

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

BANKEN UND VERWALTER Eine attraktive Form der Kooperation

BESTELLERPRINZIP & BIETERWETTKÄMPFE Maklerkonsolidierung ante portas

ELEKTRONISCHE RECHNUNG Was die Einführung für Unternehmen bedeutet



IMMOBILIENBANKEN

Zinsabbau – und jetzt?

Mat.-Nr. 06228-5225



HAUFE.



Warsaw Spire

Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19

Einkaufszentrum
Wien



Balthazar

Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue

Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz

Büro-Development
Berlin



Upper Zeil

Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza

Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Alles flex, oder?



„Die Zeiten sind so flex wie unsere Büros. Und alle müssen mitziehen. Alle? Nein, nicht alle. Einige nicht. Und das ist das Problem. Denn die anderen müssen deshalb umso flexer ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in einer Zeit, in der Attitüden je nach Wind angepasst werden, wie wohltuend wirkt da eine Katrin Lompscher. Die Berliner Stadtentwicklungssenatorin ist beim Mietendeckel eine echt harte Nuss. Das ihr anhaftende Sturkopf-Stigma – wie böswillig! Die Immobilienwelt verzweifelt an ihr. Aber in dieser Flex-Zeit rührt mich Rückgrat.

Wohin ich schaue, alle immer nahe am Infarkt. Unsere Beziehungen so flex wie unsere Offices. Liebgewordene Begriffe wie Büro- und Nutzfläche sind in Zeiten des Coworking nicht mehr wichtig, sind doch alle Flächen flexibel. Die Politik (Mietendeckel) bleibt unberechenbar. Die Halbwertszeit von Studien sinkt, und die digitale Baugenehmigung scheint vor der Tür zu stehen. So müssen wir immer flex sein, immer damit rechnen, dass morgen das heute noch Wahre nicht mehr stimmt.

Aber es gibt ein Problem: Einige in der Gesellschaft wollen nicht ganz so flugs flex. Schon mal von Daytime Cleaning gehört? Damit Facility Manager überhaupt noch Nachwuchskräfte bekommen, gehen Betriebe vermehrt dazu über, Reinigungskräfte zu den üblichen Bürozeiten nine to five einzustellen. Für Verwalter gilt Ähnliches: Es ist so unsexy geworden, überbordende Flexibilität von seinen Mitarbeitern zu verlangen, etwa Eigentümerversammlungen ab 20:00 Uhr abzuhalten. Wegen der Unflexibilität bestimmter Leute – und ich meine nicht Frau Lompscher – müssen deren Kunden umso flexer, Sie verstehen?

Falls Sie nicht schon drinsitzen, sollten Sie auf den Flex-Zug aufspringen, es sei denn, Sie sind eine junge, talentierte Fachkraft mit überdurchschnittlichen IT-Kenntnissen. Dann müssen ja die anderen. Ich bin selbst schon ganz flex im Kopf. Und werde es bald auch im Fuß sein: Morgen probiere ich mal Fußre-flex-zonenmassage ...

Ihr

11.2019

IMMOBILIENBANKEN AUF DEM WEG ZUR MINUS-ZINS-WELT

Die Geldpolitik der Europäischen Zentralbank ist expansiv. Historisch niedrige Zinsen verschärfen den Wettbewerb unter den Immobilienbanken. Deren Margen werden immer magerer.

24



POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Brückenbauer gesucht

Nicht bloß Rendite. Die Branche muss gesellschaftlich aktiver werden 10

Grundsteuerreform

Kompliziert wird es bei der Wertermittlung 14

Interview: Recruiting

Wie Bewerberansprache heute aussehen muss 16

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 18; Deutscher Verband 20; DigitaliSaar 70; Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 22

IMMOBILIENBANKEN

Der Markt über dem Zenit
Schwächt sich das Mietpreiswachstum ab, ist manche Kalkulation gefährdet 24

Expertenmeinungen
Welche Risiken noch tragbar sind und viele weitere Stimmen 26

Expo Real Nachlese I
Optimismus mit Realitätsbezug 32

Expo Real Nachlese II
Marketingaward – die Preisträger 36

Coliving
Keine Euphorie, doch stabiler Trend 38

Westfield Hamburg Überseequartier
Ein Dickschiff an langer Leine 40

Kolumne Eike Becker
Politik 42

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 44

Neue Kooperationen
Gemeinsame Geschäftsmodelle von Verwaltern und Banken 46

Bestellerprinzip & Bieterverfahren
Was die gesetzlichen Änderungen für Maklerunternehmen bedeuten 48

Maklerurteil
Wenn die einfache Übergabe eines Prospektes nicht reicht 50

WEG- & Mietrecht
Urteil des Monats: Selbständiges Beweisverfahren – Einleitung durch den Verwalter (und weitere Urteile) 51

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 56

Blockheizkraftwerke
Energieeffizienz braucht Bürgerbeteiligung 58

E-Rechnung wird Pflicht
Es wird Zeit für die Anpassung 62

PropTech-Finanzierung
Nach dem Start oben bleiben – bloß wie? 64

CDOs im Gespräch – Teil 14
Wie Jörg Volkmar, Qivalo, die Unternehmen zur Datenhoheit führen will 67



48 BESTELLERPRINZIP & BIETERWETTKAMPF
Neuregelungen werden den Immobilienmarkt durcheinanderwirbeln. Es könnte dann zu einer Bereinigung bei Maklerunternehmen kommen.



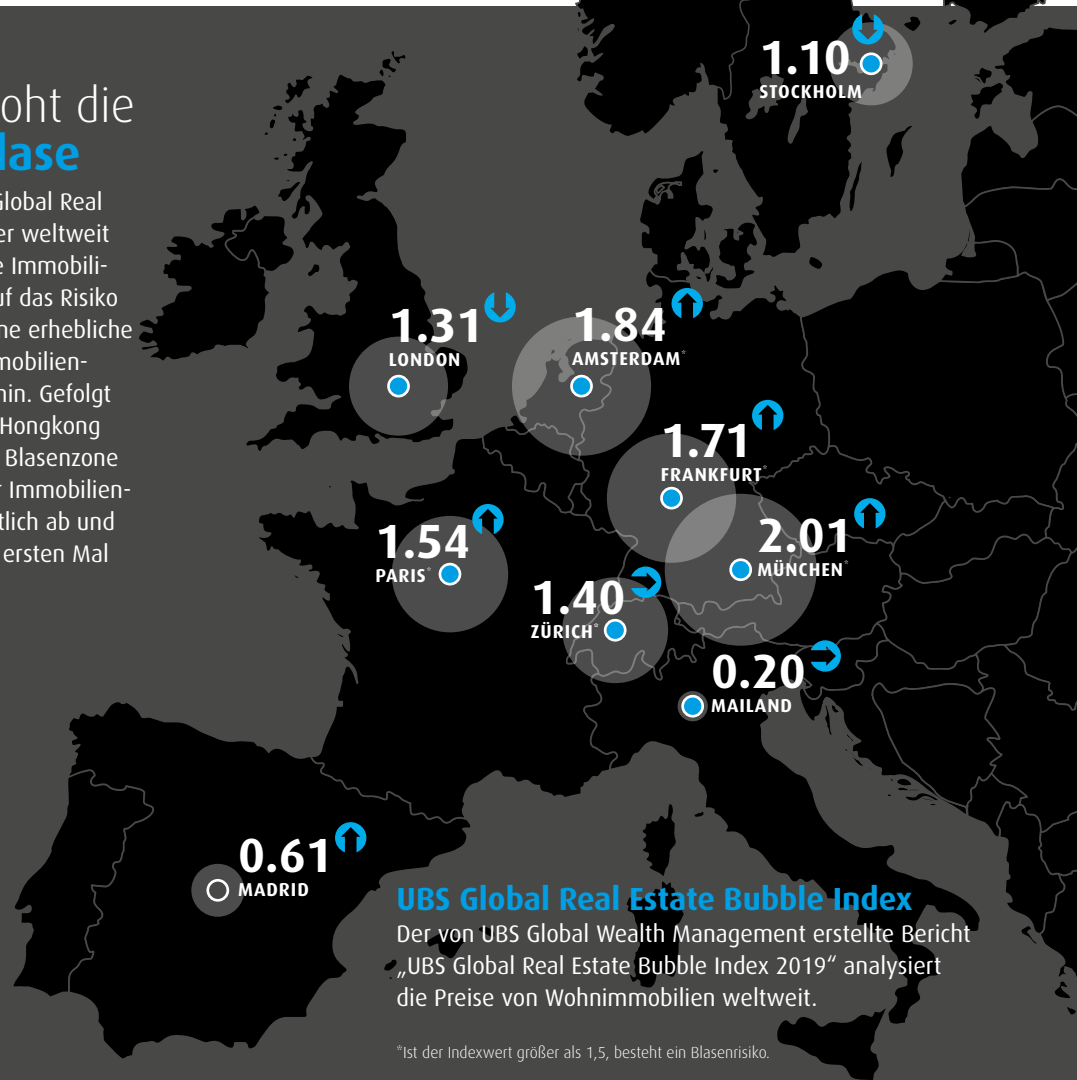
62 DIE SACHE MIT DEM „E“
Für mittelständische Unternehmen ist die Einführung einer durchgehend digitalisierten Rechnungslösung eine Herausforderung. Was zu beachten ist.

Politik, Wirtschaft & Personal

In München droht die Immobilienblase

München ist laut dem UBS Global Real Estate Bubble Index 2019 der weltweit am stärksten überbewertete Immobilienmarkt. Der Index weist auf das Risiko einer Blasenbildung oder eine erhebliche Überbewertung auf den Immobilienmärkten vieler Metropolen hin. Gefolgt wird München von Toronto, Hongkong und Amsterdam. Neu in der Blasenzone sind Frankfurt und Paris. Der Immobilienmarkt in London kühlte deutlich ab und verließ die Blasenzone zum ersten Mal seit vier Jahren.

0.00 Tendenz
Indexwert
STADT



UBS Global Real Estate Bubble Index

Der von UBS Global Wealth Management erstellte Bericht „UBS Global Real Estate Bubble Index 2019“ analysiert die Preise von Wohnimmobilien weltweit.

*Ist der Indexwert größer als 1,5, besteht ein Blasenrisiko.

WOHNUNGSPOLITIK

Schärfere Mietpreisbremse bis 2025

Das Bundeskabinett hat die Verlängerung der verschärften Mietpreisbremse bis Ende 2025 beschlossen. Als Nächstes muss der Bundestag zustimmen. Das Kabinett hat auch die Reform der Maklerprovision beim Immobilienkauf gebilligt. Die große Koalition hatte sich im August noch unter Justizministerin Katarina Barley (SPD) auf Änderungen am Mietrecht verständigt. Kern der Einigung im Koalitionsausschuss war die am 9.10.2019 vom Bundeskabinett beschlossene Verlängerung der verschärften Mietpreisbremse. Die Möglichkeit der Länder, durch Rechtsverordnung Gebiete zu bestimmen, in denen die Verordnung gilt, soll nach dem Wunsch der Bundesregierung bis Ende 2025 möglich sein. Nach derzeitiger Rechtslage können entsprechende Verordnungen nur bis Ende 2020 erlassen werden.

4%

Der Mietwohnungsmarkt geht dem Ende des Zyklus entgegen. Das zeigt sich an Berlin: Die inserierten Hauptstadt-Mieten liegen jetzt knapp 4% unter ihrem Allzeithoch von vor einem Jahr. Weil das sowohl für Neubau (-0,45 €/qm) als auch für den Bestand (-0,36 €/qm) gilt, liegt dies nicht an Mietpreisbremse oder drohendem Deckel.



Agil arbeiten.

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

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

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

 **Regus**[™] Work
your way

BAUMINISTERKONFERENZ – DIGITALE BAUGENEHMIGUNG BIS ENDE 2022

Bei ihrem Treffen im schleswig-holsteinischen Norderstedt stand für die Landesbauminister einiges auf dem Programm. Beschlüsse fasste die Bauministerkonferenz unter anderem zum Bauen mit Holz in höheren Gebäuden. Für die Digitalisierung im Genehmigungsverfahren wurden Austauschstandards festgelegt. Bei der 133. Bauministerkonferenz ging es zudem um die soziale Wohnraumförderung. Die Absicht des Bundes, die Mittel im Haushalt 2020 um 500 Millionen Euro auf eine Milliarde Euro zu reduzieren, sei unverständlich und genau das falsche Signal, hatte Bayerns Bauminister Hans Reichhart (CSU) im Vorfeld kritisiert.

BERLIN

MIETENDECKEL UND MIETSENKUNG BEI „WUCHERPREISEN“

Die Koalition in Berlin hat sich auf einen verschärften Mietendeckel geeinigt. Die erlaubten Höchstmieten, die bei Redaktionsschluss noch nicht feststanden, sollen bei Bestands- und Neuvermietungen um maximal 20 Prozent überschritten werden dürfen. Im Entwurf für das neue Gesetz sind Mietobergrenzen (je nach Ausstattung und Alter der Wohnung) zwischen 5,65 und 9,80 Euro pro Quadratmeter für alle Wohnungen vorgesehen. Auf diese Werte dürfen noch einmal 13,5 Prozent addiert werden – das entspricht nach Begründung der Koalition den gestiegenen Einkommen in Berlin seit 2013. Verlangen Vermieter „Wucherpreise“, so sollen die Mieter eine Absenkung ihrer Miete bei den Behörden beantragen können. Nach Auffassung der Berliner Regierung ist das dort der Fall, wo die definierten Obergrenzen um mehr als 20 Prozent überschritten werden.

Kompliziert wird es, weil noch Zu- oder Abschläge auf Basis der Lage möglich sein sollen: Für einfache Lagen minus 28 Cent pro Quadratmeter, für mittlere Lagen minus neun Cent und für gute Lagen plus 74 Cent pro Quadratmeter. Das braucht Zeit zur Vorbereitung, außerdem müssen bis zu 200 neue Stellen in der Senatsverwaltung und 50 zusätzliche Arbeitsplätze in den Bezirken geschaffen werden. Daher soll die Mietensenkungsregelung erst neun Monate nach dem Mietendeckel (vorgesehen ist für diesen der 1.1.2020) in Kraft treten, also wohl im vierten Quartal 2020.

MIETERSTROMGESETZ

Kommt die Novelle noch im Herbst?

Das seit Juli 2017 geltende Mieterstromgesetz bleibt laut Bundesregierung weit hinter den Erwartungen zurück. Nur ein Prozent der möglichen Strommenge werde genutzt. Das Bundeswirtschaftsministerium soll im Herbst Ideen zur Novelle vorlegen. Das Gesetz soll durch eine Förderung von Mieterstromprojekten zusätzlich Anreize für den Ausbau von Solaranlagen auf Wohngebäuden schaffen und die Bewohner wirtschaftlich beteiligen. In dem Bericht wird unter anderem vorgeschlagen, die Mieterstromvergütung zu erhöhen, präzisere Regeln zur Anlagenzusammenfassung zu schaffen sowie bei der Kopplung der Vergütung an die Festvergütung nachjustieren.

KOLUMNE

Wir brauchen wieder eine Kultur des Wollens!

Frank Peter Unterreiner



„Wir haben das Problem, dass unsere Planungs- und Genehmigungsverfahren elend langsam sind.“ Es gibt wohl niemand in der Bau- und Immobilienbranche, der diesen jüngst geäußerten Satz von Angela Merkel nicht rot unterstreichen und mit drei Ausrufezeichen versehen würde. „Wir müssen schneller werden“, ergänzte die Bundeskanzlerin. Wohl wahr!

Gesagt hat sie diese Worte mit Blick auf den Ausbau und die Erneuerung der Schieneninfrastruktur. Hier sollen künftig für einzelne Projekte eigens Einzelgesetze gemacht und so auch die umfassende Bürgerbeteiligung beschleunigt werden. Der Blick nach Peking zeigt, was theoretisch möglich wäre: Der größte Flughafen der Welt wurde in nur vier Jahren realisiert. China ist leider keine Demokratie, doch die Schweiz ist es zweifelsohne, und dies zudem mit einer traditionsreichen Bürgerbeteiligung. Und die Schweiz hat den 57 Kilometer langen Bahntunnel unter dem Gotthard 2016 und damit ein Jahr früher als geplant fertiggestellt, während wir mit den Zulaufstrecken – wieder Zitat Bundeskanzlerin – „Jahre oder Jahrzehnte im Rückstand“ sind.

Nicht nur große Infrastrukturprojekte leiden unter Zeitverzögerung, auch Flächennutzungspläne, Bebauungspläne und selbst Baugenehmigungen dauern zu oft zu lange. Das verursacht nicht nur Schäden in Milliardenhöhe, manche dringend benötigte Vorhaben kommen nur abgespeckt oder gar nicht. Auf dem Münchener Zündapp-Areal wurde aufgrund von Einsprüchen die Zahl der geplanten Wohnungen erst auf rund 300 halbiert, inzwischen ist der Bebauungsplan gekippt. Ausgang offen.

Wir brauchen wieder eine Kultur des Wollens. So wie nach dem Zweiten Weltkrieg. Wir müssen schneller planen und genehmigen, die Bürgerbeteiligung muss auf ein vernünftiges Maß zurückgestutzt werden. Es darf nicht sein, dass der Willen der Nachbarn stärker ist als das Bedürfnis der Allgemeinheit an beispielsweise Wohnraum oder Infrastruktur. Merkel hat Änderungsbedarf erkannt, doch das heißt leider noch lange nicht, dass etwas geschieht. Deshalb muss die Immobilienbranche dies einfordern, auf allen politischen Ebenen.

CHANCEN, VORTEILE UND HERAUSFORDERUNGEN



ISBN 978-3-648-12312-6
Buch: 59,95 € [D] | eBook: 53,99 €

MIT SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNGEN FÜR DIE PRAKTISCHE UMSETZUNG

Dieses Buch beschreibt, welche Möglichkeiten die digitale Transformation speziell der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft bietet. Es stellt die spezifischen Treiber vor und geht auch auf die zentrale Rolle der Unternehmenskultur sowie der Führung ein. So erfahren Sie, wie die digitale Transformation gelingen kann und welche Methoden dabei sinnvoll sind.

- + **Digitalisierungsstrategien, Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, digitale Transformation**
- + **Digitale Prozesse in der Wohnungswirtschaft, digitale Gebäudetechnik, Connected Home**
- + **Roadmap für Ihr Unternehmen**

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

Brückenbauer gesucht



Die Gräben zwischen denen, die Kapital besitzen, und den anderen werden immer größer. Die Konsequenzen zeigen sich in überbordenden Bürgerbeteiligungsverfahren und ausufernden Demonstrationen zum Mietendeckel. Die Immobilienbranche steht am Pranger, jedenfalls soweit sie renditeorientiert ist. Auf der Seite der Schwachen stehen natürlich die Guten, die Wohnungsgenossenschaften, die kommunalen Wohnungsgesellschaften, alle, die nicht profitorientiert arbeiten. Diese Position wird deutlich im folgenden Statement des Mieterbund-Präsidenten Lukas Siebenkotten.

LUKAS SIEBENKOTTEN, PRÄSIDENT DEUTSCHER MIETERBUND

Die Guten sind die, die keine Rendite wollen



Die Gegensätze sind krass: Während die Immobilienwirtschaft von der aktuell „schönsten aller Immobilienwelten“ schwärmt, suchen Mieter oft immer verzweifelter nach bezahlbaren Wohnungen. Wenn die Immobilienwirtschaft den seit Jahren anhaltenden Boom mit den Worten „Die Party geht weiter“ feiert, haben Mieter angesichts ständiger Mietpreissteigerungen Angst, die Miete nicht mehr zahlen zu können, Angst, ihre Wohnung zu verlieren.

Während Mieter wirksame Instrumente zur Dämpfung des Preisanstiegs fordern, diskreditiert die Immobilienwirtschaft nahezu alle in Rede stehenden Rechtsänderungen als „verfassungswidrig“, rufen Vermieterverbände zu Mieterhöhungen auf, „solange es noch geht“. Selbst kleinste Mietrechtskorrekturen, wie die anstehende Verlängerung des Betrachtungszeitraums bei der ortsüblichen Vergleichsmiete von vier auf sechs Jahre, lösen einen Sturm der Entrüstung aus. Kein Wunder, dass der Ruf der Immobilienwirtschaft schlecht ist. Daran wird sich erst dann etwas ändern, wenn die gesamte Immobilienwirtschaft versteht, dass die Attraktivität der Städte von einer bunten Mischung der Bewohner lebt.

Diese Immobilienwirtschaft gibt es schon längst. Denn Genossenschaften oder kommunale Wohnungsunternehmen und auch viele private Vermieter sind sich ihrer sozialen Verantwortung bewusst. Sie haben kein Problem mit einer Mietpreisbremse, die die Festsetzung von Mieten erlaubt, die zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Tatsache ist aber auch, dass es eine renditeorientierte Immobilienwirtschaft gibt, die Mieterhörspielräume aufgrund der immer noch wachsenden Nachfrage nutzt und Modernisierungen als Hebel für drastische Mietsteigerungen begreift. Deshalb sind eine Stärkung gemeinwohlorientierter Anbieter und eine staatliche Regulierung der Wohnungsmärkte notwendig.

Viele Schützengräben, ein paar interessante Initiativen:
Kann die renditeorientierte Immobilienwirtschaft gesellschaftlich aktiver werden?
Auch wenn es an sich nicht ihre Aufgabe ist – sie sollte das bedenken ...

Von den Armen zu den Reichen,
von der Gesellschaft zur Immobilien-
branche, von dieser zur Politik –
überall werden Brücken gebraucht ...

THOMAS ZINNÖCKER, VIZEPRÄSIDENT DES ZIA

Pro Kodex, pro Investor



Wir brauchen eine neue Partnerschaft auf Augenhöhe zwischen öffentlicher Hand, Gesellschaft und Immobilienbranche – eine gemeinsame Kultur des Bauens. Wir müssen gemeinsam Zielkonflikte erkennen und versuchen, diese zu überwinden – etwa den Zielkonflikt Klimaschutz und bezahlbares Bauen und Wohnen.

Nachhaltige Gesellschaftspolitik gelingt nur dann, wenn alle Seiten vom Podest der moralischen Überlegenheit herabsteigen. Wir fühlen uns den Grundsätzen der Sozialen Marktwirtschaft verpflichtet. Kein Mieter soll durch Modernisierungsmaßnahmen seine Wohnung verlieren. Unser

Handeln basiert auf Werten, die sich am Gemeinwohl orientieren. Erste Wohnungsunternehmen haben sich einen Kodex für die Wohnungswirtschaft gegeben – auch vom Mieterbund wurde dies begrüßt. Der ZIA hat dabei mitgewirkt und ihn für verbindlich erklärt.

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass wir gemeinsam die Akzeptanz von Modernisierungen und Nachverdichtungen verbessern müssen. Nicht zuletzt um die Klimaziele von Paris zu erreichen, muss weiter in den Bestand investiert werden. Neubau und Verdichtung brauchen wir, damit die Menschen urban leben können. Deshalb sind Investitionen und Investoren so wichtig.

Es ist kein zielführender Weg, die gesamte Branche als eine der bedeutendsten Wirtschaftszweige Deutschlands unter Generalverdacht zu stellen. Denn ohne privates Kapital lassen sich die anstehenden Aufgaben nicht lösen. Das Wort „Investor“ muss auch seitens der öffentlichen Hand wieder positiv besetzt werden. Ohne Investoren keine Stadtentwicklung. Unsere Kommunen und Gemeinden sind auf Investoren angewiesen.

Siebenkotten hat Recht: Es geht nicht an, dass Menschen kein Dach über dem Kopf haben, weil sie nicht mehr zahlen können. Aber die Aufteilung in Schwarz und Weiß hilft nicht weiter. Renditeorientierung schafft Jobs, gute Architektur schafft Lebensqualität, Plätze, ganze Viertel. Renditeorientierte Wohnungsunternehmen stecken einen Großteil ihres Budgets in Quartiersentwicklung.

Die Verbände der Immobilienwirtschaft präsentieren immer neue Aufrufe zur Förderung von Wohnraum. Vertreter von IVD und BFW positionieren sich stets gerne gegen jegliche verschärfende »

DR. HANS-MICHAEL BREY FRICS, STELLV. VORSITZENDER BERLINER LEBEN

Die Stiftung als Quartiersmotor



In jüngster Zeit tritt die kommunale Wohnungs- und Immobilienwirtschaft sichtbarer als bisher als Stifter auf den Plan. So haben in den zurückliegenden Jahren unter anderem die Berliner Gesobau AG 1997, die Bremer GEWOBA 1999, die Hamburger SAGA-GWG 2007, die Berliner Gewobag AG 2013 und die Berliner HOWOGE 2018 eigene Stiftungen ins Leben gerufen, um, über ihren originären gesellschaftlichen Auftrag hinaus, Wohnraum zu schaffen, sich im Sinne der Menschen in den eigenen Stadtteilen sozial zu engagieren.

Die Ziele der kommunalen Wohnungsunternehmen sind vielschichtig: Zum Beispiel sollen Quartiere attraktiv und Anwohner für Fragen der Quartiers- und Stadtentwicklung sensibilisiert werden. Seitens der Gewobag AG wurde im Jahr 2013 die Stiftung Berliner Leben gegründet. Ihr Ziel ist es, als Stiftung aus und für Berlin stabile nachbarschaftliche Strukturen, den sozialen Ausgleich und die Integration der unterschiedlichen Bevölkerungsgruppen in den Berliner Quartieren zu fördern. Hierbei definieren folgende drei Grundsätze den Zweck der Stiftung:

- › Die Integration und Förderung von Nachbarschaften macht Quartiere lebenswert.
- › Kultur macht Quartiere lebenswerter.
- › Bildungsanreize über Kulturprojekte schaffen Identifikation mit dem Quartier.

Somit bietet die Stiftung Raum für Engagement, Leistung und neue Ideen. Sie macht sich stark für Projekte in den Bereichen Kunst und Kultur, Jugend- und Altenhilfe sowie Sport, die das Miteinander der Berliner fördern, die Kommunikation untereinander stärken und für die Integration insbesondere von Familien mit unterschiedlicher Herkunft und Kulturen stehen. Hierbei sollen sich mehr Menschen für das Gemeinwesen einsetzen und Verantwortung übernehmen. Somit können gesellschaftliche Themen des Alltags aufgegriffen und in ihren Auswirkungen verständlich gemacht werden.

Form von Regulierung im Mietbereich, betonen die Diskrepanz zwischen billigem Bauen/Sanieren und den kostenintensiven Klimaschutz-Erfordernissen. Insbesondere der GdW ruft laut nach Staatshilfe. Der ZIA seinerseits versucht sich zaghaft im Brückenbau. Er spricht – siehe Seite 11 – von Partnerschaft. Das ist interessant.

Zu beobachten ist, dass die Wohnungswirtschaft ihren Auftritt verändert. Teilweise natürlich als Reaktion auf die wohnungspolitische Debatte. Vonovia-Chef Buch räumt Fehler im Zusammenhang mit der Schaffung billigen Wohnraums ein. Die „Deutsche Wohnen“ hat ihren eigenen Mietendeckel beschlossen

und will sich so dagegen wappnen, dass Fensterscheiben zu Bruch gehen.

Bei Marktplayern gibt es mehr Bereitschaft, sich mit gesellschaftlichen Themen zu positionieren

Aber davon abgesehen ist das Thema „Soziale Verantwortung der Immobilienbranche“ inzwischen in vieler Munde: auf Verbandstagungen, in Gemeinderatssitzungen, auf der Expo Real.

Interessanterweise ist bei vielen Marktteilnehmern eine wachsende Bereitschaft zu beobachten, sich jenseits des reinen Investments zu positionieren. Das dürfte auch an einem gesellschaftlichen Wandel liegen, der sich vollzogen hat: Die Maximierung des Profits bleibt zwar wichtig für das Überleben eines Unternehmens, stellt aber immer seltener den alleinigen Handlungsleitsatz dar.

Für viele Arbeitnehmer wird das Thema Sinnsuche immer größer

Immer mehr Unternehmen sehen sich mit Erwartungen ihrer Arbeitnehmer konfrontiert, für die das Thema Sinnsuche ein großes ist. Die Corporate Social Responsibility eines Unternehmens steht immer öfter im Mittelpunkt von Gesprächen. Auf der Expo Real betont der CEO die gesellschaftlichen Aktivitäten seines renditeorientierten Wohnungsunternehmens für die Deswos.

Fazit: Die Pole Immobilienwirtschaft und Gesellschaft sind keine, denn sie sind ineinander verwoben. Konstrukte, wie die Wohnraum-Allianz in Baden-Württemberg, in denen viele unterschiedliche Beteiligte der Diskussion aufeinander treffen, könnten wichtiger werden.

Die renditeorientierte Immobilienwirtschaft muss, um zu überleben, zu vielem bereit sein und ist es zumeist auch. Ob die Sozialimmobilienquote 30 oder 50 Prozent beträgt, so wie in Freiburg: Sie macht alles mit. Oft wird davon geredet, auch sie möge Gräben zuschütten. Bisher war das nicht ihre Aufgabe, und es ist nicht auszuschließen, dass es nicht reicht, was auch immer sie tut. Als der Berliner Senat einen Mietendeckel beschloss, der die Mieten für fünf Jahre einfrieren sollte, ging dieser Schritt vielen Mietern nicht weit genug. Trotzdem sollten auch Immobilienunternehmer aus eigenem Interesse die Schaufel in die Hand nehmen und mittels Transparenz und guter Kommunikation Gräben zuschütten.

Der eigentliche Adressat einer verantwortlichen Wohnungspolitik ist jedoch der Staat, was etwa der Deutsche Verband immer wieder betont. Der muss den Rahmen setzen durch eine intelligente Politik und nachhaltige Gesetze. Anlass zur Sorge gibt der immer kürzere Zeitraum, in dem sich Sichtweisen auch in der Immobilienwirtschaft ändern.

Der Staat hat die Wohngemeinnützigkeit ja nicht aus reiner Bosheit abgeschafft, sie erschien seinerzeit nicht mehr zeitgemäß. Und als es vor zehn Jahren Aktivitäten der Kommunen gab, Wohnungsbestand zu veräußern, gab es zwar vereinzelt Widerstand. Heute wird das damalige Verhalten der Kommunen durch die Bank als verantwortungslos gegeißelt. Prognosen sind oft falsch, und doch verlässt man sich auf sie. Wie denken wir wohl in zehn Jahren darüber, dass der Berliner Senat Wohnungen von Wohnungsgesellschaften für teures Geld zurückerwirbt?

Das Recht auf Wohnen hat das Zeug dazu, im Grundgesetz verankert zu werden

In der Rechtsphilosophie gibt es das Konstrukt eines Ordnungsprinzips, dessen Annahmen unabhängig vom geltenden Rechtssystem existieren. Das Recht auf ein Dach über dem Kopf hat für mich das Zeug zu solch einem Prinzip. Ich meine, es wäre Zeit für einen neuen Anlauf, dieses Recht im Grundgesetz zu verankern. Dann würden sich Kommunen ihr Handeln in Bezug auf eigene Bestände vielleicht besser überlegen.

Adressat der Vorschrift wäre nicht die Immobilienwirtschaft, sondern der Staat. Und so wären die Handlungsfelder wieder abgesteckt: Es ist gut, wenn sich die renditeorientierte Wohnungswirtschaft auch um bezahlbaren Wohnraum kümmert, ihre primäre Aufgabe ist es nicht. «

Dirk Labusch, Freiburg



Gentrifizierung spaltet. Doch bei Initiativen, sie einzudämmen, stößt der Staat oft an Grenzen.

PROF. DR. ALEXANDER VON ERDÉLY, CEO BEI CBRE DEUTSCHLAND

Gesellschaft ist Teil der Immobilienbranche



Im April 2018 gingen mehrere zehntausend Berliner auf die Straße, um gegen steigende Mieten zu protestieren. Der Protest richtete sich hauptsächlich gegen privatwirtschaftliche Immobilienunternehmen. In der Folge werden Rufe nach Enteignungen laut. Es wäre jedoch fahrlässig, zwischen der Branche und der Gesellschaft gedankliche Gräben zu ziehen.

Privatwirtschaftliche Immobilienunternehmen sind an Standorten wie Berlin, an denen der Nachfrageüberhang bei allen Immobilientypen immer größer wird und deshalb Miet- und Kaufpreise steigen, nicht allein für diese Situation verantwortlich. Wichtig ist jedoch, dass die Immobilienunternehmen auf Kritik

konstruktiv reagieren und offen Gesprächsbereitschaft signalisieren, anstatt ausschließlich gegen Politik oder Verwaltung zu polemisieren. Ein Blick auf die Immobilienbranche als Ganzes offenbart grundsätzlich keine Entfremdung zwischen der Branche und der Gesellschaft. Privatpersonen sind nach wie vor die wichtigsten Eigentümer und Investoren auf dem Immobilienmarkt: Sie erwerben Wohnungen zur privaten Altersvorsorge oder sorgen in Form von Spareinlagen etc. dafür, dass Neubauprojekte realisiert werden. Zum Teil sind sie Anteilseigner genau derjenigen Unternehmen, die zurzeit in der Kritik stehen. Die Immobilienbranche beschäftigt mehrere Millionen Arbeitnehmer. Sie könnte ohne diesen Rückhalt aus der Gesellschaft gar nicht existieren.

