahmen die Teilnehmer auf eine Reise mit, an deren Ende das Ziel eines Surfens mit nahezu unbegrenzten Geschwindigkeiten (heute 1 Gigabit/s, morgen 10 Gigabit/s und höher) aufgezeigt wurde. Weitere wichtige Hinweise waren dabei, nicht einzelne Wohnungen sukzessive anzuschließen, sondern Kabelschächte, Leerröhrchen und Schornsteine sofern vorhanden zu nutzen, ansonsten Eckkanäle in den Wohnungen zu verbauen und alle Wohnungen eines Hauses auf einmal mit einem Glasfaseranschluss zu versorgen.

Eine Gesprächsrunde mit Dr. Claus Wedemeier, Referatsleiter Demografie und Digitalisierung, GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e.V., und Uwe Rehnig, Unternehmer in Vertretung des FRK Fachverband Rundfunk- und Breitbandkommunikation, thematisierte die Modernisierung der aktuellen Gestattungsverträge. Diese seien nicht mehr zeitgemäß und könnten zum Beispiel

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.immobilienvirtschaft-trifft-glasfaser.de

Auf dieser Webseite sind die Charts und ein Zusammenschnitt der Veranstaltung bereitgestellt.

Die Bandbreitengrenze der kupferbasierenden Netzinfrastrukturen wird bald erreicht sein. Um in Zukunft wirtschaftlich sinnvoll agieren zu können, muss der Ausbau der Hausverteilnetze forciert werden. An- und Einsichten hierzu von einer Fachtagung in Berlin.

12,7 Mio.

Haushalte in Deutschland haben die Möglichkeit, einen Glasfaseranschluss zu buchen. Das entspricht rund 26 Prozent. Allerdings nutzen nicht alle Haushalte diese Möglichkeit.

Die erfreulichen Wachstumszahlen im Glasfaserausbau beziehen sich zumeist auf die erschlossenen Gebäude und noch nicht auf die angeschlossenen Wohnungen.

mit den derzeitigen Laufzeiten keine Refinanzierung der neuen Glasfasernetze gewährleisten. Neue Laufzeiten von bis zu 15 Jahren seien sicherlich zeitgemäßer. Kontrovers wurde die Botschaft der letzten Jahrzehnte „Herr im eigenen Haus“ im Zusammenspiel zwischen Wohnungswirtschaft und Netzbetreiber diskutiert – der Eigentumsübergang sollte nach einer bestimmten Laufzeit auf die Wohnungsunternehmen erfolgen, die Leistungserbringung aber darüber hinaus bei einem Netzbetreiber verbleiben. Auch über ein dauerhaftes kostenfreies Nutzungsrecht des investierenden Netzbetreibers ist man sich noch nicht abschließend einig, aber in Kürze soll ein erster Vertragsentwurf für die zukünftige Zusammenarbeit zwischen Immobilienwirtschaft und Netzbetreiber vorgestellt werden.

Wolfgang Heer, Geschäftsführer des BUGLAS – Bundesverband Glasfaser-

anschluss e.V., zeigte die Ergebnisse einer Umfrage unter den Mitgliedern des Verbandes. Nur eine geringe Zahl von Unternehmen greift die Möglichkeit eines „Glasfaserbereitstellungsentgeltes“ auf. Bemängelt wurde neben der geringen Höhe auch der damit einhergehende bürokratische Aufwand. Der eigenwirtschaftliche Ausbau stehe immer noch an erster Stelle.

Auch bereits bestehende Infrastrukturen werden weiter genutzt

Teilnehmer der Abschlussdiskussion waren Rüdiger Schmidt, Geschäftsführer und Chief Sales Officer Tele Columbus Gruppe/PYUR, Marcel Witte, Leiter Wohnungswirtschaft Deutsche Telekom, und Soeren Wendler, Geschäftsführer und CSO Deutsche GigaNetz. Alle Teilnehmer betonten die enge Zusammenarbeit mit der Wohnungswirtschaft und erläuterten ihre strategischen Ansätze für den Glasfaserausbau. Dabei wurde auch das Thema „Open Access“, die freie Anbieterwahl durch Mieter, diskutiert. Rüdiger Schmidt begrüßte jede Form von Wettbewerb und machte deutlich, dass an der Migration zu Glasfaser im Haus kein Weg vorbeiführt. Marcel Witte betonte, dass die Telekom sich voll auf den weiteren Glasfaserausbau fokussiert, und ging in seinem Statement so weit, auch bestehende Infrastrukturen dritter Anbieter zu akzeptieren. Der Kunde solle seine persönliche Wahl ganz nach individuellem Angebot und Qualitätsanspruch treffen. Für Soeren Wendler, als Vertreter eines alternativen Netzbetreibers „Für die Deutsche GigaNetz GmbH“ gehört die Wohnungswirtschaft wie selbstverständlich zur wertgeschätzten Zielgruppe. «

Dietmar Schickel, DSC, Berlin



Duschwasser für WC-Spülung – erfolgreiche Modellversuche von Wohnungsgesellschaften

Zum Tag des Energiesparens am 5. März 2022 forderte die Deutsche Bundesstiftung Umwelt (DBU) in einer Pressemitteilung¹ dazu auf, Wärmelecks in der Gebäudetechnik zu schließen und insbesondere die Potenziale des häuslichen Abwassers besser zu nutzen. Denn über das nur 150 Millimeter enge Abwasserrohr entweiche mehr Energie als über die gesamte Außenhülle eines gut gedämmten Mehrfamilienhauses. „Eine dezentrale Wärmerückgewinnung aus häuslichem Abwasser kann also enorm viel Energie und Geld sparen“, sagte DBU-Generalsekretär Alexander Bonde. „Außerdem erwärmen sich Städte weniger, der Ausstoß des Treibhausgases Kohlendioxid (CO₂) wird vermindert. Beides dient dem Klimaschutz.“ Hinzu kommt: Wenn das Abwasser aus Badewanne, Dusche, Handwaschbecken sowie Wasch- und Geschirrspülmaschinen noch gereinigt und für die Toilettenspülung genutzt wird, kann erheblich Trinkwasser eingespart werden.

