

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

WERTENTWICKLUNG Der sichere Hafen Deutschland wird volatiler

PRIVAT OFFICES Die neuen Konkurrenten auf dem Verwaltermarkt

HEIZKOSTENABRECHNUNG Das lukrative Geschäft steckt voller Fallstricke



SMART

KOMMUNIKATIV

EMPATHISCH

VERNETZT

Der Supermakler

WEGE IN EINE
ERFOLGREICHE ZUKUNFT



Upper Zeil
Frankfurt am Main

Typ: Geschäftshaus
Größe: 15.000 m²
Arranger · Lender · Agent



Trianon
Frankfurt am Main

Typ: Bürogebäude
Größe: 66.000 m²
Arranger and Sole Underwriter ·
Hedging Provider



Cristalia
Paris

Typ: Bürogebäude
Größe: 21.700 m²
Arranger · Sole Lender



Rondo One
Warschau

Typ: Bürogebäude
Größe: 65.000 m²
Arranger · Sole Lender



Starwood
Norwegen

Typ: gemischt genutzte Immobilien
Größe: 227.000 m²
Mandated Lead Arranger · Lender



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

Immobiliengeschäft. Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. www.helaba.de

Helaba | 

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Mitnahme-Märchen

„Digitalisierer müssen den Rest der Branche mit ihrem Wissen benetzen, statt ihr zu enteilen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

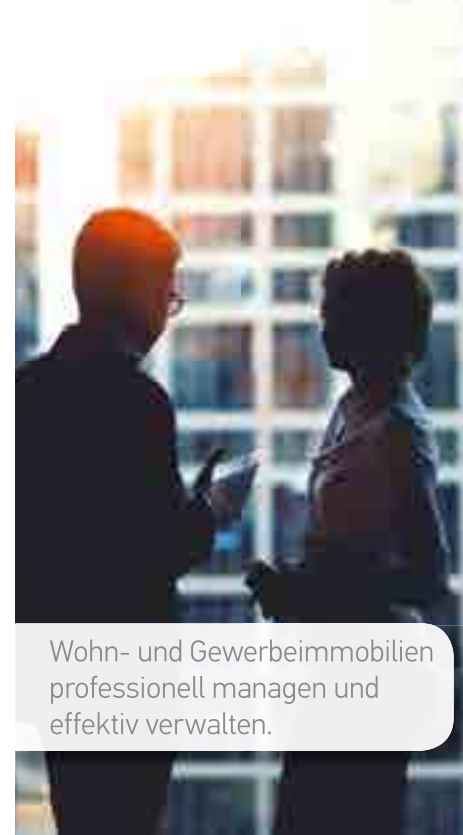
in der Schule, auf die meine Kinder gingen, gab es ein besonderes Event: Veranstaltet wurde ein Wettbewerb, bei dem nur Teams gewinnen konnten. In jedem waren Starke und Schwache. Es gewann dasjenige, bei dem alle Mitglieder zuerst über der Ziellinie waren. Die Starken mussten die Schwachen mitnehmen. Im Studium fand ich nichts dabei, juristisches Herrschaftswissen auszutauschen, während der tumben Tobi danebenstand. Er überredete mich später zu Tramp-Ferien. Da begann ich Mitnahme wieder wichtig zu finden.

Ein Vortrag über Digitalisierung ist beendet. Ein Teilnehmer beklagt sich, die Digitalisierer sprächen eine unverständliche Sprache und seien nicht willens oder fähig, das gemeine Volk bei ihren Ausführungen mitzunehmen. „Ja“, sagt der Digital-Profi zu den Gemeinen. „Ihr müsst euch halt fortbilden.“

Später begegne ich diesen gemeinen Digital-Hobbits (kommt von Hobby) aus Immo-Land. Sie hatten sich einst auf den Weg gemacht nach Digitalien, um die parallele IT-Welt zu erforschen. Profi-Digitalranger hatten dort überall wild wuchernde Prop- und FinTech-Stauden, Chief-Technology-Officer-Korn, Digitaljunkie-Mohn gepflanzt. Die Hobbits verstanden diese Welt nicht. Die Profi-Ranger waren unauffindbar. Man sagte, sie schmorten im eigenen Saft.

Aber das sind die nun leid. Digitalien ist zu klein geworden. Um zu überleben, setzen die Ranger an zum ganz großen Sprung nach Immo-Land. Morgen wollen sie es bepflanzen. Doch wo ist der Boden? Die Felder sind schwarz. Hier wächst nichts mehr. Hätten sie die Hobbits damals nur empfangen ...

Ihr



Wohn- und Gewerbeimmobilien professionell managen und effektiv verwalten.

Unsere Lösung für die Immobilienwirtschaft umfasst unter anderem:

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

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

11.2016

MARKT & POLITIK

Szene	08
Bundesbaumittel an die Länder Eine Übersicht	10
Zinsgebundene Bautätigkeit Die Wertentwicklung in Deutschland wird volatiler	14

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene	18
Strategien der Versicherer Immobilienanlagen ausbauen – bloß wie?	20
Serie: Die Start-ups der Branche Das FinTech- Unternehmen Zinsbaustein aus Berlin	23
Mikrowohnen Platz ist in der kleinsten Hütte	24
Bilfinger wird Apleona Neuer Name, neuer Erfolg?	28
Expo Real 2016 Eine Nachlese mit Gewichtung	30
Mapic 2016 Eine Vorschau mit Empfehlung	34
Kolumne Eike Becker Arme Baudezernenten!	36

**ZUKUNFT DER MAKLER
EMPATHIE IST GEFRAGT**

Nur Supermakler werden überleben. Das sind solche, die gut und fair beraten. Die Bekanntheit und Umsatz steigern. Die fachlich und kommunikativ geschult sind. Die das Internet nicht fürchten und kooperieren.

40

RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 16; **Deutscher Verband** 17; **Tipps, Humor, Meinung** 78;
Termine, Unternehmen im Heft 80; **Vorschau, Impressum** 81; **Mein liebster Urlaubsort** 82

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 38

TITELTHEMA

Zukunft der Makler

Supermakler? Über die notwendigen Eigenschaften einer Berufsgruppe 40

Die Marktplayer

Über das Zusammenspiel zwischen Mensch, Wohnung und IT 43

Marketing Award 2016

Die Gewinner 48

Die DDIV-Spitze im Interview

Wohnungseigentum im Kopf 50

Private Offices

Die neue Verwalterkonkurrenz 52

Maklerurteil

Überhöhte Provisionsvereinbarung 53

Rechtsprechung

WEG- und Mietrechtsurteile 54

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 60

Heizkostenabrechnung

Lukratives Geschäft mit vielen Fallstricken. So gerät man nicht hinein 62

Cloud Computing

Ob die Cloud im Einzelfall die bessere Lösung ist? Analyse und aktuelle Marktgedanken 66

PERSONAL & KARRIERE

Szene 68

Aus- und Weiterbildung

Von Neubaubedarf bis zur Integration von Flüchtlingen: Die neuen Angebote der Bildungseinrichtungen 70

Personalvermittler

Unternehmen werden aktiv 72

SERIE: GEDÄCHTNISTRAINING

Wie noch mal schärfe ich mein Namensgedächtnis...?

Es lohnt sich in jedem Alter 76



50

BEZAHLBARE MIETWOHNUNGEN

Diese müssen nicht zulasten von Förderung des Wohneigentums möglich werden. Ein DDIV-Spitzengespräch mit W. Heckeler, S. Haase und M. Kaßler.



72

AKTIVE MITARBEITERSUCHE

Die Immobilienbranche brummt, gute Kräfte können sich derzeit ihren Job aussuchen. Umso wichtiger ist es für die Unternehmen, selbst aktiv zu werden.



TOP-THEMA



Verkehrssicherungspflicht: Tipps für Verwalter

Der Winter steht vor der Tür und in Kürze ist mit dem ersten Schnee zu rechnen. Da wird es Zeit, sich mit der Verkehrssicherungspflicht zu befassen und den Blick für potenzielle Gefahrenquellen erneut zu schärfen. Wie weit reicht die Verkehrssicherungspflicht? Wen treffen Überwachungspflichten? Wer muss Schnee und Eis beseitigen? Dieses Top-Thema gibt einen Überblick für Verwalter, Vermieter und Eigentümer, damit diese ohne Haftungsfall durch die kalte Jahreszeit kommen.

TOP-THEMA

Cloud Computing in der Wohnungswirtschaft

Cloud Computing kann im Bereich der Immobilien- und Wohnungswirtschaft eine Alternative zur in Eigenregie betriebenen Software sein. Denn die Immobilienbranche ist von vielen kleineren Wohnungsunternehmen geprägt, die meist nicht die Größe haben, ab der sich eigene IT-Ressourcen rechnen könnten. Unser Top-Thema zeigt auf, wann und wie sich die Software aus dem Internet als passendes Modell erweist.



SPECIAL

**MAPIC 2016**

Die Messe, die vom 16. bis 18. November in Cannes ihre Tore öffnet, fokussiert sich heuer erstmals auf eine neue Zielgruppe – die Millennials.

Die zwischen 1980 und dem Jahr 2000 geborenen Kunden haben der Gruppe der „Babyboomer“ zahlenmäßig längst den Rang abgelaufen, und entsprechend kommt dieser größten und kaufreudigsten Bevölkerungsgruppe in der Entwicklung von Marketingkonzepten und Verkaufszahlen eine Schlüsselrolle zu.

Außerdem finden Händler, Projektentwickler und die Vermieter von Einzelhandelsflächen auch in diesem Jahr auf der Messe interessante Beispiele und Anregungen, wie man sich online und offline gut aufstellt. Mehr zu diesen Trends und anderen Neuigkeiten finden Sie in unserem Special.

SOCIAL NETWORK

**FACEBOOK**

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

**XING IMMOBILIEN**

Das Portal www.haufe.de/immobilien hat auch eine eigene Newsseite im Netzwerk XING. Schauen Sie rein und folgen Sie uns auch hier. Wir haben bereits mehr als 2.500 Follower!



DIE OPEL GEWERBE- OFFENSIVE

ASTRA 5-TÜRER EDITION

ab **€ 139***

mtl. Nettorate



AUSGEWÄHLTE
MODELLE ZU TOP-RATEN.

- » IntelliLux LED® Matrix Licht**
- » Opel OnStar*** mit leistungsstarkem WLAN Hotspot
- » Weitere Modelle jetzt auf opel.de



*Leasingsonderzahlung (inkl. MwSt.) € 0, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung 10.000 km/Jahr. Ein Angebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim. Gültig für den Astra 5-Türer Edition 1.4 mit 74 kW (100 PS). Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten, die Berechnung der Leasingrate bezieht sich auf die unverbindliche Preisempfehlung der Adam Opel AG. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 31. 12. 2016. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbetreibende. Abbildung zeigt Sonderausstattung. **Optional bzw. in höheren Ausstattungsvarianten verfügbar. ***OnStar inkl. WLAN Hotspot Nutzung ab Erstzulassung für 3 Monate bzw. 3 GB verbrauchtes Datenvolumen (je nachdem, was zuerst eintritt). Der WLAN Hotspot erfordert einen Vertrag mit dem mit OnStar kooperierenden Netzbetreiber zu dessen Geschäftsbedingungen. Im Anschluss an die kostenlose Testphase wird die Nutzung kostenpflichtig. Optional bzw. in höheren Ausstattungsvarianten verfügbar.

Kraftstoffverbrauch Opel Astra, 5-türig, Edition mit 1.4 ECOTEC®-Motor mit 74 kW (100 PS) innerorts 7,5 l/100 km, außerorts 4,4 l/100 km, kombiniert 5,5 l/100 km; CO₂-Emission kombiniert 128 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse C

Markt & Politik

Wie viele Wohngebäude gibt es? Wie viele Wohnungen?

Die Klassifizierung des deutschen Wohngebäudebestands im Sinne einer Unterscheidung nach Objektart und -größe unter Berücksichtigung der Geschossigkeit und der Anzahl von Wohneinheiten führt zur Aufstellung von vier Grundtypen von Wohngebäuden mit Ausnahme der Hochhäuser.



- 1 EINFAMILIENHAUS**
1 bis 2 Wohneinheiten
1- bis 2-geschossig



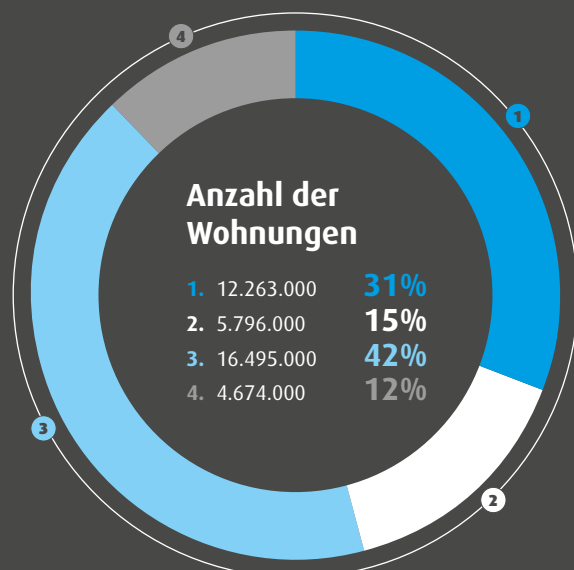
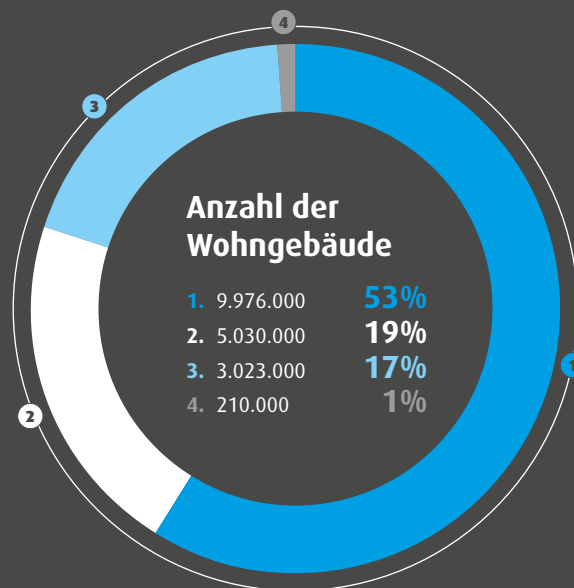
- 2 REIHENHAUS**
1 bis 2 Wohneinheiten
1- bis 3-geschossig



- 3 MEHRFAMILIENHAUS**
3 bis 12 Wohneinheiten
3- bis 5-geschossig



- 4 GROSSES MEHRFAMILIENHAUS**
ab 13 Wohneinheiten
5- bis 8-geschossig



STUDIE

Immobilienpreise in Frankfurt am höchsten

In Frankfurt/M. sind in den beiden letzten Quartalen die höchsten Preissprünge unter den zehn größten deutschen Städten registriert worden. Eigentumswohnungen im Bestand mit mittlerem Wohnwert haben sich laut einer Studie des Immobilienverbands IVD noch einmal um knapp 19 Prozent auf durchschnittlich 2.200 Euro pro Quadratmeter verteuert. Die Stadt liege damit noch vor Köln (plus 15) und Stuttgart (plus 11,3).

Dabei ist Frankfurt aber auch eine Stadt mit nur noch geringen Wachstumsmöglichkeiten. Die Potenziale in der Innenentwicklung – Baulücken, Verdichtung bestehender Siedlungsteile durch zusätzliche Gebäude, Konversion industrieller Brachen und der Umbau von überdimensionierter Verkehrsinfrastruktur – sind weitgehend ausgeschöpft. Das Wachstum der Stadt verursacht nicht nur Probleme wie steigende Mieten und Kaufpreise, sondern auch eine zunehmende Konkurrenz zwischen den Nutzungsarten Wohnen, Gewerbe und Industrie.

19%

Die Immobilienpreise in Frankfurt steigen erneut um knapp 19 Prozent auf durchschnittlich 2.200 Euro pro Quadratmeter. Die Stadt liegt damit vor Köln (plus 15) und Stuttgart (plus 11,3).

INNOVATIONSKONGRESS DES ZIA

In sämtlichen Branchen spielt die Innovationsfähigkeit von Unternehmen eine entscheidende Rolle für das weitere Wachstum.

Doch wo liegen die Innovationspotenziale unserer Branche? Um Fragen wie diese gemeinsam zu diskutieren, veranstaltet der Zentrale Immobilien Ausschuss seinen ersten Innovationskongress am 17. und 18. November 2016 in Berlin. Anmeldung unter <https://anmeldung.zia-deutschland.de>

KOLUMNE

Sachkunde: Wie weit wollen wir es treiben?



Frank Peter Unterreiner

Der Sachkundenachweis für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum rückt näher. Jetzt überrascht der Bundestag mit der Forderung, dass auch Gewerbetreibende, die schon länger als sechs Jahre im Geschäft sind, und auch deren Mitarbeiter den Sachkundenachweis erbringen müssen. Der Gesetzesentwurf sieht hingegen vor, dass die so genannten „alten Hasen“ von dieser Pflicht befreit werden und dass auch nur der Gewerbetreibende selbst die Sachkunde nachweisen muss.

Die Begründung des Bundestags leuchtet durchaus ein, selbst eine langjährige Tätigkeit muss schließlich noch kein Beleg für eine Sachkunde sein. Und auch ein Mitarbeiter, der selbstständig agiert, sollte über entsprechende Kenntnisse verfügen. Sollte dies so kommen, werden etliche Makler auf Gebrauchtwagenhändler umschulen müssen, und der Beruf ist auch angebotenen Quereinsteigern nach dem Motto „learning by doing“ künftig verwehrt.

Es stellt sich aber auch die Frage, wie weit wir es mit der Regulierung noch treiben wollen. Muss dann ein Mietwohnungs makler eine andere (geringere?) Sachkunde nachweisen als sein Kollege von der Sparte Investment? Wie kann sichergestellt werden, dass der Bank- oder Versicherungskaufmann trotz Ausbildung das neue, komplizierte Produkt auch verstanden hat, das er mir gerade andrehen, sorry: verkaufen, will? Wie will der Gesetzgeber mit der Tatsache umgehen, dass jeder Verkäufer grundsätzlich sein Interesse über das des Käufers stellt? Die Banken haben spätestens in den 80er Jahren damit begonnen, die für sie – und nicht unbedingt für den Kunden! – optimalen Produkte anzubieten.

Die Antwort kann nur heißen: Regulierung ja, aber bitte in Grenzen. Das Thema Verbraucherschutz wäre in der Schule gut aufgehoben. Doch jedem Bürger müsste auch so klar sein, dass er komplexe Entscheidungen mit einer neutralen und kundigen Person besprechen kann, seinem Steuerberater etwa. Denn letztendlich sollten wir immer noch am Ideal des mündigen Bürgers festhalten, der für seine Entscheidungen eben auch selbst verantwortlich ist.

Immobilienverwalter
haben viel zu tun.

Oder Minol als
Partner.

Rauchwarnmelder-
Service von Minol.
Jetzt informieren und
attraktive Komplett-
angebote sichern.
rundumservice.minol.de



Rauchwarnmelderservice



Heiz- und Betriebskostenabrechnung



Legionellenprüfung

**Wirtschaftlich, rechtssicher, pünktlich –
setzen Sie für Ihre Liegenschaften auf Minol.**

Das bedeutet auch: individuelle Beratung von Anfang an – zu wirtschaftlichen Lösungen, gesetzlichen Anforderungen und technischen Gegebenheiten.

Minol
Alles, was zählt.

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG
70766 Leinfelden-Echterdingen • minol.de

Doch kein Skandal

Viele Länder nutzen die für soziale Wohnraumförderung bereitgestellten Bundesmittel für andere Zwecke. Aber das ist ganz in Ordnung.



Die Empörung war groß in der Unionsfraktion im Bundestag. Von einem „verantwortungslosen Umgang mit Bundesmitteln“ sprach die baupolitische Sprecherin Marie-Luise Dött, und ihr Kollege, der haushaltspolitische Sprecher Eckhardt Rehberg, bezeichnete es als „Skandal, wie einige Bundesländer in der Vergangenheit mit den Geldern des Bundes für den sozialen Wohnungsbau umgegangen sind“. Damit zielten die beiden auf den Umstand, dass manche Bundesländer – namentlich Sachsen, Mecklenburg-Vorpommern und das Saarland – in der Vergangenheit keine Mittel für den Bau von öffentlich geförderten Mietwohnungen ausgegeben haben.

Dabei steht dafür reichlich Geld zur Verfügung. Seit im Rahmen der Föderalismusreform im Jahr 2006 die Zuständigkeit für den sozialen Wohnungsbau vom Bund auf die Länder übergegangen ist, haben diese vom Bund jährlich 518,2 Millionen

Euro an so genannten Kompensationsmitteln erhalten. In diesem Jahr ist der Betrag auf gut eine Milliarde Euro aufgestockt worden, und von 2017 an sind dafür sogar jährlich 1,5 Milliarden Euro eingeplant.

SEIT 2014 STEIGEN ZAHLEN Trotzdem lahmert der Bau von Sozialwohnungen. Laut dem Bericht „Wohnungs- und Immobilienmärkte in Deutschland 2016“ des Bundesamts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) wurden im Durchschnitt der letzten zehn Jahre bundesweit jährlich nur etwa 10.000 mietpreis- und belegungsgebundene Wohnungen fertiggestellt. Seit 2014 steigen die Zahlen allerdings wieder an: Für 2014 ermittelten die Forscher rund 12.500 neue Sozialwohnungen, für 2015 gut 14.000. Trotzdem liegt das Volumen weit unter den 80.000 neuen Sozialwohnungen, die der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen jährlich für erforderlich

1,5 Mrd.

Euro sind ab dem Jahr 2017 an Kompensationsmitteln für den sozialen Wohnungsbau eingeplant, die die Bundesländer vom Bund erhalten.

SUMMARY » Der Bund stellt den Ländern deutlich **mehr Mittel für den sozialen Wohnungsbau** zur Verfügung. » **Sachsen, Thüringen und Mecklenburg-Vorpommern** steigen wieder in den Bau von Sozialwohnungen ein. » Das Geld muss **nicht zwingend in den Neubau von günstigen Mietwohnungen** fließen, sondern kann zum Beispiel auch der Modernisierung des Bestands zugutekommen.



Die Baukräne drehen sich wieder: Es werden mehr Sozialwohnungen gebaut, aber noch lange nicht so viele, wie nötig wären.

hält. Bei der relativ geringen Zahl werde es nicht bleiben, hofft BBSR-Direktor Harald Herrmann: „Mit der deutlichen Aufstockung der Bundesmittel für die soziale Wohnraumförderung der Länder ist das Ziel verbunden, mehr Mietwohnungen als bisher fertigzustellen.“

Dass in der Vergangenheit nicht alle Länder die Bundesmittel für den Neubau eingesetzt haben, ist allerdings – anders, als es die Unionsfraktion glauben machen will – kein Skandal. Gemäß dem Wohnraumförderungsgesetz des Bundes müssen die Kompensationsmittel keineswegs zwingend für den Neubau von Mietwohnungen eingesetzt werden. Zu den »

Vorsprung durch Technologie

Immoware24 ist eine professionelle Online-Verwaltungssoftware für die Immobilienverwaltung und -bewirtschaftung.



✓ Integriertes Onlinebanking



Immoware24 hat als erstes Unternehmen der Branche Onlinebanking inkl. SEPA (PIN/TAN oder HBCI Chipkarte) integriert. Für Massenzahlungen steht das EBICS-Verfahren zur Verfügung.

JETZT NEU:
Virtuelle Konten

✓ Integrierter E-Mail-Client



Endlich Ordnung im Chaos: Unser E-Mail-Client ordnet eingehende Mails automatisch Mietern, Lieferanten und Dienstleistern zu. Ebenfalls praktisch: Dokumente können bequem direkt versandt werden.

✓ Versand als E-POSTBRIEF



Auf Knopfdruck versenden Sie Ihren Schriftverkehr per E-Post, als Standardbrief oder Einschreiben. Kein Drucken, Falten und Kuvertieren mehr. Sparen Sie Zeit, verkürzen Sie Prozesse, senken Sie Kosten!

Ihr „Rundum-Sorglos-Paket“



Software



Rechenzentrum



Wartung & Updates

= **Immoware24**

Sie verwalten einfach online und wir machen den Rest!

Immoware24 GmbH
Willy-Brandt-Straße 85
(ehemals Philipp-Müller-Straße 85)
06110 Halle (Saale)

Geschäftsstelle Nord
Channel 8
Harburger Schloßstraße 30
21079 Hamburg

Vertrieb: 03 45 / 44 53 98 - 40
Support: 03 45 / 44 53 98 - 30

Vertrieb: 0 40 / 59 37 15 08 - 4
Support: 0 40 / 59 37 15 08 - 3

Förderzielen zählen vielmehr auch der Bau von selbst genutztem Wohneigentum und Maßnahmen im Bestand wie etwa der barrierearme Umbau.

„Es war sehr sinnvoll, dass in der Vergangenheit manche Länder den Schwerpunkt auf die Bestandsförderung gelegt haben“, urteilt Mathias Metzmacher, Leiter des Referats Wohnen und Gesellschaft im BBSR. Denn trotz des gegenwärtigen Angebotsengpasses in den Ballungsräumen dürfe nicht vergessen werden, dass es in den letzten Jahren in manchen Ländern kaum einen Neubaubedarf gegeben habe.

Ähnlich argumentiert das Saarland, eines der Länder, die in der Vergangenheit keine Fördermittel für den Bau von Mietwohnungen ausgegeben haben. „Für das Saarland“, sagt eine Sprecherin des Finanzministeriums, „kann in weiten Teilen von einem entspannten Wohnungsmarkt ausgegangen werden, der zumindest keine flächendeckende Neuschaffung von Geschosswohnungen erfordert.“ Zudem stehe im Saarland mit einem Anteil von gut 58 Prozent ohnehin das selbst genutzte Wohneigentum im Vordergrund. Seit 2010 wurde der Sprecherin zufolge die Modernisierung von rund 500 Mietwohnungen mit öffentlichen Mitteln gefördert. „Es wurden jedoch keine Förderanträge für Neubaumaßnahmen gestellt.“

HAUS & GRUND SIEHT DECKUNGSLÜCKE Das allerdings liegt nach Ansicht der organisierten Wohnungswirtschaft nicht am fehlenden Bedarf, sondern an den unzureichenden Förderbedingungen. „Ein auf Zuschuss basierendes Förderprogramm des Landes für den preisgünstigen Wohnungsbau ist im Saarland dringend notwendig“, sagt Volker Leers, Präsident des VdW Saar. Dies gelte umso mehr, als von den 450.000 Wohnungen im Saarland nur noch etwa 1.000 einer Sozialbindung unterlägen. Im Unterschied zum Saarland haben andere Bundesländer als Reaktion auf den wachsenden Druck auf dem Wohnungsmarkt ihre Förderpolitik bereits geändert. Dafür steht das Beispiel von Berlin, das jahrelang auf die Förderung des Neubaus komplett



„Es war sehr sinnvoll, dass in der Vergangenheit manche Länder den Schwerpunkt auf die Bestandsförderung gelegt haben.“

Mathias Metzmacher, Leiter Referat Wohnen und Gesellschaft, BBSR

verzichtet hatte, aber 2014 wieder in den Bau von Sozialwohnungen einstieg. Eine ähnliche Kehrtwende hat in diesem Jahr Sachsen vollzogen: Im Entwurf für den Doppelhaushalt 2017/18 sind 106 Millionen Euro in Form von Zuschüssen für die Schaffung von günstigem Wohnraum eingestellt. Doch die Absicht stößt gleich von zwei Seiten auf Kritik: Während die Grünen im Landtag fordern, die gesamten auf Sachsen entfallenden Bundesmittel von 234 Millionen Euro für den sozialen Wohnungsbau auszugeben, bemängelt Haus & Grund, bei der vorgegebenen Miete von fünf bis sechs Euro ergebe sich trotz Förderung für die Bauherren eine Deckungslücke.

Thüringen stellt seit diesem Jahr ebenfalls wieder Mittel in Höhe von 26 Millionen Euro für den Neubau zur Verfügung. In Mecklenburg-Vorpommern sind es 12,6 Millionen Euro, die neu für den Bau

von belegungsgebundenen Wohnungen bereitstehen – allerdings nur in Städten, die einen Wohnungsleerstand von weniger als vier Prozent aufweisen.

NRW GILT ALS VORZEIGEBEISPIEL Das sind freilich Kleckerbeträge, vergleicht man sie mit dem finanziellen Engagement von Nordrhein-Westfalen, das den Verfechtern des sozialen Wohnungsbaus als Vorzeigebispiel gilt. Das Wohnraumförderungsvolumen von derzeit 800 Millionen Euro soll 2017 noch einmal deutlich auf 1,1 Milliarden Euro erhöht werden. Der Großteil davon, nämlich 700 Millionen Euro, ist für den Geschosswohnungsbau reserviert. „Die Landesregierung geht damit einen wichtigen Schritt, denn mehr sozialer Wohnungsbau ist dringend notwendig“, sagt Alexander Rychter, Verbandsdirektor des wohnungswirtschaftlichen Dachverbandes VdW Rheinland Westfalen. Lob findet Rychter nicht nur für die Höhe der Mittel, sondern auch für die Ausgestaltung der Förderung. Seit 2015 gewährt das Land nämlich Tilgungsnachlässe, welche die Förderung auch in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase attraktiv machen.

Dieses finanzielle Engagement entspricht der Forderung von Bundesbauministerin Barbara Hendricks, die von den Ländern verlangt, die Kompensationsmittel „mit eigenen Mitteln aufzustocken und über die Verwendung der Mittel zu berichten“. Darüber hinaus spricht sich die Ministerin dafür aus, die Kompetenzaufteilung erneut zu ändern und ab 2019 den Bund wieder mitverantwortlich für den sozialen Wohnungsbau zu machen. Doch auch dann werden die Mittel der sozialen Wohnraumförderung aller Voraussicht nach nicht ausschließlich in den Neubau fließen. Die Bestandsförderung, heißt es jedenfalls beim BBSR, „wird – trotz des Neubaus in den Bedarfsschwerpunkten – für die Bezahlbarkeit des Wohnens in modernisiertem Wohnraum weiterhin von hoher Bedeutung sein“.

Christian Hunziker, Berlin



- Zuverlässige Wärmelieferung
- Hocheffiziente Heiztechnik
- Weniger Aufwand

Alles aus einer Hand.



Techem Wärmeservice – einfach effizienter heizen.

Die Wohnungswirtschaft steht vor einer Herausforderung: Zahlreiche Heizungsanlagen sind veraltet und verbrauchen zu viel Energie. Wir optimieren oder erneuern Ihre Anlagen und bieten Ihnen alles aus einer Hand – von der Planung, Finanzierung und Errichtung bis zur effizienten Betriebsführung. So bekommen Sie Betriebskosten und Versorgungssicherheit für Ihre Mieter in den Griff und ersparen sich viel Aufwand und hohe Eigeninvestitionen. Was auch immer wir für Sie tun – unser Anspruch lautet: **Näher sein. Weiter denken.**

Telefon: 08 00/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice



techem
Näher sein. Weiter denken.

Der deutsche Immobilienmarkt wird volatiler

Wie werden sich die Immobilienwerte entwickeln, sobald eine Marktkorrektur eintritt? Wird der Immobilienmarkt eher stabil bleiben? Einige Anhaltspunkte sprechen dafür, dass auch hierzulande mit signifikanten Wertverlusten zu rechnen ist. Investoren und Bestandshalter sollten darauf vorbereitet sein.

Eigentümer, die neue Immobilien zu relativ hohen Preisen in ihre Portfolios übernommen haben, sollten die Möglichkeit eines Wertverlustes einkalkulieren.

Vor etwas mehr als zehn Jahren galten deutsche Immobilien bei vielen Investoren noch als „langweiliges“ Investment. Seit 2012 steigen Mieten und Kaufpreise jedoch in Größenordnungen, bei denen sich mehr und mehr Marktakteure fragen, inwiefern diese noch zu rechtfertigen sind.

Die Kaufpreise für Eigentumswohnungen aller Baujahre sind in Deutschland laut empirica innerhalb der letzten sechs Jahre um etwa 48 Prozent gestiegen, während sich die Mieten um durchschnittlich 17 Prozent erhöhten. Deutsche Großstädte und Ballungsräume erleben derzeit eine hohe Nachfrage nach Immobilien aller Nutzungsarten. Der Neubau kann die rasant gestiegene Nachfrage bei Weitem nicht decken – egal ob im Bereich Wohnen, Büro, Einzelhandel oder Logistik. Dass sich Preise und Mieten daher innerhalb eines Jahres um teilweise zweistellige Prozentsätze erhöhen, überrascht mittlerweile kaum noch jemanden. Die Preiskurve zeigt steil nach oben.

Aber wird das so bleiben? Und wird sie bei einer Trendwende genauso steil fallen? Die Erfahrung aus der deutschen Historie lässt nach Einschätzung vieler Marktteil-

nehmer vermuten, dass dem nicht so sein wird. Deutsche Immobilienwerte waren nie besonders volatil, also werden sie es auch in Zukunft nicht sein, so der allgemeine Tenor oder mehr – die Hoffnung?

KÜNFTIG MEHR SCHWANKUNGEN Bei Wüest & Partner haben wir daran einige Zweifel. Wir rechnen damit, dass auch die Werte deutscher Immobilien zukünftig deutlicheren Schwankungen unterliegen werden, als die Marktteilnehmer es bisher gewohnt waren. Das liegt zu einem guten Teil auch daran, dass sich die Bewertungspraxis in Deutschland langsam verändert.

Für die relative Sicherheit von lokalen Immobilieninvestments ist bzw. war bislang die gesamte Branche von Investoren, Banken und natürlich auch die Immobilienbewertungspraxis in Deutschland verantwortlich. Bis dato wurden Immobilien von deutschen Bewertern eher konservativ bewertet – im Gegensatz zur eher auf die aktuellen Marktwerte abzielenden angelsächsischen Tradition. Auch wenn die Preise am Markt stiegen, wurden die entsprechenden Wertsteigerungen nur sehr zurückhaltend in den Bestandsbewertungen und damit auch in den Bilanzen wiedergegeben. Ebenso wurden Wertminderungen eher Stück für Stück realisiert, was auch einfacher war, wenn die Aufwertungen zuvor nicht so stark erfolgt waren. Die Akteure an den deutschen Immobilienmärkten hatten gelernt: Deutsche Immobilien sind langfristig stabil und werthaltig. Daher versuchten sie auch so zu agieren und den Markt entsprechend zu gestalten. Große Wertsteigerungen oder -minderungen? Volatilität? In Deutschland bis vor einigen Jahren undenkbar.

Demzufolge hatten hiesige Immobilieninvestoren und Bestandshalter während der Finanzkrise meist nur moderate Wertverluste zu verkraften – im Gegensatz etwa zu angelsächsischen Investoren. Diese gehen traditionell sehr viel aktiver mit den



SUMMARY » Die **Preiskurve** für deutsche Immobilien zeigt **steil nach oben**. » Viele Marktteilnehmer vermuten, dass sie **bei einer Trendwende nicht genauso steil fallen** wird. » **Es gibt** an diesem positiven Szenario **einige Zweifel**. » Man rechnet vielmehr damit, dass **auch die Werte deutscher Immobilien zukünftig deutlicheren Schwankungen** unterliegen werden, als die Marktteilnehmer es bisher gewohnt waren.

Schwankungen bei Immobilienwerten um. Am britischen Markt verfahren Investoren eher nach dem Prinzip „Buy and sell“. Die Marktphasen werden aktiv genutzt, wobei auch in Abschwungphasen kaum nachlassende Aktivitäten zu beobachten sind. Vielmehr werden die Portfolios neu geordnet und Verluste zum Teil bewusst in Kauf genommen. Der Handel mit Immobilien entwickelt sich deshalb dort wesentlich dynamischer, und Wertentwicklungen – auch Verluste – werden zeitnah realisiert und abgebildet.

NEUE BEWERTUNGSPRAXIS Diese Bewertungspraxis hält nunmehr auch in Deutschland immer mehr Einzug. Anders als vor zehn Jahren, als in Deutschland die institutionellen Investoren, wie Fonds oder Versicherungen, fast ausschließlich auf der Verkäuferseite zu finden waren, kaufen aktuell auch und teilweise vor allem deutsche institutionelle Investoren. Bei steigenden Preisen müssen die zu erwerbenden Objekte und Portfolios auch entsprechend bewertet werden, um angemessene Einkaufspreise zu ermitteln. Die Bewertungsdynamik hat daher zunächst nach oben deutlich zugenommen. Die Marktentwicklung schlägt sich nun – im Gegensatz zu 2005 bis 2007 – auch stärker in den Bilanzen der Immobiliengesellschaften, Bestandhalter und Investoren nieder – in der Mehrheit mit zum Teil deutlich höheren Werten.

Die große Frage ist nun, wie sich die Immobilienwerte entwickeln werden, sobald eine Marktkorrektur eintritt. Wird der deutsche Immobilienmarkt seinem Ruf noch einmal mehr gerecht werden und sich als vergleichsweise stabil erweisen oder ist auch hierzulande mit signifikanten Wertverlusten zu rechnen? Die deutlich gestiegenen Werte und die erhöhte Umschlagsgeschwindigkeit bei deutschen Immobilien sprechen für das zweite Szenario. Steigende Zinsen oder

ein schwächelndes wirtschaftliches Umfeld (oder beides) werden sich in sinkenden Immobilienpreisen niederschlagen – dieses Mal vermutlich auch stärker in Deutschland.