Mehr als jede andere hat die Immobilienbranche eine große soziale und gesellschaftliche Verantwortung. Denn Immobilien reflektieren, wie wir leben. Sie beeinflussen sowohl mit ihren Standorten und ihrer Architektur als auch mit ihren Flächenkonzepten das Leben der Menschen. Werden Wohnungen an einem Ende und Bürotürme am anderen Ende der Städte errichtet, schränken diese Monokulturen die Lebensqualität der Menschen ein und sorgen für verstopfte Straßen.

Umgekehrt erhöhen intelligente Mischnutzungskonzepte mit eng verzahnten Arbeits- und Wohnflächen sowie Gastronomie- und Freizeitangeboten die Lebendigkeit eines Quartiers. Jedes Neubauprojekt hat Auswirkungen auf viele nicht-immobilienbezogene Faktoren des urbanen Zusammenlebens, unter anderem die Mobilität. Anstatt sich auf kurzfristigen Gewinn auszurichten, müssen daher die Branchenakteure verantwortungsvoll mit den Flächen umgehen, die ihnen zur Verfügung stehen.

Die Immobilienbranche täte zudem gut daran, ihre Konzepte für Flächenentwicklungen, Neubauprojekte und Revitalisierungen transparenter für die breite Gesellschaft darzustellen und offen zu diskutieren. Denn wenn umfassend kommuniziert wird und die Betroffenen zu Beteiligten gemacht werden, entsteht eine langfristige Grundlage zum gegenseitigen Verständnis – und die Gefahr zukünftiger Gräben wird bereits im Vorfeld gebannt.

Grundsteuerreform auf dem Weg

Der Bundestag hat am 18.10.2019 drei Gesetze zur Grundsteuerreform verabschiedet. Der Bundesrat wird voraussichtlich am 8.11.2019 über die Reform abstimmen. Zentrales Ziel der Reform ist, die Grundsteuer im Einklang mit dem Grundgesetz neu zu regeln.

Niemand wird zwei Steuererklärungen abgeben müssen

Um die Opposition für sich zu gewinnen, fügte die Bundesregierung einen Passus in den Gesetzesentwurf ein, der von der Immobilienbranche begrüßt wird: Bei der Nutzung eines eigenen Ländermodells muss das jeweilige Bundesland keine zusätzlichen Berechnungen nach dem Bundesmodell für Zwecke des Länderfinanzausgleichs vornehmen. Es soll damit sichergestellt werden, dass auch in Zukunft kein Bürger zwei Steuererklärungen für die Erhebung der Grundsteuer abgeben muss.

Die neu berechnete Grundsteuer wird ab dem 1.1.2025 zu zahlen sein. Bis zum 1.1.2022 müssen die Grundstücke neu bewertet werden, danach alle sieben Jahre.

Grundsteuer C: Gemeinden dürfen für baureife, aber unbebaute Grundstücke einen höheren Hebesatz festlegen

Bis die konkrete Höhe der jeweiligen künftigen Grundsteuer feststeht, wird es laut Bundesfinanzministerium (BMF) vermutlich noch einige Jahre dauern. Künftig sollen Gemeinden für baureife, aber unbebaute Grundstücke einen höheren He-



In Bayern anders als in NRW: In puncto Grundsteuer wird Deutschland zum Flickenteppich.

besatz festlegen können, wenn auf diesen keine Bebauung erfolgt. Diese so genannte Grundsteuer C soll finanzielle Anreize setzen, auf baureifen Grundstücken tatsächlich auch Wohnraum zu schaffen. Betroffen sind unbebaute Grundstücke, die der Grundsteuerpflicht unterliegen und innerhalb oder außerhalb eines Plangebiets trotz ihrer Baureife nicht baulich genutzt werden. Dabei sollen Hinderungsgründe zivilrechtlicher Art, die einer möglichen sofortigen Bebauung entgegenstehen, bei

der Beurteilung der Baureife eines Grundstücks außer Betracht bleiben.

Die jeweils örtlich zuständige Gemeinde soll darüber entscheiden, ob eine besondere Nachfrage nach Bauland besteht und welche steuerliche Belastung den betroffenen Grundstückseigentümern auferlegt werden soll. Eine Grundsteuer C gab es schon einmal, sie wurde in den 1960er Jahren abgeschafft. Die Wiedereinführung hatten Union und SPD im Koalitionsvertrag vereinbart.

Der drohende Steuerausfall für die wichtigste Kommunalsteuer wurde vermieden: Ab 2025 kommt die neue Grundstücksbewertung. Auch wenn Deutschland in diesem Zusammenhang ein Flickenteppich wird, gilt die Zustimmung des Bundesrats als Formsache.

DIE NEUE HÖHE

So wird die Grundsteuer künftig berechnet

Wohngrundstücke:

In die Berechnung der Grundsteuer sollen künftig nur noch wenige Parameter einfließen:

- › Grundstücksfläche
- › Bodenrichtwert
- › Immobilienart
- › Alter des Gebäudes
- › Mietniveaustufe

Gewerbegrundstücke:

Bei der Ermittlung der Grundsteuer soll die Zahl der zu erklärenden Angaben von bisher mehr als 30 auf maximal acht sinken.

Drei Schritte:

Wert x Steuermesszahl x Hebesatz

1. Schritt: Berechnung des Grundbesitzwerts – wesentliche Faktoren sind der jeweilige Wert des Bodens (Bodenrichtwert) und die Höhe der statistisch ermittelten Nettokaltmiete, die u. a. von der so genannten Mietniveaustufe der jeweiligen Gemeinde abhängt (je höher die Mietniveaustufe, desto höher ist tendenziell die Miete in einer Gemeinde). Weitere Faktoren sind die Grundstücksfläche, die Immobilienart und das Alter des Gebäudes. Die Einordnung der Gemeinden in

Mietniveaustufen wird vom BMF auf Basis von Daten des Statistischen Bundesamtes über die Durchschnittsmieten in allen 16 Bundesländern erfolgen. In 15 von 16 Bundesländern sind die Einzelfaktoren über das so genannte System „BORIS“ bereits einsehbar.

2. Schritt: Ausgleich der Wertsteigerungen, die im Vergleich der aktuellen zu den seit 1935 bzw. 1964 nicht mehr aktualisierten Werten entstanden sind. Dazu wird die Steuermesszahl von 0,35 % auf 0,034 % gesenkt. Außerdem soll der soziale Wohnungsbau sowie kommunales und genossenschaftliches Wohnen weiter, auch über die Grundsteuer, gefördert werden. Deshalb wird für Gesellschaften, die günstiges Wohnen möglich machen, ein zusätzlicher Abschlag bei der Steuermesszahl um 25 Prozent vorgesehen, der sich steuermindernd auswirkt.

3. Schritt: Anpassen der Hebesätze durch die Kommunen: Sollte sich in einzelnen Kommunen das Grundsteueraufkommen wegen der Neubewertung verändern, besteht für sie die Möglichkeit, ihre Hebesätze anzupassen und so dafür zu sorgen, dass sie insgesamt nicht mehr Grundsteuer einnehmen als vor der Reform.

Die Länder können jedoch abweichende Regelungen treffen.

Berechnungsbeispiel

Das BMF zeigt an einem Berechnungsbeispiel, wie sich die Grundsteuerzahlungen für verschiedene Arten von Immobilien in Dresden verändern könnten:

Dresden Großwohnimmobilie:

Genossenschaft,
2.800 m² Wohnfläche

Dresden Ost: Etagenwohnung:

76 m² Wohnfläche

	Dresden Großwohnimmobilie:	Dresden Ost: Etagenwohnung:
Status quo: Grundsteuerschuld pro Jahr	5.958 Euro	216 Euro
Nach Reform: ohne Anpassung Hebesatz (635 %)	4.452 Euro (-25 %)	269 Euro (+25 %)
Nach Reform: mit Anpassung Hebesatz (490 %)	3.435 Euro (-42 %)	207 Euro (-4 %)

Öffnungsklausel: Länder können eigenes Grundsteuermodell einführen

Die Bundesländer sollen künftig ein eigenes Grundsteuermodell einführen können. Dafür wird Artikel 73 Abs. 3 Grundgesetz geändert. Einzelne Länder haben sich bereits für ein so genanntes wertunabhängiges Modell ausgesprochen.

So strebt Sachsen ein einfaches Modell an, das regionale Besonderheiten berücksichtigen und ohne Steuererhöhungen auskommen will. Auch Bayern will einen eigenen Weg gehen und die Größe des Grundstücks als entscheidenden Faktor für die Grundsteuerberechnung heranziehen. Niedersachsen warb für eine Weiterentwicklung des bayerischen Flächenmodells: Im „Flächenlage-Modell“ soll die Lage der Immobilie mit einbezogen werden und Eigentümer den Steuerbehörden nur einmalig Informationen vorlegen müssen.

Auch die Immobilienbranche bevorzugt das Flächenmodell, das sich nicht an der Wirtschaftskraft einer Immobilie orientiert, sondern von der reinen Grundstücksfläche ausgeht. Es sei „bürokratieärmer“, da viele Daten bereits anderen Behörden vorliegen, etwa den Liegenschafts-, Grundbuch- und Bauämtern. Allerdings wird das von anderer Seite kritisiert, wird danach doch das Häuschen am Stadtrand nach dem gleichen Maßstab bewertet wie die Luxuswohnung in Toplage.

Michael Fabricius von Welt online dazu: „Der Immobilienmarkt bleibt eine Grauzone, weil es keine bundesweite Ermittlung der echten Immobilienwerte geben wird. Neben einigen Gewinnern gibt es also auch einen Verlierer: den transparenten Immobilienmarkt.“

„Unternehmen müssen ihren Alltag einfach sichtbar machen“

Frau Leyens-Widau, das Gros der Branche klagt über fehlenden Nachwuchs. Können die Unternehmen das Problem noch mit bisherigen Recruitingstrategien lösen? Früher hat man gesagt: Eine starke Marke, die zieht bei Bewerbern. Von diesem Automatismus kann man nicht mehr per se ausgehen. Und sich darauf verlassen darf man schon gar nicht. Heutige Kandidaten wünschen sich viel mehr Einblick in eine Firma. Wir müssen da alle offener werden.

Vorschläge, wie man das macht? Wir haben etwa im vergangenen Jahr unsere Karriereseite komplett umgestellt. Eben weil wir gemerkt haben, dass wir teilweise zu zurückhaltend waren. Wichtig ist, so etwas nicht auf die lange Bank zu schieben. Bis so eine Transformation umgesetzt ist und Wirkung zeigt, vergeht einige Zeit.



„Früher hat man gesagt: Eine starke Marke, die zieht bei Bewerbern. Von diesem Automatismus kann man nicht mehr per se ausgehen.“

Wie kann so eine „Offenheitsoffensive“ konkret aussehen? Wir arbeiten jetzt deutlich mehr mit Bildern und Testimonials, sind viel in den Sozialen Medien unterwegs, von Facebook über Xing bis Youtube. Tägliche Postings, auch schon mal eine Stellenanzeige. Und das direkt von der Talent-Akquisition aus, zusätzlich zu dem, was HR-Marketing macht. Unternehmen müssen ihren Alltag einfach sichtbar machen, ein Gefühl für die Arbeit vermitteln.

Aber der Alltag ist oft viel weniger bunt, als Bewerber sich das wünschen. Aber es geht ums echte Leben, um Authentizität. Man kann auch ruhig mal zugeben, dass heute mal ein schlechter Tag war. Oder ein guter. Oder heute gab es Kuchen. Wir dürfen es nicht länger nur bei Eckdaten und Statistiken rund ums Unternehmen belassen. Wir wissen doch alle: Etwas Persönliches merkt man sich viel eher als reine Zahlen. Das Persönliche schafft Nähe und Verbindungen.

Damit macht sich ein Unternehmen aber auch angreifbar. Klar, Offenheit provoziert auch mehr kritische Fragen. Nach dem Motto: Bei euch liest sich das so und bei Kununu finde ich andere Aussagen. Wie passt das zusammen? Damit setzen wir uns natürlich auseinander und suchen den Dialog. Firmen können es sich nicht mehr leisten, so etwas zu ignorieren. Der Haken ist, dass wir als HRler keine Social-Media-Experten sind. Auch wenn es um die Einschätzung von Fake-Eintragungen geht. Da sind wir auf die Unterstützung kompetenter Kollegen angewiesen.

Muss ein Recruiter als Person auch sichtbarer sein als früher? Ja, das ist so. Als Recruiter darf man sich heutzutage nicht mehr zurückhalten, man muss präsent und ansprechbar sein, ein Gesicht bekommen. Dazu gehört auch ein profes-

sionelles persönliches Profil mit gutem Bild zum Beispiel in Xing und LinkedIn. Wir gehen sogar noch einen Schritt weiter und übernehmen für einige Dutzend Mitarbeiter die Kosten für eine Xing-Premium-Mitgliedschaft. Das motiviert die Kollegen, nicht nur privat, sondern auch als Repräsentant des Unternehmens aktiv zu werden und die Augen offen zu halten. Mitarbeiter sind die besten Botschafter.

Dürfen die Kollegen alles schreiben? Wir redigieren die Beiträge unserer Mitarbeiter nicht. Ganz bewusst. Wir reagieren aber natürlich auf Posts und machen Gesprächsangebote, wenn es offensichtlich irgendwo klemmt.

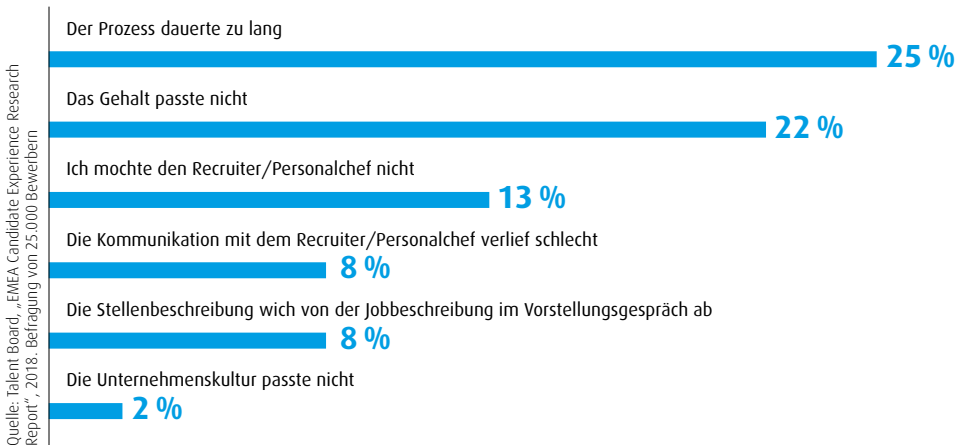
Ist Mitarbeitergewinnung kleinteiliger geworden? In gewisser Weise ja. Ein Kandidat braucht jenseits der Stellenanzeige viel mehr Berührungspunkte und eine direktere Ansprache als früher. Serienbriefe oder Standardabsagen sind nicht mehr zeitgemäß. Gerade bei hochqualifizierten Positionen. Der persönliche Kontakt wird immer wichtiger. Bewerber wollen heute explizit abgeholt werden. Das Berufsbild des Personalers wird ganz klar umfangreicher. Darum haben wir unser Recruiting auch ausgebaut. Wir sehen schon, dass man Kandidaten mehr betreuen muss.

Ist das nur bei Immobilienunternehmen so? Nein, das höre ich aus allen Branchen. Gab es früher irgendwo auf eine Stelle 2.000 Bewerber, sind es heute 200. Es ist insgesamt schwerer geworden, jemanden zu gewinnen und ihn durch den gesamten Prozess zu führen und einzustellen.

Braucht es eine neue Denke bei der Personalgewinnung? Immerhin haben sich die Parameter um 180 Grad gedreht: von „Ich veröffentliche eine Anzeige und jemand bewirbt sich“ hin zu „Ich source ak-

Die junge Generation tickt ganz anders als alle vorangegangenen. Auch wenn es um Jobsuche und Bewerbungen geht. Höchste Zeit, dass Unternehmen ihre Mitarbeitersuche entsprechend darauf einstellen. Ein Gespräch mit JLL-Recruiterin **Wencke Leyens-Widau**.

Darum brechen Kandidaten ihre Bewerbung vorzeitig ab:



tiv, spreche Kandidaten an und bewerbe mich beziehungsweise das Unternehmen“.

Sind Stellenanzeigen da noch das Mittel der Wahl? Die wird es auch weiterhin geben. Aber nicht mehr ausschließlich. Die aktive Suche nach interessanten Kandidaten auf dem Arbeitsmarkt und der langfristige Beziehungsaufbau werden noch deutlich an Bedeutung gewinnen. Das macht den Recruiterjob aber auch nochmals spannender.

Haben Bewerber die Immobilienbranche überhaupt als attraktiven Arbeitgeber auf dem Schirm? Nicht immer. Ich merke das auf Karrieremessen an den Fragen, die Studenten stellen. Ich kann es nicht belegen, aber mein Eindruck ist, dass viele nicht wissen, was die Branche alles zu bieten hat. Die meisten denken nur an Makler.

Wäre da eine konzertierte Aktion der Branche vielleicht hilfreich? Warum nicht? Wir wollen an sich doch alle, dass Personen, die gar nichts über die Branche wissen, aufmerksam werden und sich sagen: „Oh, das klingt nach vielen spannenden Jobs und Unternehmen.“

Was halten Sie von Künstlicher Intelligenz (KI) im Auswahlprozess? Wenig. Es sind immer noch der Kandidat und seine Persönlichkeit, die zählen und die darüber entscheiden, ob Kandidat und Unternehmen zusammenpassen. Und das finde ich nicht mit KI heraus.

Sind Anschreiben und Lebenslauf noch zeitgemäß? Wir hätten schon noch gerne ein Anschreiben, legen es aber nicht negativ aus, wenn keines dabei ist. Bei Bedarf fordern wir es noch an. Aber wir verlangen keine komplette Mappe mehr. Dann hätten wir ganz verloren. Das macht kein Bewerber mehr mit. Was gut genutzt wird, ist die Möglichkeit, sich direkt aus LinkedIn heraus mit dem eigenen Profil zu bewerben. Kandidaten finden das pragmatisch. Ein Unternehmen muss sich aber daran erstmal gewöhnen. Ist halt ganz anders als früher. Unterm Strich sind die Wege, sich zu bewerben und in Kontakt zu kommen, zahlreicher und vielfältiger geworden. Auch das ist ein Grund, warum eine Recruitingabteilung größer ausfallen muss als früher. «

Ulrike Heitze, Freiburg

ZUR PERSON

Wencke Leyens-Widau ist seit 2018 Recruiting Managerin beim Immobilienberatungsunternehmen Jones Lang LaSalle (JLL) und verantwortet dort als Team Leader die Talent Acquisition für Nordeuropa. Davor war sie HR-Recruitingsspezialistin beim Konsumgüterhersteller Procter & Gamble (P&G).

ANZEIGE

IREBS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Studienstart im Januar
Jetzt noch anmelden!

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächster Studienstart:

Berlin ab 6. Januar 2020

Frankfurt ab 13. Januar 2020

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe



Datenstandards treiben PropTech-Revolution voran

Digitalisierung Zwar nutzen bereits viele Immobilienunternehmen moderne Technologien für die Bereitstellung strukturierter Daten, das Fehlen eines einheitlichen Datenstandards – und damit einer gemeinsamen Umgebung für den Austausch verlässlicher Daten – stellt jedoch weiterhin ein Problem dar. rics.org/de

Die Digitalisierung der Immobilienbranche schreitet unaufhaltsam voran, und die Verfügbarkeit verlässlicher Daten gewinnt für Immobilienunternehmen zunehmend an Bedeutung, um mit den aktuellen Marktentwicklungen, den Veränderungen der Kundenbedürfnisse sowie den Investitions- und Nachhaltigkeitstrends Schritt halten zu können. Aufgrund des kontinuierlichen technischen Fortschritts werden Entscheidungen, etwa über die bestmögliche Bauweise von günstigen Ökohäusern oder das intelligenteste Transportsystem, in Zukunft stark von der Datenerhebung abhängig sein. Man kann daher mit Sicherheit sagen, dass Daten im Mittelpunkt der PropTech-Revolution stehen und der oft herangezogene Vergleich von Daten als dem neuen Erdöl nicht unberechtigt ist. Doch während Erdöl in all seinen Formen relativ ungehindert über den gesamten Globus transportiert werden kann, stehen Daten – und insbesondere Immobiliendaten – meist nicht in einem Format zur Verfügung, das einen unkomplizierten Austausch ermöglicht. Vielfach wird der Transfer von Daten durch Negativanreize wie Markttreiber und -verhalten stark gehemmt.

Doch auch praktische Probleme wirken dem Datenaustausch entgegen. Aktuelle Grundstücksdaten und Daten zu Planung, Bau, Veräußerung, Vermietung, Nutzung, Instandhaltung und Nutzungsdauer einer Immobilie sind häufig ausschließlich in Papierform verfügbar und können deshalb lediglich als Scan im PDF-Format geteilt werden. Der Austausch von Daten, die in strukturierten Datenbanken oder als Excel-Datei verfügbar sind, wird durch das Fehlen gemeinsamer Datenstandards und -modelle erschwert.

NEUE RICS-DATENSTANDARDS Als internationale Organisation, die die Standardisierung innerhalb des Immobiliensektors vorantreibt, hat die RICS dieses Problem als wesentliche Hürde identifiziert und offene Datenmodelle entwickelt, die bestehende RICS-Branchenstandards ergänzen. Die neuen RICS-Datenstandards fördern die Erfassung, die Verifizierung und den Austausch von Daten in einem einheitlichen Format. Dies ermöglicht eine verlässliche Nutzung für Analysen, Benchmarking und Entscheidungsfindung in Verbindung mit Investitionsgelegenheiten.

RICS-Datenstandards sind aktuell zu Baukosten (International Construction Measurement Standards) und Flächenberechnung (International Property Measurement Standards) verfügbar. In Kürze kommen Datenstandards zum International Land Measurement Standard (ILMS) – eine Due-Diligence-Richtlinie für die Landvermessung in ländlichen Räumen – und zum International Valuation Standard (IVS / „Red Book“) hinzu. Zudem wird im Rahmen des Building Cost Information Service (BCIS) aktuell ein System zur Konvertierung von Baukostendaten in unterschiedlichen Formaten und aus verschiedenen Quellen in branchenübliche Standard-Datenformate entwickelt. Ohne einheitliches Datenformat sind die Möglichkeiten zur Durchführung aussagekräftiger Benchmarks über globale Bau- und Infrastrukturprojekte hinweg äußerst begrenzt.

ZUVERLÄSSIGKEIT UND SCHUTZ VON DATEN Erfasste und gespeicherte Daten müssen zudem zuverlässig sein. Fachleute aus allen Bereichen des Bauwesens stehen mehr denn je in der Verantwortung, die Verifizierung digital erfasster Immobiliendaten sicherzustellen. In Blockchains gespeicherte Daten sind unveränderbar, die Branche muss jedoch die Zuverlässigkeit der ursprünglichen Datenquellen gewährleisten. Datenherkunft und -qualität sind dabei entscheidend. Die Vorteile eines branchenweiten Datenaustauschs sind offensichtlich, unter anderem durch die Steigerung der Markttransparenz und die



Andrew Knight, RICS International Data Standards Director



RICS Futures Forum: Diskussionsrunde zum Thema auf der Expo Real 2019, moderiert von Global CEO Sean Tompkins

Ermöglichung von Benchmarking-Analysen für Immobilieneigentümer und -nutzer. Es wird jedoch auch in Zukunft Situationen geben, in denen der Austausch vertraulicher oder gewerblich sensibler Daten nicht möglich ist. Daher ist es entscheidend, dass Data-Governance-Verfahren und -Richtlinien nicht nur den unerlaubten Zugriff auf sensible Daten unterbinden, sondern auch eindeutige Vorgaben dazu enthalten, welche Daten mit wem innerhalb und außerhalb von Unternehmen ausgetauscht werden dürfen.

PROPTech ALS CHANCE RICS ermöglicht Immobilienunternehmen den Zugang zu zuverlässigen und sicheren Daten, indem wir ihnen PropTech-Unternehmen und -Technologien, die die RICS-Berufsstandards einhalten, im Rahmen unseres Technology Affiliate Program (TAP) vorstellen, an dem sich immer mehr internationale PropTech-Unternehmen beteiligen. «

Andrew Knight, RICS International Data Standards Director

Advertorial

Dicke Fische angeln: Kundenportale punkten bei der Akquise

etg24
intelligenter verwalten



www.etg24.de/jetzt-registrieren



Ob Online-Banking, Shopping oder die Buchung des Sommerurlaubs: Wir alle sind es aus unserem Alltag gewohnt, dass aktuelle Informationen auf Abruf sofort digital verfügbar sind. Deshalb steigen auch die Ansprüche von Eigentümern an den Service Ihrer Verwaltung rasant an: Sie erwarten schlicht das, was sie überall sonst auch bekommen.

Was im Bestand noch nicht zwingend einen direkten Nachteil darstellt, ist beim Neukundengeschäft zunehmend unverzichtbar: Speziell große Objekte können kaum noch erfolgreich akquiriert werden, sofern kein zeitgemäßer Onlineauftritt mit einem modernen Kundenportal angeboten wird. Verwalter, die das nicht bieten, werden bei der Akquise von Neuobjekten zunehmend schlechtere Chancen haben.

Mit einem digitalen Musterobjekt können Verwalter schon im Bewerbungsprozess ihre Servicequalität demonstrieren und die Beiräte überzeugen. Wichtig sind eine anwenderfreundliche und intuitive Bedienung, sinnvolle Funktionalitäten und natürlich eine umfassende Abdeckung der Bedürfnisse von Eigentümern. Technisch veralte-

te oder schlecht durchdachte Lösungen scheiden hier schnell aus.

KOSTENLOSER KUNDENSERVICE AUS DER CLOUD

Mit etg24 können Verwalter all diese Anforderungen problemlos erfüllen, denn die Basisfunktion des cloudbasierten Kundenportals ist kostenlos nutzbar. So können Immobilienverwaltungen jeder Größe ohne Risiko den Schritt in die digitale Kommunikation wagen. Zusätzlich sind bei Bedarf umfangreichere Versionen verfügbar, die nach Anzahl der verwalteten Einheiten abgerechnet werden.

Als moderne Web-App mit intuitiver und praxisorientierter Oberfläche ist etg24 für jeden Nutzer leicht verständlich und bedienbar – egal ob Mitarbeiter oder Kunde. Gleichzeitig werden höchste Datenschutzstandards gemäß ISO/IEC 27001 eingehalten. Die Registrierung läuft automatisiert, schnell und unkompliziert ab – und danach können Sie sofort loslegen. Gehen Sie mit Ihren Eigentümern den Schritt in die transparente, effiziente und papierarme Immobilienverwaltung. Sie werden es Ihnen danken!



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

Lust statt Frust beim Klimaschutz!

Erderwärmung Greta Thunberg und ihre Freitagsdemos haben eine Welle ausgelöst, die auch das „Schiff Bundesregierung“ endlich auf Klimakurs gebracht hat. Der DV möchte gerne Kompass sein, um den Zielhafen sicher zu erreichen.

www.deutscher-verband.org



Mehr Fördermittel müssen für den Klimaschutz in Gebäuden mobilisiert werden, meint Michael Groschek.

Fridays for Future, Extinction Rebellion – die Jugend erinnert uns vehement an unsere Verantwortung für den Klimaschutz. Doch das Klimaschutzprogramm der Bundesregierung ist nur ein Minimalkompromiss. Der nötige Einstieg in die CO₂-Bepreisung ist zaghaft, das Mieter-Vermieter-Dilemma bei der energetischen Sanierung löst es nicht. Wir brauchen deutlich mehr Mittel, neue Instrumente, ein innovatives Systemdenken.

Allein die 120 Millionen Tonnen CO₂, die Gebäude unmittelbar ausstoßen, müssen bis 2030 auf 72 Millionen Tonnen sinken. Dazu müsste die Bestandsmodernisierung stark ausgeweitet werden. Dies wird sich mit den angekündigten Instrumenten und dem vorgesehenen Fördervolumen nicht erreichen lassen. Wenn doch, führt es zu sozialen Verwerfungen. Dies erzeugt Frust: bei den Vermietern, die in Klimaschutz investieren wollen, aber auch bei den Mietern. Denn die zahlen die energetische Sanierung derzeit mit höheren Mieten.

MEHR POWER AUF DER AGENDA NÖTIG Für mehr Lust am Klimaschutz muss die Agenda der Bundesregierung deutlich engagierter werden. Und wir brauchen mehr Klarheit über Kosten und sinnvolle Modernisierungsmaßnahmen. Allein für die Modernisierung für Mietwohnungen besteht eine Finanzierungslücke von jährlich sechs Milliarden, für alle Wohngebäude sogar von 14 Milliarden Euro. Das zeigen die dena-Leitstudie „Integrierte Energiewende“ und Hochrechnungen der durchschnittlichen Modernisierungskosten. Denn der Umbau auf Neubaustand kostet im Schnitt 323 Euro pro Quadratmeter. Davon lässt sich aber nur ein Drittel durch Energieeinsparungen refinanzieren.

Die Bundesregierung will das Fördervolumen von zwei auf drei Milliarden Euro erhöhen. Daraus sollen sowohl die neue steuerliche Förderung und die Verbesserung der KfW-Förderung um zehn Prozent finanziert werden als auch Zuschüsse für bestimmte Unternehmen. Oberstes Ziel ist die Deckelung des Fördervolumens. So sind die Steueranreize auf Selbstnutzer beschränkt, obwohl diese für private Kleinvermieter genauso wichtig wären. Zudem soll die Förderung nur für umfassende Sanierungen nach KfW-Effizienzhaus-Standard gewährt werden, vor denen Privateigentümer in der Regel zurückschrecken. Ebenso fraglich ist, ob eine zehnprozentige Verbesserung der Tilgungszuschüsse für KfW-Kredite als Modernisierungsanreiz für Vermieter ausreicht.

QUARTIERSANSÄTZE UND MIETERSTROM ENDLICH STÄRKEN Zaghaft sind auch die Verbesserungen für energetische Quartiersansätze. Zwar soll das KfW-Programm „Energetische Stadtsanierung“ verbessert werden. Es bleibt aber offen, ob es mehr Mittel für Sanierungsmanagement und Investitionszuschüsse geben soll. Zudem muss für die Kopplung von Wärme, Strom und Mobilität der Rahmen für Mieter- oder Quartiersstrom angepasst werden. Die dafür notwendigen längst bekannten Änderungen im Energiewirtschafts- und Steuerrecht sollten nun nochmals geprüft werden. Sonst werden wir es nie schaffen, die Dachflächen auf Mietshäusern als solare Kraftwerke zu nutzen.

Das „Kursbuch Klimaschutz“ des DV skizziert eine nachhaltige Route für mehr Klimaschutz im Gebäudebestand: Leitgedanke müssen eine CO₂-Betrachtung, technologieoffene Lösungen im Quartier sein, nicht größtmöglicher Wärmeschutz einzelner Gebäude. Wir müssen Sanierungen in der Breite fördern. Dazu muss das Klimakabinett jetzt deutlich mehr Fördermittel mobilisieren und in eine neue Systematik von Ordnungsrecht und Förderung einsteigen. Oder wir vergessen die Klimaziele! «

Michael Groschek, Staatsminister a.D., Präsident des Deutschen Verbandes

HAUFE.

FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Effekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als Immobilienverwalter und Bestandshalter erleben Sie einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Freiräumen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen mit Beratung, Weiterbildung, Know-how sowie Prozess- und Fachwissen. So gerüstet, können Sie sich um die wesentlichen Aufgaben kümmern. Für zufriedene Mieter und Eigentümer.

www.haufe.de/realestate

Finanzierung, Investment & Entwicklung

Investoren auf der Suche nach Alternativen

Egal welche Assetklasse man sich anschaut, der Markt ist weitgehend leer gefegt. Produktknappheit spielt insbesondere bei Wohn- und Büroinvestments in A- und B-Städten eine große Rolle. Das ergab eine Assetklassen-übergreifende Befragung von Engel & Völkers Investment Consulting unter 261 professionellen Immobilieninvestoren. Weil das Angebotsdefizit vor allem in den A-Standorten anhalten wird, überdenken viele Investoren ihre Anlagestrategie und schauen sich nach Alternativen um (siehe Grafik); mit durchaus unterschiedlichen Gewichtungen, wie die Studie zeigt: Das Gros der Private-Equity-Unternehmen (41 %) eruiert verstärkt alternative Nutzungsarten. Projektentwickler, Asset Manager und Bestandshalter nehmen andere Risikocluster unter die Lupe, Versicherungen werfen einen Blick ins Ausland, und Pensionskassen fokussieren ebenfalls zunehmend andere Nutzungsarten.

So wollen Anleger ihre Strategie wegen des aktuellen Marktumfeldes anpassen:

Verlagerung der Investition...