Grauwasser-Recycling wird bereits seit 2012 von der DBU gefördert und dokumentiert

Doch daraus wird wohl nichts, ohne ein starkes Signal aus der Politik. Allein durch private Initiative ist im durch Kostensteigerungen gebeutelten Wohnungsbau ein schnell wirksamer und flächendeckender Erfolg kaum zu erwarten. Immerhin wurde das sehr effektive und technisch wenig komplizierte Grauwasser-Recycling inklusive Wärmerückgewinnung bereits 2012 von der DBU gefördert und dokumentiert: In einem Mehrfamilienhaus am Arnimplatz in Berlin-Prenzlauer Berg wird seither Abwasser aus Badewannen und Duschen über einen Wärmetauscher geführt, um das zehn Grad kalte Trinkwasser auf 25 Grad



Die Berlinovo baute 2021 eine siebengeschossige Apartmentanlage für 442 Studierende in Modulbauweise. Das gesamte Duschwasser wird nach Aufbereitung zur WC-Spülung verwendet. Zugleich wird Wärme zurückgewonnen und für die Trinkwassererwärmung eingesetzt.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.youtube.com/watch?v=XmOWOSikr_s

Hier können Sie ein Video zum Grauwasser-Recycling bei den 399 Studenten-Apartments der Berlinovo in Berlin-Pankow sehen.

¹ Jongbloed, K.: Wärmelecks in der Gebäudetechnik schließen (idw-online.de).
 Pressestelle DBU, 2022
² www.dbu.de/@34056Abschlussbericht
³ www.lechner-cube.de

Wasser- und Wärmerecycling in derselben Anlage ohne Komforteinbuße? Was wie Wunschdenken aussieht, wird bei einzelnen Wohnungsbauprojekten schon erfolgreich praktiziert. Willkommener Nebeneffekt: Die Mietnebenkosten sinken deutlich.

vorzuwärmen. Anschließend wird es mit einem Blockheizkraftwerk auf mehr als 60 Grad Endtemperatur erhitzt. Die gesparte Energie entspricht etwa einem Fünftel des Wärmebedarfs für Warmwasser. Das schließt letztlich ein großes „Wärmeleck“ in der Gebäudetechnik – und das auch noch völlig ohne Komfortverlust für die Bewohnerinnen und Bewohner.

Weiter wurde festgestellt, dass in öffentlichen und privaten Gebäuden allgemein etwa 40 Prozent des Gesamtenergieverbrauchs für Heizung, Warmwasser und Beleuchtung verwendet werden. Dies sind fast 20 Prozent des gesamten Kohlendioxid-Ausstoßes in Deutschland.² Von den 40 Prozent entfällt mehr als die Hälfte auf Wohngebäude – und damit ein beachtlicher Teil auf die Trinkwassererwärmung.

Mit einer siebengeschossigen Apartmentanlage für Studierende ist auch der landeseigenen Berlinovo Immobilien Gesellschaft mbH in Berlin ein großer Wurf gelungen. Generalunternehmer war die Lechner Immobilien Development GmbH, Teil der Lechner Group. Das Frankfurter Unternehmen wurde bereits 2018 mit dem ersten Rang im Bundeswettbewerb „Seriell und Modulares Bauen“ ausgezeichnet. Die Module für das Objekt in Berlin-Pankow wurden nach 90-prozentiger Vorfertigung in der Deutschen Modulhausfabrik GmbH³, einem weiteren Teil der Lechner Group, teilmöbliert auf die Baustelle gebracht und montiert. So konnte zum Beispiel das zweite Leitungsnetz für die Sammlung von Grauwasser und die Verteilung von Betriebswasser bei der Entwicklung im Herstellerwerk in die Leitungsschächte der Modultypen optimal integriert werden.

Überwiegend sind es Ein-Zimmer-Wohnungen mit 16 Quadratmeter Fläche, einige der 399 Apartments haben doppelte Größe und werden an Zwei-Personen-Wohngemeinschaften vermietet – insgesamt 442 Bewohnerinnen

und Bewohner. Nutzungsart und Bewohnerdichte sind mit der eines Hotels vergleichbar. Damit ist, bezogen auf die Gesamtfläche des Gebäudes, der Trinkwasserbedarf sehr hoch. Das heißt, Wassersparmaßnahmen machen nicht nur Sinn, sie zahlen sich auch aus – vor allem wenn gleichzeitig Wärme zurückgewonnen wird und die Bewohner keinerlei Einschränkungen spüren. Die täglich anfallende Abwassermenge aus den Duschen und Handwaschbecken ist hier höher als der tägliche Bedarf für die Toilettenspülungen.