Investoren und Bestandhalter sollten darauf vorbereitet sein. Die Warnungen von Banken und Marktbeobachtern, in Deutschland bestehe die Gefahr einer Preisblase, sind zwar angesichts der weiterhin sicherheitsorientierten Kreditvergabe und positiven Wirtschaftsentwicklung derzeit noch übertrieben, aber insbesondere Eigentümer, die neue Immobilien zu relativ hohen Preisen in ihre Portfolios übernommen haben, sollten die Möglichkeit eines Wertverlustes einkalkulieren. Sie sollten ihre Anlagen absichern, indem sie ihre Investments breit streuen, bzw. sich aktuell lieber einmal mehr fragen, ob es tatsächlich ratsam ist, zum 30-Fachen in Berlin oder z. T. deutlich darüber in München einzukaufen.

Es gibt in Deutschland und anderen Industrienationen nach wie vor gute Standorte und Produkte, die bei angemessenem Risiko gute Renditen versprechen. Eine Preiskorrektur dürfte hier nicht so schmerzhaft ausfallen wie bei sehr teuren Investitionen in den deutschen A-Städten. Derartige Investments setzen zwar selbstverständlich eine intensivere Beschäftigung mit den lokalen Rahmenbedingungen voraus. Diese Zeit und Mühe sollten Investoren, die auf der Suche nach langfristig sicheren und dennoch einträglichen Investments sind, jedoch aufwenden, um bei einer Marktkorrektur keine böse Überraschung zu erleben. Denn auch deutsche Immobilienwerte werden künftig aller Voraussicht nach volatil sein. Es sei denn, wir bekommen japanische Verhältnisse mit Dekaden von Nullzinsen. Aber wer will das schon? «

Karsten Jungk, Geschäftsführer und Partner
Wüest & Partner Deutschland

NICHT VERPASSEN

Aareon Forum 2016
29.11. – 30.11.2016

www.aareon-forum.de



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU



Valuer Registration soll Vertrauen in Wertgutachten erhöhen

RICS In seinem Red Book veröffentlicht der Berufsverband RICS seit Jahren einen verpflichtenden Branchenstandard. Um die Einhaltung der darin enthaltenen Vorgaben sicherzustellen, hat die RICS die so genannte Valuer Registration eingeführt.

www.rics.org/deutschland

SAVE THE DATE

Die RICS Bewertungskonferenz 2017 findet am Mittwoch, 25. Januar 2017, im Jumeirah Hotel in Frankfurt statt. Im Mittelpunkt steht die Frage: „Preisentwicklung im Immobiliensektor – Blase oder anhaltender Trend?“



Alessandra De Lisio, Regulatory and Corporate Affairs Manager, RICS in Europe

Im aktuellen Marktumfeld kommt dem Vertrauen der Öffentlichkeit in den Bewertungsprozessen von Immobilien eine große Bedeutung zu. Dieses Vertrauen werden wir nur anhand geeigneter Standards und deren wirksamer Verbreitung aufrechterhalten können. Deshalb veröffentlicht die RICS bereits seit vielen Jahren das Red Book, einen verpflichtenden Branchenstandard auf der Grundlage der International Valuation Standards (IVS). Dieser wird weltweit von Banken, Kreditinstituten und anderen wichtigen Finanzhäusern anerkannt. Auf europäischer Ebene wurde dieser Ansatz durch die EU bestätigt. Sie stellte in der Hypothekenkredit-Richtlinie einen Rahmen für verlässliche Immobilienbewertungen auf, indem sie die international anerkannten Bewertungsstandards verbindlich machte, darunter auch die von der RICS formulierten. Um die Einhaltung der im Red Book enthaltenen Vorgaben sicherzustellen, hat die RICS die so genannte Valuer Registration eingeführt. RICS-Bewerter können so bewährte Verfahren nutzen, weitergeben und pflegen.



RISIKEN VORBEUGEN Unser Ansatz basiert auf Risikoverhütung und -verringering. Wir erkennen und bewerten Risiken, indem wir Informationen über die Bewertungstätigkeit unserer Mitglieder sammeln und einen Risikoscore ermitteln, der einmal jährlich überprüft wird. So beugen wir Risiken vor, indem wir strenge Anforderungen an Kompetenz, berufliche Entwicklung, Beschwerdeverfahren und Berufshaftpflicht stellen. Wir minimieren Risiken, indem wir regulatorische Kontrollbesuche durchführen, mit denen wir sicherstellen möchten, dass die Bewertungsverfahren unserer Mitglieder vollständig den Vorgaben des Red Book genügen.

Derartige Kontrollbesuche fanden in Kontinentaleuropa im vergangenen Jahr bei 84 registrierten Immobilienbewertern (Registered Valuers), beschäftigt bei 22 Unternehmen in neun Ländern, statt, darunter auch in Deutschland. In 88 Prozent dieser Audits zeigte sich ein hohes Maß an Vorschriftentreue. Die positive und kooperative Einstellung der Bewerter ermöglichte es den Kontrolleuren, Anmerkungen und Vorschläge offen und konstruktiv einzubringen. Die häufigste Empfehlung im Rahmen der Besuche lautete, die Auftragsbedingungen und Wertberichtsvorlagen auf den neuesten Stand des Red Book zu bringen. Schwerwiegendere Verstöße, an denen vor allem Einzelpersonen und kleinere Unternehmen beteiligt waren, wurden in zwölf Prozent der Fälle festgestellt. Dabei wurde etwa die Prüfung auf Interessenskonflikte nicht ordnungsgemäß dokumentiert oder das beteiligte Personal nicht korrekt beaufsichtigt. In einigen Fällen fanden sich auch Fehler in der Bestimmung der Wertgrundlage.

RICHTLINIEN UNTERSTÜTZEN TRANSPARENZ Auf der Grundlage der gesammelten Erfahrungen formulierten die Prüfer Richtlinien, die Immobilienbewerter bei der Besichtigung und Bewertung von Immobilien unterstützen und ihre Wertgutachten mithilfe eindeutiger Protokolle nachvollziehbarer machen sollen. Von der Einführung der Valuer Registration erwarten wir, das Vertrauen in unsere Wertgutachten durch konsequente Anwendung unserer technischen und ethischen Standards zu erhöhen.

Weitere Informationen: www.rics.org/valuerregistration





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

Umgang mit differenzierten Wohnungsmarktentwicklungen

Deutscher Verband Die deutschen Wohnungsmärkte sind in Bewegung wie seit Langem nicht mehr – allerdings mit deutlichen Unterschieden. Während wachsende Regionen mit Engpässen konfrontiert sind, bleibt der Leerstand in etwa einem Drittel aller Städte und Kreise die Herausforderung.

www.deutscher-verband.org



Lutz Basse, Vorsitzender der AG Wohnungswesen des Deutschen Verbands

Bei der aktuellen Entwicklung überholen sich alte Ost-West-Muster. Denn auch Leipzig, Dresden, Jena, Erfurt oder Rostock wachsen. Umgekehrt stehen in Westdeutschland außerhalb der Wachstumsräume viele Eigenheime leer. Insgesamt lebt die Mehrheit der Bevölkerung in Wachstumsregionen, zwei Drittel aller kreisfreien Großstädte wachsen. In etwas mehr als der Hälfte der Kreise und sechs Prozent der Großstädte sinkt die Bevölkerung, so zum Beispiel auch in mancher Ruhrgebietsstadt.

PREISE UND MIETEN DRIFTEN AUSEINANDER Durch diese Entwicklungen driften Preise und Mieten weiter auseinander. Ein Einfamilienhausgrundstück in mittlerer Lage kostet in Ostfranken im Schnitt zwölf Euro pro Quadratmeter, in München dagegen 1.200 Euro pro Quadratmeter. Ein gebrauchtes Eigenheim ist in Großstädten für durchschnittlich 383.000 Euro zu haben, in ländlichen Kreisen für 135.000 Euro. In stark schrumpfenden Kreisen sinken die Preise sogar. Einige süddeutsche Universitätsstädte erlebten indes zwischen 2009 und 2014 Preissteigerungen für Eigentumswohnungen von über 50 Prozent.

Noch vor einem Jahr hat das Bundesamt für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) einen jährlichen Neubaubedarf von 272.000 Wohneinheiten bis 2020 prognostiziert. Bereits diese Zahl hat sich im Vergleich zur letzten Wohnungsmarktprognose im Jahr 2010 um fast 100.000 erhöht. Ursache ist die stark gestiegene Auslandszuwanderung. Mit der Flüchtlingskrise und dem nochmals verdoppelten Außenwanderungssaldo von 1,14 Millionen Menschen im Jahr 2015 steigt der angenommene Neubaubedarf nun sogar auf 350.000 bis 400.000 Wohneinheiten. Trotz gesunkener Flüchtlingszahlen in diesem Jahr bleibt die Zuwanderung die bestimmende Größe. Allerdings geht das BBSR davon aus, dass sich die langfristige Bevölkerungsabnahme damit nicht umkehrt, sondern nur verzögert.

Wenn auch zeitlich verzögert, hat der Immobilienmarkt auf die steigende Nachfrage reagiert. Die Baugenehmigungen sind seit 2010 um 60 Prozent gestiegen. Und auch die Baufertigstellungen haben sich vom Tiefpunkt im Jahr 2010 mit knapp 160.000 Wohneinheiten auf 248.000 im letzten Jahr erhöht. Doch stagnieren die Zuwachsraten, und die Lücke zwischen Genehmigungen und Fertigstellungen ist deutlich größer als üblich. Ohne die erhöhte Zuwanderung im letzten Jahr hätte der Markt den notwendigen Bedarf bereits gedeckt, selbst in den meisten Wachstumskommunen.

UNSICHERE PROGNOSEN Zwar entfällt mittlerweile die Hälfte des Neubaus auf Mehrfamilienhäuser. Die Hälfte des Geschosswohnungsbaus sind jedoch Eigentumswohnungen im höherpreisigen Segment. Selbst wenn diese wiederum zu 57 Prozent vermietet werden, erfolgt weiterhin wenig klassischer preisgünstiger Mietwohnungsbau. Auch werden kaum neue Sozialwohnungen gebaut (etwa 15.000 Wohneinheiten im Jahr 2015) und jährlich fallen 60.000 bis 80.000 Wohnungen aus der Bindung.

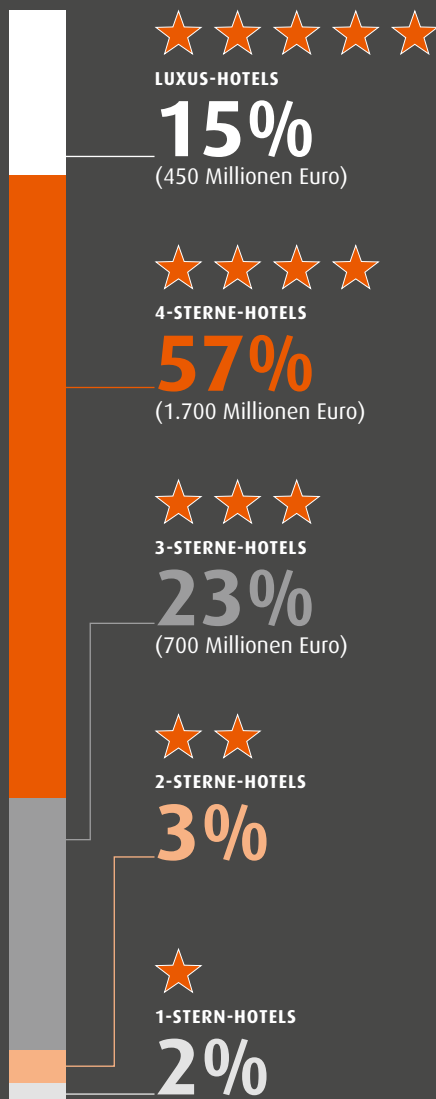
Insgesamt zeigen diese Entwicklungen, wie unsicher und schwer prognostizierbar der Neubaubedarf ist. Aufgrund der Langfristigkeit der Immobilieninvestitionen ist aber eine fundierte Abschätzung zukünftiger Entwicklungen unverzichtbar. Zusätzlich kommt es darauf an, dass lokale Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik den sich ändernden Haushaltsgrößen und Bedürfnissen mit flexiblen Konzepten begegnet und vor Ort die richtige Mischung aus gefördertem, frei finanziertem Mietwohnungs-, Eigentums- und Eigenheimbau erfolgt, die der jeweiligen Bedarfslage entspricht. «

Investment & Entwicklung

Gute Nachfrage bei 4-Sterne-Hotels

In diesem Jahr wurde hauptsächlich in Hotels der 4-Sterne-Kategorie investiert. Mit gut 1,7 Milliarden Euro setzten sich diese erneut an die Spitze und damit vor die Hotels im 3-Sterne-Segment. Auf dem dritten Platz reihten sich die Luxus-Hotels ein.

Transaktionsvolumen nach Sternekategorien



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Colliers International, deutscher Hotelinvestmentsmarkt, 3. Quartal 2016

UMFRAGE

Banken weiten Immobilienfinanzierung aus

Rund 90 Prozent der Banken in Europa haben im ersten Halbjahr 2016 ihre Aktivitäten im Bereich Immobilienfinanzierung im Vergleich zum Vorjahr konstant gehalten oder sogar ausgeweitet. Allerdings sind die Banken deutlich zurückhaltender als noch vor einem Jahr. Das zeigt eine Umfrage von KPMG, für die rund 100 Geldinstitute in 21 europäischen Ländern befragt wurden. Nach Ansicht der befragten Banken beeinflusst vor allem der Mangel an hochwertigen Immobilien die Qualität der Kreditportfolios ganz entscheidend: Diese könnte aufgrund des Mangels an Core-Immobilien weiter sinken. Zudem verschärfe sich der Wettbewerb innerhalb der Kreditinstitute, aber auch zwischen Kreditinstituten und alternativen Kreditgebern weiter. In den führenden Märkten gaben die Befragten an, dass ihre größten Konkurrenten unter den alternativen Kreditgebern Private-Equity-Fonds und Debt-Fonds seien. Wichtigste Kriterien für eine Finanzierung sind nach übereinstimmender Aussage der befragten Banken weiterhin ein solides Geschäftsmodell und die Qualität der Immobilie.

E-REGI

Attraktivste Investmentstandorte Europas

München und Stuttgart schneiden im European Regional Economic Growth Index (E-REGI) von LaSalle auch 2016 besonders gut ab. Der Index identifiziert die Regionen Europas mit den besten konjunkturellen Aussichten. München ist von Platz 7 auf Platz 4 vorgezogen, Stuttgart liegt unverändert auf Platz 9. Berlin hat sich um 19 Positionen verbessert und befindet sich nun auf Platz 16. In diesem Jahr weisen elf deutsche Städte hohe Punktzahlen auf, acht Städte haben ihre Position im Ranking der Top 100 verbessert. Frankfurt am Main, Mannheim-Karlsruhe und Hamburg haben den Einzug in die Top 20 knapp verfehlt. Hamburg ist innerhalb Deutschlands aber der zweitstärkste Aufsteiger und hat sich um elf Positionen auf Platz 28 verbessert.

STEUER

Bundesrat stimmt Erbschaftsteuerreform zu

Die Reform der Erbschaftsteuer ist beschlossen. Nach dem Bundestag hat der Bundesrat dem Kompromissvorschlag des Vermittlungsausschusses zugestimmt. Demnach sollen Firmenerben auch weitgehend von der Erbschaftsteuer verschont werden, wenn sie das Unternehmen lange genug fortführen und Arbeitsplätze erhalten. Das Gesetz soll rückwirkend zum 1. Juli 2016 in Kraft treten. Das Betriebsergebnis des Unternehmens soll maximal mit dem Kapitalisierungsfaktor 13,75 multipliziert werden, um die Höhe der Steuer anzusetzen. Geplant ist zudem, Missbrauch zu bekämpfen: Beispielsweise sollen Cash-Gesellschaften verhindert werden, damit nicht mittels einer GmbH liquides Vermögen von der Besteuerung befreit werden kann.



Wenn auf Ihren Baustellen alles
„just in time“ laufen soll, dann
brauchen Sie ..mehr als Farbe.

Der Brillux Objektservice

**Behalten Sie in jeder Bauphase den Überblick.
Mit dem Brillux Objektservice.**

Unsere Technischen Berater sorgen dafür, dass auf Ihrer Baustelle immer alles rund läuft – ganz ohne Informations- und Reibungsverluste zwischen den ausführenden Handwerkern, Planern, Architekten oder Vertretern der Wohnungswirtschaft. Als Bindeglied vor Ort koordinieren wir auch komplexe Aufgaben. Genauso zuverlässig und direkt hilft der Brillux Objektservice auch bei der Baustellenlogistik. Z. B. mit unserem Lieferservice oder mit leistungsfähiger Misch- und Fördertechnik, die zeitraubende und kräftezehrende Handarbeit sowie teure Rüstzeiten überflüssig macht. Rufen Sie uns einfach mal an: 0251/7188-8824

www.brillux.de/objektservice

 **Brillux**
..mehr als Farbe

Nicht jede Assekurranz liebt jede Assetklasse

Immobilienanlagen standen bei Versicherungen nicht immer hoch im Kurs. Das hat sich inzwischen geändert. Die niedrigen Zinsen zwingen die Versicherungen sogar, Immobilieninvestments zu intensivieren. Der Vergleich der Anlagestrategien einiger Top-Investoren offenbart jedoch erstaunliche Unterschiede.

Die Allianz will ihr Immobilienengagement bis 2019 auf 60 Milliarden Euro erhöhen – besonders bei Büroimmobilien. Schon jetzt im Portfolio ist das „Coeur Cologne“ in Köln.



Das Investmentgeschehen an den deutschen Gewerbeimmobilienmärkten hat sich belebt. „Bei fast allen Nutzungsarten sind die Umsätze zuletzt deutlich gestiegen“, sagt Marcus Lütgering, Head of Office Investment Germany beim Immobilienberatungshaus JLL. Das Rekordtransaktionsvolumen von 2015 (55,1 Milliarden Euro) wird 2016 wohl selbst mit einem kräftigen Jahresendspurt nicht erreicht werden.

Bei Gewerbeimmobilien präsentiert sich vor allem das Bürosegment in einer recht soliden Verfassung: Die Kaufpreise steigen, die Mieten ziehen an und die Leerstände sinken. In den sieben größten deutschen Städten wurden in den ersten neun Monaten dieses Jahres 2,9 Millionen Quadratmeter Bürofläche vermietet – 12,5 Prozent mehr als zur gleichen Vorjahreszeit –, bis zum Jahresende werden es über 3,7 Millionen Quadratmeter sein.

Das sind viel versprechende Aussichten für Investoren, auch aus der Versicherungsbranche. Viele von ihnen wollen ihre Engagements erheblich ausweiten. Bei den Käufern von Büroimmobilien zählen die Assekuranzen laut JLL mit ihren Direktinvestitionen zu den Top-Five-Investoren. Von 2015 bis zum zweiten Quartal 2016 erwarben sie für 2,2 Milliarden Euro Objekte und verkauften welche im Wert von gut einer halben Milliarde Euro.

„Über Fondsinvestments haben sie sogar zusätzlich Mittel in diese Anlageklasse lanciert“, sagt Lütgering. Er schätzt, dass von den 2,5 Milliarden Euro, die Spezialfonds in diesem Zeitraum in Büroimmobilien investierten, mindestens die Hälfte von Assekuranzen stammt. Das würde sich mit dem Resultat einer Umfrage unter 30 Versicherungen von Ernst & Young Real Estate decken, wonach diese bis Jahresende über vier Milliarden Euro neu in Immobilien anlegen wollen. Der Anteil dieser Anlageklasse an deren Vermögen steigt im Schnitt von 7,6 auf 9,3 Prozent,

hat Dietmar Fischer von Ernst & Young Real Estate errechnet. Hauptgrund für diesen Trend sind die historisch niedrigen Zinsen. „Das setzt vor allem Lebensversicherungen zu, aber auch anderen Sparten wie den Krankenversicherungen“, sagt Fabian Klein, Head of Investment Germany beim Immobilienberater CBRE. Mit Zinspapieren wie Staatsanleihen oder Pfandbriefen schafften es gerade Lebensversicherungen nicht mehr, die nötige Rendite für ihre Produkte dauerhaft zu erwirtschaften.

BÜROS STATT WOHNUNGEN Die meisten Assekuranzen bestücken ihr Immobilienportfolio bevorzugt mit Gewerbeobjekten wie Büros. Das war nicht immer so. Bis zur Jahrtausendwende waren bei ihnen vor allem Investments in Wohnungen beliebt. „Sie sind risikoärmer, einfacher zu verwalten und zu managen“, erklärt Klein. Dafür liegt ihre Rendite mitunter deutlich unter der von Gewerbeimmobilien. Diese ist bei Bürogebäuden in den Spitzenlagen deutscher Großstädte zwar mit im Schnitt 3,8 Prozent auch auf ein historisch tiefes Niveau gerutscht. Trotzdem liegt sie beträchtlich über den knapp 0,1 Prozent, die zehnjährige Bundesanleihen aktuell noch einbringen.

Doch nicht jede Assekurranz kann sich für diese Assetklasse begeistern. „Wir vermeiden bei Investments größere Risiken, um böse Überraschungen zu vermeiden“, betont Günter Giehr, Geschäftsführer und Global Head of Investments des Vermögensverwalters MEAG. Sie ist Teil der Munich Re Group, zu der auch die Ergo Versicherungsgruppe gehört, und managt für diese die Direkt- und Fondsinvestments in Immobilien. Diese summieren sich – samt eigen genutzten Immobilien – auf etwa zwölf Milliarden Euro. Bezogen auf die Vermögensanlagen des Konzerns von insgesamt 260 Milliarden Euro liegt die Immobilienquote knapp unter

SUMMARY » Laut einer Umfrage unter 30 Versicherungen wollen diese bis Jahresende mehr als vier Milliarden Euro neu in Immobilien anlegen. » **Gewerbeobjekte** haben Wohnimmobilien dabei inzwischen den Rang abgelaufen. » **Bei den Käufern von Büroimmobilien** zählen die Assekuranten mittlerweile zu den Top-Five-Investoren. » **Über Fondsinvestments** haben sie zusätzliche Mittel in diese Anlageklasse lanciert.

fünf Prozent, was verglichen mit anderen Assekuranten erstaunlich niedrig ist. Giehr kann Büroinvestments generell wenig abgewinnen. Nutzungskonzepte, der technische Fortschritt und Gebäudekonstruktionen machten bei Mieterwechseln oft umfangreiche Investitionen nötig, gibt er zu bedenken.

Daher erfolgen Immobilienkäufe der Meag für die Munich Re Group vorwiegend von Wohn- oder gemischt genutzten Wohn- und Geschäftshäusern. In den nächsten Jahren soll der Anteil der Assetklasse „Wohnen“ von 25 Prozent auf rund

ein Drittel des Immobilienportfolios steigen. Der Büroimmobilienanteil, knapp 50 Prozent, soll sinken: 2015 wurden Objekte im niedrigen dreistelligen Millionenbereich veräußert, 2016 dürfte sich das Verkaufsvolumen in einer ähnlichen Größenordnung bewegen. Das restliche Immobilienvermögen steckt unter anderem in Fachmärkten und Logistikobjekten. Der Investitionsschwerpunkt ist – auch historisch bedingt – Deutschland (Portfolioanteil: über 60 Prozent) und da, insbesondere bei Wohnungen, die Big-7-Metropolen, bei Fachmarktzentren

hat man die Speckgürtel der Großstädte im Visier. Für den Konzernverbund des größten deutschen Versicherungskonzerns, der Allianz, managt die Allianz Real Estate (ARE) die Immobilienaktivitäten, egal ob es sich um Direktanlagen, Fondsinvestments oder gewerbliche Immobilienfinanzierungen handelt. In den vergangenen Jahren wurden diese weltweit erheblich intensiviert: von 16 Milliarden Euro (Stand: 31. Dezember 2008) auf 45 Milliarden Euro (31. August 2016). Anvisiert wird, die Immobilienengagements bis 2019 auf rund 60 Milliarden Euro zu erhöhen. „Wir »

Endlich! Rendite im Keller!

Hocheffiziente Anlagen von Wilo rechnen sich – erst recht mit staatlicher Förderung.

Jetzt
austauschen und
30 %
Förderung
sichern!

Zeigen Sie, dass Ihr Unternehmen zukunftsorientiert ist, und werden Sie Teil der Energiewende. Wilo begleitet Sie beim proaktiven Umstieg auf hocheffiziente Pumpen und Pumpensysteme, mit denen Sie den Stromverbrauch von Heizungsanlagen in Ihren Gebäuden um bis zu 90 % senken können. So können Sie übrigens langfristig eine höhere Rendite erzielen als mit einer gängigen Kapitalanlage.

Mit Wilo-Energy Solutions bieten wir Ihnen zielgerichtete Beratung und Unterstützung bei der Umsetzung der Modernisierungsmaßnahmen. Und der Staat fördert Ihre Investition mit 30 % der Nettokosten.

Alles Wichtige zu Ihren Renditechancen: www.pumpenfoerderung.de

Pioneering for You

**DEUTSCHLAND
MACHT'S
EFFIZIENT.**

wilo

haben unseren Anlagefokus ausgeweitet und werden verstärkt im asiatisch-pazifischen Raum investieren“, kündigt François Trosch, CEO der Allianz Real Estate, an. In Deutschland – Immobilienportfolio aktuell: sieben Milliarden Euro – wird ebenfalls kräftig investiert. Besonders im Fokus: Büroinvestments im Core-Segment. So erwarb die ARE für rund 210 Millionen Euro das „Stettiner Carree“.

EINZELHANDELSOBJEKTE AUF DER LISTE

Ferner stehen Einzelhandelsimmobilien (Core und Core-Plus) auf der Einkaufsliste. Besonders abgesehen haben es die Münchner auf Shopping Center. Im Wohnungssegment will man eher zurückhaltend agieren. Die Wohnungsportfolioquote wird sich bis 2019 – von zurzeit 18 auf zehn Prozent – fast halbieren. In Deutschland gehören der ARE 5.400 Wohnungen. Außer der Allianz gibt es noch eine Reihe

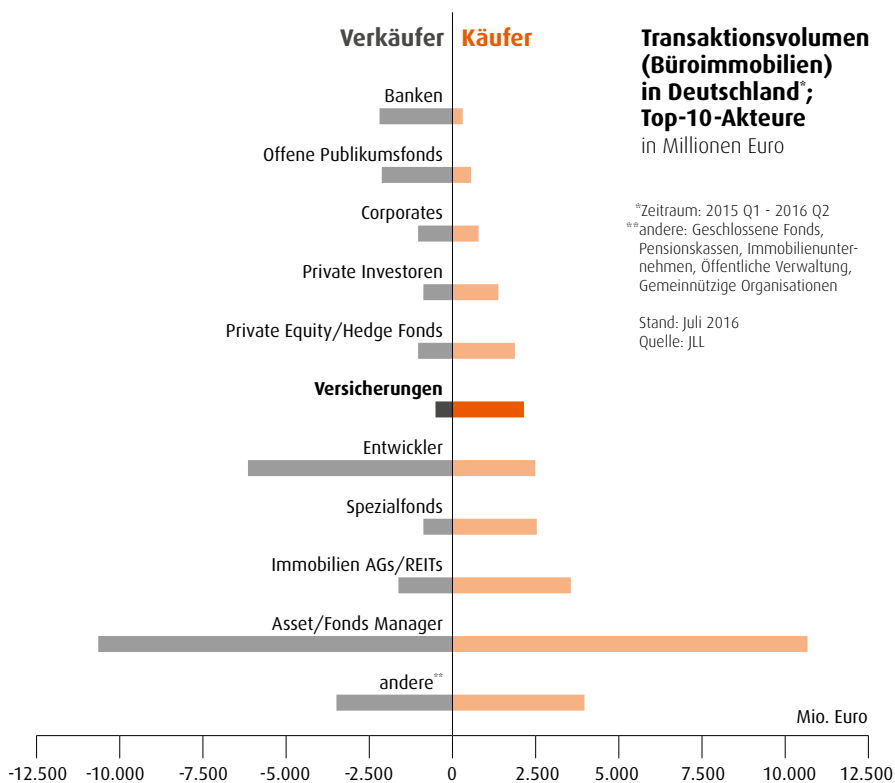
anderer Gesellschaften, die bei der Kapitalanlage vermehrt auf Immobilien setzen. Die Gothaer Versicherung benutzt hierzu seit etwas mehr als zehn Jahren nur indirekte Anlageinstrumente wie Fonds oder ähnliche Beteiligungsmittel. 2,7 Milliarden Euro wurden über sie in Immobilien gesteckt (Stand: 30. Juni 2016) – Immobilienquote des Anlagekapitals: rund neun Prozent, Deutschlandanteil: knapp 50 Prozent. Aus Wohnungsinvestments (Portfolioanteil: zehn Prozent) – mit Ausnahme der Kreditvergabe – will sich die Gothaer weitgehend zurückziehen. „Wohneigentum unterliegt in Deutschland einer starken Regulierung“, sagt Ingo Bofinger, Head of Real Estate der Gothaer Asset Management. Deshalb möchte man sich bei Investments auf Gewerbeobjekte, vor allem Büro- (Portfolioquote: rund 50 Prozent) und Logistikobjekte, konzentrieren. „E-Commerce ist einer der die

Immobilienbranche prägenden Trends schlechthin“, so Bofinger. Durch Portfolioumschichtungen soll der Einzelhandelsimmobilienanteils aufgestockt werden. Interessant findet Bofinger ferner die Folgen der alternden Gesellschaft, weshalb er Engagements in Pflegeheime und altersgerechtes Wohnen für viel versprechend hält. „Wir investieren auch gezielt in Opportunitäten von B-Städten wie Dortmund und Erfurt“, erläutert Bofinger die Strategie.

Auch ausländische Assekuranzen sind auf dem deutschen Immobilienmarkt recht aktiv, allen voran die Axa. Einen Großteil seiner Immobilienanlageaktivitäten – Immobilienportfolio insgesamt: 66 Milliarden Euro (Stand: 30. Juni 2016) – steuert Frankreichs Branchenprimus über seine Fondstochter Axa Investment Manager. Das von ihr gemanagte deutsche Immobilienvermögen beträgt etwa drei Milliarden Euro. Investments erfolgen in ein breites Nutzungsspektrum. Den Kern des Portfolios bilden wie bei vielen Versicherungen Büroinvestments mit annähernd 40 Prozent, es folgt der Einzelhandel mit 20 Prozent. Der Rest verteilt sich auf Logistikobjekte, Hotels, Healthcare-Immobilien und Wohnungen. „Was die Lage betrifft, zieht es uns in die großen Städte (Core und Core-Plus)“, sagt Matthias Leube, Head of Investment and Transactions Germany bei AXA Investment Manager – Real Assets. Dort sei man bereit, sich verstärkt an Projektentwicklungen zu beteiligen.

Und welche Folgen hat der Brexit für Immobilieninvestments von Versicherungen? „Der Cashflow des Vermögens im Deckungsstock sollte möglichst kongruent zu den finanziellen Verpflichtungen aus dem Versicherungsgeschäft einer Region sein“, merkt Meag-Geschäftsführer Giehr an. Die Immobilieninvestments der Munich Re Group in Großbritannien addieren sich deshalb – verglichen mit drei Milliarden Euro des französischen Versicherers AXA – lediglich auf bescheidene 330 Millionen Euro.

TRANSAKTIONSVOLUMEN NACH KÄUFER- UND VERKÄUFERTYP



Start-up-Unternehmen – eine Serie Anlegern eine Alternative bieten

Wie sieht die Start-up-Szene in der Immobilienwirtschaft aus? Wir stellen in jeder Ausgabe ein kreatives PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor. Diesmal dabei: das 2016 gegründete FinTech-Unternehmen **Zinsbaustein.de** aus Berlin.

Die Idee



Zinsbaustein.de richtet sich an private Anleger und Immobilienentwickler. Ersterer kämpfen seit Jahren mit niedrigen Zinsen und suchen Alternativen. Bei Zinsbaustein.de können Anleger schon mit kleinen Summen in unterschiedliche Immobilienprojekte investieren. Mit einer jährlichen Verzinsung von 5,25 Prozent und kurzen Laufzeiten bietet das Unternehmen nach eigenen Angaben „attraktive Konditionen“ – sowohl für jüngere Anleger als auch für erfahrene Investoren, die ihr Portfolio erweitern möchten. Immobilienentwickler könnten über Zinsbaustein.de Mezzanine-Kapital akquirieren, um die Finanzierungsvoraussetzungen der Banken zu erfüllen. Zudem mache die Plattform die Bauprojekte bekannter, sagen die Gründer. Zinsbaustein.de unterstütze damit auch den Vertrieb der Einheiten.

Die Gründer



Hinter Zinsbaustein.de stehen Steffen Harting (42), Matthias Lissner (33) und Bension Elliott.



Steffen Harting ist einer der Gründer.

Die Entwicklungszeit



Zinsbaustein.de ist im Januar 2016 gestartet, bereits nach gut zehn Wochen sei die Plattform live geschaltet worden, berichten die Jungunternehmer. Der Start der ersten Projekte habe sich dann aufgrund noch einzuholender baurechtlicher Genehmigungen jedoch noch etwas verzögert.

Geplante Änderungen



Neben der Platzierung von Mezzanine-Projekten will Zinsbaustein.de in der Zukunft weitere Anlageklassen aus dem Bereich Immobilien anbieten, Projekte speziell für Anleger-Zielgruppen akquirieren und den Anlegern umfangreichere Funktionalitäten anbieten.

Der Unterschied zu etablierten Unternehmen



Zinsbaustein.de konzipiert nach Angaben des Unternehmens Anlageprodukte für Privatanleger, die auf deren Bedürfnisse zugeschnitten sind, einen guten Mix aus Rendite und Risiko anbieten und kurze Laufzeiten ermöglichen. Ziel des Unternehmens seien „nachhaltige Kundenbeziehungen“, die weit über den Abschluss einer Anlage hinausgehen. Hierzu wolle das Unternehmen die neuesten digitalen Errungenschaften mit einer persönlichen umfangreichen Kundenbetreuung verbinden.

100 NEUE START-UPS: EINE BRANCHE IM WANDEL

In der jüngsten Zeit haben sich in der Immobilienbranche um die 100 Start-ups gegründet. Mit ihren häufig günstigeren und wendigeren Geschäftsmodellen wollen PropTechs etablierten Immobilienunternehmen das Wasser abgraben, FinTechs setzen auf digitale Prozesse, die die alte Welt der Fonds und Banken überflüssig machen sollen. Doch wer sind die Newcomer auf dem Markt, welche Ideen haben sie und welche Ziele möchten sie verfolgen? Wir stellen Ihnen in einer neuen Serie in jeder Ausgabe der „Immobilienwirtschaft“ ein PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor.

Alle Beiträge finden Sie außerdem auch online unter www.haufe.de/immobilien.

Den Kleinen gehört die Zukunft

Viele Anzeichen deuten darauf hin, dass die Zahl der Mikrowohnungen in den kommenden Jahren sprunghaft zunehmen wird. Denn der Bedarf steigt, und bislang entfallen nur zehn Prozent des Bestands auf Ein- bis Zwei-Zimmer-Wohnungen. Das Transaktionsvolumen im ersten Halbjahr 2016 betrug bereits 440 Millionen Euro.

Wohnen auf kleinstem Raum: Das ist längst nicht mehr nur etwas für Studierende, sondern auch für Senioren oder Berufspendler.

In Zeiten des Wohnimmobilienbooms in Deutschland kommt Mikrowohnungen eine herausragende Bedeutung zu. Im Rahmen des gesellschaftlichen Megatrends Individualisierung ist eine allgemein wachsende Nachfrage nach kompaktem Wohnraum zu verzeichnen – nicht nur unter Studierenden. Eine Differenzierung der Nutzergruppen ist also geboten. Mikrowohnungen und Studentenapartments sind nicht identisch. Daher ist es sinnvoll, für Mikrowohnungen Größen zwischen 15 und 45 Quadratmetern zu definieren. Diese entstehen mehrheitlich in Großstädten und in Mittelstädten mit ausgeprägter Hochschullandschaft. Je nach Nachfragegruppe unterscheiden sie sich in Größe, Ausstattung und integrierten Serviceleistungen. Letztere reichen in der Kategorie der „Serviced Apartments“ bis zum inklusiven Wäsche-, Reinigungs- und Conciergeservice. Dieses Segment weist bereits jetzt um bis zu 30 Prozent höhere Auslastungsquoten als Hotels auf.

Ein besonderes Charakteristikum von Mikrowohnungen sind Gemeinschaftsflächen. Sie schaffen als Lounge, Cooking Area, Freizeitfläche oder Studienraum die Balance zum rein privaten Rückzugsraum und verknüpfen die Bewohner miteinander. Aufgrund der massiven Nachfrage

ist der Markt für Mikrowohnungen im stetigen Wachstum begriffen: Mit einem Transaktionsvolumen von 440 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016 wurde das gesamte Volumen des Vorjahres bereits um fast 20 Prozent übertroffen.

STEIGENDE WACHSTUMSRATEN Auf der Nachfrageseite versammeln sich mittlerweile vielfältige Gruppen, von denen einige vor 20 Jahren nicht einmal Erwähnung fanden. Zu ihnen zählen Fernpendler, die unter der Woche eine kleine Wohnung bewohnen, um am Wochenende zu ihren Familien zurückzukehren. Ihre Zahl hat sich laut Savills von 2004 bis 2014 um 28 Prozent erhöht. Projektarbeiter, Trainees und Praktikanten sind von Beginn an nur für einen begrenzten Zeitraum in einer Stadt: Mikrowohnungen bieten für diese Gruppen eine Ideallösung. Junge Berufstätige sind ebenso zu nennen: Häufig befinden sie sich in einer rund zehnjährigen Zwischenphase nach dem Auszug aus der Studenten-WG und vor dem Bezug der gemeinsamen Wohnung mit dem Partner. In dieser Zeit leben sie bevorzugt allein.

