

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

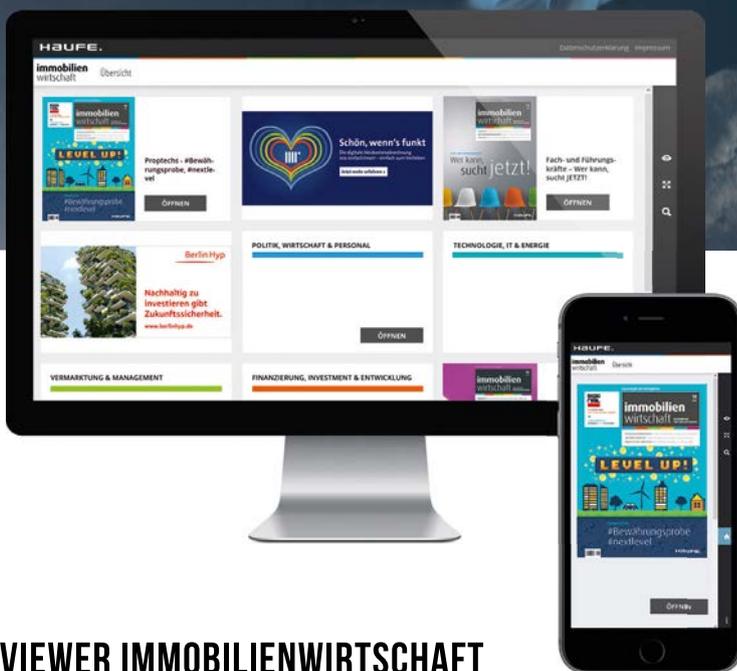
NEUES BAULAND Bauen und Umweltschutz bleiben sich widersprechende Ziele
NEUER CHEF Nachfolgeplanung im Unternehmen muss früh angegangen werden
NEUES WOHNUNGSEIGENTUMSGESETZ Der Verwalter wird stärker

DIGITALISIERUNG IN EUROPA

So läuft's bei den Nachbarn



IMMOBILIENWIRTSCHAFT DIGITAL



WEBVIEWER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

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



Anmelden & probelesen:
www.immobilienwirtschaft.de

Bedeutungsverlust der Sinne

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wieder mal eine interessante Mail: Ein Fensterhersteller wertet sein Scheibenangebot „deutlich“ auf. Seine Standardscheiben werden künftig serienmäßig mit Anti-Regengeräusch-Effekt geliefert. Wahrlich, ein Quantensprung! Wenngleich, als Kind hatte ich mich beim Prasseln immer so schön in meine Bettdecke eingewickelt und gelesen ...

Ein Freund hat sich einen Elektroroller gekauft, ich besichtige ihn. Wahrscheinlich ökologisch grandios, aber schon so ein bisschen anti-septisch. In der gut aufgeräumten Garage vermisste ich den Geruch nach Schmieröl, den ich von früher her kenne.

Online-Veranstaltungen werden gerade gehypt und künftig sicher gute Erfolge haben. Sie sind voll keimfrei. Und keiner riecht schlecht! Aber wird da auch nur ein Deal zustande kommen? Opulente Absackerorgien in Hinterzimmern, an deren Ende am frühen Morgen ein die Welt veränderndes Megageschäft steht – online nicht möglich. Gleiches gilt aber auch für die kleineren Annäherungen, nonverbale, zufällige und trotzdem sinnstiftende. Das müssen sie für online noch erfinden.

Online-Smalltalk geht auch nicht so leicht. Vielleicht gibt es auch dafür Hilfen. Kommen sicher nach dem Impfstoff. Vielleicht werden aber auch die Präsenzveranstaltungen künftig einfach antiseptischer.

Ihr



„Online-Veranstaltungen werden gerade gehypt. Sie sind voll keimfrei. Aber wird da auch nur ein Deal zustande kommen?“

Dirk Labusch, Chefredakteur



11.2020



DIGITALISIERUNG IN EUROPA So läuft's bei den Nachbarn

Die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft hierzulande hat noch viel Luft nach oben. Doch wie weit sind im Vergleich die Kollegen im Ausland? Lässt sich von ihnen lernen? Ein Streifzug (nicht nur) durch Europa.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene	06
Die Gesetzeskaskade Regulierungen „Von der EU zum Bund? Was dräut? Was ist schon da?“	08
Expo Real Hybrid Summit Fehlende Echokammer	12
Bauland & Umwelt Ein ewiger Zielkonflikt	16
Podcast-Nachlese Der Oktober: PropTech, ESG & mehr	18
Nachfolgeplanung Neue Chefs? Bitte früh aufbauen!	20
Gewerbeversicherungen Lohnt das digitale Angebot?	24
Kolumne Eike Becker Natürlich bauen	28

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene	30
E-Ladesäulen Sinnvoll nur mit Blick auf die Zukunft	32
WEG-Novelle Die Stärkung des Verwalters	35
Kommentar zur WEG-Novelle Gestärkt – doch stärker geht immer	39
Immobilien Marketing Award Ausgezeichnet: Zwei Makler, ein Projektentwickler	40
Maklerurteil Darlehen provisionsschädlich?	42
WEG- und Mietrecht Urteil des Monats: Abstimmung über bauliche Veränderung (und weitere Urteile)	43

DIGITALES & ENERGIE

Szene	48
DIGI HIER, DIGI DORT	
Digitalisierung in Europa Wie weit sind die Nachbarn? – 15 innovative Fallbeispiele	50
Interview mit Prof. Dr. Verena Rock „Wir sind noch in einem frühen Marktstadium“	53
IT-Architektur Wenn nicht jetzt, wann dann?!	58
Energieinfrastruktur Waisenkind Wasserstoff	62
Serie CDOs, Teil 23 Henning Steinbach, CDO Colliers	67

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 26; **Deutscher Verband** 27; **Kolumne DigitaliSaar** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74



35

DER VERWALTER WIRD STÄRKER

Das Wohnungseigentumsgesetz erfährt grundlegende Änderungen. Die Auswirkungen betreffen fast alle Bereiche des derzeitigen Rechts.

FP RE

Fahrländer Partner
Raumentwicklung

IMBAS – Digitale Immobilienbewertung

Die Bewertung von Immobilien bietet wie kein anderer Bereich der Immobilienwirtschaft Raum für statistische Modelle, maschinelles Lernen und Methoden der künstlichen Intelligenz. Das Ergebnis ist die Beschleunigung von Geschäftsprozessen durch effiziente Digitalisierung.

Das Immobilienbewertungs- und Analysesystem IMBAS verknüpft statistische Analysemethoden mit der Logik der Immobilienwirtschaft. Unser Algorithmus verdichtet ökonomische, demographische und immobilienwirtschaftliche Standort- und Marktdaten und erlaubt eine wissenschaftlich fundierte Erstbewertung sämtlicher Objektarten.

Bewerten auch Sie eigenhändig und zuverlässig Eigentumswohnungen, Einfamilienhäuser, Mietwohnungen, Büro- oder Verkaufsflächen. Analysieren Sie mit unseren interaktiven Dashboards Ihre Immobilienportfolios oder prüfen Sie die Voraussetzungen für Projektentwicklungen.

Melden Sie sich jetzt zu unseren Webinars und Produktvorstellungen im November und Dezember an.

Oder ordern Sie einen unverbindlichen Test-Zugang.



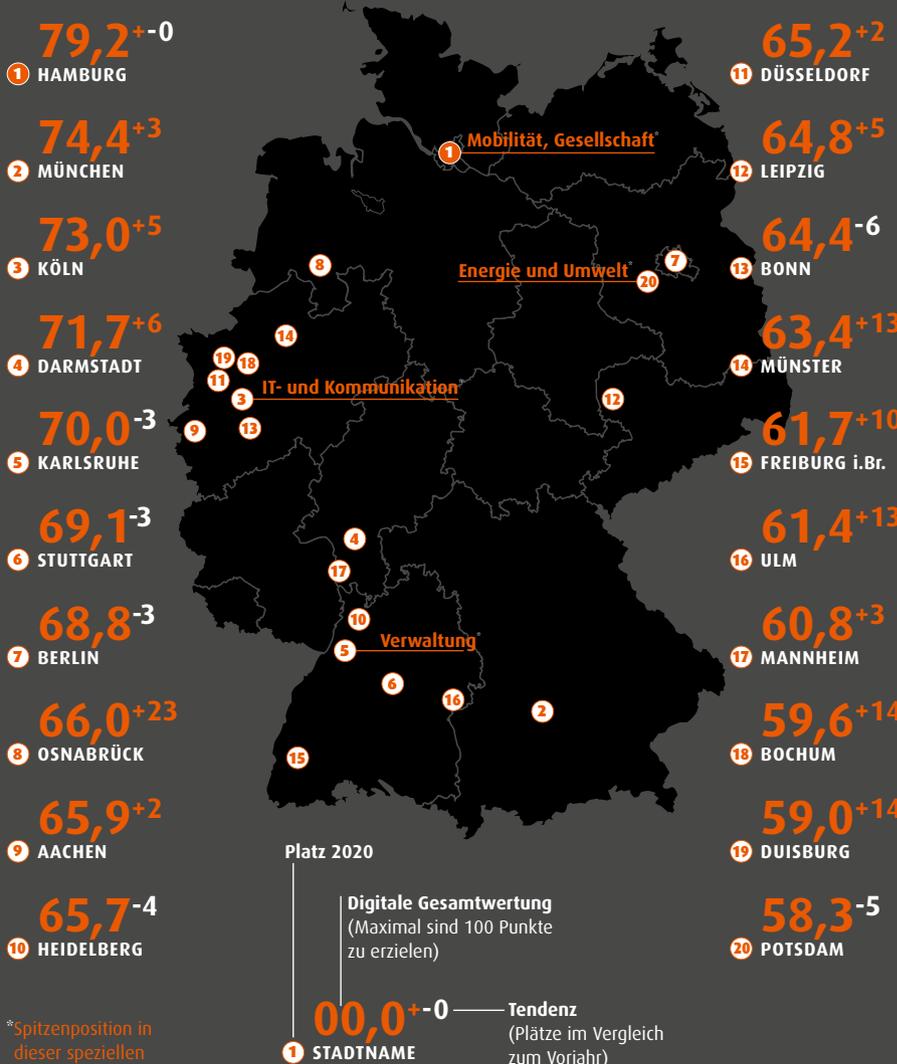
www.fahrlaenderpartner.de

Politik & Wirtschaft

Hamburg weiter digitalste deutsche Stadt – aber Hidden Champions holen auf

Investitionen, Fördermittel, Arbeitskräfte, Lebensqualität – Städte, die in Sachen Digitalisierung ihre Hausaufgaben machen, sind mittlerweile deutlich im Vorteil. Hartnäckig Spitze im Digitalvergleich ist Hamburg. Wie schon 2019 führt die Alsterstadt auch den jüngsten Smart City Index der Bitkom an. Dafür hat der Digitalverband 81 Städte nach 136 Parametern aus fünf Kategorien analysiert. Besonders auffällig: die starke Dynamik. Einige Städte machten zehn bis 20 Plätze gut – und längst nicht nur Großstädte. Das zeige, so die Bitkom, dass auch Kommunen mit mauer Finanzkraft in einzelnen digitalen Aspekten aufholen können, wenn nur der Wille dazu da ist.

Die 20 digitalsten Städte Deutschlands



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Bitkom Smart City Index, 2020

GREEN DEAL

EU kündigt Renovierungswelle an

Die EU-Kommission will eine „Renovierungswelle“ lostreten, um den Gebäudebestand klimafit zu machen. In einem neuen Strategiepapier gibt die Kommission zunächst die grobe Richtung für die „Renovierungswelle“ im Rahmen des Green Deals vor. Konkrete (nationale) Gesetze sollen in den kommenden Monaten folgen. Bis zu 160.000 zusätzliche grüne Arbeitsplätze im Baugewerbe könnten entstehen, gibt die Brüsseler Behörde an. Betroffen sind in der EU 35 Millionen Gebäude, die bis 2030 saniert werden müssen. Dafür muss sich die Renovierungsquote im Bestand binnen zehn Jahren mindestens verdoppeln: Statt bisher ein Prozent pro Jahr sollen laut EU-Kommission zwei Prozent modernisiert werden.

20%

aller Führungskräfte in der Immobilienwirtschaft gehen in den nächsten fünf bis sieben Jahren in Rente. Zudem fehlen schon in knapp zwei von drei Unternehmen Fachkräfte, heißt es in der aktuellen Personalentwicklungsstudie des Europäischen Bildungszentrums (EBZ).

FÜR EINE RIGOROSE BODENPOLITIK

Die Hamburger Volksinitiativen „Boden und Wohnungen behalten. Hamburg sozial gestalten“ und „Neubaumieten auf städtischem Grund“ verbuchen einen ersten Erfolg: Für ihre Forderung nach einem Verkaufsverbot von städtischen Grundstücken (und hin zur Erbbaurechtsvergabe) sowie einer 100-Prozent-Sozialbauquote haben sie bis Mitte Oktober knapp 30.000 Unterschriften gesammelt. Der Senat im Hamburger Rathaus hat nun einen Monat Zeit, die Listen zu prüfen: Bei 10.000 gültigen Unterzeichnern pro Initiative werden die Forderungen an die Bürgerschaft weitergeleitet – diese könnte dann ein Gesetz beschließen, muss es aber nicht. Lehnt die Bürgerschaft ab, können die Initiativen ein Volksbegehren anstrengen.

TROTZ UND WEGEN CORONA

Ausländische Investoren lieben Deutschland

Deutschland ist einer der wichtigsten Akteure bei Immobilientransaktionen am globalen gewerblichen Investmentmarkt. Umgekehrt ist der deutsche Immobilienmarkt – und da vor allem die Assetklassen Wohnen, Logistik und Büro – wegen der langfristigen Chancen heiß begehrt bei Investoren aus dem In- und Ausland. Das stellt der Immobilienberater Knight Frank in seinem „Active Capital Report“ fest. „Blickt man auf die Fünf-Jahres-Businesspläne internationaler Anleger, stehen den führenden deutschen Metropolregionen im kommenden Jahr eine Vielzahl an Tradings ins Haus“, heißt es da.

Deutschland war eines der wenigen Länder, die zwischen dem zweiten Quartal 2019 und dem zweiten Quartal 2020 Zuwächse bei den grenzüberschreitenden Transaktionen verzeichneten: Im zweiten Quartal 2020 beliefen sich die Kapitalflüsse in den deutschen Gewerbeimmobilienmarkt auf 16,6 Milliarden US-Dollar – ein Plus von 27 Prozent zum Vorjahresquartal (siehe auch Grafik). Damit ist Deutschland – hier wurde grenzüberschreitendes und inländisches Kapital berücksichtigt – mittlerweile das zweitbeliebteste Ziel globaler Immobilienanleger, nach den USA mit 32,3 Milliarden US-Dollar Investmentvolumen in diesem Zeitraum. „Deutschland bleibt aufgrund seiner Marktstabilität

und Widerstandskraft einer der attraktivsten Investitionsstandorte für globales Kapital“, sagt Ole Sauer, Managing Partner bei Knight Frank. Er geht davon aus, dass Deutschland nach Großbritannien auch 2021 das zweitattraktivste Ziel US-amerikanischer Anleger in Europa sein wird.



KOLUMNE

Und schwups verschwindet alles im Schwarzen Loch

Frank Peter Unterreiner



Diese fürchterliche Pandemie ist wie ein Schwarzes Loch. Corona verschlingt jede Veranstaltung, die ihr zu nahe kommt. Schwups, abgesagt und weg ist sie. Manchmal lässt das Virus die Veranstaltung zappeln. Dann wird sie erst einmal verschoben, wie die Mipim und die Expo Real in diesem Jahr. Was hatten wir uns auf das Branchentreffen in München gefreut! Darauf, wieder einige Bekannte aus der Immobilienbranche live zu sehen – wenn auch mit Mundschutz und Abstand. Erinnerungen an die erste, ebenfalls überschaubare Expo Real 1998 im MOC Munich Order Center kamen hoch. Aber schwups, weg war sie. Verschwunden im Schwarzen Loch ließ sie ein solches im Terminkalender zurück. Die Woche darauf fielen hotspotbedingt zwei weitere regionale Veranstaltungen aus unserem Kalender der Pandemie zum Opfer. Wie geht es weiter? Wann können wir uns wieder treffen und austauschen? Welche Formate überleben? Alles scheint in Frage gestellt. Sehen wir uns 2021 in Cannes auf der Mipim? Alles andere als sicher. Verschoben ist die Großveranstaltung ja schon von März auf Juni.

Selbst wir haben dieses Jahr schon rund ein halbes Dutzend Flüge und Hotelaufenthalte umbuchen oder absagen müssen und sind auf hohen Stornokosten sitzengeblieben. Wie geht es hier erst Unternehmen mit vielen Beschäftigten? Wie Ausstellern mit hohen vergeblichen Aufwendungen für ihre Stände auf der Mipim und Expo Real? Weg. Verschwunden im Schwarzen Loch. Nein, das macht so keinen Spaß mehr. Selbstverständlich sind die verstorbenen und gesundheitlich beeinträchtigten Menschen das mit Abstand allerschlimmste Übel von Corona, deswegen sind Einschränkungen wie ausfallende Messen und Kongresse richtig. Doch auch die wirtschaftlichen Schäden sind immens. Gerade die Immobilienbranche lebt vom Austausch und Sich-Vernetzen wie vielleicht keine zweite.

Mehr zum Thema lesen Sie unter „Fehlende Echokammer“ auf Seite 12

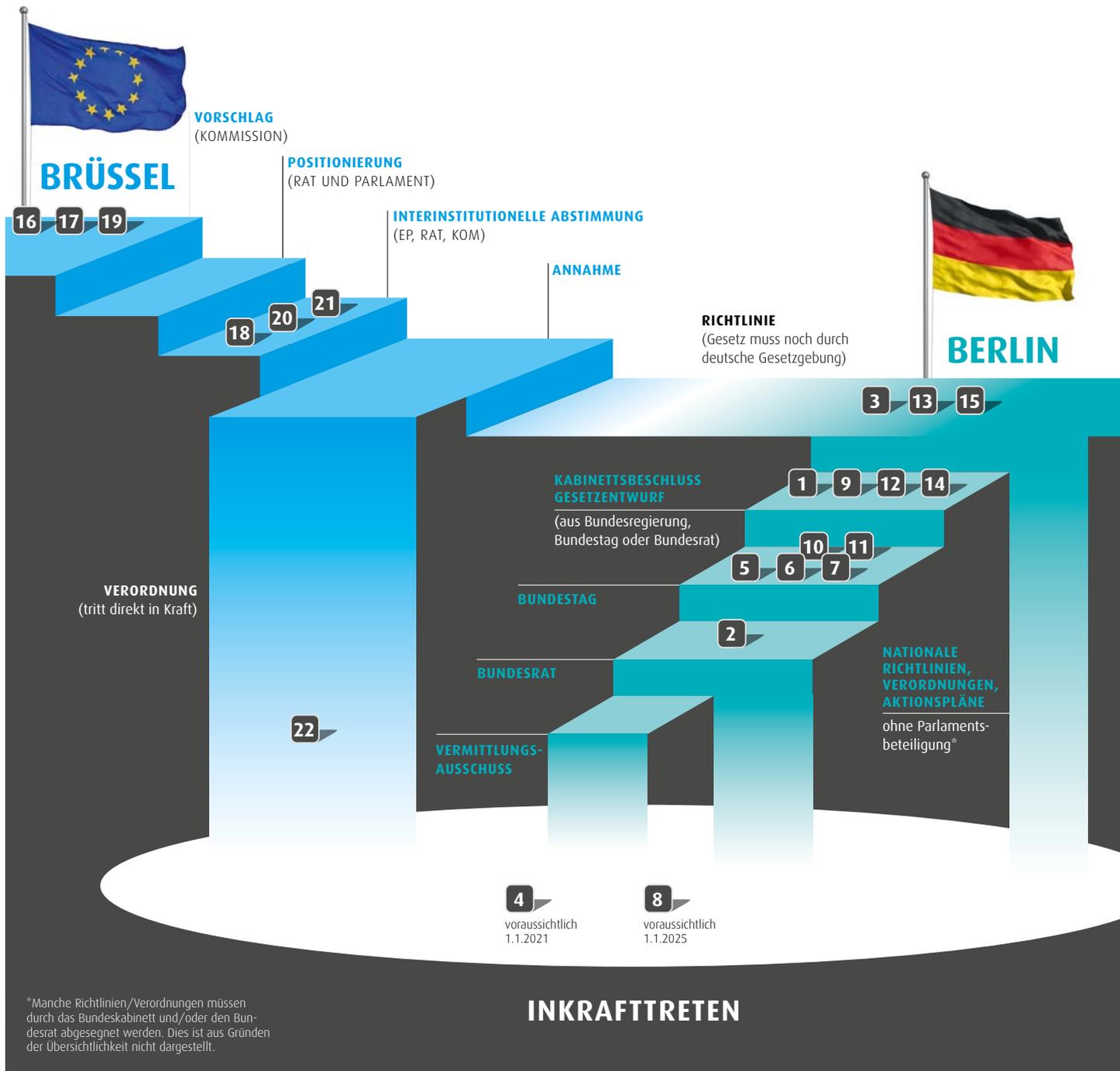
Auf europäischer Ebene ist Deutschland sektorenübergreifend „Marktführer“ in Sachen Kapitalzuflüsse. Die stärksten Zuwächse erzielten dabei laut Knight Frank:



*Dazu zählen Multi-Tenant-Objekte ab zehn Mieteinheiten, Senioren- und Studentenwohnen sowie der soziale Wohnungsbau.

GESETZES-KASKADE

der Immobilienwirtschaft



*Manche Richtlinien/Verordnungen müssen durch das Bundeskabinett und/oder den Bundesrat abgesegnet werden. Dies ist aus Gründen der Übersichtlichkeit nicht dargestellt.

Stand: 10.2020

In Kooperation mit:



Wen betrifft es vorrangig:

 Investoren/Entwicklung Wohnungswirtschaft Städte/Kommunen

Pläne aus Brüssel und Berlin zu neuen Gesetzen beeinflussen die Immobilienwirtschaft. **Eine Übersicht über die wichtigsten Entwürfe und Vorhaben**, die in Bälde Realität werden (können).

BERLIN

1

BauGB-Novelle, Baulandmobilisierungsgesetz



Mit dem Baulandmobilisierungsgesetz sollten ursprünglich Baugebote, kommunale Vorkaufsrechte und Umwandlungsverbote ausgeweitet werden. Nach langen Verhandlungen wurden diese Regulierungen im aktuellen Entwurf wieder weitestgehend gestrichen. Planungs- und Baubeschleunigung wurden trotzdem unzureichend berücksichtigt, ebenso bietet der Entwurf noch keine ausreichenden Antworten auf das leider durch Corona zu befürchtende Innenstadsterben.

2

Brennstoffemissionshandelsgesetz, BEHG



Mit dem Brennstoffemissionshandelsgesetz war ein Emissionshandel für die Sektoren Wärme und Verkehr ab dem Jahr 2021 eingeführt worden. Der Bundesrat hatte 2019 wegen steuergesetzlicher Regelungen zur Umsetzung des Klimapakets 2030 den Vermittlungsausschuss angerufen. Im Rahmen dieses Vermittlungsverfahrens hatten sich Bundestag und Bundesrat auf eine Erhöhung der Zertifikatspreise verständigt. Der im Oktober vom Bundestag final beschlossene Gesetzentwurf setzt diese Ankündigung um. Die zusätzlichen Erlöse aus dem Brennstoffemissionshandel sollen unter anderem zur Senkung der Umlage nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) verwendet werden.

3

CO₂-Bepreisung, begrenzte Umlagefähigkeit



Die Bundesregierung will eine begrenzte Umlagefähigkeit der CO₂-Bepreisung prüfen. Dies soll zu einer doppelten Anreizwirkung führen: für Mieter zu energieeffizientem Verhalten und für Vermieter zu Investitionen in klimaschonende Heizungssysteme bzw. energetische Sanierungen. Einige SPD-geführte Bundesministerien haben ein Eckpunktepapier vorgelegt,



das eine pauschale Begrenzung der Umlagefähigkeit der CO₂-Bepreisung auf 50 % vorsieht. Der ZIA lehnt den Vorschlag ab. Der energetische Zustand von Wohn- und Gewerbeimmobilien muss bei der Ausgestaltung der Umlagefähigkeit Berücksichtigung finden. Je besser der energetische Zustand einer Immobilie, desto höher muss die Umlagefähigkeit sein.

4

Effiziente Gebäude, Bundesförderung BEG



Mit der neu konzipierten Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) sollen die bestehenden investiven Förderprogramme im Gebäudebereich zu einem einzigen, umfassenden und modernisierten Förderangebot gebündelt und inhaltlich optimiert werden. Der ZIA fordert, dass künftig auch Wirtschaftsimmobilien in stärkerem Maße Fördermittel erhalten können.