Der Überschuss könnte zur Bewässerung von Außenanlagen eingesetzt werden

Und das ist unabhängig vom Grad der Belegung des Hauses. Vorteil: Es reichen relativ kleine Vorratsspeicher aus, da schnell und ausreichend mit „Nachschub“ zu rechnen ist. Auch muss die zurückgewonnene Wärme nicht lange zwischengespeichert werden. Insgesamt sind dies also ideale Verhältnisse für ein rentables Recycling. Der Überschuss an aufbereitetem Grauwasser, Betriebswasser genannt, wird als Abwasser abgeleitet, da kein weiterer Bedarf besteht. Es könnte jedoch zur Bewässerung von Außenanlagen oder Gründächern oder für Waschmaschinen genutzt werden.

Da Studierende nur für kurze Zeiträume eine Unterkunft benötigen, rechnet die Berlinovo eine monatliche Bruttowarmmiete ab, die Nebenkosten wie Warm- und Kaltwasser sowie Abwasser pauschaliert beinhaltet. Durch die finanziellen Einsparungen bei Wasser (für die Toilettenspülung) und Energie (für die Warmwasserbereitung mit Fernwärme) hat der Vermieter den Vorteil, die »

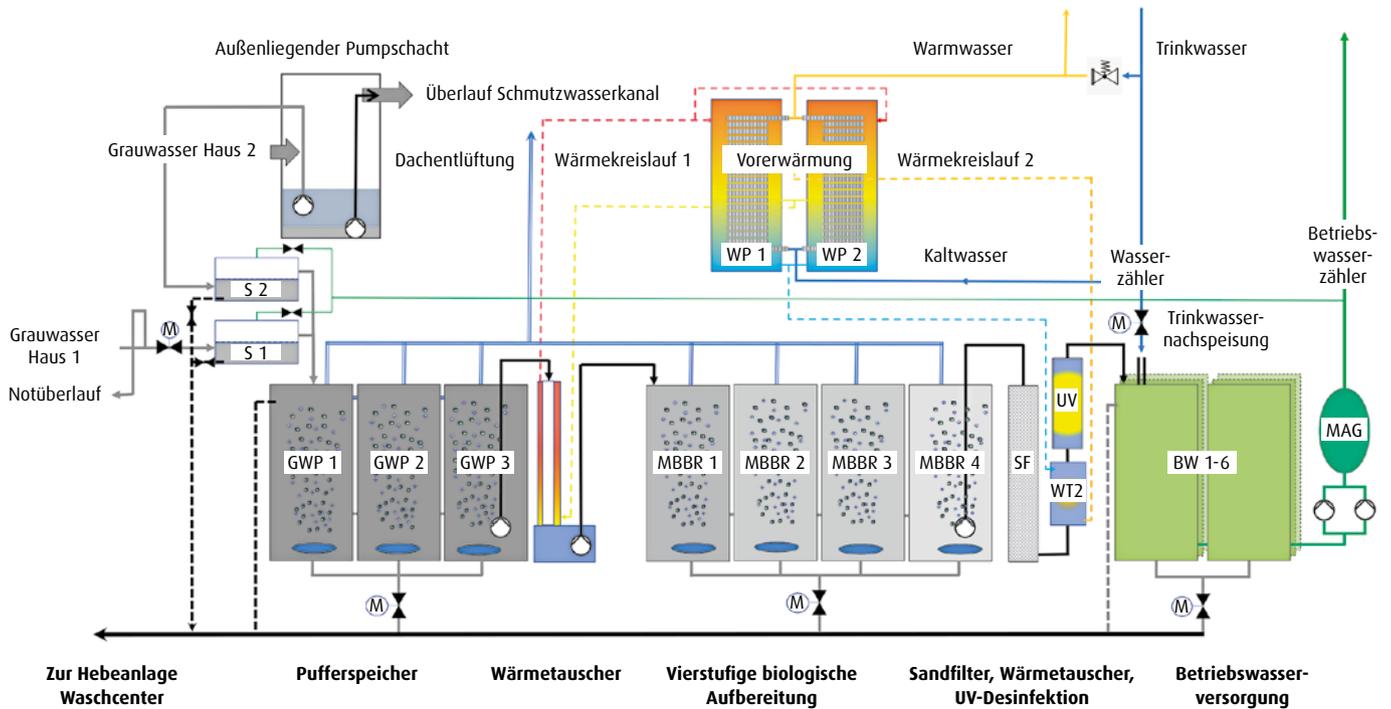


Dreistufiger Grauwasserpuffer im Keller des Apartmenthauses der Berlinovo



Links der sechsteilige Vorratsspeicher für das Betriebswasser. Vorne die Druckerhöhungsanlage, die nach Bedarf mit fünf bar die Toilettenspülung in den 399 Apartments versorgt. Hinten (blau) der Druckausgleichsbehälter. Er sorgt dafür, dass nicht bei jeder einzelnen Spülung die Pumpen anspringen.

GRAUWASSER-RECYCLING MIT INTEGRIERTER WÄRMERÜCKGEWINNUNG



AUTOR



Klaus W. König war 20 Jahre Architekt und ist heute Fachjournalist und Buchautor, speziell zur wasserorientierten Stadtplanung und energiesparenden Bautechnik.

Apartments günstiger anbieten zu können als Wettbewerber. Dazu kommt die attraktive Möglichkeit, schon in der Planungsphase die Grauwasseraufbereitung zum Erreichen eines höheren Energiestandards (hier BEG-Effizienzhaus 55) anzusetzen. Ist damit ein Zuschuss verbunden, darf dieser zum Teil in die Amortisation der Grauwasseranlage eingerechnet werden. Außerdem bleibt, selbst wenn das Gebäude nicht auf Nachhaltigkeit zertifiziert ist, eine deutliche Verkehrswerterhöhung für mehrere Jahrzehnte, denn kontinuierlich, ohne dass die Bewohner etwas davon merken, bleiben die Betriebskosten niedrig.