Singlehaushalte dominieren darüber hinaus das demografische Bild in den Großstädten. Ihr Anteil beträgt in den sieben größten deutschen Städten »



Strompreis wird Festpreis. Energie wird innogy.

Business Strom garantiert Ihnen Energie zu Festpreisen – über mehrere Jahre. Erhöhen Sie Ihre Planungssicherheit und profitieren Sie von maßgeschneiderten Vertragsmodellen. Jetzt unter innogy.com/geschaeftskunden

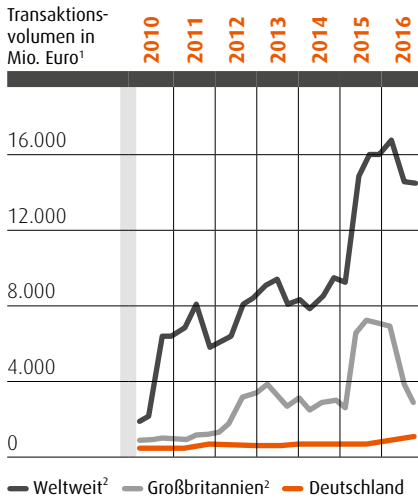



innogy

RWEGROUP

TRANSAKTIONSVOLUMEN

In Großbritannien besitzt kleinteiliger Wohnraum eine viel längere Tradition. Demgegenüber nimmt sich der deutsche Markt bescheiden aus.



1) 12 Monate rollend
2) nur Studentenwohnungen und Serviced Apartments

Quelle: RCA, Savills

jeweils über 50 Prozent aller Haushalte. Bis 2030 erwartet das Marktforschungsinstitut Bulwiengesa einen Anstieg der Ein-Personen-Haushalte um 5,3 Prozent. In absoluten Zahlen sind dies 1,1 Millionen neue Haushalte. Zu ihnen zählen auch Senioren: Laut den statistischen Angaben der Länder lebten 2011 in Deutschland rund 4,6 Millionen Menschen über 65 Jahren allein, davon 56 Prozent im selbst genutzten Eigentum. Im Ruhestandsalter wird weniger Fläche als komfortabler empfunden, Senioren schätzen darüber hinaus die fußläufige Distanz zu Nahversorgungs- und Freizeitangeboten. Angesichts der weiter steigenden Lebenserwartung ist auch unter dieser Bevölkerungsgruppe mit einer wachsenden Nachfrage an Mikrowohnungen zu rechnen.

Das größte Nachfragesegment wird jedoch auch in Zukunft durch junge Menschen in der Ausbildung oder im Studium gebildet. Die Zahl der Studierenden stieg

innerhalb von zehn Jahren um 45 Prozent. Doch im selben Zeitraum wuchsen die Wohnplätze um gerade einmal fünf Prozent.

Die Studentenwerke und andere öffentlich subventionierte Träger können mit einer Belegungsquote von knapp unter zehn Prozent den immensen Bedarf nicht decken. Mit ihrem Angebot entsprechen sie vielerorts auch nicht den gestiegenen Ansprüchen der Studenten. Wenn es möglich ist, bevorzugen die angehenden Akademiker die eigenen vier Wände: 57 Prozent würden laut einer Studie des Deutschen Studentenwerks gerne alleine leben oder innerhalb eines größeren Komplexes ihren eigenen Haushalt führen.

MEHR NACHFRAGE ALS ANGEBOT Das krasse Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage schlägt sich folglich in den Mietpreisen für studentisches Wohnen nieder. In einer Vergleichsstudie von 15 deutschen Universitätsstädten ermittelte das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) Köln zwischen 2010 und 2016 allgemeine Mietpreissteigerungen, die je nach Stadt zwischen acht und 37 Prozent variierten. Die angehenden Akademiker sind gleichwohl bereit, entsprechendes Geld für attraktiven Wohnraum auszugeben: Prognosen zufolge sind es bereits über 30 Prozent der aktuellen Studentengeneration, die monatlich über 1.000 Euro verfügen.

ATTRAKTIVES INVESTITIONSPROFIL Ein Blick nach Großbritannien, wo kleinteiliger Wohnraum eine viel längere Tradition besitzt, zeigt das Potenzial im deutschen Markt für Mikrowohnungen auf. Im Jahr 2015 betrug das britische Transaktionsvolumen in diesem Segment knapp sieben Milliarden Euro. Gegenüber den Zahlen des Primus nimmt sich der deutsche Markt weiterhin bescheiden aus, wenngleich sich Deutschland nach Angaben des Immobiliendienstleisters Savills im europäischen Vergleich in den vergangenen Jahren auf dem zweiten Platz etabliert hat. Mit Abstand folgen die Nie-

derlande und Frankreich mit einem Transaktionsvolumen von jeweils rund 350 Millionen Euro im ersten Halbjahr 2016. Auch unsere Nachbarländer verzeichnen hierbei Rekordwerte. Die Mietrenditen im Segment Mikrowohnen liegen laut Savills mit derzeit 3,8 Prozent um ein Zehntel höher als im Gesamtmarkt der deutschen Wohnimmobilien. In den Niederlanden zählen Mikrowohnungen mit 5,0 Prozent bereits zur renditeträchtigen Assetklasse. Auch wenn sich Mikrowohnungen nur an wenigen Standorten wie A-Städten und ausgewählten B-Städten mit ausgeprägter Hochschullandschaft rentieren, bleibt die Nachfrage hoch und in ihrer Diversität unabhängig von konjunkturellen Zyklen.

Für Investoren ist es sinnvoll, gerade weil der Markt sich noch in einer Aufbauphase befindet, auf Anbieter zurückzugreifen, die Projektentwicklung, Asset Management und Markenstrategie bündeln. Sie profitieren von einem passgenauen Produkt mit einer fest definierten Zielgruppenfokussierung und damit einer geringen Risikostreuung. Da junge Menschen auch in Zukunft zum Gros der Nachfrager zählen werden, steht die Orientierung an ihren Bedürfnissen im Mittelpunkt. Wohnheime wie „The Fizz“ von der International Campus AG wollen die wichtigsten Kriterien für genau diese Zielgruppe kombinieren: gute Lage, stylische Ausstattung, zielgruppenadäquate Gemeinschaftsflächen und eine lebhaft Community, die den Aufbau von Freundschaften in einer neuen Stadt fördert. «

Horst Lieder, München

AUTOR



Horst Lieder,
Vorstandsvorsitzender der
International
Campus AG

all in one



 Haftpflicht-/Vollkaskoschutz

 Inspektionen

 Verschleißreparaturen

 Anschlussgarantie

 all in one



Jetzt neu: rundum sorglos. Ab 64,90 €.

Ein Paket, alles drin: **Haftpflicht-/Vollkaskoschutz**, **Inspektionen**, wesentliche **Verschleißreparaturen** und die **Audi Anschlussgarantie** sind inklusive. Alles aus einer Hand – für minimale Kosten und maximalen Komfort. Für den Audi A4 schon ab 64,90 € monatlich zzgl. MwSt. Das Audi all in one-Paket ist auch für den Audi A1, A3, Q3, A6 und Audi TT verfügbar. Informieren Sie sich bei Ihrem teilnehmenden Audi Händler oder unter audi.de/allinone

Audi all in one beinhaltet den Audi Kasko- und HaftpflichtSchutz und Audi ServiceKomfort für Neuwagen (in Verbindung mit einem Leasingvertrag der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig). Ein Angebot für private und gewerbliche Einzelabnehmer sowie ausgewählte Sonderabnehmer. Verfügbar für Neuwagen der Modelle Audi A1, Audi A3, Audi Q3, Audi TT, Audi A4 und Audi A6 – ausgenommen sind jeweils die S- und RS-Modelle sowie A3 Sportback e-tron – bei Laufzeiten von 12, 24 oder 36 Monaten und max. 150.000 km Gesamtfahrleistung. Leistungen des **Audi KaskoSchutz** werden von der Audi Leasing erbracht, Leistungserbringer des **Audi HaftpflichtSchutz** ist die HDI Versicherung AG, HDI-Platz 1, 30659 Hannover. Ab 23 Jahre (Versicherungsnehmer/jüngster Fahrer) und mind. SF 1 (Versicherungsnehmer). Ändern sich der Fahrerkreis und/oder die SF-Klasse während der Laufzeit des Vertrages und werden die Voraussetzungen nicht mehr erfüllt, entfallen ab dem Tag der Fahrerkreis- bzw. SF-Klassen-Änderung die Aktionskonditionen. Audi ServiceKomfort für Neuwagen beinhaltet Inspektion und Verschleiß der Audi Leasing sowie die Audi Anschlussgarantie der AUDI AG, 85045 Ingolstadt. Bei Überschreiten der vereinbarten Gesamtfahrleistung entfällt der Leistungsanspruch des Kunden. Nur bei teilnehmenden Audi Partnern.

Von Bilfinger Real Estate zu Apleona



Auf großer Bühne wurde bei der Immobilienmesse Expo Real in München der neue Name aus der Taufe gehoben.

Das Anfang September an den Finanzinvestor EQT veräußerte Immobiliengeschäft von Bilfinger hat einen neuen Namen: Als Apleona will das Unternehmen nun Europas führender Immobiliendienstleister werden.

„Wir wollen Apleona zum führenden Immobiliendienstleister Europas ausbauen, ohne Alleinstellungsmerkmale aus den Augen zu verlieren.“

Andreas Aschenbrenner,
Partner bei EQT Partners

Apleona startet mit rund 2,5 Milliarden Euro Umsatz in 30 Ländern aus der Betreuung von 23 Millionen Quadratmetern Fläche und Assets im Management im Wert von 66 Milliarden Euro. Der promovierte Bauingenieur Jochen Keysberg führt die Sparte seit 2011 und verhinderte, dass dieser profitable Zweig der Bilfinger-Familie weniger erfolgreich geopfert wurde. Als CEO auch der neuen Apleona kann er mit frischem Geld im Hintergrund das angestrebte Wachstum vorantreiben. In dem Kunstwort des neuen Namens stecke das griechische pleon („mehr“, hier interpretiert als Mehrwert), gerahmt von zwei „a“ wie Anfang, stellvertretend für den Rundumservice über den kompletten Lebenszyklus und mit der Kompetenz und personellen Ausstattung, um an großen internationalen Ausschreibungen teilzunehmen.

Als Strategieziele definiert Keysberg an erster Stelle den Ausbau der europäischen Plattform, deren Schwerpunkt bisher auf Deutschland und UK liege, außerdem die bessere vertikale Integration der Unternehmensteile und – damit eng verbunden – die durchgängige Digitalisierung. Diese soll, trotz niedriger Margen in der Branche, über optimale Schnittstellen zum Kunden und die Erschließung neuer

Geschäftsfelder auf lange Sicht die nötigen Wettbewerbsvorteile bringen. Ein neuer Name macht jedoch noch kein neues Unternehmen. Die 22.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit arbeiten weiter an den laufenden Aufträgen.

DIE VORGESCHICHTE Bis zur Namensänderung war es ein langer Weg. Im Jahr 2001 begann für Bilfinger eine Neuausrichtung als Dienstleister für Industrie, Kraftwerke und Immobilien. Viele Schritte – wie etwa die Reduzierung der Bautätigkeit – dienten der vom damaligen Vorstandschef Per H. Utnegaard eingeleiteten neuen Strategie, das Kerngeschäft auf die zwei eigenständigen Säulen „Industrial“ und „Building und Facility“ zu konzentrieren.

Einer der Treiber für eine Neuausrichtung des Konzerns dürfte der Finanzinvestor Cevian gewesen sein. Dieser versteht sich selbst als aktiver Investor nach amerikanischem Vorbild, der auf eine positive Kursentwicklung Einfluss nehmen will und dafür Beteiligungsmehrheiten anstrebt – wie etwa bei Thyssen-Krupp mit einem 15-prozentigen Aktienanteil –, jedoch nicht als langfristiger Partner. Bei Bilfinger erwarb Cevian 2011 18,9 Prozent der Aktien und stockte später auf 26 Prozent auf.

SUMMARY » 2001 begann Bilfinger mit der **Neuausrichtung als Dienstleister** für Industrie, Kraftwerke und Immobilien. » **Viele Schritte** – wie etwa die Reduzierung der Bautätigkeit – dienten der vom damaligen Vorstandschef Per H. Utnegaard eingeleiteten neuen Strategie. » Ob die Sparte schlüsselfertiger Hochbau tatsächlich **weiterverkauft** wird, ist wahrscheinlich, aber noch nicht klar.

Die Neustrukturierung führte Anfang Juni 2016 zur Entscheidung für den Verkauf von Bilfinger Real Estate an den Finanzinvestor EQT. Der Abschluss beläuft sich auf 1,2 Milliarden Euro bei einem Unternehmenswert von 1,4 Milliarden Euro. An einem Wiederverkaufsgewinn würde Bilfinger zu 49 Prozent beteiligt. Dieser Fall könnte schon bald eintreten, wenn wie verlautbart die Sparte des schlüsselfertigen Hochbaus weiterverkauft wird.

Wer verbirgt sich hinter dem Käufer? Im Unterschied zu der ebenfalls in Schwe-

den beheimateten Cevian-Gruppe ist der Private Equity Investor EQT eher darauf ausgerichtet, aus den betrieblichen Gewinnen der Unternehmen Renditen zu erzielen. Hinter EQT steht die schwedische Familie Wallenberg, die als Gründer der skandinavischen Privatbank SEB seit bald 200 Jahren das schwedische kooperative System von Banken und Industrie mit starker internationaler Verflechtung maßgeblich beeinflusst.

Bilfinger Real Estate passte in die Investitionsstrategie. „EQT investiert in

Unternehmen, die sich durch langfristig marktführende Positionen in ihrem Geschäftsfeld auszeichnen“, erläutert Andreas Aschenbrenner, Partner bei EQT Partners. Das Ziel sei, Apleona zum führenden Immobiliendienstleister in Europa mit einer Vielfalt der Dienstleistungsangebote auszubauen, ohne dabei klare Alleinstellungsmerkmale wie die technische Kompetenz und die europäischen Wurzeln aus den Augen zu verlieren. «

Dr. Gudrun Escher, Xanten

PROVISIONSFREIE EIGENTUMSWOHNUNGEN

ZUHAUSE IN BERLIN



 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Zehlendorf</p> <p>www.alte-gaertnerei-berlin.com</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Wilmerdorf</p> <p>www.park-carre.com</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Wilmerdorf</p> <p>www.parksuites-berlin.com</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Schöneberg</p> <p>www.palais-41.de</p>
 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Lichtenberg</p> <p>www.i-love-lichtenberg.de</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Mitte</p> <p>www.be-mitte.com</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Spandau</p> <p>www.havel-perle.de</p>	 <p style="font-weight: bold; color: #f4a460;">Marienfelde</p> <p>www.lavie-marienfelde.de</p>

www.project-immobilien.com • ☎ 030.88 70 481 11

Die Suche nach Alternativen



Das Fest ist vorbei ... Neben dem Brexit drehten sich die Diskussionen vor allem um die anhaltende Niedrigzinsphase, die neuen Strategien der Stadtentwicklung und die Herausforderungen der Digitalisierung. Außerdem stand die Frage nach der richtigen Anlageform im Fokus.

Natürlich Sorge der Brexit potenziell für Verschiebungen, die das Umfeld für Investitionen komplexer machen, sagte Mahdi Mokrane, Head of European Research & Strategy, LaSalle Investment Management Great Britain. Es sei jedoch viel zu früh, um sagen zu können, was passieren werde. Bisher keinen Einfluss des Brexits auf den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt registrierte Andreas Völker, Geschäftsführer von BNPPRE. Deutschland gelte insbesondere bei ausländischen Investoren einmal mehr als sicherer Hafen mit positiver konjunktureller Entwicklung und guten Fundamentaldaten.

Auf dem Investmentmarkt setzt sich die Preisrallye fort. Die Niedrigzinsphase und die hohe Marktliquidität erhöhen den Anlagedruck. Bei Bieterverfahren sind hierzulande Vervielfältiger bis zum 25-Fachen der Jahresmiete keine Seltenheit mehr, berichtete Claudia Hoyer, COO der TAG Immobilien AG. Dennoch ermittelte das Beratungshaus BNPPRE für die

ersten drei Quartale einen Rückgang des Transaktionsvolumens um 29,7 Prozent auf gut 40 Milliarden Euro. „Auf den ersten Blick implizieren die Zahlen einen Rückgang der Nachfrage. Das geringere Volumen basiert jedoch in erster Linie auf einem zu geringen Angebot guter Produkte, insbesondere im großvolumigen Bereich“, stellte Völker klar. Zahlreiche Gesprächsrunden auf der Messe drehten sich daher um mögliche Alternativen für Investoren. Die Strategien bewegen sich dabei je nach Renditeerwartung und Nutzungsart zwischen einem Ausweichen in B- und C-Standorte und der Diversifikation in Nischenprodukte wie Pflegeheime, Studentenwohnungen oder Hotels.

Der starke Investitionsdrang führt dabei zu einer intensiven Diskussion über die optimalen Finanzierungsstrukturen. „Mezzanine Finanzierungsformen stoßen zunehmend auf das Interesse der Marktteilnehmer“, so Ulrich Höller, Vorstandsvorsitzender der GEG Group. »

SUMMARY » 39.000 Teilnehmer kamen in diesem Jahr zur Expo Real nach München, das waren 1,9 Prozent mehr als im Vorjahr. Die Zahl der Aussteller legte ebenfalls zu, um 3,6 Prozent auf 1.768. » **Digitalisierung ist derzeit das Schlagwort der Branche**, das auch auf der Gewerbeimmobilienmesse viel diskutiert wurde. Dabei zeigte sich: Die Immobilienwirtschaft sucht in der Praxis noch nach Lösungen, die in anderen Branchen längst üblich sind. » **Die Auswirkungen des Brexits** auf den deutschen Immobilienmarkt sind bislang kaum zu spüren.



Die Gewerbeimmobilienmesse Expo Real öffnete auch in diesem Jahr Anfang Oktober in München ihre Türen. In den Messehallen herrschte wie immer großes Gedränge – und eines der wichtigsten Diskussionsthemen der drei Tage war die Digitalisierung.

„Einstein würde vor Neid erblassen – relativ.“

Was das „AbRechnen“ angeht, sind wir von KALO wahre Streber, denn dank der Bearbeitung Ihrer Daten durch unsere intelligenten Anwendungen gehören wir zu den schnellsten und genauesten Messdienstleistern.

Warten Sie nicht länger auf Ihre Abrechnung – rufen Sie mich einfach persönlich an! Thomas Kode. Telefon: 040 – 237 75-252

KALO
einfach persönlicher.



schnellste
Abrechnung
www.kalo.de



EXTRA: VIDEO



<http://bit.ly/2enjWvs>

Expo-Real-Nachbericht: Sehen Sie in unserem Film weitere Eindrücke von den drei Messetagen.



Nachbericht Expo Real 2016



Michael Schmid, Vorsitzender der Geschäftsführung der DB Services GmbH



Alexandre Grellier, CEO der Drooms GmbH

„Die Immobilienwirtschaft benötigt beim Thema Digitalisierung noch einen Weckruf.“

Günther Oettinger, EU-Kommissar



Auf der Expo ging es auch um neue Konzepte und Strategien der Stadtentwicklung. Die Ballungszentren suchen nach Alternativen, um die angespannten Wohnungsmärkte zu entlasten.

DIGITALISIERUNG BRAUCHT WECKRUF „Die Immobilienwirtschaft benötigt bei der Digitalisierung noch einen Weckruf“, skizzierte EU-Kommissar Günther Oettinger ein weiteres großes Thema. „Die Immobilienwirtschaft sucht noch nach Lösungen, die in anderen Branchen bereits üblich sind“, bestätigte Erik Marienfeldt, Geschäftsführer der HIH Real Estate. „Um digitale Prozesse zu optimieren, bedarf es einheitlicher Standards bei der Erfassung, der Auswertung und dem Austausch von Daten“, sagte Jochen Schenk, Vorstand der Real I.S. AG. Ohne diese ließen sich Informationsverluste an den Schnittstellen zwischen einzelnen Beteiligten nicht vermeiden. Unter dem Motto „Auf dem Weg zur Modellregion für intelligent vernetzte Infrastrukturen“ spielte das Thema auch bei der Metropolregion Rhein-Neckar eine Rolle. Die Region dient als Erprobungsraum für neue technologische Konzepte, in dem Wirtschaft, Verwaltung, Wissenschaft und Politik zusammenarbeiten.

Der Trend zur Urbanisierung und die hohen Zuwanderungszahlen führen in vielen Ballungszentren zur Auflage neuer Konzepte der Stadtentwicklung. Die Städte setzen vor allem auf Nachverdichtung, vertikales Wachstum, Konversion und das Branding weniger nachgefragter Stadtteile. Frankfurt stellte die Rekonstruktion

und Neugestaltung des Dom-Römer-Areals vor, mit dem die Stadt bis 2018 ihre alte Mitte mit neuer Identität wieder errichtet und das Wohnen in die Altstadt zurückholen will. Daneben gilt Frankfurt mit der markanten Hochhauskyline als Vorreiter für das vertikale Wachstum. Diesen Bereich will auch Hamburg – zumindest außerhalb der historischen Innenstadt – künftig stärker in den Fokus nehmen. So sind im Quartier Elbbrücken in der HafenCity bis zu drei Hochhäuser geplant.

Die Attraktivität Nürnbergs als Investitions- und Wohnstandort führt nicht nur dort zu einer zunehmenden Konkurrenz zwischen Gewerbe, Wohnen sowie Grün- und Freiräumen. „Das erfordert einen bewussten Umgang mit den vorhandenen Flächenpotenzialen. Mit dem Handlungsprogramm ‚Wohnen 2025‘ und der Entwicklung eines ‚Masterplans Gewerbeflächen‘ sichern wir die Zukunft Nürnbergs als Standort zum Wohnen und Arbeiten“, sagte Nürnbergs Wirtschaftsreferent Michael Fraas. Als Hochburg für die Konversion ehemals militärisch genutzter Flächen stellte die Stadt Mannheim ihre Konzepte für die gut 500 Hektar Flächen vor, die in den kommenden Jahren für eine Umnutzung bereitstehen. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Die integrierte Nebenkostenabrechnung

Das dynamische Flächenmanagement, komplexe Mietvertragsregelungen mit Sondervereinbarungen sowie eine komplexe Gebäudetechnik lassen die Durchführung der Nebenkostenabrechnung in Shoppingcentern oder Fachmarktzentren zu einer besonderen Herausforderung werden.

Herausforderungen ...

Die Flächendynamik. Bei Gewerbe-Immobilien handelt es sich nicht um starre Immobilien, bei denen die Gesamtfläche als die wichtigste Verteilgröße für die Kosten im Zeitablauf immer konstant bleibt. Es finden oft Umbaumaßnahmen und Revitalisierungen statt, die Gesamtfläche verändert sich.

Sondervereinbarungen in den Mietverträgen. Einzelne Mieter nehmen an bestimmten Kostenarten nicht teil. Für die Gesamtkosten oder eine Kostengruppe oder für eine einzelne Kostenart können Obergrenzen vereinbart werden. Ankermieter tragen einen bestimmten Prozentsatz der Gesamtkosten, die verbleibenden Kosten werden nach der Fläche auf die übrigen Mieter verteilt. Für die Verteilung der Kosten wird eine „gesonderte Nebenkostenfläche“ anstelle der vertraglichen Mietfläche zugrunde gelegt. Haupt- und Nebenflächen werden unterschiedlich belastet.

Komplexe Gebäudetechnik. Gewerbe-Immobilien bestehen in der Regel aus verschiedenen Bauteilen mit einer umfangreichen Gebäudetechnik. Die Kosten müssen detailliert erfasst und kontiert werden, um dem Verursacherprinzip gerecht zu werden. Viele Kostenarten werden mittels Verbrauchsmessungen und Zählersystemen auf die einzelnen Mietverhältnisse verteilt.

Lösungsansätze ...

Gewichtete Durchschnittsfläche. Das Problem der Schwankung der Gesamtmietfläche im Zeitablauf lässt sich lösen, indem man die unterschiedlichen Gesamtmietflächen mit der Zeitdauer gewichtet, die im Abrechnungszeitraum für die einzelnen Flächengrößen existierten. Die durchschnittliche Gesamtmietfläche bildet dann die Basis für die Verteilung der Kosten auf die einzelnen Mietflächen.

Abrechnungseinheiten. Der Kontenrahmen in der Finanzbuchhaltung ist zu grob, um die einzelnen Kosten verursachungsgerecht verteilen zu können. Daher ist eine weitere Untergliederung der einzelnen Kostenarten in Abrechnungseinheiten notwendig – etwa die Bauteile. So kann man z.B. die Kosten für Rolltreppen nach Bauteilen gesondert erfassen.

Kostenmatrix. Die einzelnen Mietflächen nehmen aufgrund ihrer Lage in der Immobilie, losgelöst von den individuellen Vereinbarungen in den Mietverträgen, verursachungsgerecht an bestimmten Kostenarten teil. Daher sind so genannte Kostenmuster („Säulen“) zu definieren. Diese

Kostenmuster sind mit den Mieteinheiten zu verknüpfen, die an den Kosten der entsprechenden Säule teilnehmen.

Vertragliche Sondervereinbarungen. Alle vertraglichen Sondervereinbarungen sind zusätzlich zur Kostenmatrix zu erfassen. Bei der Abrechnung werden die Kosten zunächst verursachungsgerecht auf die einzelnen Mietflächen entsprechend der Kostenmatrix verteilt. Ein zweiter Abrechnungslauf ersetzt die Verteilungsergebnisse durch die individuellen Sondervereinbarungen aus dem Mietvertrag. So ist sichergestellt, dass Sondervereinbarungen keine Auswirkungen auf die Abrechnungsergebnisse der anderen Mieter haben.

Zählerverteilung. Um die Kosten nach Verbrauch zu verteilen, müssen alle Zähler mit ihren Zählerständen vorliegen. Hierzu ist es sinnvoll, eine maschinelle Datenübernahme aus Systemen der Gebäudetechnik an die kaufmännische Software zur Nebenkostenabrechnung zu organisieren.

Die Vorteile ...

Wenn die Nebenkosten detailliert auf Konten und Abrechnungseinheiten gebucht, die Kostenstrukturen der Immobilie detailliert analysiert und in einer Kostenmatrix erfasst wurden und bestehende vertragliche Sondervereinbarungen komplett transparent dokumentiert sind, lässt sich die Nebenkostenabrechnung in einem maschinellen Abrechnungslauf durchführen. Der Vorteil der integrierten Lösung besteht nicht zuletzt darin, dass alle Änderungen bei den Mietverhältnissen sowie Änderungen bei den Flächen und den Kosten automatisch ohne weitere Zusatzerfassung bei der Verteilung berücksichtigt werden. Der Aufwand für die Ersterfassung der Kostenmatrix wird in den Folgejahren durch die integrierte Nutzung der bereits vorhandenen Vertrags- und Kostendaten überkompensiert.



YARDI

Dr. Klaus Grüning,
Director Germany
bei Yardi Systems.

„Gen Y“ im Visier

Im November treffen sich Retailer, Developer, Beratungsunternehmen und Investoren auf der internationalen Einzelhandelsimmobilienmesse Mopic in Cannes. Die Zeichen für den Handel stehen günstig. Die Spätgeborenen stehen im Fokus.



„Die Millennials stehen für die Zukunft, und so ist es nur folgerichtig, dass sie auf der Mopic in diesem Jahr ein Schwerpunktthema sind.“

Nathalie Depetro, Reed Midem

Handelsimmobilien sind weiterhin eine stark nachgefragte Anlageklasse. Die im vergangenen Jahr weltweit erzielten Transaktionsrekorde im Verkaufsflächensektor wurden 2016 zwar nicht erzielt – doch liegt das, wie Experten unisono berichten, weniger an der schrumpfenden Nachfrage als am zu knappen Angebot.

Das große Interesse internationaler Immobilieninvestoren an Retailimmobilien und die hohen Transaktionsvolumina können indes nicht darüber hinwegtäuschen, dass die weiter wachsende Bedeutung des E-Commerce starke Veränderungen in der Einzelhandelslandschaft mit sich bringt – ein Aspekt, dem auch die diesjährige Mopic, die von Reed Midem organisierte internationale Fachmesse für Einzelhandelsimmobilien, Rechnung trägt.

DIE MILLENNIALS ALS ZIELGRUPPE Die Messe, die vom 16. bis 18. November in Cannes ihre Tore öffnet, fokussiert sich in diesem Jahr erstmals auf eine neue Zielgruppe – die Millennials. Die zwischen 1980 und dem Jahr 2000 geborenen Kunden haben der Gruppe der „Babyboomer“ zahlenmäßig längst den Rang abgelaufen, und entsprechend kommt dieser größten und kauffreudigsten Bevölkerungsgruppe in der Entwicklung von Marketing-Konzepten und Verkaufszahlen eine Schlüsselrolle zu.

Manche Marktbeobachter gehen davon aus, dass die Kaufkraft der Millennials die nächsten sechs oder sogar mehr Dekaden maßgeblich beeinflussen wird. „Die Millennials stehen für die Zukunft, und so ist es nur folgerichtig, dass sie auf der Mopic in diesem Jahr ein Schwerpunktthema sind“, sagt Messechefin Nathalie Depetro. „In diesem Jahr haben wir einen neuen, mehr als 1.000 Quadratmeter großen Trend-Hub eingerichtet, auf dem Aussteller neue Retail-Trends vorstellen, die

hauptsächlich die Nachfrage der Millennials bedienen“, so Depetro weiter. Die Millennials – auch „Generation Y“ genannt – zeichnet im Vergleich mit anderen Generationen vor allem eines aus: ihr natürlicher Zugang zum Digitalen. Die „Gen Y“ ist mit Apple, Facebook und Google aufgewachsen, ein Leben ohne Smartphone ist für die heute 16- bis 35-Jährigen meist gar nicht mehr vorstellbar. Gemäß einer Studie von Connected Life, für die weltweit mehr als 60.000 Onliner durch das Marktforschungs- und Beratungsinstitut TNS befragt wurden, verbringen Menschen im Alter zwischen 16 und 30 Jahren global betrachtet durchschnittlich 3,2 Stunden pro Tag mit ihren mobilen Devices.

Während Millennials in Deutschland durchschnittlich 2,8 Stunden am Tag, also knapp 20 Stunden die Woche oder 1.020 Stunden im Jahr, mit Aktivitäten auf ihrem Smartphone verbringen, steigt dieser Wert in Ländern wie Malaysia oder Mexiko, wo der Zugang zum Internet vorrangig über das Mobile erfolgt, auf fast vier Stunden täglich an. Auch der Absatz von Smartphones steigt ungebremst: Besaßen vor zwei Jahren „erst“ 82 Prozent der Millennials weltweit ein Smartphone oder Handy, sind es heute bereits 89 Prozent.

ONLINEHANDEL AUF DEM VORMARSCH

Händler sind also gut beraten, sich mit den Kaufgewohnheiten dieser Klientel eingehend zu beschäftigen. Das betrifft sowohl die Art einzukaufen – online oder offline? – als auch die Vorlieben dieser Zielgruppe. Ersten Analysen von Marktbeobachtern zufolge seien Millennials weniger an materiellen Gütern als an Erfahrungen und Beziehungen interessiert, stellt Depetro fest und verweist darauf, dass in den vergangenen Jahren schon viele Shopping Center sich eine Repositionierung verordnet hätten, um Freizeit-Aktivitäten anbieten zu können, die weit über Spiel-

SUMMARY » Die Transaktionsrekorde von Handelsimmobilien, die 2015 erzielt wurden, werden 2016 nicht erreicht. Das liegt laut Experten aber nicht an der mangelnden Nachfrage, sondern am fehlenden Angebot. **» Auf der Mopic in Cannes** werden in diesem Jahr die Millennials im Fokus stehen. Denn die junge Generation hat ganz andere Einkaufsgewohnheiten, auf die der Markt reagieren will. **» Die Zukunft des Einzelhandels** liegt jedoch nicht nur im Internet, meint die Branche: Es sei wichtig, online und offline gut zu kombinieren.

plätze und Foodcourts hinausgingen. Als Beispiel nennt die Mopic-Chefin iP2Entertainment, ein Unternehmen, das sein Kerngeschäft im Bereich Branded Family Edutainment Centers (BEFCs) sieht – also einer auf Familien ausgerichteten Mischung aus Unterhaltung, Wissensvermittlung und Konsum – und diesmal erstmals in Cannes Präsenz zeigen wird. „Uns geht es darum, Verkäufe zu generieren, indem wir eine angenehme Atmosphäre schaffen und eine Aufenthaltsqualität, die sich mit einer Marke oder einer Reihe von Produkten verknüpft“, erklärt Roger Houben, CEO von iP2Entertainment. „Von dieser Präsentation profitieren die Marken, auch wenn der Besucher nicht direkt vor Ort, aber dafür später im Internet einkauft.“

Das Verhältnis stationärer Einzelhandel versus Interneteinkauf – oder englisch O2O/Online-to-offline – steht auch in Cannes ganz oben auf der Agenda. „Heute ist das Omnichanneling – das Bespielen aller Vertriebskanäle – bei Einzelhandelspezialisten der Kern der Retail-Strategie. Der physische Verkaufsstandort spielt dabei eine sehr vitale Rolle: Selbst reine Onlinehändler sehen sich vermehrt nach stationären Verkaufsstellen um“, stellt Messechefin Depetro fest.

Gemäß dem Global Retail E-Commerce Index 2015, einer aktuellen Studie von A. T. Kearney, hat der Internethandel weltweit stark an Bedeutung gewonnen. Auch europäische Marktbeobachter erwarten weiterhin starke Zuwachsraten. So prognostiziert etwa der Hahn Retail Real Estate Reports 2015/2016, der in Kooperation mit CBRE und GfK GeoMarketing erstellt wurde, bis 2025 nahezu eine Verdopplung des Onlineanteils am gesamten Einzelhandelsumsatz (das heißt Food und Non-Food) auf rund 15 Prozent. „Werden Lebensmittel und Drogerieartikel ausgeklammert, schätzen wir den Onlineanteil sogar auf rund 25 Prozent, also rund ein



Auch im vergangenen Jahr gab es auf der Mopic zahlreiche Diskussionen.

Viertel im Non-Food-Segment“, schreiben die Autoren. Bis 2025 werde der Onlinehandel ein Volumen von rund 75 Milliarden Euro erreichen. Zu noch höheren Zahlen kommt JLL: Nach den Zahlen des Immobiliendienstleisters sorgt der Onlinehandel aktuell für rund 11,6 Prozent des Einzelhandelsumsatzes in Deutschland, im weltweit stärksten Onlinemarkt Großbritannien sind es 15,2 Prozent. Halte das Wachstum an, werden die Onlineumsätze gemäß JLL im kommenden Jahr 73 Milliarden Euro ausmachen – das wäre ein Wachstum von 38 Prozent seit 2015.

DIE GRENZLINIEN VERSCHWIMMEN Dennoch kein Grund, um schwarzzumalen – weder für den stationären Einzelhandel noch für die Vermieter von Einzelhandelsflächen. Wie Depetro feststellt, finden in den USA 90 Prozent der Einkäufe weiterhin in realen Geschäften statt. Um weiter wachsen zu können, würden reine Onlinehändler die Grenze zwischen dem physischen und dem virtuellen Geschäft allmählich aufheben. Zu einem ähnlichen Schluss sei auch eine Expertenrunde im

Google-Hauptquartier in Paris gelangt. Die einhellige Meinung: Kunden schätzen die sozialen Kontakte und die Unterhaltung, die die stationären Geschäfte bieten.

Tatsächlich gibt es einen Aspekt, bei dem die Onlinehändler gegenüber dem stationären Einzelhandel das Nachsehen haben: Online-Shopping vom Sofa aus mag zwar bequem und praktisch sein, doch es ist auch emotionsfrei und unsinnlich. „Menschen leben von fünf Sinnen – und online bedient nur zwei davon“, sagt Klaus Striebich, Geschäftsführer Leasing bei der Hamburger ECE. Der Kunde kann die Ware nicht anfassen, er kann sie nicht fühlen, nicht daran riechen, nicht ausprobieren. „Man ist also gut beraten, als Händler online und offline zu kombinieren“, sagt auch Striebich.

Wie dies am besten gelingen könnte, dazu sollen Händler, Projektentwickler und die Vermieter von Einzelhandelsflächen auch in diesem Jahr Beispiele, Ideen und Anregungen in Cannes finden. «

Birgitt Wüst, Freiburg

Superhelden



Batman und Robin, Superman und Wonderwoman, The Incredibles und Ms. Marvel heißen sie in der Welt der Comics. Auch in der Immobilienwelt gibt es die Schutzpatrone ihrer Städte, die auf Jahre vorausdenken und unermüdlich für das Gute, Große, Ganze kämpfen. Im Meer der Städte, wo sich ständig wechselnde Regierungen, Oppositionen, Bürgerinitiativen, Investoren und nie wechselnde Verwaltungen tummeln, ist es ihre Aufgabe, dem Schwarm Richtung und Orientierung zu geben.

Ich spreche von den Baudezernenten, den Bau-, Oberbau- oder Senatsbaudirektorinnen und -direktoren. Große Titel, die von einer Machtfülle längst vergangener Zeiten zeugen. Die Geschichte ist reich an charaktervollen und streitbaren Persönlichkeiten auf dieser Position. Fritz Schumacher war ein mächtiger Mann. Ihm haben wir die bis heute andauernde – für mich unerklärliche – Begeisterung für den düsteren, Wind und Wetter trotzensen Klinker in Norddeutschland zu verdanken. Schumacher war ein moderner Traditionalist, der bedeutende Gebäude noch selber entwarf und viele Jahre als Oberbaudirektor Hamburg prägte.