5

GEIG, Gebäude-integrierte Ladeinfrastruktur, Umsetzung EPBD



Mit diesem Gesetz sollen die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, den Ausbau der Leitungs- und Ladeinfrastruktur für die Elektromobilität im Gebäudebereich zu beschleunigen. Das Gesetz setzt Artikel 8 Absatz 2

6

Grunderwerbsteuer, Share Deals



Die von der Finanzministerkonferenz am 29. November 2018 beschlossenen Maßnahmen zur Reformierung der Grunderwerbsteuerlichen Behandlung von Share Deals wurden am 31. Juli 2019 vom Bundeskabinett verabschiedet. Danach ist insbesondere die Schaffung eines neuen Ergänzungstatbestands für Kapitalgesellschaften, die Absenkung der relevanten Beteiligungshöhen auf 90 % sowie die Verlängerung der Haltefristen vorgesehen. Nach massiver Kritik an dem eingebrachten Gesetzesentwurf und Warnung insbesondere vor den zu befürchtenden Kollateralschäden konnte bis Redaktionsschluss noch keine Einigung zu einer Neuregelung erzielt werden.

Investoren/Entwicklung

Wohnungswirtschaft

Städte/Kommunen

7

Grundsteuerreform

Ende 2019 wurde die Grundsteuerreform auf Bundesebene in Form einer wertabhängigen Berechnung des Grundsteuerwerts im Ertrags- bzw. Sachwertverfahren verabschiedet. Die Bundesländer sind durch die in der Grundgesetzänderung enthaltene Länderöffnungsklausel in der Lage, nun ein eigenes Bewertungsverfahren auf Länderebene einzuführen. Die Erhebung der Grundsteuer darf frühestens für Zeiträume ab dem 1. Januar 2025 nach dem neuen Recht erfolgen. Bisher haben sich Baden-Württemberg (Bodenwertmodell), Bayern (Flächenmodell), Hamburg (Wohnlagemodell), Hessen (Flächenmodell mit einfachem Faktorverfahren), Niedersachsen (Flächen-Lage-Modell) und Sachsen (Bundesmodell mit Abweichung bei Steuermesszahlen) zur Nutzung der Länderöffnungsklausel bekannt.

8

Grundsteuer C

Unabhängig von der Grundsteuerreform wurde aufgrund der Vereinbarungen im Koalitionsvertrag die Einführung einer Grundsteuer C vom Bundestag und Bundesrat Ende des Jahres 2019 beschlossen. Gemeinden erhalten so ab 2025 die Möglichkeit, aus städtebaulichen Gründen für baureife Grundstücke einen einheitlichen und gegenüber dem Hebesatz für die übrigen Grundstücke höheren Hebesatz festlegen zu können. Das Gesetz tritt am 1. Januar 2025 in Kraft.

9

Heizkostenverordnung

Ende 2018 trat die europäische Energieeffizienzrichtlinie in Kraft. Die Bundesregierung plant eine Eins-zu-eins-Umsetzung der EU-Richtlinie durch die Novellierung der Heizkostenverordnung. Den Mietern sollen Informationen zum Verbrauch von Wärme und Warmwasser künftig unterjährig bereitgestellt werden können, neu installierte Wärmemengenzähler und Heizkostenverteiler sollen ab dem 25. Oktober 2020 fernablesbar sein und bereits vorhandene, nicht fernablesbare Zähler und Heizkostenverteiler bis zum 1. Januar 2027 nachgerüstet oder gegen fernablesbare Modelle ausgetauscht werden.

10

Jahressteuergesetz 2020

Mit einer Änderung des § 21 Absatz 2 Satz 1 EStG-E soll die Grenze für die generelle Aufteilung der Wohnraumüberlassung in einen entgeltlich und in einen unentgeltlich vermieteten Teil von 66 auf 50 Prozent der ortsüblichen Miete herabgesetzt werden. Hiermit soll dem Umstand der vielerorts steigenden Mieten Rechnung getragen werden. Beträgt die Miete 50 Prozent und mehr, jedoch weniger als 66 Prozent der ortsüblichen Miete, ist nach der geplanten Neuregelung eine Totalüberschussprognoseprüfung vorzunehmen. Bei positivem Ergebnis ist der volle Werbungskostenabzug möglich. Andernfalls können die Werbungskosten anteilig für den entgeltlich vermieteten Teil abgezogen werden.

11

Lobbyregistergesetz

Entwurf der Fraktionen CDU/CSU und SPD eines Gesetzes zur Einführung eines Lobbyregisters beim Deutschen Bundestag und zur Änderung des Gesetzes über Ordnungswidrigkeiten (Lobbyregistergesetz). Dieser Gesetzentwurf enthält unterschiedliche Maßnahmen mit dem Ziel, die Vertretung von Interessen mit hohen Transparenzansprüchen in Einklang zu bringen.

12

Mieterstromgesetz/EEG

Das BMWi hat den lang erwarteten Gesetzentwurf für eine Novellierung des EEG vorgelegt. Mit dem EEG 2021 sollen zentrale Weichen zum Erreichen des Ziels eines 65-Prozent-Anteils erneuerbarer Energien am Stromverbrauch im Jahr 2030 gestellt werden. Es werden Verbesserungen der Rahmenbedingungen für Mieterstrommodelle vorgenommen. Angesichts der im EEG 2021 enthaltenen Zielsetzung einer Verdoppelung der installierten Leistung bei der Photovoltaik auf 100 GW im Jahr 2030 sind diese ersten Verbesserungen beim Mieterstrom jedoch nicht ausreichend. Ohne die Nutzung der enormen Potenziale von Dachflächen auf Wohn- sowie auf Wirtschaftsimmobilien ist dieses Ziel aus Sicht des ZIA nicht erreichbar. Der ZIA fordert die Bundesregierung und den Bundestag auf, zeitnah praxisgerechte Veränderungen am

Gesetzentwurf vorzulegen, damit dringend notwendige Investitionen in die lokale Stromerzeugung, insbesondere durch Photovoltaik-Anlagen und Blockheizkraftwerke, zur Umsetzung von Mieterstromprojekten und Elektromobilitätskonzepten möglich werden.

13

Mietspiegelreform (Verbandsanhörung)

Die zukünftig maßgeblichen wissenschaftlichen Grundsätze zur Erstellung von qualifizierten Mietspiegeln sollen in einer Mietspiegelverordnung konkretisiert werden. Hierzu wird die Ermächtigung für den Erlass dieser Rechtsverordnung klarer gefasst. Zusätzlich wird bestimmt, dass ein Mietspiegel, der den Anforderungen entspricht, die eine solche Verordnung an qualifizierte Mietspiegel richtet, als nach wissenschaftlichen Grundsätzen erstellt gilt.

14

Telekommunikationsgesetz (TKG Novelle)

Die Streichung der Umlagefähigkeit von Kabelgebühren wäre eine schwere Hypothek für den weiteren Breitbandausbau in Deutschland. Die derzeitige Gesetzeslage ermöglicht zum einen durch die große Zahl an Vertragsabschlüssen günstige Preise und zum anderen der Wohnungswirtschaft, mit den Erlösen den Breitbandausbau voranzutreiben.

15

Wertermittlungsrecht, Novellierung

Der Entwurf der Immobilienwertermittlungsverordnung 2021 (ImmoWertV) wurde im Juni 2020 beraten. In Kürze ist mit einer zweiten Konsultationsrunde inkl. Anhörung zu rechnen. Die Verordnung wird voraussichtlich bis Mitte 2021 in Kraft treten. Im derzeitigen Entwurf ist die etablierte und international anerkannte Bewertungspraxis noch nicht hinreichend berücksichtigt. Insbesondere ist eine mögliche Vereinheitlichung wesentlich von der Qualität der geforderten Datengrundlage, hier u.a. der Ausstattung der Gutachterausschüsse, abhängig. Diese verfügen jedoch über höchst volatile finanzielle und personelle Möglichkeiten zur Ableitung anzuwendender Daten. Auch deshalb bedarf der Entwurf zahlreicher grundlegender Änderungen.

BRÜSSEL

16

Basel III Finalisierung, Basel IV

Laut einer Studie der Europäischen Bankenaufsichtsbehörde EBA müssen europäische Banken nach Umsetzung des Basel-III-Finalisierungspaketes von einem zusätzlichen Eigenkapitalbedarf in Höhe von mindestens 135 Mrd. Euro ausgehen. Dies entspricht einer Erhöhung von 24 %. Deutsche Banken sind hiervon noch stärker betroffen (knapp 40 %). Der Großteil der zusätzlichen Kapitalanforderungen ist auf die Auswirkungen des so genannten Output-Floors zurückzuführen. Vor allem Großbanken werden dadurch abgestraft. Eine Eins-zu-eins-Umsetzung könnte zu einem starken Konsolidierungseffekt im Bankensektor führen und auch schlechtere Finanzierungsbedingungen bedeuten. Der Umsetzungsentwurf der Europäischen Kommission wird voraussichtlich im ersten Quartal 2021 erscheinen.

17

Green Deal

Der „Green Deal“ der EU-Kommission soll zu einer effizienteren Ressourcennutzung beitragen, den Aufbau einer sauberen und kreislauforientierten Wirtschaft unterstützen sowie Biodiversität und die Umwelt schützen. Dabei soll ein „gerechter und inklusiver Übergang“ gelingen und insbesondere für besonders betroffene Regionen erreicht werden. Als Kernelement strebt die EU Klimaneutralität bis 2050 an. Die Strategie sieht einen aktiven Beitrag aller Wirtschaftssektoren vor, unter anderem die Erhöhung der Gebäude-Energieeffizienz.

18

Klimagesetz/2030 Target Plan

Zur Erreichung des vorgenannten für 2050 angestrebten Ziels der Klimaneutralität schlug die EU-Kommission am 4. März 2020 das EU-Klimagesetz vor. Dessen – nunmehr erhöhte – Zielvorgabe ist es, bis 2030 den Treibhausgas-Ausstoß in der EU um mindestens 55 % gegenüber 1990 zu senken. Weitere legislative Umsetzungsvorschläge wie Lastenverteilung, Ziele für Effizienz und Energieverbrauch etc. werden bis Juni 2021 geprüft.

19

Kreislaufwirtschaft, neuer Aktionsplan

Dieser baut auf den Maßnahmen auf, die seit 2015 durchgeführt wurden, und stützt sich auf die folgenden



Hauptanträge: Produktdesign, Befähigung von Verbrauchern und öffentlichen Käufern und größere „Zirkularität“ in den Produktionsprozessen. Am 14. September 2020 veröffentlichte die Kommission einen Fahrplan für die Initiative für nachhaltige Produkte. Gesetzesvorschlag voraussichtlich im vierten Quartal 2021.

20

Recovery Plan Next Generation EU

Unter anderem geht es um Aufstockung der Mittel für die energetische Gebäudesanierung. Derzeit stocken die Verhandlungen zwischen Kommission, Rat und Parlament sowohl für diese Programme wie auch für das EU-Gesamt-Budget 2021-2027 (mehrjähriger Finanzrahmen, MFR).

21

Strukturfondsverordnungen (EU)

Für die kommende Förderperiode bieten die Verordnungen insbesondere im Bereich Forschung und Innovation, KMU, Energie- und Klimawandel, Fortbildung

und sozialer Zusammenhalt förderfähige Maßnahmen an. Die Förderung städtischer Projekte wird mit mindestens 8 % der EFRE-Mittel auf nationaler Ebene festgeschrieben; ein erheblicher Abfall der EU-Kofinanzierungssätze auf 40 % für die alten Bundesländer (ausgenommen Trier und Lüneburg) und 60 % für die ostdeutschen Bundesländer (ausgenommen Leipzig).

22

Taxonomie-Verordnung

Wurde am 22. Juni 2020 verabschiedet und tritt sofort in Kraft. Ziel ist die Einführung eines Klassifikationssystems für ökologisch nachhaltige Wirtschaftstätigkeit in der EU. Voraussetzung für die Einstufung einer Wirtschaftstätigkeit als ökologisch nachhaltig ist u. a., dass sie einen wesentlichen Beitrag zur Verwirklichung eines oder mehrerer der festgelegten Umweltziele leistet (z.B. Klimaschutz, Anpassung an den Klimawandel, Übergang zur Kreislaufwirtschaft).

ANZEIGE

Senatsverwaltung
für Stadtentwicklung
und Wohnen

berlin

Mietendeckel. Auskunftspflicht. Härtefallregelungen.

Was darf ich, was muss ich tun? Finden Sie als Vermietende/r verlässlich und auf einen Blick heraus, was der Mietendeckel für Ihre Immobilien bedeutet, welche Rechte Sie haben und welche Pflichten gegenüber Mietenden bestehen. Nutzen Sie fallbezogene Musterbriefe für Vermietende. Das alles unter: mietendeckel.berlin.de

Fehlende Echokammer

Okay. Es ist nun doch so gekommen, wie es die Branche zwar keineswegs gehofft, aber dennoch befürchtet hatte. Nachdem das Branchengroßereignis Expo Real um zwei Wochen verschoben als abgespeckter Expo Real Hybrid Summit hätte stattfinden sollen – war auch dieser 36 Stunden vor Beginn Makulatur. Kurzfristig abgesagt von der Messe München wegen der dann erfolgten Einstufung Münchens als Corona-Risikogebiet. In der knapp gehaltenen Mail der Messe München mit der Absage wurde auch auf den ebenso kurzfristig erklärten Verzicht zahlreicher Teilnehmer aufgrund der sich weiter verschärfenden Covid-19-Situation in ganz Deutschland und in anderen Ländern Europas verwiesen.

Große Enttäuschung über die Kurzfristigkeit der Absage

So standen dann diejenigen, die noch entschlossen zur Anreise waren, an jenem Montagabend etwas ungläubig vor ihren gepackten Koffern. In einer Stimmung zwischen tief sitzender Enttäuschung und aufkeimender Vernunft packten alle die Koffer wieder aus, sagten die gebuchten Hotels, die vereinbarten Termine und vorbereiteten Podiumsdiskussionen wieder ab. So auch Kai Wolfram, Geschäftsführender Gesellschafter und Managing Partner, Engel & Völkers Investment Consulting: „Ich bin ein Fan der Expo und wäre auch bereit gewesen – trotz der fragwürdigen Preisgestaltung – für einen Tag in München vorbeizuschauen.“ Auch Claus P. Thomas, CEO Germany von BNP Paribas Real Estate Investment Management, hätte es gefreut, selbst in München teilzunehmen. „Nach Monaten überwiegend am Telefon und Bildschirm“, so Thomas, „wäre es schön gewesen, zumin-

Daniela Reich

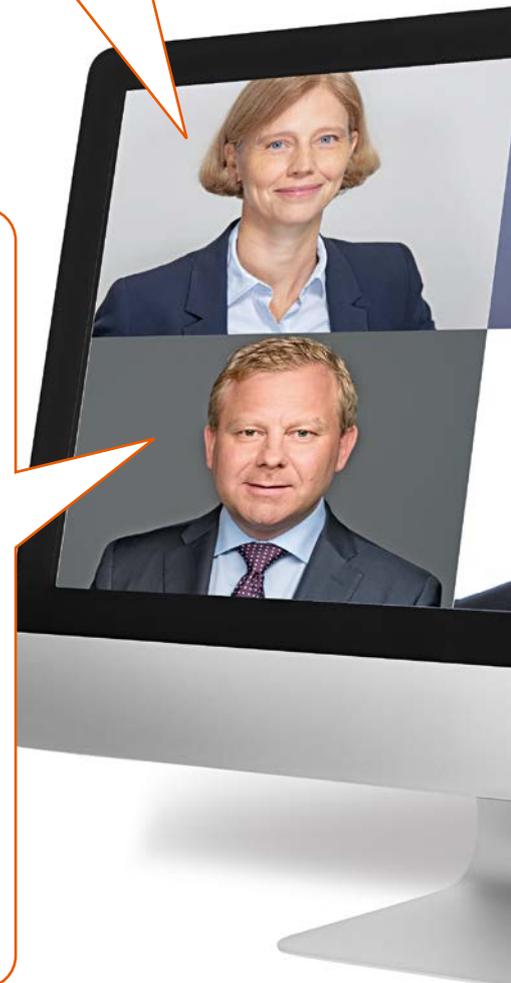
Stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung EPPL GmbH

„Unsere Branche lebt vom Kontakt zum Menschen. Das gilt für die Akquise von Grundstücken ebenso wie für die Abstimmungen mit Architekten oder Ämtern und nicht zuletzt für den Verkauf unserer Wohnungen an die Menschen, die später darin leben werden. Für uns ist das persönliche Gespräch stets das bevorzugte Mittel der Wahl, und daher vermissen wir auch den Austausch auf der Expo Real. Gleichwohl halten wir es zurzeit für ein Gebot der Vernunft, Abstand zu wahren. In den vergangenen Monaten konnten wir feststellen, dass vieles auch digital sehr gut funktioniert – ob es interne Besprechungen sind, virtuelle Besichtigungen oder Kaufvertragsbesprechungen. Selbst eine Bürgerbeteiligung zu einem zentralen Areal in Heidelberg haben wir digital abgehalten. Über 110 Bürgerinnen und Bürger haben das Angebot genutzt, sich über Zoom einzuloggen. In jeweils drei Arbeitsgruppen hatten sie die Gelegenheit, ihre Meinung kundzutun und Fragen zu stellen. Es war eine überaus konstruktive digitale Diskussion, wie auch die Vertreter der Stadt zufrieden festgestellt haben. Nichtsdestotrotz freuen wir uns darauf, uns hoffentlich bald wieder mehr von Angesicht zu Angesicht austauschen zu können. Denn wenn es um komplexe Verhandlungen, um Atmosphärisches und um das Knüpfen neuer Kontakte geht, ist das analoge Gespräch dem digitalen immer noch überlegen. Das Leben ist eben mehr als ein binärer Prozess.“

Sascha Klaus

Vorstandsvorsitzender Berlin Hyp, Immobilienfinanzierer

„Eins vorweg: Wir alle vermissen den persönlichen Austausch auf den Messen und Immobilienentreffen mit unseren Kunden und in der Branche, wie wir ihn gewohnt waren, sehr und freuen uns auf die Zeit, in der dies wieder möglich sein wird. In erster Linie haben wir seit Beginn der Pandemie großen Wert darauf gelegt, auch weiterhin in sehr engem Austausch mit unseren Kunden zu bleiben: telefonisch, digital und – wenn auch in sehr reduziertem Maße, unter Einhaltung der Abstands- und Hygieneregeln – persönlich. In der Hoffnung, dass irgendwann in kleinen Gruppen wieder ein Stück „Neue Normalität“ möglich sein wird und wir uns wieder persönlich begegnen können, haben wir über den Sommer kontinuierlich zahlreiche Konzepte mit strengen Hygieneregeln geplant und auf ihre Durchführbarkeit geprüft. Leider konnte kaum etwas davon stattfinden. Das wird wohl auch noch länger so bleiben – und es ist frühestens im Frühjahr wieder Zeit, darüber nachzudenken.“



Zu kurzfristig und zu radikal – die Absage des **Expo Real Hybrid Summit** stößt auf starkes Bedauern. Doch viele Branchenplayer wären in diesem Jahr sowieso nicht gekommen. Dabei ist der Bedarf nach Austausch groß – vor allem auch persönlicher Art.

Christian Balletshofer

Geschäftsführer, Bayerische Hausbau GmbH & Co. KG

„Natürlich ist eine Messe wie die Expo Real wichtig für den Austausch und die Kontaktpflege. Die aktuell besondere Situation erfordert aber schlichtweg auch besondere Vorsichtsmaßnahmen: Wir hatten uns nach reiflicher Überlegung bereits vor einigen Monaten dazu entschlossen, im Hinblick auf die Vorgaben unserer Unternehmensgruppe und im Sinne des Schutzes der Gesundheit unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner, diesmal nur in virtueller Form am Marktplatz München teilzunehmen und keinen eigenen Stand auf der Messe zu betreiben. Die mit unseren Partnern vereinbarten Gespräche werden wir nun in den kommenden Tagen bilateral nachholen.“



Claus P. Thomas

CEO Germany, BNP Paribas Real Estate Investment Management

„Dass die Expo Real dieses Jahr nicht der übliche Höhepunkt und Startschuss zum Jahresendspurt des Immobilienjahres sein wird, war ja spätestens ab Juni klar, als die Umstellung des Formats bekanntgegeben wurde. Corona-bedingt hatte man sich da – wie bei vielen anderen Themen – sowieso schon weitestgehend darauf eingerichtet und die Expo im diesjährigen Geschäftsverlauf nicht mehr als den Meilenstein eingeplant, den die Messe sonst darstellt. Umso mehr freue ich mich auf die nächste Expo Real. Egal wann sie stattfindet: Ich werde dabei sein!“

dest den einen Kollegen oder die andere Kollegin aus der Branche einmal wieder persönlich zu sehen. Schade, aber sehr verständlich, dass die Expo dann kurzfristig ganz abgesagt werden musste.“

Große Kritik gab es an der Messeleitung an ebendieser Kurzfristigkeit der Absage. Doch waren es überhaupt noch so viele, die sich auf die Hybridveranstaltung eingelassen hätten? Denn die von der Messe München eine Woche vor Beginn veröffentlichte Ausstellerliste zeigte schon, dass von den 80 vorgesehenen Messeständen nur 46 besetzt waren. Auf der Teilnehmerliste waren, ohne die Unterscheidung zwischen physisch und virtuell, deutlich unter 1.000 Teilnehmer (genau 532) verzeichnet. Der Zuspruch war also bereits im Vorfeld weit unter den angepeilten 3.700 Teilnehmern geblieben, die sich vor Ort unter dem Schutz- und Hygienekonzept der Messeleitung getroffen hätten.

Ein Unternehmen, das die Messe München bis zuletzt in Bezug auf die Durchführung als starken Befürworter hatte, ist die Deka Immobilien. Geschäftsführer Victor Stoltenburg unterstreicht dies: „Wir haben bis zuletzt versucht, die Messe München bei der Durchführung der Expo Real durch unsere Teilnahme zu unterstützen. Auf Grund des Infektionsgeschehens in München und deutschlandweit ist die Absage aber vollkommen nachvollziehbar.“ Auch Daniela Reich, stellvertretende Vorsitzende der Geschäftsführung von Epple, lebt wie viele in der Branche vom Kontakt zum Menschen. „Für uns“, fügt sie hinzu, „ist das persönliche Gespräch stets das bevorzugte Mittel der Wahl, und daher vermissen wir auch den Austausch auf der Expo Real. Gleichwohl halten wir es zurzeit für ein Gebot der Vernunft, Abstand zu wahren. In den vergangenen Monaten konnten wir feststellen, dass vieles auch digital sehr gut funktioniert.“

Mit einer solch geringen Zahl an Ausstellern und Besuchern wäre eine wirtschaftlich erfolgreiche Durchführung des Summits, trotz der hohen Preise, wahrscheinlich auch nicht zu machen gewesen. Doch dieser Grund stand nicht in der Absage seitens der Messeleitung. Wenn also wirtschaftliche Gründe mit für die Absage ausschlaggebend waren – dann hätten es die Marktteilnehmer, so der vielfache Tenor, doch gerne etwas früher gewusst.

Das größte Murren jedoch verursachte einhellig die Tatsache, dass auch der virtuelle Teil der Veranstaltung abgesagt wurde. Da beim Hybrid Summit beide Formate miteinander verwoben seien und sich gegenseitig bedingten, hätte auch eine rein digitale Veranstaltung unter diesen Umständen keinen Sinn gemacht, so die Messe München.

Digitale Veranstaltungen allein können persönliche Kontakte nicht ersetzen – noch nicht

Ja, gibt's denn so was? Hatten doch auch schon während der anfänglichen Corona-Zeit die Servyparc, der ZIA, der IVD, Aareon und auch die RealPropTech-Initiative – um nur einige der vornehmlich digital durchgeführten Veranstaltungen zu nennen – vorgemacht, wie auch solche Events für die Branche akzeptabel durchgeführt werden können. Das sieht auch Sascha Klaus, Vorstandsvorsitzender der Berlin Hyp, so: „Was Fachvorträge, Panels oder Pressekonferenzen betrifft: Sehr vieles wurde ja bereits auf digitale Formate umgestellt. Das funktioniert in der Zwischenzeit sehr gut und wird mit Sicherheit auch ein Format mit Zukunft bleiben. Gleichzeitig gilt es mit Kreativität digitale Treffen persönlicher zu gestalten und die Kontakte auch so aufrechtzuerhalten.“

Nicht alle aber wollten persönlich auf dem Summit erscheinen. Das gilt etwa für Christian Balletshofer, Geschäftsführer

Kai Wolfram

Geschäftsführender Gesellschafter und Managing Partner, Engel & Völkers Investment Consulting

„Ich bin ein Fan der Expo und wäre auch bereit gewesen – trotz der fragwürdigen Preisgestaltung – für einen Tag in München vorbeizuschauen. Aber obwohl diese großen Branchentreffs jetzt erstmal wegfallen, haben sich die Akteure aus meiner Sicht schon völlig auf die neuen Bedingungen eingestellt. Seit den Anfängen von Corona sind viele höchst informative Online-Formate entstanden, die ständig optimiert werden. Die erfüllen für mich größtenteils auch ihren Zweck: mein Bauchgefühl hinsichtlich Trends und Wahrnehmungen zu bestätigen, zu vertiefen oder auch zu revidieren. Das lässt sich jederzeit per Telefon oder Videokonferenz machen.