29%

IN ANDERE RISIKOCLUSTER

25%

IN ANDERE NUTZUNGSARTEN

23%

IN KLEINERE MÄRKTE

17%

INS AUSLAND

6%

WEG VON IMMOBILIEN

GESUNDHEITSIMMOBILIEN

Weiter eine Nische – aber eine interessante

Gesundheitsimmobilien im Wert von 1,3 Milliarden Euro wechselten in den ersten neun Monaten dieses Jahres den Besitzer. Das ist zwar weit (52 Prozent) unter dem Niveau des Rekordjahres 2018, trotzdem sieht CBRE weiter eine solide Nachfrage in dieser Assetklasse. Für das Gesamtjahr werden 1,5 bis 1,75 Milliarden Euro erwartet. Dass nicht mehr umgesetzt wurde, liegt, so die Analyse des Immobiliendienstleisters, vor allem am fehlenden Produktangebot. So konzentrieren sich 60 Prozent des Marktgeschehens auf Einzelobjekte, 38 Prozentpunkte mehr als noch im Vorjahreszeitraum. Spannend kann die Assetklasse für Investoren dennoch sein, stellt CBRE fest und führt die im Vorjahresvergleich konstante Spitzenrendite für Pflegeheime von 4,75 Prozent als Beispiel an. Das ist deutlich mehr als etwa für Büroflächen. Trotzdem brauchen Investoren ein gutes Händchen etwa bei der Wahl des Betreibers der Immobilie. Weil durch den Fachkräftemangel Personalkosten kontinuierlich steigen und die Betreiber schwächen, „können schon kleinere Managementfehler in die Krise führen“, mahnt Dirk Richolt, Leiter Gesundheitsimmobilien bei CBRE. In ihrem Ärztehäuser- und MVZ-Report nimmt CBRE zudem ambulante Gesundheitsimmobilien unter die Lupe. Diese fristen bisher eher ein Nischendasein. Zu Unrecht, findet der Bericht, denn die Mieter seien meist solvent und aufgrund des festen Patientenstammes wenig mobil.

58%

der Investoren bewerten „Wohnen“ als die Assetklasse mit der für sie höchsten Attraktivität. Büroimmobilien werden dagegen von „nur“ einem Viertel der Anleger bevorzugt, wie eine Engel-&Völkers-Umfrage ergab. Mit weitem Abstand dahinter: Einzelhandel (6%), Logistik (4%), Unternehmensimmobilien (3%), Spezialimmobilien und Handel (je 2%).

UMFRAGE: INVESTOREN IST DER MARKT FÜR DEUTSCHE WOHNIMMOBILIEN ZU TEUER

Investoren finden deutsche Immobilien zu teuer, aber Wohnen ist trotz drohender Regulierungen (noch) gefragt, wie eine Umfrage von Universal-Investment zeigt. Das politische Umfeld schreckt jedoch viele Anleger ab, vor allem in Berlin, so das Resümee. Noch hätten zwar mehr als die Hälfte der Befragten weiterhin Deutschland im Fokus, mit wachsendem Interesse an Wohnimmobilien, doch die Immobilienpreise hierzulande, insbesondere in den Core-Lagen, werden zunehmend als „nicht akzeptabel“ bewertet. 29,4 Prozent stimmten dieser Ansicht zu. Diese kritische Einschätzung entspricht laut Universal-Investment nahezu einer Verdreifachung im Vergleich zum Vorjahr (8,2 Prozent).

GEWERBEIMMOBILIEN

Drei deutsche Städte unter Europas zukunftsfähigsten Locations

Berlin hat in Deutschland das langfristig beste Potenzial für erfolgreiche Investments in Gewerbeimmobilien und ist damit hierzulande die dynamischste Stadt. Das hat Immobilien-Investmentmanager Savills in einer aktuellen Analyse der europäischen Großstädte ermittelt. Für den so genannten Savills IM Dynamic Cities Index werden sechs Kategorien – Innovation, Inspiration, Inklusion, Vernetzung, Investment und Infrastruktur – analysiert und zu einem Gesamtranking verdichtet. Berlin schafft es – als bestes

Gewerbe-Immo-Pflaster in Deutschland – auf Platz vier im Euro-Ranking, hinter London, Paris und Cambridge. Die Hauptstadt gewinnt damit einen Platz zum Vorjahr. Aus Deutschland ebenfalls vorne mit dabei: München auf Platz sechs und Frankfurt/M. auf Platz 16. Den dynamischsten Städten, so schreibt Savills, gelingt es, erfolgreich Talente anzuziehen und zu binden sowie Innovationen anzutreiben. Das schlägt wiederum positiv auf die Nachfrage nach Wohnraum, Büros, Einzelhandel und Logistik durch.



Berlin erhält weiterhin Bestnoten als Investmentstandort – auch wenn Wohn- und Gewerbeflächen in der bundesdeutschen Hauptstadt schon jetzt mehr als knapp sind.

DÜSSELDORF

Infoportal für Investoren

Wie viele Coworking Spaces gibt es in Düsseldorf, wo sind Startups angesiedelt, wie sind die durchschnittlichen Marktpreise für Immobilien in der Stadt verteilt oder wie ist das Gehaltsniveau in den einzelnen Stadtteilen? Fragen wie diese beantwortet das neue Serviceportal für Investoren, das sich die Stadt Düsseldorf jetzt zugelegt hat. Interessierte Unternehmen können online auf interaktive Karten zugreifen und gratis individuelle Datenberichte erhalten. Das englischsprachige Analyse-Tool richtet sich zwar in erster Linie an Unternehmen, die vor einer Ansiedlungsentscheidung stehen, dürfte aber auch für Immobilieninvestoren spannend sein. www.locate-dus.com

EINZELHANDELSIMMOBILIEN

Veränderung tut not

Moderates Risiko, vergleichsweise niedrige Renditeerwartung – vor allem solche „Core plus“-Einzelhandelsimmobilien wechselten in den ersten Monaten des Jahres 2019 am häufigsten den Besitzer. Sie machten 62 Prozent des gesamten Transaktionsvolumens von bis dahin 7,1 Milliarden Euro aus. Das ermittelte Jones Lang LaSalle (JLL) in einer aktuellen Studie. Erst mit Abstand folgt Core mit 31 Prozent. Kaum gehandelt dagegen: Value Add (sechs Prozent) und opportunistische Objekte (ein Prozent). Gefragteste Nutzungsarten sind, so stellt JLL fest, mit zusammen drei Milliarden Euro Volumen erneut Fachmarktzentren, Supermärkte und Fachmärkte. Dahinter folgen Warenhäuser mit – Karstadt-bedingten – 2,1 Milliarden Euro, Geschäftshäuser mit 1,2 Milliarden und Shoppingcenter mit einer Milliarde Euro Volumen. Eine aktuelle Savills-Analyse sieht den deutschen Einzelhandelsmarkt unter großem Veränderungsdruck. Deutschland werde das E-Commerce-Volumen anderer EU-Länder wie etwa Großbritannien in den nächsten drei, vier Jahren aufholen. Der stationäre Handel könne nur mit neuen und auf den jeweiligen Standort angepassten Strategien dagegenhalten – und für Investoren attraktiv bleiben. So sieht die Studie mittelfristig Hybrid-Malls und Shoppingcenter außerhalb der Stadt am stärksten gefährdet, während sie in den Stadtteilen weiterhin gut funktionieren könnten. Die Spitzenrenditen sind laut JLL aktuell aber noch unverändert. Fachmarktzentren liegen bei 4,30 Prozent, einzelne Fachmärkte bei 5,10 Prozent. Die Highstreet-Spitzenrendite in München gab derweil um zehn Basispunkte nach und liegt nun bei 2,40 Prozent. Shoppingcenter legen 20 Basispunkte auf 4,40 Prozent zu.



IMMOBILIENBANKEN

Willkommen im Minus-Zins-Universum

Die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank ist für Finanzierungen Segen und Fluch zugleich. Sie stützt insbesondere die Immobilienkonjunktur in starkem Maße. Doch die historisch niedrigen Zinsen verschärfen den Wettbewerb unter den Immobilienbanken. Deren Margen werden immer magerer.

Wenn Finanzminister Olaf Scholz Kredite aufnimmt, muss er seinen Geldgebern weniger zurückzahlen, als er sich von ihnen geliehen hat – inzwischen sogar für Bundesanleihen mit 30-jähriger Laufzeit. Auch Immobilienbanken profitieren bei der Refinanzierung vom Minus-Zins-Umfeld. Beispiel Deutsche Hypo: Deren Pfandbriefrenditen sind inzwischen bis zu einer Laufzeit von zehn Jahren negativ (Stand: 30. September 2019).

Das muss noch nicht die Endstation gewesen sein. „Diese Entwicklung hätte vor fünf Jahren niemand für möglich gehalten“, stellt Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), fest. Denn statt, wie vor einigen Monaten angedeutet, den Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik einzuläuten, macht die Europäische Zentralbank (EZB) genau das Gegenteil: Sie nimmt ihre Ankaufprogramme am Kapitalmarkt wieder auf. Damit sind die Würfel wohl gefallen. „Das Niedrigzinsumfeld wird für viele Jahre zum Dauerzustand“, resümiert Mitropoulos. Was die Zinsen betreffe, lägen die Renditen deutscher Staatsanleihen inzwischen sogar tiefer im negativen Bereich als die ihrer japanischen Pendanten. Für Banken ist das keine gute Nachricht, obwohl sie sich günstiger refinanzieren können.

„Ein negatives Zinsumfeld drückt auf die Marge“, stellt Dirk Richolt, Head of Real Estate Finance beim Immobiliendienstleister CBRE, fest. Hauptgrund: der harte Wettbewerb unter den Immobilienbanken. Doch diesen ist bewusst, dass sich die Hochkonjunktur an den Immobilienmärkten bereits in einer

recht reifen Phase befindet. „Die Geldspritze der EZB mag die Immobilienpreise noch weiter nach oben ziehen, aber irgendwann wird es zu einer Korrektur kommen“, so Mitropoulos. Der Immobilienmarkt bleibe ein zyklischer Markt.

2018 erreichte das Transaktionsvolumen bei gewerblichen Immobilien (einschließlich Wohnen) 79 Milliarden Euro. Es lag laut Immobiliendienstleister JLL nur knapp unter dem Rekord von 2015 mit 80,3 Milliarden Euro. Dieses Niveau zu halten oder zu übertreffen, dürfte in diesem Jahr schwierig sein, obwohl das dritte Quartal auf nach wie vor lebhaftes Investmentaktivitäten hindeutet. Für 2019 erwartet JLL einen Investmentumsatz von bis zu 75 Milliarden Euro.

„Das Handelsvolumen ist hoch, allenfalls im Einzelhandel hakt es ein wenig“, stellt Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany, fest. Shoppingcenter, die früher zu den Stars des Segments zählten, durchlaufen – vor allem wegen des boomenden Onlinehandels – eine Identitätskrise. Bei Büros lief es dagegen zuletzt bestens.

Die Leerstandsquoten, etwa in Berlin und Frankfurt, befinden sich auf historischen Tiefständen. Aber der Konjunkturmotor stottert. Die deutsche Wirtschaft schrumpft. Noch besteht die Hoffnung, dass es sich nur um eine Delle handelt. Schätzungen der Wirtschaftsforschungsinstitute gehen für 2019 – aufs Gesamtjahr gesehen – von einem Wachstum zwischen 0,4 und 1,0 Prozent aus. Im nächsten Jahr könnte es jedoch wieder deutlich höher ausfallen. »

Expertenstimmen



„Für die gewerbliche Immobilienfinanzierung gelten – schon aus Risikogesichtspunkten – andere Regeln als im Privatkundengeschäft.“

Sabine Barthauer, Vorstandsmitglied der Deutschen Hypo



„Die Nulllinie als Zinsuntergrenze zu zementieren dürfte derzeit kaum durchzuhalten sein, vor allem bei Qualitätsobjekten in Toplagen.“

Jan Polland, Bereichsleiter für gewerbliche Immobilienfinanzierungen der Münchener Hyp



„Immobilienbanken verfahren bei der Finanzierung neuer Projektentwicklungen mitunter weit restriktiver als vor zwei oder drei Jahren.“

Francesco Fedele, Chief Enterprise Officer BF.direkt AG



„Mit einem negativen Einstand zu kalkulieren ist heikel.“

Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank



„Der Blick in die Zukunft – selbst auf zwei bis drei Jahre gesehen – wird unschärfer.“

Oliver Hecht, Leiter des Portfoliomanagements der Berlin Hyp



„Ein negatives Zinsumfeld drückt auf die Marge.“

Dirk Richolt, Head of Real Estate Finance beim Immobiliendienstleister CBRE



„Das Handelsvolumen ist hoch, allenfalls im Einzelhandel hakt es ein wenig.“

Helge Scheunemann, Head of Research JLL Germany



„Das Niedrigzinsumfeld wird für viele Jahre zum Dauerzustand.“

Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba)



„Der Wettbewerb zwingt die Hypothekendarlehenbanken, kalkuliert und mit Bedacht Risiken bei gewerblichen Immobilienkrediten einzugehen.“

Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL

Allerdings könnten der Brexit und schwelende Handelskonflikte, vor allem mit den USA, diese Prognosen im Falle einer Eskalation – trotz der geldpolitischen Aktivitäten der EZB – zur Makulatur werden lassen. Den Optimismus der Maklerbranche trübt das kaum. „Angebot und Nachfrage klaffen bei Büroimmobilien immer noch stark auseinander“, so Scheunemann.

Wenn sich die Dynamik des Mietpreiswachstums abschwächt, könnte das manche Kalkulation über den Haufen werfen

In Berlin ist die Situation besonders extrem. Der Leerstand ist JLL zufolge auf das Rekordtief von 1,9 Prozent gesunken. Die Mieten befinden sich auf einem Rekordhoch und erreichen inzwischen fast das Niveau Frankfurts und Münchens. „Dort herrscht eine regelrechte Goldgräberstimmung“, sagt Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank. Der Markt sei extrem heißgelaufen, Grundstückspreise und Baukosten seien in der Hauptstadt weit stärker explodiert als irgendwo sonst in Deutschland.

Bis jetzt, so analysiert er, hätten Projektentwickler die Entwicklung aufgrund sprunghaft gestiegener Büromieten gut verkraftet. Sollte sich die Dynamik des Mietpreiswachstums jedoch abschwächen, könnte das so manche Kalkulation über den Haufen werfen, befürchtet Axmann. Momentan sind 1,5 Millionen Quadratmeter Bürofläche in der Bundeshauptstadt im Bau, die in den kommenden Jahren auf den Markt kommen.

„Die Angebotslücke wird sich womöglich viel zügiger schließen, als viele glauben“, mutmaßt der Banker. In der Prognose von JLL heißt es: „Die Leerstände in Berlin dürften insbesondere ab 2021/2022 wieder zulegen.“ Die Fallhöhe bei einem Nachfrageknick sei gewaltig, stellt Axmann fest. Bei Projektentwicklungen in Berlin agiere die Hamburg Commercial Bank daher eher defensiv und finanziere diese nur, wenn bestimmte Parameter wie beispielsweise eine angemessene Vorvermietungsquote erreicht würden, fügt er hinzu.

Diese Sichtweise teilen nicht alle Immobilienbanken. Die Berliner Sparkasse beurteilt die Perspektiven für den Büromarkt der größten Stadt Deutschlands optimistisch. „Berlin ist eine äußerst attraktive Stadt, die wegen ihres Flairs und der im internationalen Vergleich weiter niedrigen Lebenshaltungskosten viele, insbesondere jüngere Menschen anzieht“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung der Berliner Sparkasse.

In Berlin habe der Bau neuer Büros praktisch jahrzehntelang nicht stattgefunden, argumentiert er. „Im Gegenteil: Ein Großteil der Büros wurde zu Wohnraum umgewidmet.“ Und nun suchten viele Nutzergruppen händeringend Büroräume, etwa Behörden und junge Unternehmen aus der boomenden Start-up-Szene. „Unsere Prognosen für die Mietpreisentwicklung auf dem Ber-

liner Büromarkt wurden alle regelmäßig übertroffen“, so Buder. In der Projekt- und Developmentfinanzierung ist die Berliner Sparkasse, wenn die Rahmenbedingungen stimmen, auch bereit, ohne feste Vormietungsquote Finanzierungen einzugehen. „Wir kennen den Markt direkt vor unserer Haustüre und die dort als Projektentwickler tätigen Unternehmen ganz genau“, betont er.

Außerdem ist seiner Ansicht nach die Orientierung an der Durchschnittsmiete pro Quadratmeter zur Marktbeurteilung nur bedingt geeignet. Diese sei zwar stark gestiegen, aber in Berlin gebe es eine extreme Spreizung der Büromieten, erläutert Buder. Die Range reiche von wenigen Euro pro Quadratmeter, beispielsweise in Marzahn und Spandau, bis 50 Euro in sehr exklusiven Lagen wie dem Potsdamer Platz. Ferner würden Nutzer tendenziell kleinere Flächen anmieten als früher, was die Wirkung höherer Quadratmeterpreise mildere.

„Die Projektentwicklung ist sicherlich die Königsdisziplin in der gewerblichen Immobilienfinanzierung und im Besonderen momentan in Berlin“, diagnostiziert Oliver Hecht, Leiter des Portfoliomanagements der Berlin Hyp. Der Marktzyklus sei weit fortgeschritten, was die Unsicherheit erhöhe. „Der Blick in die Zukunft – selbst auf zwei bis drei Jahre gesehen – wird unschärfer“, so sein Fazit. Daher prüft der Immobilienfinanzierer jedes Engagement in der Projektentwicklung äußerst penibel (aktuelle Quote am Neugeschäft: rund 15 Prozent).

Der Wettbewerb zwingt die Hypothekenbanken, kalkuliert Risiken bei gewerblichen Immobilienkrediten einzugehen

Insgesamt können sich die Immobilienbanken in Deutschland über die Neugeschäftsentwicklung gegenwärtig nicht beklagen. Einer Marktanalyse von JLL zufolge legte das Volumen neu ausgereichter gewerblicher Immobilienkredite im ersten Halbjahr 2019 gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum um zehn Prozent auf fast 20 Milliarden Euro zu.

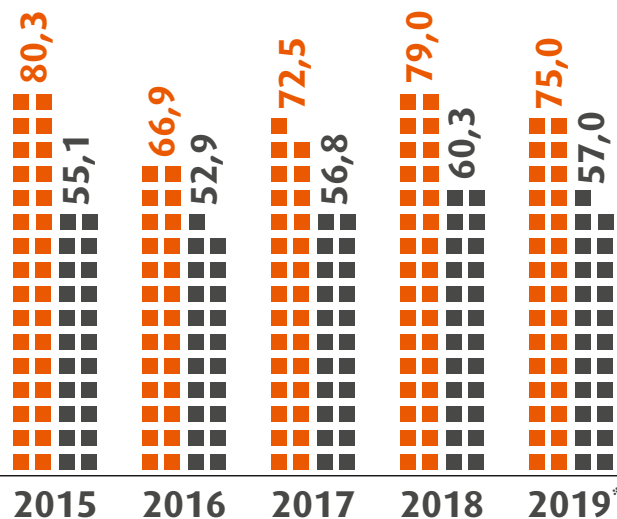
Das klingt gut. „Aber der Wettbewerb zwingt die Hypothekenbanken, kalkuliert und mit Bedacht Risiken bei gewerblichen Immobilienkrediten einzugehen“, sagt Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL. Die Ausläufe von Finanzierungen auf LTV-Basis bewegten sich mit durchschnittlich 65 bis 70 Prozent in etwa auf dem Niveau der letzten fünf Jahre. „Doch darin spiegelt sich ein völlig anderes Risikoprofil wider“, gibt sie zu bedenken. Schuld daran sind die galoppierenden Kaufpreise für Immobilien in nahezu allen Segmenten.

Vorsicht ist das Gebot der Stunde. Dass Beleihungswert und Kaufpreise immer weiter auseinanderklaffen, dessen ist sich die Branche bewusst. „Ein LTV von 65 entspricht in Toplagen einem Beleihungswert von über 100 Prozent“, merkt Jan Polland, Bereichsleiter für gewerbliche Immobilienfinanzierungen der »

Entwicklung des Immobilien-Transaktionsvolumens in Milliarden Euro

■ Gesamtvolumen (inkl. Wohnen)
■ Gesamtvolumen (ohne Wohnen)

Quelle: JLL
*Schätzung



Münchener Hyp, an. Die Münchener konnten ihr Neugeschäft (ohne Prolongationen) in der ersten Hälfte dieses Jahres in Deutschland auf 1,1 Milliarden mehr als verdoppeln.

Damit liegt die Münchener Hyp, was die Expansion des Neugeschäfts in Deutschland in den ersten sechs Monaten betrifft, an der Spitze von zwölf großen Immobilienbanken, die JLL regelmäßig unter die Lupe nimmt. Das ist insofern bemerkenswert, als die Münchener Hyp keine Projektentwicklungen finanziert. Sie hat es deshalb eigentlich sogar noch schwerer als Wettbewerber, attraktiv verzinste Finanzierungen an Land zu ziehen. „Wir achten sehr darauf, unsere Margen zu erreichen, und sehen uns jede Finanzierung hinsichtlich der Risiken ganz genau an“, betont Polland.

Die meisten Immobilienbanken nahmen nicht nur mehr Kredite in die Bücher, häufig stieg auch der Gewinn

Dabei werden auch Richtwerte von Kennzahlen der veränderten Zinslandschaft angepasst. Polland verweist auf den Exit Yield. „Früher haben wir bei Büros mit einem Cashflow von acht Prozent kalkuliert“, sagt er. Inzwischen halte man bei zehnjährigen Krediten sechs Prozent für ausreichend. Wenn die Kapitaldienstfähigkeit der Immobilie einen Zinsanstieg auf dieses Niveau verkraftet, genüge das als Sicherheitspuffer, so Polland.

Steigende Beleihungsausläufe sind eine Problematik, der sich die gesamte Branche stellen muss. Kreditaufgaben werden besonders strikt gehandhabt. Ein umfangreiches Maßnahmenpaket kommt dann bei Finanzierungen flankierend zum Einsatz – angefangen etwa von einem intensiveren, sehr engen Cashflow-Monitoring über Zusatzsicherheiten bis hin zu Maßnahmen zur Steigerung des Eigenkapitals. Diese kann gerade bei Projektentwicklungen über den Einsatz von Mezzaninekapital erfolgen.

Die Helaba zählt – zur Halbzeitbilanz 2019 – zu den Banken, die ihr Neugeschäft in der gewerblichen Immobilienfinanzierung bedächtig ausweiteten. Mit 1,9 Milliarden Euro (ohne Prolongationen) – bezogen auf Deutschland – rangieren die Frankfurter im Mittelfeld und somit deutlich hinter Primus DZ Hyp, die 3,7 Milliarden Euro neu ausreichte.

Die meisten Immobilienbanken nahmen nicht nur mehr Kredite in die Bücher, auch beim Gewinn konnte oft draufgesattelt werden. Beispiel Helaba: Die Frankfurter steigerten den Konzerngewinn vor Steuern auf 325 Millionen Euro, im gleichen Vorjahreszeitraum waren es 200 Millionen Euro. Dass es so gut lief, dazu trug das Immobilienkreditgeschäft mit 131 Millionen Euro wesentlich bei.

Dennoch warnte bereits zu Jahresbeginn Helaba-Chef Herbert Hans Grüntker vor den Auswirkungen der Nullzinspolitik der EZB: Margen und Erträge gerieten weiter unter Druck. Man müsse sich auf einen noch stärkeren Wettbewerbsdruck einstellen. Mit schlankeren Strukturen und Prozessen will die Helaba die Kostenentwicklung besser in den Griff bekommen.

Außerdem steht die Helaba, die mehrheitlich den Sparkassen gehört, einer Konsolidierung des Landesbankensektors wohlwollend gegenüber. Sparkassenpräsident Helmut Schleweis fordert schon länger, alle Landesbanken in einer Sparkassenzentralbank aufgehen zu lassen. Sein Vorbild sind die Genossenschaftsbanken, die mit der DZ Bank gezeigt haben, wie man so ein Modell realisieren kann. Mit der Commerzbank kann sich die Helaba hingegen keine gemeinsame Zukunft vorstellen. Entsprechenden Spekulationen erteilte sie unlängst eine Absage.

Obwohl die gesamte Branche eigentlich damit rechnet, dass die Zukunft eher wenig rosig aussieht, fällt beim Blick auf das Ergebniszahlenwerk auf, dass durch die Bank die Risikoversorge für Kreditausfälle in der gewerblichen Immobilienfinanzierung eher reduziert wurde. So heißt es in der Mitteilung zum ersten Halbjahr 2019 der Helaba: „Die Risikoversorge war erneut durch niedrige Neubildungen geprägt. Der Ertrag aus der Risikovor-

sorge betrug zwölf Millionen Euro.“ Ist das vielleicht die Ruhe vor dem Sturm? Keiner kann vorhersagen, wie lange die gute Immobilienkonjunktur andauern wird. Was die Segmente betrifft, so herrscht – Ausnahme Retailsektor – eine optimistische Stimmung vor. „In unserem Kreditgeschäft ist der Anteil der Finanzierungen von Einzelhandelsimmobilien unverändert rückläufig“, erklärt Thomas Köntgen, Vorstandsmitglied der Deutschen Pfandbriefbank (pbb). Manche Institute, wie zum Beispiel die Deutsche Hypo, treten speziell in diesem Finanzierungssegment inzwischen mitunter extrem auf die Bremse.

In ihrer Mitteilung über den Verlauf der ersten sechs Monate 2019 lässt die Bank verlauten: „Aufgrund der strukturellen Anpassungen im Einzelhandel wurde das Neugeschäft in dieser Assetklasse auf 107,0 Millionen Euro reduziert.“ Das bedeutet: Das Volumen wurde auf weniger als ein Drittel – im Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum – zurückgefahren. „Vor allem die Zukunft von Shoppingcenter-Konzepten sehen wir eher kritisch“, sagt Sabine Barthauer, Vorstandsmitglied der Deutschen Hypo. Den Geschäftsmodellen von Fachmarkt- und Nahversorgungszentren setze der boomende Onlinehandel weit weniger zu.

Recht positiv sieht dafür die Entwicklung am Wohnungsmarkt aus. Die Ballungsräume verzeichnen weiterhin mitunter beachtliche Bevölkerungszuwächse. So nimmt die Einwohnerzahl Berlins jährlich um rund 40.000 Menschen zu. Auch in vielen anderen Städten herrscht ein eklatanter Mangel an Wohnungen. Wer eine Immobilie erwirbt, kann sich immerhin über historisch niedrige Zinsen freuen. Die Deutsche Kreditbank (DKB),

eine Tochter der BayernLB, bot kürzlich ein Immobiliendarlehen mit zehnjähriger Zinsbindung zu 0,03 Prozent Zinsen an. Was selbst angesichts der extremen Niedrigzinspolitik der EZB bis vor Kurzem niemand für denkbar gehalten hätte – negative Zinsen für Baufinanzierungen sind in Sichtweite.

Manche Bank müsste zur Kalkulation auf einem negativen Basiszins erst mal ihre IT umstellen

„Für die gewerbliche Immobilienfinanzierung gelten – schon aus Risikogesichtspunkten – andere Regeln als im Privatkundengeschäft“, stellt Barthauer fest. Bei Banken sei null Prozent eigentlich der Floor, also die absolute Untergrenze, zur Kalkulation der Konditionen. Ob das für die Deutsche Hypo ebenfalls gelte, ließ sich Barthauer nicht entlocken. Hinzu kommt, dass manche Bank zur Kalkulation auf einem negativen Basiszins erst mal ihre IT umstellen müsste. „Schließlich gab es historisch gesehen diese Situation vorher noch nie“, gibt Holger Dümler, Bankberater für das Segment gewerbliche Immobilienfinanzierungen beim Beratungsunternehmen Deloitte, zu bedenken.

„Mit einem negativen Einstand zu kalkulieren ist heikel“, findet auch Banker Axmann. Sollten die Zinsen weiter fallen, werde das eine Eigendynamik entwickeln. „Die Nulllinie wird dann kaum zu halten sein“, prognostiziert er. Jan Polland von »



Kein Ausstieg aus der expansiven Geldpolitik: Die Europäische Zentralbank nimmt ihre Ankaufprogramme am Kapitalmarkt wieder auf.

der Münchener Hyp sieht das ähnlich: „Die Nulllinie als Zinsuntergrenze zu zementieren dürfte derzeit kaum durchzuhalten sein, vor allem bei Qualitätsobjekten in Toplagen.“ Christian Schulz-Wulkow, Leiter Immobiliensektor für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei EY, hält es allerdings für wichtiger, dass die Kalkulation von Konditionen risikoadjustiert erfolgt: „Nicht die Nulllinie ist entscheidend, sondern dass das Risiko richtig gepreist wird.“

Kreditfonds können Mezzaninekapital zur Verfügung stellen. Das jedoch ist nicht ganz billig

Bei der Syndizierung von Krediten kann die Situation hinsichtlich der Nulllinie als Kalkulationsbasis anders aussehen, vor allem wenn Versicherungen im Konsortium mit von der Partie sind. „Da muss man die Interessen aller Partner angemessen berücksichtigen“, so Dümler. Die Situation einer Versicherung unterscheidet sich grundlegend von der einer Immobilienbank. Ein negativer kalkulatorischer Basiszins wäre für Assekuranzen nicht attraktiv, argumentiert er. Wenn die Marktunsicherheit zunimmt, dann wird das Terrain für Finanzierungsadressen interessanter, die bereit sind, daraus resultierende höhere Risiken zu tragen – etwa bei Projektentwicklungen in einer frühen Phase,

wenn beispielsweise die Baugenehmigung noch nicht vorliegt. „Immobilienbanken verfahren bei der Finanzierung neuer Projektentwicklungen mitunter weit restriktiver als vor zwei oder drei Jahren“, hat Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, beobachtet. Dann springen Kreditfonds in die Bresche.

Sie können Mezzaninekapital zur Verfügung stellen, das jedoch nicht ganz billig ist. „Trotz der Niedrigzinspolitik der EZB liegt dessen Verzinsung, die meist aus einer Grundvergütung plus Gewinnbeteiligung besteht, zwischen sieben und elf Prozent pro Jahr“, erläutert Fedele. Als Geldgeber der Fonds fungieren unter anderem Pensionskassen, Versorgungswerke und Versicherungen. Sie sind mehr denn je um eine breite Investmentbasis bemüht.

Was die Perspektiven für das sich dem Ende zuneigende Jahr 2019 betrifft, sind die Immobilienbanken eigentlich durchwegs positiv gestimmt. Beim Blick auf die kommenden Jahre ist allerdings viel Nachdenklichkeit spürbar. „Die Konsolidierungsthematik wird die Branche nicht loslassen“, ist JLL-Branchenbeobachterin Herz überzeugt. Das sieht Oliver Hecht von der Berlin Hyp ähnlich: „Je extremer das Negativzinsumfeld wird und je länger es andauert, desto größer wird der Margendruck“, konstatiert er. Der Bodensatz sei jedoch erreicht. Erst wenn sich die Konkurrenzsituation entspanne, werde sich die Marge wieder steigern lassen. «

Norbert Jumpertz, Staig

ÜBERSICHT GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNG

Neugeschäft gewerbliche Immobilienfinanzierung (Deutschland) wichtiger Banken	1. Halbjahr 2019 (in Mrd. Euro)	Prognose Gesamtjahr 2019 (in Mrd. Euro)	Anteil der Projektentwicklungen (in Prozent)
DZ Hyp	3,7	Keine Angaben	Keine Angaben
BayernLB	2,1	Keine Angaben	Keine Angaben
Hamburg Commercial Bank	2,0	3,5	33
Landesbank Hessen Thüringen (Helaba)	1,9	Keine Angaben	Keine Angaben
Deutsche Pfandbriefbank (pbb)	1,9	Keine Angaben	Keine Angaben
Berliner Sparkasse	1,9	2,5	30
Berlin Hyp	1,3	Keine Angaben	15
Münchener Hyp	1,1	Keine Angaben	0
Deutsche Hypo	0,8	1,8	30
Aareal Bank	0,05	Keine Angaben	0

Quelle: Angaben der Banken, JLL



„Wir bringen den Wohnungsbau voran.
Und die Menschen zueinander.“

Fördern, was NRW bewegt.

Ulrich Brombach und Stefan Zellnig, Vorstände der Wohnungs-Genossenschaft GWG Neuss, schaffen bezahlbaren Wohnraum. Für ein solides finanzielles Fundament sorgt die NRW.BANK mit der Wohnraumförderung des Landes.

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg



NRW.BANK

Wir fördern Ideen

Zinsen, Flächen, Nova3



Sollte man die immobilienwirtschaftliche Großwetterlage auf den Punkt bringen, würde man das nach den Expo-Real-Erfahrungen in diesem Jahr wohl am ehesten mit „Weiterhin heiter“ oder „Unter stabilem Hochdruckeinfluss“ tun. Denn eine Änderung der positiven Entwicklung für den deutschen Immobilienmarkt erwarteten die meisten Branchenfachleute vorerst nicht. Die lockere Geldpolitik der EZB lässt Zinserhöhungen in weite Ferne rücken und verleiht Investments in Immobilien weiterhin eine hohe Attraktivität. Und so nutzten Anfang Oktober 2.190 Aussteller und rund 46.000 Besucher – bei beiden etwas mehr als im Vorjahr – die Leitmesse der Branche weitgehend unbeeindruckt von externen Störgeräuschen als Plattform für angeregte Diskussionen, zum Netzwerken und für Geschäfte.