Berlin hat neben dem großen Hans Scharoun auch Hans Stimmann hervorgebracht. Er hat das Nachwende-Berlin mit kadergeschulter Hand fest in die „Kritische Rekonstruktion“ geführt. Die Stadt sollte so eine Art Großlübeck werden. Auf der Biennale in Venedig war ich dabei, als er auf den Stufen des Deutschen Pavillons 2008 das Ende der Moderne ausgerufen hat. Von ihm ist auch der Satz überliefert: „Ich bin ein mächtiger Mann!“

Dabei wird eine Gefahr deutlich, die in ihrer herausragenden Position liegt. Batman kämpft immer allein gegen den Rest der Welt. Wenn aber Senatsbaudirektoren eine Stadt außerhalb von Film und Comic bewegen wollen, kann das nur während eines werbenden, möglichst nachvollziehbaren Entscheidungsweges geschehen. Ihr Wollen kann in einer pluralistischen Gesellschaft nur durch beste Argumente im Konsens mit vielen zur Tat werden.

MACHT UND OHNMACHT LIEGEN ENG BEISAMMEN Auf der Expo in München habe ich drei der heute aktiven Superhelden getroffen. Ich hoffe, sie verzeihen mir diese Indiskretion. Über sie zu schreiben kann eigentlich nicht gelingen. Entweder ich verderbe es mir persönlich mit ihnen oder ich werde als Opportunist missverstanden. Trotzdem sind sie meine Superhelden der Immobilienwirtschaft. Ohne sie lässt sich nicht verstehen, wie unsere Städte wachsen.

Jörn Walter, Franz-Josef Höing und Regula Lüscher gehören zu den heutigen Superhelden. Beruhigend für mich zu sehen, wie intensiv, klug und selten verzweifelt diese drei Personen um das Wohl ihrer Städte ringen. Es gibt sie nur ganz selten, diese Mischung aus Verwaltungsbeamten und Politiker, herausragend engagierte Fachleute in einflussreichen Positionen, Denker und Lenker ihrer Städte. Sie unterscheiden sich deutlich von den berufspolitischen Mandatsträgern, die häufig nur für kurze Zeit ihre Vorgesetzten sind.

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

Baudirektoren kennen ihre Stadt aus dem Effeff, respektieren die Geschichte und denken in die Zukunft. Einseitigkeit wäre in der politischen Waschtrommel ihr Untergang. Ich bin mit Jörn Walter verabredet. Er begrüßt mich mit freundlichem Lächeln, seine wachen Augen bringen uns genau an die angemessene Stelle zwischen Distanz und Nähe. Er jongliert gleichzeitig zwei Espressi auf eine Tischkante. Umströmt von Schulterklopfern und Händeschüttlern versuche ich mich zu konzentrieren. Er hat bereits neun Senatoren, drei Oberbürgermeister und sechs Senate erlebt. Sein Wissen und seine Erfahrung sind weltweit einzigartig. Die HafenCity und die IBA gehören zu seinen großen Erfolgen, die gestoppte Olympiabewerbung war sicher eine große Enttäuschung für ihn. Heute kann der Hamburger Oberbaudirektor natürlich nicht mehr selber bauen. Er ist eher ein Regisseur und Mediator innerhalb der durcheinanderwuselnden Meinungen und widerstreitenden Interessen. Seine Autorität erwächst aus seinem Wissen und seinem Wirken als kenntnisreicher Schützer des Hamburger Stadtbilds.

Seit 2012 ist Baudezernent Franz-Josef Höing zuständig für Stadtentwicklung, Planen, Bauen und Verkehr in Köln. Ein Glücksfall für die Millionenmetropole. Ich kenne ihn bereits aus Bremen, wo er als Senatsbaudirektor einer vor sich hin dümpelnden Stadt wieder Richtung und Orientierung verleihen konnte. Heute freut sich Höing über die rheinische Quirligkeit und versucht dieser großen Stadt wieder Ruhe und Festigkeit zu verleihen. Ihn interessiert die Förderung junger, talentierter, lokaler Architekturbüros genauso wie die Sanierung der maroden Rheinbrücken. Wenn am Ende eines langen Wettbewerbstages bei der Entscheidung für die Neubebauung des Deutzer Hafens 600 Menschen begeistert Beifall klatschen, ist das seine Anerkennung für beharrliche Überzeugungsarbeit.

Eigentlich ist die Herkulesaufgabe nur mit mehr Personal zu schaffen. Doch hier hapert es nicht nur in Köln. Über Jahre wurden in den Stadtplanungsämtern Mitarbeiterstellen abgebaut. Wenigstens das ist zum Stillstand gekommen. Aber im Wettbewerb mit der zahlungskräftigen Wirtschaft richtig gutes

Personal zu finden ist auch für die Verwaltung eine Herausforderung. Regula Lüscher hatte sich als stellvertretende Direktorin in Zürich einen exzellenten Ruf erworben, als sie 2007 die Nachfolge von Hans Stimmann als Berliner Senatsbaudirektorin antrat.

EINE RIESENGROSSE AUFGABE In ihre Zeit fällt die Hinwendung zu einer mutigen, zeitgenössischen Architektursprache. Auch das Baukollegium hat sie ins Leben gerufen. Aber Berlin macht es ihrer Ms. Marvel schwer. In der Stadt besitzen alle Bezirke eigene Stadtplanungsämter und auch die Bundesregierung setzt im zentralen Bereich ihre eigenen Themen durch. So ist zum Beispiel der Wiederaufbau des Stadtschlusses eine Bundesangelegenheit. Und Bebauungspläne werden in der Regel auf Bezirksebene aufgestellt. Gerade hier ist die Lücke zwischen den im Senat erkannten Bedürfnissen einer wachsenden Stadt und dem politischen Provinzialismus in den Bezirksämtern besonders groß.

Für jeden Theaterintendanten ist es selbstverständlich, dass er sich bei Amtsantritt sein Ensemble selber zusammenstellen kann. Nicht so für Senatsbaudirektoren, die als Beamte an die Richtlinien der Verwaltung gebunden sind und nur in Ausnahmefällen ihr Team nach eigenen Vorstellungen zusammenstellen können.

Für mich völlig unverständlich, wie Berlin, hier stellvertretend für viele andere Städte, mit seinen Zukunftsthemen umgeht. Geradezu fahrlässig, wie die Politik Stück für Stück diese lebensnotwendige Schlüsselposition immer weiter beschneidet. Tempelhofer Feld, Volksentscheid vergeigt. Internationale Bauausstellung, abgeblasen. Heute sollen die gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften riesige Quartiere entwickeln, aber, Hauptsache schnell, alles geht auch ohne Wettbewerbe.

Für die laufenden Koalitionsverhandlungen wünsche ich den Parteien eine Besinnung auf das, was wirklich nützt. Dazu zählt eine Strukturreform, die die Planungsaufgaben zwischen Bezirken und Senat neu regelt und die Stärkung der Position der Senatsbaudirektorin angeht. Denn auch eine Superheldin ist allein gegen den Rest der Welt machtlos. «

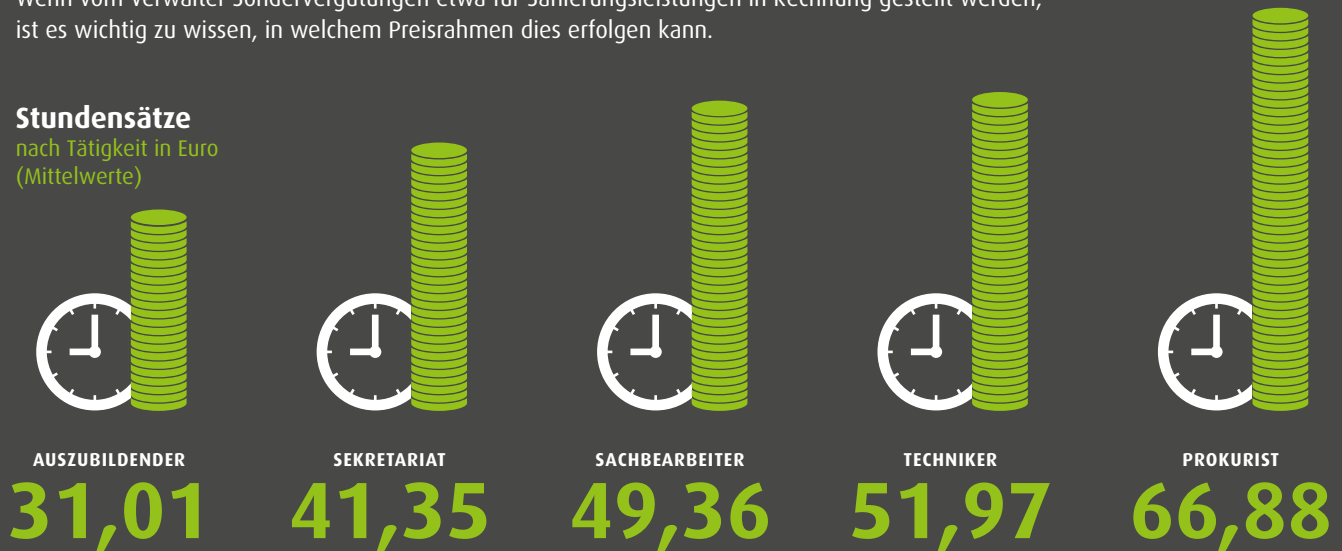
Jeder Theaterintendant kann sich bei Amtsantritt sein Ensemble zusammenstellen. Nicht so der Senatsbaudirektor. Fahrlässig, wie die Politik diese lebensnotwendige Schlüsselposition immer weiter beschneidet.

Vermarktung & Management

Sondervergütungen brauchen einen Tarif

Wenn vom Verwalter Sondervergütungen etwa für Sanierungsleistungen in Rechnung gestellt werden, ist es wichtig zu wissen, in welchem Preisrahmen dies erfolgen kann.

Stundensätze
nach Tätigkeit in Euro
(Mittelwerte)



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Verwalterengeltstudie (2016), CREES, Prof. Dr. Marco Wölflle

GRUNDSTEINLEGUNG

Vonovia baut neue Zentrale in Bochum

Der Grundstein ist gelegt: Das Wohnungsunternehmen Vonovia baut eine neue Zentrale in Bochum. Das Gebäude soll ab dem Frühjahr 2018 Platz für bis zu 1.000 Mitarbeiter bieten, kündigte der Immobilienkonzern an. Die Fertigstellung ist noch für 2017 geplant. „Wir sind in Bochum groß geworden. Deshalb entsteht unsere Unternehmenszentrale hier“, sagte Rolf Buch, Vorstandschef des seit 2015 im Dax notierten Unternehmens. Die Entscheidung sei ein Bekenntnis zum Ruhrgebiet und zu Nordrhein-Westfalen.

Das Bürogebäude entsteht auf einem rund 30.000 Quadratmeter großen Grundstück an der Ecke Universitätsstraße/Wasserstraße hin bis zur Philippstraße. Vonovia ist aktuell mit rund 340.000 Wohnungen der größte deutsche Vermieter. Dazu haben auch diverse Übernahmen beigetragen.



Vonovia braucht mehr Platz: Konzernchef Rolf Buch (rechts) bei der Grundsteinlegung für die neue Unternehmenszentrale am Standort Bochum.

DIM GRUPPE

Property Management von Patrizia gekauft

Die DIM Deutsche Immobilien Management übernimmt das Property Management Deutschland des Wohnungskonzerns Patrizia. Die Mitarbeiter, Verantwortlichkeiten und Aufgaben werden zum 2.1.2017 auf die DIM Gruppe übergehen. Patrizia hatte im Frühjahr angekündigt, die Sparte verkaufen zu wollen. Die DIM übernimmt damit das Property Management an den Standorten Augsburg, Berlin, Dresden, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart sowie bestehende Verwalterverträge für Wohn- und Gewerbeimmobilien. Im Bereich Property Management arbeiten Patrizia zufolge 170 Mitarbeiter. Patrizia will sich künftig stärker auf das Investment Management fokussieren.

Foto: Blaschke/Vonovia

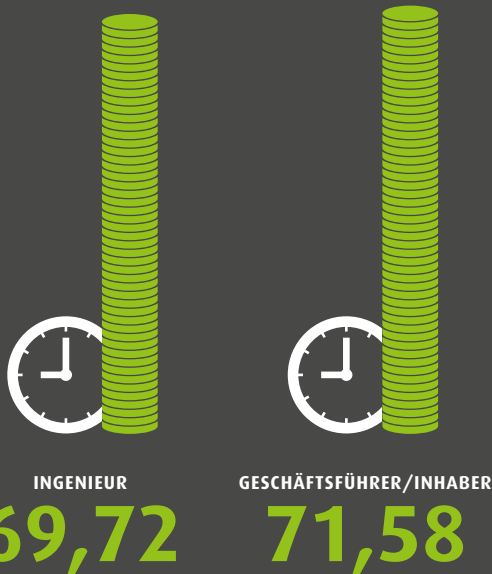
MEC METRO-ECE MANAGT EINKAUFSZENTRUM „SCHÖNEWEIDE“ IN BERLIN

MEC Metro-ECE übernimmt das Center-Management für das Einkaufszentrum „Schönevide“ in Berlin Treptow-Köpenick.

Der Auftrag kommt von der KGAL Gruppe. KGAL hatte das Fachmarktzentrum Anfang des Jahres für einen Spezialfonds erworben. Das Zentrum „Schönevide“ wurde im Jahr 2003 eröffnet. Neben dem zweigeschossigen Center mit angebundenem Büro- und Ärztehaus liegt ein eingeschossiger Fachmarktriangel. 46 Shops und Fachmärkte verteilen sich auf rund 22.000 Quadratmeter Mietfläche. Ankermieter sind unter anderem Kaufland, Media Markt, C&A, Rossmann und Deichmann.

WOHNUNGSWIRTSCHAFT**Kooperation mit Ebay Kleinanzeigen**

Der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen hat einen Kooperationsvertrag mit dem Online-Portal Ebay Kleinanzeigen geschlossen. „Für Wohnungsunternehmen wird es durch die Kooperation noch leichter, ihre angebotenen Wohnungen zu präsentieren, und für Wohnungssuchende einfacher, die passenden neuen vier Wände zu finden“, sagte GdW-Präsident Axel Gedaschko. Die im GdW organisierten Wohnungs- und Immobilienunternehmen werden künftig die Leistungspakete von Ebay Kleinanzeigen für Immobilieninserate nutzen. Mit der Kooperation will es der GdW seinen Mitgliedsunternehmen erleichtern, Ebay Kleinanzeigen als Vertriebsweg zu erschließen. „Von der Erweiterung unseres Kooperationsnetzwerks profitieren sowohl unsere 3.000 Mitgliedsunternehmen als auch alle Wohnungssuchenden“, so Gedaschko.

**RECHT****Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.53**

53 Überhöhte Provisionsvereinbarung: Bindung des Vorkaufsberechtigten an Maklerklausel

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.54

54 Urteil des Monats: Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf Verwalter **Jahresabrechnung:** Verpflichtung zur Abrechnungserstellung – vollstreckbar?

55 Eigentümerversammlung: Voraussetzungen für einen Versammlungsaus-schluss **Keine Beeinträchtigung:** Hotel-Apartments als Flüchtlingsunterkunft **Ladestation:** Kein Anspruch auf Stromzuleitung

56 Fairness in Versammlungen: Anwaltliche Beratung für beide Seiten **Verwalternachweis:** Funktion der Unterzeichnenden muss erkennbar sein **Nutzungsfehlverhalten:** Gutachterkosten sind vom Eigentümer zu erstatten (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.57**

57 Urteil des Monats: Zahlungsverzug – Nachholrecht ordentlicher Kündigung **Betriebskostenumlage im Gewerbemietvertrag:** Irrtum über Kalkulation **58 Aufrechnung Kautions:** Verjährte Ansprüche auf Nebenkostenabrechnung **Notwegerecht:** Voraussetzung für die Einräumung (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch **Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware



MAKLERZUKUNFT

Empathische Qualitäten

Supermakler werden überleben. Das sind solche, die gut und fair beraten. Die Bekanntheit und Umsatz steigern. Die fachlich und kommunikativ geschult sind. Die das Internet nicht fürchten, sondern sich seiner bedienen. Die kooperieren.

Die Maklerbranche verändert sich. Bestellerprinzip, Sachkundenachweis, Digitalisierung sind drei Schlagworte, die den Umbruch beschreiben. In einigen Jahren entscheidet persönliche Kompetenz gepaart mit digitaler Technik über den Erfolg. Über Portale wie Immobilienscout, Immonet und Immowelt läuft ein Großteil des Vermarktungsgeschäfts. Makler nutzen Onlineplattformen zur Ergänzung ihres Standardangebots im Schaufenster, in Zeitungsannoncen und auf der eigenen Homepage. Über Nachfrage können Vermittler sich derzeit nicht beklagen. Die Objekte gehen – auch über das Internet – rasend schnell weg.

Mit Blick auf die Zukunft der Branche stellen sich zwei Fragen: Wie finde ich angesichts eines bald leergefegten Markts neue Objekte? Und: Wie sichere ich mein Geschäft auf Dauer? Zugeben, die zweite Frage klingt in Zeiten, in denen Interessenten Vermittlern die Bude einrennen, weit hergeholt. Also dürfte sich die Bereitschaft, über Veränderung nachzudenken, aktuell in Grenzen halten. Es fehlt schlicht der Druck, der Veränderungsprozesse in Gang setzt. Aus strategischer Sicht ist jetzt jedoch

der geeignete Moment für eine Positionsbestimmung, um auf diesem Fundament die Weichen für die nächsten Jahre zu stellen. Niemand weiß, wann der Markt sich dreht, die Zinsen steigen, die Objektpreise sinken oder einfach nichts mehr im Bestand ist.

Wie sich Letzteres auswirkt, ist im nordrhein-westfälischen Monheim zu beobachten. Die Stadt ist schuldenfrei, der niedrige Gewerbesteuersatz zieht Firmen an, die sprudelnden Steuereinnahmen investiert die Kommune in den Ausbau ihrer Infrastruktur. Das macht Monheim attraktiv für Neubürger. Für die örtlichen Immobilienhändler ist das eine riesengroße Herausforderung, denn der Markt ist leergefegt. Sie stehen vor der Aufgabe, Verkäufer und Vermieter zu finden, die ihnen ihre Objekte anvertrauen.

MENSCH UND/ODER MASCHINE Auch in fünf, zehn oder 20 Jahren wird es dabei bleiben: Geschäfte machen Menschen mit Menschen. Dazu braucht es emotionale Bindung, die zuallererst über persönliche Kontakte entsteht. Es geht darum, Menschen zu treffen und Vertrauen aufzubauen. Das kann Technik im ersten

SUMMARY » Makler müssen sich positionieren. Sie brauchen **Kooperationspartner aus anderen Sparten**. » Künftig wird die Erfolgsprovision abgelöst durch das **Dienstleistungshonorar**. » Makler werden mehr beraten, **soziale Netzwerke werden selbstverständlich** – sie werden sich mit sämtlichen Neuheiten in Bezug auf Digitalisierung auskennen müssen.



Anlauf nicht leisten. Ein Beispiel dafür liefert Silicon Valley, wo die digitalen Lösungen entwickelt werden, die unsere Gesellschaft verändern. Um Termine mit den führenden Köpfen dort zu vereinbaren, schrieb der Fernsehmoderator Claus Kleber den Leuten Mails und rief an. Ergebnis: keine Reaktion. Stattdessen sah Kleber die Menschen, die er treffen wollte, auf der Straße: Sie saßen in Cafés, in Restaurants, auf Bänken. Der Weg zur erfolgreichen Akquise führt über den Menschen. Internet, Mail und soziale Netzwerke sind zukünftig mehr als nur Instrumente, die den Vermittlungsprozess sinnvoll unterstützen. Die Digitalisierung der Unternehmen ist das neue Rad der Zukunft, mit dem wir unterwegs sein werden.

Individuelle Kontakte zu knüpfen ist aufwändig. Trotzdem verschwinden die Daten vieler mühsam angebahnter Kontakte später im PC-Nirwana – eingegeben, vergessen. Facebook und Co. beweisen jeden Tag, wie einträglich Kontaktdaten sind. In der Vermittlerbranche muss sich die Erkenntnis, dass sol- »

MAKLER VERSUS MASCHINE

Die Zukunftsaufgaben

Positionierung

Die Nutzung der verschiedenen Kommunikationskanäle erfordert eine unternehmensinterne Strategie. Sie beginnt bei der Positionsbestimmung „Wer sind wir? Wofür stehen wir? Wo wollen wir hin?“ und berücksichtigt in der Umsetzung auch das Recruiting und die Qualifizierung der Mitarbeiter. Sie müssen einerseits für die Digitalisierung begeistert werden. Andererseits müssen sie fachlich und kommunikativ geschult sein.

Skalierbare Modelle

Künftig werden Makler ihr Geschäftsmodell skalieren. Während die klassische Wohnungsvermittlung wegen des Bestellerprinzips verstärkt über digitale Kanäle abgewickelt wird, bleibt individuelle Beratung dem Bereich der hochwertigen Verkaufsobjekte vorbehalten. In diesem Segment zählt persönliches Vertrauen mehr als Technik.

Kooperationspartner aus anderen Sparten

Um dieses Spektrum an komplexen Kundenanforderungen abzudecken, braucht der Makler Kooperationspartner aus anderen Sparten. Zu den Partnern werden auch Facility Manager, Handwerker und Finanzdienstleister zählen.

Dienstleistungshonorar statt Erfolgsprovision

Es wird sich das Honorarsystem ändern. Es entwickelt sich weg von der reinen Erfolgsprovision hin zum Dienstleistungshonorar.

Makler als Berater

Das Berufsbild des Maklers entwickelt sich weg vom Verkäufer hin zum Immobilienberater. Der Vermittler wird zum Kümmerer, der seine Kunden sachkundig durch den zunehmend komplexer werdenden Vermarktungsprozess begleitet. Das „mal so ein bisschen

Vermitteln“ reicht in einigen Jahren nicht mehr, um am Markt zu bestehen. Stattdessen wird eine Kompetenz alltäglich sein, deren Qualität deutlich über den Sachkundenachweis hinausgeht.

Soziale Netzwerke selbstverständlich

Der Umgang mit sozialen Netzwerken ist selbstverständlich. Digitalisierung wird nicht als Bedrohung empfunden, sondern als Bereicherung.

Visualisierung statt Exposé

Bei der Visualisierung eines Objekts löst die Projektion das Exposé ab. Die Autobranche zeigt bereits, wie es funktioniert: Der Kunde konfiguriert seinen Wagen am PC, mit einer 3D-Brille steigt er in sein Wunschmodell ein. Oder er besichtigt sein Traumhaus, selbst wenn es noch in der Planungs- und Bauphase steckt. Für die Kunden bedeutet das mehr Komfort, leichtere Entscheidungen und höhere Zufriedenheit.

Recht, Steuern, Finanzen

Zum Leistungsspektrum des Maklers gehört eine umfassendere rechtliche, steuerliche und finanzielle Beratung als bisher. Er wird wichtige aktuelle Urteile und neue gesetzliche Vorgaben kennen und in die Kundengespräche einbringen. 530 auf der Homepage abrufbare FAQ bringen den Interessenten nicht weiter. Stattdessen fordert er Expertise und Erfahrung des Maklers – denn Erfahrung kann der Kunde sich nicht aneignen, wohl aber über die Maklerdienstleistung einkaufen.

Homestaging

Das zielgruppengerechte Aufpolieren von Verkaufsobjekten, wie es bei Autoverkäufen und in der amerikanischen Maklerbranche längst üblich ist, ist künftig Teil des Tagesgeschäfts.

che Daten bereits heute ein wertvolles Wirtschaftsgut sind, noch durchsetzen. Mit der Einbindung in eine Online-Kommunikation leisten Daten jetzt schon einen wichtigen Beitrag zur Kundenbindung. Etwa über einen Newsletter, der regelmäßig zu Themen rund um Wohnimmobilien informiert, über einen Link zu einem interessanten YouTube-Film oder über eine interessante Twiternachricht. Inhaltlich geht es dabei nicht um platte Werbung nach dem Motto „Wir sind die Besten, Tollsten, Größten“, sondern darum, Informationen zugänglich zu machen, die erkennbar Nutzwert für den Kunden haben. Deshalb sollte bei der Auswahl der Infos durch die Brille des Newsletter-Empfängers geguckt werden. Das Zauberwort heißt: „relevanter Content“. Der Makler bringt sich über Newsletter und Links nicht nur in Erinnerung, um bei Bedarf zur Verfügung zu stehen, sondern er transportiert darüber hinaus fachliche Kompetenz, und er gewinnt, wenn es gut läuft, zusätzlich Sympathie, die sich auszahlt. In den kommenden Jahren wird sich der Zwang verstärken, – auch aus Kostengründen – vorhandene Kundenkontakte effizienter zu nutzen. Dies wird zukünftig das Tor zu einem erfolgreichen Business in der Immobilienbranche sein.

KUNDENNÄHE KANN MASCHINE NICHT Mangelnde Kommunikation ist einer der häufigsten Gründe für den Verlust eines Maklerauftrags. Das trifft sowohl für die zwischenmenschliche als auch für die digitale Ebene zu. Für Profis sollten zum einen sauber, klar und korrekt verfasste Mails, SMS und WhatsApp-Nachrichten selbstverständlich sein. Zum anderen wissen Vermittlungsprofis, dass im Kundenkontakt „gehört“ nicht unbedingt „verstanden“ bedeutet und „verstanden“ nicht unbedingt „einverstanden“. Ohne eindeutige Absprachen sind Konflikte vorprogrammiert.

Zunehmend drängen PropTechs auf den Markt, die mit digitalen Geschäftsprozessen dem klassischen Makler zusetzen können. Gerade regional aktive Vermittler können mit eigenen Online-Aktivitäten gegenhalten. Weshalb nicht auf der Homepage oder über WhatsApp eine Art Mitmach-Forum einrichten? Jeder Interessierte aus der Region kann zugreifen, Infos einstellen, Fragen loswerden und Tipps von anderen Usern bekommen. Bei diesem Austausch dreht sich wie beim Newsletter alles ums Netzwerken, nicht um Produktvermarktung.

Solche Plattformen generieren eine große Zahl an Multiplikatoren. Wer als Makler keine eigene Plattform gründen will, findet sicherlich ein Forum aus der Umgebung, bei dem er mitmachen kann. Im Rheinland hat zum Beispiel ein Privatmensch eine Immobiliencommunity gegründet mit fast 2000 Nutzern. Der eine oder andere wird wahrscheinlich aus Vermittlersicht irgendwann für Akquise in Frage kommen oder Hinweise geben, denen nachzugehen lohnen kann, oder er wird den Vermittler weiterempfehlen. Der auf einer lokalen Plattform aktive Makler wuchert mit einem Pfund, das Menschen zunehmend schätzen: Kundennähe. Und das im wahren Sinne des Wortes. Anonyme Internetdienstleister können das nicht. »



Stefan Mantl,
Vorstand onOffice
Software AG



STEFAN MANTL

Einzelkämpfer haben es künftig schwerer

Natürlich wird es in zehn bis 20 Jahren noch Immobilienmakler geben. Sie werden sich aber weiterentwickeln müssen. Wir glauben vor allem an Qualitätssteigerung durch Kompetenz. Der Sachkundenachweis, der jetzt eingeführt wird, ist ein wichtiges Leistungsmerkmal, das der Makler nutzen sollte. Wir sehen ihn als Dienstleister rund um die Immobilie. Damit die Technik nicht irgendwann den Makler ersetzt, muss er sich mit der nötigen IT und dem Einsatz von professionellen Tools auseinandersetzen, um auf dem aktuellen Stand zu bleiben. Keynes hat als einer der wichtigsten Wirtschaftstheoretiker bereits Anfang des 20. Jahrhunderts vorausgesagt, dass sich die Arbeitswelt immer mehr in den tertiären Sektor verschieben wird – und in diesem sind Makler

aktiv. Ein Grundstücksverkauf kann nicht ohne Notar stattfinden; ein Immobilienmakler kann nicht mehr erfolgreich ohne IT agieren. Als Immobiliensoftwarehersteller reagieren wir auf die aktuelle Entwicklung natürlich. Wir wollen, dass die Makler mit breitem Kompetenzwissen über die Immobilienbranche noch viel wertvoller werden, als sie sowieso schon sind. Mit der richtigen Immobilienvermarktung und guten Akquise-Möglichkeiten ist der Makler unverzichtbar. Durch reine Technik kann er nicht ersetzt werden. Gemeinschaftsgeschäfte werden künftig zunehmen. Einzelkämpfer werden es künftig schwerer haben als Makler, die zusammenarbeiten. Das Zusammenspiel zwischen Mensch und IT ist der Erfolgsgarant dafür, dass der Makler auch in 20 Jahren noch wichtig ist!



Prof. Dr. Marco Wölfle,
Studiengangsleiter
Deutsche Immobilien
Akademie, Freiburg



PROF. DR. MARCO WÖLFLE

Positionierung über Kompetenz und Qualifikation

Je komplexer ein Aufgabenschritt ist, desto schwerer lässt er sich durch standardisierte maschinelle Prozesse abbilden. Derzeit ist es nur schwer vorstellbar, dass Kunden gerne vollständig mit einem virtuellen Makler umgehen wollen; insbesondere wenn der Kunde unerfahren ist und wenn er nur einmal im Leben eine Immobilie kaufen möchte. Somit sind Kompetenz und Qualifikation die zentralen Elemente, um im Wettbewerb mit standardisierten Prozessen zu bestehen. Digitalisierung bietet jedoch auch Vorteile, die über eine einfache Protokollerstellung bei Besichtigungen per Tablet hinausgehen. Denn wenn die richtigen digitalen Medien in den Arbeitsablauf einfließen, können sie ihn maßgeblich erleichtern, was für den Kunden wiederum einen Mehrwert

darstellt. Denn man hat schlicht mehr Zeit für ihn. So lassen sich aufwändige Abläufe im Büro vereinfachen. Der Zahlungsverkehr lässt sich elektronisch automatisieren, einschließlich der Rechnungseingangskontrolle.

Für viele ist ein Arbeiten in der Cloud noch gewöhnungsbedürftig und ein effizienter, zeitsparender Umgang mit Kundendaten noch ausbaufähig. Durch eine qualifizierte Nutzung digitaler Elemente lassen sich Vorteile entwickeln, die nicht zu einer Wegrationalisierung führen, sondern eher noch Wertschöpfung heben können. Voraussetzung ist jedoch, sich qualifiziert mit neuen Medien und Möglichkeiten auseinanderzusetzen und auch den einen oder anderen Kurs zu besuchen. Ohne ein Mindestmaß an Umstellungsbereitschaft geht es aber nicht.

Der Umgang mit sozialen Netzwerken muss selbstverständlich sein. Digitalisierung sollte als Bereicherung empfunden werden – nicht als Bedrohung.

Carsten Schlabritz,
CEO Immowelt



CARSTEN SCHLABRITZ

Digitales Wissen wird für Makler immer wichtiger

Immobilienvermittlung profitiert von der fortschreitenden Digitalisierung. Big-Data-Services und digitales Matching werden die Suche nach der passenden Immobilie in Zukunft wesentlich einfacher gestalten. Eine Wohnung wird sich ihren Mieter künftig eigenständig suchen. Dazu werden Daten wie Miete, Lage und Fläche der Wohnung abgeglichen mit Profilen von Suchenden, die auf den Immobilienportalen hinterlegt sind. Die Profile werden entweder von den Suchenden angelegt oder durch ihre allgemeinen Online-Profile und ihr Suchverhalten angereichert. Kündigt sich Familiennachwuchs an oder steht ein Job- und Wohnortwechsel bevor, wird das Suchprofil automatisch angepasst. Der Suchende erhält dann Angebote, die zuvor noch nicht in seiner Ergebnisliste auftauchten.

Was heute noch schwer vorstellbar ist, wird in einigen Jahren bereits Alltag sein: digitale Vertragsabwicklungen nach virtuellen Wohnungsbesichtigungen. Viele professionelle Immobilienvermittler haben ihre Prozesse bereits an die zunehmende Digitalisierung der Branche angepasst. 360°-Bilder ermöglichen etwa eine virtuelle Vorabbesichtigung der Wohnungen und Häuser. Mit einer professionellen Vermittlungs-Software lassen sich schon heute Kundenprofile anlegen, die mit den Eigenschaften zu vermittelnder Immobilien abgeglichen werden können. Der Beruf des Maklers wird sich weiter verändern: Auch in Zukunft werden Immobilienprofis die Wohnungsvermittlung professionell begleiten. Allerdings wird ihre digitale Kompetenz dabei eine viel größere Rolle spielen.

Eine Online-Plattform braucht keinen direkten Immobilienbezug, der mitmachende Vermittler kann sein Wissen auch einfach mit anderen Nutzern teilen, sobald Fragen zu seinem Fachgebiet auftauchen. Kollegen sollten Wissen ebenfalls online miteinander teilen. Vergleichbar zur analogen Welt beruht dieser Austausch auf Gegenseitigkeit. Nur mit dem Unterschied, dass Offenheit und Teamarbeit im www wesentlich intensiver gelebt werden. Closed-Shop-Veranstaltungen haben mit fortschreitender Digitalisierung ausgedient, weil sie für den netzaffinen Nutzer unattraktiv sind – sie bieten ihm keinen Mehrwert.

VERNETZTES VERKAUFEN – DIE TÜRE VON MORGEN Der Prozess der Digitalisierung läuft unaufhaltsam und wird mit der heranwachsenden technikaffinen Generation an Dynamik in der Maklerbranche gewinnen. Jetzt heißt es, dabei zu sein, um weiterzukommen. Gut überlegt, gut qualifiziert und ohne Hektik, aber mit gezielter Strategie. Dabei wird ein einzelner Makler seine Marke stärker auf seine Persönlichkeit aufbauen und hier in der Beziehung und Verbindung zu seinen Kunden wachsen können. Banknahe Immobiliencenter oder größere Maklerpools werden sich in Zukunft ganz groß das Thema Service und nachvollziehbare Leistungen auf die Fahne schreiben müssen.

„Am Ende des Tages will der Kunde in der Vielzahl anonymer Angebote Sicherheit und Verbindlichkeit finden“, sagt Maria Lang, Geschäftsführerin der Werbeagentur knallrot, die sich auf Immobilienmarketing spezialisiert hat. Kunden wollen in einer Marke, egal ob es eine Personen- oder Unternehmensmarke ist, Authentizität und einen echten Mehrwert finden.

Bis heute ist Geschäftsgebaren oft von Konkurrenz geprägt. Wer morgen in seinem Markt und durch alle Schwankungen der Finanzmärkte hindurch jedoch weiter bestehen und wachsen will, muss echte Kooperationen suchen und verankern. Nicht Abschotten ist das Motto der Zukunft, sondern die Qualität und den Nutzen für den Kunden zu erhöhen. Und dies gilt nicht nur für Dienstleistungen rund um die Immobilie, sondern auch zwischen Kollegen. Wenn ein Makler eine Anfrage nicht leisten kann, gibt es vielleicht eine Möglichkeit, gemeinsam mit einem Kollegen die Anfrage zu erfüllen. Wir erleben seit vielen Jahren einen Verdrängungsmarkt. Und selbst dieser erfährt inzwischen seine Grenzen durch die automatisierten Angebote der Internetportale. Die Chance von morgen liegt im Miteinander von Kollegen und Dienstleistungen. «

Detlev Schmidt, Odisheim

AUTOR



Detlev Schmidt

ist seit über 30 Jahren in der Immobilienbranche aktiv. Mit seinem Unternehmen ImmoTrain legt er den Schwerpunkt seines Wirkens in den Bereich Seminare, Coachings und Trainings. Als Vizepräsident des BaTB (Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater) ist er eng mit den aktuellen Entwicklungen vertraut.



Die Maschine kann viel.
Aber Empathie und Kundennähe gehören nicht zu ihren Kompetenzen.

Lars Grosenick,
CEO FLOWFACT
GmbH



LARS GROSENICK

Wenn der Ballast digitalisiert wird, wird der Makler effizienter

Gibt es bald keine Makler mehr, weil sich Häuser ihre Mieter oder Käufer in Kürze automatisiert selber suchen? Es besteht kein einheitliches Bild darüber, was die Digitalisierung genau bedeutet. Was vonnöten ist: die konstruktive Auseinandersetzung der Immobilienwirtschaft mit sich und ihrem Geschäftsmodell. Nicht, sich darüber Gedanken zu machen, ob es das Berufsbild in zehn Jahren noch gibt, sondern vor allem, wie es aussehen könnte. Denn die Start-ups und Geschäftsmodelle, die dabei sind, die Mieter-Verkäufer-Käufer-Beziehung nachhaltig zu ändern, werden die große Chance zur Weiterentwicklung sein. Weil sie die steigenden Anforderungen dieser Beziehungen zueinander zum Thema machen. Konkret wird es im Bereich Vermieten, Verkaufen und Verwalten viel um „Selbermachen“ gehen auf der Nachfrager-Seite. Aber auch um mehr Informationen. Adressen selber pflegen, sich im VIP-Bereich selber informieren, digitalisierte Wohnungsübergaben etc. – analoge Prozesse sind dabei, durch digitale Beziehungen mit einem hohen Grad an Mitmachen ersetzt zu werden. Am Ende des Tages wird der Makler effizienter und der Ballast digitalisiert. Makler werden sich auf ihre Kernwertschöpfung besinnen, nämlich auf das

Gespräch mit dem Anbieter und mit dem Nachfrager. Zulieferer werden mehr und mehr Aufgaben übernehmen, zum Nutzen für den Makler, den Interessenten und den Kunden. Dienstleister wie Ogulo werden dabei unterstützen, das Makeln effizienter zu machen. Weil diese Art der Immobilienpräsentation ganz viel Nutzen bietet. Sie hält nämlich maklerseitig die Besichtigungskosten im Griff und ist für Interessenten wie auch Kunden hocheffizient, denn die einen schauen keine Häuser an, die sie hinterher nicht kaufen wollen, und die anderen müssen ihre Zeit nicht mit Menschen verbringen, die ihr Haus nicht kaufen wollen. Umziehen wird einfacher, auch Häuser kaufen wird einfacher. Durch die hohe Mobilität wird die Transaktionshäufigkeit steigen. Der US-Dienstleister Dotloop ist ein schönes Beispiel für die sehr vereinfachte Abwicklung eines Immobiliendeals – und zwar MIT Verkäufer- und Käufermakler. Als die Dampfmaschine in die Weberei kam, hat sie die Wasserkraft abgelöst und damit die Produktivität deutlich erhöht. Egal ob Eisenbahn oder Dampfmaschine, Veränderungen machen produktiver. Der Preis ist der Wandel. Große Veränderungen tun immer auch ein bisschen weh. Auf der anderen Seite: Wer will schon auf dem Waschbrett waschen?