Schon zu Beginn – bei einer 40-prozentigen Belegung – erwirtschaftete die Anlage fünfmal mehr Energie, als zum gesamten Betrieb des Recyclings erforderlich ist. Das spart bei der Trinkwassererwärmung stetig 20 Prozent Energie.

Pro Person ist der Frischwasserbedarf um 30 Prozent gesunken – und damit auch die Trink- und Abwassergebühren. „Eine detaillierte Auswertung der tatsächlichen Einsparungen wird nach einem Jahr Regelbetrieb bei voller Belegung des Hauses erfolgen, voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte 2023“, sagt Erwin Nolde, geschäftsführender Gesellschafter bei der Nolde innovative Wasserkonzepte GmbH und Planer dieser Anlage.

Grauwasserertrag, enthaltene Wärmeenergie sowie Betriebswasserbedarf unterliegen nutzerbedingt und jahreszeitlich Schwankungen. Die Anlagenplanung muss deshalb objektspezifisch von einem erfahrenen Büro durchgeführt werden. Doch was sind die geeigneten Objekte, wer die typischen Auftraggeber? Grauwasser-Recycling ist insbesondere dort lukrativ, wo viele Bewohner in mehrgeschossigen

FAKTEN ZUM GRAUWASSER-RECYCLING

Gebäuden untergebracht sind; zum Beispiel in Hotels, im mehrgeschossigen Wohnungsbau oder in Wohnheimen. Weitere Voraussetzungen für Wasserrecycling mit Wärmerückgewinnung sind

- › die frühe Einbeziehung der Idee in die Gebäudeplanung und
- › die getrennte Erfassung von Grauwasser (aus Duschen und Badewannen, eventuell auch aus Waschmaschinen) und sonstigem Abwasser.

Beides gelingt am besten bei Neubau oder Kernsanierung.

Technik des Grauwasser-Recyclings amortisiert sich in wenigen Jahren und ist wartungsarm

Fazit: Im Wohnungsbau besteht großes Einsparpotenzial, bundesweit. Grauwasser-Recycling mit Wärmerückgewinnung holt aus dem häuslichen Abwasser deutlich mehr Energie, als zum Betrieb der Anlage benötigt wird. Die höchsten Wärmeerträge fallen erfreulicherweise in den Wintermonaten an, in denen das Trinkwasser besonders kalt ist und die Sonne weniger Erträge über Solarthermie und Photovoltaik bringt. Der Platzbedarf für die Aufbereitungsanlage, meist im Untergeschoss eines mehrgeschossigen Gebäudes, beträgt nur etwa 0,1 Quadratmeter pro Bewohner. Die Investitionskosten liegen je nach Apartmentgröße bei zehn bis 20 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche. Sie amortisieren sich in wenigen Jahren, denn die Technik ist wartungsarm. Der rasante Anstieg aktueller Energiepreise verkürzt die Amortisationszeit zusätzlich. Die Betriebskosten bleiben dauerhaft niedrig, denn die Fernüberwachung mit einer speziellen App kann Anfahrten zur Inspektion ersetzen. Außerdem kann damit ein verändertes Nutzerverhalten jederzeit festgestellt und der Anlagenbetrieb, falls erforderlich, sofort angepasst werden. «

Klaus W. König, Überlingen

Wie funktionieren Abwasserreinigung und Brauchwasser-Recycling?

Ein verbreitetes Verfahren ist das der rein biologisch arbeitenden Wirbelbetтанlagen. Dabei wird das warme Grauwasser aus den Duschen mit Hilfe eines Siebes zunächst von störenden Stoffen befreit, bevor ihm nach dem dreistufigen Grauwasserpuffer zum ersten Mal die Wärme entzogen



Schaumstoffwürfel als Trägermaterial für die Biologie in den Behältern der Aufbereitungsanlage. Links fabrikneu, mittig und rechts mit Bewuchs in getrocknetem Zustand nach 16 Jahren ununterbrochenem Betrieb in einer Berliner Anlage, die im Wirbelbettverfahren Grauwasser reinigt.

wird. Sieb, Wärmeübertrager und Behälter reinigen sich bei Bedarf automatisch. In die Behälter der Wirbelbettreaktoren wird von unten Luft zugeführt, um die biologische Wasserreinigung zu beleben. Dabei sich absetzende partikuläre Substanzen werden mechanisch ausgeschleust. Oben an den Behältern erfolgt der Druckausgleich mit Abluftrohren.

Schaumstoffwürfel dienen als Trägermaterial für die Biologie in den Behältern der Aufbereitungsanlage. Das Betriebswasser aus dem aufbereiteten Grauwasser ist weder durch Geruch noch Optik von Trinkwasser zu unterscheiden. Es passiert zum Abschluss der Reinigung einen Sandfilter und die UV-Desinfektion und kann für die Toilettenspülung verwendet werden.

Gut zu wissen

EEWärmeG: Die Nutzung der Abwärme kann zur Erfüllung des EEWärmeG als Ersatzmaßnahme angesetzt werden.

Finanzierung: Für Wasserrecycling mit integrierter Wärmerückgewinnung werden in Berlin Contracting-Modelle angeboten und bereits praktiziert.

Gebäudezertifizierung: Wasserrecycling und Wärmerückgewinnung bringen Credit Points für die Gebäudezertifizierung nach DGNB, BREEAM, LEED etc.