Trotzdem wurde natürlich auch an vielen Stellen über die politischen und konjunkturellen Entwicklungen debattiert und gestritten. Die öffentlichen Diskussionen um Mietendeckel und -bremse oder gar um Enteignung machten vielen Podiumsteilnehmern und Messebesuchern Sorge. Als schlechtes Signal an Investoren, insbesondere ins Ausland. Und als kontraproduktiv: Selbst kommunale Wohnungsgenossenschaften, die ja nicht zwingend Mordsrenditen einfahren müssen, stöhnten auf, weil der im Mietendeckel geplante Inflationsausgleich allein auch bei ihnen nicht ausreichen wird, um ihren Wohnungsbestand kostendeckend zu pflegen und zu erhalten. Schon die immer weiter steigenden Handwerkerkosten stehen dagegen.

Ein weiteres großes Thema der Messe: die Flächen- und Angebotsknapp- »

Oben: Überall volle Hallen, hier die Metropolarena FrankfurtRheinMain.
Mitte: Jede Region zeigte Herz für Gründer. Party am BID-Stand, an dem auch Haufe vertreten war.
Unten: Halle Nova3 und der Career Day.



Neue Halle, digitale Themen und mit Brexit, Handelsstreit, Konjunkturdelle, Minuszinsen viele negative Vorzeichen. Man hätte mehr schlechte Laune erwarten können, doch in puncto Stimmung begrüßt alljährlich das Murmeltier. Hier ein ganz persönlicher Rückblick der Redaktion.

Fotos: Thomas Plettenberg/Wespe München, Wirtschaftsförderung Frankfurt/AM, IW-Redaktion



STATEMENT

Nachhaltigkeit im neuen Gewand

Dirk Labusch, Chefredakteur



Worum ging es in diesem Jahr eigentlich? Um den Mietendeckel und darum, dass keiner mehr in Berlin investiert. Es ging wieder um Märkte und Chancen vor dem Hintergrund innen- und außenpolitischer Veränderungen. Aber die Überraschung der Messe war eine Wiedergeburt: Die Nachhaltigkeit ist auferstanden. Vielleicht erinnern Sie sich: Das ist die alte längst tot Geglaupte, in der Prio-Liste von Investoren ganz weit hinten Rangierende, heute aber im neuen Gewand des Klimaschutzpakets Daherkommende, versehen mit dem Label „Fridays for Future“. Diskussionen à la „Meine Immobilie und ich in klimatisch bunten Zeiten“ waren ein Burner. Und man war sich ziemlich einig: Das wird noch so richtig interessant in den nächsten Jahren. Der erste Schock beim Betreten der Messe hatte denn auch mit dem Thema zu tun: kein Plastiktäschchen mehr für meine Pressekarte. Die Messe scheint die Zeichen der Zeit erkennen zu wollen.

Ein zweites Highlight war Technik: Podiumsdiskussionen auf den Ständen liefen ab wie üblich, doch im Expo Real Forum war alles „silent“. Vorträge und Diskussionen gab es nur via Headset. Erstmal gewöhnungsbedürftig. Die anderen Hallen waren eher wie immer. Besonders brummte es in Nova3, der Halle mit den vielen Innovationen und Ausstellern im Tech-Bereich, die wilde Dinge tun. Zum Glück gab es eine zweistündige Tour fürs erste Kennenlernen: So traf ich unter anderem auf ein neues Portfoliomanagement-Tool mit Künstlicher Intelligenz von Proda, auf Ophigo, das Gewerbemietter bei der Bürosuche unterstützt, auf Hansecoin, einen Sichere-Geldanlage-Stand via Tokens, auf eine smarte Raumluftkontrolle mit Radon- statt Rauchmeldern von Airthings und schließlich auf Matterport, wo man für jeden Architektenplan auf Papier 3D-Rundgänge erstellen kann. Damit die Tour an einem Stand stoppte, musste ein Unternehmen sich bewerben, die Messe wählte aus. Die Inhalte, die Tour: Nova3 war besonders.



STATEMENT

Dort, wo es weh tut

Jörg Seifert, Chef vom Dienst



Wer über die Expo lief, dem tönte es leitmotivisch in den Ohren: Schnittstelle, Schnittstelle, Schnittstelle. Von Podien wurde verkündet, dass mit den neuen Gif-Standards für Datenräume nunmehr das Problem der Datenübertragung von einem in den anderen virtuellen Raum gelöst sei. Na, wenigstens mal was! Unklar ist allerdings weiterhin, wie der eine Datenraum, der 400 Datenpunkte erfasst, in den anderen passen soll, der mit deren 70 auskommt. Ist so schlimm ja nicht. Ein bisschen Schwund ist immer. Aber eine Basis sei gelegt – für das Dokument und seine Ablage.

Es ist ja auch ein dickes Brett, das in der Branche seit jeher gebohrt wird. Denn auch die Digitalisierung ist ja nicht bloß eine Erscheinung der letzten fünf Jahre, sondern es gibt sie bereits seit 50 Jahren. Der Datenstau nach dem Bau ist seither nicht aufgelöst. Building Information Modeling – der mit großen Hoffnungen behaftete Heilsbringer für die Bauprojekte – erzeugt anstelle eines einzigen digitalen Zwillinges durch den Lebenszyklus einer Immobilie in der Praxis oft lediglich digitale Geschwisterfolgen. Denn einen verbindlichen Standard gibt es auch hier nicht. Hoffnung wird also gesetzt in die öffentliche Hand, die mit verbindlichen Ausschreibungsvorschriften zugleich die Standardisierung in ihre Hand nehmen soll. Wenn das mal nicht die verkehrte Stelle ist ...!

Datenstandards – genauer gesagt, das Fehlen derselben – sind, wo man hinhört, die Schmerzpunkte der Immobilienwirtschaft. Damit würden alle Prozesse schneller, effizienter und Gewinn bringender laufen. Die Margen für diejenigen, die sie einsetzen können – vom Fondsmanager bis zum Hausverwalter – würden steigen. Ohne sie allerdings – und das ist die verbreitete Wirklichkeit – ist es verwirrend, mühsam und schmerzvoll. So schmerzvoll, wie ein Schnitt eben ist. Geklagt wird, es sei die Ur-Hybris der Immobilienwirtschaft, dass sie niemals Wert auf einen einheitlichen Datenstandard gelegt habe, ja diesen Mehrwert noch nicht einmal erkannt habe. Na ja, war ja bislang auch nicht notwendig. Entweder es war Hochkonjunktur – da lief das Geschäft auch so –, oder es war Krise – da war man mit der Rettung seines eigenen Unternehmens beschäftigt und nicht mit dem Gemeinwohl des Gesamtmarkts.

Im Zeitalter der Webplattformen und App-Schwemme sind nun allerdings viele Findige mit der Entwicklung einheitlicher Datenstandards und Schnittstellen beschäftigt. Es lief auch eine Trias von Start-up-Gründern über die Expo, die nicht ihr erstes Unternehmen gegründet hat. Sie beteuerten: „Wir haben das Schnittstellenthema gelöst. Mit unserem System können alle mit allen Daten austauschen – ohne Probleme.“ Ich habe es noch nicht überprüft – hatte es schon so häufig gehört, dass mir nun der Glaube fehlt. Aber ich lasse mich gerne überzeugen. Dennoch lässt die zunehmende Vernetzung der Systeme auch in puncto Schnittstellen eher zunehmendes Chaos denn einkehrende Vereinheitlichung erwarten. Allein das Internet of Things wird mit der erwarteten Zunahme an Sensoren eine Datenflut erzeugen, die wir so noch nicht erlebt haben. Was damit alles eröffnet wird: eine neue Unübersichtlichkeit bis zu Einfallstoren für die feindliche Datenübernahme eines Gebäudes. Aber das wird vielleicht ein Leitmotiv auf der nächsten Expo ...



heit. Darunter leiden alle – Investoren, Projektentwickler, Makler, Kommunen. Quer durch alle Assetklassen. Gemischt genutzte Quartiersentwicklung scheint eines der neuen Zauberworte zu sein. Beispiele dafür gab es auf der Expo Real reichlich, von Hamburgs HafenCity oder der Science City in Bahrenfeld über Nürnbergs Stadtquartier Lichtenreuth auf dem alten Güterbahnhofareal bis zum Konversionsprojekt KonVOY in Münster. Ein Hauch von Goldgräberstimmung.

Und nicht zuletzt: die Digitalisierung. Ein großes, ein wildes Thema auf der Messe. Auf einer Podiumsdiskussion der Nassauischen Heimstätte brachte ein Referent den Status quo auf den Punkt, als er anmerkte, dass mittlerweile nun auch der Allerletzte verstanden hätte, dass die Digitalisierung kein blöder Schnupfen sei und dass sie nicht mehr weggehe. Was sich in der Branche mit digitalen Lösungen



Besonders die neue Halle Nova3 mit ihrem Fokus auf Digitalisierung und PropTechs und ihr umfangreiches Vortragsprogramm zog viele Besucher an.



Sinnvolles – und weniger Sinnvolles – anstellen lässt, gab es überall zu bewundern, vor allem in der neuen Halle Nova3 und der bewährten Tech Alley. Spannend: Nicht wenige der jungen Gründer, die in den vergangenen Jahren noch am PropTech-Katzentisch um die Krone im Wettbewerb „Builtworld Innovation Contest“ buhlten, waren in diesem Jahr schon mit eigenen Ständen vor Ort oder wurden an den Ständen ihrer Investoren präsentiert. Mal abwarten, welche Gewinner aus dem 2019er-Contest sich auf der kommenden Expo Real wiederfinden werden.

Unterm Strich gab es enorm viel zu sehen, zu hören und zu erfahren. Jeder Teilnehmer wird seine eigenen spannenden Highlights mit nach Hause nehmen. Anbei die ganz persönliche Rückschau der „Immobilienwirtschaft“-Redaktion. «

Ulrike Heitze, Freiburg

STATEMENT

Das erste Mal

Ulrike Heitze, Redakteurin



So, das war sie dann, meine allererste Expo Real. Als neues Mitglied im Redaktionsteam der „Immobilienwirtschaft“ habe ich – mal abgesehen vom Verwaltertag in Berlin – mein erstes großes Branchenstelldichein erlebt und durchlebt, habe zwischen den Hallen A1 und C3 ordentlich Kilometer gemacht – die Stöckelschuhe wurden schon am zweiten Tag gegen messefreundlichere Sneakers getauscht – und viele gute Gespräche geführt. Zu viele, um alle hier zu würdigen, deshalb nur ein paar Gedanken jenseits der Nova3, die mein absoluter Messe-Favorit während der drei Tage war.

Thema Frauen: Ja, es waren welche da. Mehr, als ich erwartet hätte. Aber die Branche könnte eindeutig mehr vertragen. Nicht, dass ich älteren weißen Herren Innovationsfähigkeit, Querdenken etc. absprechen möchte – das wäre ungerecht und anmaßend –, aber alle Forschungen zeigen, dass Diversität so viel bessere Ergebnisse bringt. Verschiedenartigkeit in alle Richtungen, vom Alter übers Geschlecht bis zur Ethnie, macht Unternehmen nachgewiesenermaßen erfolgreicher. Für die Zukunftsfähigkeit der Branche wären ein paar mehr Frauen vielleicht ein guter Anfang.

Überhaupt, das Problem Fachkräfte- und Nachwuchsmangel begegnete mir in nahezu jedem Gespräch. Umso eigenartiger, dass der Career Day am dritten Messetag vergleichsweise klein ausfiel. Was sollen Kandidaten denken, wenn schon die Karrieremesse an jeder Provinz-Hochschule doppelt so groß ist? Und warum erst am letzten Messetag? Wenn kaum noch Besucher und teilweise auch schon kein Standpersonal mehr da ist? Präsentiert man dem Nachwuchs so eine vibrierende, attraktive Branche? Bleibt zu hoffen, dass möglichst viele Interessierte ihr 100-Euro-Studententicket (Wahnsinn! Wer macht solche Preise?) schon für eine Stippvisite an den Tagen zuvor genutzt haben.

Auf Produktseite sind mir zwei Dinge besonders in Erinnerung geblieben: ein Pilotprojekt mit beweglichen Wänden, das demnächst an den Start geht. Die Idee dahinter: Je nach Tageszeit wird in den einzelnen Wohnräumen mal mehr, mal weniger Fläche gebraucht. Abends darf das Wohnzimmer gerne etwas größer sein, nachts das Schlafzimmer und beim Kochen mit Freunden die Küche. Mit per Motor bewegten Wänden lässt sich eine kleine Wohnung flexibel „vergrößern“ – ein schlauer Ansatz im Zeitalter des Wohnraummangels in verdichteten Innenstädten.

Spannend auch: ein PropTech mit Privatsphäre-Boxen fürs Großraumbüro. Ich komme noch aus einer Zeit, in der man die Vorzüge von Zwei- oder Drei-Personen-Büros erleben durfte. Dass nicht nur ich diesen Zeiten ein bisschen hinterherhänge, bewiesen die bunten Cuben in Telefonzellen- oder Bushaltestellengröße: Alle ausgestellten Muster waren durch die Bank belegt.

Zu guter Letzt die Kategorie „Dinge, die die Welt ganz sicher nicht braucht und leider doch bekommt“: Nobel-Wohncontainer, die man per Hubschrauber als Luxushotel auf Zeit an atemberaubende, unberührte, entlegene Locations fliegt. Für eine junge, hippe Gutverdienerklientel, die auch im Abenteuerurlaub nicht ohne Parkettboden und WLAN kann. Und zu alledem: Vermarktet als „nachhaltig“ – schließlich kann man die Dinger ja wieder wegfliegen, wenn der Urlaub rum ist. Vielleicht sollte die Jugend dort auch mal freitags demonstrieren gehen. Die Erfinder des Ganzen sind nicht viel älter sie.



And the winner is ...

Die Verleihung des **Immobilien-Marketing-Awards** hat eine lange Tradition. 2004 auf Initiative des Magazins „Immobilienwirtschaft“ begründet, wird er seither jedes Jahr von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) auf der Expo Real verliehen. „Immobilienmarketing ist ein spannender Prozess, der auf permanentem Experimentieren und der Bereitschaft fußt, ausgetretene Pfade zu verlassen und neue, kreative Konzepte auszuprobieren“, erklärte Prof. Dr. Stephan Kippes, Jury-Vorsitzender und Professor an der HfWU, bei der diesjährigen Ehrung der Gewinner in München. „Für die Jury ist es regelmäßig erstaunlich, wie unterschiedlich die eingereichten Konzepte jedes Jahr sind.“ Vier spannende Entwürfe überzeugten die Jury besonders und wurden auf der Expo Real mit einer gläsernen Stele ausgezeichnet.



KATEGORIE „WOHNEN“

FRANK-Gruppe gewinnt mit Comic

„Aus der Zusammenarbeit von FRANK und der Stadt Friedrichsdorf entstand“, so Laudator und Jurymitglied Steffen Eric Friedlein, „das Konzept der ÖkoSiedlung: ein modernes Quartier mit 350 Wohneinheiten und verschiedensten Wohnformen, das neben wichtigen sozialen Aspekten den ökologischen Fußabdruck der über 700 Bewohner in den Vordergrund stellt.“ Im Auftrag von FRANK entwickelte die Hamburger Design-Agentur HERR LORBAS eine starke und unverwechselbare Marke, die die vielfältigen Aspekte des Projekts klar auf den Punkt bringt und einen hohen emotionalen Mehrwert schafft. Leitgedanke des Marketingkonzeptes ist die enge Zusammenarbeit der beiden Hauptakteure – Stadt und Bauträger –, aus der ein zukunftsweisendes Wohnpro-

jekt entsteht. Sinnbildlich für diese Partnerschaft entstanden zwei Charaktere, FRANK und FRIEDA, die in kurzen Bildergeschichten die komplexen Zusammenhänge des ökologischen Konzepts und der unterschiedlichen Wohnformen einfach erklären und alle Beteiligten identitätsstiftend durch den kompletten Bau- und Bezugsprozess begleiten. Die Figuren erinnern bewusst an Figuren aus den 1950er Jahren und transportieren einen Wertekanon aus Fortschritt, Entdeckergeist, Qualität, furchtlosem Anpacken, Loyalität und Verlässlichkeit. Die ganzheitliche Kommunikationsstrategie, die auf diversen Kanälen eine breite Zielgruppe anspricht, wird von großflächigen On-site-Maßnahmen unterstützt.

www.frankundfrieda.de

KATEGORIE „LOW BUDGET“

Ziegert Immobilien und K16 punkten mit 007

K16 gewinnt mit Ziegert Immobilien den Award in der Kategorie „Low Budget“, der von den Jury-Mitgliedern Prof. Andreas Frey und Klaus Striebich überreicht wurde. Studio09 ist ein Berliner Wohnhaus mit überwiegend kleinen, unsanierten Ein- bis Zwei-Zimmer-Apartments aus dem Jahr 1975. Agentur, Bauträger und Objektvermarkter demonstrieren in gemeinsamer Anstrengung, wie aus vermeintlichen Wettbewerbsnachteilen zielgruppen-gerechte Alleinstellungsmerkmale werden können. Das mutige Kreativ-Konzept nimmt die sehr spezielle Zielgruppe internationaler Kosmopoliten ins Visier. Ausgehend vom Baujahr wurde eine Markenidentität in minimalistischem Retro-Chic entwickelt. In Anlehnung

an die einmalige Ästhetik der frühen Bond-Filme nutzte die Kreation das Lebensgefühl des Doppelnull-Agenten, der die Werte der urbanen Käuferschaft perfekt verkörpert: Ungebundenheit, Individualität, Selbstbewusstsein, Nonkonformismus. Das Besondere an der kreativen Umsetzung sind die Konsistenz und Konsequenz des Markenerlebnisses. Naming, Logo, Typographie, Farbgebung, Text, Format, Designelemente: Jedes Detail der Inszenierung zählt in die Positionierung ein, stellten Prof. Andreas Frey und Klaus Striebich fest. Passend zum Konzept entschied sich auch der Bauträger für eine selbstbewusste Umsetzung der Retro-Idee im Objekt.

www.k16.de/portfolio/studio09_ziegert



Die Gewinner und die Jury des Immobilien-Marketing-Award 2019 bei der Siegerehrung während der Expo Real. Die fünfköpfige Jury um ihren Vorsitzenden Prof. Dr. Stephan Kippes (2. Reihe, rechts, mit Fliege) verlieh den Preis in diesem Jahr in vier Kategorien: Wohnen, Low Budget, Online-Marketing und Sonder-Award.

KATEGORIE „ONLINE-MARKETING“

Livit siegt mit Virtual Promoter

Der Award in der Kategorie „Online-Marketing“ geht in diesem Jahr an die Livit AG für ihre Vermarktungsstrategie für den Guggachpark, ein 252 Wohneinheiten umfassendes Wohnprojekt am Käferberg in Zürich. Der Fokus des Konzeptes liegt auf der Nutzung neuester und innovativster Technologie, um Kunden möglichst bei jedem Kontakt einen Mehrwert zu bieten. So spricht etwa ein Virtual Promoter, ein echter Mensch, aufgenommen im Studio und programmiert in einer App, vorbeiflanierende Passanten aktiv an und informiert sie vor Ort über das Projekt, erklärt die Lage und zeigt das Wohnungsangebot mit Hilfe von 360°-Visualisie-

rungen. Der Virtual Promoter ist ein zwei Meter hoher Monitor mit Kamera- und Soundsystem. Die Interaktion mit den Passanten erfolgt gestengesteuert. Laudator Dr. Roman Bolliger: „Wo früher eine langweilige Bauwand stand, wartet heute ein echtes Erlebnis.“ Ein neuer Weg, potenzielle Mieter am Point of Property zu begeistern. Neben klassischen Vermarktungsmitteln wie Online-Insertaten werden Kampagnen in Social Media eingesetzt, um Interessenten auf die Website zu führen. Dort können sie sich jederzeit online bewerben. Dies ist für den Interessenten wie auch für den Vermarkter bequem, effizient und schnell. www.guggachpark.ch

SONDER-AWARD

jenaFreestyle vermarktet Platte bunt und kreativ

„Ungeniert unsaniert – ‚Traumwohnungen‘ für Kreative, Studenten und Bastler“. So bewirbt jenaFreestyle Teile seiner Objekte, wie Laudator und Jurymitglied Rainer M. Schäfer fasziniert feststellte. Der Mieter übernimmt eine unsanierte oder teilsanierte Plattenbauwohnung in Lobeda-West und macht damit (fast) alles, was er will. Er gestaltet die Wohnung ganz nach seinen Träumen. Spielt mit dem nostalgischen Charme der zum Teil noch vorhandenen Originalmöbel und -einbauten. Oder reißt alles raus und baut etwas ganz anderes. Er kann sich so durch kreative Wand-

Decken- und Bodengestaltung sein eigenes Schloss aus Beton zaubern. Dieses neue Angebot bricht mit nahezu allem, was auf dem ‚normalen‘ Wohnungsmarkt üblich ist. Hier werden Wohnungen nicht erst aufwändig saniert, um sie dann zu marktüblichen Preisen zu vermieten. Sondern hier wird der Mieter für seine Kreativität und seine handwerkliche Eigeninitiative finanziell belohnt: Mit Abschluss des Mietvertrags kommt ein üppiger Baumarkt-Gutschein ins Haus, für eine angemietete Zwei-Raum-Wohnung immerhin 300 Euro. www.jenafreestyle.de

Professionell gemanagte WGs

Noch vor ein paar Jahren hieß es schlicht möbliertes Wohnen oder befristetes WG-Zimmer – Angebote auf Zeit in häufig ranzigen 70er-Jahre-Bauten, bei denen Preis und Leistung empfindlich auseinanderklafften. Mit der Anglizisierung zu Coliving stiegen zwar die Preise weiter, zugleich hübschten Anbieter ihr Portfolio aber auf: Mit maßgeschneiderten Apartments, flexiblen Mietverträgen, Gemeinschaftsflächen, Services rund ums Ankommen in einer fremden Stadt wollen sie eine Antwort auf veränderte Lebens- und Arbeitswelten geben.

Die Anbieter kaufen oder mieten Objekte in den zentralen Lagen von Metropolen. Sie möblieren Wohnungen mit eigenständigen Zimmern sowie Gemeinschaftsküchen und -bädern und schaffen Infrastruktur für die Entwicklung einer Art Haus-WG, beispielsweise mit Gemeinschaftsflächen, Gärten, einem „Community Manager“ und Waschküchen. Auch Zusatzleistungen wie die Anmeldeformalitäten können bisweilen gebucht werden – gerade für Neuankömmlinge aus dem Ausland, bei denen Bürgerämter, GEZ und Schufa Fragezeichen im Kopf auslösen, ein attraktiver Service.

Im Prinzip baue man mit der Ausrichtung auf Berufsanfänger und Menschen in Übergangsphasen auf die Assetklasse „Studentisches Wohnen“ auf, sagt der Gründer und CEO der Medici Living Group, Gunther Schmidt. Das Start-up war in Deutschland eines der ersten, die professionell gemanagte Wohngemeinschaften als Geschäftsmodell entdeckten; seit der Gründung vor sieben Jahren ist das Unternehmen räumlich und personell stark expandiert. Die mehr als 130 Mitarbeiter arbeiten an drei Standorten in den USA, in den Niederlanden und für Deutschland in Berlin, von denen aus die Gründer vor allem ihre Marke „Quarters“ mit eigenständigem Design- und Servicekonzept vorantreiben. Die Zahl

der derzeit etwa 2.000 Zimmer weltweit soll sich in den kommenden Monaten verdoppeln; noch im Herbst dieses Jahres soll das mit 266 Betten in 94 Wohnungen größte „Quarters“-Gebäude in der Nähe des Berliner Hauptbahnhofs eröffnen. Zusätzliches Volumen ergibt sich für Medici aus der Kooperation mit zwei Immobilienunternehmen, der Corestate Capital und in den USA mit der W5 Gruppe.

Auch GEZ-Gebühr und Bürgeramt-Anmeldung gehören mit zum Rundum-Sorglos-Paket

Konkurrenz könnte der Platzhirsch künftig von „The Collective“ erhalten, die aus ihrem Heimatmarkt Großbritannien heraus nach Deutschland expandieren wollen. „The Collective“ plant in den kommenden Jahren nach eigenen Angaben tausende neue Projekte in den sieben größten deutschen Städten. Neben Berlin, wo auch der deutsche Firmensitz sein soll, stehen Düsseldorf, Frankfurt (Main), Hamburg, Köln, München und Stuttgart im Fokus des Immobilienentwicklers. Außer Neubauprojekten will das Team Bestandsgebäude revitalisieren. Man sei offen für die Zusammenarbeit mit Entwicklungspartnern, heißt es.

Aus Tel Aviv (Israel) hat außerdem das Start-up Venn mit 80 Mitarbeitern Interesse am deutschen Markt angemeldet. Am ersten Standort in Berlin-Friedrichshain sind 55 Betten Unternehmensangaben zufolge voll belegt, die Warteliste umfasst mehr als dreimal so viele Interessenten. Venn versucht sich offenbar mit einer verstärkten Kiez-Orientierung von den Wettbewerbern abzuheben – eine Sprecherin verweist jedenfalls auf die Bedeutung, sich mit lokalen Partnern und Initiativen zu vernetzen sowie bestimmte Räume ge-



Coliving boomt. Innerhalb kurzer Zeit hat sich der Bereich mit seiner Mischung aus maß-geschneidertem Angebot und maximaler Flexibilität als eigenständige Assetklasse etabliert. Experten warnen jedoch vor blinder Euphorie.



Ein eigenes Zimmer und viele Gemeinschaftsflächen: Coliving ist die Fortsetzung des studentischen Lebens für diejenigen, die neu oder nur temporär in einer Stadt sind.

meinsam zu nutzen. Damit kommt Venn den Interessen eines seiner wichtigsten Partner nach, der israelischen Tochter des New Yorker Investment Fund Bridges: Er legt auf nachhaltiges Wachstum Wert. Neben weiteren, häufig lokal begrenzten Start-ups mischt schließlich seit einiger Zeit der Coworking-Anbieter rent24 auf dem Markt mit – er hat dafür eine eigene Sparte gegründet, Caasa Living.

Marktbeobachter schreiben dem Boom dieser Teilbranche durchaus Substanz zu. Coliving sei mehr als das bloße Folgen eines Zeitgeists, sagt der Head of

Residential bei Colliers International, Felix von Saucken. „Coliving ist auch eine Reaktion auf stark gestiegene Grundstückspreise in Metropolen, wo sich herkömmliches Bauen nicht mehr rechnet.“ Für die Anbieter wiederum kommen ausschließlich „aufstrebende“ Standorte in Großstädten in Frage, wie es Medici-Chef Schmidt beschreibt – angesagte Stadtteile, Lagen, die Lebensqualität bei kurzen Wegen zum Arbeitsplatz versprechen.

Medici mietet langfristig von Entwicklern oder Family Offices, stattet aus und vermietet kurzfristig. Die Objekte der Marke Quarters ähneln sich, dahinter steckt Strategie: Wer einmal im Netzwerk ist, soll sich auch bei einem Umzug in eine andere Stadt dieses Netzes bedienen können und wissen, dass er oder sie auf Gleichgesinnte trifft: „Young Professionals“ in einer ähnlichen Lebenssituation.

Unter den ersten Bewohnern des Quarters-Auftaktprojekts in Moabit befanden sich tatsächlich fast ausschließlich männliche Jungunternehmer vorwiegend aus dem deutschsprachigen Raum. Inzwischen kostet ein Zimmer dort im Durchschnitt knapp 600 Euro; in München können es bis zu 970 Euro pro Zimmer sein, in Frankfurt liegen die Preise bei um die 700 Euro. Venn verlangt rund 600 Euro.

Die Angebotsmieten unterscheiden sich von Saucken zufolge zwischen den Unternehmen kaum. Die sportlichen Quadratmeterpreise erklärt er nicht nur mit den Renditeansprüchen der Anbieter, sondern auch mit den Baukosten: Wo eigenständige Einheiten gebaut werden, braucht es mehr Leitungsstränge, die Instandhaltungskosten steigen wegen der häufig wechselnden Mieter, die Möblierung kostet ebenfalls. Dank Letzterem umgehen die Anbieter im Übrigen geltende Mietpreisbremsen – ein Aspekt, der von Teilen der Politik und von Mietervertretern kritisiert wird. Marktanalyst von Saucken warnt weniger wegen dieses

Gegenwinds, sondern eher aus anlagestrategischen Gründen vor blinder Euphorie auf Anlegerseite. Natürlich komme das Coliving-Konzept der Lebens- und Geschäftsphilosophie seiner Kundenklientel zugute. Ein bloßes Abzielen auf Rendite dürfte sich seiner Ansicht nach allerdings nicht lohnen. „Wenn zu viele der Meinung sind, die Miete immer weiter erhöhen zu können, ohne das Konzept zu schärfen – das wird nach hinten losgehen.“ Außerdem sei mehr noch als in anderen Assetklassen die Wahl der Lage entscheidend für einen stabilen Erfolg. Gerade weil sich derzeit viele Projekte mit unterschiedlichem Innovationsgehalt in Planung und Bau befänden, entstünden auch risikoreiche Objekte.

Für den Erfolg ist die Lage der Objekte sehr entscheidend

Der Colliers-Experte ist überzeugt, dass letztere Aspekte im Falle eines Konjunkturrückgangs zum „Gradmesser für die Krisenresistenz“ werden. „Coliving steht als Erstes leer, wenn eine Krise kommt.“ Objekte in Top-Lagen könne man dann im Zweifel als herkömmliche Wohnungen vermieten. Medici-Chef Schmidt entwirft für den Fall einer Konjunkturdelle freilich ein anderes Szenario: Seiner Einschätzung nach ist das Angebot seines Unternehmens unterm Strich immer das günstigste am Markt, er bezeichnet die Zimmer als „erschwinglichen und flächeneffizienten Wohnraum“. Würde eine Flaute den Markt überziehen, würden Luxusobjekte im Apartment- und Serviced-Bereich als Erstes freigezogen, während die Nachfrage nach möblierten, flexibel anmietbaren Zimmern ansteigt – so zumindest die These des Gründers. «

Kristina Pezzei, Berlin

Ein Dickschiff an langer Leine



Vor Ort ist gerade die Bodenplatte betoniert. Was in der HafenCity entstehen soll, zeigt die Animation.



Nichts wäre abwegiger, als den südlichen Abschnitt des Überseequartiers in der HafenCity Hamburg auf den Sektor Einzelhandel und Shoppingcenter zu reduzieren. Denn nach Angaben der Eigentümerin Unibail-Rodamco-Westfield werden die dort vorgesehenen rund 200 Geschäfte kaum 20 Prozent der 419.000 Quadratmeter Gesamtfläche ausmachen. Der Ankerpunkt wird das künftige Kreuzfahrtterminal. In Innenstadtlage am Hauptstrom der Elbe steht es für die Bedeutung der Hamburger HafenCity zwischen industrieller Vergangenheit und städtischer Zukunft. Baulich bilden

die dafür vorgesehenen 10.000 Quadratmeter Nutzfläche die vertikale Klammer für verschiedene unter- und oberirdische Funktionen. Diese durchdringen von hier aus das künftige „Westfield Hamburg Überseequartier“. In die Verantwortung eines einzigen Eigentümers gelegt, bildet es mit nur einer Ausnahme auch ein einziges Bauwerk bestehend aus 14 Hochbauten auf einem gemeinsamen mehrgeschossigen Unterbau.

Als die Träume von einem universitätsnahen Science Center platzten, kaufte die Stadt Hamburg den südlichen Teil des Überseequartiers zurück und suchte

gezielt ein Unternehmen, das über die Erstellung hinaus langfristig auch die Bewirtschaftung des ganzen Stadtareals würde leisten können. Als Spezialist nicht nur für Einkaufszentren ließ sich Unibail-Rodamco auf das Abenteuer ein.

Nach mehrjährigen Abstimmungen wurde 2017 der Kaufvertrag geschlossen. Er forderte von beiden Seiten eine Verständigung auf ein neues, noch nicht erprobtes Gesamtkonzept. Dieses beschreibt weniger das Endergebnis als den Prozess. Deshalb genüge es nicht, Dienstbarkeiten in einem B-Plan festzulegen, meint Jürgen Bruns-Berentelg, CEO der federführenden städtischen HafenCity Hamburg GmbH. Ergänzend dazu regelt ein umfangreicher Vertrag die Zuständigkeiten auch bei künftigen Entscheidungen.