Jürgen Michael
Schick, Präsident
IVD



JÜRGEN MICHAEL SCHICK

Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit

Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert. Digitalisierung ist ein Sprungbrett für grundlegende Zukunftsentwicklungen, aber auch Bedrohung für alte Geschäftsmodelle. Wer die digitalen Transformationen mit den klassischen Stärken verbindet, der verschafft sich entscheidende Wettbewerbsvorteile. Jedes Unternehmen sollte sich die folgenden Fragen stellen: Welche konkrete Zielsetzung verbinde ich mit Big Data? Kenne ich überhaupt den „neuen“ Kunden? Wie weit ist mein Unternehmen bei der Digitalisierung betrieblicher Abläufe? Und was ist meine Antwort auf Property Technology? Für die Dienstleistungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft sind die wesentlichen Aufgaben der Umgang und das Arbeiten mit Smart Big Data. Unsere Berufsgruppen haben eine riesige Schatztruhe – und diese ist gefüllt mit Daten. Dieser Datenschatz aus Objekt-, Verbrauchs- und Kunden-/Mieterdaten muss nutzbarer und effizienter gemacht werden. Dafür müssen Datenerhebungen mittels Schnittstellen mit einem intelligenten Research erfolgen. Die Digitalisierung hat einen neuen, vollständig emanzipierten Kunden hervorgebracht. Der will sich in Echtzeit über buchstäblich alles informieren und es miteinander vergleichen. Die Branche muss so Mieter in die digitalen Prozesse

einbinden, wenn es um Nebenkostenabrechnung, Beschwerdemanagement, Vermietungsprozesse und Wartungen/Reparaturen geht. Auch in der betrieblichen Optimierung durch Digitalisierung sehen wir große Chancen. Im Vordergrund stehen das effiziente Matching von Angebot und Nachfrage sowie Effizienzsteigerungen im Vermietungs- und Verkaufsprozess. Wir wollen Vorreiter bei der Digitalisierung sein und gehen mit gutem Beispiel voran. Aus unserer Mitte heraus ist das Start-up-Unternehmen IVD24 Immobilien AG mit Sitz in München gegründet worden. Das neue Immobilienportal, das ausschließlich Angebote von Profis für Profis enthält, bietet nicht nur einen Marktplatz, sondern professionalisiert auch die Datenauswertung. In den nächsten 15 Jahren werden laut der Catella Property Valuation 1,2 Billionen Euro Immobilienvermögen vererbt. Das sind 20 Prozent vom gesamten Vermögensstock in Deutschland. Auf die Branche kommt also eine vorteilhafte Marktlage zu, die sich jeder zu Nutze machen kann. Die Digitalisierung ist hier der Schlüssel. Es ist für mich eine der Hauptaufgaben, diesen Veränderungsprozess aktiv in der Branche zu begleiten. Einmal mehr gilt das Credo: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.“

HARALD BLUMENAUER

Der Makler ist nicht das bessere Portal

Rahmenbedingungen haben sich für den Makler schon oft geändert: Ich erinnere mich noch an Zeiten, in denen die Nachfrage sehr schwach war und viele Makler in Depressionen verfielen. Marktschwankungen wirbelten den Markt durcheinander, genauso wie „Big-Time-Operater“ – auch Glücksritter genannt –, die in den so genannten guten Zeiten den seriösen Maklern die Geschäfte wegschnappten. Mir kommt der SPD-Beschluss Anfang der 70er Jahre in den Sinn mit dem Inhalt, die Immobilienmakler grundsätzlich zu verbieten. Ich denke an die Einführung des §34c der Gewerbeordnung und an die erste Version des Wohnraumvermittlungsgesetzes von 1971. Auch die technischen Mittel und Vertriebskanäle haben sich geändert. Die Einführung des BTX 1984 mit ersten Möglichkeiten, in Immobilienbeständen online zu suchen oder Videokonferenzen abzuhalten. Die Anzeigenpreise der Tageszeitungen, die Ende der 90er Jahre extreme Höhen erreichten und die Makler scharenweise ins Internet bzw. zu den Portalen trieben und die heute noch über den Onlinepreisen liegen. Die Schreibautomaten in den 70ern, die bezahlbare mobile Telefonie Anfang der 90er und die Einführung der digitalen Fotografie scheinen dabei aus heutiger Sicht nicht besonders revolutionär gewesen zu sein, waren es aber zu den jeweiligen Zeiten sehr wohl. Sie haben die Arbeit der Immobilienmakler im Grunde nach vorne gebracht. Auch jetzt gibt es Veränderungen. Nur könnten diese tatsächlich eine Gefahr für die Immobilienmakler

darstellen. Makler lassen sich verstärkt auf einen Wettbewerb mit den PropTech-Firmen ein. Den können sie höchstwahrscheinlich nicht gewinnen. PropTech-Firmen revolutionieren den Markt. Sie bieten ein breit gefächertes Dienstleistungsprogramm an, das auch vermeintliche Maklerleistungen ersetzen kann. Dabei gibt es etwa reine Serviceanbieter, Verkaufsberater/-manager und Immobilienportale. Hierbei sind im Servicebereich Bewertungsportale, Videoerstellung, Fotobearbeitung, Grundrissopti-

„Die unterschiedlichen Interessen der Parteien zusammenzubringen und Probleme kreativ zu lösen, ist eine Aufgabe, die keine PropTech-Firma je bewerkstelligen können wird.“

mierung, virtuelle Besichtigungen, Homestaging, Onlinefinanzierer und viele weitere zu nennen. Einige dieser Anbieter werben mit einer professionellen Bewertung und der anschließenden Suche nach dem geeigneten Makler. Dass dabei nicht der beste gesucht wird, sondern ausschließlich der Makler, der bereit ist, eine hohe Summe für den Kontakt zu zahlen, ist leider Teil der Wahrheit. Immobilienportale sind Marktplätze, die allen Marktteilnehmern die Gelegenheit bieten, sich zu

präsentieren. Dort werden Produkte wie Bewertung, Finanzierungen usw. oft über Drittanbieter angeboten. Darüber hinaus besteht bei den Immobilienportalen jedoch das unterschwellige Bestreben, auch an den Transaktionsprovisionen beteiligt zu werden oder gar die Maklertätigkeit online zu übernehmen. Aus diesen Entwicklungen ergeben sich Veränderungen und Herausforderungen, denen sich der Immobilienmakler stellen muss. Getrieben durch einen vermeintlichen Verkäufer- bzw. Vermietermarkt konzentrieren sich viele Makler in ihrer Aufgabenstellung auf den Verkäufer und präsentieren sich als die besten Immobilienbewerter, Videoersteller, Fotokünstler, Texter und Besichtigungsbegleiter. Ein regelrechter Wettbewerb unter den Maklern ist in dieser Beziehung bereits entbrannt. Die Aufgaben können aber früher oder später die PropTech-Firmen besser und billiger. Verkäufer, die davon überzeugt sind, dass sich die Maklertätigkeit hierauf beschränkt, werden diese Maklerleistung nicht mehr in Anspruch nehmen wollen.

Wie sieht die Lösung aus?

Immobilienmakler müssen sich auf ihre eigentliche Kernaufgabe konzentrieren. Sie sind der Einigung zwischen Verkäufer/Vermieter und Käufer/Mieter verpflichtet, ob, wie in vielen Ländern üblich, durch einen Anbietermakler und einen Suchmakler, die miteinander das Ziel verfolgen, gemeinsam einen Weg zur Einigung zu finden, oder, wie in Deutschland üblich, durch einen so genannten Doppelmakler, der neutral und professionell die

Harald Blumenauer,
Geschäftsführer Blumenauer Consulting



Interessen von beiden Parteien versucht unter einen Hut zu bringen.

Meist liegen die Interessen der Parteien diametral auseinander, und diese Hürde zu überwinden, die unterschiedlichen Auffassungen zueinander zu führen und Probleme durch kreative Lösungsansätze zu überwinden, ist eine Aufgabe, die kein Internet und keine PropTech-Firma je bewerkstelligen können wird. Denn hierbei ist eine gute fachliche Ausbildung, viel Erfahrung, spontane Kreativität, Orts- und Objektkenntnis und nicht zuletzt die Fähigkeit, die Menschen in ihren Eigenheiten und Unterschiedlichkeiten zu verstehen, notwendig. Dabei brauchen die neuen Möglichkeiten der Bewertung, Präsentation und Kommunikation nicht außer Acht gelassen zu werden, ganz im Gegenteil: Sie nicht einzusetzen wäre ein Fehler. Sie unterstützen die Maklertätigkeit in einer nie da gewesenen Form und geben Zeit, sich auf das Wesentliche der Aufgabe zu konzentrieren. Sie sind aber nur Hilfsmittel zur Unterstützung der eigentlichen Aufgabe. Immobilienmakler sollten sich nicht auf diese Leistungen reduzieren lassen! Insofern hat der Beruf des Immobilienmaklers Zukunft, wenn er sich nicht durch die Veränderungen beeindruckt lässt. Denn die Interessen der einzelnen Parteien werden immer unterschiedlich bleiben, und es ist eine anspruchsvolle Arbeit, diese zusammenzuführen. Diese Aufgabe sollte wieder in den Mittelpunkt ihrer Leistung gestellt und entsprechend kommuniziert werden. Von jedem Einzelnen und den Immobilienverbänden.

Alles einfach.

Einfach alles.

Das webbasierte ERP-System.

Haufe-FIO axera eröffnet Wohnungs-
unternehmen und Immobilienverwaltungen
alle Möglichkeiten der zukunftsweisenden
Web-Technologie.

- höchste Datensicherheit nach Bankenstandard
- orts- und geräteunabhängiges Arbeiten
- schnelle Anpassung an wechselnde Anforderungen

Sicher. Modern. Zukunftsfähig.

Die besten Marketingkonzepte

Im Rahmen der Expo Real wurden, wie es Tradition ist, die Preisträger des – einst von dieser Zeitschrift ins Leben gerufenen und jetzt von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) verliehenen – „Immobilien-Marketing-Awards“ geehrt.

Auch in diesem Jahr reichte das Spektrum von innovativen Online-Marketing-Konzepten über klassische Offline-Konzepte bis hin zu interessanten Low-Budget-Ansätzen.

KATEGORIE WOHNEN: DEUTSCHE WOHNWERTE/CADMAN MIT „HOMERUN“ Gewinner in der Kategorie „Wohnen“ ist die Deutsche Wohnwerte, als Projektentwickler für hochwertige Wohnquartiere, mit dem Marketingkonzept für das Wohnquartier Homerun in Mannheim. Mit der qualitativen Entwicklung und Erschließung der Konversionsflächen „Turley Barracks“ kommt Leben auf das 2,6 Hektar große Areal der ehemaligen US-Kasernen in innerstädtischer Lage von Mannheim. Hier entsteht mit Homerun ein neues urbanes Wohnquartier mit zirka 200 Wohneinheiten. Homerun bietet eine vielfältige Architektur mit vier Gebäudetypologien, die unterschiedliche Haus- wie auch Wohnformen abbilden. Dabei wird das für Mannheim typische städtebauliche Leitmotiv des Quadrats auch von der Architektur aufgegriffen.

In Zusammenarbeit mit der Agentur Cadman aus Düsseldorf wurde ein Marken- und Kommunikationskonzept entwickelt sowie relevante Kommunika-

tionsmaßnahmen definiert. Die gesamte Konzeption und die Gestaltung der Kommunikationsmittel greifen die Assoziation zum Baseball-Thema auf und führen mit stimmigem, wertigem Design die Symbolik des Logos fort.

Der Markencharakter von Homerun wurde aus seinen realen Eigenschaften entwickelt. Das Konzept steht für sportlichen Wettkampf, überträgt das positive Siegesgefühl auf die Wohneinheiten und wird so doppelt zur Aufforderung: einerseits, endlich „zuhause ankommen“, andererseits als Startschuss des nun beginnenden Runs auf die limitierten Wohnungen. Durch die starke Emotionalität der Marke Homerun und den hohen Qualitätsanspruch an sämtliche Kommunikationskanäle sowie zahlreiche Kundenbindungsmaßnahmen wird Vertrauen aufgebaut, das über den gesamten Verlauf des Bauvorhabens besteht.

KATEGORIE GEWERBE: STRABAG/BRANDED ADDRESSES MIT „WATERMARK“ Gewinner des Awards für die Kategorie „Gewerbe“ sind die Hamburger Immobilienwerber von Branded Addresses, Leadagentur für das Watermark. Der 70m hohe und 18-geschossige Büroturm entsteht in prominenter Elblage der HafenCity und

Initiatoren, Partner,
Preisträger des Immobilien-Marketing-Awards
am Stand der ECE auf
der Expo Real.





Mit Ogulo wurde ein innovatives System prämiert. Links drei der Preisträger, rechts Jury-Mitglied Klaus Striebich, ECE.

wird zukünftig das Metropolenbild der Hansestadt bereichern. Verantwortliche Entwickler sind die Strabag Real Estate GmbH sowie die ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, das Architektenteam bilden Störmer Murphy and Partners. Basierend auf dem elitären Hafenstandort sowie einer internationalen Vermarktungsausrichtung entwickelte Branded Addresses für das zukünftige Gebäude einen englischen Markennamen: Der Ausdruck „Watermark“ steht ursprünglich für eine Wasserstandsmarkierung; als Wasserzeichen eines Papiers unterstreicht der Begriff die hochwertige Korrespondenz zwischen Geschäftspartnern.

Die Wahl eines neuen Unternehmensstandorts wird von der Unternehmensspitze entschieden, ist mit anderen Worten Chefsache. Sämtliche Kommunikationsmaßnahmen für das Watermark sind entsprechend zielgruppenaffin ausgerichtet. Das Objekt ist geschaffen für die Wirtschaftskapitäne der Weltmärkte, dementsprechend erlebt der Immobilien-Interessent das Watermark aus Sicht eines ersten Kapitäns auf großer Fahrt. Das Gebäude avanciert gedanklich zu einem modernen Großschiff, mit dem die globalen Ziele eines internationalen Konzerns angelaufen werden.

Der Claim „Ein Wappen von Hamburg“ ist ein klares Bekenntnis zum Standort mitsamt seiner langen Schiffs- und Hafenhistorie. Die Textansprache ist an nautische Kommandos angelehnt und rückt so auch die Objektabbildungen in die gewünschte kommunikative Ebene der Entscheideransprache. Dies geschieht sehr gelungen sowohl offline im klassischen

Print – dazu zählen eine Vermarktungsbroschüre, ein Logbuch sowie eine Videobroschüre – als auch im Web. Online ist das Watermark wahlweise an Bord oder zu Land erlebbar, ein gelungener Marketingschachzug von Branded Addresses, der aus Objekt und Lage zwei Angebote macht. Das Beste beider Welten ergibt dann wieder eins: ein höchst begehrtes Objekt, das hinter seiner klassisch eleganten weißen Keramikfassade insgesamt 16.000 Quadratmeter Bruttogrundfläche (BGF) Raum für international agierende Unternehmen bietet.

KATEGORIE SMALLER BUDGET: VANDENBERG IMMOCONSULT MIT „BOSCO“ Mit dem Award in der Kategorie „Low Budget“ wurde Vandenberg Immoconsult GmbH mit seinem Projekt Bosco geehrt. Bosco (italienisch: Wald) ist ein gepflegter Altbau mit zeitgeistig-nachhaltigem Flair im Kultviertel Kreuzberg, das bisher nicht unbedingt als der perfekte Ort bekannt war, um zur Ruhe zu kommen. Und doch steht das Projekt für genau dies: Die 36 Wohneinheiten sind ein Ort für Singles, junge Paare und jung gebliebene Best Ager, um den Trubel der City hinter sich zu lassen und zur Ruhe zu kommen.

Die Entwicklung eines innovativen Storytelling-Ansatzes, gepaart mit einem illustrativen visuellen Auftritt, perfekt zugeschnitten auf konkrete Zielgruppen, der Markenaufbau inklusive Logo sowie die Kreation verschiedener Maßnahmen trugen zur emotionalen Aufladung des Projektes bei. Eine umfassende Kommunikationsstrategie verzahnte diverse Werbemittel und Maßnahmen miteinander

(Online-Auftritt, Print-Exposé, Anzeigen, Wohnungskonzept Musterwohnung) und erzeugte eine kommunikative Gesamtwirkung, die dem Ort als Sinnbild für nachhaltige Entwicklung gerecht wird.

KATEGORIE ONLINE-MARKETING: OGULO

Der Award in der Kategorie „Online-Marketing“ geht an den Mediendienstleister Ogulo. Das innovative System befähigt Immobilienanbieter dazu, selbstständig und kosteneffizient ihr Immobilienportfolio mit virtuellen Rundgängen zu versehen. Hierzu bietet Ogulo seinen Kunden ein entsprechendes Equipment zur Aufnahme von 360°-Fotos an sowie die Software zur problemlosen Zusammenstellung der 360°-Fotos zu einem virtuellen Immobilienrundgang.

Mit dem integrierten Passwort- und Statistiktool kann der Immobilienvermittler bei der virtuellen Begehung seiner Immobilien einerseits die Privatsphäre des Bewohners schützen und andererseits nachvollziehen, wer wie lange und wie oft sich die Immobilie in welchem Raum zu welcher Uhrzeit virtuell angeschaut hat. „Objektbesichtigungen sind für die Immobilienbranche mit einem riesigen zeitlichen Aufwand verbunden. Mit Ogulo kann“, so Laudator und Jurymitglied Klaus Striebich, Managing Director Leasing der ECE Projektmanagement, „der Makler erkennen, wer wirklich interessiert ist, und mit den zwei oder drei ‚heißen‘ Kandidaten die Besichtigung machen.“

Ein besonderes Highlight ist das Ogulo® | Meeting, mit dessen Hilfe der Anbieter einen oder auch mehrere Interessenten gleichzeitig durch die Immobilie online führen und mit diesen via Chat- oder Telefonkonferenz kommunizieren kann. Weitere Funktionen, wie das Schönwetter-Tool oder das virtuelle Homestaging, runden den Service adäquat ab. «

Udo Renner, Geislingen und Dirk Labusch, Freiburg

Wohnungseigentum in die Köpfe bringen

Die Diskussion um bezahlbare Mietwohnungen geht zulasten möglicher Förderwege bei der Bildung von Wohneigentum. Hier will der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter DDIV aktiver werden. Ein Gespräch mit **Wolfgang D. Heckeler**, **Steffen Haase** und **Martin Kaßler**.

Das Verfahren um den Sach- und Fachkundenachweis ist ja nun durch. Es war für die Außenwelt überraschend, dass der Kompromiss auf einmal kam ...

Heckeler: Keineswegs. Wir hatten das erwartet, da wir als hauptsächlicher Treiber unablässig dafür geworben haben. Aber es stimmt, es gab Verbände, denen der Glaube bereits abhandengekommen war. Uns war immer bewusst: Kommt dieses Gesetz, wird die Tätigkeit des Verwalters aufgewertet. Das war unser Ansporn.

Haase: Andere Verbände sprechen von einem jahrzehntelangen Kampf, einer 90-jährigen Kernforderung die nun umgesetzt wird. Wir sagen lieber, mit Vorlage des Zuck-Gutachtens 2011 haben wir erfolgreich unsere Interessen vertreten.

Welche anderen Themen stehen auf der Agenda des DDIV?

Heckeler: Wir wollen einen eigenen Ausbildungsberuf. Ebenso stehen auf unserer Agenda Image und Vergütung des Immobilienverwalters. Ein anderes wichtiges Thema ist, Wohneigentum stärker in die Köpfe der Politik zu bringen. Es darf nicht sein, dass die Politik nur noch über Gemeinnützigkeit, sozialen Wohnungsbau und Mietpreisbremse nachdenkt. Die oft jungen Leute, die sich den Erwerb von Wohneigentum vorstellen können, sind ein wichtiger Pfeiler unserer Gesellschaft. Gerade hier sollte mehr gefördert werden.

Es geht also um eine neue Form der Eigenheimzulage?

Kaßler: Wir nennen das Selbstnutzer-Freizugsprämie. Hinter dem Begriff steckt eine Entlastung von Schwellenhaushalten. Es sind oft Familien, die sich entscheiden, im Wohneigentum zu leben. Das hat durchaus Effekte auf den Mietmarkt, der punktuell entlastet werden kann. Auch ein zinsgünstiges Nachrangdarlehen wäre eine gute Möglichkeit. Wir sehen hier eine neue Aufgabe der KfW, dass es Darlehen dort gibt, wo das notwendige Eigenkapital fehlt. Wir versetzen damit Familien frühzeitig in die Lage, Vermögen aufzubauen. Wenn wir hier nicht handeln, verlieren wir aufgrund steigender Baupreise eine ganze Generation im Wohneigentum – die Folgen wären katastrophal: Eigentum nur noch für hohe Einkommensschichten. Uns würde die Balance der Gesellschaft wegbrechen und sozialer Unfrieden wäre eine Folge davon.

Was ist mit dem Thema WEG-Reform?

Haase: Wir hatten deutliche Signale aus der Politik erhalten, hier Lösungen anzubieten. Deshalb arbeiten wir bereits seit zwei Jahren an diesem Thema und haben es gemeinsam mit Experten auch auf dem 24. Verwaltertag diskutiert (siehe Kasten).

REFORMGEDANKEN ZUM WOHNUNGSEIGENTUMSGESETZ (WOEIGG)

Das Gesetz ist mittlerweile 65 Jahre alt und erscheint in etlichen Punkten nicht mehr zeitgemäß. Der DDIV stellt es daher auf den Prüfstand, warnt jedoch vor „Reform-Aktivismus“. Das Ziel einer Reform sollte es sein, die Komplexität des WoEigG im Sinne der Immobilienverwaltungen, Eigentümer und Gerichte nachhaltig zu reduzieren. Nachfolgend dazu einige Überlegungen:

Entscheidungsfindungsprozesse flexibilisieren

Energetische Sanierungen erhöhen den Abstimmungsbedarf innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft (WEG). Damit die Energiewende im Gebäudebestand vorangetrieben wird, bedarf es rechtssicherer Beschlüsse. Unsicherheiten über Abgrenzungsfragen führen bislang oftmals dazu, dass energetische Sanierungen in Eigentümergeinschaften nur schleppend umgesetzt werden. Die Herabsetzung und Angleichung der erforderlichen Quoren oder die Einführung eines nachträglichen Zustimmungsverfahrens sind praxisnahe Alternativen, um die Willensbildung zu erleichtern. Eigentümer, die bei Versammlungen nicht

anwesend waren, könnten zudem durch ein nachträgliches Zustimmungsverfahren zur Stimmabgabe aufgefordert werden.

Gesetzliche Regelung zum Beginn der Rechtsfähigkeit einer WEG

Über den Beginn der Rechtsfähigkeit der WEG gibt es nach wie vor keine Regelung im WoEigG. Nach der aktuellen Rechtsprechung beginnt die Rechtsfähigkeit mit Übergabe inklusive Vormerkung. Da die werdende WEG und der Beginn ihrer Rechtsfähigkeit von hoher Praxisrelevanz sind, sollten hier unterschiedliche Ansatzpunkte detailliert analysiert werden, um eine rechtssichere und zufriedenstellende Regelung im WoEigG zu schaffen.

Heterogene Eigentümerstrukturen berücksichtigen

Rechtliche Rahmenbedingungen und Vereinbarungen sehen die Unterschriftenregelungen für Protokolle und die persönliche Anwesenheit der Eigentümer vor. Digitale Lösungen oder der Einsatz moderner Videotechnik könnten es erleichtern, Beschlüsse zu fassen und diese zu verbreiten.

ZUR DEN PERSONEN

Wolfgang Heckeler (links), Präsident des DDIV

Steffen Haase (rechts), Vizepräsident des DDIV

Martin Kaßler (2. von links), Geschäftsführer des DDIV



Der Sach- und Fachkundenachweis für Verwalter wird Pflicht. Jetzt drängen andere Aufgaben.

Heckeler: Ein wichtiges Ziel ist auch die Mitgliedergewinnung. Immerhin konnten wir die Mitgliederzahlen in unseren Landesverbänden in den letzten Jahren nahezu verdoppeln. Heute sind 2.100 Unternehmen Mitglied in unseren Landesverbänden. Und wir wachsen weiter.

Wie haben Sie das erreicht?

Heckeler: Durch die professionelle Arbeit von Landesverbänden und Dachverband. Ein großes Ziel ist dabei immer, den Mehrwert für die Mitglieder zu erhöhen und die verbandspolitische Ausrichtung zu schärfen. Zuletzt haben wir einen Beirats-Newsletter kostenfrei aufgelegt und somit ein neues Kundenbindungselement geschaffen.

Die Gewinnung von qualifiziertem Nachwuchs bleibt ja auch ein Thema. Wie wollen Sie das angehen?

Haase: Viele Verwaltungsbetriebe dürfen im IHK-rechtlichen Sinne nicht ausbilden. Hier setzen wir an. Auch müssen wir mehr Einsteiger- und Umsteigerqualifizierungen schaffen. Jeder Verwalter sucht doch Buchhaltungskräfte. Die gibt es zwar am Markt im großen Umfang, aber

lassen Sie mal eine Buchhaltungskraft eine WEG-Abrechnung machen, das endet im Desaster. Hier können wir Zusatzqualifizierungen bieten, etwa die „Buchhaltungsfachkraft für die Immobilienverwaltung“.

Heckeler: Wir haben ein Projekt gemeinsam mit der EBZ, die so genannte Klimaverwalter-Akademie, wo es darum geht, eine Online-Plattform zu installieren, die möglichst die Themenbereiche abdeckt, die der Immobilienverwalter benötigt, um am Markt erfolgreich zu sein. Da, wo er Weiterbildungsbedarf sieht, werden wir ihn anbieten. Wir möchten weg vom Gießkannenprinzip, wir möchten hin zum fokussierten Prinzip, nur noch die Angebote in der Branche zu unterbreiten, die wirklich nachgefragt werden.

Warum heißt das Klimaverwalter?

Kaßler: Der Gesetzgeber weiß genau, dass die Energiewende perspektivisch nur geschafft werden kann, wenn Eigentümergemeinschaften mitziehen. Aber wir haben dort nur eine Sanierungsquote von 0,6 Prozent jährlich. Mit dem Gesetzgeber gemeinsam wollen wir erfolgreicher sein, damit die Klimaschutzziele umgesetzt werden können.

Wie lange wird es gehen, bis das Thema umgesetzt ist?

Haase: Im besten Fall dauert es etwa zehn bis 15 Jahre.

Eine der großen Herausforderungen für Verwalter ist das Thema Digitalisierung. Wie kann der DDIV seine Mitglieder da voranbringen?

Kaßler: Wir haben dazu eine Umfrage gemacht, die gezeigt hat, dass die Mehrheit der Verwalter zu diesem Thema noch „hingetragen“ werden muss. Wir wollen uns darauf fokussieren, Verwaltern bei der Optimierung unternehmenseigener Prozesse Unterstützung zu bieten, den digitalen Austausch auszubauen und sich der Digitalisierung insgesamt zu stellen.

Bald nun ist wieder diese wunderbare Wahlkampfzeit ...

Heckeler: Wir werden wieder unsere Expertise in den nächsten Bundestagswahlkampf einbringen. Wir arbeiten daran, dass das Thema Wohneigentum in den Wahlprogrammen wieder eine stärkere Rolle spielen wird. «

Dirk Labusch, Freiburg

Konkurrenz für Verwalter! Tatsächlich?

Der deutsche Immobilienmarkt boomt – das führt zu neuen Angeboten auf dem Verwaltermarkt. Dienstleistungsbüros kümmern sich um die vollständige Immobilienverwaltung für vermögende Privatpersonen. Wie ernst zu nehmen ist die Konkurrenz?

Die neuen Dienstleistungsbüros übernehmen Dienstleistungen für Privatpersonen, Familien sowie Anwaltskanzleien, Steuerberater und Family Offices. Und bieten in diesem Rahmen auch Aufgaben eines klassischen Immobilien-Mietverwalters an.

„Wir verwalten für unsere Kunden alle Immobilien, ob eigengenutzt oder fremdvermietet, überwachen die Zahlungseingänge, erledigen fällige Ausgaben, kümmern uns um anfallende Reparaturen und erstellen die jährlichen Nebenkostenabrechnungen. Bei einem Mieterwechsel wickeln wir auch die Neuvermietung ab, erstellen und verwalten die Mietverträge. Alle anfallenden Zahlungen wickelt das Büro über ein Treuhandkonto ab und verrechnet die Gesamtsumme am Monatsende“, so Norbert Kettner, Geschäftsführer der Private Office GmbH.

Darüber hinaus unterstütze man die Kunden bei der Suche nach geeignetem Personal für Reinigungs- oder Gartenarbeiten. Alle laufenden Korrespondenzen – mit Mietern, Dienstleistern oder Personal – betreue das Dienstleistungsbüro, erläutert er. Und sieht schon die klassischen Immobilienverwalter an Bedeutung verlieren.

KEINE KLASSISCHE WEG-VERWALTUNG Doch gemacht: Man bietet zwar Mietverwaltung an, die klassische WEG-Verwaltung jedoch nicht. Allerdings versteht man den Dienstleistungsauftrag ansonsten durchaus als umfassend. So werden bei Bedarf weiterführende Services für die Kunden zusammengestellt: Das Büro kümmert sich um die private Krankenversicherung, die Kfz-Versicherung und überhaupt um alle Verträge rund ums eigene Wohnen wie Telefon, Strom, Gas oder Internet.

Neben diesem Angebot vermittelt das Dienstleistungsbüro etwa auch Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Steuerberater und Stilberater. Dabei stellt das Dienstleistungsbüro seinen Kunden einen elektronischen Dokumentenservice zur Verfügung. So haben diese die Möglichkeit, alle wichtigen Papiere, wie Ausweisdokumente, Führerschein oder Versicherungskarten, immer in elektronischer Form dabeizuhaben. Das Abrufen dieser Dokumente erfolgt online am Laptop oder unterwegs mit dem Smartphone mithilfe der Private-Office-App.

FAZIT: EIN POSITIVER ANSTOSS IN RICHTUNG MODERNISIERUNG Verwaltungsangebote für Privatpersonen erobern in zunehmendem Maß den Markt. Das zeigt deutlich: Aufgrund der vollständigen Bündelung der privaten Administration und des Umfangs der zusätzlichen Services können jene Mega-Dienstleister in einer Zeit, in der die Qualifikationsstandards für Immobilienverwalter noch nicht umgesetzt sind, tatsächlich zu einer echten Konkurrenz für die bestehende Verwaltungsbranche werden. Natürlich ist ihr Geschäftsfeld an sich ein anderes. Aber solche Dienstleistungsbüros setzen interessante Impulse.

Der zunehmende Wettbewerb auf dem Markt sorgt damit möglicherweise für einen positiven Anstoß in Richtung Modernisierung, Flexibilisierung und Digitalisierung der Verwaltungsbranche. Vielleicht wird der Verwalter von morgen zumindest einige der Aufgaben mit übernehmen, die der Family-Office-Dienstleister anbietet. Stilberatung muss es ja nicht unbedingt sein... «

Redaktion „Immobilienwirtschaft“, Freiburg



Verwalter gießt Blumen. Wenn die Dienstleistungsbreite zunimmt, könnte das ein Szenario für die nähere Zukunft sein ...

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Überhöhte Provisionsvereinbarung: Bindung des Vorkaufsberechtigten an Maklerklausel

Ist im Kaufvertrag die Zahlung einer unüblich hohen Maklerprovision vereinbart und ist der Vorkaufsberechtigte im Fall der Ausübung des Vorkaufsrechts deshalb nicht verpflichtet, sie in vereinbarter Höhe zu erstatten, braucht er auch nicht eine auf die übliche Höhe reduzierte Provision zu zahlen. Etwas anderes gilt, wenn die Verpflichtung zur Zahlung einer Maklerprovision Bestandteil des Vertrags zwischen dem Verkäufer und dem Erstkäufer ist. BGH, Urteil vom 12. Mai 2016 – I ZR 5/15

SACHVERHALT: Der Beklagte Abel und sein Bruder haben ihre verstorbene Mutter zu gleichen Teilen beerbt. Der Nachlass bestand im Wesentlichen aus dem Hausgrundstück. Der Bruder des Beklagten beauftragte die Klägerin (Maklerin) mit der Vermittlung eines Kaufinteressenten für seinen hälftigen Erbteil. Mit Erbteilkaufvertrag wurde durch Vermittlung des Maklers der Anteil am Nachlass an Herrn S. als Käufer zum Preis von 260.000 Euro veräußert.

Der verkaufte Erbanteil wurde dem Käufer mit sofortiger dinglicher Wirkung übertragen. Im Kaufvertrag hieß es, dass der Vertrag durch den Makler zustande gekommen sei, dass der Käufer sich verpflichte, an diesen ein Maklerhonorar zu zahlen, und dass dieses Honorar im Falle der Ausübung des Vorkaufsrechts ebenfalls verdient und vom Vorkaufsberechtigten zu zahlen sei.

Der vorkaufsberechtigte Abel übte gegenüber dem Käufer, Herrn S., sein gesetzliches Vorkaufsrecht aus. Die von dem Makler geforderte Maklerprovision bezahlte er als Vorkaufsberechtigter aber nicht. Der BGH hat die Zahlungsverweigerung letztlich genehmigt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Nach dem BGH kommt es im Streitfall darauf an, ob die vom Käufer, Herrn S., in dem Kaufvertrag übernommene Verpflichtung zur Zahlung einer Maklerprovision wesensgemäß mit zu diesem Vertrag gehört hat. Das wäre aber nur dann so gewesen, wenn sich die Maklerkosten im üblichen Rahmen gehalten hätten. Das ist nicht der Fall.



Vorkaufsrecht: Weniger ist am Ende mehr für den Makler.

Die im Kaufvertrag vom Käufer übernommene Maklerprovision in Höhe von 11,44 Prozent brutto des vereinbarten Kaufpreises übersteigt, so die Richter, das für Grundstückskaufverträge übliche Maß. Zwar ist durch die Ausübung des Vorkaufsrechtes auch ein gesetzliches Schuldverhältnis zustande gekommen, und die Pflicht zur Zahlung der Provision des vorkaufsberechtigten Beklagten war auch Bestandteil des zwischen dem Abel und dem Käufer zustande gekommenen Kaufvertrags. Hier steht dem Makler aber deshalb kein Anspruch auf Maklerlohn zu, weil die getroffene Provisionsvereinbarung unüblich hoch war und deshalb weder in der vereinbarten Höhe noch in einem auf das übliche Maß reduzierten Umfang gegenüber dem Beklagten wirkte.

Die Provisionszahlungspflicht des beklagten Vorkaufsberechtigten setzt nach § 464 Abs. II BGB voraus, dass diese Bestandteil des Hauptvertrags zwischen dem Verkäufer und dem Erstkäufer ist. Diesem Erfordernis entspricht zwar die im Kaufvertrag getroffene Regelung. Da aber diese im Vertrag getroffene Regelung sich nicht im üblichen Rahmen gehalten hat, konnte diese den vorkaufsausübenden Beklagten nicht wirksam verpflichten.

Die Höhe der Provision lässt sich auch nicht damit rechtfertigen, dass der Makler Leistungen erbracht hat, die über die übliche Tätigkeit eines Maklers hinausgingen. Die Beschaffung eines Grundrisses gehört ebenso zu den typischen Leistungen eines Maklers wie die Erstellung einer Mieterliste und die Erstellung eines Verkehrswertgutachtens.

Nach der höchstrichterlichen Rechtsprechung gehören Bestimmungen über die Verteilung der Maklerkosten, die sich nicht im üblichen Rahmen halten, wesensgemäß nicht zum Kaufvertrag und verpflichten daher nicht den Vorkaufsberechtigten. Zu Recht geht der BGH jetzt davon aus, dass dies auch für unüblich hohe Maklerprovisionen zutrifft.

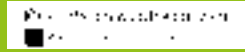
FAZIT: Die Fallgestaltung zeigt, dass der Makler mit einem Weniger besser fährt. Ist mit der Ausübung eines Vorkaufsrechts zu rechnen, muss eine Maklerklausel, die auch eine Bindung des Vorkaufsberechtigten an die Maklerprovision sicherstellen will, präzise und moderat formuliert sein. Insbesondere wichtig: Es ist nur eine ortsübliche Provision zu vereinbaren. «

Wohnungseigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Urteil des Monats: Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf Verwalter

Die Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf den Verwalter bedarf einer klaren und eindeutigen Vereinbarung. Wenn der Verwaltervertrag im Wesentlichen die Pflichten aus dem Gesetz wiedergibt, spricht dies gegen die Annahme, dass zusätzliche Pflichten auferlegt werden sollen.