Klimaschutz: Das Verfahren des dezentralen Wasserrecyclings in Kombination mit Wärmerückgewinnung holt aus dem häuslichen Abwasser deutlich mehr Energie, als zum Betrieb der Anlage benötigt wird. Es wirkt durch diesen Energieüberschuss und die damit verbundene CO₂-Einsparung positiv auf das Klima.

Quelle: Nolde – innovative Wasserkonzepte GmbH

Technisches Regelwerk

DIN EN 16941-2 „Vor-Ort-Anlagen für Nicht-Trinkwasser – Teil 2: Anlagen für die Verwendung von behandeltem Grauwasser“ erschien in der deutschen Fassung im Beuth Verlag, Berlin, im November 2021.

Merklblatt DWA-M 277 Hinweise zur Auslegung von Anlagen zur Behandlung und Nutzung von Grauwasser und Grauwasser-

erteilströmen, Deutsche Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. (DWA), Hennef Oktober 2017

fbr-Hinweisblatt H 202 Grauwasser-Recycling, Planungsgrundlagen und Betriebshinweise, Fachvereinigung Betriebs- und Regenwassernutzung e.V. (fbr), Darmstadt Oktober 2017

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Tipp: Mit dem Jobmailer **kostenlos neue Jobs** per E-Mail erhalten!

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Immobilienkauffrau/-mann (m/w/d) für die Vermietung und Mitglieder- betreuung

Genossenschaft für Bau- & Siedlungs-
wesen Herborn eG
Herborn

[Job-ID 031290917](#)

Geschäftsführender Vorstand (m/w/d)

Örtliche Wohnungsgenossenschaft
eG (ÖWG) über Domus-Consult Wirt-
schaftsberatungsgesellschaft mbH
Jena

[Job-ID 031571341](#)

Hauptamtliches

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Wohnbau Detmold eG
Detmold

[Job-ID 031437974](#)

Technisches

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Gartenstadt Nürnberg eG
Nürnberg

[Job-ID 031437911](#)

Allein-Geschäftsführer (m/w/d)

Wohnungswirtschaft

Friedberger Wohnungsbau-
gesellschaft mbH
Friedberg

[Job-ID 031267915](#)

Bereichsleitung (w/m/d)

Betriebswirtschaft/Unternehmens- rechnung

Leipziger Wohnungsbau-
und Baugesellschaft mbH (LWB)
Leipzig

[Job-ID 031003316](#)

Bauingenieur_in/

Bautechniker_in (m/w/d)

WGS Südwestfalen
Siegen

[Job-ID 031710717](#)

Geschäftsführer:in (m/w/d)

InWIS Forschung & Beratung GmbH
Bochum

[Job-ID 031614548](#)

Baumanager*innen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Augsburg

[Job-ID 031119122](#)

Bewirtschafter*innen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Oldenburg

[Job-ID 031267954](#)

**Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de
Job-ID eingeben und direkt bewerben!**

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **17. Oktober 2022**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter
www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m. Hier finden: www.stellenmarkt.haufe.de



HAUFE.

SCHON GEWUSST?

—
MIT DEM STELLENMARKT
VON HAUFE ...



...WIRD IHRE ANZEIGE
MULTIMEDIAL ÜBER ALLE
HAUFE-KANÄLE ERSCHEINEN.

Finden statt Suchen –
Jobs für Fach- und Führungskräfte



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de



Wir sind eine bundesweit
tätige Immobiliengesellschaft.

Rund 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter planen
und realisieren den Bau von Wohn-, Gewerbe- und
Industrieprojekten.

Wir suchen an unserem Standort in München

Stadtplaner/Architekt/Ingenieur (m/w/d) (TZ/VZ)

Ihre Aufgaben:

- Erstellung städtebaulicher Gestaltungs- und Funktionspläne
- Entwicklung städtebaulicher Konzepte
- Mitwirkung bei der Standortentwicklung
- Planungsrechtliche Beurteilung der Architektur und Grünordnung

Ihr Profil:

- Abgeschlossenes Studium Bereich Architektur
- Gute Kenntnisse im Bauplanungsrecht
- Sicherheit in der städtebaulichen Entwurfsplanung
- Innovatives vernetztes Handeln
- Erfahrung Nemetschek Allplan, Revit, 3D-Design

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung per E-Mail an
personal@dibag.de.

DIBAG Industriebau AG
Lilienthalallee 25, 80939 München
Tel. 089 324 70 481

Matter matters – Die Chance auf das kompatible Smart Home

„Google, Apple, Samsung, Amazon & Co. wollen ihren neuen Kommunikationsstandard veröffentlichen. Wenn keiner der großen Player doch noch im letzten Moment ausschert, wird Matter für das Smart Home der Game-Changer.“



Ali Reza Humanfar, Gründer und CEO der HUM Systems GmbH und Erfinder von IoT-Devices der Marke Livy. Seit 2011 ist er im Smart-Home-Segment tätig und hat als Lead Engineer und Entwicklungsleiter die Smart-Home-Anwendungen der Vattenfall und RheinEnergie auf Basis der Telekom-QIVICON-Plattform entwickelt. Seit 2017 leitet er in Berlin die HUM Systems GmbH und entwickelt mit seinem Team smarte All-in-One-Lösungen für mehr Sicherheit und Wohnkomfort im Smart Home.