Denn das Quartier muss sich weiterentwickeln können, etwa wenn der Kreuzfahrtbetrieb nachlassen sollte. Vor allem bleibt Unibail-Rodamco-Westfield mindestens bis 2032 Eigentümerin des Gesamtkomplexes im bodennahen Bereich. Sie bleibt auch dann für Planung und Bau verantwortlich, wenn Gebäudeteile vor Fertigstellung veräußert würden. Im Falle der verkauften Wohntage an DC Development ist dies zwischenzeitlich schon geschehen. Diese langfristige Bindung für Stadt und Eigentümerin soll die Werthaltigkeit der HafenCity gewährleisten.

Unter Einhaltung des sehr weitreichenden Standards „Umweltzeichen HafenCity“ entsteht hier ein Kompendium zeitgenössischer internationaler Architek-

14 Einzelgebäude mit oberirdisch 269.000 Quadratmetern Nutzfläche – in der Hand eines einzigen Eigentümers ist das ein gewagtes Experiment. Denn es geht um nichts weniger als die kontinuierliche Entwicklung eines auch künftig lebenswerten Stadtquartiers.

tur, das zur Attraktivität der HafenCity wesentlich beitragen soll. An der Wasserfront des Überseequartiers werden Entwürfe von Christian de Portzamparc für den Büroturm am östlichen Ende sowie westlich das Kreuzfahrterminal realisiert. Die Eingangstürme für die offene Mall dazwischen entwarf UN Studio. Werner Sobek zeichnet für die luftigen Überdachungen entlang der von hier aus nach Norden führenden Hauptachsen verantwortlich. Sie verbinden das Westfield-Quartier mit dem nördlichen Überseequartier und weiter bis zur nahen City. Ob diese Brücke trage, sei fraglich, wie Claudia Weise aus ihrer Erfahrung als Quartiersmanagerin für BNP Paribas Real Estate Property Management im Überseequartier Nord weiß. Zwar seien nach Anlaufschwierigkeiten die Wohnungen und Büros dort voll vermietet, aber die Einzelgeschäfte am Boulevard hätten Frequenzprobleme.

Wichtig ist die stetige Anpassung an neue Nutzererwartungen

Wo sich Bruns-Berentelg eine Ergänzung um internationale Top-Marken wünscht, die bisher in der City nicht vertreten seien, fürchten die Kaufleute der City neue Konkurrenz. In einem Aufruf fordern sie jetzt 100 Millionen Euro für die Aufwertung der Innenstadt.

Bei Investoren gefürchtet ist das Klumpenrisiko. Anders im Überseequartier Süd: Unibail-Rodamco-Westfield ist Bauherrin und zugleich langfristige Betreiberin des Quartiers und bewertet das Engagement eindeutig als Chance. Ein Quartier gilt bei Stadt- und Raumplanern als das Leitbild für eine zukunftsfähige Stadtentwicklung. Es entsteht, wenn viele Nutzungen im Außen- und Innenraum sich ergänzen. Die Immobilienwirtschaft, die bisher sauber

getrennte Assetklassen bevorzugt, habe in dieser Hinsicht noch einiges aufzuholen, war auf der diesjährigen Expo Real oft zu hören. Mixed Use heißt das Zauberwort für nachhaltig erfolgreiche Investments. Es dürften jedoch nicht bloß verschiedene Funktionen übereinandergestapelt werden. Das Projekt müsse den Gewohnheiten heutiger Nutzer als überschaubarer und fußläufig erlebbarer Teil einer Stadt entsprechen.

Die Risiken bei einem Projektumfang von über einer Milliarde Euro sind vielfältig. Erste Bauverzögerungen lassen eine Fertigstellung 2022 ziemlich ambitioniert erscheinen. Die wenigsten Schwierigkeiten dürfte es angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Lage in Hamburg bei der Vermietung der Wohnungen und Büros geben. Zumal auch Hybridkonzepte des Coworking und Coliving angedacht sind. Die Verhandlungen zur Verpachtung der drei Hotels sind noch nicht abgeschlossen. Ebenso fehlen noch die Hauptmieter der Einzelhandelsflächen.

Dass hier aber kein herkömmliches Shoppingcenter geplant ist, steht für Dirk Hünerbein, Director of Development Germany in der Düsseldorfer Niederlassung, fest. Der börsennotierte Konzern mit einem weltweiten Portfolio von 65 Milliarden Euro will hier eine Blaupause für künftige Entwicklungen liefern. Das Unternehmen betreibt in Deutschland 25 Shoppingcenter, acht davon in Eigenbesitz. Es investiert massiv in die Anpassung an veränderte Nutzererwartungen. Entgegen früheren Großprojekten wie dem Ihme Center in Hannover, in denen zahlreiche Einzeleigentümer sich nicht auf eine gemeinsame Linie einigen konnten, soll in Hamburg der Alleineigentümer genau dafür geradestehen: für die kontinuierliche Weiterentwicklung eines lebensfähigen Stadtquartiers. «

Dr. Gudrun Escher, Xanten



„Wir erschaffen ein lebendiges Quartier in einer der dynamischsten Städte Europas. Damit werden wir branchenweit Maßstäbe setzen. Klar birgt eine Projektentwicklung mit einem Investment von über einer Milliarde Euro auch wirtschaftliche Risiken.“

Dirk Hünerbein, Director of Development Germany, Unibail-Rodamco-Westfield Group



„Das südliche Überseequartier ist in Form und Größe in Europa bislang einzigartig. Das rechtlich gesicherte Konzept schafft die funktionalen Voraussetzungen für das künftige kommerzielle Herz der HafenCity.“

Prof. Jürgen Bruns-Berentelg, Vorsitzender der Geschäftsführung der HafenCity Hamburg GmbH

Politik



Politik ist ein blutiges Geschäft. House of Cards, Machiavelli, die Borgias, das britische Unterhaus, der Egomane im Weißen Haus, die Nachrichten sind voll davon. Es gibt kaum ein anderes gesellschaftliches Schlachtfeld, auf dem scheinbar so konfliktreich, brutal und karrierebezogen agiert wird. Da verwundert es nicht, dass Politiker bei den Sympathiewerten einzelner Berufsgruppen seit Jahren die Hinterbänkler sind. Noch hinter Maklern und Investoren. Aber woher kommt diese Politikverdrossenheit eigentlich?

Im wirklichen Leben, auf der kommunalpolitischen Ebene, sieht die Welt ganz anders aus. Hier wird Politik von ehrenamtlichen Parlamenten für ganz normale Menschen gemacht.

In Berlin gibt es neben dem Senat zwölf Bezirke mit ihren Bezirksverordnetenversammlungen. Die sind richtig fleißig und produzieren 16.000 Antragsvorgänge im Jahr, 2.500 davon sind für die Wohnungs- und Baupolitik relevant.

Es gibt Anträge für alles: „Flächendeckenden Milieuschutz für den gesamten S-Bahn-Ring“. Oder: „Keine Zweckentfremdung von Wohnungen“. Oder: „Für eine transparente Baupolitik“. In acht von zwölf Bezirken wurden Anträge eingereicht, die keine weiteren Hotels zulassen wollen.

Die meisten werden immer wieder diskutiert und vertagt. In meinem Bezirk, Charlottenburg-Wilmersdorf, kontrollieren 55 gewählte Bezirksverordnete das Bezirksamt und „regen Verwaltungshandeln an“. Die fünf Bezirksamtsmitglieder „leiten die Bezirksverwaltung und entscheiden“. Die Baurechtschaffung ist

eine kommunalpolitische Aufgabe. Dabei treffen Investoren auf Bezirksverordnete. Deren Bedürfnisse sind so vielfältig wie die Gesellschaft selbst.

Jeder hat Projekte, für die er oder sie sich besonders einsetzt. Der eine sucht Platz für eine kleine Bibliothek, der andere Freiräume für Jugendliche mit Flächen für Graffiti und Streetart. Ein anderer 20 Sozialwohnungen für Blinde, der Nächste eine Kiss-and-ride-Station vor dem Bahnhof. Oder Ladestationen für E-Autos im Kiez. Ganz praktische Anliegen für die Wählergruppen, die ihnen nahe sind. Erfolg ist da hart erkämpft, da der Haushalt von Charlottenburg-Wilmersdorf zu 74 Prozent aus langfristig festgelegten Transferleistungen besteht. Bei derartigen Interessenlagen wird jeder Investor zum Eindringling eines mehr oder weniger in sich funktionierenden Ökosystems. Zu groß sind seine Anliegen, zu viel kann da ins Wanken geraten, droht zu misslingen. Ein großes Bauvorhaben bringt neue Leute, andere Wähler, Lärm und Ärger. Dadurch wird der Bauwillige zum Bittsteller und jedes Baurechtsverfahren zum tendenziell abzulehnenden Kuhhandel.

Obwohl die Bezirksverordnetenversammlungen Teil der Exekutive sind, geht es selten um praktische Lösungen, sondern allzu häufig um Parteipolitik. Um Mehrheitsentscheidungen und die Beschlusslage der Partei. Abweichler werden festgetackert. Wen wundert es da, dass kaum jemand dafür zur Verfügung steht?

Bei einer Aufwandsentschädigung von 580 Euro im Monat plus Sitzungsgeld ist die Bezirkspolitik nicht konkurrenzfähig im Wettbewerb um die Talente.

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.

Und dann braucht der gewählte Volksvertreter einen Arbeitgeber, der ihn drei bis vier Mal die Woche ab 17.30 Uhr für Ausschüsse und zwölf Mal im Jahr ab 16.30 Uhr fürs Plenum von seiner eigentlichen Arbeit freistellt. Deshalb sind viele Bezirksverordnete Angestellte von Parteien, Fraktionen, Referenten, Bezirksleitern oder des Senats. Auch Rentner und Studenten sind vertreten. Kaum jemand mit Kindern. Nur wenige kommen aus der Wirtschaft. Wer verbringt schon gerne 20 bis 30 Stunden in der Woche damit, Anträge durchzuarbeiten oder selber zu schreiben, um sich anschließend dem ruppigen politischen Wettbewerb auszusetzen? „Vielen Dank, dass Sie das Ehrenamt machen!“ hört kaum ein Kommunalpolitiker.

Nicht nur auf der politischen Ebene ist die Situation der Kommunen desolat. Auch in der Verwaltung herrscht Notstand. In Charlottenburg-Wilmersdorf etwa sind von 2.300 Stellen 400 nicht besetzt. Das ist keine Ausnahme. Und wird sich auch nicht ändern, wenn die Gehälter so niedrig bleiben. Die Unterbezahlung im Vergleich zu anderen Berufsgruppen wird mit steigender Qualifikation und höherer Position sogar noch größer. Was für eine Motivationshilfe!

Die öffentlichen Institutionen sind als Arbeitgeber einfach nicht wettbewerbsfähig. Es ist ein Trauerspiel. Denn gerade hier treffen die Bürger auf ihren Staat. Auch wenn der ein oder andere die langen Bearbeitungszeiten eines Bauantrages gerne mit verzweifelter Wut parieren würde: Kritik am jeweiligen Sachbearbeiter macht wenig Sinn. Die Abteilungsleiter kennen den Notstand und haben Angst, auch noch die verbliebenen Mitarbeiter ihrer unterbesetzten und unterbezahlten Abteilung zu verlieren.

Die Kommunen entscheiden über das alltägliche Leben. Hier wird Politik für viele Bürger sichtbar. Es ist aber eine Schande, wie wir mit ihnen umgehen. Die Arbeit der Kommunen muss grundsätzlich reformiert und besser bezahlt werden. Und jetzt das. Statt die Kommunen mit ihren ehrenamtlichen Parlamenten und unterbesetzten und -bezahlten Verwaltungen zu entlasten, wird ihnen von der Landespolitik immer noch mehr Verantwortung aufgebürdet. Aufgaben, denen sie in ihrer aktuellen Verfassung gar nicht gerecht werden können.

Das kann ich auch mit Staatsversagen beschreiben. Ein Beispiel von vielen ist die seit Jahren angekündigte und lang erwartete Hochhausrichtlinie des Berliner Senats. Sie ist nicht mit einem konkreten Hochhausrahmenplan, wie z. B. in Frankfurt, vergleichbar. In Berlin ist sie eine vage „Richtlinie“, die „Orientierung“ bieten soll für jeweils individuelle Meinungsbildungsprozesse. Sie bezieht sich auf eine gut erschlossene Umgebung, die eigentlich schon dicht und urban ist. Hier oder da könnte es Sinn machen, ein Hochhaus zu diskutieren. Anschließende Wettbewerbe liefern die Grundlage für einen neu zu beschließenden Bebauungsplan. Das notwendige Baurecht soll dann in den üblicherweise langwierigen Verfahren auf kommunaler Ebene erarbeitet werden. Das wird Jahrzehnte brauchen und viele, viele enttäuschen. Und die eigentliche Arbeit liegt wieder bei den unterbesetzten Bezirken. Der Senat ist fein raus. Es gibt ja eine „Richtlinie“. Ich nenne das „Hochhausverhinderungsrichtlinie“.

Die Zukunft einer wachsenden Stadt kann so nicht gestaltet werden. Ein echter Befreiungsschlag könnte dagegen ein durchgestaltetes Planungsrecht für das gesamte Stadtgebiet innerhalb des S-Bahn-Rings sein. Ein Masterplan, der gemeinsam erarbeitet und dann als Ganzes entschieden wird. Der für klare Verhältnisse sorgt, passendes Baurecht schafft und den geänderten Anforderungen einer wachsenden Stadt entspricht. Mit deutlich höherer Dichte. Viele Grundstücke könnten möglicherweise bis zu 40 Meter hoch bebaut werden. Die zentralen, gut erschlossenen Lagen dann bis 60 Meter. An herausragenden Orten könnten auch in unbegrenzter Höhe Hochhäuser entstehen. Die damit einhergehende Spekulation kann durch Mehrwertabschöpfung vermieden werden. Das so gewonnene Geld kann zur Reform der öffentlichen Institutionen verwendet werden. Die Sicherung der architektonischen Qualität liegt bei den zuständigen Fachleuten.

Dann müsste kein Bauwilliger mehr durch die jahrelangen frustrierenden politischen Abstimmungsprozesse, nicht mehr durch die Bezirksverordnetenversammlungen! Das käme einem Beschleunigungswunder gleich, und das Thema der Wohnungs- und Büroflächenknappheit wäre mit einem Schlag gelöst. «

Wenig Geld, null Dank. Kaum jemand möchte sich noch in der Kommunalpolitik engagieren. Und auch die öffentlichen Institutionen sind als Arbeitgeber nicht wettbewerbsfähig. Wie will man so Zukunft gestalten?

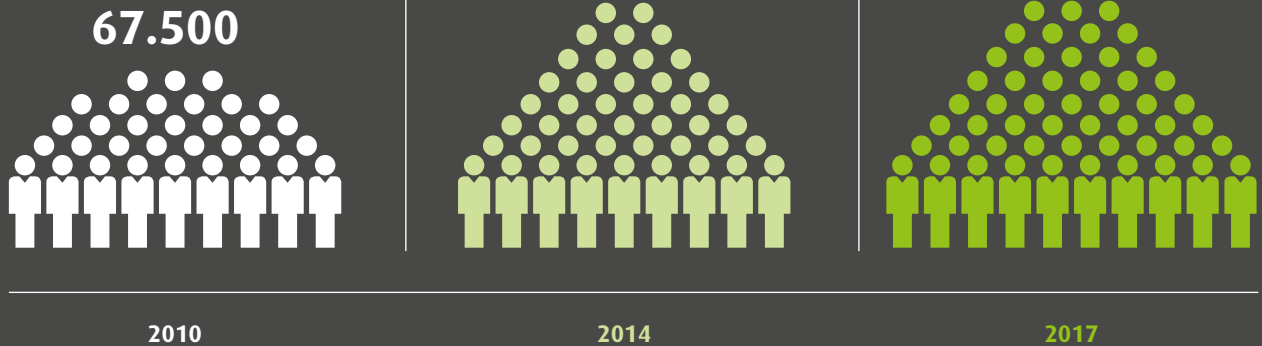
Vermarktung & Management

Mehr als 100.000 Immobilienverwalter in Deutschland

Es ist nun amtlich: In den vergangenen Jahren hat die Zahl der Beschäftigten in Immobilienverwaltungen stetig zugenommen. Das Statistische Bundesamt hat hierzu jetzt Daten veröffentlicht. Alleine für Immobilienverwaltungen (Geschäftszweck „Verwaltung von Wohnimmobilien für Dritte“) arbeiteten 2017 insgesamt etwa 112.500 Menschen. 2014 waren es noch etwa 86.000. Im Jahr 2010 waren es rund 67.500 Beschäftigte in diesem Bereich.

Anzahl der Immobilienverwalter

Verwaltung von Wohnimmobilien für Dritte



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.destatis.de

IMMOBILIENSCOUT24

Neue Tools zu Objektakquise und Standortanalyse

Für die Digitalisierung des Immobilienvertriebs hat sich ImmobilienScout24 nun die Objektakquise vorgenommen. Hierzu hat das Unternehmen einen neuen Verkaufsbereich für private Immobilieneigentümer sowie neue Makler-Tools geschaffen.

Zusätzlich ist im ersten Quartal 2020 der Launch eines neuen Tools zur Standortanalyse geplant. **Im Bereich Wohnen** sollen Immobilienunternehmen damit detailliert analysieren können, welche Wohnungen an einem bestimmten Standort gesucht werden. Diese Nachfragedaten werden in Relation zum aktuellen Immobilienangebot und zu weiteren Standortfaktoren wie Verkehrsanbindung sowie zur soziodemografischen Struktur gesetzt. **Für den Bereich Gewerbe** sollen Wunschflächen, Mietpreisspannen und Nutzungsarten die Nachfrage abbilden. Für Planer und Anbieter von Gewerbeflächen fließen die Suchdaten für Flächengrößen, Mietpreisbereitschaft und gewünschte Nutzungsart in das Daten-Tool ein. Informationen zur lokalen Infrastruktur sowie Daten zum Immobilienangebot und zur Preisentwicklung vor Ort sollen die Standortfindung vereinfachen.

8,5 Mrd. €

Deutsche Makler haben in den vergangenen Jahren dank steigender Preise und Mieten bei Wohnimmobilien immer besser verdient, teilt das Statistische Bundesamt mit. Das Jahr 2017 glänzte mit Rekordumsätzen – trotz Bestellerprinzip. Beim Personal stockte die gesamte Branche kräftig auf. Ihren Umsatz steigerten die Maklerbüros mit der Vermittlung von Wohnimmobilien für Dritte von rund 6,7 im Jahre 2014 auf knapp 8,5 Milliarden Euro im Jahr 2017. Das ist ein sattes Plus von 26 Prozent.

DIGITALISIERUNGSUMFRAGE FÜR VERWALTER – TEILNEHMER GESUCHT

Die Anbieter entsprechender Software wollen noch genauer wissen, was Immobilienverwalter erwarten und in der Praxis benötigen. Deshalb hat die AG Digitalisierung des VDIV Deutschland eine Umfrage gestartet. Die Ergebnisse werden anschließend mit Softwareherstellern, PropTech- und Abrechnungsunternehmen diskutiert. Vor allem die Schnittstellenproblematik muss gelöst werden, sodass die ERP-Software der Unternehmen in die digitalen Funktionen anderer Anbieter integriert werden kann. Wer diese Überlegungen und richtigen Maßnahmen für einen einheitlichen Branchenstandard mit 15 Minuten Einsatz unterstützen will, findet einen Link auf www.vdiv.de

WEG-REFORM**Bundesrat will Einbau von privaten E-Ladestellen erleichtern**

Der Bundesrat hat einen Vorschlag für einen Gesetzentwurf zur WEG-Reform verabschiedet. Der private Einbau von Ladestellen für Elektrofahrzeuge soll erleichtert werden. Vermieter sollen die Erlaubnis nur bedingt verweigern können. Der Bundestag kann selbst entscheiden, ob er den Entwurf aufgreifen will.

Nach Auffassung des Bundesrats soll künftig jeder Mieter einen Anspruch darauf haben, dass an seinem Stellplatz eine E-Ladestation eingebaut wird. Eingbracht haben das Vorhaben für den am 11.10.2019 beschlossenen Entwurf eines Gesetzes zur Änderung des Bürgerlichen Gesetzbuchs und des Wohnungseigentumsgesetzes zur Förderung der Elektromobilität die Länder Baden-Württemberg und Bayern.



Im Dezember 2017 hatte der Bundesrat bereits einen ähnlichen Vorschlag für einen Gesetzentwurf beschlossen und dem Bundestag zugeleitet. Darin geht es zusätzlich um die Förderung des altersgerechten Wohnens. Der Bundestag hat auch diesen Vorschlag bislang noch nicht beraten. Feste Fristen gibt es hierfür nicht.

Künftig soll jeder Mieter einen Anspruch auf eine E-Ladestation haben.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.50**

50 Maklerleistung: Wenn die Übergabe eines Prospektes nicht reicht

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.51

51 Urteil des Monats: Selbständiges Beweisverfahren – Einleitung durch den Verwalter **Zigarettenrauch & Co.:** Wann muss ein Streitschlichtungsverfahren durchgeführt werden?

52 Sondereigentum: Vermietung an Medizintouristen **Grundbuch:**

Einsichtswunsch des Rechtsanwalts **Wiederanbringung tauglicher**

Messgeräte: Anspruch auf Duldung

53 Bauliche Veränderung: Entfernung störender Dinge durch den Gestörten

Vertreterklausel: Geltung gegenüber einer juristischen Person

Anfechtungsklage: Schadenersatz gegen den Verwalter (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.54**

54 Urteil des Monats: Mieterhöhung nach Modernisierung – neue Hürden für Vermieter **Untervermietung:** Wann dürfen Vermieter einen Mietzuschlag fordern?

55 Schadensberechnung: Unvollständige Schönheitsreparaturen **Veräußerung der Mietsache:** Die Pflichten des Erwerbers (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 Heizkostenabrechnungsoftware



Hausverwaltung plus

Die Hausverwalterbranche befindet sich momentan im Umbruch und ist deshalb zunehmend auf der Suche nach neuen Wegen. Ein nach Angaben des Unternehmens bislang bundesweit einmaliges Konzept verfolgt die VR Immobilienmanagement GmbH aus der Pfalz: Sie ist Anfang des Jahres durch die Fusion des Hausverwaltungszweigs einer Tochtergesellschaft der VR Bank Südpfalz eG in Landau und der Apropos-Service GmbH aus Dirmstein entstanden.

Die Apropos-Service GmbH war eine klassische mittelständische Hausverwaltung, die vor 20 Jahren gegründet wurde und zuletzt mit fünf Mitarbeitern auf viereinhalb Stellen 2.400 Wohnungen betreute. Ihr Inhaber Markus Herrmann, heute Geschäftsführer der neuen VR Immobilienmanagement GmbH, sagt, dass es ihm gegangen sei wie vielen Mittelständlern. Um wachsen zu können, benötige ein Unternehmen Kapital und müsse zusätzliches Personal einstellen. Doch so viel finanziellen Spielraum gebe es meist nicht. Umgekehrt verfüge eine Bank über die nötigen Finanzmittel, ihr fehle jedoch im Bereich Hausverwaltungen das Know-how, so Herrmann. Genau wegen dieses mangelnden Fachwissens sei es auch zum ersten Kontakt zwischen ihm und der VR Bank Südpfalz gekommen: Die Bank habe sich mit einem Beratungswunsch an den Verband der Immobilienverwalter Rheinland-Pfalz/Saarland gewandt. Dort ist Markus Herrmann als geschäftsführender Vorstand tätig – die Idee eines Zusammenschlusses war geboren.

Zuvor hatte sich die VR Bank Südpfalz eigenständig als Hausverwalter versucht. „Immobilien sind eine wichtige Assetklasse für uns“, sagt Christoph Ochs, Vorstandsvorsitzender der VR Bank Südpfalz. Finanzierung und Vermittlung: Das gehöre zum Kerngeschäft einer Bank. „Doch danach war der Kunde auf sich allein gestellt oder musste sich andere

Dienstleister suchen.“ Viele Kunden hätten deshalb die Bank nach einem Hausverwaltungsservice gefragt. Schließlich habe die VR Bank Südpfalz vor drei Jahren eine eigene Verwaltungssparte aufgebaut, sagt Christoph Ochs. Aber zum einen habe der Bank dazu die Fachexpertise gefehlt. „Außerdem benötigt man eine gewisse Mindestgröße, damit Qualitätsansprüche und Wirtschaftlichkeit stimmen.“ Deshalb sei der Zusammenschluss mit der Apropos-Service GmbH ideal gewesen: „Wir können jetzt die Assetklasse Immobilien komplett aus einer Hand anbieten.“

Das Konzept hat auch beim Wettbewerb zum Immobilienverwalter des Jahres überzeugt

Das innovative Konzept der VR Immobilienmanagement GmbH gefiel auch der Jury beim Wettbewerb „Immobilienverwalter des Jahres“ des Verbands der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV, früher DDIV): Mit ihrer Idee landete die VR Immobilienmanagement GmbH im vergangenen Jahr auf dem dritten Platz. Hervorgehoben wurde bei der Auszeichnung auch das Modell „VR PrivatSekretär“, das die VR Bank Südpfalz anbietet und das nun auch die Kunden der VR Immobilienmanagement GmbH nutzen können: Sie haben die Möglichkeit, neben den klassischen Verwalterleistungen weitere administrative Services mitzubuchen. „Vom Schriftverkehr mit Krankenkassen, Versicherungen und Behörden oder der Unterstützung bei der Beantragung von Sozialleistungen bis hin zu Terminvereinbarungen bei Ämtern oder dem Abwickeln von Handwerkerleistungen – immer steht die Kundenbindung im Vordergrund. Der Erstkontakt wird immer im eigenen Unternehmen bear-

Die VR Immobilienmanagement GmbH will ihren Kunden so etwas bieten wie ein Rundum-sorglos-Paket: Neben der Hausverwaltung erledigt das Unternehmen zum Beispiel auch privaten Schriftverkehr.



„Die Synergien haben sich als sehr positiv herausgestellt. Wir haben jetzt eine ganz andere Marktdurchdringung als als Mittelständler.“

Markus Herrmann, Geschäftsführer der VR Immobilienmanagement GmbH

Eine innovative Kooperation: Die Hausverwaltung hat das Know-how. Die Bank bringt das Geld, ein Kundennetzwerk und ein Servicecenter. Apropos-Service GmbH und VR Bank Südpfalz bieten mit ihrem Konzept mehr an als nur die typischen Verwalter-Dienstleistungen.



beitet, um das Wertschöpfungspotenzial voll zu heben“, lobte die Wettbewerbsjury. Die VR Immobilienmanagement GmbH spricht von einer „Rundum-sorglos-Verwaltung“. Gerade für ältere Menschen werde dieses Modell in der heutigen Zeit immer wichtiger.

Die Zahl der betreuten Wohnungen der VR Immobilienmanagement GmbH ist seit der Gründung des Unternehmens Anfang des Jahres kontinuierlich gestiegen und liegt aktuell bei rund 3.500 Einheiten. Und es soll weiter nach oben gehen. „Das Ziel sind 5.000 Einheiten bis in zwei bis drei Jahren“, sagt Christoph Ochs. Markus Herrmann will sich auf keine Zahl festnageln lassen. Ihm sei es am wichtigsten, den Kunden eine möglichst große Qualität bei den Dienstleistungen zu bieten – dann komme das Wachstum von ganz alleine, weil sich der gute Service herumspreche,

ist Herrmann überzeugt. Perspektivisch schließen sowohl er als auch Christoph Ochs es nicht aus, über die Pfalz hinaus auch deutschlandweit zu agieren, etwa durch das Aufkaufen von weiteren Hausverwaltungsbeständen. Oder die VR Immobilienmanagement GmbH könne die Dienstleistungen auch für andere Banken anbieten, sagt Christoph Ochs – der Bedarf sei auf jeden Fall da, glaubt der Vorstandsvorsitzende der VR Bank Südpfalz. Schließlich seien gerade viele Banken auf der Suche nach neuen Geschäftsfeldern, weil ihnen durch die anhaltende Niedrigzinsphase Einnahmen wegbrechen.

Für die Apropos-Service GmbH habe der Zusammenschluss den Vorteil, dass das Unternehmen auf die gesamte Infrastruktur der Bank mit ihren 500 Mitarbeitern zurückgreifen könne, sagt Markus Herrmann – etwa auf eine

Rechtsabteilung oder eine professionelle Unternehmenskommunikation. Besonders hilfreich sei das Kundenservicecenter der VR Bank Südpfalz, das sich auch um die Belange der Hausverwaltungskunden kümmert und viele Anliegen direkt bearbeiten kann. „Dadurch können sich die Hausverwalter auf das Kerngeschäft konzentrieren“, sagt Herrmann. Vor allem kommen aus dem Kundentamm der Bank aber viele potenzielle Hausverwaltungskunden. In den 37 Filialen der Bank machen die Mitarbeiter sie auf das neue Hausverwaltungsangebot aufmerksam. „Dadurch haben wir eine ganz andere Marktdurchdringung“, sagt Herrmann. Die Synergien hätten sich für seine Hausverwaltung als sehr positiv herausgestellt. Und was meinen die Kunden? Da gebe es sowohl positive als auch negative Stimmen, sagt Herrmann. Einige langjährige Kunden vermissen die frühere familiärrere Atmosphäre.

Der Hausverwalter kann auf alle Abteilungen der Bank zurückgreifen

Gut aufgestellt sieht sich Herrmann durch das innovative Konzept der VR Immobilienmanagement GmbH auch in Bezug auf den Fachkräftemangel in der Branche. Das habe das Unternehmen gemerkt, als es nach der Gründung auf der Suche nach Fachpersonal gewesen sei, berichtet Markus Herrmann. „Wir haben attraktive Bewerbungen bekommen von Fachkräften, die bereits in der Branche tätig waren und zu uns wechseln wollten.“ Zudem ziehe sich das Unternehmen seinen eigenen Nachwuchs durch Ausbildungen selbst heran. Aktuell arbeiten elf Mitarbeiter bei der VR Immobilienmanagement GmbH. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Kommt jetzt die große Makler-Konsolidierung?

Vor wenigen Wochen sammelte „Wiwo online“ mal wieder Punkte bei den Maklergegnern, als das Immobilienportal populistisch titelte: „Unheimliche Vermittler-Schwemme: Darum gibt es plötzlich so viele Makler“. Es ging um den boomenden Immobilienmarkt, aufgrund dessen sich mehr Maklerbetriebe gegründet hätten als erwartet. War zuvor immer wieder vom Konsolidierungsdruck innerhalb der Branche gesprochen worden, sieht die Realität im Moment tatsächlich anders aus: Die Zahl der Makler erhöhte sich laut Statistischem Bundesamt zwischen 2010 und 2017 von rund 44.600 auf mehr als 70.000.

Doch das könnte sich bald ändern, denn die Konkurrenz zwischen den Maklern dürfte steigen. Spätestens dann, wenn der Gesetzentwurf zur Maklerprovision vom 4. September 2019 in Kraft tritt, auf den sich der Koalitionsausschuss Ende August geeinigt hat. Wenn Provisionen künftig regelmäßig der Verkäufer zahlen müsste bzw. – bei entsprechender vertraglicher Regelung – der Käufer zu 50 Prozent, erhöhe das den Konkurrenzdruck zwischen den Maklern, sagt Michael Voigtländer vom Institut der Deutschen Wirtschaft.

Experten rechnen mit nur noch fünf Prozent Provision im Schnitt

Der Vorstand des Immobilienmaklers Engel & Völkers, Kai Enders, erwartet laut Medienberichten, dass allein diese Änderung die Maklerprovisionen deutlich drücken werde, im Schnitt werde sie nicht mehr bei sieben Prozent liegen, sondern eher bei fünf.

Der Gesetzentwurf betont, die Regeln der Festlegung der Maklerprovision seien in den jeweiligen Regionen „erstaunlich

starr“. Die Höhe der ortsüblichen Maklerprovision liege dabei mit steigender Tendenz zwischen 4,76 und 7,14 Prozent, wobei 7,14 Prozent der überwiegend verlangte Satz sei. Lediglich in Bremen, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern und Teilen von Niedersachsen fielen die Provisionen niedriger aus.

In verschiedenen Bundesländern wird ein höherer Verwaltungsaufwand für Makler erwartet

Die Provisionsverteilung ist, je nach Region, unterschiedlich. Regelmäßig teilen sich Verkäufer und Käufer die Provision. In den fünf Bundesländern Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg und Hessen sowie in einigen Regionen Niedersachsens haben Makler bisher nur mit der Käuferprovision gearbeitet. Hier wird künftig ein größerer organisatorischer und Verwaltungsaufwand anfallen, um auch den Verkäufer vom Provisionsanspruch zu überzeugen.

Verbände, wie der Bundesverband für die Immobilienwirtschaft BVFI, betonen in diesem Zusammenhang, es bedürfe auf Seiten des Maklers einer detaillierten Darlegung seiner Leistungen. Der Makler werde künftig noch stärker dem Verkäufer aufzeigen müssen, worin der Mehrwert seiner Tätigkeit liegt.

Auch in den Gegenden, in denen an sich eine Teilung der Maklerprovision üblich ist, erhält der Verkäufer häufig deutliche Zugeständnisse oder muss gar keine Maklerprovision zahlen, jedenfalls dann, wenn ein Wohnraummangel besteht. Dem Käufer bleibt dann nichts anderes übrig, als die volle Provision von bis zu 7,14 Prozent des Kaufpreises alleine zu tragen, um nicht aus dem Bewerberkreis auszuscheiden.