LG Hamburg, Beschluss v. 21.03.2016, 331 S 71/15

FAKTEN: Bestandteil der Wohnanlage ist vorliegend auch eine Tiefgaragenanlage. Hinsichtlich der Wartung der Tiefgaragentore besteht ein Vertrag mit einem Fachunternehmen. Wegen eines Defekts eines Garagentors wurde das Fahrzeug der Mieterin eines Wohnungseigentümers beschädigt. Die Mieterin hat insoweit den Verwalter auf Schadensersatz in Anspruch genommen. Ihre Klage hatte allerdings keinen Erfolg.

Die Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf den Verwalter bedarf einer klaren und eindeutigen Vereinbarung. Im Verwaltervertrag waren lediglich die Pflichten des § 27 WEG wiedergegeben. Aus dieser Bestimmung ist jedoch eine Verkehrssicherungspflicht des Verwal-

ters gegenüber Dritten nicht herzuleiten. Wenn der Verwaltervertrag im Wesentlichen die Pflichten aus dem Gesetz wiedergibt, spricht dies gegen die Annahme, dass zusätzliche Pflichten auferlegt werden sollten.

Die weitere Tatsache, dass gerade ein gesonderter Wartungsvertrag mit einem Fachunternehmen besteht, spricht gegen eine entsprechende Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf den Verwalter. Die Toranlage wurde auch zeitnah vor dem Schadensfall überprüft. Insoweit durfte der Verwalter auch davon ausgehen, dass von dieser keine Gefahr ausgeht.

FAZIT: Zunächst ist bereits umstritten, ob den Verwalter überhaupt eine origi-

näre Verkehrssicherungspflicht trifft. Die herrschende Meinung nimmt dies an. Im Zusammenhang mit Pflichten des Verwalters rund um die Verkehrssicherung der Wohnanlage ist weiter zu differenzieren: Hat er die Verkehrssicherungspflicht nicht ausdrücklich übernommen, soll er Dritten gegenüber nicht haften – also insbesondere Mietern von Wohnungseigentümern oder Passanten. Hier haftet allein die Gemeinschaft. Diese Auffassung vertritt jedenfalls das LG Hamburg in seiner Entscheidung. Allerdings ist auch dies umstritten. Anderes gilt aber im Innenverhältnis zwischen Verwalter und Wohnungseigentümern. Hier haftet der Verwalter für die Verletzung von Verkehrssicherungspflichten.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

JAHRESABRECHNUNG

Verpflichtung zur Abrechnungserstellung – vollstreckbar?

Die Verurteilung des Verwalters einer Eigentümergemeinschaft zur Erstellung einer Jahresabrechnung nach § 28 Abs. 3 WEG für Kalenderjahre, in denen er die Verwaltung geführt hat, ist als Verurteilung zur Vornahme einer nicht vertretbaren Handlung durch Androhung von Zwangsmitteln zu vollstrecken.

BGH, Beschluss v. 23.06.2016, I ZB 5/16

FAKTEN: Der ausgeschiedene Verwalter wurde verurteilt, für die Gemeinschaft rückwirkend eine Jahresabrechnung aufzustellen. Freiwillig kam der Verwalter dieser Verpflichtung nicht nach. Deshalb kam es zur Zwangsvollstreckung gegen ihn. Die wurde als so genannte vertretbare Handlung beantragt: Eine zu beauftragende Hausverwaltung soll die Verpflichtungen des Verwalters erbringen – nach Auffassung des BGH aber der falsche Weg. Hat der Verwalter eine Abrechnung für Kalenderjahre aufzustellen, in denen er selbst die Verwaltung geführt hat, hat er auch für die Vollständigkeit der Belege einzustehen. Diese Verpflichtung kann nur er selbst erfüllen – und nicht ein Dritter.

FAZIT: Nach bislang herrschender Meinung war der titulierte Anspruch auf Erstellung von Jahresabrechnungen gegen den Verwalter nach der Bestimmung des § 887 ZPO als vertretbare Handlung zu vollstrecken. Nunmehr ist die Verpflichtung nach § 888 ZPO zu vollstrecken. Nicht ein Dritter kann daher gegen Kostenvorschuss mit der Erstellung der Abrechnungen beauftragt werden, der (Vor-)Verwalter selbst bleibt weiterhin in der Pflicht.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Voraussetzungen für einen Versammlungs-Ausschluss

Zwar kann ein Eigentümer vom weiteren Verlauf einer Eigentümerversammlung ausgeschlossen werden, wenn er deren Ablauf erheblich stört. Ein solcher Ausschluss muss allerdings den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit wahren.

AG Offenbach, Urteil v. 23.05.2016, 320 C 9/16

FAKTEN: Im Vorfeld einer Versammlung überprüfte die Verwaltung Vollmachten. Der Verwalter erteilte einem Eigentümer Hausverbot, weil der massiv gestört haben soll. Dieser Eigentümer hatte alle dort gefassten Beschlüsse angefochten. Seine Klage hatte Erfolg: Ein Ausschluss kommt nicht präventiv in Betracht. Notwendig ist, dass es kein milderes Mittel gibt, das den Störungen in gleicher Weise entgegenwirkt. Hierzu gehört neben der Begrenzung des Rederechts der nur zeitweise Ausschluss aus der Versammlung.

FAZIT: Stets ist der störende Eigentümer abzumahnern, am besten wiederholt. Es empfiehlt sich, dies zu protokollieren. Kommt es zu weiteren Störungen, kann der Eigentümer vorübergehend ausgeschlossen werden. Ein vollständiger Ausschluss von der Versammlung kommt nur in Betracht, wenn sämtliche Vormaßnahmen erfolglos blieben und der Ablauf bei weiterer Anwesenheit des Eigentümers erheblich gestört würde. Es ist zu empfehlen, Geschäftsordnungsbeschlüsse der Versammlungsteilnehmer herbeizuführen. Sonst könnte dem Verwalter hinsichtlich der Verfahrenskosten einer erfolgreichen Anfechtungsklage zumindest eine materiell-rechtliche Schadensersatzpflicht drohen.

KEINE BEEINTRÄCHTIGUNG

Hotel-Apartments als Flüchtlingsunterkunft

Die Nutzung von Apartments in einer als Hotel betriebenen Wohnanlage durch Flüchtlinge beeinträchtigt nicht über das Maß hinaus, das bei einer Nutzung des Eigentums typischerweise zu erwarten ist.

LG Braunschweig, Urteil v. 08.12.2015, 6 S 409/15

FAKTEN: Die Wohnanlage wird von einem Eigentümer als Hotel betrieben. Der Hotelbetreiber hat 50 Apartments von anderen Eigentümern gepachtet. Er hatte mit dem Land einen Vertrag geschlossen, wonach es bis zu 300 Flüchtlinge unterbringen könne. Die Teilungserklärung sieht vor, dass zur Ausübung eines Gewerbes in den Apartments die Zustimmung der Gemeinschaft erforderlich ist, die nur aus wichtigem Grunde verweigert werden kann. Zwei Eigentümer begehren auf dieser Grundlage die Untersagung einer Nutzung der Hotelapartments als Flüchtlingsunterkunft. Das Gericht gab diesem Anliegen jedoch nicht statt. Der Eigentümer durfte gemäß Teilungserklärung seine Wohnung auch an Feriengäste vermieten, auch über Internetdienste wie airbnb. Die Nutzung der Räume durch Flüchtlinge beeinträchtigt die Kläger nicht, denn eine über alles Maß hinausgehende beeinträchtigende anderweitige Nutzung liegt nicht vor.

FAZIT: Freilich war vorliegend zu berücksichtigen, dass die Wohnanlage als Hotel genutzt wird. Der Tatsache, dass der Standort des Hotels heruntergewirtschaftet würde, konnten sich die Richter nicht anschließen.

LADESTATION

Laden von Elektroauto: kein Anspruch auf Stromzuleitung

Ein Anspruch auf Leitungsverlegung nebst Montage einer Steckdose zum Laden eines Elektroautos in der gemeinschaftlichen Tiefgarage ergibt sich nicht aus § 21 Abs. 5 Nr. 6 WEG.

LG München I, Urteil v. 21.01.2016, 36 S 2041/15 WEG

FAKTEN: Ein Eigentümer beehrte zwecks Ladens seines Elektroautos die Abstimmung über einen Beschlussantrag, wonach auf seine Kosten vom Verteilerkasten in der Tiefgarage ein Kabel zu seinem Stellplatz geführt und dort eine Steckdose montiert wird. Der Antrag wurde mehrheitlich abgelehnt. Der Eigentümer hatte diesen Beschluss angefochten und die Verpflichtung zur Zustimmung beantragt. Seine Klage hatte keinen Erfolg. Die Maßnahme stellt eine bauliche Veränderung dar. Das Kabel würde Gemeinschaftseigentum werden. Die Eigentümer hätten damit jedenfalls die Instandhaltungsverpflichtung. Darauf müssen sie sich nicht einlassen. Die Eigentümer könnten einen frei zugänglichen Ladeplatz einrichten. Diese Entscheidung muss aber der Gemeinschaft überlassen bleiben.

FAZIT: Es könnte sich bei der von dem Eigentümer beehrten Maßnahme um eine Modernisierung im Sinne des § 22 Abs. 2 WEG handeln, doch kommt es darauf nicht an, weil sie keinen Anspruch des Einzelnen begründen würde.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

FAIRNESS IN VERSAMMLUNG

Anwaltliche Beratung für beide Seiten

Ist ein Rechtsanwalt im Auftrag der Eigentümergemeinschaft anwesend, der gegen die Interessen eines einzelnen Eigentümers tätig wird, so wird man dem Eigentümer, gegen den die Beratung gerichtet ist, die Begleitung durch einen eigenen Rechtsanwalt zugestehen müssen. Es verstößt gegen das Fairnessgebot und das gemeinschaftliche Rücksichtnahmegebot, wenn nur eine Seite anwaltlich beraten wird.

AG Schöneberg, Urteil v. 17.03.2016, 771 C 64/15

FAKTEN: Vorliegend ist in der Gemeinschaftsordnung geregelt, dass sich ein Eigentümer in der Versammlung nur durch den Verwalter oder einen anderen Eigentümer vertreten lassen kann. Eine Eigentümerin hatte offensichtlich unwirksame Baumaßnahmen in ihrer Wohnung durchgeführt. In der Versammlung war der von der Gemeinschaft beauftragte Rechtsanwalt anwesend. Für die Eigentümerin erschien ihr Anwalt. Die Beseitigung der baulichen Veränderungen wurde mehrheitlich beschlossen. Den Beschluss hat die Eigentümerin erfolgreich angefochten. Der Beschluss war wegen des unberechtigten Ausschlusses des Anwalts der Eigentümerin von der Versammlung für ungültig zu erklären. Ist ein Anwalt im Auftrag der Eigentümergemeinschaft anwesend, der gegen die Interessen eines einzelnen Eigentümers tätig wird, so wird man dem Eigentümer, gegen den die Beratung gerichtet ist, die Begleitung durch einen eigenen Rechtsanwalt zugestehen müssen. Es verstößt gegen das Fairnessgebot, wenn nur eine Seite anwaltlich beraten wird.

FAZIT: Die Anwesenheit von Beratern in der Eigentümerversammlung ist häufiger Streitpunkt in den Gemeinschaften. Grundsätzlich haben Berater von Eigentümern in der Versammlung nichts zu suchen. Diese Entscheidung verdeutlicht aber, dass im oben behandelten Fall etwas anderes gelten muss. Berater oder Dritte sind auch stets zu dulden, wenn es sich bei dem Eigentümer um eine besonders betagte/gebrechliche Person handelt, die die Tragweite der TOPs nicht einschätzen kann. Die Anwesenheit von Dolmetschern ist ebenso stets dann zu dulden, wenn der Eigentümer nicht ausreichend der deutschen Sprache mächtig ist.

VERWALTERNACHWEIS

Funktion der Unterzeichnenden muss erkennbar sein

Der formalisierte Nachweis über die Bestellung des Verwalters verlangt die Vorlage einer Niederschrift über den Bestellungsbeschluss mit zwei oder (bei Bestellung eines Verwaltungsbeirats) drei Unterschriften. Für das Grundbuchamt muss die jeweilige Funktion der unterzeichnenden Person feststellbar sein. Bei einem mehrköpfigen Verwaltungsbeirat genügt die der Unterschrift beigefügte Bezeichnung „Verwaltungsbeirat“ diesen Anforderungen nicht. Der Wortlaut von § 24 Abs. 6 Satz 2 WEG verlangt gerade die Unterschrift des Vorsitzenden oder seines Vertreters.

OLG München, Beschluss v. 30.05.2016, 34 Wx 17/16

NUTZUNGSFEHLVERHALTEN

Gutachterkosten sind vom Eigentümer zu erstatten

Länger andauernder Schimmelbefall in einer Wohnung birgt die Gefahr, dass dieser das Gemeinschaftseigentum an der betroffenen Wand befällt. In derartigen Fällen hat der Verwalter die erforderlichen Maßnahmen zur Gefahrenabwehr zu treffen und dabei insbesondere die Ursache für den Schimmelbefall zu erforschen. Dass er hierfür ein Gutachten für die Gemeinschaft in Auftrag gibt, ist nicht zu beanstanden. So sich herausstellt, dass allein ein Nutzungsfehlerverhalten für den Schimmelbefall ursächlich ist, hat der betreffende Eigentümer die Gutachterkosten zu tragen.

AG Waiblingen, Urteil v. 22.02.2016, 20 C 1896/15 WEG

EINLEGUNG VON RECHTSMITTEL

Urteil muss im Vorfeld bekannt sein

Soll über die Einlegung eines Rechtsmittels Beschluss gefasst werden, muss den Eigentümern im Vorfeld der Eigentümerversammlung zumindest der wesentliche Inhalt des Urteils bekannt gemacht werden. Den Eigentümern wurde im Vorfeld der Versammlung allein der entsprechende Beschlussvorschlag übermittelt. Daneben erhielten sie keinerlei Angaben zum ergangenen Urteil selbst. Sie waren im Vorfeld der Versammlung nicht über den Ausgang des Verfahrens unterrichtet worden.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 20.05.2016, 2-13 S 1/13

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Zahlungsverzug – Nachholrecht ordentlicher Kündigung

Eine ordentliche Kündigung ist nur möglich, wenn der Mieter schuldhaft handelt; deshalb hat der Mieter die Möglichkeit, sich auf unvorhersehbare wirtschaftliche Engpässe zu berufen. Es ist Sache des Mieters, im Einzelnen darzulegen und zu beweisen, dass er einen Zahlungsverzug aufgrund des Eintritts einer unvorhersehbaren wirtschaftlichen Notlage mangels Verschuldens nicht zu vertreten hat.

BGH, Urteil v. 20.07.2016, VIII ZR 238/15

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand seit vielen Jahren ein Mietverhältnis über zwei in einem Dreifamilienhaus gelegene Wohnungen. In den Monaten Mai bis Juli 2014 zahlte der Mieter lediglich einen Teil der Miete; im August stellte er die Mietzahlung ein. Die Vermieterin kündigte im Oktober 2014 wegen des zu diesem Zeitpunkt bestehenden Gesamtrückstands von 6.131,30 Euro beide Mietverhältnisse fristlos, hilfsweise erklärte sie die ordentliche Kündigung unter Beachtung der neunmonatigen Kündigungsfrist zum 31.07.2015. Die von der Vermieterin erhobene Räumungsklage wurde dem Mieter am 20.11.2014 zugestellt. Dieser beglich die Rückstände innerhalb der Schonfrist. Der BGH hatte zu entscheiden, ob und

unter welchen Voraussetzungen eine auf Zahlungsverzug gestützte Kündigung unwirksam wird.

Nach § 569 Abs. 3 Nr. 2 BGB wird eine auf Zahlungsverzug gestützte fristlose Kündigung unwirksam, wenn der Vermieter spätestens bis zum Ablauf von zwei Monaten nach Eintritt der Rechtshängigkeit des Räumungsanspruchs hinsichtlich der fälligen Miete und der fälligen Entschädigung nach § 546a Abs. 1 befriedigt wird. Das Nachholrecht besteht nicht, wenn der Vermieter – wie hier – neben der fristlosen Kündigung hilfsweise eine ordentliche Kündigung nach § 573 Abs. 2 Nr. 1 BGB erklärt. An dieser Rechtsprechung hält der BGH fest. Hier hat der Mieter die für den Entlastungsbeweis maßgeblichen Tat-

sachen nicht substantiiert dargelegt. Die Kündigung war somit wirksam.

FAZIT: Es ist Sache des Mieters, im Einzelnen darzulegen, dass er einen Zahlungsverzug aufgrund des Eintritts einer unvorhersehbaren wirtschaftlichen Notlage mangels Verschuldens nicht zu vertreten habe. Eine lückenlose Darstellung der Umstände, dass jede noch so entfernt liegende Möglichkeit eines Verschuldens ausgeschlossen erscheint, ist zwar nicht erforderlich. Jedoch muss der Mieter regelmäßig seine Einkommens- und Vermögensverhältnisse offenlegen und zu allen Umständen Stellung nehmen, die für einen behaupteten Ausschluss der Leistungsfähigkeit von Bedeutung sein können.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

BETRIEBSKOSTENUMLAGE IM GEWERBEMIETVERTRAG

Irrtum über Kalkulation

Die irriige Vorstellung des Vermieters, der vereinbarte Verteilungsschlüssel für die Umlage von Betriebskosten führe zur Deckung der ihm entstehenden Betriebskosten, rechtfertigt nicht die Vertragsanpassung gemäß § 313 Abs.2 BGB, weil eine fehlerhafte Kostenkalkulation in die Risikosphäre des Vermieters fällt.

OLG Düsseldorf, Urteil vom 01.12.2015, 24 U 64/15

FAKTEN: Im Gewerbemietvertrag ist vereinbart, dass die Betriebskosten nach dem Verhältnis der Mietflächen auf die Mieter umgelegt werden. Die Gesamtfläche ist im Vertrag mit 15.393,15 Quadratmetern und die auf den Mieter entfallende Fläche mit 4.585,72 Quadratmetern ausgewiesen. In der Gesamtfläche ist auch die Fläche der Tiefgarage mit berücksichtigt. Der Vermieter vertritt die Ansicht, dass auf die Tiefgarage so gut wie keine Betriebskosten entfallen. Deshalb müsse bei der Betriebskostenumlage die Gesamtfläche gekürzt werden. Das Gericht ist anderer Ansicht: Die Angaben im Mietvertrag sind eindeutig. Ein Verstoß gegen Treu und Glauben oder Änderung der Geschäftsgrundlage liegt ebenfalls nicht vor. Der Vermieter sei offensichtlich davon ausgegangen, dass der gewählte Verteilungsschlüssel zur Deckung der Betriebskosten führt. Diese Vorstellung habe sich als falsch erwiesen. Eine fehlerhafte Kostenkalkulation falle in die Risikosphäre des Vermieters.

FAZIT: Anders ist es nur, wenn der Mieter an der Kostenkalkulation beteiligt war oder sonst mit der Kalkulationsgrundlage zu tun hatte.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

AUFRECHNUNG KAUTION

Verjährte Ansprüche aus Nebenkostenabrechnung

Der Anspruch des Mieters auf Rückgabe einer Mietsicherheit wird erst fällig, wenn eine angemessene Überlegungsfrist abgelaufen ist und dem Vermieter keine Forderungen aus dem Mietverhältnis mehr zustehen, wegen derer er sich aus der Sicherheit befriedigen darf. Dem Vermieter ist es verwehrt, sich wegen bereits verjährter Betriebskostennachforderungen aus der Mietsicherheit zu befriedigen.

BGH, Urteil v. 20.07.2016, VIII ZR 263/14

FAKTEN: Der Mieter verpfändete dem Vermieter bei Mietbeginn im Jahr 2002 eine auf einem Kautionsparbuch eingetragene Forderung über 700 Euro. Das Mietverhältnis endete am 31.05.2009. Mit einer am 28.12.2012 eingereichten und am 21.02.2013 zu gestellten Klage nimmt der Mieter den Vermieter auf Pfandfreigabe und die Rückgabe des Sparbuchs in Anspruch. Der Vermieter verweigert die Pfandfreigabe und die Rückgabe des Sparbuchs mit der Begründung, dass ihm Nachzahlungsansprüche aus den Betriebskostenabrechnungen für diverse Jahre zustehen. Wegen dieses Betrags hat der Vermieter Widerklage erhoben. Der Mieter wendet ein, dass die Forderungen verjährt seien. Und dies zu Recht, so der BGH: Dem Vermieter ist es nach § 216 Abs. 3 BGB verwehrt, sich wegen bereits verjährter Betriebskostennachforderungen aus dem Pfandrecht zu befriedigen.

FAZIT: Mit Forderungen aus einer Betriebskostenabrechnung kann der Vermieter bei Ende des Mietverhältnisses gegen den Rückzahlungsanspruch aus der Kaution abrechnen. In dem zur Entscheidung stehenden Fall wurde das Mietverhältnis Ende Mai 2009 beendet. Zu diesem Zeitpunkt war noch keine der hier fraglichen Ansprüche verjährt. Daraus folgt, dass der Vermieter mit allen Nachzahlungsansprüchen hätte aufrechnen können, wenn der Mieter die Mietsicherheit nicht im Wege der Verpfändung einer Sparforderung, sondern als Barkaution erbracht hätte.

NOTWEGRECHT

Voraussetzungen für die Gewährung

Der Eigentümer eines Grundstücks hat keinen Anspruch auf Einräumung eines Notwegrechts, wenn ein Kraftfahrzeug in die Nähe des Grundstücks gelangen kann. Eine Zufahrt unmittelbar zum Grundstück ist nicht erforderlich. Zur ordnungsmäßigen Benutzung i. S. d. § 917 BGB zählt in der Regel die Möglichkeit, das Grundstück mit einem Kraftfahrzeug anzufahren. Es genügt, wenn ein Kraftfahrzeug in die Nähe des Hauses gelangen kann. Dies ist vorliegend der Fall, weil ein Fahrzeug am Fuß der Treppe halten kann und dort die Möglichkeit zum Be- und Entladen besteht.

BGH, Urteil v. 22.01.2016, V ZR 116/15

VERTRAGSERWEITERUNG

Hier ist Schriftform erforderlich

Die Überlassung eines Kellerraums steht in einem sehr engen Zusammenhang mit der Nutzung der übrigen Mieträume. Wird dem Mieter nach Abschluss des Mietvertrags ein Kellerraum ohne zusätzliches Entgelt überlassen, so erfolgt dies somit in der Regel nicht auf Grund einer selbstständigen Leihe, sondern im Wege der Erweiterung des Mietvertrags. Dass die Parteien für die Überlassung des Kellers kein zusätzliches Entgelt vereinbart haben, ist von untergeordneter Bedeutung. Für eine solche Vereinbarung ist die gesetzliche Schriftform zu beachten.

OLG Frankfurt/M., Urteil vom 27.04.2016, 2 U 9/16

BETRIEBSKOSTEN

Pauschale versus Vorauszahlung

Die Meinung eines Mieters, er habe mangels eindeutiger Vereinbarung im Mietvertrag überhaupt keine Betriebskosten zu zahlen, ist falsch. Für eine wirksame Umlage der angefallenen Betriebskosten genügt es, wenn sich aus dem Mietvertrag ergibt, dass der Mieter für die Betriebskosten einen bestimmten Betrag zu bezahlen hat. Es ist unschädlich, wenn in dem Formularmietvertrag sowohl die Variante „Betriebskostenpauschale“ als auch die Variante „Betriebskostenvorauszahlung“ angekreuzt ist und die Betriebskosten nicht näher bezeichnet sind.

BGH, Beschluss v. 07.06.2016, VIII ZR 274/15



SPAREN SIE ZEIT UND STREIT!



VERTRÄGE SCHNELL UND RECHTSSICHER ERSTELLEN

Mit Haufe Vertragsgestaltung steht Ihnen für alle wichtigen Rechtsgebiete eine Vielzahl von Musterverträgen zur Verfügung. Diese können Sie einfach per Knopfdruck übernehmen und bequem an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen. Natürlich sind alle Verträge von unseren Experten sorgfältig und absolut rechtssicher erstellt. Damit sparen Sie sich Zeit und teure Rechtsstreitigkeiten!

Jetzt informieren und 4 Wochen
unverbindlich testen:

www.haufe.de/vertragsgestaltung

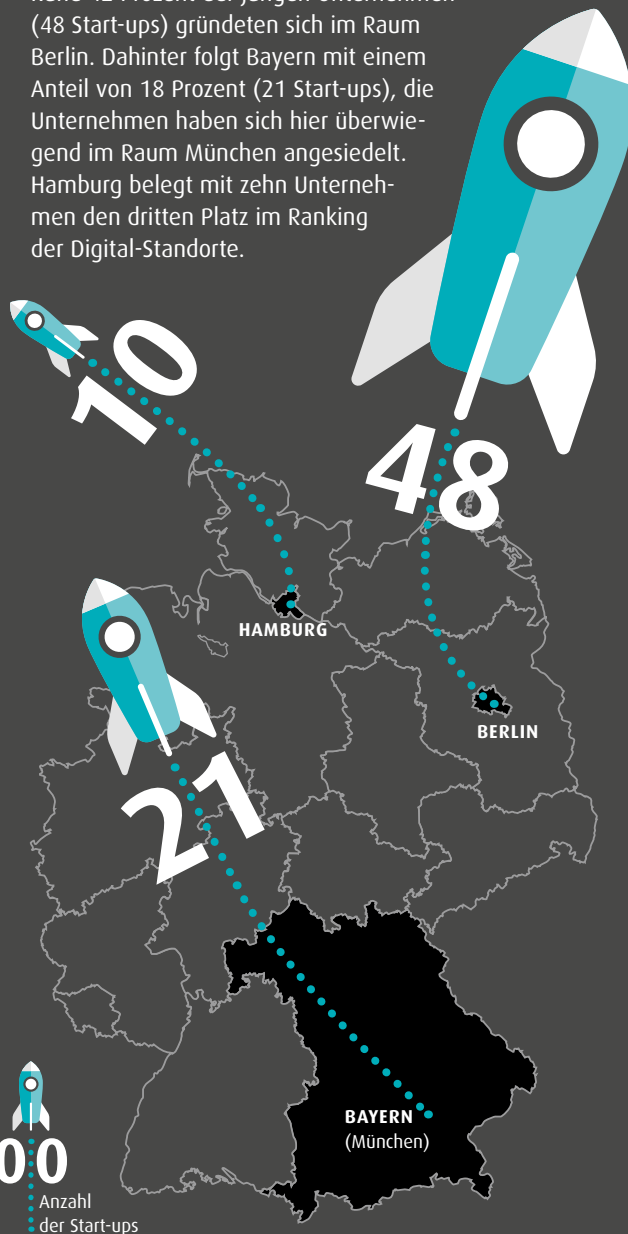
Oder rufen Sie uns einfach an:

0800 72 34 244 (kostenlos)

Technologie, IT & Energie

Berlin ist Start-up-Hochburg in Deutschland

Im Rahmen einer Untersuchung wurden 114 Technologie-Start-ups jeweils mit Gründungsjahr, Unternehmensschwerpunkt und Gründungsort erfasst. Zum größten Teil wurden die teilnehmenden Unternehmen in den vergangenen drei Jahren ins Leben gerufen. Rund 42 Prozent der jungen Unternehmen (48 Start-ups) gründeten sich im Raum Berlin. Dahinter folgt Bayern mit einem Anteil von 18 Prozent (21 Start-ups), die Unternehmen haben sich hier überwiegend im Raum München angesiedelt. Hamburg belegt mit zehn Unternehmen den dritten Platz im Ranking der Digital-Standorte.



Graphik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Zentraler Immobilienausschuss (ZIA) und Ernst & Young (EY) Real Estate, Umfrage Oktober 2016

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



BUNDESGERICHTSHOF

Verbot von Energiesparlampen mit überhöhtem Quecksilbergehalt

BGH, Urteil vom 21.09.2016 – I ZR 234/15,
(§ 5 I S.1 ElektroG a.F. / §§ 3, 4 ElektroStoffV)

Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass Energiesparlampen mit zu hohem Schadstoffgehalt nicht vertrieben werden dürfen. Der deutlich überhöhte Quecksilbergehalt widerspricht nicht nur abfallwirtschaftlichen Zielen, sondern gefährdet auch die Verwender dieser Leuchtmittel, vor allem in geschlossenen Räumen.

Geklagt hatte ein Umwelt- und Verbraucherschutzverband, der beanstandet hatte, dass bestimmte Energiesparlampen eines Herstellers im Jahre 2012 die zulässigen Grenzwerte deutlich überschritten hatten. Leuchtmittel dieses Typs waren in großen Stückzahlen verkauft worden. Bei Proben wurden die zulässigen Grenzwerte nach altem Recht um etwa das Doppelte überschritten. Eine konkrete Gesundheitsgefahr wurde vor allem darin gesehen, wenn das Glasgehäuse der Leuchtmittel – etwa bei Auswechslung nach Defekt – beschädigt wird. Der BGH bestätigte hierbei die Entscheidungen beider Vorinstanzen.

PRAXIS: Im Zusammenhang mit der Energiewende und den Bestrebungen zur Einsparung von Energie spielt auch die elektrische Beleuchtung nach dem Willen des Gesetzgebers eine bedeutsame Rolle. Dies zeigt sich u. a. an dem gesetzlichen Verbot konventioneller Glühlampen. In der Folge haben Energiesparlampen für die Beleuchtung in Gebäuden unterschiedlicher Nutzung wesentlich an Bedeutung und somit auch an Marktanteilen gewonnen.

Der Fall zeigt ähnlich der Thematik um die Trinkwasserhygiene (Legionellenschutz) ein Spannungsfeld zwischen Energieeinsparung und anderen Zielvorgaben, wie vorliegend dem Gesundheits- und Verbraucherschutz. Defekte Leuchtmittel sollten nicht über den Hausmüll entsorgt werden.

DIGITALISIERUNG

Die Zech Group und die Vodafone GmbH haben auf der Expo Real in München eine Rahmenvereinbarung über die Realisierung von zehn Rechenzentren vereinbart. Die Vertragsdauer ist auf fünf Jahre plus Verlängerungsoption ausgelegt. Vorangegangen war eine einjährige Pre-construction-Phase. Im ersten Schritt wurde von Vodafone aus der Rahmenvereinbarung der erste Teilauftrag für die Realisierung von drei Centern in Berlin, Nürnberg und Frankfurt am Main aktiviert. Art-Invest Real Estate hatte in Frankfurt kürzlich ein Rechenzentrum erworben. Mit der Realisierung des Vodafone Core-Centers in Berlin wird unmittelbar begonnen. Von Seiten der Zech Group sind die Unternehmen Muntebau GmbH als Hochbauer sowie die auf Planung und Bau von Rechenzentren spezialisierte ICT Facilities GmbH für die Realisierung der Technikbauwerke verantwortlich.

DATENSICHERHEIT**Wohnbaugesellschaften gehen mit Daten zu lax um**

Mehrere Wohnungsbaugesellschaften sollen Daten von Interessenten nicht verschlüsselt haben, wie Recherchen der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ (FAZ) ergaben. Dazu gehörten Angaben über Einkommen, Arbeitsverhältnis und Sozialleistungen. Betroffen seien mindestens neun Unternehmen mit einem Bestand von 230.000 Wohnungen. Inzwischen sollen die Sicherheitslücken durch die Wohnungsbaugesellschaften geschlossen worden sein. Die FAZ schreibt von großen Vermietern in Frankfurt am Main, Köln, Duisburg, Stuttgart, Lübeck und Erfurt und nennt namentlich die Frankfurter ABG und die Kölner GAG. Einige Wohnungsbaugesellschaften nutzen noch immer veraltete Verschlüsselungsverfahren oder stellen ungeschützte Formulare auf ihre Websites.



Laut FAZ sind die Sicherheitslücken bei den Wohnbaugesellschaften jetzt geschlossen.

AUS EIGENEM HAUS: ERP-SYSTEM AXERA**Haufe und FIO Systems kooperieren**

Die Haufe Gruppe und die FIO Systems AG, einer der führenden Spezialanbieter webbasierter Branchenlösungen für die Finanz- und Immobilienwirtschaft, starten eine Kooperation. Unter der neuen Marke Haufe-FIO axera bieten die beiden Unternehmen eine webbasierte ERP-Lösung, die auf die Anforderungen von Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen zugeschnitten ist. Die Software erfüllt die gestiegenen Anforderungen an mobiles Arbeiten unabhängig von Ort und Endgerät. Ziel der langfristig ausgerichteten Partnerschaft ist es, die ERP-Software gemeinsam weiterzuentwickeln.

Die modular aufgebaute ERP-Software deckt die wohnungswirtschaftlichen Prozesse wie zum Beispiel Mietenbuchhaltung, Betriebskostenabrechnung, Zahlungsverkehr, Mahn- und Klagewesen sowie Mitglieder-, Bestands- und WEG-Verwaltung ab. Haufe-FIO axera ermöglicht den Anwendern zudem einen bankenunabhängigen Zahlungsverkehr mit virtuellen Konten. Die Softwarelösung richtet sich gleichermaßen an Immobilienverwaltungen und Wohnungsunternehmen mit Beständen von 200 bis 200.000 Wohneinheiten.

LEBEN.
FORSCHEN.
ENTWICKELN.

OPTIMAL FÜR
FORSCHUNG
UND WIRTSCHAFT.

Was macht die Heidelberger Bahnstadt zum Anziehungspunkt für Wissenschaft und Wirtschaft? Alles, was es in der Bahnstadt gibt: Moderne Infrastruktur, die Nähe zu Hochschulen und Forschungseinrichtungen – nah beieinander im urbanen Umfeld einer weltbekannten Stadt. www.heidelberg-bahnstadt.de

Ein lukratives Geschäft voller Fallstricke

Heizkosten sind immer für eine Überraschung gut. Verwalter und Betreiber großer Immobilien wissen davon ein Lied zu singen. Denn der Wärmeanteil macht oft deutlich mehr als die Hälfte aller Energiebezüge aus. Die Abrechnung selbst birgt allerdings noch weitere Fallstricke. So umgehen Sie diese.

TIPP

DAS RICHTIGE ABLESEN DER HAUSZÄHLER FÜR STROM, GAS, WASSER

- › Prüfen, welche Art der Ablesung ansteht (Netzbetreiber oder Versorger)
- › Bei Selbstübermittlung Zählerstand unter Zeugen ermitteln und gleichzeitig an Netzbetreiber übermitteln
- › Zählerstand durch Netzbetreiber quittieren lassen
- › Nicht allein auf Online-Portale zurückgreifen, denn die betreibt immer der Versorger
- › Jahresrechnung bezüglich Anfangs- und Endzählerständen genau prüfen, etwa anhand der letzten Jahresrechnung oder eigener Aufzeichnungen
- › Bei Abweichungen Rechnung sofort monieren, keinesfalls vor erfolgter Korrektur Zahlung leisten
- › Jeden Monat alle Zählerstände aufschreiben (wird durch Smart-Home-Technologien automatisiert)
- › Rechnung prüfen, ob alle Abschlagszahlungen berücksichtigt wurden

Es zahlt niemand gern Heizkosten nach. Zurück erhält kaum einer was. Was für den kleinen Mieter gilt, erlebt auch der Verwalter großer Immobilien. Doch für Nachzahlungen sind nicht nur steigende Preise bei den Energiekosten verantwortlich, obwohl diese bei Heizöl und Flüssiggas stabil auf niedrigem Niveau und bei Erdgas langsam sinkend sind. Mitunter machen die Abrechner von Gas und Fernwärme, entweder die Energieversorgungsunternehmen (EVU) oder die Netzbetreiber, die von gesetzlicher Seite dafür zuständig sind, in dem lukrativen Geschäft auch Fehler.

SCHÄTZUNGEN SIND ÄRGERNIS Diese können etwa beim Schätzen von Werten passieren. Gerade diese Schätzungen sind ein Ärgernis für Verbraucherschützer (siehe auch den Kommentar von Rechtsanwältin Leonora Holling auf Seite 65). Demnach würden die Werte zu niedrig geschätzt und erst auf Grundlage richtig abgelesener Werte zwei bis drei Jahre später in Rechnung gestellt. Der Mehrverbrauch wird dann für den Zeitraum deklariert, in dem die Brennstoffkosten am höchsten waren.

Doch auch technische Fehler werden gemacht. So können die neuen, elektronischen Heizkostenverteiler falsch an die Heizkörper angepasst sein, was bei den Messdienstleistern allerdings wegen Schulungen und klarer Vorgaben nicht vorkommen dürfte. In diesem Falle ist ein Vergleich mit den vorherigen Verbräuchen angebracht. Auch die in Wohnimmobilien immer noch verbreiteten Einrohr-Heizkreisläufe sind eine Fehlerquelle. Sie verzerren die Abrechnung, da im Extremfall ein Großteil der gelieferten Wärme nicht bei den Heizkörpern ankommt. Hier müssen die Abrechner eine Korrektur nach VDI 2077 (siehe Kasten Seite 63) vornehmen. Bei unplausibel hohen Verbräuchen von 25 bis 50 Prozent ge-

genüber den anderen Mietparteien sollte stets nach Quadratmetern abgerechnet werden. Insbesondere diejenigen Parteien, die nah an der Heizungsquelle sitzen – in der Regel im Erdgeschoss –, haben diese höheren Kosten zumeist aufgrund veralteter Heizungstechnik.