Andererseits sind wir kein Business, das sich zurücklehnen und das Vorbeiziehen von Corona aussitzen kann. Wir sind auf Akquise angewiesen. Deshalb bin ich seit Mitte April national wie international wieder viel unterwegs. Man trifft sich eben im kleineren Kreis und mit Abstand. Das sind dann jetzt eher persönliche Netzwerke, solange die großen Veranstaltungen nicht stattfinden.

Die Leute sind durchaus offen, sich an die neuen Bedingungen anzupassen – und das nicht nur im bekannten Kreis. Wir haben auch neue Kontakte zu Kunden, mit denen wir zuvor noch nicht zusammengearbeitet haben. Das ausländische Kapital findet seinen Weg zurück nach Deutschland – nur eben auf einem etwas anderen Weg.“

Victor Stoltenburg

Geschäftsführer der Deka Immobilien

„Als großer deutscher Immobilieninvestor hat eine Messe wie die Expo Real für uns eine besondere Bedeutung, da der persönliche Austausch mit Geschäftspartnern nicht durch eine virtuelle Veranstaltung ersetzt werden kann. Insoweit war die Absage der Veranstaltung bedauerlich, wenn auch nicht mehr ganz unerwartet. Gerade weil wir am Ende gar keine Erwartungen mehr an die Veranstaltung hatten, hätte es – befreit von allen Terminen und Zwängen – eine gute Messe werden können.“



Marc Mockwitz

Geschäftsführer Cloudbrixx GmbH

„Die Absage des Expo Real Hybrid Summit 2020 kam zwar kurzfristig, aber wenig überraschend. Dass es dem Veranstalter nicht gelungen ist, zumindest den virtuellen Teil der Fachmesse stattfinden zu lassen, ist bedauerlich. Besonders für die PropTech-Szene wäre dies eine Möglichkeit gewesen, sich der Branche online zu präsentieren. Das wäre ein kleiner Trost für die gesamte Immobilien-Community gewesen, da die wichtigen Präsenzveranstaltungen seit Covid-19 in der Regel ausgefallen sind.“



Bayerische Hausbau. „Wir hatten uns nach reiflicher Überlegung bereits vor einigen Monaten dazu entschlossen, im Hinblick auf die Vorgaben unserer Unternehmensgruppe und im Sinne des Schutzes der Gesundheit unserer Mitarbeiter und Geschäftspartner, diesmal nur in virtueller Form am Marktplatz München teilzunehmen und keinen eigenen Stand auf der Messe zu betreiben“, so Balletshofer.

Jetzt, wo selbst der Expo Real Hybrid Summit komplett abgesagt wurde, fehlt doch eine wichtige Echokammer zur Einschätzung der aktuellen Marktlage. Für Marc Mockwitz, Geschäftsführer der Cloudbrixx GmbH, werden angesichts dieser Lage digitale Veranstaltungen wichtiger. „Sie allein können“, sinniert der Manager, „jedoch die Möglichkeit, persönliche Kontakte zu knüpfen, nicht vollständig kompensieren. Das haben wir in den vergangenen Monaten feststellen müssen.“ Marko Broschinski, Managing Director easol, ergänzt: „Wenn wir uns Begegnungen wieder mehr und intensiver wünschen, so müssen wir alle unseren Beitrag dazu leisten, dass diese stattfinden können.“ „Die Leute sind durchaus offen, sich an die neuen Bedingungen anzupassen – und das nicht nur im bekannten Kreis“, unterstreicht auch Kai Wolfram.

Marko Broschinski

Managing Director easol GmbH

„Je länger die Corona-bedingten Einschränkungen andauern, umso mehr zeigt sich die Bedeutung persönlicher Begegnungen. Auf Dauer können sie nicht durch digitale Formate ersetzt werden. Die deutlich steigenden Infektionszahlen haben nun dazu geführt, dass auch Veranstaltungen mit gutem Sicherheitskonzept – wie der Expo Real Hybrid Summit – abgesagt werden müssen. Das bedauere ich.“

Denn keiner weiß, wie sich die Pandemie entwickeln wird. Der Markt ist gespannt, wie die Messe München bis zum nächsten Herbst darauf reagieren wird. Doch schon in diesem Herbst sprießen rein digitale Veranstaltungsformate wie Pilze aus dem Boden. Gut möglich, dass angesichts sich wieder verschärfender Corona-Einschränkungen und eines „Neuen Normal“ diese verstärkt Teilnehmer anziehen – und neue funktionierende Echokammern schaffen werden. «

Jörg Seifert, Freiburg

ANZEIGE

IRE|BS 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 11. Januar 2021

Frankfurt ab 18. Januar 2021

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Boden hat keine Lobby

Die Bundesregierung wollte laut einer nationalen Nachhaltigkeitsstrategie bis Ende 2020 den Flächenverbrauch von 56 auf 30 Hektar pro Tag begrenzen. Dieses Ziel verfehlt sie deutlich. Vor wenigen Monaten hat sie den Referentenentwurf des Gesetzes zur Mobilisierung von Bauland veröffentlicht. Die nachvollziehbare Botschaft ist klar: Bauen steht im Vordergrund. Die Reduzierung des Flächenverbrauchs muss dagegen zurücktreten.

Bauen, bauen, bauen! Dass dieser Slogan aus den Koalitionsparteien immer wieder zu hören ist, ist verständlich. Wohnungen sind in vielen Teilen Deutschlands knapp und teuer. Nicht immer liegt es daran, dass die Kommunen vor Ort zu wenig Bauland bereitstellen. Das spiegelt sich im so genannten Bauüberhang wider, also in der Zahl der neuen Wohnungen, die genehmigt, aber noch nicht fertiggestellt sind.

Das neue Baulandmobilisierungsgesetz soll die Rahmenbedingungen für den Bau von Wohnungen verbessern und die Handlungsmöglichkeiten der Gemeinden stärken. Selbst wenn der Gesetzentwurf intern noch umstritten ist, ist das Ziel klar. Aber es gibt ja noch jene andere Seite der Medaille. Die heißt Nachhaltigkeit, und diese schreibt sich die Immobilienbranche regelmäßig auf ihre Fahnen. Im Gewand der allgegenwärtigen ESG-Diskussion wird sie der Branche von Seiten der EU immer stärker aufgezwungen.

„Environment. Social. Governance“: Das Finanzsystem soll umfassend umgestaltet werden, damit privates Kapital in nachhaltige Investitionen gelenkt werden kann. Welche Tätigkeiten als „nachhaltig“ anzusehen sind, versucht die EU derzeit im Rahmen ihres EU-Aktionsplans zu klären, der so genannten „Taxonomie“, worüber wir schon oft berichtet haben.

In Zukunft wird es immer mehr heiße Sommer geben, die dazu führen, dass das Trinkwasser in manchen Gemeinden knapp wird, so wie es in den vorherigen

Sommern bereits oft genug der Fall war. „Die zunehmende Versiegelung der Böden ist mit verantwortlich dafür“, meint Professor Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School, in unserem Podcast.

Kompensationsmaßnahmen sind ein schwieriges Thema

Immer wieder beklagen sich Projektentwickler und Investoren darüber, dass Kröten, Lurche oder Fledermauspopulationen gerade ein neues Projekt verhindern. Das Dilemma wird überdeutlich: auf der einen Seite die Ökologie und auf der anderen, etwa bei Investitionen in Wohnraum, eine Rendite, von der Investoren allein kaum leben können.

„Boden“ sei schwer zu fassen, meint Vornholz. Wolle man Eisbären retten oder die Wälder, dann schlage das Herz höher. Aber Boden? Tatsächlich gibt es zwar eine verstärkte Umweltbewegung, aber die wird beim Thema „Boden“ nicht aktiv. Der Wert von Böden für die Nahrungsmittelproduktion und für den Grundwasserbestand ist schwierig zu vermitteln.

Immerhin: Derjenige, der in Deutschland Flächen versiegeln will, muss Kompensation schaffen. Das heißt: Für eine neue Straße, die gebaut wird, muss im Idealfall eine alte abgebaut werden. Es müssen Bäume gepflanzt oder bestimmte ökologische Flächen aufgewertet werden. Das ist zumindest die Theorie. Und schon die ist schwierig und nicht immer befriedigend. Wie sieht die richtige Kompensation im Vergleich zum Eingriff aus? Nach Bauvorhaben werden etwa Rasenflächen in ökologische Parklandschaften umge-



Bauen und Umweltschutz bleiben sich widersprechende Ziele.
Und daran wird sich auch so schnell nichts ändern. Macht nichts?

EXTRA: PODCAST


podcast.haufe.de/
immobilien

Ein ungleicher Kampf
Geburtshelferkröte
gegen Projektentwickler.
Das Primat des Bauens – und seine
Probleme.



L Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

Wer in Deutschland Flächen versiegeln will, muss Kompensation schaffen. Für eine neue Straße muss im Idealfall eine alte abgebaut werden.



wandelt. Wildpflanzen blühen. Aber reicht das? Bei der Frage, ob die Ausgleichsverpflichtung zur Schwere des Eingriffs passt, werde, so heißt es etwa in einer Untersuchung der Landesanstalt für Umwelt Baden-Württemberg, in der Regel zugunsten des Eingreifenden bewertet.

Die unteren Verwaltungsbehörden, die die Schaffung von Kompensationsflächen eigentlich überwachen müssten, schaffen dies mangels ausreichender Kapazitäten oft nicht. Laut einer Fallstudie sind in Süddeutschland fast 30 Prozent der rechtsverbindlich durchzuführenden Maßnahmen in der Landschaft nicht zu finden. Und keinen interessiert es.

Das Umweltbundesamt hat einen umfangreichen Maßnahmenkatalog erarbeitet, wie die beiden Bereiche Bauen und Reduzierung des Flächenverbrauchs befriedet werden können. Da geht es um die verstärkte Nutzung von Brachflächen. Es geht um Gewerbeflächen, wo eine Flächenkonversion durchgeführt werden kann. Es geht um Verdichtung und um die Aufwertung von Bestandsgebäuden.

Ob all dies das Problem lösen kann, ist nicht klar. Denn gerade gegen Verdichtung gibt es weitreichenden Widerstand.

Die Ausweisung von immer mehr Baugebieten ist schwierig. Vornholz weist auf einen ökonomischen Aspekt hin: Je mehr und je weiter entfernt vom Stadtgebiet Baugebiete ausgewiesen werden, desto schwieriger sei die Schaffung einer Infrastruktur. Kitas, Schulen, Einkaufszentren zu bauen ist teuer. Das Gleiche gilt für den Ausbau des ÖPNV. Günter Vornholz hat vor Kurzem auf seinem Blog auf die Wechselwirkung zwischen einer älter werdenden Gesellschaft und dem Flächenverbrauch hingewiesen. Ältere Menschen ziehe es oft in ein Einfamilienhaus auf dem Land. Eine verstärkte Nachfrage von Rückkehrern in die Speckgürtel beschleunige den Flächenverbrauch. Was kann den verhindern? Ist die geringere Ausweisung von Bauland hier



„Das ist schon ein massiver Zielkonflikt. Wir haben den Anspruch, mehr Land zu verbrauchen, und gleichzeitig ist der Boden knapp.“

Dr. Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School und bekennender Lüdinghausener

eine Lösung? Oder führt das zu weiteren Angriffen gegen Kommunalbeamte?

Es besteht ein Zielkonflikt. Die große Frage ist, wie sich der Wohnungsbau weiter entwickelt. Wenn wir weiterhin Wohnungsknappheit in Städten haben, wird der Ruf nach einem Neubau von Wohnungen immer weiter steigen. Ich bin skeptisch, ob ökologische Aspekte tatsächlich auch dann weiterverfolgt werden, wenn die Menschen tatsächlich weiter nach neuem Bauland lechzen. Vielleicht bedarf es dafür weiterer heißer Sommer. **«**

Dirk Labusch, Freiburg

Die Podcast-Nachlese für Oktober

SVEN BIENERT (IREBS)

ESG – das Konzept ist gekommen, um zu bleiben

Ökologische, soziale und ethische Faktoren im Geschäftsleben zu berücksichtigen, wird mehr und mehr zu einem unverzichtbaren Bestandteil auch des Immobilienbusiness, stellt Prof. Dr. Sven Bienert MRICS, Professor für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft an der IREBS, fest. Im aktuellen L'Immo-Podcast erklärt der Leiter des Kompetenzzentrums für Nachhaltigkeit in der Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg, warum die neuen ESG-Vorgaben den Weg zur Nachhaltigkeit mit weniger Risiken bereiten. ESG zwingt die Marktakteure jetzt zum Handeln. Mit Jörg Seifert spricht Bienert über die politischen Regulationsmechanismen bis hin zu den Fragen aller Fragen: Wie viel kostet das alles – und wer zahlt?



DR. FRANK PÖRSCHKE

Co-Living & Co. – ein Blick auf Markt und Branche

Dr. Frank Pörschke, der ehemalige CEO Germany und Mitglied des EMEA Management Boards bei JLL, der ehemalige Vorstandssprecher der Eurohypo AG und vieles mehr, macht heute andere Dinge. Dirk Labusch entdeckte ihn wieder über eine Nachricht, wonach er nun unter anderem Senior Advisor bei Quarters, einem Co-Living-Betreiber ist. Warum gerade Co-Living? Im Podcast geht es aber nicht nur um dieses Segment, sondern auch um die Immobilienbranche an sich, um Corona, den Brexit, um den Vergleich diverser Krisen und um den Unterschied zwischen strategischen Trends und opportunistischen Möglichkeiten. Zu allem kann Pörschke, der den Markt hervorragend kennt, etwas sagen. Was die Zukunft von Büroimmobilien betrifft, so ist er optimistisch, denn die kreative Zusammenarbeit leide zurzeit massiv und Homeoffice könne das nicht wettmachen, so Pörschke. Hier werde es Mittelwege geben. Und natürlich wünscht er sich die Zukunft der Immobilienbranche auch diverser. Interessant wird es insbesondere, wenn er über seine Erfahrungen zu verschiedenen Zeiten und in verschiedenen Immobilienmärkten spricht. Also: Reinhören!



STEFAN ZANETTI und
ERIC APLYN (Allthings)

Erfahrungen einer Mieterplattform der ersten Stunde

Seit sieben Jahren ist Allthings auf dem Markt – mit wachsender Bekanntheit. Zeit, die Kinderschuhe abzustreifen. Im Interview mit Stefan Zanetti und Eric Aplyn, dem alten und dem neuen CEO, geht es deshalb um Stabwechsel, Omnichanneling und die Erfahrungen einer Mieterplattform der ersten Stunde. Im Juni übergab Stefan Zanetti, Gründer des Schweizer PropTechs Allthings, offiziell den Staffelstab des Geschäftsführers an seinen langjährigen CPO Eric Aplyn und wechselte in den Verwaltungsrat. Im Podcast mit Jörg Seifert ging es um die neue Rollenverteilung, warum das Start-up nach sieben Jahren am Markt nun den Kinderschuhen entwachsen ist und warum Omnichanneling das A und O für den Erfolg einer Mieterplattform ist: „Die Mieter möchten keine App downloaden, bloß um ein einziges Anliegen mitzuteilen“, stellt Aplyn dazu fest. „Wir verarbeiten deshalb Anfragen über alle Kanäle.“



Stefan Zanetti

Eric Aplyn

Um die geplante hybride Expo Real herum sind einige Podcasts entstanden. Dass die Messe dann letztendlich ausfiel, hat der Produktion keinen Abbruch getan. Die Themenpalette war wie immer vielfältig. **Alle Podcasts finden Sie auf podcast.haufe.de/immobilien**



Dr. Dominikus Kirchoff



Markus Riedel

MARKUS RIEDEL (Riedel Immobilien) und **DOMINIKUS KIRCHHOFF** (Immowelt)

Marketing & Co. – woin sollte der Makler investieren?

In unserem Podcast von Ende Oktober ging es darum, was Makler tun müssen, um auch nach dem Provisionssplit weiter erfolgreich zu sein. Nach dem Provisionssplit bleiben dem potenziellen Verkäufer nur zwei Möglichkeiten: Entweder mache ich es selber oder ich investiere in einen guten Makler. Der für Verkäufer kostenlose Makler ist Geschichte. Jetzt ist es wichtig, aus der Masse herauszustechen.

Es geht in diesem Zusammenhang um Marketingmaßnahmen und vor allem um die Bedeutung des Brandings. Es geht aber auch um die Gestaltung der Website, um Authentizität und um Vertrauen. Dabei ist dies natürlich eine heikle Sache, denn jeder Makler will als vertrauenswürdig gelten – doch viele machen dabei Fehler. Dr. Dominikus Kirchoff, der Chief Sales Officer von Immowelt, und der Geschäftsführende Gesellschafter von Riedel Immobilien in einem Gespräch mit Dirk Labusch über das, was Makler können, das, was sie nicht tun sollten, und über Dinge, die Makler sich ruhig mehr trauen könnten.

ANDREAS IBEL (BFW, BID)

Die Zukunft des Wohnens ist bezahlbar und grün

Die Corona-Pandemie hinterlässt ihre Spuren nicht zuletzt in unseren Innenstädten. Lassen sich leerstehende Büroflächen und Kaufhäuser einfach in Wohnungen umbauen und umnutzen? Welche Voraussetzungen dafür sind nötig, sowohl auf planerischer als auch auf gesetzlicher Ebene? Wie kann erreicht werden, dass Wohnen in Innenstadtlage trotzdem bezahlbar ist? Andreas Ibel, Präsident des BFW und derzeitiger Vorsitzender der BID, Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland, geht auf die wichtigsten Handlungsfelder der Immobilien- und der Wohnungswirtschaft ein und verrät, wie er die Forderungen der Verbände trotz Kontaktbeschränkungen in Berlin platziert.



PEPIJN MORSHUIS (TREI Real Estate)

Weite Wege zur Rendite mit Mietwohnungen

Es ist kein Selbstläufer, mit Mietwohnungsobjekten in Deutschland als Investor Rendite zu erwirtschaften. Denn es gibt u. a. sehr hohe Restriktionen vonseiten der Kommunen. Im Spannungsfeld zwischen auskömmlichen Renditen und einer gesellschaftlichen Verantwortung für bezahlbaren Wohnraum gehen Investoren zum Teil neue Wege, weite Wege bisweilen: Sie investieren im Ausland. Dort finden sie zwar oft ein höheres Risiko, aber auch mehr Rendite. Pepin Morshuis, CEO der TREI Real Estate GmbH, äußert sich in unserem Podcast zu diesem Spannungsbereich. Die TREI engagiert sich zum Beispiel beim Überbau von Supermärkten, eine große Herausforderung. Mangel an Bauland und das deutsche Baurecht machen Kreativität zu einem wichtigen Schlüssel. „Mit vier Prozent Bruttorendite bei Wohnimmobilien kommt man als Investor in Deutschland nicht weit.“ Nein, man muss Investoren nicht bemitleiden. Aber nach diesem Interview beginnt man sich einige Fragen zu stellen.



Schon angefangen?

Eine herrschaftliche Villa, kilometerlange Strände und die Ostsee direkt vor der Haustür: Es sieht malerisch aus, was die Homepage von Hausverwalter Jürgen Plaschke von der Umgebung zeigt, in der er arbeitet. Seit 27 Jahren führt Plaschke sein Unternehmen mit 2.500 verwalteten Einheiten, acht Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von 700.000 Euro. Neben dem Sitz im Ostseebad Kühlungsborn gibt es ein zweites Büro in Sottrum, zwischen Hamburg und Bremen gelegen. Keine schlechten Orte zum Arbeiten – und trotzdem: Einen Nachfolger für seine Hausverwaltung zu finden, das sei fast unmöglich, erzählt Jürgen Plaschke. „Ich hat-

te mir das deutlich einfacher vorgestellt.“ Seit gut drei Jahren halte er die Augen auf, „aber es gestaltet sich extrem schwierig“. Mehrfach habe er mit örtlichen Konkurrenten verhandelt, ob diese seine Firma aufkaufen wollen – Fehlanzeige. Seine drei Kinder hätten auch kein Interesse an der Übernahme der Hausverwaltung. Und die Mitarbeiter? Ebenfalls nur Kopfschütteln.

Mittlerweile, so berichtet Jürgen Plaschke, habe er sich von vielen Vorstellungen, die er zu Beginn des Prozesses gehabt habe, verabschiedet: „Mir würde es inzwischen reichen, wenn ich einfach jemanden finde, der das gut macht. Mehr will ich gar nicht mehr.“ Hoffnung gibt

es mittlerweile. Jürgen Plaschke hat vor einigen Monaten einen 28-Jährigen eingestellt; dieser könnte das Zeug zum Unternehmensnachfolger mitbringen, glaubt Plaschke. Peu à peu bekomme der junge Mann von ihm nun mehr Verantwortung in einzelnen Arbeitsbereichen, um ihn langsam an die Geschäftsleitung heranzuführen.

Am anderen Ende der Republik, in Freiburg, hat Hugo Sprenker ähnlich ernüchternde Erfahrungen gemacht. Bereits vor rund zehn Jahren, so berichtet der inzwischen knapp 70-Jährige, sei er mit Versuchen gestartet, sein Immobilienunternehmen – Vermarktung, Wert- »

Foto: gettyimages/grivina

Dann sollten Senior-Unternehmer anfangen:



9 Jahre vorher



7 Jahre vorher



10 Jahre vor der angestrebten Betriebsübergabe:

Erstes Brainstorming, wie ein Übergang vonstattengehen könnte. Würden die Kinder den Betrieb übernehmen wollen? Oder langjährige Mitarbeiter? Muss die Übernahme zu einem fixen Datum erfolgen oder ist man flexibel?

Was passiert mit der Firma, wenn ich in Rente gehe? Eine Frage, die viele mittelständische Immobilienunternehmer zwar umtreibt – aber nicht genug, um rechtzeitig zur Tat zu schreiten. Oft wird es dann zeitlich eng. Denn Nachfolger wachsen nicht an jeder Straßenecke.



43%

aller Alt-Inhaber starten die Suche nach einem Nachfolger zu spät und bekommen Probleme, hat der DIHK ermittelt.

Nach Unterzeichnung des Kaufvertrags:

Möglichst zügig die Mitarbeiter über den Verkauf informieren, um Gerüchte zu vermeiden. Der neue Inhaber muss allen vorgestellt werden. Er sollte zudem zeitnah Einzelgespräche mit den Angestellten führen, um ihnen persönliche Perspektiven aufzuzeigen und die Angst vor der Übernahme zu nehmen.

1-2 Jahre vorher:

Mit der Kandidatenwerbung beginnen, falls sich kein innerbetrieblicher oder familiärer Nachfolger anbietet. Hilfreich: Anzeigen, Onlineplattformen, direkte Ansprache zum Beispiel von Mitbewerbern oder aus dem persönlichen Netzwerk.

Betriebsübergabe

5-6 Jahre vorher:

Beratung suchen, zum Beispiel für einen optimalen steuerlichen Übergang – hier lässt sich viel Geld sparen, wenn man es richtig angeht. Investitionen in den Betrieb, um ihn zukunftsfähig zu machen. Das erhöht die Verkaufschancen.

9 Monate vorher:

Ist ein geeigneter Nachfolger gefunden, sollte die Übernahme gut vorbereitet werden. Abschließend geht es zum Notar, um den Übergabevertrag zu unterzeichnen.

5 Jahre vorher

4 Jahre vorher

3 Jahre vorher

2 Jahre vorher

1 Jahr vorher

ermittlung, Beratung, Auktionen – in neue Hände zu übergeben. In einigen Bereichen sei dies gut gelungen. So habe zum Beispiel ein früherer Prokurist eine Teilfirma des Unternehmens, das zwischenzeitlich aus vier Firmen bestand, übernommen. Auch eine Zweigstelle in Leipzig sei in neue Hände übergegangen.

Aus dem Stegreif wird niemand sein Unternehmen los

Nur mit dem Stammsitz in Freiburg, wo Sprenker seit 1985 tätig ist, gab es Schwierigkeiten. Mehrere Versuche seien gescheitert, berichtet Sprenker. Inzwischen glaubt er zu wissen, woran das lag. Er habe bei seinem potenziellen Nachfolger vor allem auf dessen Qualifikation geschaut. Doch mehr und mehr habe er gemerkt, dass es vor allem auf das Menschliche ankomme. So sei er 2017 über Empfehlungen eines Freundes auf Raoul Röder gestoßen

– und da habe diese Ebene von Anfang an gepasst, erzählt Sprenker. Röders Art habe ihm gefallen, die Chemie habe sofort gestimmt. Inzwischen ist Röder Teil der Geschäftsführung, hat bestimmte Abteilungen unter sich und das Unternehmen trägt schon beider Namen.

Eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) zeigt, dass 43 Prozent aller Alt-Inhaber sich nicht rechtzeitig darum kümmern, den Nachfolgeprozess in Gang zu bringen – und dann überrascht sind, dass die Übergabe nicht nahtlos funktioniert. Das beobachtet auch Andreas Schmech von PIWI Privates Institut für Immobilienwirtschaft aus Karlsruhe, das Beratungen zur Unternehmensnachfolge im Immobilienbereich anbietet, insbesondere für Hausverwaltungen. Zu ihm kämen oftmals Firmeninhaber mit dem Wunsch: „Ich will nächstes Jahr verkaufen“, berichtet Schmech. Doch das sei viel zu spät: Die Vorbereitungen müssten eigentlich schon Jahre vorher beginnen (siehe Zeitstrahl Seite 20).