70.000

Die Zahl der Makler erhöhte sich laut Statistischem Bundesamt zwischen 2010 und 2017 von rund 44.600 auf mehr als 70.000.

Durch Maklerprovisionsgesetz und neuen Regeln bei privaten Verkäufen bald weniger Player im Markt?



Das Bestellerprinzip für den Immobilienkauf steht vor der Tür. Bieterverfahren beim Verkauf von Wohnimmobilien sollen eingeschränkt werden. Beides wird den Immobilienmarkt durcheinanderwirbeln. Es könnte zu einer Bereinigung bei Maklerunternehmen kommen.

Die Weitergabe von Maklerkosten soll vor dem Hintergrund, dass in der Regel auch der Käufer von der Tätigkeit eines Maklers profitiert, immerhin nicht gänzlich ausgeschlossen werden; jedoch soll diese nur noch bis zu einer maximalen Obergrenze von 50 Prozent des insgesamt zu zahlenden Maklerlohns möglich sein.

Außerdem soll der Käufer zur Zahlung erst verpflichtet sein, wenn der Verkäufer nachweist, dass er seinen Anteil an der Maklerprovision gezahlt hat. Dieser Nachweis kann formlos erfolgen über einen Kontoauszug oder Überweisungsbeleg.

Auch in Fällen, in denen der Käufer, wie z. B. bei einem Suchauftrag, alleiniger Vertragspartner des Maklers ist, bleibt es beim Grundsatz, dass primär der Auftraggeber zahlungspflichtig ist und höchstens eine 50:50-Kostenteilung erwirken kann.

Im Einzelnen sieht der Gesetzesentwurf Folgendes vor:

- › Beide Parteien eines Kaufvertrages können (weiterhin) provisionspflichtig einen Makler beauftragen.
- › Der Maklervertrag bedarf aber künftig der Textform (zum Beispiel E-Mail). Bisher war das im Bürgerlichen Gesetzbuch nicht ausdrücklich geregelt.
- › Wird der Makler aufgrund zweier Maklerverträge als Interessenvertreter für Käufer und Verkäufer tätig, kann er Courtage nur von beiden Parteien zu gleichen Teilen verlangen. Dies gilt jedoch nur dann, wenn der Käufer eine natürliche Person ist.
- › Hat dagegen nur eine Partei die Entscheidung zur Einschaltung eines Maklers getroffen, muss sie die Maklervergütung zahlen. Vereinbarungen mit dem

Ziel, die Kosten an die andere Partei weiterzureichen, sind – ist der Käufer eine natürliche Person – nur wirksam, wenn die weitergereichten Kosten maximal 50 Prozent der zu zahlenden Courtage ausmachen. Der Käufer muss also maximal die Hälfte der Gesamtprovision zahlen.

- › Betroffen von der Regelung wären Wohnungen, Einfamilienhäuser, auch mit Einliegerwohnung. Nicht betroffen wären Wohnobjekte ab zwei Wohnungen und gewerblich genutzte Objekte.
- › Immerhin scheint die Deckelung der Courtage auf zwei Prozent vom Tisch.

Immobilienverkäufe: Bundesregierung will Bieterwettkämpfe einschränken

Bieterverfahren bei privaten Immobilienverkäufen mit Maklern sollen nach dem Willen der Bundesregierung stark eingeschränkt werden, so zumindest der Staatssekretär für Verbraucherschutz im Bundesjustizministerium, Gerd Billen, in einem „Capital“-Interview. Bei der Planung der Regulierungen für den Immobilienmarkt habe die Bundesregierung zahlreiche Missstände entdeckt. Vor allem in den heiß gelaufenen Immobilienmärkten der deutschen Großstädte seien Bieterverfahren bei privaten Wohnungs- und Hausverkäufen derzeit ein beliebtes Mittel, um die Preise nach oben zu treiben. Die Bundesregierung sei derzeit dabei, den Gesetzesentwurf zur Neuregelung von Maklerprovisionen auszuarbeiten, sagte Billen. Hier könne ein solches Verbot noch verankert werden.

Sollte die GroKo halten, ist mit der Einführung des Gesetzes bis etwa Mitte 2020 zu rechnen. «



Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Maklerleistung: Wenn die einfache Übergabe eines Prospektes nicht reicht

1. Ein Nachweismakler hat keinen Provisionsanspruch, wenn
 - a) seine Tätigkeit nicht wesentlich war (Übergabe eines Prospekts),
 - b) zwischen der Übergabe des Prospekts und dem Vertragsschluss ein langer Zeitraum (2,35 Jahre) liegt,
 - c) der Interessent zwischenzeitlich von der Immobilie Abstand genommen hat.
2. Ein vereinbarter Kundenschutz über Interessenten für Wohneinheiten erstreckt sich nicht auf Interessenten für Gewerbeeinheiten.

Landgericht Hamburg, Urteil vom 07.01.2019, Az. 322 O 153/18

SACHVERHALT: Ein Bauträger beauftragte einen Makler mit der Vermarktung eines Wohn- und Geschäftshauses. Dafür erstellte der Bauträger einen Prospekt, den er auch dem Makler zur Verfügung stellte. Bei der Vermarktung übergab der Makler auch dem Interessenten I im Juni 2015 einen Prospekt zum Gesamtobjekt. Auf Nachfrage des Maklers teilte der Interessent mit, er habe Abstand vom Erwerb des Objektes genommen.

Bereits im Oktober 2016 beendete der Bauträger die Zusammenarbeit mit dem Makler. Daraufhin übermittelte der Makler dem Bauträger eine Liste mit Personen, die sich für das Objekt interessiert hatten und welche einen Prospekt erhalten hatten. Ferner teilte der Makler mit, dass er für die auf der Liste stehenden Personen

Kundenschutz beanspruche, da dies (aber nur in Bezug auf Wohnraum) im Maklervertrag so geregelt sei.

Daraufhin wurde dem Makler der Kundenschutz per E-Mail bestätigt. Im Februar 2017 (ein Jahr und acht Monate nach der Übergabe des Prospektes) wandte sich die Frau des Interessenten I direkt an den Bauträger.

Im Oktober 2017 wurde zwischen I und dem Bauträger ein Kaufvertrag über eine Gewerbeeinheit abgeschlossen. Der Makler klagte daraufhin – nach verweigerter Zahlung – seine Provision gegen den Bauträger ein.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Makler hatte vor dem LG Hamburg keinen Erfolg. Ihm wurde keine Provision zugesprochen,

da seine Tätigkeit im Juni 2015 für den Verkauf nicht ursächlich gewesen sei.

- › Die Prospektübergabe im Jahr 2015 war schon keine wesentliche Tätigkeit, die zum Abschluss des Hauptvertrages geführt oder wesentlich dazu beigetragen hat.
- › Der Abstand zwischen dem Kontakt zum Makler und dem Abschluss des Kaufvertrages war zu lang, um noch von einem normalen Kausalverlauf auszugehen.
- › Schließlich ist zu Lasten des Maklers zu werten, dass der Interessent zunächst seine Kaufabsicht komplett aufgegeben und erst nach einem Jahr und acht Monaten wieder Interesse am Objekt gezeigt hat.

Auch die Kundenschutzklausel hilft dem Kläger nicht weiter, da der Kundenschutz im Maklervertrag nur auf Wohnraum ausgelegt war und nicht auf die Gewerbeeinheit.

HINWEISE: Das Gericht arbeitet die notwendige Kausalität zwischen Maklerleistung und Abschluss des Hauptvertrags gut heraus. Es sind aber immer die konkreten Umstände des Einzelfalls zu werten. Auch die bloße Prospektübergabe kann zu einer wesentlichen Maklerleistung führen, wenn der Kaufabschluss sodann zeitnah erfolgt. Hier war der Zeitpunkt zwischen Leistung und Abschluss jedoch einfach zu lang, um noch eine Kausalität annehmen zu können.



Der Makler erhält keine Provision, wenn die wesentliche Maklerleistung und der Kauf zeitlich zu weit auseinander liegen.



Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Selbständiges Beweisverfahren – Einleitung durch den Verwalter

Wird unter den Eigentümern über einen längeren Zeitraum diskutiert, ob der Bauträger gerichtlich in Anspruch genommen wird, darf der Verwalter nicht kurz vor Ablauf der Verjährung eigenmächtig ein selbständiges Beweisverfahren als „Notmaßnahme“ einleiten.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 18.04.2019, 2-13 S 55/18

FAKTEN: Der Verwalter B leitet gegen den Bauträger ein selbständiges Beweisverfahren ein, ohne hierzu ermächtigt worden zu sein. Die Kosten des Beweisverfahrens verlangt die Gemeinschaft vom Verwalter erstattet. Das Amtsgericht gibt der Klage statt. Hiergegen wendet sich die Berufung. Ohne Erfolg!

ENTSCHEIDUNG: B könne laut Gericht aus seinem Verwaltervertrag keine Ermächtigung herleiten. Denn danach sei B nur zu Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen ermächtigt. Im Fall gehe es aber um die Durchsetzung von Gewährleistungsansprüchen aus den Bauträgerverträgen. Aus § 27 Abs. 3 Satz 1 Nr. 2 WEG folge nichts anderes. Zwar könne

der Verwalter danach im Einzelfall berechtigt sein, ein selbständiges Beweisverfahren einzuleiten. Erforderlich sei aber stets, dass es sich um eine Notmaßnahme handele. Diese Voraussetzungen lägen bei Gewährleistungsprozessen im Regelfall bereits deshalb nicht vor, weil sich Mängel in der Regel nicht erst kurz vor Ablauf der Gewährleistungsfrist zeigten. Eine Maßnahme werde auch nicht dadurch zu einer Notmaßnahme, dass man zugewartet habe und nun ein Gefahreneintritt (hier der Verjährung) drohe.

FAZIT: Der Verwalter muss ein Auge auf den Ablauf der Verjährung der Mängelrechte der Eigentümer als Erwerber aus den Bauträgerverträgen haben. Deshalb

hat er vorliegend dann das selbständige Beweisverfahren eingeleitet. Hierzu war er freilich nur berechtigt, wenn er hierzu ermächtigt war. Laut Verwaltervertrag war er aber nur berechtigt, Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen in Auftrag zu geben. B berief sich ferner auf das Gesetz. Danach ist er aber nur befugt, in Eilfällen das Notwendige zu veranlassen. Ein solcher Eilfall liegt nicht vor, wenn noch Zeit ist, mit den Eigentümern zu reden. Um sich vor dem Vorwurf zu schützen, nicht alles zur Wahrung der Mängelrechte der Eigentümer unternommen zu haben, hätte er die Eigentümer in einer Eigentümerversammlung auf ihre etwaigen Mängelrechte und auf die Gefahr der Verjährung hinweisen müssen.

Aktuelle Urteile

ZIGARETTENRAUCH & CO.

Wann muss ein Streitschlichtungsverfahren durchgeführt werden?

Nimmt ein Eigentümer einen anderen Eigentümer auf Unterlassung von Zigarettenrauchabsonderungen durch dessen Mieter in Anspruch, muss vor der Klageerhebung kein obligatorisches Streitschlichtungsverfahren durchgeführt werden.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 11.4.2019, 2-13 S 6/17

FAKTEN: Eigentümer K, Eigentümer B und dessen Mieter C streiten um Zigarettenrauch und Duftabsonderungen, unter anderem von einem Balkon, der im Eigentum von B steht. K will, dass es C unterlässt, auf dem Balkon zu rauchen. Er klagt gegen B. Das Amtsgericht meint, die Klage sei mangels Schlichtungsverfahrens bereits jeweils unzulässig (entsprechende Anwendung des § 15a EGZPO in Verbindung mit dem HSchlichtG). Das sieht das Landgericht anders. Ein solches Verfahren wäre nur erforderlich gewesen, hätte K gegen Mieter C geklagt.

FAZIT: Der Verwalter sollte in solchen Fällen die Eigentümer darauf aufmerksam machen, dass diese gemäß §15 Abs. 2 WEG eine Regelung treffen können. Diese bindet nach herrschender Meinung auch den Mieter. Ein Eigentümer und auch sein Mieter können im Sondereigentum grundsätzlich rauchen oder Duftkerzen abbrennen. Sind die vom Rauchen oder von Duftkerzen ausgehenden Düfte allerdings für die anderen Eigentümer wahrnehmbar, ist § 14 Nr. 1 WEG anwendbar. Es müssen dann die Interessen miteinander in einen angemessenen Ausgleich gebracht werden. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

SONDEREIGENTUM

Vermietung an „Medizintouristen“

Die Vermietung an wechselnde Mieter ist selbst bei Verstoß gegen eine Zweckentfremdungsverordnung eigentumsrechtlich zulässig.

LG München I, Urteil v. 08.02.2017, 1 S 5582/16 WEG

FAKTEN: Eigentümer B vermietet sein Eigentum an Personen, die sich vorübergehend in München zu einer medizinischen Behandlung aufhalten. Die Gemeinschaft klagt gegen diese Nutzung. Sie verstoße gegen das erlassene Zweckentfremdungsverbot von Wohnraum. Letztlich ohne Erfolg! Das öffentliche Recht (hier: Zweckentfremdungsverordnung) regelt nur das Verhältnis vom Bürger zum Staat und begründet grundsätzlich keine Rechte von Privatpersonen untereinander.

FAZIT: Wohnungseigentumsrechtlich handelt der vermietende Eigentümer richtig: Er darf sein Sondereigentum auch vorübergehend vermieten. Was aber gilt, wenn der vermietende Eigentümer wegen einer Zweckentfremdungssatzung öffentlich-rechtlich falsch handelt? Das Amtsgericht Bonn, Urteil v. 30.11.2016, 27 C 13/16, hat daraus einen Nachteil unter den Eigentümern konstruiert. Meines Erachtens haben die Münchener Richter jedoch Recht. Viele öffentlich-rechtliche Gesetze strahlen mit ihren Wertungen auf das Eigentumsrecht aus. In einem Fall wie diesem sollte der Verwalter die anderen Eigentümer darauf aufmerksam machen. Was die daraus machen, ist dann ihre Sache.

GRUNDBUCH

Einsichtswunsch des Rechtsanwalts

Die von einem Anwalt begehrte Einsicht in die Grundakten wegen einer die Eigentümer belastenden Dienstbarkeit kann nur dann von dem Nachweis der Legitimation des Verwalters abhängig gemacht werden, wenn an der wirksamen Bevollmächtigung des Rechtsanwalts durch die Gemeinschaft begründete Zweifel bestehen.

OLG Stuttgart, Beschluss v. 21.03.2019, 8 W 88/19

FAKTEN: Rechtsanwalt R will für eine Gemeinschaft Einsicht in das Grundbuch nehmen. Hintergrund ist ein auf dem gemeinschaftlichen Eigentum ruhendes Fahrrecht für den Eigentümer eines anderen Grundstücks. Das Amtsgericht meint, R brauche für die Einsichtnahme eine Vollmacht der Gemeinschaft. Das Oberlandesgericht sieht das anders. Nach dem Gesetz über das Verfahren in Familiensachen (FamFG), das anwendbar sei, sei von Amts wegen nur dann nach einer Vollmacht zu fragen, wenn es berechtigte Zweifel an der Vollmacht gebe.

FAZIT: Jeder Verwalter muss in Grundzügen wissen, dass das gemeinschaftliche Eigentum belastet sein kann. In Betracht kommen Wegerechte, Spielplatzflächenmitbenutzungsrechte, Mitbenutzungsrechte an Mülltonnenhäuschen, Rechte am Dach für eine Fotovoltaikanlage etc. Die Pflichten aus einer solchen Belastung treffen die Eigentümer. Ihre Erfüllung muss aber der Verwalter koordinieren. Um dieser Pflicht gerecht zu werden, muss er sich selbstverständlich über den Grundbuchbestand im Klaren sein. Insoweit ist es sinnvoll, einen Fachmann einzuschalten, der den Grundbuchbestand klärt.

WIEDERANBRINGUNG TAUGLICHER MESSGERÄTE

Anspruch auf Duldung

Wenn ein Eigentümer die Verdunsterröhrchen an einem Heizkörper demonstriert, der in seinem Sondereigentum steht, so besteht ein Anspruch der Gemeinschaft auf Duldung der Wiederanbringung tauglicher Geräte durch einen Messdienstleister.

LG München I, Beschluss v. 14.01.2019, 15 15412/18

FAKTEN: Eigentümer B lässt vor einer beabsichtigten Ablesung die Verdunsterröhrchen abmontieren und versucht erfolglos, sie den Mitarbeitern des Messdienstleisters auszuhandigen. Die Gemeinschaft klagt vor diesem Hintergrund gegen B, es zu dulden, dass seine Wohnung betreten und Verdunsterröhrchen wieder angebracht werden. Mit Erfolg! Entschlossen sich Eigentümer mit Mehrheit zur Anschaffung einer bestimmten Geräteart, seien alle Eigentümer, auch die überstimmten, zur Duldung des Einbaus der Geräte verpflichtet. Die Verdunsterröhrchen stünden im gemeinschaftlichen Eigentum. Ihre Demontage sei bereits aus diesem Grunde rechtswidrig gewesen.

FAZIT: „Gebäudeeigentümer“ laut HeizkostenV sind nicht die Eigentümer. Bei Eigentum wird von dieser nämlich im Verhältnis zum Eigentümer die Gemeinschaft als „Gebäudeeigentümer“ fingiert. Die Eigentümergemeinschaft ist also verpflichtet, das in Eigentum aufgeteilte Gebäude mit „Ausstattungen zur Verbrauchserfassung“ zu versehen. Um was für Geräte es sich handelt, bestimmen die Eigentümer nach ihrem Ermessen.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Entfernung störender Dinge durch den Gestörten?

Einzelne Wohnungseigentümer haben nicht das Recht, von anderen Eigentümern oder von Dritten rechtswidrig herbeigeführte bauliche Veränderungen des gemeinschaftlichen Eigentums auf eigene Kosten selbst zu beseitigen.

BGH, Urteil v. 05.07.2019, V ZR 149/18

FAKTEN: Eigentümer B errichtet auf seiner Sondernutzungsfläche im Garten ein Gartenhaus nebst Anbau. Ferner stellt er einen Schrank im gemeinschaftlichen Eigentum ab. Eigentümer K begehrt es Jahre später von B, zu dulden, dass er Gartenhaus und Schrank auf eigene Kosten entfernt. Ohne Erfolg. Die Eigentümer könnten zwar beschließen, eine rechtswidrige bauliche Veränderung auf Kosten aller Eigentümer zu beseitigen. Fehle es an einem solchen Beschluss, müsse der Eigentümer, der ihn anstrebe, aber eine Beschlussersetzungsklage erheben. Nichts anderes gelte hinsichtlich des Schanks. Allerdings betreffe dieser Antrag den Gebrauch des gemeinschaftlichen Eigentums. Aber auch insoweit müsste im Rahmen einer Beschlussersetzungsklage geklärt werden, ob die Beseitigung erfolgen oder gegebenenfalls eine Gebrauchsregelung gemäß § 15 Abs. 2 WEG herbeigeführt werden solle.

FAZIT: Wäre der Eigentümer, der sich gestört fühlt, gegen den störenden Eigentümer vor Ablauf der Verjährung vorgegangen, hätte seine Klage auf Beseitigung und Unterlassung grundsätzlich Erfolg haben müssen. Ist Verjährung jedoch eingetreten, muss der störende Eigentümer die Störung nicht mehr auf eigene Kosten beseitigen. Er hat es jedoch hinzunehmen, wenn die Störung beseitigt wird. Es fragt sich, ob nach Eintritt der Verjährung beschlossen werden muss, dass das Störende beseitigt wird oder ob ein einzelner Eigentümer berechtigt ist, das Recht in die eigene Hand zu nehmen und die Störung auf eigene Kosten zu entfernen. Der BGH entscheidet sich gegen eine Reihe von Stimmen, dass der einzelne Eigentümer zu so einer Selbstvornahme nicht berechtigt ist.

VERTRETERKLAUSEL

Geltung gegenüber einer juristischen Person?

Sagt eine Bestimmung in der Gemeinschaftsordnung, Eigentümer könnten sich in der Versammlung nur durch den Ehegatten, einen Eigentümer oder den Verwalter vertreten lassen, heißt das ergänzend, dass sich juristische Personen durch ihre organschaftlichen Vertreter, aber auch durch einen Mitarbeiter vertreten lassen können. Eine juristische Person darf sich in der Versammlung auch vom Mitarbeiter einer zum selben Konzern gehörenden Tochtergesellschaft vertreten lassen, wenn diese für die Verwaltung des Eigentums zuständig ist.

BGH, Urteil v. 28.06.2019, V ZR 250/18

ANFECHTUNGSKLAGE

Schadensersatz gegen den Verwalter

Haben der klagende und die beklagten Eigentümer eine Anfechtungsklage in der Hauptsache für erledigt erklärt, muss das Gericht nach billigem Ermessen entscheiden, wer die Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat. Dem Gericht steht insoweit ein Ermessen zu, ob es von der Bestimmung des § 49 Abs. 2 WEG Gebrauch macht oder nicht. Diese Bestimmung erlaubt es den Gerichten, die Kosten des Rechtsstreits dem Verwalter aufzuerlegen, wenn er seine Pflichten vorsätzlich oder grob fahrlässig verletzt hat. Die Gerichte müssen davon aber keinen Gebrauch machen.

LG Karlsruhe, Beschluss v. 07.02.2019, 11 T 244/18

ANFECHTUNGSKLAGE

Entfallen des Rechtsschutzbedürfnisses

Das Rechtsschutzbedürfnis für eine Anfechtungsklage gegen einen Negativbeschluss über die Abwahl des Verwalters entfällt grundsätzlich mit Ablauf der Amtsperiode, für die dieser bestellt war. Die Anfechtung des Beschlusses über die Abwahl des Verwalters erledige sich dann. Dies gilt auch dann, wenn der Verwalter erneut bestellt wird. Das Rechtsschutzbedürfnis für eine Anfechtungsklage entfällt ferner dann, wenn die beklagten Eigentümer erklären, aus dem angefochtenen Beschluss keine Rechte herleiten zu wollen.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 07.02.2019, 2-13 S 38/18

Mietrecht

Urteil des Monats: Mieterhöhung nach Modernisierung – neue Hürden für Vermieter

Kann sich der Mieter nach einer Mieterhöhung wegen Modernisierung die Miete einer großen Wohnung nicht mehr leisten, so kann er nicht automatisch auf eine kleinere Wohnung verwiesen werden.

BGH, Urteil vom 9.10.2019, VIII ZR 21/19

FAKTEN: Der Kläger ist Mieter einer knapp 86 Quadratmeter großen Wohnung in einem Mehrfamilienhaus aus dem Jahr 1929, in der er seit dem fünften Lebensjahr wohnt und die er inzwischen alleine nutzt. Er bezieht Hartz IV. Die Vermieterin ließ Dämmungsarbeiten durchführen, ersetzte die bisherigen Balkone durch größere und nahm einen stillgelegten Fahrstuhl wieder in Betrieb. Ende März 2016 erklärte die Vermieterin dem Mieter gegenüber schriftlich die Erhöhung der Kaltmiete um 240 Euro monatlich. Hiergegen wandte der Kläger ein, die Mieterhöhung bedeute für ihn eine finanzielle Härte. Er erhob Klage auf Feststellung, dass er nicht zur Zahlung der verlangten Mieterhöhung verpflichtet sei.

ENTSCHEIDUNG: Im Revisionsverfahren machte die Vermieterin geltend, dass für einen Einpersonenhaushalt eine Wohnfläche von 50 Quadratmetern angemessen sei. Die Wohnung des Mieters mit knapp 86 Quadratmetern übersteige diese Grenze erheblich. Der BGH sieht das anders: Der Umstand, dass ein Mieter gemessen an seinen wirtschaftlichen Verhältnissen eine viel zu große Wohnung nutzt, muss in der Abwägung zu dessen Lasten einbezogen werden, es gelte aber auch abzuwägen, ob der Mieter trotz des Refinanzierungsinteresses des Vermieters seinen bisherigen Lebensmittelpunkt beibehalten darf. Auch der Mieter genieße im Übrigen den Schutz der Eigentumsgewährleistung des Art. 14 Abs. 1 GG. Ob die vom Mieter

genutzte Wohnung für seine Bedürfnisse deutlich zu groß ist, muss nach Auffassung des BGH unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls – etwa der Verwurzelung des Mieters in der Wohnung und seiner gesundheitlichen Verfassung – geprüft werden.

FAZIT: Der BGH hat außerdem die Voraussetzungen präzisiert, unter denen der Härteeinwand des Mieters (§ 559 Abs. 4 Satz 2 BGB) ausgeschlossen ist. Die Härtefallregelung greift nämlich ausnahmsweise nicht, wenn der Vermieter das Haus nur in einen „allgemein üblichen“ Zustand gebracht hat oder zur Modernisierung gezwungen war, etwa aufgrund einer gesetzlichen Verpflichtung.

Aktuelle Urteile

UNTERVERMIETUNG

Wann dürfen Vermieter einen Mietzuschlag fordern?

Ein Vermieter kann seine Erlaubnis zur Untervermietung nur von einem Mietzuschlag abhängig machen, wenn die Untervermietung für ihn ansonsten nicht zumutbar wäre.

Landgericht Berlin, Urteil vom 11.02.2019, 64 S 104/18

FAKTEN: Der Mieter einer Wohnung mit 153 Quadratmetern hatte zwei Zimmer an Untermieter vermietet. Er wollte einen weiteren aufnehmen. Der Vermieter lehnte jedoch ab und forderte für die vorhandenen Untermieter einen Zuschlag von je 200 Euro. Im Mietvertrag fand sich eine Klausel, wonach er für seine Zustimmung zur Untervermietung einen Zuschlag von monatlich 50 Euro verlangen durfte. Das Gericht verurteilte den Vermieter dazu, die Erlaubnis zur Untervermietung zu erteilen, und zwar ohne Mietzuschlag. Denn nach § 553 BGB könne der Vermieter seine Erlaubnis nur von einem Mietzuschlag abhängig machen, wenn für ihn die Untervermietung sonst unzumutbar wäre. Dies sei hier jedoch nicht der Fall, da die Wohnung durch die Untervermietung nicht mit mehr Personen belegt werde als zu Anfang des Mietverhältnisses. Zudem sei eine stärkere Belegung allein kein Grund für einen Mietzuschlag.

FAZIT: Der Vermieter kann der Untervermietung ohne Aufpreis widersprechen, wenn diese unzumutbar wäre. Das wäre etwa dann der Fall, wenn der Mieter eine so hohe Untermiete einnimmt, dass er Gewinn macht, obwohl seine eigene Miete nicht einmal die ortsübliche Vergleichsmiete erreicht.

Aktuelle Urteile

SCHADENSBERECHNUNG

Unvollständige Schönheitsreparaturen

Der Mieter verletzt eine vertragliche Nebenpflicht, wenn er eine in der Mietwohnung vorhandene Tapete entfernt, ohne anschließend eine neue Tapete anzubringen. Für die Höhe des Schadens kommt es auf den tatsächlichen Wert der entfernten Tapetenteile an. Hierfür ist der Vermieter darlegungs- und beweispflichtig.

BGH, Urteil vom 21.08.2019, VIII ZR 263/17

FAKTEN: Ein Mieter führte Schönheitsreparaturen aus. Er riss die Tapeten ab. Als er jedoch erfuhr, dass der Vermieter das Haus verkaufen wollte, stellte er die Arbeiten ein. Der Vermieter nimmt den Mieter auf Ersatz der für eine Neutapezierung erforderlichen Kosten in Anspruch. Ihm steht hier zwar ein Schadensersatzanspruch wegen Überschreitens des vertragsgemäßen Gebrauchs zu. Der Anspruch folgt aus § 280 Abs.1 BGB. Einer Fristsetzung bedarf es nicht. Unerheblich ist, ob der Mieter nach den Vereinbarungen zur Durchführung von Schönheitsreparaturen verpflichtet war. Es sei auf den tatsächlichen Wert der entfernten Tapetenteile abzustellen. Hierfür sei der Vermieter aber darlegungspflichtig. Da der Zustand der Tapete zwischen den Parteien streitig war, hat der BGH die Sache an das Landgericht zur weiteren Sachaufklärung zurückverwiesen.

FAZIT: Das Berufungsgericht hatte die Ansicht vertreten, dem Vermieter sei – unabhängig vom Alter und Zustand der entfernten Tapetenteile – ein Schaden in Höhe der Kosten entstanden, die für eine Neutapezierung der betreffenden Wände erforderlich wären. Der BGH teilt diese Ansicht jedoch nicht.

VERÄUSSERUNG DER MIETSACHE

Die Pflichten des Erwerbers

§ 566 BGB erfasst nur solche Rechte und Pflichten, die als mietrechtlich zu qualifizieren sind oder die in untrennbarem Zusammenhang mit dem Mietvertrag stehen. Dazu gehört die vertragliche Pflicht des Vermieters zur Abstandszahlung für die vorzeitige Vertragsauflösung grundsätzlich nicht.

Thüringer Oberlandesgericht, Urteil vom 01.08.2019, 4 U 858/18

FAKTEN: Die Parteien vereinbarten, das Gewerbemietverhältnis solle vor Ablauf der vereinbarten Vertragszeit enden, wofür der Vermieter dem Mieter 80.000 Euro zahlen solle. Er veräußerte das Mietobjekt nach Abschluss des Aufhebungsvertrags, aber vor der Beendigung des Mietverhältnisses an einen Dritten. Es ist streitig, ob die Abstandssumme vom Veräußerer oder vom Erwerber zu zahlen ist. Wird die Mietsache veräußert, tritt „der Erwerber anstelle des Vermieters in die sich während der Dauer seines Eigentums aus dem Mietverhältnis ergebenden Rechte und Pflichten ein“ (§ 566 BGB). Hinsichtlich der Frage, welche Pflichten von § 566 BGB erfasst werden, folgt das Gericht der Auffassung, die Vorschrift erfasse nur solche, die als mietrechtlich zu qualifizieren sind oder in untrennbarem Zusammenhang mit dem Mietvertrag stehen. Vereinbarungen, die der Veräußerer mit dem Mieter in einem Aufhebungsvertrag getroffen hat, gehen somit nicht auf den Erwerber über.

FAZIT: Der Erwerber tritt nicht in Rechte und Pflichten ein, die außerhalb des Mietverhältnisses liegen, selbst wenn sie zusätzlich im Mietvertrag geregelt sind.

UNTERLASSUNGSANSPRÜCHE DES VERMIETERS

Verjährung bei dauerhaft vertragswidriger Nutzung

Der aus § 541 BGB folgende Anspruch des Vermieters gegen den Mieter auf Unterlassung eines vertragswidrigen Gebrauchs der Mietsache verjährt während des laufenden Mietverhältnisses nicht, solange die zweckwidrige Nutzung andauert.

BGH, Urteil vom 19.12.2018, XII ZR 5/18

FAKTEN: Es besteht ein Mietvertrag über Räume zum Betrieb eines Anwaltsbüros. Der Vermieter nimmt die Mieterin nach erfolgloser Abmahnung auf Unterlassung der Nutzung der Räume zu Wohnzwecken in Anspruch. Die beruft sich auf Verjährung. Die Verjährung der Ansprüche aus § 541 BGB beträgt drei Jahre (§ 195 BGB). Sie beginnt grundsätzlich mit Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist. Bei vertragswidrigem Gebrauch ist hier auf den Zeitpunkt des Beginns der Zuwiderhandlung abzustellen. Streitig ist jedoch, welche Rechtsfolge gilt. Der BGH folgt der Auffassung, dass bei einem dauernden vertragswidrigen Gebrauch der Mietsache – wie der unerlaubten Nutzung von Gewerberäumen zu Wohnzwecken – der Anspruch des Vermieters aus § 541 BGB während des bestehenden Mietverhältnisses nicht verjähren kann.

FAZIT: Das Urteil ist für alle Ansprüche des Vermieters von Bedeutung, die auf Unterlassung einer dauernden Vertragswidrigkeit des Mieters gerichtet sind, z.B. bei unerlaubter Tierhaltung oder Untervermietung. Stets ist jedoch eine Abmahnung erforderlich.

Technologie, IT & Energie

Sensorik wird immer stärker zum Thema

Ein Großteil der Unternehmen, 67 Prozent, nutzt bereits Datenbanken außerhalb von SAP-Systemen. Das ergab unter anderem die 4. Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate. Doch auch Sensorik in Gebäuden sowie OCR und Text-Mining-Technologien setzen schon 41 bzw. 40 Prozent der Befragten ein. OCR meint die automatisierte Texterkennung innerhalb von Bildern. Text-Mining-Technologien beruhen auf algorithmusbasierten Textanalyseverfahren. Robotic Process Automation, RPA, zur Strukturierung von Daten wenden immerhin 28 Prozent der Studienteilnehmer an. Raumerfassung mittels Punktwolken dagegen nutzen nur 17 Prozent aller Befragten. Auffällig ist allerdings, dass sowohl RPA als auch Punktwolken als Technologien mit 34 bzw. 45 Prozent bei den Unternehmen noch sehr unbekannt sind.