In diesem Herbst soll es so weit sein. Google, Apple, Samsung, Amazon und Co. wollen ihren neuen Kommunikationsstandard Matter veröffentlichen. Das gemeinsame Ziel der Tech-Konzerne ist eine einheitliche Kommunikationsschnittstelle im Smart Home: Jedes Gerät kommuniziert mit jedem anderen – losgelöst vom Hersteller. Wenn keiner der großen Player doch noch im letzten Moment ausschert, wird Matter für das Smart Home ein Game-Changer sein. Und profitieren wird hoffentlich eine Gruppe: die Nutzerinnen und Nutzer!

Keine Insellösungen mehr, dafür mehr Auswahl und spürbare Preisrabatte

Bisher hat das Smart Home noch zu viele Einstiegshürden. Mit Matter entfällt eine der größten davon: Die Frage „Welches Gerät ist mit welchem kompatibel?“ wird mit dem neuen Standard hinfällig. Stattdessen wird durch Matter eine Vernetzung von Geräten unterschiedlicher Hersteller endlich zur Selbstverständlichkeit. Während Nutzer sich heute noch festlegen müssen, für welche Schnittstellen und Protokolle sie sich entscheiden, ermöglicht Matter zukünftig im Smart Home das, was das http-Protokoll für das Surfen im Internet ermöglicht hat: eine nahtlose User Experience ohne Einschränkungen. Nutzer können sich damit vollkommen autark für

jedes beliebige Smart-Home-Gerät entscheiden und müssen sich nicht mehr auf einen Anbieter festlegen. Die gleichzeitige Integration in alle bisherigen Steuerungsoptionen, wie Siri, Alexa, Google Assistant oder IFTTT, schafft für den Nutzer ein barrierefreies Erlebnis und eine neue Vielfalt im Umgang mit Funktionen und Automationen. Auch für Mehrfamilienhäuser ergeben sich neue Optionen: Eigentümer und Vermieter haben mit Matter die Möglichkeit, eine einheitliche Infrastruktur in Sachen Smart Home in ihrer Immobilie zu schaffen und für ihre Mieter so einen neuen Komfort-Standard zu setzen. Damit wird Matter den Wettbewerb auf dem Smart-Home-Markt weiter öffnen, und das zugunsten der Nutzer. Denn Insellösungen, die bisher ein Marktsegment beherrscht haben, wie etwa Z-Wave oder EnOcean, werden zunehmend an Bedeutung verlieren.

Dies wird insbesondere auch Auswirkungen auf die kleineren Smart-Home-Anbieter haben. Diese werden unter dem enormen Konkurrenzdruck leiden und sich unter erschwerten Bedingungen gegen die große Konkurrenz durchsetzen müssen. Einziger Trost: Der Markteintritt für neue Produkte gelingt allen nun deutlich schneller, denn die aufwändigen Konfigurationen für die verschiedenen Protokolle und Schnittstellen zu Alexa und Co. entfallen. Währenddessen erfreuen sich die Nutzer an mehr Auswahl, mehr Funktionen und mehr Service sowie an günstigeren Preisen der Endprodukte. Um weiter-



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

hin im Wettbewerb zu bleiben, werden die unterschiedlichen Marken daher auf neue Geschäftsmodelle umsatteln müssen und ihre Umsätze nicht mehr durch Hardware, sondern durch Software-basierte Premium- und Zusatzangebote optimieren müssen. Kleinere Marken können sich hier durch Kreativität und schnelles Umdenken einen Vorteil verschaffen.

Datenschutz als neues Leistungsversprechen

Ein weiterer Vorteil für die Nutzer: Matter setzt beim Thema Datenschutz bereits in der Entwicklung auf höchste Sicherheit. Der Standard soll „Secure by Design“ sein und bietet dank vertrauenswürdiger Geräte, einer sicheren Steuerung und abhörsicherer Kommunikation einen Safe Space für Nutzerdaten. Zumindest nach außen, denn während die Datenverschlüsselung ein großes Sicherheitsplus für den Nutzer ist, bleiben die Daten, die vom Nutzer „freiwillig“ mit den Anbietern geteilt werden, wenig geschützt. Die großen Internet-Konzerne werden durch Matter beim Thema Big Data daher vordergründig die Gewinner sein. Denn der neue Standard wird dazu führen, dass sich ihre Applikationen noch mehr als zentrale Steuerungseinheit für die Geräte diverser Hersteller durchsetzen. Dadurch erhalten die großen Anbieter automatisch noch mehr Informationen von den Anwendern und können ihre Services weiter verbessern.

Was aus Use-Case-Sicht gut ist, ist es für den Datenschutz nicht wirklich. Die große Chance für kleinere Anbieter wird daher vor allem darin liegen, Premium- und Zusatzangebote mit einem besonderen Augenmerk auf den Datenschutz zu entwickeln. Diese Anwendungen werden mit Matter auch außerhalb von Google, Amazon, Apple und Co. funktionieren, ohne dabei Insellösungen zu sein. Wer seinen Fokus auf den Datenschutz legt und Nutzerdaten auf deutschen oder DSGVO-konformen Servern speichert, statt sie großzügig an die amerikanischen Tech-Riesen weiterzuverkaufen, wird das Vertrauen der Nutzer gewinnen. Der gemeinsame Kommunikationsstandard könnte so also zu einem ganz neuen Datenschutzstandard führen und den großen Anbietern damit Druck machen. <<

IMPRESSUM

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Iris Bode, Jörg Frey, Matthias Schätzle, Christian Steiger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
E-Mail: gerald.makuzwa@haufe-lexware.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf, Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka, Beatrix Boutonnet, Christian Hunziker, Klaus W. Königs, Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienswirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews
Titel gettyimages/Marisvector