Wer den Prozess sauber strukturiere und einen ordentlichen Fahrplan erstelle, spare nicht nur viele Nerven, sondern auch Zeit und Geld. Eine Erstberatung kostet bei PIWI rund 2.000 Euro – eine überschaubare Investition, meint Schmech. Schließlich würden die meisten mittelständischen Immobilienunternehmen für mehrere hunderttausend Euro verkauft, vereinzelt seien auch Millionenbeträge dabei. Zudem gebe es für Beratungen unter bestimmten Bedingungen Zuschüsse.

Dass die meisten Unternehmer Gedanken über die Firmennachfolge so lange wie möglich vor sich herschieben, weiß auch Wirtschaftscoach Jochen Waibel aus Hamburg aus seiner Tätigkeit. Das sei „menschlich verständlich, aber klug ist das nicht“, sagt er. Im Grunde sei es ähnlich wie bei einem Testament: Auch kein einfaches Thema – aber es sei ebenfalls besser, damit nicht bis ins hohe Alter zu warten.

Manchmal ist es einfacher, wenn ein Familienfremder übernimmt

Bei der Frage nach der Zukunft des Unternehmens spielten neben betrieblichen Aspekten auch viele psychologische Themen eine Rolle, erklärt Waibel. Für Vollblut-Unternehmer sei der Rückzug emotional gesehen oft nicht einfach. Das bestätigt die DIHK-Umfrage. Demnach haben 38 Prozent der Unternehmer Schwierigkeiten damit, loszulassen.

„Es ist keine leichte Entscheidung, die man als Senior zu treffen hat“, berichtet auch Joachim Sacher von der Gerburg Grundstücks- und Hausverwaltungs GmbH aus Dresden, der zum 1. Juni sein Unternehmen – nach einer längeren Übergangsphase – endgültig an seinen Sohn übergeben hat. „Man hat sich über viele Jahre – in meinem Fall Jahrzehnte – etwas aufgebaut, es mit der eigenen Handschrift geprägt, eine Firma geleitet, an der man persönlich hängt“, sagt Sacher.

HÄUFIGE FEHLER

So wird das nichts mit der Übergabe

- 1. Viel zu spät mit dem ganzen Prozess beginnen** Zehn Jahre im Voraus sollte man einplanen (siehe Zeitstrahl).
- 2. Schlecht vorbereiteter Verkauf** Die Folge: unnötige Fehler. Das kostet neben Zeit auch Geld.
- 3. Auf Investitionen verzichten** Das Motto „Darum soll sich mein Nachfolger kümmern“ verringert die Verkaufschancen und den Erlös.
- 4. Nicht mehr ins Personal investieren** Kein Nachfolger möchte ein Unternehmen mit einem überalterten und/oder schlecht qualifizierten Personalbestand kaufen.

- 5. Falsche Wertvorstellungen mitbringen** Eine professionelle Beratung hilft, den Verkaufspreis realistisch einzuschätzen. Unterstützung bietet ein Profi bei steuerlichen Aspekten wie bei möglichen zwischenmenschlichen Konflikten im Zuge der Übergabe.
- 6. Allein auf betriebswirtschaftliche Aspekte fokussieren** Vernachlässigt oder oft ganz vergessen werden die Auswirkungen auf die Mitarbeiter. Es ist wichtig, sie in dem Prozess mitzunehmen und ihre Befindlichkeiten ernst zu nehmen.



Staffelstab erfolgreich übergeben: Thomas Sacher (r.) leitet nun die Gerburg Grundstücks- und Hausverwaltung. „Trotzdem keine leichte Entscheidung, die man als Senior zu treffen hat. Schließlich geht es um etwas, an dem seit Jahren das Herz hängt“, stellt Vater Joachim Sacher fest.

Er hat sich Stück für Stück aus dem Tagesgeschäft zurückgezogen und dem Junior mehr und mehr Verantwortung übertragen. Das habe gut geklappt, berichtet er. Nicht selten jedoch, sagt Wirtschaftscoach Jochen Waibel, werde es schwierig, wenn der Staffelstab innerhalb der Familie weitergegeben wird – oder weitergegeben werden soll, obwohl der Nachwuchs vielleicht ganz andere Interessen hat. Keinesfalls, so Waibel, solle man die eigenen Kinder zu einem „Ihr müsst mal die Firma übernehmen“ drängen – das gehe nur nach hinten los. Das klingt nach einer Binsenweisheit, wird aber dennoch allzu gern und allzu oft falsch gemacht. Wenn die Kinder das Unternehmen weiterführen, müssen sie mit Herzblut bei der Sache sein.

Aber selbst dann kann sich der Übergang schwierig gestalten. Bei Familienunternehmen entwickeln sich nicht selten schwierige Dynamiken, die bei der Übergabe an die nächste Generation aufbrechen. Ungeklärte Konflikte, nicht ausgesprochene Wünsche – all dies erschwere den Prozess, so Waibel. Deshalb komme es gerade bei der Firmenübernahme durch ein Familienmitglied auf eine gute und ehrliche Kommunikation an. Und manchmal sei es sogar einfacher, wenn ein langjähriger Mitarbeiter das Unternehmen weiterführe, hat Waibel beobachtet – so jemand sei emotional nicht involviert.

Dass einer der Angestellten die Firma übernimmt, das war auch bei der Dr. Offizier Immobilien GmbH in Berlin lange Jahre geplant. Doch dann kündigte der designierte Nachfolger plötzlich – und keine

Alternative war in Sicht. „Zu diesem Zeitpunkt war ich gerade mit der Promotion fertig“, erzählt Maximilian Offizier, Sohn des langjährigen Firmenchefs Norbert Offizier. Als Wirtschaftsingenieur war Maximilian Offizier beruflich eigentlich auf einem ganz anderen Weg unterwegs.

Über dem Nachfolger darf man die Mitarbeiter nicht vergessen

Das Unternehmen seines Vaters übernehmen – das sei für ihn lange Zeit nicht in Frage gekommen, berichtet der 34-Jährige. Doch dann sei er doch in die Firma und später in die Geschäftsführung eingestiegen, sein heute 73-jähriger Vater habe ihm mehr und mehr Verantwortung übertragen. Bereut habe er den Schritt nicht, berichtet Maximilian Offizier. Und auch alle Mitarbeiter seien froh, dass die Nachfolge nun geregelt sei.

Tatsächlich wird genau dieser Aspekt häufig vergessen: Neben allen betriebswirtschaftlichen Themen hingen an einer Unternehmensübergabe auch menschliche Themen, sagt Jochen Waibel. Bei den Angestellten gebe es Ängste und Befürchtungen. Deshalb sei es wichtig, offen und transparent mit den Mitarbeitern umzugehen – allerdings nicht zu früh, rät Waibel, sondern erst, wenn der Verkauf tatsächlich unter Dach und Fach ist. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Stimmen



„Mir würde es inzwischen reichen, wenn ich einfach jemanden finde, der das gut macht. Mehr will ich gar nicht mehr.“

Jürgen Plaschke, Plaschke Immobilienverwaltung, Kühlungsborn



„Ich habe mich lange allein auf die Qualifikation eines potenziellen Nachfolgers konzentriert. Dabei zählt die Chemie viel mehr.“

Hugo Sprenker, Sprenker & Röder Immobilien, Freiburg

Online gut versichert?

Die klassischen Versicherungsunternehmen bekommen Konkurrenz – und die Versicherten haben die Wahl: Immer mehr InsurTechs, Start-ups in der Versicherungswirtschaft, entwickeln Versicherungsangebote für Gewerbetreibende. Und auch etablierte Versicherer entdecken das Internet und bieten neben ihren herkömmlichen Policen, die über Vermittler oder Makler abgeschlossen werden, digitale Vertragsabschlüsse an. „Wir haben bereits vor einiger Zeit aufgehört, InsurTechs und klassische Versicherer als zwei unterschiedliche Pole im Markt zu betrachten. Zum einen beteiligen sich immer mehr Versicherer über Finanzierungen an InsurTechs, zum anderen ist die Zusammenarbeit in weiten Teilen mittlerweile sehr eng verzahnt“, erklärt Sven Schönfeld, Chief Sales Officer bei Thinksurance.

Online geht schneller, ist oft billiger und 24/7 erreichbar

Das Frankfurter Unternehmen hat unter anderem die Vergleichsplattform Gewerbeversicherung24 ins Leben gerufen, auf der Unternehmer und Freiberufler die passende Versicherung suchen können. Über solche Vermittler-Plattformen klicken sich Interessierte durch das Versicherungsangebot, ermitteln ihren Risikobedarf und schließen per Knopfdruck den Vertrag mit einem der teilnehmenden Versicherungsunternehmen ab.

So zumindest der Idealfall. In der Praxis aber sind Gewerbeversicherungen oft eine komplexere Angelegenheit als etwa eine einfach zu überblickende Kfz-Versicherung für Privatleute. „Die Risiken können je nach Branche und Größe des Unternehmens sehr unterschiedlich sein“, sagt Elisabeth Stiller, Leiterin Vertrieb beim Gesamtverband der Deutschen

Versicherungswirtschaft (GDV). „Es kann sehr kompliziert werden, die Komponenten für ein Versicherungsangebot richtig auszuwählen.“

Dass Unternehmen ihre Versicherungen auf breiter Front übers Internet beziehen, sieht sie daher vorerst nicht. „Die Klientel für digitale Gewerbepolicen ist wohl eher die Zielgruppe, die ohnehin digitalaffin ist und sich selbst mit dem komplexen Thema Versicherungen beschäftigen will. Aber das frisst natürlich Zeit, die viele lieber in das Kerngeschäft ihres Unternehmens legen.“

Daher setzen die meisten Anbieter bislang auch noch auf hybride Modelle. So zum Beispiel die mailo Versicherung, die 2017 gegründet wurde und sich auf kleine und mittelständische Gewerbetreibende mit bis zu zehn Mitarbeitern und zwei Millionen Euro Umsatz konzentriert. Für aktuell elf Berufsgruppen und Betriebsarten hat man spezielle Versicherungspakete entwickelt, darunter auch eine Berufshaftpflicht für Immobilienmakler und -verwalter, die typische Risiken des Berufs mit aufgreift.

„Kunden können bei uns direkt online oder über einen Versicherungsmakler ein Produkt kaufen“, erklärt Vorstand Armin Molla. „Dabei steigt der Anteil des Direktverkaufs, weil es immer mehr Produktvergleiche im Internet gibt. Es wird aber auch in Zukunft immer Unternehmen geben, die die persönliche Beratung suchen.“

Laut der EY Innovalue Gewerbestudie 2019, die rund 500 Gewerbetreibende diverser Branchen und Größen zum Thema Versicherungen befragt hat, haben vergangenes Jahr zehn Prozent der Befragten digitale Kanäle für die Information über Versicherungsangebote verwendet und den Vertrag direkt digital abgeschlossen. Knapp ein Drittel informierte sich online, entschied sich dann aber doch für einen analogen Abschluss. Im Vergleich zu 2017 hat sich der Anteil der Digitalabschlüsse

allerdings schon verdoppelt. Das liegt sicherlich auch daran, dass die Internetseiten, auf denen die Gewerbetreibenden eine Versicherung abschließen können, immer einfacher zu bedienen sind. Auch Schäden können Kunden über manche Portale melden und den Stand der Dinge einsehen.

Je komplexer Risiken und Versicherungen, desto eher wird der Berater gebraucht – analog oder digital

„Durch die digitale Verfügbarkeit haben Kunden die Möglichkeit, 365 Tage im Jahr rund um die Uhr mit uns zu kommunizieren“, benennt Christian Buschkotte, Managing Director bei andsafe, einer digitalen Tochter der Provinzial Versicherungen, die ebenfalls Policen für Vertreter der Immobilienbranche führt, einen Vorteil von digitalen Versicherungsangeboten. Das könne der persönliche Ansprechpartner im klassischen Versiche-

10%

aller Gewerbetreibenden haben sich 2019 via Internet über Versicherungen informiert und auch online abgeschlossen – eine Verdoppelung seit 2017.

(EY-Innovalue-Studie)

Im Privatleben sind Versicherungen via Internet nichts Besonderes mehr. Im gewerblichen Bereich treten nun auch erste Anbieter mit Online-Policen etwa für Berufshaftpflicht auf den Plan. Lohnt für Makler, Verwalter & Co. schon ein Blick auf die Digitalangebote der Versicherer?

Konnten Unternehmen ihren Versicherungsschutz bislang nur auf dem klassischen „analogen“ Weg abschließen, sind inzwischen auch erste Online-Policen zu haben.



rungsvertrieb nicht leisten. Ein anderer sei das Preis-Leistungs-Verhältnis, das oft gegenüber herkömmlichen Policen, die von einem hohen analogen Arbeitsaufkommen bei den Versicherungsgesellschaften geprägt sind, deutliche Vorteile bietet, so Buschkotte.

Das Spektrum der gewerblichen Versicherungen, die online schon zu haben sind, ist noch überschaubar. Aber es wächst. So sind Betriebshaftpflicht- und Kfz-Versicherungen sowie Inhaltsversicherungen für das Betriebsinventar bereits von mehreren Anbietern verfügbar. Aber auch komplexere Produkte wie Vermögensschadenhaftpflichtversicherungen, Cyberversicherungen oder Gebäudeversicherungen wollen immer mehr Versicherer digital zur Verfügung stellen – was je nach Gewerbe auch für die Immobilienberufe relevante Versicherungsarten sind.

„Viele unserer Kunden sind Gründer und junge Unternehmen, die erst anfangen und dann feststellen, dass sie um das Thema Versicherung nicht herumkommen“, sagt Armin Molla von mailo. Makler, Verwalter und andere Immobiliendienstleister sieht er als ein interessiertes Klientel, weil auch ihre Branche immer digitaler wird und das Internet keine Hürde für sie darstellt.

„Viele suchen eine schnelle Lösung für ihr Versicherungsproblem und greifen daher zum Direktangebot, statt erst einen Beratungstermin vereinbaren zu müssen“, ergänzt Christian Buschkotte von andsafe. Das gelte vor allem für Pflichtversicherungen für einzelne Berufsgruppen, etwa die Berufshaftpflichtversicherung für Wohnimmobilienverwalter. Durch die digitalisierten Prozesse erhalten Antragsteller oft innerhalb weniger Sekunden ein

Angebot – was bei einem herkömmlichen Versicherer oft Tage bis Wochen dauern kann. „Ganz ohne einen Ansprechpartner wird es natürlich auch in Zukunft nicht gehen“, betont Armin Molla. „Der Kunde will weiterhin Sicherheit und einen persönlichen Kontakt, vor allem auch im Schadensfall.“

Ob Makler, Verwalter & Co. tatsächlich künftig häufiger den digitalen Abschluss wählen, wenn es um Gewerbeversicherungen geht, oder ob sie weiterhin auf die traditionelle analoge Beratung setzen, entscheidet sich wohl vor allem über die Breite des Angebots an digitalen Tarifen. Noch ist der Markt überschaubar – aber so hat es bei den Versicherungen für den privaten Bereich ja vor ein paar Jahren auch begonnen. «

Sabine Olschner, Frechen



Geplante Novellierung des Wertermittlungsrechts greift zu kurz

RICS Das Wertermittlungsrecht soll neu gefasst werden. Grundsätzlich gut. Doch das, was da geplant ist, hat deutliche Schwächen. An welchen entscheidenden Stellen es noch hapert.

rics.org/de

Die RICS hat in einem Schreiben an das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat ihre Einschätzung zur geplanten Novellierung des Wertermittlungsrechts abgegeben. Darin begrüßt sie das grundsätzliche Ziel der Novellierung, die aktuell gültige ImmoWertV mit den Einzelverordnungen und dem „löchrigen Rest“ der WertR 06 zu reformieren und die Transparenz auf dem deutschen Immobilienmarkt zu erhöhen. Dennoch greift die geplante Reform zu kurz.

STEUERGESICHTSPUNKTE ALLEINE REICHEN NICHT So wird bedauerlicherweise mit der Novellierung lediglich versucht, die Bewertungspraxis in Bezug auf steuerliche Aspekte zu vereinheitlichen – eine wirkliche Verbesserung ist damit nicht verbunden. Leider nutzt der vorliegende Entwurf die Möglichkeiten zu dringend erforderlichen Innovationen nicht und öffnet sich somit weiterhin nicht den Anforderungen, die Deutschland als mittlerweile einer der global bedeutenden Immobilienmärkte erfüllen muss. Im Ergebnis bildet der Entwurf nur einen Teilbereich des Immobilienmarktgeschehens ab und wird vielfach nicht zur Anwendung kommen.

KEINE HARMONISIERUNG MIT INTERNATIONALEN STANDARDS ANGEDACHT Generell wurde im vorliegenden Entwurf die Chance zur Anpassung an internationale Standards und Behebung von Praxisschwierigkeiten vergeben. Es ist zu befürchten, dass der Standort Deutschland zu sehr im Vergleich zu anderen etablierten Immobilienmärkten von gebräuchlichen Bewertungsstandards abweicht. In der Praxis bestehen bereits Schwierigkeiten in der Anwendung der bisherigen Regelungen, die mit der Novellierung behoben werden sollten.

WICHTIGE ASSETKLASSEN BLEIBEN WEITGEHEND AUSSEN VOR Auch werden bei dem derzeitigen Entwurf Gewerbeimmobilien nicht gleichermaßen wie Wohnimmobilien berücksichtigt. Insgesamt bleiben wesentliche Aspekte der Immobilienwirtschaft und der Wertermittlungspraxis unberücksichtigt. Dies resultiert daraus, dass die ImmoWertV in der novellierten Fassung weiterhin einen starken Fokus auf Wohnimmobilien aufweist. In der Praxis sind jedoch neben Wohnimmobilien auch zahlreiche heterogene Gewerbeimmobilien zu bewerten, bei denen die Datenlage auch nach eigenem Bekunden der Gutachterausschüsse sehr dürftig ist.

WEITERHIN LOKALE DATENSAMMELEI VORGESEHEN Zudem rät die RICS zum Aufbau einer zentralen und bundeseinheitlichen digitalen Kaufpreissammlung für mehr Markttransparenz, die durch eine übergreifende Geschäftsstelle geführt wird. Da die Daten derzeit auf der Ebene der lokalen Gutachterausschüsse gesammelt und für die Erstellung des deutschlandweiten Immobilienmarktberichts anonymisiert zusammengefasst werden, schlagen wir vor, stattdessen eine einheitliche zentrale Datenbank zu erstellen. «

Marcus Badmann FRICS, Vorstandsmitglied RICS Deutschland, Frankfurt/M.

„Mit dem aktuellen Referentenentwurf wird die gute Gelegenheit zur umfassenden Reform des Wertermittlungsrechts verschenkt“, meint Marcus Badmann.





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

Wohneigentumsförderung ist kein Strohfeuer

Wohneigentumsquote

Die Corona-Krise lässt auch den Immobilienmarkt nicht unberührt. Zur Stärkung der Wohneigentumsbildung dürfen jedoch keine neuen Hürden aufgebaut, sondern es müssen Hemmnisse weiter abgebaut werden.

www.deutscher-verband.org

Bislang weisen die Preise für Eigenheime, Eigentumswohnungen und Baugrund noch weiter nach oben. Immobilienexperten sehen auch längerfristig keinen Preiseinbruch für selbst genutztes Wohneigentum, selbst wenn es eine Delle geben könnte. Doch gerade die in vielen Städten stark gestiegenen Preise beinhalten ein Dilemma für die Wohneigentumsbildung. Trotz guter Wirtschaftsentwicklung und kontinuierlich wachsender Bauaktivität steht immer weniger erschwinglicher Wohnraum für den Neuerwerb zur Verfügung. Gepaart mit dem geringen durchschnittlichen Eigenkapital der Mieterhaushalte und hohen Erwerbsnebenkosten schaffen es immer weniger Haushalte ins Wohneigentum – und dies bei einmalig günstigen Finanzierungsbedingungen, die Wohneigentum im Vergleich zum Mieten vorteilhafter machen. Dies zeigt sich an der zuletzt leicht rückläufigen Wohneigentumsquote, vor allem bei jüngeren Haushalten. Dabei möchten laut Umfragen die Hälfte bis zu drei Viertel aller Mieterhaushalte gerne in den eigenen vier Wänden leben.

ARGUMENT ALTERSVORSORGE Doch nicht nur die Erfüllung eigener Wohnvorstellungen spricht für das Wohneigentum. Ein weiteres wichtiges Argument ist die Altersvorsorge. Denn im Alter hat Wohneigentum einen wesentlichen Vorteil: Wenn die Kredite abbezahlt sind, fallen nur noch der monatliche Unterhalt und Instandsetzungen an, was deutlich günstiger ist als die Miete. 3,9 Millionen Haushalte besitzen zudem vermietetes Wohneigentum und können damit unmittelbar ihre Alterseinkünfte aufbessern. Ein Vergleich mit den europäischen Nachbarn zeigt auch, dass das Wohneigentum eine zentrale Säule für eine gerechtere Vermögensbildung ist. Insgesamt ist das Durchschnittsvermögen der Deutschen recht niedrig und die Vermögen sind ungerecht verteilt. Laut einer IW-Studie gelingt es der ärmeren Hälfte in Deutschland, weit weniger Vermögen aufzubauen als in unseren europäischen Nachbarländern, obwohl die Durchschnittseinkommen hier höher liegen. Unsere geringe Wohneigentumsquote ist dabei der wichtigste Faktor für die großen Vermögensunterschiede. So haben von den 20 Prozent der einkommensschwächsten Haushalte in Deutschland nur 16 Prozent Wohneigentum, in Frankreich dagegen 30 Prozent und in Italien sogar 50 Prozent.

Zur Stärkung der Wohneigentumsbildung dürfen keine neuen Hürden aufgebaut, sondern es müssen Hemmnisse weiter abgebaut werden. Die große Koalition hat mit dem Baukindergeld und der Teilung der Maklergebühren auf die Eigenkapitalschwäche vieler Haushalte reagiert. Das Baukindergeld darf aber kein Strohfeuer bleiben, sondern muss über 2020 hinaus fortgesetzt werden. Im Corona-Konjunkturpaket spielte dies zuletzt keine Rolle. Mit etwas mehr Phantasie hätte man hier gut eine Verbindung zur Klimaschutzpolitik schaffen können, indem eine Kombi-Förderung für den Kauf und die gleichzeitige klimagerechte Sanierung alter Wohnimmobilien eingeführt wird. Und auch die Stellung der Wohneigentumsförderung in der privaten Altersvorsorge – Stichwort „Wohnriester“ und Entnahmehemmnisse – müsste verbessert werden. In der Rentenreformdebatte hört man davon aber nichts. Man muss eher froh sein, wenn die bisherigen Bedingungen für die Finanzierung von selbst genutztem Wohneigentum aus den privaten Altersvorsorgemodellen nicht stärker eingeschränkt werden. Mit Spannung werden deshalb die Vorschläge zur Reform der privaten Altersvorsorge aus dem Bundesfinanzministerium erwartet, die der Deutsche Verband zum ifs Wohnungspolitischen Forum am 17. November erörtern will. «



„Immer weniger Haushalte schaffen es ins Wohneigentum – und das bei einmalig günstigen Finanzierungsbedingungen“, bemängelt Oda Scheibelhuber.

Oda Scheibelhuber, Ministerialdirektorin a.D., Leiterin der AG Ifs Wohneigentum



Natürlich bauen

Im Berliner Stadtbezirk Marzahn liegt inmitten einer meist elfgeschossigen Plattenbausiedlung ein Garten. Ein kulturelles Ereignis, das uns einen Blick in Vergangenheit und Zukunft gewährt. Dieser Ort bietet ein tiefes spirituelles Erlebnis. Er zeugt von jahrhundertalten Natur- und Materialkenntnissen, von überwältigender Schönheit und vom harmonischen Miteinander menschlicher Gestaltungskraft und natürlicher Lebendigkeit. Nach den Plänen des Zen-Priesters Shunmyō Masuno wurde dort der Garten des zusammenfließenden Wassers errichtet. Mit einem bescheidenen Pavillon in seiner Mitte.

STÄDTE ALS RESSOURCE Außerhalb dieses Gartens erscheinen die heutigen Städte dagegen meist als ein zusammengewürfeltes Sammelsurium unterschiedlichster Materialien. Sie bestehen im Wesentlichen aus anorganischer und energieaufwändig erzeugter Materie. Aus Beton, Stahl, Steinen, Glas, Aluminium, Asphalt und Kunststoffen aller Art.