Nutzt Ihr Unternehmen folgende Technologien aktiv?

Mit JA antworteten:



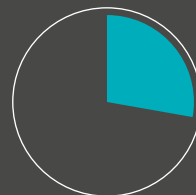
67%
DATENBANKEN AUSSERHALB VON SAP-SYSTEMEN



41%
SENSORIK IN GEBÄUDEN



40%
OCR UND TEXT-MINING-TECHNOLOGIE



28%
RPA ZUR STRUKTURIERUNG VON DATEN



17%
RAUMERFASSUNG MITTELS PUNKTWOLKEN



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Vierte Digitalisierungsstudie von ZIA und EY Real Estate 2019

DIGITALISIERUNG

Budgets aufgestockt - Expertise fehlt

Fast jede vierte Immobilienfirma gibt heute mehr als fünf Prozent des Jahresumsatzes für die Digitalisierung aus. 2018 waren es nur 15 Prozent der Unternehmen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie von ZIA und EY Real Estate. In Datenanalyse sehen Firmen großes Potenzial – am Know-how aber hapert es.

Nur 41 Prozent der vom Zentralen Immobilien Ausschuss, ZIA, und dem Beratungsunternehmen EY befragten Mitarbeiter von Immobilienunternehmen gaben an, über ausreichend Expertise zu verfügen, um von Datenanalyse profitieren und Effizienzsteigerungen erzielen zu können. Rund 30 Prozent der Firmen kaufen deshalb Start-ups hinzu, weitere zirka 30 Prozent bauen interne Expertenpools auf, und 16 Prozent suchen sich Hilfe bei externen Beratern.

NEUES ONLINE-GLOSSAR

Die gif Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung legt ein Online-Glossar vor. In der offenen Sammlung sollen Fachbegriffe und Kennzahldefinitionen kontinuierlich weiterentwickelt werden. Erste Definitionen werden für Büromarkt, Datenmanagement, Development und Einzelhandel bereitgestellt. Kostenfreier Zugriff unter www.gif-ev.de

ERSTMALS VORLESUNG IM GEBÄUDEENERGIERECHT IN DEUTSCHLAND

Die Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur – HTWK – in Leipzig hat im Wintersemester 2019/20 als erste Hochschule in Deutschland eine Lehrveranstaltung zum Thema Gebäudeenergie recht eingeführt. Wer Master of Engineering im Bereich Energie-, Gebäude- und Umwelttechnik werden will, hat in dem Studiengang die Wahl, neben Modulen wie Bauphysik und Wärmetechnik auch Gebäudeenergie recht zu belegen. Dieses Angebot wurde seitens der Fakultät Maschinenbau und Energietechnik initiiert. Verantwortliche Dozenten sind Prof. Dr.-Ing. Steffen Winkler und RA Werner Dorß. Weitere Infos unter www.htwk-leipzig.de

RAHMENVEREINBARUNG

Modulares Bauen: weitere Projekte

Hohe Baukosten führen zu höheren Mieten. Erste Wohnungsunternehmen setzen deshalb auf die so genannte Modulbauweise und gehen mit industriell vorgefertigten Teilen in Serie. Experten schätzen, dass Fertighäuser eine Renaissance erleben werden, weil sie kostengünstig sind.

Bauexperten der Unternehmensberatung McKinsey haben errechnet, dass das modulare Bauen in Europa und den USA im Jahr 2030 ein Marktvolumen von 130 Milliarden Dollar erreichen könnte. Sie erwarten Einsparungen bei den Baukosten von mehr als 20 Prozent und eine Verkürzung der Bauzeit um 20 bis 50 Prozent.

Das ist den Experten zufolge ein Argument in großen Städten, in denen der Bedarf an neuen Wohnungen ständig steigt und wo in der Baubranche Fachkräfte fehlen. Und es ist eine mögliche Alternative in der ewigen Diskussion um mehr bezahlbaren Wohnraum in den Ballungszentren.

Vor etwa einem Jahr haben der GdW, Spitzenverband der Wohnungswirtschaft, und mehrere Unternehmen aus der Immobilienbranche eine Rahmenvereinbarung für serielles und modulares Bauen geschlossen, der auch der Bund beigetreten ist: Erste Projekte wurden bereits realisiert. Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) geht von einem Baupotenzial zwischen 6.000 und 8.000 Wohnungen allein auf ihren Liegenschaften aus.



START-UPS

Accelerator wächst

Der Startup-Accelerator Hubitation wächst, die Bewerberzahl hat sich im zweiten Jahr mehr als verdoppelt. Jetzt hat Initiator Nassauische Heimstätte | Wohnstadt „hubitation associate“ gegründet. Wohnungsunternehmen, die die Werte der Unternehmensgruppe teilen, können dem Accelerator Hubitation, der im Jahr 2018 ins Leben gerufen wurde, ab sofort als Associates beitreten. Auf der Expo Real in München haben das die ersten beiden Unternehmen bereits getan: Die Volkswohnung GmbH aus Karlsruhe und die Baugenossenschaft Langen eG (die Wohnraumkönner) werden künftig mit Hubitation und den Start-ups zusammenarbeiten. Im Fokus stehen Innovationen für das Wohnen der Zukunft.

INNOVATIVER STÄDTEBAU

BMI sucht „Nationale Projekte“ für Förderprogramm 2020

Das Bundesministerium für Inneres, Bau und Heimat (BMI) fördert auch 2020 „Nationale Projekte des Städtebaus“. Dafür sind 75 Millionen Euro eingeplant. Mit dem Bundesprogramm werden kommunale Projekte mit besonderer nationaler oder internationaler Wahrnehmbarkeit finanziell und konzeptionell gefördert. Gesucht werden große, auch experimentelle Bauvorhaben, die beispielhaft für die Stadtentwicklung in ganz Deutschland sind, von Bestandserhalt über Konversionen bis hin zur nachhaltigen Quartiersentwicklung.

Die Kommunen können ihre Projekte bis zum 21.1.2020 beim Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) einreichen. Das digitale Antragsformular steht seit dem 21. Oktober online. Weitere Informationen gibt es über nationale-staedtebauprojekte@bbr.bund.de (Betreff: „Projektaufruf 2020 – Nationale Projekte des Städtebaus“).

Marco Wanderwitz (CDU), Parlamentarischer Staatssekretär im BMI, hat im Oktober 2019 die Urkunden an die Gewinner der geförderten Projekte aus 2018/19 verliehen. Eines der 35 ausgewählten Vorhaben ist „Mobility Hubs für eine nachhaltige Quartiersentwicklung“ der IBA Hamburg GmbH. Ziel des Projekts ist die Aufnahme des gesamten ruhenden Verkehrs in elf Mobility Hubs zur Entlastung des neuen Hamburger Stadtteils Oberbillwerder. Für die wissenschaftliche Begleitung des Projekts stellt der Bund 840.000 Euro der insgesamt anfallenden 1,25 Millionen Euro bereit. Das Projekt läuft bis Ende 2023.

143

Seit dem Start des Programms im Jahr 2014 hat der Bund deutschlandweit mehr als 143 Projekte mit Bundesmitteln von insgesamt rund 443 Millionen Euro unterstützt.

Energieeffizienz braucht Bürgerbeteiligung

Energieeffizienz ist eines der Gebote der Energiewende. Ein Baustein dazu ist die Kraft-Wärme-Kopplung. In Blockheizkraftwerken (BHKW) etwa werden nahe am Verbraucher Wärme und Strom erzeugt. Das ist verlustarm und effizient. Diese Technologie ist inzwischen so weit erprobt, dass sie die bevorzugte Lösung für die dezentrale Versorgung von Quartieren und Mieterstromkonzepten ist. Im Gegensatz zur Photovoltaik lassen sich damit sogar Gewinne erwirtschaften.

Was bisher die Immobilienwirtschaft und ihre Partner vormachten, wird zunehmend auch von Energieversorgern entdeckt. Stadtwerke in Leipzig, München, Cottbus oder Frankfurt/Oder setzen bei ihrem Wachstum nicht mehr allein auf den Ausbau zentraler Erzeugungseinheiten, sondern platzieren zunehmend BHKW

vor Ort in Wohngebieten, vor allem um den wachsenden Bedarf an Fernwärme abzudecken.

Das boomende Leipzig etwa, die derzeit am stärksten wachsende Großstadt in Deutschland, hat jedes Jahr einen Leistungszuwachs-Bedarf von 15 MW Fernwärme. Seit 2017 haben die Stadtwerke bereits vier BHKW mit je 2 MW Leistung installiert – dezentral, in vier verschiedenen Stadtteilen. Zwei weitere mit einer Gesamtleistung von 9 MW sollen folgen.

Doch so sinnvoll diese Installationen aus energetischer Sicht auch sein können – sie müssen nicht unbedingt bei den Anwohnern auf Gegenliebe treffen. Denn: Ein BHKW ist letztlich nichts anderes als ein sehr großer Verbrennungsmotor. Der verursacht Abgase und Lärm. Wurden die bisher in zentrale Erzeu-erblöcke an den

Stadtrand, auf die grüne Wiese oder in Gewerbegebiete verlagert, so entstehen sie nun vor Ort direkt beim Bürger und Kunden. Und dagegen regt sich Widerstand.

Proteste gegen dezentrale Lösungen gibt es schon sehr lange. Die Probleme ähneln sich immer

In München etwa startete 2017 eine letztlich erfolgreiche Initiative „Raus aus der Steinkohle“. Die hat zum Ziel, einen Block des Heizkraftwerkes München Nord bis spätestens 2022 stillzulegen. Als Ersatz ersannen die Stadtwerke München (SWM) nun eine dezentrale Strategie mit Erdgas betriebener BHKW vor Ort. Ein



Blockheizkraftwerke für Fernwärme sind populär, nicht nur in Leipzig und München. Sie produzieren effizient Strom und Wärme, verursachen aber auch Lärm. Bäume müssen weichen. Deshalb sollten Kunden, Mieter, Bürger im Vorfeld einbezogen werden.

dafür in Frage kommender Standort ist ein ebenfalls von den SWM betriebener Parkplatz am Michaelisbad. Neben den Befürchtungen von Lärm (der übrigens gut in den Griff zu bekommen ist) und Emissionen (gemäß BImSchV ist auch hier nur eine geringe Belastung erlaubt) sahen Bürger vor allem die Schönheit ihres gutbürgerlichen Viertels bedroht. Denn der für das kleine Kraftwerk benötigte Zweckbau wird 32 Meter lang und 10 Meter hoch sein sowie über einen 40 Meter hohen Schornstein verfügen. Hinzu kommt die berechtigte Sorge um die Parkplätze am beliebten Freizeitbad. Tatsächlich sollten nach den ursprünglichen Planungen nur einige wenige Behinderterparkplätze erhalten bleiben. All diese Bedenken wurden vom zuständigen Bezirksausschuss Ramersdorf-Perlach an die

Stadtverwaltung weitergeleitet. Derzeit läuft das Planungsverfahren. Einwendungen können immer noch einfließen.

Bereits 2011 klagten Anwohner in Klein Berßen im Emsland gegen ein BHKW, das Biogas nutzte – Geruchsbelästigung und Lärm waren die Gründe. Auch der sinkende Wert einer Wiese als Liegegelegenheit für ein nahe gelegenes Freibad spielte eine Rolle. In Leck in Nordfriesland sollte ab 2014 ein BHKW eine Grundschule mit Strom und Wärme versorgen. Doch das machte ordentlich Krach. Bürgerproteste sorgten zumindest für zusätzliche Dämmmaßnahmen, durch die überhaupt erst das Bundesimmissionsschutzgesetz erfüllt wurde. Aber auch mangelnde oder ausfallende Leistung können bei den Protesten eine Rolle spielen, so in Rüsselsheim. Hier sollten mehr »

Viele Kritiker wollen keine motorischen Lösungen, sondern solche, die effizienter sind und dadurch weniger Energie verbrauchen.

Für die Strategie, die Energiewende gerade mit Erdgas, wenn auch in einer effizienten Technologie, zu meistern, gibt es auch Kritik. „Die KWK-Anlagen sind zwar noch günstiger, und das Erneuerbare-Energien-Wärme-Gesetz erlaubt, eine grüne Quote über BHKW abzudecken. Trotzdem hat das für mich nichts mit Energiewende zu tun“, sagte etwa Olaf Kieser, Geschäftsführer der Stadtwerke Stuttgart, bei den diesjährigen Baden-Badener Energiegesprächen. Einem Bericht des Branchenmagazins „energate“ zufolge will er lieber auf Energieplushäuser im Neubau, Sanierung, Wärmepumpen und Quartierslösungen setzen.

Fotos: Frank Urbansky



Links: Bei dezentralen Blockheizkraftwerken in Wohngebieten ist ausreichender und teilweise über die Normen hinausgehender Lärm- und Emissionsschutz empfehlenswert.

Rechts: Blockheizkraftwerke wie dieses in Leipzig sind nichts anderes als große Verbrennungsmotoren. Sie erzeugen Emissionen und Lärm, aber vor Ort und nicht am Stadtrand.

als 80 Häuser mittels BHKW versorgt werden, für das Anschlusszwang bestand. Doch es lief nicht oder nicht ausreichend, sodass in das vorhandene Netz teure Fernwärme gepumpt wurde. Das wiederum rief die Kunden auf die Barrikaden.

Probleme gab es auch im eingangs erwähnten Leipzig. Eines der installierten BHKW, das im Stadtteil Volkmarsdorf 400 Haushalte mit Wärme und 9.000 Wohnungen mit Strom versorgen soll, hat nach Meinung und Wahrnehmung einiger Bürger zu viel Rauch entwickelt. Die Stadtwerke Leipzig (SWL) gingen der Sache auf den Grund und konnten nachweisen, dass alle Emissionswerte eingehalten wurden und andere Ursachen für die Rauchbelästigung verantwortlich waren.

„Lediglich an zwei Standorten gab es drei Beschwerden, die durch Gespräche mit den Beschwerdeführern, Emissionsnachmessungen und Wohnungsbesuche



„Beschwerden konnten durch Gespräche mit den Beschwerdeführern, Emissionsnachmessungen und Wohnungsbesuche beigelegt werden.“

Frank Viereckl, Pressesprecher, Stadtwerke Leipzig

beigelegt werden konnten“, so Frank Viereckl, Pressesprecher der Stadtwerke Leipzig. Generell sei die Akzeptanz bei der Bevölkerung für diese dezentrale Strategie sehr hoch.

Dafür sorgte auch eine Kampagne im Vorfeld. Die SWL verteilten in allen Stadtgebieten Flyer, boten Beratungstermine an und hielten Tage der offenen Tür ab. Über die Fassadengestaltung der in alten Fernwärmestationen untergebrachten BHKW konnte ebenfalls von den Anwohnern mitbestimmt werden.

Ähnliches werden die SWL wohl bald wieder brauchen – dieses Mal allerdings für eine zentrale Lösung. Auf dem Gelände eines alten Heizkraftwerkes soll nämlich bis 2023 eine neue Gas- und Dampfturbine mit gut 350 MW Leistung errichtet werden. Das Gebiet ist jedoch stark besiedelt, inklusive Kindergärten und Schulen. Proteste und Einsprüche sind vorprogrammiert. Schon im Vorfeld werden die Stadtwerke die Bürger darüber informieren, dass die Vorgaben der Technischen Anleitungen (TA) für Luft und Lärm noch unterboten werden.

Alle Stakeholder – inklusive der Politiker – sind bereits in der Planungsphase zu informieren

Diese Strategie weist auch einen Weg, wie man die dezentrale Versorgung mit Anwohnern abstimmen und so eine höhere Akzeptanz erzielen kann. Der Energiebranche kommt dabei entgegen, dass ihr Monitoringprozesse bei Infrastrukturprojekten nicht fremd sind. Egal, ob Leitungen verlegt oder Kraftwerke gebaut werden – die Information aller Stakeholder schon in den Planungsphasen ist häufig gelebte Praxis. Dazu gehört auch eine Identifizierung, wer von solch einer dezentralen Lösung betroffen sein könnte. Das sind eben nicht nur die Anwohner und deren Vertretungen wie Bürgerinitiativen, sondern auch politische Mandats-

träger, etwa in Ortschafts- oder Stadträten. Bei einigen der vorgestellten Beispiele war dies offenbar nicht der Fall. Im Ergebnis würden die Energieversorger bei ihren eigenen oder potenziellen Kunden in einem schlechten Licht dastehen – und die mit ihr verbundene Immobilienwirtschaft ebenfalls.

Bürger muss man schon im Vorfeld an energetischen Infrastrukturprojekten beteiligen

Die Immobilienwirtschaft muss deswegen bei ihren Partnern aus der Energiewirtschaft darauf drängen, bei gemeinsamen Projekten, auch solchen auf Contractingbasis, alle Betroffenen angemessen zu beteiligen. Wichtig ist eine höchstmögliche Transparenz. Denn oftmals fehlt es den Betroffenen, in der Regel energie-technische und -wirtschaftliche Laien, einfach an Wissen und Informationen. Ein Beispiel dafür ist die Havarie- und damit Explosionsgefahr eines gasbetriebenen BHKW, die tatsächlich gegen null geht.

Wichtig sind auch die eingangs erwähnten Lärm- und Staubemissionen. Die Strategie der Stadtwerke Leipzig, etwa bei einem Großprojekt die gesetzlichen Normen noch zu unterbieten, ist ein guter Ansatz. Schlecht hingegen wäre es, sich nur auf Prämissen wie den bei den Bürgern positiv besetzten Ausstieg aus der Kohle zu verlassen, wie es in München der Fall war. Ist man selbst betroffen von einem BHKW in der Nähe, sieht es mit der Umweltliebe meist ganz anders aus. Aber selbst wenn die gesamte Planung und Realisierung transparent erfolgte, kann es immer hinterher zu Beschwerden kommen. Doch die werden durch eine entsprechende Informationsstrategie minimiert.

In Frage kommen in einer ersten Stufe ganz klassische Methoden wie Briefwurfsendungen oder Anzeigen in Gemeindeblättern und dergleichen. Dabei kann neben der Information über das Vorhaben

schon auf Dialogveranstaltungen hingewiesen werden. Diese können online oder offline erfolgen und einen konsultativen Charakter haben. Gerade solche Formate, die zeigen entsprechende Veranstaltungen, werden gern angenommen.

Vorbildlich umgesetzt wurde eine solche Strategie bei einem Geothermieprojekt im Münchner Umland. Die Kommune Grünwald informierte die Bevölkerung von Anfang an über den geplanten Umstieg auf umweltfreundliche Wärme aus dem Erdreich und überzeugte die Einwohner – ohne Anschlusszwang – von den Vorteilen der neuen Energiequelle. Inzwischen sind über 40 Prozent aller

BÜRGERBETEILIGUNG

Drei Stufen der Bürgerbeteiligung

1. Reine Information zur Transparenzzeugung
2. Konsultatives Beteiligungsverfahren mittels Dialog
3. Kooperatives Verfahren, das den Bürgern die Mitgestaltung an einem Projekt ermöglicht. Hier können bauliche Gegebenheiten, Brennstoffauswahl oder finanzielle Beteiligung, etwa durch Mieterstromprojekte, diskutiert und realisiert werden

Grünwalder Haushalte an die Geothermie angeschlossen. Freilich war der große Vorteil dieser Technologie, dass sie weitgehend emissions- und lärmfrei ist, was zum Erfolg beitrug. Hier reichten wenige Dialogveranstaltungen aus, um das Projekt aufs richtige Gleis zu bringen.

Eine Möglichkeit sind auch Workshops, in denen die Anwohner ihre eigenen Ideen zu einem solchen Projekt einbringen. In diesen Bereich fallen auch Befragungen, die zu weiteren Handlungsempfehlungen für die Bauherren führen (siehe auch „Drei Stufen der Bürgerbeteiligung“). Letztlich sorgt dies dafür, dass Einsprüche gering gehalten oder gar verhindert werden. Das wiederum sorgt für die Einhaltung der Planungszeiträume und spart bares Geld. «

Frank Urbansky, Leipzig

Connect now.

Zukunftssicher vernetzt.



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

minol.de/connect

Minol

Die Sache mit dem „e“

GLOSSAR

WAS IST EINE eRECHNUNG?

Die EU-Richtlinie 2014/55/EU, die die gesetzliche Grundlage für die Digitalisierung der Rechnungsstellung ist, versteht darunter eine Rechnung, die in einem strukturierten elektronischen Format erstellt, versandt und empfangen wird. Dies ermöglicht die automatisierte elektronische Bearbeitung vom Eingang bis zur Archivierung. Da häufig nicht alle Details einer Rechnung als strukturierter Datensatz vorliegen, sind so genannte Hybridformate zugelassen, also etwa eine eRechnung mit einer Bilddatei. Typische strukturierte Formate sind die bekannten Standards XML und EDI, wo nun der neue speziell geschaffene Standard XRechnung hinzukommt. Unstrukturierte Datenformate sind Bilddateien in den Standards JPG, TIF oder PDF. Kombiniert man diese beiden Fälle zu einem Hybridformat, steht der Standard **ZUGFeRD (Zentraler User Guide des Forums elektronische Rechnung Deutschland)** zur Verfügung, der strukturierte Rechnungsdaten im XML-Format in PDF/A3-Dokumente integriert. Versandt wird anschließend eine PDF-Datei, die von einem XML-Datensatz begleitet ist.

LINK-TIPP | ZUM THEMA

www.kkr.bund.de

Kompetenzzentrum für das Kassen- und Rechnungswesen des Bundes (unter Themen > automatisierte Verfahren > HKRweb – eRechnung)

<https://xrechnung.bund.de>

Die Zentrale Rechnungseingangsplattform des Bundes (ZRE)

www.ferd-net.de

Forum elektronische Rechnung Deutschland (FeRD)

Wer Geld von der öffentlichen Hand zu bekommen hat oder Zahlungen an sie leistet, braucht ab 2020 nicht mehr mit Rechnungen in einem unstrukturierten PDF, per Fax oder gar auf Papier anzurücken. Der Staat macht mit eGovernment ein bisschen ernster und führt im kommenden Jahr sukzessive und endgültig für alle staatlichen Stellen die eRechnung ein. Unternehmen, darunter natürlich auch die, die sich mit Bauen und Immobilien befassen, müssen dann im Rahmen des Zahlungsverkehrs mit der öffentlichen Hand ihre Rechnungen digital – genauer: als den EU-Vorgaben entsprechende strukturierte Datensätze – einreichen. Also Schluss auch mit digitalen Formularen Marke Eigenbau (mehr zu den richtigen Formaten siehe Kasten).

Die Umstellung auf eRechnung erfolgt in mehreren Schritten: Die obersten Bundesbehörden und Verfassungsorgane sind mit Inkrafttreten der EU-Richtlinie 2014/55/EU bereits seit 2018 verpflichtet, elektronische Rechnungen im Standard XRechnung zu empfangen und zu verarbeiten. Zum 27. November 2019 gilt das auch für nachgelagerte Behörden auf Bundesebene.

Richtig spannend wird es für Unternehmen 2020: Zunächst stellen ab dem 18. April alle Auftraggeber des Bundes, der Länder und der Kommunen auf das elektronische Rechnungsverfahren um. Heißt: Die öffentliche Hand muss Rechnungen im eFormat von Unternehmen annehmen und verarbeiten können und wird ihrerseits auch nur noch solche versenden.

Ab dem 27. November 2020 sind dann alle Unternehmen in der Pflicht, ihre Rechnungen gegenüber der öffentlichen Hand im korrekten Format auszustellen, sofern es sich nicht um Direktaufträge im Nettowert von unter 1.000 Euro handelt. Betroffen von der neuen Regelung sind damit auch Firmen der Wohnungs- und Immobilienbranche, die Zahlungsverkehr

mit der öffentlichen Hand abwickeln, etwa im Bereich Planung und Bau oder für Dienstleistungen aller Art. Das wären zum Beispiel Verwalter, die etwa im Auftrag einer Eigentümergemeinschaft Services von kommunalen Dienstleistungsunternehmen wie Stadtwerken oder Entsorgungsunternehmen organisieren und bezahlen. Oder Planer und Makler, die im öffentlichen Auftrag tätig sind. Sie sind ab dem Stichtag verpflichtet, alles im Zusammenhang mit der Rechnungsstellung notwendige Material einschließlich Bildern und Zeichnungen bei Bund, Land oder Kommune in eRechnungs-konformer Form einzureichen. Unternehmen, bei denen der Bund einkauft, steht dafür nach einmaliger Registrierung die Zentrale Rechnungseingangsplattform des Bundes (ZRE) zur Verfügung.

Viele Unternehmen arbeiten noch mit Papierrechnungen oder unstrukturierten PDFs

Die Aufgabe der Unternehmen wird nun vor allem darin bestehen, ihre Rechnungen mittels passender Software in die entsprechenden Formate zu bringen und auf korrekte Weise zu übermitteln. Hilfreich: Entsprechende Software, die von zahlreichen Anbietern etwa von Buchungs- und ERP-Lösungen bereitgehalten wird, garantiert nicht nur die korrekte Eingangsverbuchung, sondern unterstützt meist bereits die verschiedenen Buchungs- und Archivierungsprozesse und wird künftig sogar einzelne Genehmigungsschritte automatisieren können.

Trotzdem wird es für manches Unternehmen noch ein etwas weiterer Weg zur eRechnung sein, beobachtet Christian Budenz, IT-Leiter beim Architektur- und Dienstleistungsbauträger Interboden:

Im kommenden Jahr stellt der Staat endgültig auf die eRechnung um. Das betrifft alle, die mit Bund, Ländern und Kommunen Geschäfte machen. Die verbleibende Zeit sollten Immobilienunternehmen nutzen, um die eigenen Rechnungsprozesse darauf anzupassen.

„Generell dürfte es gerade bei kleinen Betrieben noch einige Zeit dauern, bis die Buchhaltung und die zugehörigen Prozesse entsprechend aufgestellt sind. Wir bekommen zum Beispiel oft noch Rechnungen in traditionellen Formaten, mit hohem Anteil an Papierrechnungen. Das gilt auch für Versorgungsunternehmen und andere kommunale Dienstleister. In unserem Unternehmen sehen wir der eRechnungs-Pflicht aber gelassen entgegen, weil wir dabei sind, unsere Software- und IT-Systeme darauf vorzubereiten und den Rechnungverkehr durchgehend zu digitalisieren.“

Was zunächst nach einer weiteren lästigen Pflicht innerhalb des Verwaltungsdickichts der Behörden klingt, könnte aber der Startschuss dafür sein, dass sich die eRechnung auch für den Zahlungsverkehr außerhalb des Bereichs der öffentlichen Hand durchsetzt. Auf Dauer könnte sich der Vorstoß als äußerst vorteilhaft für die Unternehmen der Branche he-

rausstellen. Denn das elektronische Erstellen und Versenden von Rechnungen hat Qualitäts- und Kostenvorteile. Das digitale Einheitsformat beschleunigt die Rechnungsbearbeitung beim Empfänger und sorgt so für einen schnelleren Zahlungseingang. „Die Digitalisierung der Rechnungsverarbeitung führt, wenn sie mit Weitblick umgesetzt wird, fast automatisch zu einer merklichen Prozessvereinfachung und damit Kostensenkung“, erklärt Reinhard Wild, Vorstand im Verband elektronische Rechnung (VeR) und Geschäftsführer der XimantiX Software. „Besonders gilt das für die Abläufe beim Rechnungsempfänger, der die Vorteile einer durchgängigen transparenten Verarbeitung von Rechnungen bis zur elektronischen Archivierung nutzen kann. Dazu gehören der automatische Abgleich zwischen Rechnung, Bestellung und Liefererschein, barrierefreie Freigabeprozesse, automatische, zahlungszielgerechte Überweisung unter Skontoausnutzung und

eine platz- und kostensparende digitale Beleg-Archivierung.“ Vorteile ergeben sich allerdings nur, wenn tatsächlich der gesamte Rechnungsprozess durchgehend elektronisch ausgelegt sei. Das ist zugegebenermaßen aufwändig, die zugehörigen Softwarelösungen sind hochkomplex.

Umstellung will gut geplant sein, weil sie viel Zeit kostet und Personal bindet

Wie hier die Praxis aussieht, weiß Julien Ahrens, Mitglied der Geschäftsleitung der Strenger Gruppe und des Digitalisierungsbeirats des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW), aus eigener Erfahrung: „Für mittelständische Unternehmen ist die Einführung einer durchgehend digitalisierten Rechnungslösung eine Herausforderung. Bei Strenger führten wir eine Software ein, die Rechnungen in den entsprechenden Formaten auslesen und bearbeiten kann. Ein Problem dabei ist die heterogene Struktur der Rechnungssteller: Die großen Versorger sind zwar recht schnell in der Umsetzung des Themas eRechnung. Rund 80 Prozent der Rechnungen kommen aber von kleinen Unternehmen, die noch lange nicht so weit sind.“ Der damit verbundene Mehraufwand mache die Rechnungsdigitalisierung für viele Unternehmen zu einem Projekt mit ungewissem Ausgang. „Der Aufwand, den wir hatten, um die Prozesse den Erfordernissen der Digitalisierung intelligent anzupassen und eine adäquate Software einzuführen, hat bei uns in den letzten Jahren im Schnitt 1,5 Mitarbeiter – von 75 – beschäftigt. Wer sich an ein solches Projekt macht, sollte sich also zu Beginn sorgfältig beraten lassen.“ «

Die eRechnung ist eine Rechnung, die in einem strukturierten (!) elektronischen Format erstellt, versandt und empfangen wird.

Nach dem Start oben bleiben – bloß wie?

Nach erfolgreich bewältigter Seed- und Start-up-Phase stehen PropTechs vor der Entscheidung, ob und in welcher Form sie weiteres Wachstum forcieren wollen. Entscheiden sich die Jungunternehmer für die Expansion ihres Geschäftsmodells in neue Märkte, benötigen sie entsprechende finanzielle Mittel. Der Cashflow im Unternehmen reicht zu meist für größere Investitionen nicht aus. Damit steht die nächste Runde, die Series B, im Finanzierungszyklus an, mit neuen Anforderungen an die Jungunternehmer.

Wachstum heißt, die Produkte zu standardisieren, zu skalieren und das Marktpotenzial zu erschließen

„Zur Akquisition von Wachstumskapital benötigen PropTechs ein vorzeigbares Produkt, zahlende Kunden sowie ein motiviertes Team. Zu den wichtigen Setups gehört zudem eine wachstumsfähige Gesellschaftsstruktur. Häufig werden die Anforderungen an die Organisationsstruktur und das Reporting unterschätzt. Mangelt es dem Team an Know-how im Hinblick auf die Skalierbarkeit von Geschäftsmodellen oder im Bereich Finanzen und Rechnungswesen, sollten Profis an Bord geholt werden“, weiß Alexander Ubach-Utermöhl, Gründer und CEO des blackprint Boosters, aus langjähriger Erfahrung.

Verfügt das Gründerteam in späteren Finanzierungsrunden wie einer Series B außerdem nicht selbst mindestens über 50 Prozent der Unternehmensanteile, ist das für viele Venture-Capital-Investoren ein „Deal Breaker“ und wirkt sich dadurch negativ auf die Akquisition von weiterem Wachstumskapital aus.



„In der Wachstumsphase eines jungen Unternehmens geht es darum, Produkte weitestgehend zu standardisieren, um entsprechend skalieren und das zuvor identifizierte Marktpotenzial erschließen zu können. Diese Phase erfordert konsequenterweise eine solide finanzielle Ausstattung, da insbesondere das Sales Team sowie der Customer Support ausgebaut werden müssen“, erklärt Herwig Teufelsdorfer, COO der 21st Real Estate. Die Organisation eines wachsenden Unternehmens bedürfe der laufenden Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation.

Die Expansion im Blick verlagert sich der Fokus der Jungunternehmen zunehmend auf die Erreichung des Break-even. Der Zeitraum, bis das PropTech erstmals

schwarze Zahlen schreibt, kann je nach Geschäftsmodell unterschiedlich ausfallen. „Im Mittel dauert es etwa vier bis fünf Jahre auf der Ebene eines echten HGB-Jahresergebnisses oder Cashflows. Junge Wachstumsunternehmen sind jedoch oft vorher auf Ebene eines EBITDAs oder EBITs bereits profitabel, da etwa Entwicklungsleistungen aktiviert werden. Für uns sind bei der Beurteilung in frühen Phasen vor allem die so genannten Unit Economics relevant“, erläutert Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures. Oft würden auch Deckungsbeitrags-Berechnungen angestellt, die ebenfalls Indikatoren lieferten, ob ein Wachstum, also weitere Investition, wirtschaftlich sinnvoll sei, auch wenn das Unternehmen noch nicht profitabel sei.

Viele PropTechs scheitern. Will ein Start-up aus diesem Bereich die nächste Finanzierungsrunde erreichen, muss es hübsch sein. Die Attraktivität für ein Investment bei den Newcomern erhöht sich mit skalierbaren Geschäftsmodellen und hohen Wachstumsraten.