MIT DIGITALISIERUNG ALLES ANDERS Die Digitalisierung der Wohnung und auch der Heizung wird die bisherigen Ablese- und Abrechnungs-Modi jedoch grundlegend verändern. Messdienstleister machen dies, etwa bei der Verbrauchszählerfassung, schon jetzt. „Digitalisierung bedeutet für uns eine zweistufige Entwicklung: In der ersten Stufe werden uns Ergebnisse geliefert, die wir in die Betriebskostenabrechnung integrieren. In der zweiten Stufe können wir Ableswerte liefern“, so Matthias Lachmann von der Haufe Gruppe. Der Messdienstleister ermittelt dann die Ergebnisse und liefert sie wieder zurück. Bei einer dritten Möglichkeit haben die Kunden eigene Messgeräte, lesen diese ab, tragen die Werte auf einer Maske des ERP-Systems ein, in dem dann die Werte berechnet werden und in die Betriebskostenabrechnung einfließen. Das sei die so genannte integrierte Heizkostenabrechnung.

Solche integrierten Leistungen bietet auch Techem an: „Viele Informationen, wie Servicerechnungen und Buchungsinformationen des Kunden, kann man zukünftig automatisiert austauschen, wenn die Abrechnungssoftware des Messdienstleisters optimal in die ERP-Systeme der Wohnungswirtschaft integriert ist,“ sieht Lars Leblang, Head of Product Management beim Energiedienstleister Techem, eine mögliche Entwicklung. Lösungen zur Funkauslesung der erfassten Verbräuche seien der Schlüssel und würden weiter an Bedeutung gewinnen, insbesondere fernauslesbare Systeme. Fehler bei der Ablesung, wie sie auf Seiten »

SUMMARY » Wärme macht das Gros der Energiekosten in einer Immobilie aus. Ärgerlich ist es, wenn die Abrechnung dazu nicht stimmt. » **Eine Rechnung muss genau geprüft werden.** Wenn man die Fehler und Manipulationsmöglichkeiten kennt, fällt dies umso leichter. » **Die Digitalisierung der Heizung** wird für mehr Transparenz sorgen. Das wird diese Fehler reduzieren.



VDI 2077

Die Verbrauchskostenabrechnung TGA bietet ein Verfahren zur besseren Verteilgenauigkeit.

Die Richtlinie gilt für Heizanlagen, bei denen konstruktionsbedingt eine nennenswerte Wärmeabgabe von Rohrleitungen an die zu beheizenden Nutzeinheiten erfolgt. Dazu zählen vertikale Einrohrheizungen mit ungedämmten Strangleitungen sowie horizontale Einrohrheizungen nach dem Rietschel-Henneberg-Prinzip (ungedämmte Ringleitung). Technisch ist es unerheblich, ob diese Rohrleitungen freiliegend oder nicht sichtbar im Estrich beziehungsweise unter Putz geführt werden. Die Wärmeabgabe der Rohrleitungen kann die Verteilgenauigkeit der Heizkostenabrechnung wesentlich beeinflussen. Nach dem VDI-Verfahren wird der so genannte Verbrauchswärmeanteil ermittelt, der sich anhand der Angaben in der Heizkostenabrechnung berechnen lässt. Die von elektronischen Heizkostenverteilern erfassten Gesamteinheiten werden ins Verhältnis zu der in das Gebäude eingeflossenen Heizwärme gesetzt.

„Seit der Novellierung der Heizkostenverordnung im Jahr 2009 ist diese Methode viele tausend Mal angewandt worden und hat sich mittlerweile etabliert, nicht nur im Bereich des Wohneigentums, sondern auch im Bereich des Mietrechts. Die Abrechnungsunternehmen haben hierfür Berechnungsprogramme entwickelt“, so der VDI.

Ein wichtiger Schritt zur transparenten Abrechnung: die Montage eines funkbasierten Heizkostenverteilers.

Experten



„Langfristig wandert das Ablesen via Smart Home zum Mieter und wird voll automatisiert.“

Matthias Lachmann,
Haufe Gruppe, Geschäftsbereich
Real Estate



„Mehrwerte durch Digitalisierung für den Immobilienwirt sind höhere Verbrauchstransparenz und smarte Systeme zur Energieeffizienzsteigerung.“

Lars Leblang,
Techem, Head of Product Management

der Netzbetreiber oder der EVU für Gas oder Strom vorkommen können, sind durch digitale Erfassung und funkbasierte Ablesung des Wohnungswärmeverbrauchs weitestgehend ausgeschlossen. Gerade die Abweichungen durch Schätzungen können sich deutlich verringern und schließlich entfallen. Leblang nennt das eine höhere Abrechnungsqualität durch die noch zuverlässigere und umfangreichere Datenbasis, wie das beim Submetering für die Wohnung bei zentraler Wärmeversorgung schon üblich ist. Fehlende Werte bei einem Mieterwechsel wird es dann nicht mehr geben. Zusätzliche Chancen bietet die Einbindung weiterer Smart-Meter- und Smart-Home-Lösungen. Das Ablesen von Gas und Strom wird damit voll automatisiert. Mit neuen Übertragungsstandards wird der Mieter die Verbrauchswerte kontrollieren und Hochrechnungen tagesgenau anstellen können.

Fotos: Techem



Komponenten einer digitalisierten Heizung und Warmwasserbereitung.

Möglich ist aber auch die Übernahme von Ablesung und Heizkostenabrechnung durch die Immobilienunternehmen selbst. Mit diesen Daten könnten alle jeweiligen Dateneigner verstärkt arbeiten. Denn damit kann man sich vom Wettbewerb differenzieren oder neue Leistungen anbieten. Denn Verbraucher und Mieter erwarten noch serviceorientiertere Informationen und wollen diese direkt in Mieterportalen verfügbar haben. Gefragt sind in diesem Zusammenhang auch grafische Auswertungen oder Handlungsempfehlungen zur Optimierung des Verbraucherverhaltens. An transparenten Mieterportalen wird wohl keiner der aktuellen Marktbeteiligten in Zukunft vorbeikommen. Hier verspricht die Digitalisierung ein Schlüssel zur Vermeidung der aktuellen Fallen in dem lukrativen Geschäft mit der Heizkostenabrechnung zu werden. «

Frank Urbansky, Leipzig



Die Heizkostenabrechnung ist ein sinnvolles Feld für Digitalisierung.



Leonora Holling, Rechtsanwältin

KOMMENTAR

Die Tücken der Abrechnung

Ein häufiger Fehler ist es, dass die Zählerstände nicht abgelesen oder die Daten, die bei einer Ablesung erhoben wurden, nicht verwendet werden. Wir Verbraucherschützer können nicht genau sagen, warum das passiert. Aber es passiert. Insbesondere tritt dies häufig bei Kunden mit hohen Energieverbräuchen auf.

Teilweise erfolgt die Abrechnung erst zwei oder gar drei Jahre nach dem Lieferbeginn. Die Energiepreise sind dann regelmäßig höher als vor dieser Zeitspanne. Daran ändern auch die derzeit sinkenden Heizölpreise wenig, weil davon die Energiepreise kaum berührt sind. Dagegen hilft nur genaues Nachprüfen, ob die abgelesenen Werte auch auf der Rechnung erscheinen.

Bei technisch veralteten Einrohrheizsystemen, die sich häufig im Bestand bei Verbrauchern befinden, kann man wenig machen. Hier gibt es häufig mit dem so genannten thermischen Abgleich Probleme. Eine spezielle Wohnung kann dann verbrauchsseitig ganz schlecht dastehen – die Mieter oder Besitzer müssen häufig deutlich mehr zahlen als andere im gleichen Haus. Durch Mangel beim thermischen Abgleich verbrauchen sie nach den Ablesevorrichtungen scheinbar mehr Energie, als sie tatsächlich abgenommen haben. Einen entsprechenden Nachweis über einen fehlenden thermischen Abgleich kann man nur sehr schwer und mit erheblichem technischen Aufwand führen.

Wohnungen mit smarten Heizungszählern könnten dieses Problem in der Zukunft ausschließen. Dann gibt es eine Ablesung im eigentlichen Sinne nicht mehr. Wenn der Kunde dann die Rechnung bemängelt, ist es der Messdienstleister, der etwaige fehlerhafte Werte zu erklären hat. Er muss in diesem Fall seine komplette Messreihe und die Art und Weise, wie sie zustande gekommen ist, offenlegen. Für den Verbraucher dürfte dennoch das Problem bestehen, dann die Messreihe als fehlerhaft darzustellen. Eigenablesungen des Verbrauchers helfen in diesem Zusammenhang nicht weiter, da ihnen in einem Rechtsstreit kein Beweiswert zukommt. Es zählen nur unbestrittene Anfangs- und Endzählerstände.

Eine weitere Fehlerquelle sind oftmals die auf der Abrechnung angegebenen Preise. Kunden haben mitunter Sondervertrags- oder Festpreise. Diese sollten auch Verwendung finden. Aber auch hier gibt es Fälle, wo Versorgungsunternehmen nicht die vereinbarten Preise, sondern die nach Preiserhöhungen geltenden Preise nutzen. Gerne wird auch ein vereinbarter Bruttopreis nur als Nettopreis in die Rechnung eingestellt. Darüber hinaus wird in den Medien häufig die Praxis diskutiert, dass vereinbarte Boni nicht ohne Weiteres in der Rechnung erscheinen und dann auch abgerechnet werden. Bei Abschlägen hatten wir auch schon Fälle, bei denen ein oder zwei Abschlagszahlungen unter den Tisch gefallen sind. Um letztendlich alle Tücken zu umgehen, muss man jede Position auf einer Heizkostenabrechnung genauestens prüfen.

Mehr unter www.bundderenergieverbraucher.de

Leonora Holling aus Düsseldorf ist Rechtsanwältin und auf Energierecht spezialisiert. Sie berät Verbraucher sowie Verbraucherschutzverbände zur transparenten Heizkostenabrechnung.

Nicht immer, aber immer öfter

Die Zahl der Cloudnutzer unter den Unternehmen steigt. Ist die Cloud im Einzelfall die bessere Lösung? Das kann nur eine gründliche Analyse des eigenen Geschäftsmodells ermitteln.

Der Hype um das Cloud Computing gehört offenbar nicht zu den Wind-eiern unter den Megatrends der letzten Jahre. Laut Cloud-Monitor 2015, herausgegeben von KPMG und dem Digitalverband Bitkom, liegt in den deutschen Unternehmen die Zahl der Cloud-Befürworter seit 2014 über der Zahl der Cloud-Skeptiker, und fast die Hälfte der befragten Unternehmen hatte eigene Erfahrungen mit der Cloud – und zwar vor allem gute: Rund drei Viertel der Nutzer bewerten ihre bisherigen Erfahrungen positiv.

VORTEILE DER CLOUD Das Modell „IT als Internet-Service“ überzeugt durch eindeutige Vorteile. Wenn Hard- und Software wie auch der nötige Verwaltungs- und Personalaufwand einem zuverlässigen Dienstleister übertragen werden können, ergeben sich Effizienzgewinne und Kosteneinsparungen, wie keine Kosten für Lizenzen oder Updates. Die Nutzung des Cloud-Modells stellt Ressourcen für die

Konzentration auf das Kerngeschäft frei, indem es die Anforderungen an das unternehmensinterne IT-Know-how reduziert. Ein großer Vorteil hierbei ist, dass alle IT-Leistungen stets in vertraglich festgelegter Qualität und Quantität als Service zur Verfügung stehen. Bedarfsspitzen oder -flauten können schnell und unkompliziert durch kurzfristige Anpassungen bewältigt werden. Die Verantwortung für die Servicequalität liegt beim Cloud-Anbieter, der dafür sorgt, dass die Ressourcen stets auf dem aktuellen technologischen Stand sind. Die Abrechnung erfolgt exakt nach abgerufener Leistung.

Insbesondere auf dem Gebiet der Business-Software wie ERP oder CRM ist das Modell, Leistung von einem „Versorgungsunternehmen“ jederzeit und an jedem Ort bedarfsgerecht zu beziehen („Software-as-a-Service“, SaaS), sehr attraktiv. Gerade kleine Unternehmen ohne umfangreiche eigene IT-Ressourcen sind so in der Lage, Geschäftsmodelle anzu-

KLEINER CLOUD-LEITFADEN

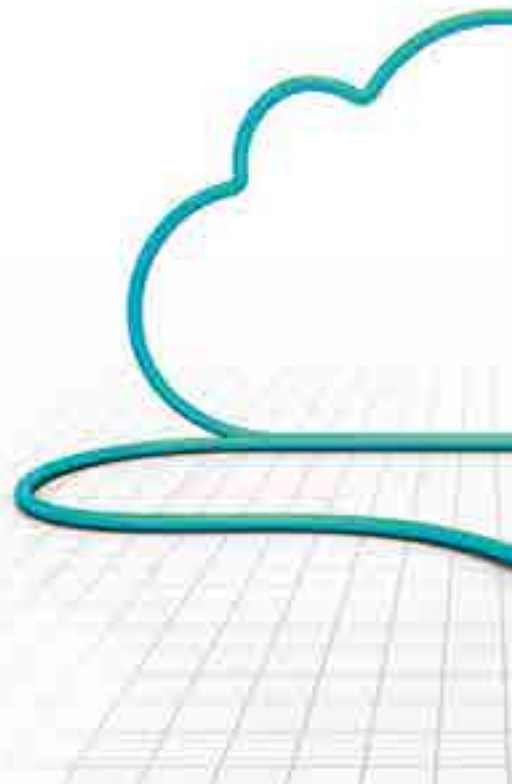
AUSWAHLKRITERIEN

- › Welche Software/IT-Funktionen sind geschäftskritisch?
- › Welche Bestandteile der Software- oder IT-Landschaft sollen in die Cloud wandern, welche sollen im Unternehmen verbleiben?
- › Welche Cloud-Variante (Public, Private, Hybrid) ist angemessen?
- › Welcher Cloud-Anbieter? (Rechenzentrum wo? Erfahrung? Kosten?)

Hersteller	Produkt	Cloud-Provider
Aareon	Wodis Sigma	Aareon
Crem Solutions	iX-Haus	Plusserver
Gap	immotion	Meko-S
Haufe	Haufe wowinex	Pironet
Haufe-FIO	axera	FIO Systems
Promos consult	Promos easysquare	Promos consult
Yardi	Voyager	Yardi

VORTEILE DER CLOUD

- › Jederzeit und überall (mobil) verfügbarer Zugriff auf Daten, Software und IT-Systeme
- › Leistungsstarke, stets bedarfsgerechte IT-Unterstützung, abgerechnet nach tatsächlich abgerufener Leistung
- › Höhere Sicherheitsstandards als bei Eigenbetrieb der Systeme
- › Effizienzgewinn, Konzentration auf das Kerngeschäft
- › Kosteneinsparung für Hardware, Software, Verwaltung und Personal
- › Reduzierte Anforderungen an IT-Know-how



SUMMARY » Das Cloud-Modell setzt sich mehr und mehr bei den Unternehmen durch. » **Seine Vorteile** sind Effizienzgewinne und eine Reduzierung des Bedarfs an eigenem IT-Know-how. » **Für die Immobilienwirtschaft** mit ihren Medienbrüchen und Mobilitätsanforderungen ist es besonders attraktiv. » **Zuverlässige Betreiber** bieten ein hohes Leistungs- und Sicherheitsniveau. » **Die Entscheidung für oder gegen die Cloud** muss nach der individuellen Unternehmensplanung abgewogen werden.

bieten, mit denen sie mit größeren Wettbewerbern auf Augenhöhe konkurrieren können. Ganz entgegen früheren Vorstellungen ist das Thema Sicherheit vom Gegen- zu einem Hauptargument für das Cloud Computing geworden: Die Rechenzentren der Provider verfügen über eine Sicherheitsarchitektur, wie sie sich nur Großunternehmen leisten können, etwa ein nach ISO 27001 zertifiziertes Informationssicherheits-Managementsystem.

VIELE NUTZUNGSVARIANTEN Ein Plus der Cloud ist die hohe Flexibilität bei den Nutzungsvarianten. Zwischen den Extremen „kompletter Eigenbetrieb“ und „komplettes Outsourcing“ gibt es unzählige Abstufungen. So unterscheidet man grundsätzlich zwischen Public Cloud (Lösungen wie ERP- oder CRM-System werden komplett von einem externen Provider betrieben), Private Cloud (die unternehmensinterne IT-Abteilung stellt alle Leistungen über das Internet bereit)

Die Cloud bietet mit ihrer Fähigkeit, mobile und medienübergreifende Arbeitsprozesse zu integrieren, großes Potenzial für Effizienzsteigerungen.

und Hybrid Cloud (beliebige Mischform aus den beiden genannten Modellen).

Für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist die Cloud-Nutzung von Business Software eine attraktive Option. Dies liegt vor allem an den besonders hohen Anforderungen an die Mobilität der IT in der Branche. Vor-Ort-Prozesse wie Wohnungsabnahme, Instandhaltung, Schadenprotokollierung oder Vermietung erfordern einen Datenaustausch und/oder -abgleich mit den betriebsinternen Datenbanken und ERP- oder CRM-Systemen. Protokollierungen und Datenregistrierungen von Hand müssen später in die IT übertragen werden, was Zeitaufwand und Fehleranfälligkeit mit sich bringt. Prozesse wie Auftrags- und Rechnungsbearbeitung oder die Abwicklung von Schadensfällen stecken in der Praxis heute noch voller Medienbrüche – siehe handgeschriebene Formulare und Notizen, Faxantworten, analoge Fotos und mehr.

DRUCK NIMMT ZU Michael Dieter, Business Development Manager beim IoT-Anbieter Qloud, einem Unternehmen der QSC AG, sieht derzeit einen gewissen Druck auf die Unternehmen der Branche zukommen: „Die Cloud-Nutzung bei Wohnungs- und Immobilienunternehmen wird durch mehrere Faktoren angetrieben. Dazu gehören der Trend zur Digitalisierung der Hausverwaltungsprozesse und die verschärften Richtlinien hinsichtlich der Energieeffizienz. Beides führt dazu, dass wir künftig immer mehr Sensorik und Analyse-Software installiert haben werden. Auch neue Regulierungen und die Forderung nach mehr Transparenz sowie steigende Ansprüche bezüglich Flexibilität und Mobilität sprechen für das Cloud-Modell einer schlanken, sicheren, hoch verfügbaren und stets bedarfsgerecht gestalteten IT.“

Die Business Software in die Cloud zu verlegen ist jedoch gar nicht so einfach.

Denn: Die meisten Softwaresysteme sind individuell gewachsene, lokal entwickelte Konstrukte. Oft ist es sehr aufwändig, diese Cloud-fähig zu machen. Diese klassischen ERP-Systeme kommen somit über Brückentechnologien in die Cloud oder werden im Rechenzentrum gehostet – wie Wodis Sigma, iX-Haus, immotion oder wowinex. Eine Alternative dazu stellen Branchenlösungen dar, die speziell für die Cloud entwickelt werden – wie axera oder Voyager (siehe Hersteller-Tabelle S. 66).

KOPF – NICHT BAUCH! Nach welchen Kriterien sollten die Unternehmen entscheiden, ob sie wichtige Software als Cloud-Lösung nutzen oder lieber in Eigenregie betreiben wollen? Größe und Komplexität des Geschäftsmodells spielen dabei sicher eine Rolle, allerdings sehen Experten keine Faustregeln, „ab wann“ sich die Cloud „lohnt“. Und auch die Kostenvorteile, die die Cloud verspricht, sind nicht immer eindeutig zu verifizieren, wie Peter Dümig, Senior Server Product Manager bei Dell EMC, darlegt: „Die Cloud ist nicht immer und automatisch kostengünstiger als traditionell betriebene IT. Auch weiß oft ein Unternehmen selbst nicht, was das eigene ERP-System letztendlich kostet.“

Woran ist aber dann eine Entscheidung für oder gegen die Cloud festzumachen? „Letztlich ist dies eine strategische Frage: Wo will ich mit meinem Unternehmen langfristig hin?“, so Peter Dümig. „Das bedeutet konkret: Ist mir eine eigene IT auf Dauer zu aufwändig? Welches Modell der IT-Nutzung sichert mir die beste Unterstützung meiner Kernkompetenz?“

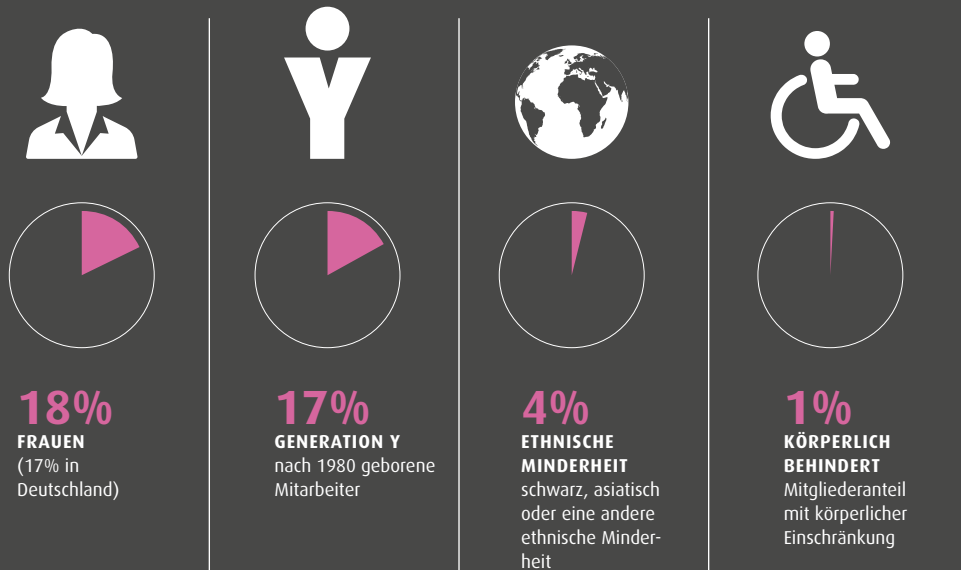
Die Cloudfrage verlangt eine weitsichtige rationale Betrachtungsweise des eigenen Geschäftsmodells. Doch die überwiegend positiven Erfahrungen mit der Cloud sprechen eindeutig dafür, die IT aus der Wolke ernsthaft ins Kalkül zu ziehen. «

Personal & Karriere

Diversität und Inklusion im Fokus

Bei der Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) steht das Thema „Diversity und Inklusion“ in der Immobilienwirtschaft ganz oben auf der Agenda und will damit Mehrwerte für Immobilienunternehmen schaffen. Ein Blick auf die eigenen Mitgliederzahlen (global) zeigt, dass der Frauenanteil bisher nur bei 18 Prozent liegt, und auch die junge Generation (nach 1980 Geborene) ist mit 17 Prozent nur schwach vertreten.

Von den 125.000 qualifizierten Mitgliedern des RICS-Verbandes (global) sind



Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: RICS global, Stand 2016

ALTOBA

Hamburger Familiensiegel

Die Altonaer Spar- und Bauverein eG (Altoba) ist zum sechsten Mal in Folge mit dem Familiensiegel der „Hamburger Allianz für Familien“ ausgezeichnet worden. Das Siegel erhalten Unternehmen, die sich für die Vereinbarkeit von Familie und Beruf engagieren. Die Altoba bietet ihren Mitarbeitern seit 2014 ein externes Unterstützungsprogramm an. Rund um die Uhr können sich die Mitarbeiter anonym an ein Beratungsunternehmen wenden und Fragen zu finanziellen, familiären und beruflichen Angelegenheiten stellen. Zudem können die Mitarbeiter flexible Arbeitszeiten in Anspruch nehmen.

UNTERNEHMENSKULTUR

Aareon schließt INQA-Audit erfolgreich ab

Bundesarbeitsministerin Andrea Nahles hat die Aareon AG für zukunftsfähige Unternehmenskultur ausgezeichnet. Das Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft gehört zu den ersten 100 Teilnehmern des INQA-Audits „Zukunftsfähige Unternehmenskultur“. Es zeichnet Unternehmen und Verwaltungen aus, die sich nachweislich für eine mitarbeiterorientierte Arbeitskultur einsetzen, und befähigt diese dazu, Handlungsbedarfe zu erkennen und Probleme in Zusammenarbeit mit Beschäftigten, Betriebsräten und Führungsebene zu lösen. Der Auditierungsprozess begann mit einer anonymen Befragung der Mitarbeitenden und der Geschäftsführung. Eine Projektgruppe erstellte anschließend einen umfassenden Entwicklungs- und Maßnahmenplan für die Themenbereiche Personalführung, Chancengleichheit, Gesundheit sowie Wissen und Kompetenz.

GIF GESELLSCHAFT

Immobilien-Forschungspreise 2016

Die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung hat kürzlich die Immobilien-Forschungspreise 2016 verliehen. Aus 60 eingereichten Arbeiten wählte die Jury sieben Preisträger aus. Mit dem ersten Preis wurde Dr. Dirk Assmann von der Universität Regensburg für seine Arbeit „City Growth: The Role of Knowledge Spillovers and Entrepreneurship“ in der Kategorie Dissertationen ausgezeichnet. Den zweiten Preis in dieser Kategorie erhielt Dr. Fabian Maximilian Karrenstein, Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, für die Forschungsergebnisse zum Thema „Errichtung und Betrieb von Erdgasspeichern in unterirdischen Hohlraumstrukturen“. Die Dissertation „Aggregierte Berücksichtigung von Produktivitätsverlusten bei der Ermittlung von Baukosten und Bauzeiten“ von Dr. Markus Kummer kam auf den dritten Platz.

„PRACTICE MEETS CAMPUS“-KONGRESS AN DER HAWK

Die Hochschule für angewandte Wissenschaft und Kunst Hildesheim/Holzminde/n/Göttingen (HAWK) veranstaltet am **Mittwoch, 9. November**, zum **dritten Mal einen Personalmanagement-Kongress**. Unter dem Motto „Practice meets Campus“ bietet die Veranstaltung Unternehmenvertretern und Studierenden die Gelegenheit, gemeinsam zu diskutieren und sich einander vorzustellen. Thema des Tages sind Netzwerke. Zudem hält Jürgen Ehrlich FRICS einen Vortrag über den „Humanwert“ von Immobilien. Weitere Infos unter <http://www.hawk-hhg.de/holzminde/n>.

SOFT SKILLS

Deutsche Manager sind wenig einfühlsam

Im weltweiten Vergleich schneiden deutsche Führungskräfte aus Mitarbeitersicht bei den Soft Skills schlecht ab. Das zeigen zwei global angelegte Studien der Unternehmensberatung Willis Towers Watson. Bestnoten gibt es demnach für Deutschlands Manager von ihren Mitarbeitern vor allem für die Fachkompetenz. Ein hohes Ansehen genießen die Führungskräfte bei der Steigerung des Unternehmenserfolgs. Hier liegen sie 14 Prozentpunkte über dem Durchschnitt für die Region EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika) und neun Prozentpunkte über dem internationalen Schnitt. Auch die Fähigkeit zur Kostenkontrolle wird ihnen von den Mitarbeitern attestiert. Trotz der guten Noten gaben jedoch nur 32 Prozent der befragten Mitarbeiter an, dass Führungskräfte in ihrem

Unternehmen ein hohes Ansehen genießen. Im weltweiten Vergleich erhielten die Führungskräfte bei diesem Punkt 45 Prozent Zustimmung. Was deutschen Managern aus Mitarbeitersicht offenbar fehlt, ist Führungskompetenz. Hier schneiden sie bei der Bewertung in allen Punkten erheblich schlechter als Führungskräfte in der EMEA-Region oder weltweit ab. Die meisten deutschen Führungskräfte lassen bei der Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern anscheinend Soft Skills vermissen. Diese Defizite bei der Führungskompetenz haben offenbar direkte Auswirkungen auf das Mitarbeiterengagement. Der Anteil der Mitarbeiter in Deutschland, die nachhaltig engagiert arbeiten, hat im Vergleich zu 2014 von 35 Prozent auf 33 Prozent leicht abgenommen.

Die meisten deutschen Führungskräfte lassen bei der Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern anscheinend Soft Skills vermissen.



DIA-FORSCHUNGSPREIS 2016

Drei junge Wissenschaftler ausgezeichnet

Die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg hat die diesjährigen Forschungspreise an drei junge Wissenschaftler verliehen. Die Preisträger sind Dr. Sebastian Kohl, Andreas Kindt und Lasse Haarstark. Kohl wurde für seine Dissertation „Mieternation oder Hauseigentümnation? Wie historische Stadtpolitik-, Hausfinanz- und Bausektorsinstitutionen die USA, Deutschland und Frankreich auf verschiedene Wohnungspfade setzten“ geehrt. Kindt erhielt den Preis für seine Masterarbeit „Entwicklung einer Methodik zur Erkundung, Prognose und Optimierung der Lebenszykluskosten technischer Infrastruktur in der Stadt unter besonderer Berücksichtigung von Instandhaltungsstrategien“ und Haarstark

für seine Masterarbeit „Analyse der Auswirkungen energieeffizienter Bauteile auf die Lebenszykluskosten von Gewerbeimmobilien am Beispiel der Siemens AG“.



EBZ BUSINESS SCHOOL

Masterabsolventen geehrt

Die EBZ Business School – University of Applied Sciences hat vor Kurzem die besten drei Masterabsolventen geehrt. Ein Preis ging an Verena Darmovzal, Property Managerin der Strabag Property and Facility Services GmbH. Sie hat sich in ihrer Masterarbeit mit der Frage befasst, welche Vorgaben ein externer Immobiliendienstleister erfüllen muss, um Unternehmen mit eigenem Corporate Real Estate Management als Neukunden zu akquirieren. Stefan Rode, Programmleiter für die Wohnungsprogramme im Produktmanagement und Portfoliomangement der Vonovia SE, bekam die Auszeichnung für seine Arbeit über Aufnahmesysteme und Perspektiven für die Wohnraumversorgung von Flüchtlingen.

Sandra Altmann, Projektleiterin im Bereich Portfoliomangement der iwB Entwicklungsgesellschaft und beste Masterabsolventin, befasste sich mit Eispeichern als innovative Langzeitwärmespeicher zur Unterstützung der Energiewende.

Aktuelle Herausforderungen, neue Themenschwerpunkte

Ein großer Neubaubedarf oder Integration von Flüchtlingen: Die Immobilienbranche ist derzeit in vielen Bereichen gefordert. Das spiegelt sich auch in den Weiterbildungsangeboten wider. Die Einrichtungen haben neue Angebote und schulen Arbeitnehmer speziell für die aktuellen Herausforderungen.

In der Immobilienbranche sind inzwischen auch interkulturelle Kompetenzen gefragt – etwa beim Bau von Flüchtlingswohnheimen.

Da die Immobilienwirtschaft momentan einen Boom erlebt, werden viele Talente gesucht. „Es gibt etliche spannende Weiterbildungsmöglichkeiten für Quereinsteiger, insbesondere für BWL-Absolventen, Handels- und Vertriebsspezialisten oder (Wirtschafts-) Ingenieure. Auch Berufserfahrene, die im Immobilienbereich bereits tätig sind, haben viele Möglichkeiten, ein neues Berufsbild innerhalb der Branche durch Weiterbildung kennenzulernen“, sagt Jürgen Feindt, Leiter Human Resources bei der Firma ECE Projektmanagement. Exzellente Entwicklungsperspektiven haben lernaffine Allrounder, die bereit sind, sich lebenslang fort- und weiterzubilden. „Grundsätzlich gilt, dass man sich in der Immobilienbranche stets über aktuelle Entwicklungen auf dem Laufenden halten sollte“, sagt Iris Schönbeck, Director HR bei der Corpus Sireo Holding GmbH.

Aufgrund vielfältiger aktueller Herausforderungen – etwa der hohe Bedarf an Neubauten, die Integration von Flüchtlingen oder die Rekrutierung von Nachwuchskräften – sind Immobilien-

unternehmen derzeit in vielen Bereichen gefordert. „Diese Herausforderungen spiegeln sich in der Nachfrage nach Bildungsangeboten wider: Bautechnische Kompetenzen, Wissen im Bereich der Bestandsbewirtschaftung und Angebote zum Aufbau von interkulturellen Kompetenzen werden zunehmend nachgefragt – Letztere insbesondere vor dem Hintergrund der Zuwanderung“, erzählt Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin.

Praktisch ist, dass die meisten Weiterbildungen auch nebenberuflich absolviert werden können: So werden von den branchenspezifischen Bildungsanbietern Fern- und Präsenzlehrgänge, Upgrade-Seminare sowie Bachelor- und Masterstudiengänge und MBA-Programme offeriert, die man auch in Teilzeit oder an den Wochenenden belegen kann. Auf dem Vormarsch ist auch die Online-Weiterbildung: So gibt es inzwischen virtuelle Bachelor-Studiengänge (zum Beispiel an der BBA), digitale Lernplattformen und Seminare, die nur digital angeboten werden, sodass den Teilnehmern ortsunabhängiges Lernen ermöglicht wird. „Ein systematischer Ausbau der Bildungsformate im digitalen Bereich ist in den nächsten Jahren geplant“, verrät Brey. Das gilt auch für andere Immobilienschmieden: „Derzeit entwickeln wir einen virtuellen Hörsaal, den die Studierenden von zuhause zu jeder Tageszeit an jedem Wochentag besuchen können“, erzählt Professor Hanspeter Gondring, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft/Versicherung und Dekan des Studienzentrums Finanzwirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart.

Thematisch beobachtet Professor Wolfgang Schäfers, Vorsitzender des Ausschusses Human Resources beim ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V., mehrere Trends in der Weiterbildung und



SUMMARY » Bautechnische Kompetenzen, Bestandsbewirtschaftung und interkulturelle Kompetenzen werden derzeit bei den Weiterbildungseinrichtungen zunehmend nachgefragt. » Insgesamt haben sich die **Themenschwerpunkte bei der Weiterbildung** in der Vergangenheit je nach Marktlage alle zwei bis vier Jahre geändert. **Aktuell ist die Projektentwicklung gefragt**, insbesondere von Wohn- und Büroimmobilien. » Auf dem Vormarsch ist zudem die **Online-Weiterbildung**, die ortsunabhängiges Lernen ermöglicht.

neue Bedarfe, die mit der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft zusammenhängen: „Ein Beispiel ist das Internet der Dinge, das im Gebäudesektor in Smart Homes beziehungsweise Smart Cities bereits heute Verwendung findet. Neben volks- und betriebswirtschaftlichen Kenntnissen benötigen diese Spezialthemen natürlich auch eine IT-Grundlage und ein erhöhtes Verständnis für digitale Prozesse.“ Und diese müssten sich Immobilienspezialisten in speziellen Kursen erst aneignen. Dem stimmt Professor Jan Mutl, Managing Director am Real Estate Managing Institute (REMi) der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, zu: „Die wichtigsten Weiterbildungsinhalte leiten sich von dem steigenden Transformationsdruck auf die Branche ab. Vor allem neue Technologien und Digitalisierung sind wichtig, und die Weiterbildungsangebote müssen die Mitarbeiter auf die neuen Herausforderungen vorbereiten.“

MEHR BAULICHE KENNTNISSE GEFRAGT Ein weiterer Trend ist laut Schäfers, dass Ingenieurs- und Architekturkenntnisse insbesondere für Investoren wichtiger geworden sind und deshalb in Fortbildungen erworben werden müssten. „Aufgrund der gestiegenen Preise und gesunkenen Renditen auf dem deutschen Immobilienmarkt bevorzugen Investoren und Vermieter heute häufiger risikoreichere Immobilien mit Sanierungsrückstand oder Verdichtungspotenzial“, sagt Schäfers: „Diese Value Added oder Opportunistic Investments erfordern bauliche Kenntnisse, um Potenziale und Schwachstellen besser erkennen zu können.“ Eine Weiterbildung müsse heute außerdem dringend der zunehmenden Internationalisierung Rechnung tragen.

Professor Hanspeter Gondring ist seit knapp 20 Jahren in der immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildung tätig und hat beobachtet, wie sich die The-

menschwerpunkte je nach Marktlage alle zwei bis vier Jahre geändert haben. Aktuell – und das wird laut Gondring auch noch ein paar Jahre anhalten – liege der Schwerpunkt wieder auf der Projektentwicklung, insbesondere von Wohn- und Büroimmobilien. „Derzeit sehen wir eine sehr starke Nachfrage nach Projektentwicklern und -steuerern, Asset/Property Managern, aber auch wieder nach Immobilienverwaltern, wohingegen Facility Manager momentan weniger gesucht werden. Gleichbleibend ist der Bedarf an Finanzierungsspezialisten und Maklern“, sagt Gondring. Iris Schönbeck von der Corpus Sireo Holding GmbH kann diesen Trend aus ihrer Praxis bestätigen: „Bei den Studenten ist die Projektentwicklung der Trend, und auch das Asset Management gewinnt immer mehr an Interessenten. In den letzten Jahren können wir außerdem verstärkt die Nachfrage nach Akquisition verzeichnen.“ Immobilienwirtschaftliche Bachelor- und Masterstudiengänge sowie MBA-Programme liefern das nötige Know-how für diese gefragten Bereiche. „Darüber hinaus besteht ein großer Bedarf an berufsbegleitenden Weiterbildungen, beispielsweise im Bereich der Lehrgänge mit anerkannten Abschlüssen, wie dem Immobilien-Ökonom und dem Fachwirt“, sagt Brey. Beliebt seien bei Firmen außerdem individuell konzipierte Maßnahmen im Bereich der Personal- und der Organisationsentwicklung.

Doch auch die Ausbildung der Soft Skills darf bei der Weiterbildung nicht fehlen: „Persönlich sind die Auszubildenden, Studenten und Absolventen immer jünger und deshalb noch nicht so reif“, erzählt Schönbeck: „Das stellt uns als Unternehmen vor neue Herausforderungen.“ Izabela Danner, Regional Director Management Board Germany Human Resources bei Jones Lang LaSalle, sieht Schulungsbedarf in den Bereichen Leadership, Nachhaltigkeit (Sustainability) und Diversity.