Rund 40 Prozent aller Rohstoffe werden im Baubereich verbraucht. Bei Abriss landen sie am Ende ihres kurzen Lebens auf der Deponie. Dabei könnten viele Materialien da bleiben, wo sie sind. Städte sind eigentlich gigantische Rohstofflager. Leider sind die meisten Werkstoffe aber so miteinander verklebt, dass man sie kaum wieder auseinander bekommt. Rückbaukonzepte werden heute nicht bei der Planung eines Gebäudes mitgedacht. Dazu müssten die Baustoffe möglichst

sortenrein und mit geringsten Verlusten wieder getrennt werden können. Eine Kreislaufwirtschaft im Einklang mit der Natur, wie im japanischen Garten in Marzahn, ist aber heute im städtischen Maßstab noch in weiter Ferne. Dabei könnte es anders sein. Hersteller von Baumaterialien könnten, ähnlich wie bei Plastikverpackungen, zur Rücknahme ihrer Produkte verpflichtet werden. Dann kämen ziemlich schnell sortenreinere, unverklebte Baumaterialien auf den Markt, die wieder verbaut werden. Leider können Hersteller heute noch die Verantwortung für ihre tatsächlich erzeugten Umweltkosten anderen aufbürden und müssen sich über den Verkauf hinaus keine Gedanken über ihre Produkte machen.

UMWELTFREUNDLICHE BAUSTOFFE Viele verwendete Baustoffe sind gesundheitsschädlich. Etwa indem giftige Gase in die Atemluft gelangen. Da Menschen in der Regel über 90 Prozent ihrer Lebenszeit in Gebäuden verbringen, sind sie belasteten Baustoffen ausgesetzt. Ein Skandal, dass viele Hersteller ohne die Veröffentlichung von Prüfergebnissen durchkommen und auf Messungen verzichten können. Das Umweltbundesamt gibt bisher zu Emissionswerten nur unverbindliche Empfehlungen. Hersteller und Bauunternehmen können deshalb die Gesundheitskosten externalisieren und dem Gemeinwesen und den Direktbetroffenen aufbürden. Das ist der Grund, weshalb umweltfreundlichere Baustoffe nicht stärker eingesetzt werden.

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

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

CO₂-NEUTRALE BAUSTOFFE Die Bauindustrie ist für 30 Prozent der weltweiten Treibhausgase verantwortlich. Sieben bis neun Prozent der weltweiten CO₂-Emissionen verursacht alleine schon die Zementindustrie. Das ist fast dreimal so viel, wie der weltweite Flugverkehr (zwei bis drei Prozent) emittiert. Für die Zementproduktion in den Rotationsöfen sind extrem hohe Temperaturen erforderlich, die in der Regel durch die Verbrennung von fossilen Energieträgern erzeugt werden. Ein Desaster. Heute ist ein Rohbau, der als Holzhybridbau realisiert wird, immer noch 20 Prozent teurer als einer, der aus Stahlbeton hergestellt wird. Das liegt auch daran, dass die Betonindustrie in der Regel abgeschriebene Werke besitzt, bei relevanten Gesetzgebungsverfahren hellwach ist und gute Lobbyarbeit betreibt.

In den Ausschüssen der Bauindustrie geht es bei den Festlegungen von Normen und Standards mitunter zu wie zwischen Admiral Nelson und der spanischen Armada in der Schlacht von Trafalgar.

Aber wie könnte man jenseits dieser Kräfte den CO₂-Ausstoß durch die Verwendung umweltfreundlicherer Baumaterialien und Bauweisen verringern?

KOHLENSTOFFKREISLAUF Jedes Jahr wird durch den Menschen viel mehr Kohlenstoff freigesetzt, als durch Kohlenstoffsenken (Meere, Seen, Wälder) gebunden wird. Dieses Ungleichgewicht ist so groß, dass die Reduzierung der Kohlenstoffquellen allein nicht ausreicht. Zusätzlich müssen die Kohlenstoffsenken ausgeweitet werden. Einer der Wege, das zu erreichen, ist die gesteigerte Verwendung von Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft.

HOLZ ALS CO₂-NEUTRALER BAUSTOFF Der vermehrte Einsatz von Holz und Holzwerkstoffen kann dazu beitragen, die Treibhausgasemissionen des Bausektors zu senken. Holz hat die einzigartige Fähigkeit, CO₂-Emissionen zu reduzieren und der Atmosphäre CO₂ zu entziehen. Nadelholz ist in Deutschland mehr als genug vorhanden. Durch Borkenkäfer und Klimawandel werden die Nadelholzwälder der Nachkriegszeit besonders stark geschädigt. Es ist sinnvoll, dieses Holz für den Bau zu verwenden. Anschließend sollte man die Flächen mit einem besser an das hiesige Klima angepassten Mischwald wieder aufforsten. Holz ist das Baumaterial der Zukunft. Was für eine überraschende Wendung angesichts der Diskussionen um Hightech und die Smart City! Auch

andere Baumaterialien haben ihre Berechtigung. Stahl kann große Zugkräfte aufnehmen, und Beton kann hohe Druckkräfte bewältigen. Untergeschosse werden auch auf absehbare Zeit in Stahlbeton, besser in Carbonbeton, ausgeführt. Immer geht es um die richtige Mischung.

HOLZHYBRIDBAUWEISE Wie der Hybridmotor in der Autoindustrie nicht die Lösung darstellt, werden Holzgebäude zumeist in Holzhybridbauweise erst mit einem Holzanteil von vielleicht 30 Prozent hergestellt.

Gerade erleben wir die Stunde null für den Holzhochhausbau in Europa. In Norwegen ist das höchste Holzhybridhochhaus der Welt mit 85 Metern bereits fertiggestellt. Auch in Wien,

Hamburg, München, Wolfsburg und Amsterdam laufen Genehmigungsverfahren. Für all diese Projekte gibt es noch kein standardisiertes Baurecht, sondern jeweils Prüfungen im Einzelfall. Voraussetzung hierfür ist ein gutes Zusammenspiel von Architekten, Ingenieuren, der Branddirektion, der Bauaufsicht und den ausführenden Firmen. Gemeinsam geht es darum, Neuland zu betreten und die Voraussetzungen für die Realisierung dieser nachhaltigen Bauweise zu schaffen. Das erleben wir zurzeit auch bei unserem Holzhybridhochhaus im Europaquartier in Frankfurt. Bei aller angemessenen Sorgfalt ist die Begeisterung auf allen Seiten groß. Wenn die ersten zehn bis 15 Projekte gebaut sind, erwarte ich eine Systematisierung und

damit deutliche Beschleunigung der Genehmigungsverfahren. In dem japanischen Garten in Berlin Marzahn ist die Harmonie zwischen menschlichem Willen und natürlichem Wirken erlebbar. Der kleine, zum Garten hin offene Pavillon ist aus Bambus, Lehm, Reet und Natursteinen hergestellt. Alles kann leicht wieder auseinandergenommen und anders zusammengebaut werden. Bambus und Reet haben während ihres Wachstums CO₂ aus der Luft gebunden und daraus Holz aufgebaut. Alle Materialien sind langlebig und erwiesenermaßen gesundheitsverträglich. Die Bambuswälder und Reetfelder, denen die Baumaterialien entnommen sind, werden nachhaltig bewirtschaftet und wieder aufgeforstet. Das ist Kreislaufwirtschaft. Es ist die Aufgabe der Bauindustrie, dieses Prinzip auch auf größere Maßstäbe zu übertragen. Und sich für ihre externen Effekte zulasten von Umwelt und Gesellschaft ganzheitlich verantwortlich zu zeigen. «

Der vermehrte Einsatz von Holz kann Treibhausgasemissionen des Bausektors senken. Gerade erleben wir die Stunde null für den Holzhochhausbau in Europa. Das ist eine gute Nachricht.

Verwaltung & Vermarktung

Wohnungsmängel: So schnell kommt der Handwerker

Der Winter kommt – das Fenster ist undicht, die Heizung bleibt kalt? Vermieter sind verpflichtet, dem Mieter die Wohnung in einem ordnungsgemäßen Zustand zu überlassen und während der Mietzeit so zu erhalten. Der Haken: Bis Handwerker Zeit haben, kann es in den Großstädten Wochen dauern, wie eine Studie des Wohnungsvermittlers „Home“ zeigt (siehe Grafik). Während Elektriker noch vergleichsweise schnell anrücken, sind Klempner und Tischler kaum kurzfristig zu bekommen, geschweige denn Maler. Und wer einen Handwerker noch in derselben Woche braucht, wohnt hoffentlich in München oder Frankfurt/M. Dort waren noch am häufigsten Kurzfristtermine zu bekommen. Mit schneller Hilfe in Berlin und vor allem Hamburg und Köln ist dagegen kaum zu rechnen.

Wann hätten Sie mal Zeit?

Terminanfrage zur Behebung typischer Mietmängel bei 200 Handwerkern in fünf Großstädten: Berlin, München, Hamburg, Köln, Frankfurt/M.
(Alle Angaben in Prozent)



Termin

ELEKTRIKER

TISCHLER

SANITÄR-
INSTALLATEUR

MALER

Termin	ELEKTRIKER	TISCHLER	SANITÄR- INSTALLATEUR	MALER
In der gleichen Woche	24	8	6	2
Nächste Woche	34	16	20	0
In zwei Wochen	14	28	28	8
In drei Wochen	10	24	30	18
Frühestens in vier Wochen	18	24	16	72

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Home, 10/2020



SERVICE-ROBOTER

Digitaler Besucherassistent in Betrieb

Seit September begrüßt der digitale Besucherassistent Hugo gemeinsam mit seinen menschlichen Kolleginnen und Kollegen Gäste am Empfang der Wisag-Zentrale in Frankfurt. Im nächsten Schritt sollen die humanoiden Roboter auch bei Kunden eingesetzt werden und dort die Empfangsteams unterstützen. Die Wisag Sicherheit & Service Holding GmbH & Co. KG hat Hugo gemeinsam mit dem Service-Robotics-Hersteller pi4_robotics entwickelt; die Besuchermanagement-Software stammt von EnterSmart. Hugo kann angekündigte Besucher eigenständig anmelden und führt in etwa zwei Minuten den kompletten Check-in-Prozess selbstständig und vollautomatisch durch. Er begrüßt Gäste mit Sprachausgabe, scannt Ausweise, gleicht Gesichter ab, gibt Besucherkarten aus und erklärt bei Bedarf den Weg durchs Haus. Der digitale Besucherassistent informiert sich dafür selbst über Termine und dokumentiert Besuche automatisch in einer zentralen Datenbank.

ONLINE-BIBLIOTHEK STARTET

Mit Blick auf die Reform des Wohnungseigentumsgesetzes und die damit verbundene Aufwertung der Tätigkeit des WEG-Verwalters durch den nun endlich eingeführten Sachkundenachweis in Form einer Zertifizierung eröffnet der VDIV Deutschland mit seinen Landesverbänden eine Online-Bibliothek – die VDIV-WBThek. Sie bietet Lerneinheiten verschiedener Länge, die rund um die Uhr, ortsungebunden und den individuellen inhaltlichen Interessen entsprechend zur beruflichen Weiterbildung genutzt werden können. Die Weiterbildungszeiten werden dabei minutengenau dokumentiert. Zugang per: www.vdiv.de

FIABCI PRIX D'EXCELLENCE GERMANY**Die Shortlist für 2020 steht**

Das Berliner Projekt „Bouchégärten“ ist im Finale des Fiabci Prix d'Excellence Germany 2020.

Die Shortlist für den Fiabci Prix d'Excellence Germany 2020 steht. Um jeweils einen Preis in den beiden Kategorien „Wohnen“ und „Gewerbe“ gehen

sechs Finalisten – drei davon aus Berlin – ins Rennen. Die anderen Projekte liegen in Aachen, Aalen und Bochum.

Der Fiabci Prix d'Excellence Germany für herausragende Projektentwicklungen wird jährlich von Fiabci Deutschland und dem BFW Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen ausgelobt. Von den rund 40 Bewerbern haben sich sechs Finalisten durchgesetzt, aus denen eine 13-köpfige Jury nun jeweils einen Gewinner in den Kategorien „Gewerbe“ und „Wohnen“ wählt.

Die Sieger werden Ende November per Video veröffentlicht. Eine persönliche Preisverleihung ist wegen der Covid-19-Situation nicht möglich. Die Gewinner können sich für den internationalen Fiabci World Prix d'Excellence 2021 bewerben.

Fiabci-Deutschland-Finalisten 2020***Kategorie „Wohnen“ :**

- › Bouchégärten, Berlin (Entwickler: Archigon)
- › Geisberg, Berlin (Entwickler: Copro)
- › Wohnquartier Guter Freund, Aachen (Entwickler: Landmarken AG)

Kategorie „Gewerbe“

- › I Live Tower, Aalen (Entwickler: I Live Holding)
- › O-Werk Bochum, Bochum (Entwickler: Landmarken AG)
- › Silent Green Kulturquartier, Berlin (Entwickler: Jörg Heitmann und Bettina Ellerkamp)

*alphabetische Reihenfolge

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.42**

42 Maklerprovision: Ist ein Darlehen des Maklers auf dem vermittelten Grundstück allein schon provisionsschädlich?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.43

43 Urteil des Monats: Abstimmung über bauliche Veränderung – Aufgaben des Verwalters **Auslegung einer Teilungserklärung:** Balkon als Sondereigentum

44 Mehrhausanlage: Umlageschlüssel unklar oder klar? **Abrechnung:** Darstellung der Heizkosten **Keller:** Was ist geschuldet?

45 Eigentümerversammlung: Einholung von Angeboten

Verwalterbestellung: Ordnungsmäßigkeit **Verwalterabberufung:** Herausgabe der Verwalterunterlagen (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.46**

46 Urteil des Monats: Eigenbedarfskündigung bei geschiedenen Vermietern **Gewerberaummietvertrag:** Kein Recht des Mieters zur fristlosen Kündigung wegen Erkrankung

47 Verkehrssicherungspflicht: Auch Mieter hat Eigenverantwortung **Baulärm:** Mietminderung nur bei Regressansprüchen des Vermieters **Untervermietung:** Daten des Untermieters

ANZEIGE



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

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 Wärmehäufiger, 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

Elektroladesäulen – die technische Seite der Medaille

Viele Bestandhalter von Immobilien werden künftig zumindest Teile ihrer Parkplätze mit Ladesäulen belegen. Wer neue Immobilien baut, wird dies oft genug sowieso tun müssen. Dazu macht das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) verschiedene Ausführungen, über die wir schon zuvor berichtet haben. Immer wieder stellen sich nun viele technische Fragen, was die Ausgestaltung der Ladeinfrastruktur betrifft.

Es gibt diverse Infrastruktursysteme. Expertin Tina Zierul vom Unternehmen Chargepoint macht in unserem Podcast, den wir vor einigen Monaten zusammen aufgenommen, deutlich, auf welche technischen Details hier zu achten ist.

Intelligente Lösungen ermöglichen zeitversetztes Laden oder das Laden durch verschiedene Personen

Zunächst einmal: Es gibt intelligente und nicht so intelligente Formen des Ladens. Bei den nicht ganz so intelligenten Lösungen programmiert man die Ladestation nur einmal, sodass diese zu bestimmten Zeiten nicht die volle Leistung zieht, sondern nur zu den Schwachlastzeiten. Dies bedeutet jedoch, dass eine

solche Ladestation keine Signale des Netzbetreibers oder eines Gebäudemanagement-Systems empfangen kann. Diese Form der Ladesäuleninfrastruktur gibt es leider noch viel zu oft, denn auch derartige Systeme werden von vielen Programmen noch gefördert. Kunden müssen hier aufpassen, nicht falsch beraten zu werden. Insbesondere wenn größere Gebäudeteile ausgestattet werden sollen, stoßen solche Lösungen schnell an Grenzen, da

sie nicht wirklich in ausreichendem Maße angesteuert werden können.

Intelligente Lösungen demgegenüber sind solche, in denen auch zeitversetzt geladen werden kann oder auch nachts, wenn keine Lastspitze im Stromnetz herrscht. Das andere Zauberwort für Mehrfamilienhäuser ist das „geteilte Laden“, das so genannte Sharing. Das bedeutet, dass etwa Wohnungsgesellschaften ihren Mietern mit nicht fest zugeordneten Parkplätzen



Egal ob Ladesäule (rechts) oder Wandladestation (ganz rechts) – ab dem 1. Dezember 2020 haben Wohnungseigentümer grundsätzlich einen Anspruch auf Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug auf Gemeinschaftsflächen.

In wenigen Monaten wird das Gebäude-Elektromobilitätsinfrastruktur-Gesetz (GEIG) in Kraft treten. Das führt zu vielen Fragen: Welche Ladestation ist sinnvoll? Was kostet das? Wie wähle ich den richtigen Anbieter? Ein Bericht nach einem Podcast mit der Expertin Tina Zierul.

das Laden ermöglichen wollen. In solchen Fällen kann man etwa an einer Ladesäule mehrere Mieter laden lassen und den jeweiligen Verbrauch nachverfolgen. Es kann hier abgerechnet werden, ein Mieter kann sich etwa am Display authentifizieren und freischalten lassen. Das Ganze funktioniert mit einer Plastikkarte oder auch mit einer App. Dann ist jeder Ladevorgang in einem Mietobjekt zuordenbar. Es kann in solchen Fällen auch verschiede-

dene Tarife geben, etwa für Mieter oder für Gäste.

Natürlich ist der Kauf einer solchen intelligenten Ladevorrichtung teurer als der einer nicht intelligenten. Es empfiehlt sich jedoch eine Gesamtbetrachtung, in die auch die verschiedenen Fördermöglichkeiten einbezogen werden sollten.

Die Förderlandschaft in Deutschland entwickelt sich dahin, dass man Mindestvoraussetzungen erfüllen muss für

das steuerbare Laden. Es gibt eine Förderung des Bundes, die jedoch oft nur für öffentliche Ladepunkte gilt. Dort findet allerdings nur 15 bis 20 Prozent der Entnahmen statt. Die einzelnen Bundesländer fördern verstärkt auch das Laden am Arbeitsplatz oder in Mehrfamilienhäusern. Hier sind insbesondere Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Hamburg zu nennen. Auch dazu ist Beratung wichtig, denn oft genug wird nur »



GLOSSAR

LADESTATION

Sie gehört zur technischen Gebäudeausrüstung. Es müssen die Regeln der jeweiligen Landesbauordnung sowie der Leitungsanlagenrichtlinie eingehalten werden. Besondere Brandschutzvorschriften beim Laden von Elektrofahrzeugen gibt es nicht. Bei der Installation in Tiefgaragen ist es ratsam, den jeweiligen Netzbetreiber einzubeziehen, insbesondere wenn es um die Frage geht, wie viele Elektroautos parallel geladen werden können.

WALLBOX

Eine Wandladestation für Elektroautos, die für die Befestigung an einer Wand oder Säule vorgesehen ist. Sie ermöglicht schnelles Laden. Es gibt Boxen für ein- oder dreiphasigen Anschluss, wobei eine Ladeeinrichtung immer beim Netzbetreiber angemeldet werden muss. Eine Box kann eine Zugangssicherung – etwa einen Schlüsselschalter oder einen RFID-Kartenleser – besitzen. Es gibt ungesteuerte Wallboxen und solche, auf die über Internet, Bluetooth oder WLAN zurückgegriffen werden kann. Letztere besitzen regelmäßig einen integrierten Stromzähler.

RECHT AUF WALLBOX

Ab dem 1. Dezember 2020 haben die einzelnen Wohnungseigentümer grundsätzlich einen Anspruch auf Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektrofahrzeug auf Gemeinschaftsflächen. Die Kosten für die Ein- und Umbaumaßnahmen trägt dabei der jeweilige Eigentümer, der begünstigt wird. Jeder Wohnungseigentümer kann also von der Gemeinschaft verlangen, dass ihm eine bauliche Veränderung zum Einbau einer Ladestation gestattet wird. Dies gilt im Übrigen auch für E-Bikes. Auch Mieter haben gegenüber ihren Vermietern die gleichen Ansprüche. Verlangen sie das, so müssen sie auch die Kosten für die Maßnahme tragen.

LASTMANAGEMENT

Sollen mehrere Elektroautos an einem Standort geladen werden, bedarf es eines Lastmanagementsystems. Es sorgt dafür, dass sich die verfügbare Ladeleistung optimal auf alle zu ladenden Elektroautos verteilt. Durch ein solches System können die hohen Investitionskosten für den Ausbau eines Netzanschlusses gespart und Lastspitzen verhindert werden, die zu einer Erhöhung des jährlich zu zahlenden Leistungspreises führen.





Förderprogramm des Bundes

Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer hat das Programm vorgestellt, wie der Bund private Ladestationen unter anderem in Wohngebäuden mit 200 Millionen Euro fördern wird. Denn rund 40 Prozent der Ladevorgänge für E-Autos erfolgen zu Hause. Der Staat bezuschusst das Einrichten einer Ladesäule künftig pauschal mit 900 Euro, wenn diese mit Ökostrom geladen wird, 11 kW Ladeleistung hat und intelligent und netzfreundlich steuerbar ist. Förderberechtigt sind private Eigentümer, Wohnungseigentümergeinschaften, Vermieter (Privatpersonen, Unternehmen, Wohnungsgenossenschaften). Auch Mieter können ab dem 24. November bei der KfW einen Antrag stellen, den die nationale Förderbank unkompliziert abwickeln will. Ein Mieter benötigt lediglich die Zustimmung des Vermieters, dass er eine eigene Ladesäule installieren möchte.



„Wenn man es über mehrere Jahre betrachtet und die erweiterten Nutzungsmöglichkeiten sieht, ist die intelligente Nutzung nicht teurer.“

Tina Zierul, Senior Director Public Policy bei ChargePoint

die so genannte Wallbox gefördert, nicht jedoch das Legen der Leitungen.

Insgesamt gibt es drei Kostenblöcke. Zunächst den Netzanschluss. Den errichten auch die lokalen Stadtwerke oder die Netzbetreiber vor Ort. Deren Gewerk endet aber im Keller oder an der Grundstücksgrenze. Dann kommt der Installateur ins Spiel, der sich um die Gebäudeertüchtigung kümmert und das Kabel bis zum Ort verlegt, wo geladen werden soll. An das aus der Wand ragende Kabel wird die so genannte Wallbox montiert, und zwar vom Hersteller oder Systemanbieter.

Das Gesamtsystem muss zukunftsfähig sein. Miet- und Finanzierungsmodelle begrenzen die Kosten

Derjenige, der in einer Immobilie oder einer Liegenschaft für die Ausstattung von Parkplätzen mit einer geeigneten Ladesäuleninfrastruktur zuständig ist, sollte darauf achten, dass er ein zukunftsfähiges Gesamtsystem installiert. Schlecht wäre folgendes Beispiel: Es sollen insgesamt 20 Parkplätze entwickelt werden. Jeder Parkplatz wird mit einem Kabel ausgestattet. Welche Art Wallbox installiert wird, wird dem jeweiligen Eigentümer oder Mieter überlassen.

In solchen Fällen besteht nachher keine Möglichkeit mehr, alle Boxen gemeinsam über eine einzige Software steuern zu lassen, was aber sinnvoll ist, um Kosten zu

sparen. Bei solchen Gebäudestrukturen ist dringend dazu zu raten, dass Eigentümer oder Vermieter die gesamte Infrastruktur einmal ausschreiben.

Immer wieder gibt es natürlich auch den Fall, dass Verwalter von Bestandsgebäuden mehrere Hersteller im Bestand haben und hier aufgerüstet werden soll. In solchen Fällen kann eine Hardware auch integriert werden. Das ist möglich, aber oft teurer, denn hier geht es um die Software-Programmierung auf verschiedenen Seiten. Möglich ist so etwas insbesondere mit den großen Herstellern.

Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang darauf, dass es Miet- und Finanzierungsmodelle gibt, was den Einmal-Kostenblock begrenzt. «

Dirk Labusch, Freiburg

EXTRA: PODCAST



<https://bit.ly/31sh34r>

E-Ladestationen in Gebäuden

Ein Gespräch mit Tina Zierul über Technik und den Unsinn dummen Ladens.

Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

Neues WEG: Der Verwalter wird stärker

Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) wird am 1. Dezember 2020 in Kraft treten. Das Wohnungseigentumsgesetz (WEG) erfährt grundlegende Änderungen, mit Auswirkungen auf fast alle Bereiche des derzeitigen Rechts.

Der Verwalter ist kein Läufer mehr, der rein die „ordnungsgemäße Verwaltung“ sichert. Aber als kleiner König kann er auch matt gehen – schneller als vorher ...

„Verwalter werden aufgewertet“

Der VDIV Deutschland begrüßt das reformierte Gesetz, werden damit doch mehrere konstruktive Schwächen des geltenden Wohnungseigentumsrechts behoben und viele technische Verbesserungen erreicht.

Martin Kaßler, Geschäftsführer VDIV Deutschland

Die Rechtsfähigkeit der Gemeinschaft wurde anerkannt, Individualansprüche der Eigentümer bei baulichen Maßnahmen ermöglicht, der Verbraucherschutz gestärkt, und dem Verwalter werden höhere Befugnisse eingeräumt. Die Klammer des Gesetzes bildet dabei die zukünftige Zertifizierung des Verwalters.

Abgesenkte Abstimmungsquoten, das Recht auf Einbau einer E-Ladestation und anderer privilegierter Maßnahmen werden zu mehr energieeffizienten Maßnahmen am Gebäude führen, was das Erreichen der politisch gewollten Klimaschutzziele verbessern dürfte. Blockadehaltungen einzelner Eigentümer gehören der Vergangenheit an, und es wird weitgehend sichergestellt, dass Eigentümer vor finanzieller Überforderung geschützt werden.