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2022)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Stefan Krause
Tel.: +49 151 57267 698
E-Mail: stefan.krause@haufe-lexware.com

Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Stellenmarkt

Jonas Cordruwisch
Tel.: +49 931 2791-557, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477
E-Mail: jonas.miller@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 und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

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: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW 

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



Die Redaktion „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

26.-28.10.2022

48. Fachgespräch zum WEG
Fischen im Allgäu und online,
695 Euro, Evangelischer Immo-
bilienverband Deutschland (eid)
www.der-eid.de

27.-28.10.2022

29. Freiburger Immobilientage
Freiburg und online, 350 Euro, DIA
Deutsche Immobilien-Akademie
<https://www.dia.de>

08.11.2022

17. DVFA Immobilien Forum
Frankfurt a. M./Online, 145 Euro*/
345 Euro**, DVFA Deutsche
Vereinigung für Finanzanalyse und
Asset Management
<https://www.dvfa.de>

15.11.2022

**Tag der Wohnungswirtschaft
2022**
Berlin, GdW Bundesverband deut-
scher Wohnungs- und Immobilien-
unternehmen e.V.
[https://www.gdw.de/
veranstaltungen/](https://www.gdw.de/veranstaltungen/)

15.-19.11.2022

25. Euro Finance Week
Frankfurt a. M., 250 Euro,
dfv Euro Finance Group GmbH
www.dfv-eurofinance.com

17.-18.11.2022

Smart City Conference
Frankfurt a. M., 1.695 Euro,
dfv Conference Group
<https://dfvcg-events.de>

Seminare

12.-13.10.2022

**Aktuelles Betriebskostenrecht
bei Gewerbeimmobilien**
Online, 990 Euro, Sugema
[https://www.sugema.de/
Seminare](https://www.sugema.de/Seminare)

13.10.2022

ESG in der Immobilienwirtschaft
Online, 690 Euro, Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/34093](https://www.haufe-akademie.de/34093)

18.10.2022

**Update – Gewerbliches
Mietrecht (Webinar)**
Online, 125 Euro*/165 Euro**,
Immobilienverband Deutschland
IVD Süd
<https://ivd-sued.net/events>

20.10.2022

**Die rechtssichere
Wohnungsabnahme**
Online, 285 Euro*/320 Euro**,
AWI Akademie der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft
[https://awi-vbw.de/
tagesseminare.html](https://awi-vbw.de/tagesseminare.html)

24.10.2022

**Mietrechtsknigge –
was Mieter und Vermieter
dürfen und was nicht**
Online, 295 Euro*/355 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e.V.
www.vhw.de/fortbildung

24.-26.10.2022

**Fachseminar: ESG – mehr als
nur grün! Neue Regeln. Neue
Märkte. Neue Technik.**
Kloster Eberbach, 1.780 Euro*/
1.980 Euro**, IREBS International
Real Estate Business School
[https://www.irebs-
immobilienakademie.de](https://www.irebs-immobilienakademie.de)

25.10.2022

**Strategisches Management
im digitalen Zeitalter**
Bochum, 800 Euro, EBZ Europä-
isches Bildungszentrum der Woh-
nungs- und Immobilienwirtschaft
<https://www.ebz-training.de>

25.10.2022

Praxisseminar Immobilienakquise
Online, 140 Euro, DIA
<https://www.dia.de>

07.-08.11.2022

**Besonderheiten im Mietrecht:
Das Mietkasso**
Hamburg, 1.140 Euro,
Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/30719](https://www.haufe-akademie.de/30719)

07.-08.11.2022

**Crashkurs Mietrecht – Relevante
Eckpunkte im Überblick**
Berlin, 700 Euro*/875 Euro**,
BBA Immobilienakademie
[www.bba-campus.de/veranstal-
tungenfinder](http://www.bba-campus.de/veranstaltungenfinder)

09.11.2022

Elektromobilität
Online, 200 Euro,
VNW Verband norddeutscher Woh-
nungsunternehmen e.V.
<https://bildung.vnw.de>

10.11.2022

Mietrecht aktuell 2022
Online, 285 Euro*/ 320 Euro**,
AWI Akademie der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft
[https://awi-vbw.de/
tagesseminare.html](https://awi-vbw.de/tagesseminare.html)

10.11.2022

**Gebäudetechnische Grundlagen
für Immobilienverwalter**
Online, 295 Euro*/355 Euro**, vhw
www.vhw.de/fortbildung

14.11.2022

**Professionelle
Immobilienbewertung**
Online, 325 Euro,
Deutsche Makler Akademie
[https://www.deutsche-makler-
akademie.de/startseite](https://www.deutsche-makler-akademie.de/startseite)

15.11.2022

**WEG-Recht aktuell – Praxisfragen
und aktuelle Rechtsprechung**
Online, 149 Euro,
Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.
[https://www.sfa-immo.de/
sfa-veranstaltungen](https://www.sfa-immo.de/sfa-veranstaltungen)

15.11.2022

**Betriebskosten und Hausgeld
sicher abrechnen**
Online, 464,96 Euro, gtw –
Weiterbildung für die Immobilien-
wirtschaft
<https://gtw.de/#Seminare>

17.11.2022

**Grundlagen Immobilien und
Steuern: Unentgeltliche Über-
tragung von Immobilien**
Online, 95 Euro, ADI Akademie der
Immobilienwirtschaft
<https://adi-akademie.de>

22.-23.11.2022

Immobilientransaktionen
Online, 1.140 Euro,
Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/7960](https://www.haufe-akademie.de/7960)

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

Vorschau

November 2022

Erscheinungstermin: 04.11.2022
Anzeigenschluss: 13.10.2022

IMMOBILIENVERMITTLUNG

Der Markt wird immer enger

Für Makler wird es ungemütlich. Ihr Absatzmarkt ist empfindlich gestört. Umsatzerwartungen sinken. Droht gar Preisverfall? Was tun, um drohende Maklerentlassungen zu vermeiden? Wie geht Krisenmarketing? Welcher Zusatznutzen kurbelt das Geschäft wieder entscheidend an?