Bei der Wahl des Bildungsanbieters empfiehlt es sich, neben der Erfahrung, der Zertifizierung und dem Ruf in der Branche auch auf die Praxisnähe zu achten. „Dabei kann ein Blick auf die Vita der Dozenten helfen“, sagt Brey. Jürgen Feindt schlägt Interessenten vor, „ein Weiterbildungsinstitut auszusuchen, das neben der Vermittlung von fachlichem Know-how auch Praxisphasen vorsieht und in engem Kontakt mit unterschiedlichen Unternehmen aus der Immobilienbranche steht.“

Irene Winter, Berlin

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

Berlin ab 9. Januar 2017
Frankfurt/Main ab 16. Januar 2017
Eltville ab 3. Juli 2017
München ab 10. Juli 2017

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Personalsuche: So werden Unternehmen aktiv

Einfach eine Anzeige schalten, um die freie Stelle im Unternehmen zu besetzen – das reicht heutzutage vielfach nicht mehr aus. Die Immobilienbranche brummt, gute Kräfte können sich den Job aussuchen. Besonders gefragt sind im Moment Mitarbeiter mit technischem Know-how und einem Sinn für die Digitalisierung.

LINK-TIPPS | ZUM THEMA

www.va-p.de

von Arnim Personalberatung
(Fach- und Führungskräfte)

www.kienbaum.de

Kienbaum Consultants International
(Fach- und Führungskräfte)

www.cobaltrecruitment.de

Cobalt Recruitment
(Fach- und Führungskräfte)

www.westwind-karriere.de

Westwind Real Estate Executive Search
(Fach- und Führungskräfte)

www.heuer-karriere.de

Bernd Heuer Karriere
(Fach- und Führungskräfte)

www.kollmannsperger.com

Kollmannsperger Executive Search
(Führungskräfte)

www.sabinemaerten.de

Sabine Märten Executive Search
(Führungskräfte)

www.herbold-personalberatung.de

Sabine Herbold Personalberatung
(Führungskräfte)

www.netzwerk22.de

Netzwerk22
(Fach- und Führungskräfte)

Unternehmen in der Immobilienwirtschaft müssen sich inzwischen anders um ihre Mitarbeiter bemühen als früher. Das ist ein großer Satz! Aber haben das Immobilienfirmen auch erkannt?

„Durchaus“, berichten Personalberater. „Im Bereich der Fachkräfte und der Berufseinsteiger verzeichnen wir vermehrt Beratungsbedarf, was Arbeitgeberkommunikation und -attraktivität angeht“, berichtet Markus Amon, Experte für die Immobilienbranche beim Personalberatungsunternehmen Kienbaum Consultants International. Dabei gehe es etwa um das Entwickeln und Umsetzen eines professionellen Talent Managements und Employer Brandings.

ARBEITGEBERKOMPETENZEN VERÄNDERN

Unternehmen müssten ihre Arbeitgeberkompetenzen verändern, sagen auch Stefani Miseré und Ralf Haase von der von Arnim Personalberatung aus Berlin: „Sie werden sich künftig in ungekannter Weise um ihre Mitarbeiter bewerben müssen. Althergebrachte Sichtweisen müssen überdacht, neue Wege der Mitarbeiterauswahl und -bindung beschritten werden.“

Ein Schlüssel hierzu könnte ein tatsächlich gelebtes „HR-Businesspartnerverständnis“ sein, meinen Stefani Miseré und Ralf Haase. Bei der Umsetzung hapert es allerdings nach ihrer Wahrnehmung noch viel zu oft in den Unternehmen der Immobilienbranche: „Als externe Berater erleben wir häufig, dass wohlfeiler Anspruch und Wirklichkeit weit auseinanderliegen.“

Sabine Märten, Inhaberin von Sabine Märten Executive Search aus München, hat beobachtet, dass es „eine Umverteilung der Mitarbeiter zu den besseren, erfolgreichen, dynamischen Unternehmen“ gibt. Gehöre eine Firma nicht zu den besten 30 bis 40 Prozent in ihrem Marktsegment und biete dazu wenig Flexibilität und

Perspektiven für die Mitarbeiter, werde sie sich schwertun, überhaupt Angestellte zu finden, ganz abgesehen von den Leistungsträgern. Deshalb werde auch der Bedarf an Personalberatungen zunehmen.

Das sehen auch die anderen Anbieter so. „Unsere Einschätzung ist, dass immer mehr spezialisierte Fach- und Führungskräfte gesucht werden, sodass wir Personalberater immer mehr für den Rekrutierungsprozess hinzugezogen werden“, sagt Tanja Henschel von der Personalberatungsagentur Netzwerk 22 aus Hamburg: „Oftmals ist es auch so, dass die Personalabteilungen oder Recruitingabteilungen der Unternehmen überfordert sind. Da wird jede Hilfe benötigt und so kommen wir ins Spiel.“ Es gibt auf dem Markt zahlreiche Personalberatungen, die sich auf den Bereich Immobilien spezialisiert haben (siehe Linktipps).

TECHNIKER WERDEN GESUCHT Und wozu suchen die Firmen? Was müssen die zukünftigen Mitarbeiter mitbringen? „Sehr stark gewachsen ist das gesamte technische Segment“, berichtet Richard-Emanuel Goldhahn, Geschäftsführer von Cobalt Recruitment aus Berlin. In diesem Bereich herrsche inzwischen „eine absolute Knappheit an Kandidaten“.

Das bestätigen auch andere Personalberater. „Es sind gerade die technischen Qualifikationen, die aktuell stark nachgefragt werden“, sagt Markus Amon von Kienbaum. „Im technischen Bereich, Führungspositionen mit Background Bauingenieurwesen, TGA, guter Studienabschluss, gute Englischkenntnisse und Führungserfahrung“, fasst Sabine Herbold von Herbold Personalberatung den Bedarf zusammen.

Eine zunehmende Rolle spielen zudem die Digitalisierung: Auf diesem Sektor erwarten die Unternehmen von den Bewerbern zunehmend vertiefte Kenntnisse. „Die Affinität zu IT und Digitalisierung

SUMMARY » Es gibt auf dem Markt **zahlreiche Personalberatungen**, die sich auf den **Bereich Immobilien** spezialisiert haben. » Eine durchschnittliche **Vermittlung dauert zwei bis sechs Monate**. » Gesucht wird über die **eigene Datenbank**, auch **soziale Netzwerke** spielen eine Rolle. » Die **Ansprache** erfolgt jedoch zumeist noch – ganz klassisch – **per Telefon**. » **Gesucht** sind derzeit vor allem **Techniker** und **Digitalisierungs-Spezialisten**.

wird sicherlich mehr nachgefragt werden“, sagt Sabine Märten.

Neben diesen technischen Segmenten würden „versierte Vertriebsdirektoren mit hervorragendem Zugang zu institutionellen Investoren“ von vielen Investment- und Fondsgesellschaften stark gesucht, berichtet Sabine Märten: „Jeder Kandidat, der aktuell für einen Wechsel offen ist, kann innerhalb von zwei bis vier Monaten aus zwei bis drei Angeboten auswählen.“ Daher sei auch die Entscheidungsstärke und -geschwindigkeit bei den Unternehmen ein wichtiger Erfolgsfaktor, gute Kandidaten für sich zu gewinnen. Einen hohen Bedarf gebe es zudem im Umfeld Projektentwicklung, Planungs- und Bauprojektmanagement und bei allen akquisitions- und transaktionsbezogenen Themen, sagen Stefani Miseré und Ralf Haase.

Als „Dauerbrenner“ in Investment und Akquisition, aber auch in Asset Management und Bewirtschaftung habe sich das Wohnimmobiliensegment etabliert.

Sehr interessante Themen seien zudem im Umfeld kommunaler oder öffentlicher Bestandshalter und Entwickler zu verzeichnen. Laut Sabine Herbold gibt es Bedarf in allen vertrieblichen Bereichen, bei Vermietung und Investment – und zwar in den unterschiedlichen Assetklassen, insbesondere jedoch in den Bereichen Retail, Shopping Center, Logistik und Industrial.

Und noch etwas spiele eine größere Rolle als früher, sagen Stefani Miseré und Ralf Haase: die Internationalität. „Wir nehmen insbesondere im Ingenieurbereich eine deutliche Zunahme von Bewerberinnen und Bewerbern aus EU-Ländern wahr.“ Allerdings sei dabei immer wieder die mangelnde deutsche Sprachkompetenz ein Problem.

Auch der Brexit werfe seine Schatten voraus, berichtet Sabine Märten – wenn gleich diese aktuelle Entwicklung derzeit noch keine allzu große Rolle spiele: „Aber immerhin meldet sich bei uns der eine oder andere Kandidat, der schon früher

aus London nach Deutschland zurückkommen möchte.“

GESUCHT WIRD MEIST PER TELEFON Bei allen neuen Entwicklungen und aktuellen Trends – bei einer Sache sind die Personalberater nach wie vor ganz klassisch unterwegs: Wenn sie nach Kandidaten suchen, greifen sie meistens zum Telefonhörer. „Nur diese mühsame Vorgehensweise garantiert, dass man mit den Kandidaten in ein Gespräch auf Augenhöhe kommt und diese für eine Position gewinnen kann“, sagt Sabine Märten.

Neue Kommunikationswege wie soziale Medien spielen bei den Personalberatern zwar inzwischen auch eine Rolle, aber meistens nur zur Vorrecherche der Kandidaten.

Als Kommunikationsmittel seien sie schon „von Massenrecruitern überfischt“, sagt Sabine Märten, außerdem seien 30 bis 40 Prozent der Kandidaten nicht in diesen Netzwerken vertreten. Die meisten Personalberater setzen auf ihre eigenen guten Kontakte.

„Wir haben in unserer Datenbank 40.000 Personen gelistet“, berichtet Richard-Emanuel Goldhahn von Cobalt Recruitment. Innerhalb von nur wenigen Minuten sei das Unternehmen deshalb in der Lage, eine Liste von 100 bis 200 möglichen Kandidaten für eine Position zu identifizieren. Wie die Ansprache dann letztendlich erfolge, hänge auch stark von der zu besetzenden Stelle ab. Das Mittel der Wahl ist jedoch bei den meisten Personalberatern die Direktansprache.

Bis sich Arbeitgeber und Arbeitnehmer gefunden haben, dauert es unterschiedlich lange – auch dies hänge stark von der Position ab, sagen die Personalberater. Im Durchschnitt zieht sich eine Vermittlung zwischen zwei und sechs Monaten hin. «



Die Suche nach guten Fachkräften wird in der Immobilienbranche zunehmend schwerer.

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com

Zielgruppe Immobilien

Leiter Fachbereich

Kundenbetreuung (m/w)

Saarbrücker Immobilienverwaltungs- und Baubetreuungsgesellschaft mbH, Saarbrücken

Job-ID 004272654

Geschäftsführerin/Geschäftsführer

WOBAK Städtische Wohnungsbau-gesellschaft mbH Konstanz, Konstanz

Job-ID 004274845

Sachbearbeiter (m/w)

Konstruktiver Ingenieurbau

Landesbetrieb Straßenwesen Brandenburg, Hoppegarten

Job-ID 004311065

Architekt/Ingenieur (m/w) als Projektleiter

Eigenbetrieb Gebäudewirtschaft Stadt Nürtingen, Nürtingen

Job-ID 004312889

Verwaltungswirt (m/w) FH für das Bauordnungsamt

Stadt Regensburg, Regensburg

Job-ID 004312748

Ingenieur/in Fachrichtung Bauingenieurwesen - Tiefbau, Verkehrsanlagen

Finanzministerium Schleswig-Holstein, Kiel

Job-ID 004300029

Junior-Projektmanager (m/w) Vertragsbereich Immobilien

DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG, Mainz-Kastel bei Wiesbaden

Job-ID 004310404

Corporate Real Estate Manager (m/w)

GILDEMEISTER Beteiligungen GmbH, Bielefeld

Job-ID 004310850

Vertriebsmitarbeiter (m/w) im Außendienst

Sven Stütz Immo Tax Vermittlungs GmbH, verschiedene Vertriebsgebiete (Home-Office)

Job-ID 004304855

Privatkundenberater (m/w)

Baufinanzierung München

Interhyp Gruppe, München

Job-ID 004304062

Projektkaufmann/Projektkauffrau Hochbau

Ed. Züblin AG, Köln

Job-ID 004295994

Finanzierungsberater (m/w) Baufinanzierung Ludwigsburg

Interhyp Gruppe, Ludwigsburg

Job-ID 004304047

Job-ID eingeben und bewerben!

Einfach auf www.stellenmarkt.haufe.de die gewünschte Job-ID eintippen und Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten Stellenangebot.



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner: Oliver Cekys
Tel. 0931 2791-731
stellenmarkt@haufe.de

Finden Sie aktuelle Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de



JUNGE HÜPFER GESUCHT?

DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Wir helfen Ihrer Suche auf die Sprünge!
Finden Sie junge Talente mit innovativen Ideen.



www.stellenmarkt.haufe.de



Ein bisschen Gedächtnis in Reserve: Merkfähigkeit im Alter

Serie – Teil 10

„Bringt das denn noch was, in meinem Alter?“, höre ich manchmal, wenn ich vom Gedächtnistraining erzähle. Interessanterweise teils schon von Menschen Anfang 40. Dass es sich in jedem Alter lohnt, etwas für seine Gedächtnisleistung zu tun, darum geht es in diesem letzten Teil der Serie.

ZUR PERSON



Dr. Boris Nikolai Konrad (32) ist Deutschlands Gedächtnisexperte. Der Gedächtnistrainer, Autor und Neurowissenschaftler hält den Weltrekord im Namenmerken und drei weitere Einträge im Guinness-Buch der Rekorde. Am Donders Institut in Nijmegen erforscht er die neuronalen Grundlagen außergewöhnlicher Gedächtnisleistungen und ist einem breiten Publikum durch seine zahlreichen Fernsehauftritte bekannt. In seinem Buch „Superhirn – Gedächtnistraining mit einem Weltmeister“ und in seinen regelmäßigen Vorträgen erklärt er Techniken, mit denen sich das Gedächtnis erheblich verbessern lässt.



Da das Gedächtnis verknüpfend lernt, können Menschen im Alter auf mehr Wissen zurückgreifen.

Die Angst, dass das Gedächtnis nachlässt, ist weit verbreitet. Eine Umfrage zeigt: Keine andere Krankheit, nicht einmal Krebs, fürchten alte Menschen in Deutschland so sehr, wie dement zu werden. Prominente Fälle und bedrohliche Überschriften tun ihr Übriges. „Demenz – Die tickende Zeitbombe“ oder „Alzheimer – Dramatisch mehr Betroffene“ etwa, und auch bei „Alzheimer muss keine Katastrophe sein“ bleibt in unserem Gedächtnis nur „Alzheimer! Katastrophe!“ zurück. Till Schweigers Film „Honig im Kopf“ lief daher für manche schon in der Kategorie Horrorfilm.

AB 30 LÄSST DIE LEISTUNG NACH Viele Menschen haben auch das subjektive Gefühl, dass ihr eigenes Gedächtnis immer schlechter wird. Aber stimmt das überhaupt? Ich habe das ausführlich recherchiert. Tatsächlich gibt es durchaus bedrohlich wirkende Studien: Schon ab 30 lässt die durchschnittliche Leistung in schnellen Merkaufgaben langsam nach.

„Sag ich doch! Eh alles zu spät!“, ruft der Pessimist. „Halt!“, ist meine Antwort, denn interessanterweise gibt es andere Aufgaben, die sehr wohl ebenso zum Gedächtnis zählen und bei denen keinerlei

Nachlassen erkennbar ist, solange der Mensch gesund bleibt.

Gemäß einer großen Untersuchung, die verschiedene Gedächtnisleistungen verglichen hat, gibt es viele Unterbereiche, bei denen die Leistungsspitze erst deutlich später erreicht ist. Und in einzelnen Bereichen werden wir sogar immer besser, das ganze Leben lang: etwa bei dem Vokabular, das ein Mensch kennt. Mit anderen Worten: Wenn wir sagen, das Gedächtnis wird im Alter immer schlechter, müssen wir etwas genauer sein. Manches wird sogar immer besser.

Bei Aufgaben zum schnellen Lernen kann wiederum mit Gedächtnistechnik erstaunlich viel erreicht werden, so wie dies Thema in den zehn Folgen dieser Serie war. Als Beispiel: Bei einer Merkaufgabe zum Namenmerken, die ich in Seminaren nutze, geht es darum, in wenigen Minuten Namen zu lernen. Die jüngeren Teilnehmer schaffen hier im Durchschnitt vielleicht 20 Namen, ein durchschnittlicher Senior aber nur 15.

Allerdings ist zum einen die Brandbreite hoch. Zudem bedeutet es auch: Schafft es der Senior, mit Techniken und Training seine Leistung zu verdoppeln, was absolut realistisch ist, dann schlägt er

die Jungen um 50 Prozent. Mit noch mehr Training noch deutlich mehr.

DIE MERK-VORTEILE ÄLTERER MENSCHEN

Gerade beim Namenmerken etwa ist das Vorwissen sehr nützlich. Da das Gedächtnis verknüpfend lernt, können Menschen im Alter auch auf mehr Erfahrung und Wissen zurückgreifen. Einfach deshalb, weil schon viel mehr Menschen und Namen im Gedächtnis vorhanden sind. Ein Weg beim Namenmerken (Sie erinnern sich?) ist es, als Bild eine bekannte Person zu nutzen.

In Vorträgen erkläre ich auch oft, wie die Methode zum Namenmerken bei Vornamen funktioniert. Im Prinzip genauso wie bei Nachnamen. Zwei Dinge sind etwas anders: Einerseits bedeuten Vornamen seltener etwas Konkretes. Andererseits wiederholen sich die Vornamen dafür viel häufiger. Wenn ich mir einmal für Thomas das Bild Tomate überlegt habe, kann ich das natürlich wieder verwenden, wenn ich noch einen Thomas kennenlernen. Oder mir bei jedem Thomas vorstellen, wie dieser andere Männer gleichen Namens, Thomas Gottschalk zum Beispiel, trifft. Zum Beispiel mit einer Tomate mitten ins Gesicht.

Wie wäre das bei meinem Namen? Boris Nikolai Konrad. Das könnten alles drei Vornamen sein. Bei mir ist Boris Nikolai der Vorname, Konrad der Nachname. Boris, da können Sie an Boris Becker denken, den ehemaligen Tennisspieler. Den kennen Sie noch? Auch das ist nicht in jeder Altersgruppe so.

Als ich einmal an einer Schule vortrug, schaute ich bei dem Hinweis eher in fragende Gesichter. Bis dann einer reinrief: „Boris Becker? Das ist doch der, der den Pocher gedisst hat!“ Hier läuft die Generationengrenze wirklich messerscharf. Und ich dachte immer, man könnte es nur daran festmachen, ob man noch VHS-Kassetten kennt. Was ich Ihnen zeigen

will: Hier ist das ältere Gedächtnis sogar im Vorteil, weil schon viel mehr Verknüpfungspunkte da sind. Noch ein Beispiel: Lernen Sie einen Herrn Köpcke kennen, stellen Sie ihn sich sinnvollerweise bei den Fernsehnachrichten vor zusammen mit „Mr. Tagesschau“, Karl-Heinz Köpcke. Aber eben nur dann, wenn Sie diesen Prominenten kennen. Ein Leser unter 30 mag jetzt denken: „Köpcke war doch dieser Torwart, wieso Tagesschau?“

DAS GEDÄCHTNIS MUSS BENUTZT WERDEN

Um sein Gedächtnis bis ins hohe Alter fit zu halten, ist sowieso am besten, es zu benutzen. Wird es nicht mehr verwendet, weil man alles aufschreibt oder abspeichert, denkt es sich irgendwann: „Wenn mich eh keiner mehr braucht, dann geh ich schon mal.“ Geistige Betätigung kann vielfältiger Natur sein und ein anspruchsvoller Job oder Hobbys helfen da bereits. Aber auch Gedächtnistraining kann ein Weg sein. Dabei sind sich die Forscher nicht einig, ob das Verwenden des Gehirns wirklich dazu führt, das Gehirn zu

beschützen. Ein etwas anderes Modell ist die „kognitive Reserve“. Wie beim Reservetank soll diese helfen, zumindest für einige Zeit die nachlassende Leistung zu kompensieren. Vereinfacht: Wenn im Gehirn mehr Verbindungen vorhanden sind, ist es weniger tragisch, wenn einzelne verloren gehen.

So oder so bleibt festzuhalten: Sein Gedächtnis zu benutzen und gegebenenfalls auch zu trainieren ist der beste Weg, es zu erhalten. Eine Garantie gibt es aber leider nicht. Das ist mehr so wie beim körperlichen Sport auch. Wer sein Leben lang Sport treibt und sich gesund ernährt, hat eine deutlich bessere Chance, gesund alt zu werden. Leider trifft ein Herzinfarkt auch mal den gesunden, erst 50-jährigen Hobbyathleten. Es ist nur weniger wahrscheinlich. Ebenso gilt: Auch ein gut trainierter Gedächtnismeister kann später an Demenz oder Alzheimer erkranken. Es ist nur weniger wahrscheinlich. «

Dr. Boris Konrad, Nijmegen
(bn.konrad@googlemail.com)

ANZEIGE

5. JAHRE

Vermeiden Sie langweilige Konferenzen: Buchen Sie inspirierende Redner.

Dr. Boris Nikolai Konrad
Gedächtnis-Verkaufstrainer

Hermann Böcher
Extremreporter

Sven Galor, Jährgang
Schauspieler

ZUKUNFT
Psychologie & Training

UBER 100
TOP-KEYNOTESPEAKER

WIR BEGEISTERN MENSCHEN

www.globe-top-speaker.com

GLOBE TOP

5. JAHRE

www.zukunft-speaker.com

Medientipp

APP

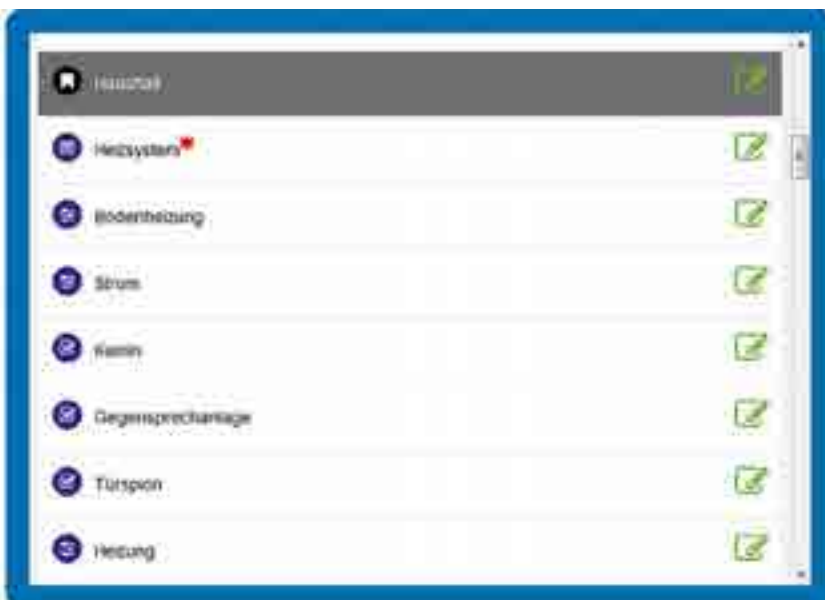
Das Ende der Zettelwirtschaft?

Hier ein Formular, dort eine Checkliste – schnell wird aus dem notwendigen Papierkram ein wachsender Papierdschunzel. Die Lösung: Digitalisierung. Mit der App „Kizeo Forms“ können Sie so ziemlich jedes Dokument digital anlegen, ausfüllen und verwalten. Doch lohnt sich am Ende der Papierverzicht tatsächlich oder bringt die Displayverwaltung zu guter Letzt mehr Chaos als Ordnung?

Was „Kizeo Forms“ ist und kann: Die Smartphone-App für Android, iOS und Windows wird zunächst als universeller Formularverwalter angepriesen. Egal ob Protokoll, Checkliste, Rechnung oder Abnahme – „Kizeo Forms“ verspricht „die Formular App“ für alle zu sein. Das französische Unternehmen hinter der App ist mittlerweile weltweit aktiv und bietet sein Programm für zahlreiche Märkte an – unter anderem in Deutschland. Das Geschäftsmodell der App sieht ein Abonne-

ment vor, entweder monatlich (für etwa 15 Euro pro Monat) oder jährlich (etwa zehn Euro pro Monat). Vorab lässt sich die App aber auch 15 Tage ohne Einschränkungen testen. Das Herunterladen und Installieren ist ein Kinderspiel. Beim Starten der App wird jedoch schnell klar: Die Formularverwaltung findet nicht nur in der App statt. Nach der Erstellung eines Kundenkontos müssen zunächst Formulare angelegt werden. Und das funktioniert nicht über die App, sondern über die Firmenhomepage. Ein schneller, unkomplizierter Start ist deswegen leider nicht möglich.

Als Entschädigung ist die Formularerstellung auf der Kizeo-Website dagegen umfangreich und detailverliebt. Per Drag & Drop können dutzende verschiedene Schaltflächen ganz nach dem eigenen Gusto zusammengestellt werden. So können tatsächlich unzählige verschiedene Anwendungsbereiche abgedeckt werden.



Oben: Ob übernahmeprotokoll oder Rechnung: „Kizeo Forms“ ist eine universelle Formularverwalter-App.

Links: Die Oberfläche ist übersichtlich, die vielen Möglichkeiten können jedoch erschlagend wirken.





Zur App im Google Play <https://play.google.com/store/apps/details?id=com.kizeo.kizeoforms>

Zur App bei iTunes:
<https://itunes.apple.com/de/app/id500109708>

Obwohl die Benutzeroberfläche durchaus übersichtlich ist, können die vielen Möglichkeiten auf den ersten Blick erschlagend wirken. Das Anlegen und Anpassen eigener Formulare dauert je nach Komplexität seine Zeit. Wer die Möglichkeiten zunächst austesten will, kann auch auf vorgefertigte Formulare wie ein Übergabeprotokoll oder eine Arbeitszeiterfassung zurückgreifen.

Einmal eingerichtet, erscheinen die Formulare direkt in der App und können dort ausgefüllt werden. Das funktioniert recht gut, wobei ein großes Display bei umfangreichen Protokollen von Vorteil ist. Noch besser ist ein Tablet. Sogar essenzielle Funktionen wie die digitale Unterschrift beherrscht Kizeo. Fotos hinzuzufügen oder manuelle Anmerkungen stellen eben-

falls kein Problem dar für die App, die im Übrigen keine aktive Internetverbindung benötigt. Möchte man Änderungen am Formular vornehmen, geht das allerdings nur über den Internetauftritt von Kizeo. Spontane Änderungen sind also nicht die Spezialität der App. Etwas Einarbeitungszeit sollte man ebenfalls einplanen. Gerade wer sonst nur gelegentlich sein Smartphone in der Hand hat, dem wird die an sich simple Bedienung erst nach ein paar ausgefüllten Formularen ins Blut übergehen.

Die Bedienung ist gut, aber wie sieht es mit der Verwaltung der Ergebnisse aus? Die meisten Formulare kann der Nutzer direkt aus der App per E-Mail versenden. Die eigentliche Verwaltung findet allerdings wieder über die Kizeo-Website statt. Hier werden die Daten nicht nur

übersichtlich aufbereitet, ein Export als PDF- oder Word-Dokument funktioniert ebenfalls einwandfrei. Sehr gut: Alle Formulare können auch mit einem Firmenlogo geschmückt werden. Das macht sie nicht nur für die interne, sondern auch für die externe Kommunikation interessant.

Fazit: Letzten Endes ist die Antwort darauf, für wen sich die Formulardigitalisierung lohnt, eine Typfrage. Medienweigerer wird auch „Kizeo Forms“ nicht zu überzeugten Smartphonefanatikern machen. Wer dagegen für die Grundprämisse offen ist und ein wenig Technikverständnis sowie Zeit mitbringt, könnte in Zukunft seine Zettelwirtschaft gehörig reduzieren. «

Till Steinbrenner, Freiburg

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Ein Stellplatz soll typischerweise das Einstellen eines Kraftfahrzeugs ermöglichen. Getränkekisten dienen nicht dem wirtschaftlichen Zweck des Autos. Sie sind daher nicht als Zubehör des Fahrzeugs zu bewerten.

AG Stuttgart, Urteil vom
1. April 2016, 37 C 5953/1



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

11.11.2016

7. Mainzer Immobilientag

Mainz, 270 Euro, Hochschule Mainz, Tel. +49 (0) 6131-628-0
www.hs-mainz.de/en/technik/tagungen

16.11.2016

Social-Media-Tagung „Supergeil oder Shitstorm“

Berlin, 790 Euro, RÜCKERCONSULT GmbH, Telefon 030 2844987-50
www.rueckerconsult.de

16.-18.11.2016

Mapic

Cannes, 1.480 Euro, Reed Midem, Telefon +33 1 79719690
www.mapic.com

23.11.2016

19. Jahrestagung – Energieeffizienz in der Wohnungswirtschaft

Berlin, 610*/732** Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

24.-25.11.2016

Frankfurter Verwaltertage 2016

Frankfurt am Main, 119*/188** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V., Telefon 030 23457668
www.bvi-verwalter.de

29.-30.11.2016

Aareon Forum

Hannover, 290 Euro, Aareon AG, Telefon 040 27833-703
www.aareon-forum.de

29.-30.11.2016

TGA-Forum 2016 Gebäude- und Versorgungstechnik in Industrie, Gewerbe und Verwaltung

Frankfurt-Raunheim, 695 Euro, Management Forum Starnberg GmbH, Telefon +49 (0) 8151 27 19-0
www.management-forum.de

08.12.2016

2. Jahreskongress Immobilienfrauen

Berlin, 950 Euro, Heuer Dialog GmbH, Telefon 0211 46905-0
www.heuer-dialog.de

Seminare

21.-22.11.2016

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
gtw.de/bk

25.-26.11.2016

Sachverständiger Wertermittlung von Immobilien (TÜV) – Ertragswertverfahren

Hamburg, 620 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 8484-006
www.tuv.com/bauwirtschaft

28.-30.11.2016

WEG-Grundlagenschulung

Frankfurt a. M., 1.240 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

08.12.2016

Rechnungswesen in der WEG-Verwaltung

Leipzig, 129*/179** Euro, DDIVservice GmbH, Telefon: 030 3009679-0
www.ddiv-service.de/seminare

05.12.2016

Das Wohnraummietrecht in der aktuellen Rechtsprechung des BGH

Frankfurt a. M., 270*/335** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

05.12.2016

Immobilien-Projektentwicklung und -steuerung kompakt

Nürnberg, 310*/375** Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

06.12.2016

Steuerrecht: Praxis für Buchhalter in der Immobilienwirtschaft

Berlin, 310*/372** Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

07.-09.12.2016

ImmoWert-Verwalter

985 Euro, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

08.-09.12.2016

Immobilien-Projektentwicklung kompakt

Frankfurt a. M., 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.-10.12.2016

Basiswissen marktkonformer Immobilienbewertung (Teil A)

565 Euro, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

14.-15.12.2016

Professionelles Immobilienmanagement

Köln, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

16.-17.12.2016

Sachverständiger für Schäden an Gebäuden (TÜV) – Bauakustik, Schallschutz, Schäden an Trockenbaukonstruktionen

Berlin-Spandau, 620 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 8484-006
www.tuv.com/bauwirtschaft

Vorschau

12-2016/01-2017 | Erscheinungstermin: 15.12.2016
Anzeigenschluss: 14.11.2016



PROPERTY MANAGEMENT 2017

Die großen Herausforderungen

Berufszulassung, Personalfragen und Vergütung. Fachkräftemangel, Verkehrssicherung und WEG-Reform. Konsolidierung, Digitalisierung und vieles mehr: Die aktuellen Anforderungen an ein Verwaltungsbüro werden immer vielfältiger. Wie das alles zu schaffen ist.

WEITERE THEMEN:

- › Wohin, Immobilienmarkt? Eine Reise durch die Assetklassen
- › Energieeffizienz: Bessere Anlagen dienen dem Klimaschutz und dem Budget
- › Real Estate Talk: Partnering. Keiner kann mehr alles allein. Wer mit wem kooperiert. Warum. Und wie das gelingt.

Februar 2017

Erscheinungstermin: 03.02.2017
Anzeigenschluss: 17.01.2017

DATAROOMS

Allzeit bereit für Transaktionen oder mehr?

Datenräume begannen als Abwicklungsplattformen für Due Diligences. Nun mausern sie sich stark zum nutzwertigen Werkzeug über den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie. Das erzeugt eine qualifiziertere Nachfrage seitens der Kunden. Auf Anbieterseite rücken Start-ups den wenigen Etablierten auf die Pelle.

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Markus Dränert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Randolph Jessl, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (Lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka
Dr. Gudrun Escher
Christian Hunziker
Norbert Jumpertz
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: 0761 898-3507
Fax: 0761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Maxim Maksutov/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2016)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

Jahresabo 149,00 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden die Bilder von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt oder stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise 10 x jährlich

Verbreitete Auflage lt. IVW



Druck

Konradin Druck GmbH
Kohlhammerstraße 1-15
70771 Leinfelden-Echterdingen

58°56'N, 23°26'O

Haapsalu (Estland)

Michael Harter

Mein liebster Urlaubsort ist Estland. Unser schwedischer Bauernhof liegt dort in einem verlassenem Dorf auf einer mystischen Ostseeinsel, nahe Haapsalu. Unser eigenes Bullerbü sozusagen. In seiner Wikingerkirche haben wir geheiratet. Unsere sechsjährige Tochter wurde in selbiger getauft. **Wann waren Sie dort?** Wir sind garantiert immer im August dort, wenn sich Gänse und Kraniche für den Flug nach Süden sammeln. **Wie lange waren Sie dort?** Mehrere Wochen, nach Abreise der Familie sozusagen im qualified Homeoffice mit Laptop und WLAN. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich war seit 1989 jedes Jahr in Estland. In dieses wilde Eiland habe ich mich dabei verliebt. Trotz Strom- und Glasfaseranschluss ziehen wir das Wasser noch mit Kurbel und Eimer aus dem Tiefbrunnen. **Was hat**

„Diese überwucherte Ostseeinsel gibt mir so viel Kraft. Ich könnte jeden Spätsommer heulen, wenn uns die Fähre nach Wochen wieder aufs Festland bringt.“



„Einmal haben Wildschweine den Hof und die Obstwiesen komplett durchgeplügt. Nun hält sie ein selbst gebautes Zaun aus Wacholderzweigen und sechs Meter langen Fichtenstangen davon ab.“

Sie angezogen? Die Landschaft. Die Geschichte. Die Sprache. Heute leben hier maximal 200 Esten. Vor ihrer Flucht 1944 waren es 3.000 Estland-Schweden, die seit dem 13. Jahrhundert hier siedelten. Die Esten schätzen es sehr, dass ein Deutscher ihre komplizierte Sprache spricht. Denn sie mussten 700 Jahre lang dem deutsch-baltischen Adel Untertan sein und Deutsch lernen. **Mit wem waren Sie dort?** Mit Ehefrau und Tochter. Beide lieben diesen Hof mit dem gelb-roten Holzhaus. Es gibt drei 200 Jahre alte Eichen und 12.000 Quadratmeter Obstwiesen am Waldrand. Jeden Tag kreisen die Seeadler. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Für unsere Tochter haben wir ein Baumhaus errichtet. Sonst baden wir, erkunden die Insel oder bauen an den Gebäuden. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Jedes unserer sechs Blockhäuser, das wir in zehn Jahren Arbeitsurlaub vor dem Verfall gerettet haben. Auch jeder Fund eines handgemachten Dachziegels oder historischen Holzbalkens, den wir wieder verbauen konnten. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Der Sommer im Baltikum ist unglaublich. Die Tage sind lang, das Wetter unerwartet sonnig und trocken. Zudem sind die Esten liebenswert – so introvertiert und wortkarg sie auch sein können. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Das ist unser zweites Zuhause. Wir versuchen, zweimal im Jahr dort zu sein. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ja, für Silvester. Wir fahren dann mit dem Auto vom Festland hinüber über die zugefrorene Ostsee. Man darf dabei allerdings die Eisroute nicht verlassen, sich nicht anschnallen und muss die Fenster offen lassen...



STECKBRIEF

Michael Harter (50) ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Westwind Real Estate Executive Search GmbH. Mit zwölf Beratern und Searchern besetzt der Headhunter von Berlin aus Führungs- und Fachkräfte in der gesamten deutschsprachigen Immobilienwirtschaft. Der Immobilienökonom (ebs) baute das Team in zehn Jahren zu einem der Marktführer auf.



»Neben dem täglichen Blick auf haufe.de/immobilien und dem Newsletter ist **die Printversion ein fachliches Muss** für alle am deutschen Immobilienmarkt.«

Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director
Catella Property Valuation GmbH

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.haufe.de/iw



HAUFE.

CORPUS SIREO

REAL ESTATE

Member of Swiss Life Asset Managers



TAKING REAL ESTATE TO THE NEXT LEVEL

Alle Zeichen stehen auf Wachstum – wir kaufen ein! Auf unserer Einkaufsliste stehen Büro-, Einzelhandels-, Healthcare und Wohnimmobilien in Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern. Ob bestehende oder neue, Core oder Core+, in den Top7-Städten oder an B-Standorten: Wir interessieren uns für einzelne Assets oder Portfolios im Wert von mehr als 10 Mio. Euro.



Können Sie uns eine passende Liegenschaft anbieten? Dann kontaktieren Sie uns per E-Mail kontakt@corpussireo.com oder telefonisch unter +49 (0)221 39900-0

THE REAL ESTATE PEOPLE®