„Die vorgesehene Zertifizierung, als zivilrechtliche Regelung angelegt, wird die Branche weiter aufwerten und bietet neue Perspektiven.“

Dass die Gemeinschaft im Außenverhältnis zukünftig gerichtlich und außergerichtlich nur durch den Verwalter vertreten werden kann, ist vernünftig. Dabei steht der WEG künftig das Recht zu, die Befugnisse des Verwalters im Innenverhältnis einzuschränken oder zu erweitern. Dies räumt beiden Parteien mehr Möglichkeiten ein, die Aufgaben und Befugnisse des Verwalters zu regeln.

Zugleich wird damit der Verwaltervertrag aufgewertet. Unstrittig dürfte sein, dass mit der Größe der Wohnanlage der Kreis der Maßnahmen, über die der Verwalter eigenverantwortlich entscheiden kann, wachsen wird. Möglich ist danach aber auch – durch den Wegfall des alten Pflichtenkataloges –, nur die Abrechnung für kleinere Gemeinschaften vorzunehmen. Bisher konnte die vorfristige Abwahl des Verwalters nur aus wichtigem Grund erfolgen, bspw. bei Nichtführen einer Beschlusssammlung. Nun kann der Verwalter jederzeit abberufen werden, wobei spätestens sechs Monate danach der Vertrag endet. Professionelle Verwaltungen haben damit kein Problem, machen sie doch ihren Job gut und es besteht kein Grund zur Abwahl. Davon unbenommen bleibt immer auch die vorfristige Niederlegung des Amtes durch den Verwalter.

Die vorgesehene Zertifizierung, als zivilrechtliche Regelung angelegt, wird die Branche weiter aufwerten und bietet wie das Gesetz insgesamt neue Perspektiven. Vieles, wofür sich der VDIV in den letzten Jahren nachweislich eingesetzt hat, hat der Gesetzgeber aufgegriffen. Das zeigt, eine starke Interessenvertretung kann vieles erreichen.



Die Verwaltung des Gemeinschaftseigentums wird nicht mehr den Wohnungseigentümern obliegen, sondern der „Gemeinschaft der Wohnungseigentümer“, die nunmehr unumschränkt rechtsfähig ist. Hieraus folgt, dass sämtliche Individualansprüche der Eigentümer, etwa auf Beschlussdurchführung, Erstellung von Wirtschaftsplan, Jahresabrechnung und Vermögensbericht sowie auf Einberufung einer Eigentümerversammlung, nicht mehr gegen den Verwalter geltend gemacht werden können. Vielmehr muss die Gemeinschaft entsprechend in Anspruch genommen werden. Der Verwalter fungiert insoweit als ihr Ausführungsorgan.

Es lebe „die Gemeinschaft“

Weitere Konsequenz der Verwaltung des Gemeinschaftseigentums ist, dass Beschlussklagen künftig nicht mehr gegen die übrigen Eigentümer zu richten sein werden, sondern ebenfalls gegen die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer.

Der Verwalter fungiert künftig als gesetzlicher Vertreter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer. Seine gesetzliche Vertretungsmacht ist lediglich insoweit beschränkt, als er für den Abschluss von Grundstückskauf- und Darlehensverträgen einer gesonderten beschlussweise erteilten Vertretungsvollmacht bedarf.

Sein Aufgabenkreis ist insoweit in § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG neue Fassung (n.F.) umrissen, als er ohne Beschlussfassung der Wohnungseigentümer lediglich Maßnahmen der ordnungsmäßigen Verwaltung von untergeordneter Bedeutung treffen darf, die nicht mit erheblichen Verpflichtungen für die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer verbunden sind.

Jederzeitige Abberufungsmöglichkeit als Damoklesschwert

Der Verwalter kann künftig jederzeit von seinem Amt abberufen werden. Die Abberufung kann nicht mehr auf einen

wichtigen Grund beschränkt werden. Der Verwaltervertrag endet spätestens sechs Monate nach seiner Abberufung.

Zertifiziert ist besser ...

Als neues Regelbeispiel ordnungsmäßiger Verwaltung sieht § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG n.F. die Bestellung eines zertifizierten Verwalters vor. Den zertifizierten Verwalter definiert insoweit § 26a WEG n.F. Danach darf sich als zertifizierter Verwalter bezeichnen, wer vor einer Industrie- und Handelskammer durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er über die für die Tätigkeit als Verwalter notwendigen rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt. Die konkrete Ausgestaltung zu den Inhalten der Prüfung, dem zu erteilenden Zertifikat und insbesondere zu den Ausnahmen vom Erfordernis einer IHK-Prüfung werden noch in einer seitens des Bundesministeriums für Justiz und Verbraucherschutz auszuarbeitenden Rechtsverordnung festgelegt werden.

... muss aber nicht

Die Zertifizierung ist jedoch keine gewerberechtliche Voraussetzung für die Erteilung der Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 S. 1 Nr. 4 Gewerbeordnung. Verwalter müssen sich also nicht zertifizieren lassen, um ihren Beruf ausüben zu können.

Mit Blick auf die Zertifizierung des Verwalters sieht das Gesetz zwei Übergangsfristen vor. Zunächst ist die Bestimmung des § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG n.F. erst 26 Monate nach Verkündung des WEMoG, also voraussichtlich am 1. Dezember 2022, anwendbar: Erst zu diesem Zeitpunkt besteht ein Anspruch der Wohnungseigentümer auf Bestellung eines zertifizierten Verwalters.

Zum anderen gelten bereits bestellte Verwalter gegenüber den Wohnungseigentümern der jeweils verwalteten Gemeinschaft bis zum Ablauf von 44 Monaten seit Verkündung als zertifizierte Verwalter, mithin also voraussichtlich bis

zum 1. Juni 2024. Für diese Verwalter gilt der Stichtag des 1. Dezember 2022 also nicht. Steht in der Zwischenzeit allerdings ihre Wiederbestellung an, können sich die Wohnungseigentümer freilich auch für einen bereits zertifizierten Verwalter entscheiden.

Der wachsame Beirat

Dem Verwaltungsbeirat wird künftig eine erheblich stärkere Stellung zukommen. Zunächst sind die Wohnungseigentümer frei darin, wie viele von ihnen zu Beiratsmitgliedern gewählt werden können, die Festlegung auf drei Verwaltungsbeiräte wird es nicht mehr geben.

Nach wie vor wird der Verwaltungsbeirat den Verwalter unterstützen, ihn künftig allerdings auch überwachen. Der Vorsitzende des Verwaltungsbeirats fungiert als gesetzlicher Vertreter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gegenüber dem Verwalter. Die Wohnungseigentümer haben allerdings auch die Möglichkeit, einen anderen Wohnungseigentümer hierzu zu bestimmen. Angesichts des größeren Aufgabenbereichs wird die Haftung für unentgeltlich tätige Verwaltungsbeiräte gesetzlich auf Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit beschränkt.

Versammlung ist leichter einzuberufen

Für den Fall, dass sich der Verwalter pflichtwidrig weigern sollte, eine Wohnungseigentümerversammlung einzuberufen, ein Verwaltungsbeirat entweder nicht bestellt ist oder aber sein Vorsitzender oder Stellvertreter sich weigern sollte, eine Eigentümerversammlung einzuberufen, haben die Wohnungseigentümer die Möglichkeit, einen zur Einberufung von Eigentümerversammlungen ermächtigten Wohnungseigentümer durch Beschluss zu bestellen.

Für Einberufungsverlangen von mehr als einem Viertel der Wohnungseigentümer genügt künftig die Textform. Die »

Teilnahme an Eigentümerversammlungen kann Wohnungseigentümern durch entsprechende Beschlussfassung auch in elektronischer Form ermöglicht werden. Rein virtuelle Eigentümerversammlungen sieht das Gesetz allerdings nicht vor. Stets muss die Möglichkeit verbleiben, an einer Präsenzversammlung teilzunehmen. Wie die Wohnungseigentümer konkret die Online-Teilnahme ausgestalten, obliegt ihnen selbst, das Gesetz enthält insoweit keine Vorgaben.

Leichtere Beschlussfassung

Die Willensbildung innerhalb der Eigentümergemeinschaft wird erheblich vereinfacht. Grundsätzlich erfolgt die Beschlussfassung mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Einzige Ausnahme bilden bestimmte Beschlüsse über bauliche Veränderungen des Gemeinschaftseigentums.

Künftig wird jede Eigentümerversammlung beschlussfähig sein, auch wenn nur ein Wohnungseigentümer anwesend oder vertreten ist. Für die Zustimmung zu Beschlussanträgen im Umlaufverfahren des § 23 Abs. 3 WEG genügt künftig die Textform. Darunter fallen etwa Nachrichten per Fax oder E-Mails bzw. SMS, Whatsapp und Co.

Das Gesetz sieht weiter eine Ausnahme vom Erfordernis der allseitigen Zustimmung für den Fall vor, dass die Wohnungseigentümer in einer Versammlung noch keine abschließende Willensbildung herbeiführen können, weil sie noch nicht über sämtliche Informationen verfügen. Insoweit können sie beschließen, dass die Willensbildung abschließend im Wege eines Umlaufbeschlusses herbeigeführt werden kann. Für den entsprechenden Beschluss genügt dann die Mehrheit der abgegebenen Stimmen. Die Dokumentation der Beschlüsse hat nach wie vor in Form der Versammlungsniederschrift zu erfolgen, die künftig unverzüglich zu erstellen sein wird. Daneben wird weiterhin die Beschluss-Sammlung nach § 24 Abs. 7 WEG zu führen sein.

In bestimmten Fällen: Anspruch auf bauliche Veränderung

Mit Blick auf die baulichen Veränderungen des Gemeinschaftseigentums wird es erhebliche Änderungen geben. Künftig stellen sämtliche Maßnahmen, die über die Erhaltung des Gemeinschaftseigentums hinausgehen, bauliche Veränderungen dar. Dies gilt erst recht für Modernisierungen nach bisherigem § 22 Abs. 2 WEG a.F., aber auch für Maßnahmen der modernisierenden Instandsetzung.

Die Wohnungseigentümer haben künftig einen Anspruch auf bauliche Veränderungen, die der Barrierefreiheit, dem Laden von E-Mobilen, dem Einbruchschutz sowie dem Anschluss an das Glasfasernetz dienen. Insoweit ist den übrigen Wohnungseigentümern im Hinblick auf das „Ob“ der Maßnahme kein Ermessensspielraum eingeräumt. Sie bestimmen aber über das „Wie“ der Maßnahme. Insoweit obliegt es ihrer Entscheidung, ob die Maßnahme dem bauwilligen Wohnungseigentümer zur Durchführung überlassen wird oder diese auf Kosten des bauwilligen Wohnungseigentümers durch die Gemeinschaft der Wohnungseigentümer durchgeführt wird.

Bauliche Veränderung: Wer trägt die Kosten?

Die Kosten von Maßnahmen der baulichen Veränderung sind nur von denjenigen Wohnungseigentümern zu tragen, die sie auch beschlossen haben.

Von diesem Grundsatz gibt es allerdings zwei bedeutende Ausnahmen. Haben mehr als zwei Drittel der abgegebenen Stimmen für die Baumaßnahme votiert und dabei die Hälfte der Miteigentumsanteile repräsentiert, kann das eine Kostentragungsverpflichtung aller Wohnungseigentümer zur Folge haben. Die gilt zumindest dann, wenn die Maßnahme nicht mit unverhältnismäßigen Kosten verbunden ist.

Weiter sind die Kosten von Baumaßnahmen von sämtlichen Wohnungseigentümern dann zu tragen, wenn sich deren Kosten innerhalb eines angemessenen Zeitraums amortisieren. Bereits bislang wird insoweit auf einen Zehnjahreszeitraum abgestellt, der in aller Regel auch künftig maßgeblich sein wird.

Neues beim Wirtschaftsplan

Gegenstand des Beschlusses über den Wirtschaftsplan werden nur noch die von den Eigentümern zu leistenden Hausgeldvorschüsse darstellen, Gegenstand des Beschlusses über die Jahresabrechnung lediglich noch die Abrechnungsspitze. Die zugrunde liegenden „Rechenwerke“ Wirtschaftsplan bzw. Jahresabrechnung sind vom jeweiligen Genehmigungsbeschluss zwar nicht mehr umfasst, sind aber weiter zu erstellen. Nach Ablauf des Kalenderjahres hat der Verwalter überdies einen Vermögensbericht zu erstellen, der den Stand gebildeter Rücklagen sowie des wesentlichen Gemeinschaftsvermögens, also insbesondere Forderungen und Verbindlichkeiten der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer, enthält.

Neue Rechte für Mieter

Den Mietern wird künftig ein Anspruch auf Durchführung baulicher Veränderungen gerichtet auf Maßnahmen der Barrierefreiheit, Elektromobilität und des Einbruchschutzes gegen ihre Vermieter gewährt, also auch gegen vermietende Wohnungseigentümer. Bezüglich der Betriebskostenumlage wird nicht mehr der Flächenschlüssel maßgeblich sein, sondern der in der Wohnungseigentümergemeinschaft jeweils geltende Kostenverteilungsschlüssel. Drittnutzer von Sondereigentum, also insbesondere Mieter und Nießbraucher, haben Baumaßnahmen der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer und auch anderer Wohnungseigentümer zu dulden. «



„Alles in allem ein großer Wurf“

Die gesamte Verwaltungsbranche wartete schon sehnhchst auf die Erweiterungen der Verwaltungskompetenzen. Das beschlossene WEMoG bedeutet nun eine große Erleichterung, der große Wurf ist gelungen.

Thomas Meier, BVI-Präsident

Mit dem WEMoG kommt die WEG-Verwaltung endlich im 21. Jahrhundert an. Eine sachgemäße Verwaltung war zuletzt aufgrund der immer breiter werdenden Aufgabenfelder bei zugleich stark eingeschränkter Handlungsbefugnis kaum noch möglich.

Politik folgt Forderung nach Sachkundenachweis Bis zuletzt wurde um die Einführung eines verpflichtenden Sachkundenachweises gerungen – obwohl es nicht nur die einhellige Unterstützung von den verschiedensten Akteuren in der Immobilienwirtschaft, sondern auch breiten politischen Konsens dafür gab. Seine Verankerung ist der größte Meilenstein im WEMoG und ein großer Erfolg für den BVI, der sich jahrelang intensiv für diese Form der Zertifizierung eingesetzt hat. Wir freuen uns, dass die Politik unseren lauten Forderungen und damit dem Bedürfnis der Branche gefolgt ist.

Wir sehen den Sachkundenachweis als vertrauensbildende Maßnahme, der die produktive und konstruktive Zusammenarbeit von Immobilienverwaltern und Eigentümern fördern wird. Er dient als Garantienachweis des Know-hows des Immobilienverwalters und hebt den Qualitätsstandard der gesamten Branche.

Kritik am WEMoG Problematisch ist die nun jederzeit ohne einen triftigen Grund mögliche Abberufung des Verwalters. Dies führt zu einer unsicheren, schwer kalkulierbaren Lage für den Immobilienverwalter, die er sich bezahlen lassen wird. Eine Steigerung der Verwaltungskosten ist die unausweichliche Folge. Eine genauere Ausformulierung der Verwalterkompetenzen würde Abhilfe schaffen und kann potenziellen Streitthemen vorbeugen. Wir sehen hier darum noch notwendigen Nachbesserungsbedarf.

Begrüßenswert hingegen ist der nun gerade in Pandemie-Zeiten umso wichtiger gewordene rechtliche Rahmen für Online-Eigentümerversammlungen. Dies ist nur einer von vielen Punkten, die das Wohnungseigentumsgesetz auf den Stand der Gegenwart bringen und professionelle Immobilienverwaltung ihrem Namen endlich gerecht werden lassen.



„Problematisch ist die nun jederzeit ohne einen triftigen Grund mögliche Abberufung des Verwalters. Dies führt zu einer unsicheren Lage für ihn.“

Konzepte zweier Makler und eines Projektentwicklers gekürt



Üblicherweise werden die Preisträger des **Immobilien-Marketing-Awards** bei der internationalen Immobilienmesse Expo Real in München verliehen. Doch die Messe ist wegen Corona ausgefallen. Sieger in den drei Kategorien gibt es trotzdem.

Den Award verleiht die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) jährlich. Auch 2020 seien wieder „sehr beachtliche Immobilien-Marketing-Konzepte“ eingereicht worden, sagt der Vorsitzende der Jury, Prof. Dr. Stephan Kippes, Inhaber der einzigen Professur für Immobilienmarketing im deutschsprachigen Raum.

KATEGORIE „ONLINE-MARKETING“

Kollaborierende Roboter

Der Award in der Kategorie „Online-Marketing“ geht an die Kampmeyer Immobilien GmbH für ihr dynamisches Cobot-gestütztes Marketing-konzept.

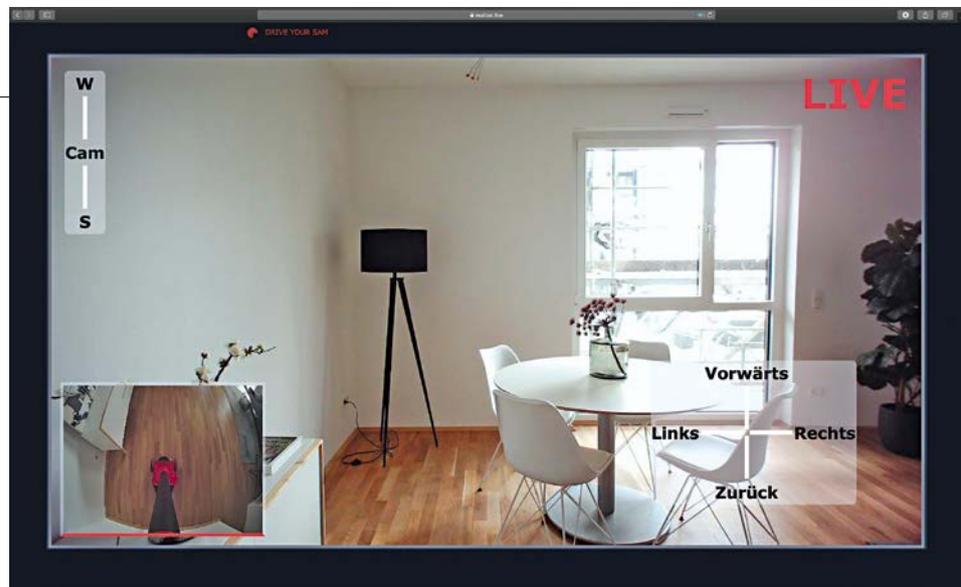
Cobot steht für kollaborierende Roboter. „Kampmeyer Immobilien hat“, so Jurymitglied Steffen Eric Friedlein, „die Wohnungsbesichtigung als erstes Unternehmen in Deutschland ins Netz der Dinge gebracht. Mit diesem Konzept hat die Zukunft von Cobots in der Immobilienbranche begonnen. Zur Familie der erfolgreich kollaborierenden Roboter zählt, neben Reinigungs-, Logistik- und Transportrobotern, jetzt auch endlich der Besichtigungsroboter.“ Die Software für den Roboter ist eine Entwicklung der Realbot Engineering aus der Schweiz.

Die Cobot-gestützte Wohnungsbesichtigung wurde in das System der Vermarktungsprozesse integriert und unterliegt einer exakten Ressourcen- und Ablaufplanung. Interessierte erhalten den ersten Impuls für die virtuelle Live-Tour

mit einem Cobot durch die Angebotswerbung. Die Buchung des virtuellen Besichtigungstermins erfolgt per Online-Kalender über die unternehmenseigene Webseite. Mit der Terminreservierung fordern die Interessierten gegebenenfalls auch die Begleitung durch einen objektkundigen Makler an. Nach Identifikation und angebotsabhängiger Qualifizierung werden die Interessierten für die Besichtigung zum festgelegten Zeitpunkt freigeschaltet. „Ob mit oder ohne begleitenden Makler, eine virtuelle

Besichtigung mittels Cobot stellt für die Immobilienmakler im Marketingkonzept“, so Jury-Mitglied Klaus Striebich, „eine Vorstufe der persönlichen Besichtigung dar, in der die qualifizierten Interessierten ihre Eindrücke vom Wohnungsangebot vertiefen und ihre Vorstellungen in Bezug auf den Abschluss eines Kauf- beziehungsweise Mietvertrags äußern können.“ Bei der Online-Besichtigung erfasste Daten über das Nutzerverhalten, von Interessenten übermittelte Informationen und gestellte Fra-

gen, die nicht sofort abschließend beantwortet werden, fließen in den Vermarktungsprozess mit ein und werden gemäß den geltenden Qualitätsstandards ausgewertet und weiterverarbeitet. Zu den anstehenden prozessualen Optimierungen des Marketingkonzepts gehören die Integration an- und abschließender Vermarktungsmaßnahmen und die Weiterentwicklung der branchenspezifischen Künstlichen Intelligenz, die über den konkreten Besichtigungstermin hinausgeht.



DIE JURY: Die teilnehmenden Konzepte sind von einer Fachjury begutachtet und bewertet worden. Jurymitglieder sind **Prof. Dr. Stephan Kippes** (Vorsitzender), **Dr. Roman H. Bolliger**, Marketingexperte und Vorstand der Schweizer Immobilienplattform Swiss Circle, **Prof. Dr. Andreas Frey**, Rektor der HfWU, **Steffen Eric Friedlein**, Managing Director Leasing der ECE Projektmanagement GmbH+Co.KG, **Dirk Labusch**, Chefredakteur der Fachzeitschrift „Immobilienwirtschaft“, **Rainer Maria Schäfer**, Geschäftsführer der Strabag Real Estate GmbH, **Rahel Willhardt**, Pressesprecherin der Strabag Real Estate GmbH, und **Klaus Striebich**, Retail-Experte und Unternehmensberater, RaRE Advise – Retail and Real Estate. Sponsoren des Awards sind die **ECE Projektmanagement GmbH+Co.KG** und die **Strabag Real Estate GmbH**. Medienpartner ist das **Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“**.

KATEGORIE „LOW BUDGET“

Die Angst vor der Kamera verlieren

Mit dem Award in der Kategorie „Low Budget“ ausgezeichnet worden ist Stephanie Schäfer.

Sie ist öffentlich bestellte Sachverständige aus Rheinbach bei Bonn, Inhaberin eines Maklerbüros und Gesicht des Youtube-Kanals „Immobilien verständlich“. „Sie hat den Online-Kurs ‚Social Media für Makler und Sachverständige‘ erstellt“, erklärt Laudator und Jurymitglied Rainer M. Schäfer. „Dieser Kurs hilft unsicheren

Einsteigern im Online-Bereich vom Start in den Portalen bis zur Erstellung eigener Inhalte und deren wirkungsvoller Verbreitung.“ „Da sie selber Inhaberin eines Maklerbüros ist, kennt sie“, so Laudatorin und Jurymitglied Rahel Willhardt, „die Herausforderungen für Makler und spricht auch deren Sprache. Der Bedarf für eine wirksame und selbst zu betreibende Social-Media-Präsenz ist eine der drängendsten Aufgaben für kleine Firmen.“



Der Inhalt des Kurses liegt auf dem Kennenlernen, Verstehen und Bedienen der sinnvollsten Social-Media-Kanäle für Makler. Dies werde, so die Jury, so einfach erklärt, dass auch ältere Personen ohne Vorkenntnisse dies Schritt für Schritt erlernen können. Um seine Firma ständig neu zu präsen-

tieren und Immobilienangebote auch selbst darstellen zu können, liegt ein Schwerpunkt auf dem Filmen mit dem Handy. Aber auch Ängste wie negative Kommentare oder Schüchternheit vor der Kamera werden thematisiert. Das Ziel ist es, die Teilnehmer in Aktion zu bringen.

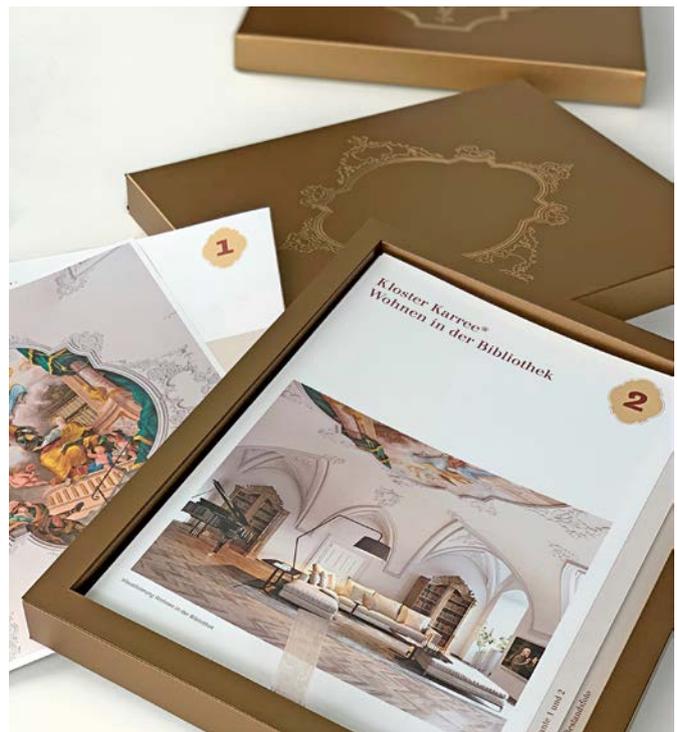
KATEGORIE „WOHNIMMOBILIEN“

Markenimmobilie mit Geschichte

Sieger in der Kategorie „Wohnimmobilien“ ist Terraplan. Unter dem Namen „Kloster Karree“ plant das Unternehmen ein Wohnquartier im Herzen der Bamberger Altstadt, die zum Unesco-Weltkulturerbe gehört.