„Schwarze Zahlen stehen nicht unbedingt im Vordergrund, sondern eher ein nationaler und internationaler Rollout, um das Geschäftsmodell zügig im Markt zu positionieren. Allgemein sieht man bei Tech Companies, dass Wachstum im Vergleich zu schwarzen Zahlen Vorrang hat“, berichtet Kai Panitzki, Managing Partner bei Bitstone Capital.

„Ein PropTech-Start-up kann auch bei geringer Größe schnell schwarze Zahlen schreiben. Für von Investoren begleitete Unternehmen ist Profitabilität in der Gründungsphase allerdings eher nachrangig, da von ihnen erwartet wird, dass sie das Kapital in Wachstum und Umsatzsteigerung stecken. Erst wenn das Geschäftsmodell etabliert ist und die Geschäftsführung öffentliche Beteiligungen

erwägt, spielt Profitabilität eine wichtigere Rolle“, so die Erfahrung von Mihir Shah, Co-CEO von JLL Technologies.

Da die PropTechs in der Series-B-Finanzierungsrunde für internationale Venture Capital oder Private Equity Fonds meist noch nicht groß genug sind, tritt hierzulande häufig ein Syndikat von Venture Capital Fonds als Investoren auf. So stellten die Investoren Project A, Axel Springer und Purplebricks im Oktober 2018 dem technologiegestützten Immobilienmakler Homeday 20 Millionen Euro Fremd- und Eigenkapital zur Verfügung.

Homeday will das frische Kapital in den weiteren Personalaufbau, in Marketing sowie die Weiterentwicklung des Produkts investieren.

Im Juli dieses Jahres erhielt Wunderflats, ein Marktplatz für möbliertes Wohnen auf Zeit in Deutschland, ein Series-B-Investment von acht Millionen Euro. Lead-Investor war PropTech1 Ventures, ein auf europäische PropTech-Start-ups spezialisierter Venture CapitalFonds. Auch Bestandsgesellschafter wie die IBB Beteiligungsgesellschaft, Creathor Ventures und Axel Springer Digital Ventures hatten ihre Investments erhöht.

„Wir suchen nach überzeugenden Teams, welche in einer skalierbaren Form, in der Regel mit einem starken technischen Element, ein wirtschaftlich substanzielles Problem lösen oder Potenzial heben, was uns Grund zur Annahme gibt, dass das von uns investierte Eigenkapital über ein paar Jahre durch einen Exit attraktiv verzinst wird. Der Richtwert für den internen Zinsfuß (IRR) liegt bei etwa 40 Prozent per anno“, erläutert Nikolas Samios, Managing Partner von PropTech1 Ventures. Das Investitionsvolumen belaufe sich auf rund 200.000 bis drei Millionen Euro im Erst-Investment plus weitere Mittel in Folgefinanzierungsrunden. Der Investitionszeitraum beträgt etwa fünf bis acht Jahre.

„Unser Schwerpunkt liegt auf Series-A-Investitionen in Real-Estate-Technologie-Start-ups. Wir fokussieren hierbei junge Unternehmen, die bereits ein solides, skalierbares Geschäftsmodell sowie ein erstes Minimum Viable Product (MVP) entwickelt haben – optimalerweise mit erster Traktion auf Kundenseite.

Sehr entscheidend ist bei der Auswahl auch das richtige Timing am Markt und ein starkes Gründerteam. Wir investieren zwischen 500.000 bis drei Millionen Euro, angefangen bei Series-A-Runden bis hin zu Follow-on-Runden“, erläutert Kai Panitzki.

Geprüft werden die Qualität des Gründungsteams und die exklusiven Unternehmensantworten

Auch einige der großen Immobilienunternehmen sind mittlerweile unter die PropTech-Finanzierer gegangen. So legte beispielsweise JLL Technologies 2017 den 100 Millionen US-Dollar schweren „JLL Spark Global Venture Fund“ auf, „um die beste Immobilientechnologie für unsere Unternehmen und Kunden zu finden und zu nutzen“, stellt Mihir Shah fest. „Bei der Bewertung von Start-ups achten wir auf das, was wir als ‚JLL Fit‘ bezeichnen – also Passgenauigkeit. Dabei stehen folgende Fragen im Fokus: Wird diese Technologie unsere eigenen Geschäftsabläufe und die unserer Kunden verbessern?

Ebenso wichtig ist: Können wir bei JLL Spark dazu beitragen, dass dieses Start-up durch die Unterstützung wächst? Wenn diese beiden Kriterien erfüllt sind, prüfen wir die Qualität des Gründungsteams, die Marktchancen und ob der Ansatz des Unternehmens möglichst exklusive »

Antworten auf die Herausforderungen der Branche geben kann“, so Shah.

Der Eintritt in die Wachstumsphase gestaltete sich turbulent für das 2015 als VRnow in Berlin gegründete und in diesem Jahr zur Marke Convaron gelaunchte PropTech für Immobiliendigitalisierung. „Wir gewannen zunehmend den Eindruck, dass sich sowohl der Markt als auch die Einstellung des Marktes gegenüber der Digitalisierung alle drei Monate änderte.

Unsere Kunden wollten erst alles ganz schnell und sofort. Gleichzeitig haben potenzielle Kunden angefangen, eigene Corporate Start-ups zu gründen oder mit Start-ups zu kooperieren. Die Einschätzung der finanziellen Mittel für die Wachstumsphase hing bei uns unmittelbar mit unserer Roadmap zusammen. Wir haben alles um die Entwicklungsabteilung und die Produkte herum geplant“, schildert Tim Meger-Guingamp, Gründer und Geschäftsführer von Convaron, die aufregende Zeit. Die Organisationsstruktur des Unternehmens habe sich mit zunehmendem Wachstum zunächst nicht verändert.

Um auf die Nachfrage adäquat zu reagieren, wird die Strategie monatlich überarbeitet

„Uns wurde dann schnell klar, dass dies Convaron nicht guttut. Um wachsen zu können, mussten wir unsere Produktentwicklungsorientierung aufgeben und uns nach den Bedürfnissen der Kunden ausrichten. Wir haben in der Wachstumsphase unsere Vision, unsere Kultur und das Gesamtvorhaben fast wöchentlich hinterfragt und uns viele ältere, erfahrenere Mitarbeiter ins Management und ins Team geholt“, so sein Fazit.

„Es gab innerhalb der Immobilien- und PropTech-Branche keine Erfahrungswerte, auf denen wir unsere Überlegungen hätten aufbauen können. Wir waren die Ersten, die nicht nur einen reinen Trans-

aktionsdatenraum, sondern darüber hinaus eine KI-basierte Asset-Management-Plattform angeboten haben. Mit unserem ersten Großkunden, der Union Investment, wussten wir gleichwohl, dass das Produkt echten Mehrwert bietet und im Einsatz skalierbar ist. Die Bedürfnisse unserer Kunden und ihr Feedback sind nach wie vor die Treiber für die fortlaufende Weiterentwicklung des Produktes zu einer branchenweiten Plattform“, erinnert sich Maurice Grassau, Gründer und CEO des PropTechs Architrave.

PropTechs müssen als verlässlicher und langfristiger Partner wahrgenommen werden

Im Mittelpunkt der Strategie habe stets gestanden, die „Jetztfähigkeit“ der Produkte mit der langfristigen Produktvision im Einklang zu halten. Dazu brauche es langfristig gesicherte finanzielle Mittel – vor allem um Produktentwicklung, Vertrieb und Support mit Top-Leuten adäquat voranzutreiben und auszubauen. „Wir haben deswegen frühzeitig auf starke und verlässliche Partner mit strategischen Minderheitsbeteiligungen gesetzt. So wahren wir unsere vollständige operative Unabhängigkeit und können unsere Wachstumsstrategie finanziell abgesichert und inhaltlich zielgerichtet fortführen“, so Grassau.

Im Zuge des Wachstums sei auch die Geschäftsführung erweitert worden. Zuletzt durch Martin Rothenberger als neuen CTO. „Durch gezielte Personalentwicklung sind wir mittlerweile auf rund 100 Mitarbeiter angewachsen, die an den drei Standorten Berlin, Dresden und Frankfurt am Main beschäftigt sind. Das beträchtliche Unternehmenswachstum lässt uns bereits die nächsten Schritte planen – in Richtung internationale Expansion“, erläutert Grassau. **«**

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

Experten



„Allgemein sieht man bei Tech Companies, dass Wachstum im Vergleich zu schwarzen Zahlen Vorrang hat.“

Kai Panitzki, Managing Partner bei Bitstone Capital



„Die Einschätzung der finanziellen Mittel für die Wachstumsphase hing unmittelbar mit unserer Roadmap zusammen. Wir haben alles um die Entwicklungsabteilung und die Produkte herum geplant.“

Tim Meger-Guingamp, Gründer und Geschäftsführer von Convaron

Die Unternehmen zur Datenhoheit führen



Herr Volkmar, warum ist die Position eines CDOs/CIOs in Immobilienunternehmen notwendig? Immobilienunternehmen stehen unter enormem Druck. Sie müssen den gesetzlichen Anforderungen und den Digitalisierungstrends gerecht werden. Der CDO erkennt die relevanten Chancen und löst die damit verbundenen komplexen Aufgaben. Seine Digitalisierungsstrategie schafft neue Geschäftsmodelle und nutzt deren Potenziale.

Welche Ziele verfolgen Sie? Ich zeige Immobilienunternehmen ihre Digitalisierungschancen und führe sie zu Unabhängigkeit und Datenhoheit. Wir bündeln Metering und Submetering in einer Smart-Meter-Gateway-basierten Plattform. Mit unserer intelligenten Dateninfrastruktur leisten wir so einen relevanten Beitrag zur Automatisierung und Digitalisierung eines Immobilienunternehmens. Unser Ziel lautet, den traditionellen Messdienst abzulösen und uns als Partner für smarte Daten aus der Immobilie zu positionieren.

Was tun Sie, um die Lücken der Belegschaft in puncto Digitalisierung zu schließen? Ich bin als CDO im Vertrieb tätig, um Kunden bei der Digitalisierung ihres Unternehmens zu beraten. Ganz wichtig ist es, eine neue Kultur im Unternehmen zu implementieren, in der die digitalen Anforderungen transparent und verständlich definiert sind. Dies gelingt nur unter Berücksichtigung sämtlicher Unternehmensbereiche.

Was treiben Sie operativ voran? Wir führen neue Arbeitsformen ein und ermöglichen den Aufbau agiler Kompetenzen bei Mitarbeitern. Mit Design-Thinking etwa werden Mitarbeiter unterschiedlicher Disziplinen für eine Problemlösung aus Anwendersicht in der Projektierung eingebunden. Wir motivieren die Menschen zu einem ständig wiederkehrenden Prozess.

Dieser besteht aus Verstehen, Beobachten, Ideenfindung, Verfeinerung, Ausführung und Lernen.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien? Die zunehmende Vernetzung durch das Internet of Things ist für uns von großer Bedeutung. Smart Meter Gateways ermöglichen die automatisierte Kommunikation und Bereitstellung von Daten – etwa für die verbrauchsabhängige Immobilienabrechnung. Auch Technologien auf Basis von Machine Learning und Künstlicher Intelligenz werden wir zunehmend antreffen. Die Erreichung einer hohen Automatisierung steht in direktem Zusammenhang mit diesen Technologien.

Wie relevant sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Die Zusammenarbeit mit PropTechs in der Immobilienwirtschaft ist ein relevanter Faktor, um den digitalen Anforderungen gerecht zu werden. Durch eine solche Partnerschaft und vernetzte Systeme profitieren Immobilienunternehmen von Datenhoheit, Prozesseffizienz und der Erweiterung und Optimierung ihrer Geschäftsmodelle.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Ich bin Technologieoptimist. Jetzt schon schaffen Unternehmen, die in die Digitalisierung investieren, deutlich mehr Jobs. Doch für die Berufsbilder von morgen dürfen Sie nicht die Strukturen von heute zugrunde legen. Eine ganz neue Arbeitswelt wird um das Lösen der Kundenanforderungen herum erbaut werden. Digitale Geschäftsmodelle werden ein breites Spektrum an heute nicht bekannten, spannenden Berufen in der Datengewinnung, Einführung neuer Lösungen und Prozessoptimierung mit sich bringen. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

Sie treiben die digitale Transformation voran: Chief Digital Officers oder Chief Information Officers. Wer gehört zu den CDOs oder CIOs der deutschen Immobilienwirtschaft? Wie ist ihr Rollenverständnis? Und auf welche Technologien setzen sie? Das verrät unsere Serie.

TEIL 14 JÖRG VOLKMAR,
CDO der Qivalo GmbH



ZUR PERSON

Jörg Volkmar

ist zertifizierter Chief Digital Officer & Professional Scrum Master. Er ist seit 2018 bei der Qivalo GmbH in Mannheim als Key Account Manager tätig. Zuvor arbeitete er acht Jahre bei einem der größten Telekommunikationsunternehmen Deutschlands für die Digitalisierung der Netzebenen in der Wohnungswirtschaft.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **26. November 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Spezialist (m/w/d) für den Support der wohnungswirtschaftlichen Software wowinex
Haufe Group, Bielefeld
[Job-ID 011125996](#)

Leiter Vermietung (m/w/d)
Spar- und Bauverein eG, Dortmund
[Job-ID 011429875](#)

Bereichsleiter Projektentwicklung (m/w/d)
KSG Hannover GmbH, Laatzen
[Job-ID 011390156](#)

Bereichsleiter (w/m/d) Immobilienverwaltung
Kommunaler Immobilien Service (KIS) Eigenbetrieb der Landeshauptstadt Potsdam, Potsdam
[Job-ID 011176733](#)

Bankkaufmann Baufinanzierung Hamburg (m/w/d)
Interhyp Gruppe, Hamburg
[Job-ID 011023294](#)

Bereichsleiter (m/w/d) Brücken- und Bauwerkssanierung
stumpff Strassen- und Tiefbau über Tauster GmbH, Balingen
[Job-ID 011437710](#)

Privatkundenberater Baufinanzierung Stuttgart (m/w/d)
Interhyp Gruppe, Stuttgart
[Job-ID 011023295](#)

Zentralbereichsleiter (m/w/d) Corporate Facility Management
über eTec Consult GmbH, Großraum Bielefeld
[Job-ID 010833698](#)

Vorstand (m/w/d)
Altenaer Baugesellschaft AG, Altena
[Job-ID 011411481](#)

Vertriebsspezialist Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (m/w/d) für Süddeutschland
Haufe Group, Bundesweit
[Job-ID 011125997](#)

Geschäftsführer/Partner (m/w/d) als Quereinsteiger in die Bau-Branche
Town & Country Haus über ABD Media GmbH, deutschlandweit
[Job-ID 011317382](#)

Key Account Manager (m/w/d)
neubau kompass AG, München
[Job-ID 011233692](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

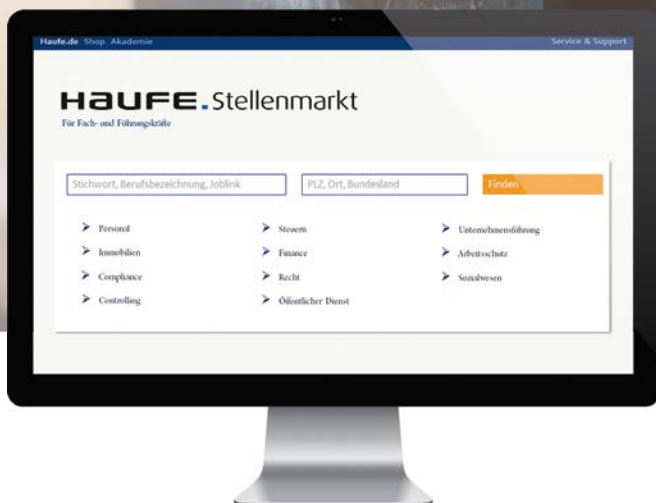
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien, Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Schluss mit der Antidigitalisierung!

„Mit der Digitalisierung ist es wie mit klimafreundlichen Maßnahmen – die Probleme waren schon vor 20 Jahren bekannt. Doch die Branche hat lange nicht reagiert. Sie musste nicht. Es ging ihr zu gut!“



Markus Joachim ist Gründer und Geschäftsführer der Synapplix GmbH. Seit 20 Jahren bietet das Unternehmen eine Standardsoftware für das Immobilien-Portfoliomanagement an. Die Software wird von verschiedensten Kundengruppen aus der Sachwertbranche verwendet. Weltweit werden mit Synapplix mehr als 90 Milliarden Euro in Assets verwaltet, analysiert und gesteuert.

Der Immobilienbranche geht es gut und sie verzeichnete über die letzten Jahre ein starkes Wachstum. Dennoch hat die Branche auch Chancen verpasst, da Prozesse und Software nicht auf neue Gegebenheiten angepasst wurden. Andere Sektoren sind der Immobilienbranche in Bezug auf die Digitalisierung meilenweit voraus. In der Automobilindustrie stellt sich niemand die Frage, ob die Einführung von Robotern bei der Produktion sinnvoll sei. Ein Großteil der Immobilienbranche fängt jedoch jetzt erst an, sich mit der Frage nach Digitalisierung und Automatisierung auseinanderzusetzen. In der Vergangenheit haben die Immobilienunternehmen ihren Schwerpunkt auf Transaktionen gelegt – organisatorische und strukturelle Themen blieben dabei auf der Strecke.

Die Antidigitalisierungshaltung

Heutzutage stecken die meisten Immobilienunternehmen in den Strukturen der Vergangenheit fest. Warum also sollte man Geschäftsprozesse, die sich seit Jahrzehnten bewährt haben, digitalisieren? Ganz einfach: Digitalisierung bringt Effizienz, Transparenz, Datenqualität und Kostenersparnisse. Digitalisierung bedeutet aber nicht nur Software zu installieren, sondern auch die Bereitschaft, interne Abläufe anzupassen. Es ist die

Euphorie des schnellen Wachstums, die das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Digitalisierung untergräbt. Aber die Unternehmen, die den Anschluss an das digitale Zeitalter verpassen, werden bald von ihren Versäumnissen eingeholt.

„Das haben wir schon immer so gemacht“

Nach über 20 Jahren in der Branche können wir genügend Beispiele aufzählen, bei denen die Digitalisierung versäumt wurde: Gutachten werden zum Beispiel per Post zugestellt und dann händisch von einem Mitarbeiter abgetippt. Oder Mietverträge werden verschickt, eingescannt und in ein Dokumentenmanagementsystem eingelesen. Werden die Vertragsdaten wieder benötigt, werden sie nicht aus dem System, sondern in der Papierakte nachgeschlagen. Dieses analoge Handeln verursacht zusätzliche Kosten und verschwendet wertvolle Ressourcen, wie Zeit und Mitarbeiterkapazitäten.

Was muss man ändern?

Die Softwarebranche wird ständig mit dem gleichen Problem konfrontiert: Viele Unternehmen sind nicht bereit, in die IT-Infrastruktur zu investieren. Lieber werden vermeintlich



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

kostengünstige Arbeitskräfte eingesetzt, um beispielsweise Excel-Listen abzutippen. Erst sehr spät wird erkannt, dass diese Arbeitsorganisation im Endeffekt mehr Aufwand für die Sicherstellung der Datenqualität bedeutet. Personalkosten, Qualitätsmanagement und zeitliche Verzögerungen werden immer teurer sein als der laufende Betrieb effizienter Managementsoftware. Solange die Mitarbeiter nicht mit moderner Software unterstützt werden, wird ein Unternehmen sein Potenzial nie vollständig ausschöpfen. Trotzdem sträuben sich die Unternehmen, wenn es um die Lizenzkosten für Software geht, obwohl die finanziellen Mittel vorhanden sind.

Prioritäten neu setzen

Die Immobilienbranche muss dringend umdenken. Es gibt Digitalisierungsmaßnahmen auf Kundenseite, wie zum Beispiel Mieter-Apps. Warum aber werden die eigenen internen Prozesse nur schleppend oder gar nicht digitalisiert?

Die PropTechs, die in den letzten Jahren aus dem Boden sprießen, zeigen, dass die Immobilienbranche sich langsam und in kleinen Schritten der Digitalisierung nähert.

Doch hier ist es ähnlich wie bei klimafreundlichen Maßnahmen – die Probleme waren schon vor 20 Jahren bekannt und hätten viel intensiver angegangen werden können. Die Branche hat lange nicht reagiert, weil sie es nicht musste. So wird die Notwendigkeit für Software erst nach und nach offensichtlich. Zwei Punkte zwingen die Unternehmen maßgeblich dazu, ihre Einstellung zur Digitalisierung zu ändern. Erstens ist es nicht mehr möglich, auf automatisierte Prozesse zu verzichten, da das starke Wachstum im dynamischen Markt die personellen Kapazitäten ausreizt. Zweitens zwingen staatliche Regulierungen, wie die Einführung des Building Information Modeling, die Unternehmen dazu, sich mit Softwarelösungen auseinanderzusetzen.

Das Verständnis für den Nutzen der Software fehlt jedoch häufig immer noch. Wie oft bekommen wir zu hören: „Warum soll ich Ihre Software benutzen, wenn ich mein Excel habe?“ Die Immobilienbranche muss endlich verstehen, was in anderen Branchen bereits seit vielen Jahren bekannt ist: Digitalisierung ist kein Luxus, sondern eine Notwendigkeit. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Ulrike Heitze (uh)
E-Mail: ulrike.heitze@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka
Dr. Gudrun Escher
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Dr. Hans-Dieter Radecke
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

erhui1979/gettyimages

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2019)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Michael Reischke
Tel.: 0931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: 0931 2791-470, Fax: -477
E-Mail: yvonne.goebel@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

Jahresabo 158,60 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

Soweit keine Bildquelle vermerkt, wurden uns Personenaufnahmen von den jeweiligen Unternehmen zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

18.-22.11.2019

Euro Finance Week
Frankfurt, ab 590 Euro,
dfv Conference Group GmbH,
Telefon 069 7595 3133
www.dfv-eurofinance.com

22.-23.11.2019

**Niedersächsische Effizienz-
Tagung Bauen+Modernisieren**
Hannover, 299 Euro, Energie- und
Umweltzentrum am Deister GmbH,
Telefon 05044 975-20
www.effizienztagung.de

25.11.2019

17. BBA Mietrechtstag
Berlin, 473 Euro*/567 Euro**,
BBA – Akademie der
Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 030 23 08 55 21
www.bba-campus.de

25.-26.11.2019
**dena Energiewende-
Kongress 2019**

Berlin, siehe Homepage,
Deutsche Energie-Agentur GmbH
(dena), Telefon 030 66 777 0
www.dena.de

27.-28.11.2019

Aareon Forum 2019
Hannover, 350 Euro, Aareon AG,
Telefon 040 27833-703
www.aareon-forum.de

27.11.2019

Herbstforum Altbau 2019
Stuttgart, 70 Euro, Zukunft Altbau,
Telefon 0711 489825-10
[www.zukunftaltbau.de/
herbstforum](http://www.zukunftaltbau.de/herbstforum)

28.11.2019 Stuttgart
29.11.2019 München

**Rechtskongress für
Makler, Bauträger und
Immobilienverwalter**
269 Euro*/329 Euro**, IVD-Institut
– Gesellschaft für Immobilien-
marktforschung und Berufsbildung
mbH, Telefon 089 29 08 20 21
www.ivd-sued.net

28.-29.11.2019
**Sachverständigen-Update-
Konferenz 2019**

Bonn, 790 Euro, VÖB Service
GmbH, Telefon 0228 8192221
[www.voeb-service.de/
academy/immobilien](http://www.voeb-service.de/academy/immobilien)

02.-03.12.2019

Future Office 2019
Düsseldorf, 1.995 Euro,
Management Forum,
Telefon 08151 2719 10
www.management-forum.de

03.12.2019

1. Stuttgarter Immobilienstag
Stuttgart, 350 Euro, W&R Immo-
com, Telefon 0341 697 697 77 31
www.stuttgart-immobilientag.com

03.-04.12.2019

**3. Fachkonferenz:
Digitale Gebäude 2019**
Berlin, 995 Euro, Management
Forum, Telefon 08151 2719 20
www.management-forum.de

03.-04.12.2019
**Zukunft Bau Forschungs-
kongress 2019**

Bonn, kostenlos, BBSR – Bundes-
institut für Bau-, Stadt- und
Raumforschung,
Telefon 0228 99401 2743
www.bbsr.bund.de

04.12.2019

**5. Fachkongress der
Immobilien-Frauen**
Berlin, 990 Euro, Heuer Dialog,
Telefon 0211 46905-44
www.heuer-dialog.de

Seminare

25.-26.11.2019

**Corporate Real Estate Manage-
ment: Immobilienbestände
rentabel managen**
Köln, 1.090 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

26.11.2019

**Betriebskosten sicher
abrechnen. Einsprüche effektiv
abwehren**
Leipzig, 154 Euro*/ 237 Euro**,
DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

27.11.2019

**Das Wohnraummietrecht in
der aktuellen Rechtsprechung
des BGH**
Würzburg, 295 Euro*/ 355 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

28.-30.11.2019

ImmoSchaden-Bewerter (S-ISB)
Dortmund, 1.299 Euro,
Sprengnetter Akademie,
Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

03.12.2019

**Heizkosten korrekt umlegen
und abrechnen: Aktuelle Recht-
sprechung, neue Pflichten,
Praxistipps**
Münster, 295 Euro*/ 355 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

03.-05.12.2019

ImmoBarrierefrei-Experte (S-IBE)
München, 1.299 Euro, Sprengnetter
Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

05.-06.12.2019

Gewerberaummietverträge
Düsseldorf, 1.690 Euro, Sugema
Seminare & Beratung GmbH,
Telefon 0611 449058
www.sugema.de

06.12.2019

WEG-Recht im Überblick
Berlin, 350 Euro*/420 Euro**,
BBA – Akademie der Immobilien-
wirtschaft e.V.,
Telefon 030 23 08 55 21
www.bba-campus.de

09.12.2019

**Betreiberverantwortung in
Facility Management und
Immobilienwirtschaft**
Hamburg, 640 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

12.12.2019

**Haustechnik für Wohnungs-
verwalter und Vermieter**
München, 585 Euro,
gtw Weiterbildung für die
Immobilienwirtschaft,
Telefon 089 45234560
www.gtw.de

Vorschau

12-2018/01-2020

Erscheinungstermin: 13.12.2019
Anzeigenschluss: 22.11.2019

ENERGIEVERSORGUNG

Alles neu machen die Erneuerbaren

Inwieweit kann die professionelle Immobilienwirtschaft sich bereits auf eine Versorgung aus erneuerbaren Energiequellen verlassen? Wind, Wasser, Sonne, Erdwärme & Co.: Anmerkungen und Entscheidungshilfen zwischen Altruismus, Antizipation und Wirtschaftlichkeit.



WEITERE THEMEN:

- › Personalberater. Die spezifischen Ausprägungen des Gewerbes in der Branche
- › Cloud Computing. Effizienz versus Sicherheits-Risiken
- › Messeausblick 2020. Wo für welche Berufsgruppe eine Anwesenheit unverzichtbar ist

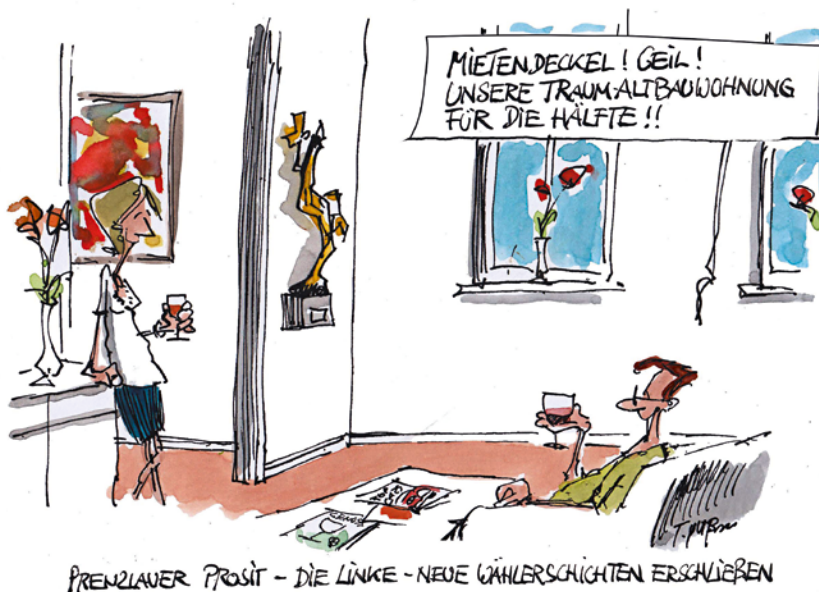
Februar 2020

Erscheinungstermin: 31.01.2020
Anzeigenschluss: 10.01.2020

DATENSCHUTZ

Auch Verwalter sind nicht sicher

Die Informationstechnologie im eigenen Unternehmen wird immer komplexer. Allein die Entscheidung zwischen Cloud und Client-Server zieht einen völlig unterschiedlichen Umgang mit dem Datenschutz nach sich. Die App-Schwemme führt zu vielfältigen Einfallstoren für Hacker. Wir brauchen in naher Zukunft ein komplett neues Bewusstsein. Was bei der Datensicherheit ab sofort zu beachten ist.



Pläßmanns
Baustelle

53°40'N, 06°59'O

Juist

Prof. Dr. Verena Rock

Mein liebster Urlaubsort ist die Insel Juist in der Nordsee. **Wann waren Sie dort?**

Wir fahren jährlich im Sommer dorthin – so auch im August 2019. **Wie lange waren Sie dort?** Meist bleiben wir zehn Tage, um uns richtig zu erholen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Mein Mann war dort als Kind oft im Urlaub.

Irgendwann hat er mich überzeugt, mitzukommen. **Was hat Sie angezogen?** Die feinen, sehr breiten Sandstrände, die klare Luft, die geringe Größe der Insel. Autos sind nicht erlaubt. Es fahren Pferdekutschen zum Transport von Menschen und Waren. Die Fahrradflut der Urlauber allerdings wird langsam unüberschaubar.

Mit wem waren Sie dort? Mit meinem Mann und unseren zwei Kindern. Zu- meist auch mit der erweiterten Familie. Oft treffen wir dort Freunde und Bekann- te – manchmal zufällig. Denn Juist ist man über viele Generationen hinweg treu.

In unserem Stammhotel kennen wir schon die dritte Besitzergeneration. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Viel Fahrrad fahren. Man durchquert die Insel auf dem Drahtesel in knapp zwei Stunden. Das meistern auch kleinere Kinder. Alle freuen sich auf Milchreis oder Rosinenstuten beim Stopp auf der Bill. Faszinie- rend ist die Bootstour zu den Seehundbänken. Natürlich steht das Baden im Meer, Sonnen im Strandkorb, Buddeln und Burgenbauen im Vordergrund. Aber ich liebe auch den guten Fisch. Meine Kinder bevorzugen abends ihr Rennen mit ferngesteuerten Booten auf dem Schiffchenteich.

Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet? Je nach Gezeiten ist manchmal nur frühmorgens um sieben Uhr Badezeit in der Nordsee. Es ist sowohl schön als auch herausfordernd, fast allein im doch sehr kühlen Wasser zu schwimmen – und unbezahlbar, danach im kuscheligen Bademantel zurück ins Hotel zu laufen. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Man sollte sich den Ort mit den höchsten Immobilienpreisen Deutschlands unbedingt auch aus immobilien- wirtschaftlicher Sicht anschauen. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal be- suchen?** Jedes Jahr wieder. Selbst das Wetterrisiko gehe ich mittlerweile gern ein.

„Im Gedächtnis bleibt der traumhafte Sonnenuntergang über der Nordsee. Den genieße ich am liebsten bei einem Drink an der Strandbar, in der Hohen Düne oder beim Tango am Strand.“



„Juist ist der Ort mit den höchsten Immobilienpreisen Deutschlands. Wenn man durch den kleinen Ort flaniert, aber vor allem die tollen, weitläufigen Strände erkundet, weiß man, warum.“



STECKBRIEF

Prof. Dr. Verena Rock MRICS ist seit 2010 Professorin an der Technischen Hochschule Aschaffenburg. Sie leitet den Masterstudiengang Immobilienmanagement und das Institut für Immobilienwirtschaft und -management. Im Gründerwettbewerb fördert sie digitale Geschäftsideen ihrer Studierenden. Sie ist RICS Accreditation Reviewer und Vorstand der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung.

Verwaltung digital gemacht.

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

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e.K.

www.axera.de



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

Haufe
axera

Buderus

Heizsysteme mit Zukunft.

Zentrale Wärmeversorgung aus einer Hand.

Egal, ob zur Nutzung für Mehrfamilienhäuser oder für Nah- und Fernwärmenetze:
Mit Buderus haben Sie in jedem Fall die richtige Lösung für die Wärmeversorgung.
Mit der Wohnungsstation Logamax kompakt WS160 haben Sie speziell für den
Neubau einen modularen Teamplayer. Grund ist die geringe Einbautiefe bei der
Unterputz-Installation. Für Bestandsgebäude hat Buderus die Aufputz-Lösung
Logamax kompakt WS170 im Design der Buderus Titanium Linie.
Weitere Informationen erhalten Sie in einer unserer 54 Niederlassungen
und auf www.buderus.de



Logamax kompakt WS170
Logamax kompakt WS160