WEITERE THEMEN:

- › Retail. Der stationäre Handel leidet – online jedoch auch. Eine neue Denke tut not
- › Personal. Jetzt wird es wirklich ernst: Selbst an Headhuntern herrscht Mangel ...
- › Asset Management. Manage to green: So wird das Immobilienportfolio nachhaltig

12-2022/01-2023

Erscheinungstermin: 08.12.2022
Anzeigenschluss: 18.11.2022

TECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

Auf der Suche nach der einen Plattform

Welche Plattform bietet aktuell den Digitalisierungsgrad, um technische Gebäudeausrüstung und Gebäudeleittechnik zusammenzuführen? Was tut sich in puncto Sensorik, Aktorik, Künstlicher Intelligenz und Gateways? Was ist ökologisch, ökonomisch und sozial sinnvoll und bereits eingesetzt? Eine Bestandsaufnahme der marktreifen Möglichkeiten.



Platzmanns
Baustelle

43°35'N, 07°06'O

Antibes (Côte d'Azur)

Sandra Niedergesäß

Mein liebster Urlaubsort ist die französische Halbinsel Antibes. **Wann waren Sie dort?** Im September 2021. **Wie lange waren Sie dort?** Sechs Tage. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Schon 2018 war ich dort. Sofort begeistert wollte ich diesen Ort unbedingt mit meinen Kindern bereisen. **Was hat Sie angezogen?** Dort muss ich mir die klassische Frage „Berge oder Meer?“ nicht stellen. Unser Apartment lag direkt in der Altstadt: kleine Gassen, verwinkelt, geheimnisvoll. In nur fünf Minuten Fußweg waren wir am Strand. Und in ebenfalls fünf Minuten erkundeten wir mit dem Leihauto die Berge. **Mit wem waren Sie dort?** Wir haben es geschafft: Mit Sohn und Tochter habe ich an der Côte d'Azur wunderbare Tage verbracht. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir waren viel unterwegs. Die Umgebung ist traumhaft schön. Tagsüber sind wir ins Hinterland gefahren und haben die Berge mit ihren kleinen, verzauberten Orten erkundet. Abends und morgens sind wir durch die Altstadt flaniert oder waren am Strand. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Zeit mit meiner Familie zu verbringen. Wir haben diesen Ort gemeinsam entdeckt. Dabei hatten wir viel Qualitätszeit für uns. Und wir haben unfassbar viel gelacht. Wir haben Leichtigkeit genossen, die in schwierigen Zeiten manchmal verloren geht. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** In den Bergen von Coursegoules haben wir spontan einen von der Straße aus sichtbaren Felsvorsprung erklommen. Stark war auch Saint-Cézaire sur Siagne: Diese Lagune mit eisblauem Wasser und Wasserfall ist nur durch eine sehr gewagte Autotour und einen 20-minütigen Fußmarsch zu erreichen. Ich bin ja nicht so die Läuferin. Aber die Bucht war alles mehr als wert! **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Antibes hat eine lange Geschichte. Für Architektur- und Immobilienliebhaber gibt es viel zu erkunden. Gleichzeitig spürt man dort in jeder Ecke das französische Flair von Leidenschaft und Lebensfreude. **Würden Sie diesen Ort noch einmal besuchen?** Definitiv. **Gibt es dafür schon Pläne?** Noch nicht. Aber spannend sind auch Monaco und Cannes. Cannes bleibt mir wohl immer als duftende Stadt in Erinnerung. Selbst im Parkhaus hing ein leichter Duftschleier. Monaco mit seinen imposanten Gebäuden, die scheinbar direkt aus den Felsen wachsen, scheint allerdings eher fürs Autofahren als für Spaziergänge gemacht zu sein. Sehr lohnt sich übrigens auch Saint-Paul-de-Vence. Diese kleine Künstlerstadt ist so charmant und romantisch. Kein Foto bringt das je zum Ausdruck.

„In Antibes muss ich mir die klassische Frage ‚Berge oder Meer?‘ nicht stellen. Morgens oder abends geht es an den Strand – tagsüber ins Hinterland.“

„In den Bergen die Serpentinauf- und runterfahren. Kurz anhalten. Den Ausblick genießen. Die frische Luft atmen. Für den Moment danken. Und ihn im Kopf abspeichern.“



STECKBRIEF

Sandra Niedergesäß ist seit 2018 Geschäftsführende Vorständin bei der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin. Die gebürtige Berlinerin hat Betriebswirtschaft studiert und berufsbegleitend einen Master in Wirtschaftspsychologie absolviert.



Passst.



Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für HR- oder Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de

Ihr Software-Anbieter-Anbieter



Lokales Know-how – bundesweites Netzwerk

**BF.real estate finance – Ihr
Spezialist für die Finanzierung
von Immobilienprojekten**

Berlin – Düsseldorf – Frankfurt – Stuttgart – München

www.bf-realestatefinance.de

BF  real estate finance