Bis 2024 sollen auf dem denkmalgeschützten Areal mit barockem Kloster 86 Eigentumswohnungen unterschiedlicher Art und Größe entstehen. Mit Gemeinschaftsbereichen wie Kreuzgang, Kreuzganghof, Klostergarten und Spielplatz will Terraplan für Toleranz werben – ein Vermächtnis der Karmeliten am historischen Ort – und Raum für Begegnung und Kommunikation bieten. Grundlage des Konzepts und der „Markenimmobilie“ mit Markennamen und Logo sind neben dem Standort vor allem Historie und Architektur.

Die Marketingstrategie zielt auf die Hauptzielgruppe der Kapitalanleger ab. „Ein gemeinsam mit dem Grafikatelier Engelke & Neubauer entwickeltes hochwertiges Case mit Faltplänen, Farbprospekt und Kneipenführer bewirbt die alte Bibliothek des Klosters“, so Laudator und Jurymitglied Dr. Roman Bolliger. Speziell gefaltete Grundrisspläne zeigen die Nutzungsvarianten der Räume auf. Im Farbprospekt markieren handgezeichnete Karten der Bamberger Altstadt die Kapitel. Die exzellente Produktion und die stilvolle Gestaltung entsprechen dem Charakter dieser geschichtsträchtigen Immobilie, meint die Jury. Auf digitaler Ebene unterstützt die Projektwebsite unter anderem mit Drohnenvideo und 360°-Panorama-Rundgängen den Verkauf der Wohnungen.



Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Darlehen des Maklers auf dem vermittelten Grundstück allein schon provisionsschädlich?

Eine verfestigte Interessenkollision als Voraussetzung einer unechten Verflechtung liegt nicht im bloßen Umstand begründet, dass im Grundbuch des vermittelten Grundstücks eine Grundschuld eingetragen ist, welche die Darlehensforderung einer Bank gegen den Makler sichert. Vielmehr müssen weitere Umstände hinzutreten, wie etwa eine Verschuldung des Maklers und ein Verzug mit der Zahlung der Zinsraten des gesicherten Darlehens. In einer solchen Konstellation könnte gegebenenfalls auf sein Interesse an einem möglichst schnellen Verkauf des vermittelten Grundstücks und auf eine Interessenkollision geschlossen werden, wenn er an dem Veräußerungserlös ganz oder teilweise partizipiert.

OLG Hamm, Urteil vom 09.03.2020, 18 U 136/18

SACHVERHALT: Ein Kaufinteressent meldet sich auf ein im Internet veröffentlichtes Grundstücksangebot des klagenden Maklers. In dem dem Beklagten (damals Interessent) dann zugesandten Exposé wurde ausdrücklich auf die Käuferprovision hingewiesen. Im Anschluss daran kam es zu mehreren Treffen zwischen dem Makler und dem Kaufinteressenten, bei denen der Makler auch ausdrücklich darauf hinwies, dass Eigentümerin des Objekts seine Mutter sei und zur Sicherung einer Forderung gegen ihn selber eine Grundschuld im Grundbuch eingetragen sei.

Die Eigentümerin (die Mutter des Maklers) schloss sodann einen Kaufvertrag zu einem Preis von 245.000 Euro (anstatt wie inseriert 289.000 Euro). Der Käufer zahlte die Provision nicht, da er der Auffassung war, dass das Verhältnis zur Mutter zu einer echten Verflechtung führen würde und zudem der Makler ein erhebliches eigenes Interesse am Verkauf des Hauses gehabt habe, weil im Grundbuch eine seine Darlehensverbindlichkeiten absichernde Grundschuld eingetragen gewesen sei.



Auch wenn enge Verwandte am Geschäft beteiligt sind, bedeutet dies nicht automatisch, dass dem Makler keine Provision zusteht. Hinzu kommen müssten weitere Aspekte.

Das Landgericht war der Auffassung, der Makler habe letztlich den Vertragsinhalt selbst bestimmt und stünde fest im Lager der Verkäuferin, weshalb ein Fall einer unechten Verflechtung vorliege. Es wies die Klage ab. Hiergegen wendete sich der Makler mit der Berufung.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Berufungsgericht entschied anders als das Landgericht und sprach dem Makler den Provisionsanspruch zu. Das OLG ist der Auffassung, dass der Umstand, dass es sich bei der Eigentümerin um die Mutter des Maklers handelt, dem Provisionsanspruch ebenso wenig entgegensteht wie der Um-

stand, dass im Grundbuch eine den Interessen des Maklers dienende Grundschuld eingetragen war.

Der Makler hatte den Interessenten ausdrücklich darauf hingewiesen, dass seine Mutter Eigentümerin des Grundstücks ist. Ein Fall unechter Verflechtung, der zu einem institutionalisierten Interessenkonflikt führt, liegt nicht vor, da – anders als in der Regel bei Eheleuten – keine wirtschaftliche Beziehung besteht. Auch

enge Verwandtschaftsverhältnisse sind ohne Hinzutreten weiterer Umstände grundsätzlich unerheblich, sodass auch Geschäfte mit Geschwistern, Eltern oder Kindern die Provision im Grundsatz zum Entstehen bringen.

Erforderlich ist, dass der Makler mit der Person, der er persönlich oder verwandtschaftlich nahesteht, eine wirtschaftliche Beziehung unterhält. Eine solche ergibt sich zwischen dem Makler und der Eigentümerin auch nicht im Hinblick auf die im Grundbuch eingetragenen Rechte. Eine besondere Verknüpfung von persönlichen und wirtschaftlichen Beziehungen, die denen bei Eheleuten gleichkommt, liegt nicht vor. Der Makler befand sich in Bezug auf das Darlehen nicht in Verzug und war somit nicht auf einen schnellen Verkauf des Grundstücks angewiesen.

PRAXISHINWEIS: Eine unechte Verflechtung ist zunächst dadurch gekennzeichnet, dass der Makler zum Vertragsgegner seines Kunden in einer solchen Beziehung steht, dass er sich im Streitfall bei regelmäßigem Verlauf auf die Seite des Vertragsgegners stellen wird.

Maßgeblich ist aber allein, ob dieses Verhältnis den Charakter einer Wirtschaftsgemeinschaft hat, die zu einer Institutionalisierung eines etwaigen Interessengegensatzes führt. In diesem Fall war der Kunde zudem ausdrücklich darauf hingewiesen worden, dass die Eigentümerin eng mit dem Makler verwandt war. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Abstimmung über bauliche Veränderung – Aufgaben des Verwalters

Der Versammlungsleiter handelt nicht pflichtwidrig, wenn er einen mit einfacher Mehrheit gefassten Beschluss über die bauliche Veränderung als zustande gekommen verkündet, obwohl nicht alle Eigentümer zugestimmt haben, die über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt werden. Klärt der Verwalter die Eigentümer vor einer Beschlussfassung gem. § 22 Abs. 1 WEG nicht in gebotener Weise über ein bestehendes Zustimmungserfordernis auf, handelt er pflichtwidrig; einen Rechtsirrtum hat er aber nur dann zu vertreten, wenn seine Einschätzung offenkundig falsch ist.

BGH, Urteil v. 29.5.2020, V ZR 141/19

FAKTEN: Die Eigentümer erlauben der Teileigentümerin den Umbau ihres Einkaufszentrums. Das Amtsgericht weist eine dagegen gerichtete Klage von Eigentümer K ab. Hiergegen wendet sich K mit der Berufung. Das Berufungsverfahren endet mit übereinstimmenden Erledigungserklärungen. K verlangt jetzt vom Verwalter die im Anfechtungsverfahren entstandenen Kosten als Schadensersatz.

ENTSCHEIDUNG: Ohne Erfolg! Der Verwalter habe seine Pflichten nicht verletzt. Ein Versammlungsleiter handle nicht pflichtwidrig, wenn er einen mit einfacher Mehrheit gefassten Beschluss über die bauliche Veränderung als zustande gekommen verkündet, obwohl nicht alle Eigentümer

zugestimmt haben, die über das in § 14 Nr. 1 WEG bestimmte Maß hinaus beeinträchtigt werden. Der Versammlungsleiter müsse eine Abstimmung respektieren. Einen Rechtsirrtum habe er nur dann zu vertreten, wenn seine Einschätzung offenkundig falsch sei. Er habe insoweit einen Beurteilungsspielraum. Gelange er nach sorgfältiger Prüfung der Zustimmungserfordernisse zu einem nicht offenkundig falschen Ergebnis, könne es ihm nicht angelastet werden, wenn der Beschluss in einem späteren Anfechtungsverfahren keinen Bestand hat.

FAZIT: Der Verwalter muss vor der Abstimmung darauf hinweisen, dass jeder benachteiligte Eigentümer einer baulichen

Veränderung zustimmen muss. Die Informationen sollten in der Niederschrift umfassend festgehalten werden. Die Informationen sollten außerdem bereits mit der Ladung mitgeteilt werden. Der Verwalter muss die Eigentümer ferner darauf hinweisen, dass der Beschluss anfechtbar ist, wenn es an einer der notwendigen Zustimmungen fehlt. Er ist jedenfalls nicht berechtigt, sofort einen Negativbeschluss zu verkünden. Dies ist erst möglich, wenn ihn die Eigentümer entsprechend anweisen. Die WEG-Reform wird die Situation wieder ändern. Es ist zu erwarten, dass in § 20 Abs. 1 WEMoG die Voraussetzung einer Zustimmung eines benachteiligten Eigentümers fallen wird. Dieses Problem wird sich dann also nicht mehr stellen.

Aktuelle Urteile

AUSLEGUNG EINER TEILUNGSERKLÄRUNG

Balkone als Sondereigentum

Erwähnt die Teilungserklärung Balkone bei der Bezeichnung der Miteigentumsanteile, nicht jedoch beim Gegenstand des Sondereigentums, so sind sie nicht zum Sondereigentum erklärt worden. Der Balkon steht auch nicht zwingend im Sondereigentum mit der verbundenen Wohnung.

LG Itzehoe, Beschluss v. 6.5.2020, 11 S 46/19

FAKTEN: Die Eigentümer streiten um die Kosten für die Reparatur der Balkone. Vorfrage ist, in wessen Eigentum die Balkone stehen. Das Gericht meint, sie stünden im gemeinschaftlichen Eigentum. Der Gegenstand des Sondereigentums werde gem. § 8, § 5 Abs. 1 WEG i. V. m. dem Aufteilungsplan beschrieben. Danach stünden die Balkone im gemeinschaftlichen Eigentum. Allein aus der Erwähnung der Balkone bei der Beschreibung der aufgeteilten einzelnen Miteigentumsanteile könne man keine andere Folgerung ziehen.

FAZIT: Balkone sind nach herrschender Meinung ein Raum. Sieht man es so, sind Balkone „sondereigentumsfähig“ und können und müssen daher – sollen sie im Sondereigentum stehen – nach § 3 WEG oder § 8 WEG zum Sondereigentum erklärt werden. Wird dies „vergessen“, gehört der Balkonraum allen Eigentümern. Dann muss man fragen, wie man den Raum gebrauchen kann und was für die Räume gilt, die ihm bis zur Eingangstür vorgelagert sind. Nach der Gegenansicht ist der Balkon kein Raum, aber wesentlicher Bestandteil der Wohnung. Man muss also gar nichts erklären. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

MEHRHAUSANLAGE

Umlageschlüssel:
klar oder unklar?

Abweichungen von der gesetzlichen Verteilung der Aufgaben, Kompetenzen und Kosten müssen klar und eindeutig aus der Gemeinschaftsordnung hervorgehen.

BGH, Urteil v. 26.6.2020, V ZR 199/19

FAKTEN: Die Eigentumsanlage ist eine Mehrhausanlage aus vier Häusern und einer Tiefgarage. Die Häuser A, B und D sowie die Tiefgarage wurden neu errichtet, während das Haus C, ein Altbau, instandgesetzt wurde. Nach Gemeinschaftsordnung sollen die Häuser und die Tiefgarage so behandelt werden, als ob es sich um real geteilte Grundstücke handeln würde. Die Kosten „späterer Instandsetzungsmaßnahmen“ sind zuzuordnen. In Versammlungen haben die von der Benutzung ausgeschlossenen Eigentümer der jeweils anderen Gebäude kein Stimmrecht. In Haus C treten Feuchtigkeitsschäden auf. Ein Sachverständiger soll beauftragt werden. Eigentümer K will auch die Eigentümer der anderen Häuser an den Kosten beteiligen. Zu Unrecht, meint der BGH. Entscheidend sei, dass die Gemeinschaftsordnung eine umfassende verwaltungsmäßige Trennung der Untergemeinschaften vorsehe.

FAZIT: Man kann das mit guten Argumenten auch anders sehen. Sollten nur die Eigentümer, deren Wohnungen im Altbau liegen, die mangelhafte Bauleistung des Bauträgers ausbaden? Was mögen wohl „frühere“ im Gegensatz zu „späteren“ Maßnahmen sein?

ABRECHNUNG

Darstellung der Heizölkosten

In der Gesamtabrechnung sind alle im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen darzustellen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung von Brennstoff stehen.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 28.5.2020, 2-13 S 6/19

FAKTEN: Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor, mit dem die Eigentümer die Gesamt- und Einzelabrechnung für das Jahr 2017 genehmigt haben. K ist der Ansicht, der Verwalter habe in der Abrechnung die Kosten für die Anschaffung von Brennstoff unzutreffend dargestellt. Das LG sieht es nicht anders! In der Gesamtabrechnung seien alle im Abrechnungszeitraum geleisteten Zahlungen darzustellen, die im Zusammenhang mit der Anschaffung von Brennstoff stünden. Für die Verteilung in den Einzelabrechnungen seien hingegen die Kosten des im Abrechnungszeitraum tatsächlich verbrauchten Brennstoffs maßgeblich. Der Unterschiedsbetrag sei in der Abrechnung verständlich zu erläutern. Die Abrechnung genüge diesen Anforderungen nicht.

FAZIT: Die Kosten für Wärme und Warmwasser sind vollständig in die Gesamtabrechnung nach dem Abflussprinzip als Ausgaben einzustellen. Die von § 6 Abs. 1 Satz 1 HeizkostenV verlangte verbrauchsabhängige Umlage auf die jeweiligen Einheiten (= Nutzer) findet in den jeweiligen Einzelabrechnungen statt. Dabei ist bei den Brennstoffen zu unterscheiden.

KELLER

Was ist geschuldet?

Sichert der Bauträger keine Kellerräume in Wohnraumqualität zu, kann der Erwerber nicht erwarten, dass die Kellerräume beheizbar sind.

OLG München, Urteil vom 30.7.2019, 9 U 3235/18 Bau

FAKTEN: Im einem Verkaufsprospekt beschreibt Bauträger B das Bauvorhaben wie folgt: „Perfektion und eine überdurchschnittliche Ausstattungsqualität“. Die Keller sind nach dem Prospekt nicht beheizt und sollen keine Wohnqualität haben. Die Eigentümer halten dies für einen Mangel. Die Gemeinschaft erhebt gegen B eine Klage auf Mangelbeseitigung. Das LG verurteilt den B zur Mangelbeseitigung. Dies auch aufgrund eines Sachverständigenurteils, wonach es jedenfalls im Frühjahr/Sommer zu einer gefährlich hohen Luftfeuchtigkeit kommen könne. Das OLG sieht das anders! B habe keine Kellerräume in Wohnraumqualität zugesichert.

FAZIT: Kellerräume müssen keine Aufenthaltsraum- oder gar Wohnraumqualität haben. Die gewöhnliche Verwendung eines Kellerraums in einem mit überdurchschnittlicher Bau- und Ausstattungsqualität angepriesenen Objekt umfasst nicht die Nutzung von Kellerräumen als Lagerräumen und die Öffnung der vorhandenen Kellerfenster in den Übergangsjahreszeiten.

EIGENTÜMERVERSAMMLUNG

Einholung von Angeboten

Angebote für größere Instandsetzungsmaßnahmen (hier: Balkonreparaturen) dürfen auch dergestalt zustande kommen, dass ein Unternehmen ohne Ortsbesichtigung seine Preise in das Angebot eines anderen Unternehmens einsetzt. Das Leistungsverzeichnis in einem weiteren Angebot muss nicht identisch sein (Teil- bzw. vollständige Instandsetzung). Es genügt, wenn Angebote in der Versammlung vorliegen.

LG Hamburg, Urteil v. 25.3.2020, 318 S 5/19

FAKTEN: Wohnungseigentümer K geht gegen einen Beschluss vor, mit dem die Eigentümer eine Reparatur der Balkone beschlossen haben. Im Zeitpunkt der Beschlussfassung hätten keine drei Vergleichsangebote vorgelegen.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht kann insoweit keinen Mangel erkennen. Die im Zeitpunkt der Beschlussfassung vorhandenen Angebote seien hinreichend vergleichbar gewesen. Dass die K-GmbH eine vollständige Sanierung der Betonflächen vorsehe, während die anderen Angebote eine Untersuchung der Balkone auf Schadstellen vorsähen und (zunächst) von einer Schadensquote der Fläche von zirka 10 Prozent ausgingen, stehe einer Vergleichbarkeit nicht entgegen. Die Wohnungseigentümer hätten die Kosten für eine vollständige Sanierung durch einen einfachen Rechenschritt ermitteln können. Die Angebote müssten kein identisches Leistungsverzeichnis haben. Es sei auch unschädlich, dass Angebote nicht mit dem Einladungsschreiben zur Versammlung übersandt worden seien. Es reiche, wenn die Wohnungseigentümer vor der Versammlung die Gelegenheit haben, in die Angebote Einsicht zu nehmen, oder wenn sie um deren Übermittlung bitten können, wenn sie die ihnen mit dem Einladungsschreiben übersandten Unterlagen nicht für ausreichend hielten. Diesen Anforderungen sei Genüge getan worden.

FAZIT: Es ist grundsätzlich erforderlich, dass die Gemeinschaft vor einem Vertragsschluss die Ermessensausübung der Wohnungseigentümer vorbereitet. Angebote zielen dabei nicht auf die geplante Maßnahme – die muss vorher feststehen –, sondern auf die Auswahl eines geeigneten Vertragspartners.

VERWALTERBESTELLUNG

Ordnungsmäßigkeit

Die Bestellung einer Person zum Verwalter, der – sei es auch versehentlich – wiederholt Abbuchungen für eigene Zwecke vorgenommen und die Beschluss-Sammlung fehlerhaft geführt hat, entspricht keiner ordnungsmäßigen Verwaltung. Denn diese Gesichtspunkte erfordern sogleich seine Abberufung aus wichtigem Grund. Auch in einem solchen Fall steht den Wohnungseigentümern zwar grundsätzlich ein Ermessen zu. Das gilt jedoch dann nicht mehr, wenn die Mehrheit aus der Sicht eines vernünftigen Dritten bei der Entscheidung gegen ihre eigenen Interessen handelt.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 12.12.2019, 2-13 S 143/18

VERWALTERABBERUFUNG

Herausgabe der Verwaltungsunterlagen

Wird eine Person als Verwalter abbestellt, muss sie die Verwaltungsunterlagen vollständig herausgeben. Der schlichte Vortrag, nicht mehr im Besitz der Unterlagen zu sein, ist nicht hinreichend. Der Verwalter muss eine entlastende Unmöglichkeit dardun, wenn feststeht, dass er im Besitz der Unterlagen war. Gegenüber dem Anspruch auf Herausgabe steht dem früheren Verwalter kein Zurückbehaltungsrecht etwa wegen Vergütungsansprüchen zu. Zum „Erlangten“ gehören auch im Eigentum der Gemeinschaft stehende, aber auf Konten des Verwalters liegende Gelder.

AG Berlin-Mitte, Urteil v. 14.5.2020, 29 C 5022/19

BESCHWERE

Finanzierung einer baulichen Maßnahme

Für die Frage der Rechtsmittelbeschwerde kommt es an auf den Umfang der prozessualen Rechtskraftwirkung, die das Urteil haben würde, wenn es nicht angefochten werden könnte. Das für die Beschwer maßgebliche wirtschaftliche Interesse eines klagenden Wohnungseigentümers daran, eine bestimmte Art der Finanzierung einer baulichen Maßnahme zu verhindern, bemisst sich nach seinem Anteil an den aufzubringenden Kosten. Es gilt in diesem Zusammenhang nichts anderes als bei einer Anfechtung eines Beschlusses über die Durchführung einer baulichen Maßnahme.

BGH, Beschluss v. 2.7.2020, V ZR 2/20

Mietrecht

Urteil des Monats:

Eigenbedarfskündigung bei geschiedenen Vermietern

Auch getrennt lebende oder geschiedene Ehegatten gehören im mietrechtlichen Sinne derselben Familie an und können sich auf diesbezügliche rechtliche Privilegierungen berufen.

BGH, Urteil v. 2.9.2020, VIII ZR 35/19

FAKTEN: Die Vermieter ließen sich scheiden. Nun kündigten sie dem Mieter wegen Eigenbedarfs und verlangten die Räumung. Zur Begründung führten sie aus, die geschiedene Ehefrau wolle mit den beiden Kindern und ihrem neuen Lebensgefährten in das Haus einziehen. Der BGH hatte darüber zu entscheiden, ob die zwei Jahre nach der Veräußerung ausgesprochene Eigenbedarfskündigung wegen § 577a Abs. 1a Satz 1 Nr. 1, Abs. 1 BGB unwirksam ist. Nach dieser Vorschrift ist nach der Veräußerung eines vermieteten Objekts an mehrere Personen eine Kündigung frühestens nach drei Jahren möglich. Diese Frist gilt aber nicht, wenn die Erwerber derselben Familie angehören.

ENTSCHEIDUNG: Die Eigenbedarfskündigung ist wirksam. Die Vermieter mussten die dreijährige Sperrfrist nicht einhalten, weil sie auch nach der Trennung und der Scheidung noch derselben Familie im Sinne der genannten Vorschrift angehören. Als Anknüpfungspunkt dafür, wie weit der Kreis der Familienangehörigen zu ziehen ist, hatte der BGH die Wertungen der Regelungen über ein Zeugnisverweigerungsrecht aus persönlichen Gründen herangezogen. Danach sind die Personen, denen das Prozessrecht ein Zeugnisverweigerungsrecht aus persönlichen Gründen gewährt, Familienangehörige, zu deren Gunsten eine Eigenbedarfskündigung ausgesprochen werden kann. Hierunter fallen Ehegatten auch dann, wenn sie ge-

trennt leben oder die Scheidung vollzogen ist. Für den Begriff des Familienangehörigen gemäß § 577a Abs. 1a Satz 2 BGB gilt dasselbe. Auch insoweit ist ein Ehegatte unabhängig vom Fortbestand der Ehe Familienangehöriger, sodass die Sperrfrist bei Erwerb durch Ehegatten oder geschiedene Ehegatten nicht eingreift.

FAZIT: Die Sperrfrist ist auch nicht deshalb anwendbar, weil nicht beide Vermieter, sondern nur sie mit weiteren Familienangehörigen in das Haus einziehen will. § 577a Abs. 1a Satz 2 BGB setzt nicht voraus, dass die Erwerber, die zu derselben Familie gehören, den zur Eigennutzung erworbenen vermieteten Wohnraum auch gemeinsam nutzen möchten.

Aktuelle Urteile

GEWERBERAUMMIETVERTRAG

Kein Recht des Mieters zur fristlosen Kündigung wegen Erkrankung

Der Mieter von Gewerberäumen ist nicht berechtigt, wegen seiner Erkrankung das Mietverhältnis fristlos zu kündigen. Dies ergibt sich aus der Regelung des § 537 BGB.

OLG Rostock, Urteil vom 9.7.2020 - 3 U 78/19

FAKTEN: Der Mieter hatte das Mietverhältnis gekündigt und erklärt, er könne die Mieträume wegen seiner Erkrankung nicht mehr nutzen. Die Vorinstanz hatte zu seinen Gunsten entschieden. Der Mieter habe aufgrund seiner schweren Erkrankung das Mietverhältnis fristlos kündigen dürfen. Die Vermieterin ging gegen das Urteil in Berufung. Das Berufungsgericht entschied nun zu ihren Gunsten. Es sei insofern die Regelung des Paragraphen 537 BGB heranzuziehen. Nach dieser Bestimmung werde der Mieter nicht dadurch von seiner Pflicht zur Mietzahlung befreit, dass er durch einen in seiner Person liegenden Grund an der Ausübung seines Gebrauchsrechts gehindert wird.

FAZIT: In der Tat ist ein solcher in der Person des Mieters liegender Grund, der das Vertragsrisiko auf der Seite des Mieters ansiedelt, auch dessen Gesundheitszustand. Daher rechtfertigt jedenfalls in einem Gewerberaummietverhältnis die Erkrankung des Mieters nicht, dass er das Mietverhältnis fristlos kündigt.

Aktuelle Urteile

VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT

Auch Mieter hat Eigenverantwortung

Ein Vermieter muss nur die Vorkehrungen treffen, die ein verständiger und umsichtiger Vermieter für ausreichend halten darf, um Mieter und ihre Angehörigen vor Schäden zu bewahren und die ihm nach den Umständen auch zumutbar sind.

LG Nürnberg-Fürth, Urteil v. 22.1.2020, 7 S 693/19

FAKTEN: Die minderjährige Tochter der Mieter war auf ihrem Fahrrad im Hof über hochgedrückte Bodenplatten gefahren und gestürzt. Vom Vermieter verlangte das Kind daher 20.000 Euro Schmerzensgeld. Zu Unrecht, so das Gericht. Ein Vermieter müsse nämlich nur Vorkehrungen treffen, die ein umsichtiger Vermieter für ausreichend halten darf, um Mieter vor Schäden zu bewahren, und die ihm nach den Umständen auch zumutbar sind. Das Mietobjekt müsse nicht schlechthin gefahrlos und völlig mangelfrei sein. Der Mieter müsse sich den Verhältnissen anpassen. Eine völlige Gefahrlosigkeit mit zumutbaren Mitteln könne weder immer erreicht noch vom Vermieter verlangt werden.

FAZIT: Auf den dem Gericht vorliegenden Fotos ist deutlich erkennbar, dass die aufgesprungenen und hochgedrückten Pflastersteine für einen aufmerksamen Benutzer nicht zu übersehen waren. Dieser Zustand bestand auch schon seit längerer Zeit, sodass es sich auch nicht um eine überraschende Gefahrenquelle handelte. Der Vermieter konnte daher darauf vertrauen, dass Eltern ihre Kinder auf diese Gefahren hinweisen.

BAULÄRM

Mietminderung nur bei Regressansprüchen des Vermieters

Erhöhte Geräuschimmissionen nach Abschluss des Mietvertrags begründen, wenn sie von einer auf einem Nachbargrundstück betriebenen Baustelle herrühren, keinen zur Mietminderung berechtigenden Mangel der Mietwohnung, wenn auch der Vermieter die Immissionen ohne eigene Abwehrmöglichkeit hinnehmen muss.

BGH, Urteil v. 29.4.2020, VIII ZR 31/18

FAKTEN: Eine Baustelle muss hingenommen werden, wenn der Bauherr bei Durchführung des Bauvorhabens die baurechtlichen Vorschriften sowie behördliche Auflagen z.B. über Arbeitszeiten und maximale Lärmpegel einhält. Eine Mietminderung kommt nur dann in Betracht, wenn zwischen den Parteien eine besondere Beschaffenheitsvereinbarung geschlossen wurde. Allerdings kommt die hierfür erforderliche Einigung nicht schon dadurch zustande, dass dem Vermieter eine bestimmte Beschaffenheitsvorstellung des Mieters bekannt ist. Erforderlich ist vielmehr, dass der Vermieter darauf in irgendeiner Form zustimmend reagiert.

FAZIT: Wendet der Vermieter gegenüber dem Mieter ein, er selbst habe gegenüber dem Verursacher keine Ansprüche, muss er begründen, warum dies der Fall ist, und die entsprechenden Tatsachen, die zu einem Ausschluss von Regressansprüchen führen, im Bestreitensfalle beweisen. Muss der Vermieter die Baumaßnahme auf dem Nachbargrundstück nur gegen Entschädigung dulden, ist die Höhe seines Ausgleichsanspruchs gegen den Bauherrn (gem. § 906 Abs. 2 S. BGB) Maßstab für eine adäquate Minderung der vereinbarten Miete.

UNTERVERMIETUNG

Mieter muss Daten des Untermieters mitteilen

Unterlässt der Mieter die erforderlichen Angaben zu einem potenziellen Untermietinteressenten, ist der Vermieter zur Verweigerung der Untervermieterlaubnis berechtigt. Dem Mieter stehen keine Schadensersatzansprüche zu.

AG München, Urteil v. 11.12.2019, 425 C 4118/19

FAKTEN: Der Vermieter muss dann keine Erlaubnis zur Untervermietung erteilen, wenn in der Person des Dritten ein wichtiger Grund vorliegt, der Wohnraum übermäßig belegt würde oder sonst dem Vermieter die Überlassung nicht zugemutet werden kann. Der Mieter hat auch keinen Anspruch auf Erteilung einer generellen, nicht personenbezogenen Untervermieterlaubnis. Um dem Vermieter die Prüfung zu ermöglichen, ob ein wichtiger Grund für die Verweigerung der Erlaubnis vorliegt, hat der Mieter den Dritten namentlich zu benennen und die Personalien durch die Vorlage eines amtlichen Dokuments zu belegen. Ferner muss der Mieter die für Nachforschungen notwendigen Angaben machen. Daher muss sich aus der Anfrage des Mieters ergeben, dass der Untermieter nur im Rahmen der vertraglich vereinbarten Nutzung der Mieträume gesucht wird.

FAZIT: Unterlässt der Mieter die Angaben, kann der Vermieter die Untervermieterlaubnis verweigern. Der Mieter hat weder Schadensersatzansprüche, z.B. wegen entgangenen Untermietzinses, noch das Sonderkündigungsrecht wegen Verweigerung der Erlaubnis. «

Digitales & Energie

Umweltfreundliches Heizen Noch viel Luft nach oben

Das Gros der Mieter (93 Prozent) weiß, dass sein eigenes Verhalten sehr großen Einfluss auf den Wärmeverbrauch hat. Knapp zwei von dreien schätzen ihren Wissensstand auf gut bis sehr gut. Doch in der Realität sieht umweltfreundliches Heizen anders aus. Das belegt eine aktuelle Techem-Studie. Diese zeigt viele Wissens- und Handlungslücken (siehe Grafik). Vermieter und Verwalter könnten mit guten Informationsstrategien Punkte sammeln, denn die Hälfte der Mieter wäre offen für weitere Hilfestellungen.

Wo man Mietern in Sachen Wärmeverbrauch noch auf die Sprünge helfen könnte

Umfrage unter 2.002 Haushalten in Mehrfamilienhäusern ab drei Einheiten

47%

wünschen sich mehr Infos zum richtigen Heizen/Lüften

46%

hätten gerne regelmäßig Einblick in die eigenen Verbräuche



65%

regeln ihre Heizung in Fensternähe (beim Lüften) nicht herunter

79%

nutzen keine smarten Thermostate oder Regeltechnik

32%

halten ihre Heizkörper nicht frei

54%

wissen nicht, dass geschlossene Rollos/Vorhänge die Wärme besser halten

58%

entlüften ihre Heizkörper nicht regelmäßig

41%

wissen nicht, wie ihre Heizungsventile eingestellt sind

WÄRMEMONITOR

Nüchterne CO₂-Bilanz in Mehrfamilienhäusern

Mieter in Deutschland haben vergangenes Jahr so wenig geheizt wie seit 2010 nicht mehr. Trotzdem ist die CO₂-Bilanz in den Mehrfamilienhäusern ernüchternd. Es hapere bei der energetischen Sanierung von Wohngebäuden – aber auch an Anreizen für mehr Investitionen. Im „Wärmemonitor 2019“, den das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) jährlich auf Basis von Daten des Energiedienstleisters Ista erhebt, sind neben Energiebedarf und Heizkosten erstmals auch die CO₂-Emissionen für etwa 300.000 Wohngebäude in der Stichprobe berechnet worden.

Der Heizbedarf ist erstmals seit 2015 gesunken. Klimaschädliche CO₂-Emissionen sind zwar seit 2010 ebenfalls um mehr als ein Fünftel (rund 21 Prozent) gesunken, doch der Rückgang von 29 auf 23 Kilogramm pro Quadratmeter beheizter Wohnfläche „ist kaum den Anstrengungen bei mehr Gebäudeeffizienz geschuldet“, betonte DIW-Forscher Jan Stede. Der niedrigere CO₂-Ausstoß sei vor allem den wärmeren Wintern in den vergangenen Jahren zu verdanken. Witterungsbereinigt betrage das CO₂-Minus in den vergangenen zehn Jahren lediglich 2,6 Prozent, so Stede.



2,6%

beträgt das temperatur- und witterungsberei- nigte CO₂-Minus in den vergangenen zehn Jahren lediglich.

DIGITALER ZWILLING: „ENERGYTWIN“ UNTERSUCHT ENERGIEEINSPARPOTENZIALE

Geplant heißt nicht immer auch gebaut: Bei der Technischen Gebäudeausrüstung etwa finden sich häufig Abweichungen. Insgesamt ist die BIM-Planung weiterhin ausbaufähig, denn Anlagenschema, Gebäudeautomation, Computer-Aided Facility Management und Betriebsoptimierung sind bislang kaum integriert, wie die Verbundpartner des Mitte des Jahres gestarteten Forschungsprojekts „EnergyTwin“ mitteilen. Im Projekt „Energie-diagnosestecker Digitaler Zwilling – EnergyTwin“ wollen sie dies ändern und gleichzeitig erforschen, wie BIM, Künstliche Intelligenz und Augmented Reality dabei helfen können, Energieeinsparpotenziale zu heben. Das Verbundprojekt wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert. Koordinator ist das Geodätische Institut und der Lehrstuhl für Bauinformatik & Geoinformationssysteme der RWTH Aachen.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**GRUNDVERSORGUNGSVERORDNUNG****Adressat der Realofferte bei Strombezug**

BGH, Urteil v. 27.11.2019 – VIII ZR 165/18; §§ 133 B, 157 C BGB, § 2 II StromGVV

Der örtliche Grundversorger verlangte von dem Eigentümer einer vermieteten Liegenschaft mit mehreren Wohnungseinheiten den Ausgleich für erfolgte Stromlieferungen und die Kosten für den vergeblichen Versuch der Versorgungsunterbrechung. Der tatsächliche Stromverbraucher konnte nicht in Anspruch genommen werden. Der BGH bestätigte die Entscheidungen der Vorinstanzen und konkretisierte erneut die Zuordnung des Stromlieferangebots im Rahmen der Realofferte und den Vertragsschluss durch konkludentes Handeln des Abnehmers. Bei eindeutiger Zählerzuordnung richtet sich das Versorgungsangebot nur an den tatsächlichen Verbraucher und auch nicht hilfsweise an den Gebäudeeigentümer. Der Stromliefervertrag kommt zustande durch die tatsächliche Stromentnahme aus einem dem Stromzähler nachgeordneten Verteilnetz innerhalb des Gebäudes. Er gründet auf dem konkludenten Verhalten des Stromverbrauchs und erfordert im Rahmen der Grundversorgung nicht den förmlichen Vertragsabschluss.

PRAXIS Für die immobilienwirtschaftliche Praxis zeigt die Entscheidung erneut die herausragende Bedeutung eindeutig zugeordneter Mess- und Zählkreise in Verbindung mit tatsächlichem Energieverbrauch vor Ort. Im Zusammenhang mit der Ausgestaltung künftiger CO₂-Bepreisung werden diese Konflikte noch an Bedeutung gewinnen, da der einzelne Nutzer hinter den Mess- und Zähleinrichtungen mit seinem konkreten individuellen Verbrauchsverhalten konfrontiert werden soll.

BAULEITPLANUNG IN BAYERN

Zentrales Landesportal geht online

Interessen von Grundstückseigentümern und städtebauliche Vorhaben von Städten und Gemeinden geraten sich häufig in die Quere. In Bayern ist der Zugang zu den Bauleitplänen der Kommunen jetzt digital möglich – für eine einfachere Teilhabe, mehr Akzeptanz und effizientere Verwaltungsabläufe. Ein „Zentrales Landesportal für die Bauleitplanung Bayern“ soll es künftig allen Bürgern möglich machen, „unkompliziert an städtebaulichen Planungsprozessen teilhaben“ zu können, sagte Bauministerin Kerstin Schreyer (CSU). Auch um spätere Streitigkeiten zu vermeiden, kommt der Beteiligung von Grundstückseigentümern oder anderen Bürgern mit Interesse am Planungsprozess eine hohe Bedeutung zu. Das neue Landesportal soll zu einer größeren Akzeptanz von gemeindlichen Planungen führen. **Zum Portal:** <https://geoportal.bayern.de>

CLOUDBRIXX.
IMMOBILIEN. DIGITAL. MANAGEN.

Optimieren Sie Ihr Immobilienmanagement mit digitalen Prozessen und Workflows von Cloudbrixx.

www.cloudbrixx.de

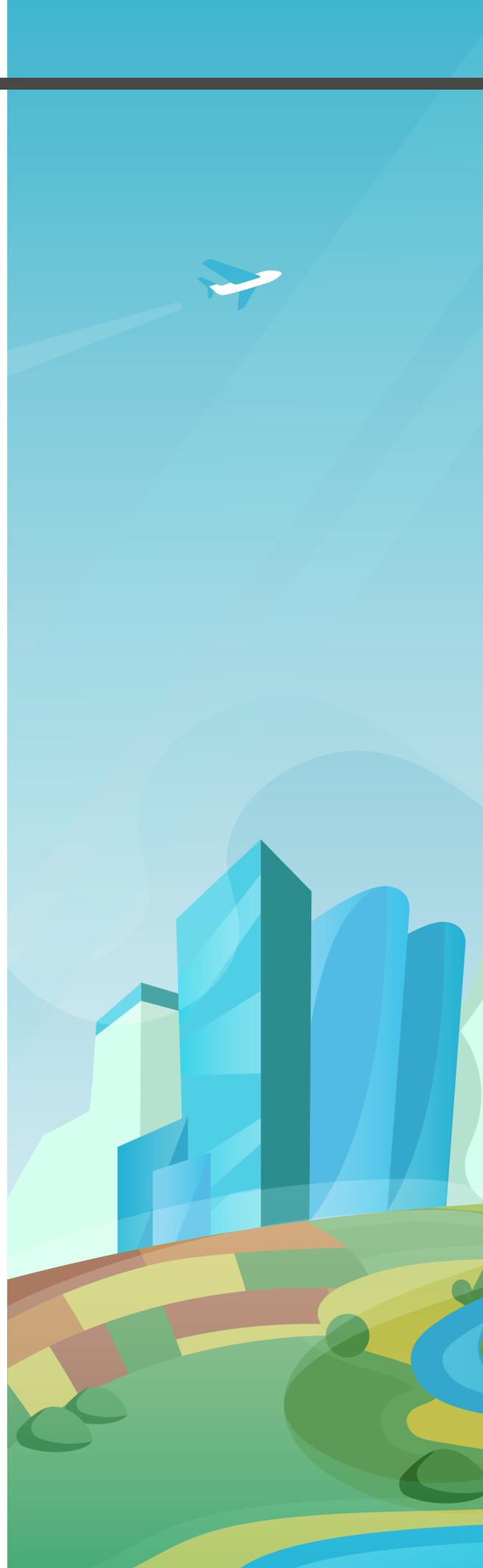
Die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft ist hierzulande in vollem Gange. Allerdings noch mit viel Luft nach oben. Doch wie weit sind im Vergleich die Kollegen im Ausland? Was lässt sich von ihnen lernen? – Ein Streifzug durch Europa.

Die Idee für sein Unternehmen ist in New York entstanden, weiterentwickelt hat Marley Fabisiewicz das Projekt in Warschau, gegründet wurde SpaceOS schließlich in Dublin. „Irland ist insgesamt sehr flexibel und unternehmerfreundlich, Entrepreneurship wird einem hier leicht gemacht“, erzählt der Unternehmenschef. SpaceOS verspricht ein Rundum-Management für Flex Offices, von der Buchung bis zum Mieten. Betreiber und Eigentümer von Gewerbeimmobilien erhalten darüber ein einfach zu bedienendes Managementsystem, Nutzer eine App, mit der sie ihren Alltag organisieren können.

Fabisiewicz' Beispiel zeigt, wie die Digitalisierung der oft als behäbig titulierten Immobilienwirtschaft innerhalb kurzer Zeit Agilität und Flexibilität eingehaucht hat. Europaweit – und natürlich nicht nur dort – verändern sich die Prozesse rund um das Entwickeln, Bauen, Vermarkten und Betreiben von Immobilien rasant. Und auch wenn die Europäische Union mit ihren aktuellen Gesetzgebungsprozessen – von der Datenschutzgrundverordnung bis zu verbindlichen Nachhaltigkeitskriterien – die Wettbewerbsbedingungen angleicht und internationale Standards möglich macht, bleiben in jedem Land gewachsene Eigenheiten bestehen.

Die andere Seite des Gartenzauns kann in Sachen Digitalisierung ganz inspirierend sein

Dadurch sieht auch die Digitalisierung der Branche in jedem Land anders aus, werden Schwerpunkte unterschiedlich gesetzt, einige sind in gewissen Bereichen schon weiter als andere. Grund genug, mal über den europäischen Gartenzaun zu schauen, was die Nachbarn in Sachen Digitalisierung so treiben und wo sich vielleicht dazulernen, abgucken und zusammenarbeiten lässt. Manchmal kann – mit Blick auf den heimischen »



DIGITALISIERUNG IN EUROPA

So läuft's bei den Nachbarn



45%

der Immobilienunternehmen in Deutschland sehen sich auf dem Weg zur digitalen Exzellenz aktuell auf der vorletzten Stufe, der „Etablierungsphase“, in der viele Daten schon digital und strukturiert vorliegen, wichtige Prozesse ohne Medienbrüche vorstattgehen und die Vernetzung gut vorankommt. 2019 sagten das erst 29 Prozent.

(ZIA/EY Real Estate Digitalisierungsstudie 2020)

Martin Rodeck ist Chef des Immobilienentwicklers Edge Technologies.



INTERVIEW MIT MARTIN RODECK

Die Mutter aller digitalen Vorzeigeprojekte

Herr Rodeck, auf die Frage nach internationalen Leuchttürmen für innovative Gebäude erhält man immer die gleiche Antwort: „The Edge“ in Amsterdam. Warum eigentlich? Wir haben dort zum ersten Mal Digitalisierung in ein Haus buchstäblich hineingelassen. Damals, im Jahr 2014, war das noch keine Selbstverständlichkeit. Wir haben es zum zentralen Punkt gemacht. Das Entscheidende war, die Haustechnik mit der digitalen Technik kommunizieren zu lassen, genau diese Verbindung hatte bislang gefehlt. Spätestens als Bloomberg einen Film über The Edge drehte, wurden wir mit Anfragen überrannt.

Warum ist das Gebäude nicht in Berlin entstanden? Damals wäre ein solche Innovation in Deutschland nicht verwirklicht worden. Wir Deutschen wollen immer alles bis zur Perfektion vorbereiten, während Niederländer bereit sind, Dinge in der Praxis auszuprobieren. Bei dieser Offenheit und der Furchtlosigkeit vor einem möglichen Scheitern haben uns die Niederländer einiges voraus.

Wie sind Sie mit diesen Erfahrungen umgegangen? Wir haben sie zum Standard gemacht. Aus „The Edge“ wurde „EDGE“ als internationale Marke. Gleichzeitig haben wir gemerkt, dass wir Nutzer in den Mittelpunkt unserer Überlegungen stellen müssen: Im

Zuge des Fachkräftebedarfs wird es für Unternehmen essenziell, mit guten Arbeitsorten zu werben. Mit dem Rückenwind aus dem ersten Projekt ist es leichter geworden, anderswo Innovationen möglich zu machen, auch in Deutschland. Gleichzeitig lernen wir bei jedem Gebäude neu und unterwerfen unsere Projekte immer wieder dem Check: Was lohnt sich, wo müssen wir anpassen?

Was lohnt denn ein Hinterfragen? Es ist zum Beispiel kein Problem, Lösungen für mobile Endgeräte zu entwickeln, mit denen sich Arbeitsplätze individuell steuern lassen. Die Frage ist nur, wie sinnvoll so etwas in Großraumbüros ist. Ein anderer Aspekt ist, dass der Energiebedarf vieler Gebäude in Zeiten mit wenig Nutzung, also etwa nachts, unwesentlich unter dem bei hoher Nutzung liegt. An diesen Stellschrauben müssen wir drehen.

Was bleibt an weiteren Herausforderungen? Der Gebäudebestand! Mit EDGE NEXT haben wir dazu ein eigenes Produkt auf den Markt gebracht – eine integrierte Lösung, mit der sich die Leistung von bestehenden Bürogebäuden optimieren lässt. Der Impuls dazu kam übrigens maßgeblich von Kunden, die sich für unsere neuen Gebäude interessieren: Sie fragten nach einer entsprechenden Lösung für ihren Bestand.



Plattformlösung für die gesamte Immobilie

„Deutschlands größtes Problem ist, dass wir immer noch über Digitalisierung sprechen und nicht über Innovation“, sagt Matthias Muench, Regional Manager für den DACH-Bereich bei Yardi Systems. **Beim Denken gesamter Prozesse sei man vor allem in den USA den anderen voraus: Die Plattformlösungen, die Yardi rund um die Immobilie anbietet, seien dort weitaus akzeptierter als hierzulande.** In der Regel geht es bei den Softwarelösungen um Komplettservices beispielsweise für Coworking Spaces oder digitale Assistenten für den Wohnungskauf, die ins System integriert sind und von der Buchung eines Zeitfensters bis zur Online-Besichtigung mit „Alexa“ Dienstleistungen aus einer Hand ermöglichen.

Innovative Beispiele aus

Wettbewerbsdruck – das Gespräch über den Gartenzaun hinweg vielleicht sogar leichter fallen. Dazu passt etwa die Feststellung von Homeday-Chef Steffen Wicker, dass er zwar in regelmäßigem Austausch stehe mit Unternehmenschefs in Italien und Spanien, die ebenfalls im Online-Maklerwesen aktiv sind. Mit der innerdeutschen Konkurrenz teile man jedoch keine Erfahrungen oder Problemstellungen und sei folglich nicht im Dialog.

Auch wenn sich SpaceOS-Chef Fabiszewicz zwar EU-weit einheitliche und digitale Regularien und Prozesse wünschen würde, so schätzt er diejenigen Länder, die sich gegenüber bürokratischen Erleichterungen und Flexibilität in den Verwaltungsabläufen aufgeschlossen zeigen. „In Dublin brauchten wir keinen Notar für die Gründung, Rechtsanwälte haben ausgereicht“, berichtet er über seine Motivation für einen Start in Irland. Sämtliche formalen Prozesse würden einfacher gehandhabt und seien damit kostengünstiger.

Ein Vorreiter auf diesem Gebiet sind auch die Niederlande. „Das Land hat baurechtlich in den vergangenen Jahren viel dereguliert und entrümpelt“, sagt die Chefin der RICS Deutschland, Sabine Georgi. Die verschlankten Prozesse erhöhten nicht nur das Tempo bei Planung und Bauen, sondern verhalfen auch Innovationen schneller an den Start und ermöglichen es, Änderungen im Ablauf unkomplizierter einzuweben.

Allein per Mausklick zu den eigenen vier Wänden kann man etwa schon in Finnland und Schweden kommen: Dort bietet beispielsweise das Start-up Blok den vollständig digitalen Immobilienkauf an – von der ersten Kontaktaufnahme bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrags. Einen Notar benötigt man auch in



Digitale Zwillinge aus Weltraumtechnik

Die European PropTech Association orientiert sich Richtung Weltall: Der Verband will durch eine Kooperation mit der Europäischen Raumfahrtagentur ESA entsprechende **Navigations- und Satellitendaten für Bau- und Planungsprojekte** nutzen. PropTechs, die sich mit virtueller Realität beschäftigen, könnten so beispielsweise digitale Zwillinge von Gebäuden darstellen. Die ESA will PropTechs außerdem finanziell unterstützen.

aller Welt

Finnland nicht; und für die digitale Vertragsabwicklung können die Marktteilnehmer eine zentrale Internetplattform (dias.fi) nutzen. Allerdings zeigt dieses Beispiel auch, wie schwer sich digitale Prozesse eins zu eins über Ländergrenzen hinweg kopieren lassen, denn in Finnland etwa kauft man in der Regel nicht die Wohnung, sondern Anteile an dem Gebäude, die der Wohnungsgröße entsprechen.

Die nordischen Länder machen vor, wie eine Vielzahl von Innovationen durch mehr Datenfreizügigkeit entsteht

Generell begünstigt die unbeschwertere Einstellung zu Daten und deren Nutzung das Verwirklichen von Innovationen im Norden Europas: Anders als in Deutschland hegen die Menschen dort wenig Misstrauen gegenüber Behörden und legen ihre Daten offen. Über eine einfache Online-Personensuche lässt sich beispielsweise in Schweden herausfinden, wie groß ein bewohntes Haus ist und wann es von wem gekauft wurde. Das verbessert die Datenlage – die Voraussetzung für jedes PropTech-Geschäftsmodell.

„Norwegen ist ein Markt, der dank der Datenverfügbarkeit weltweit mit am meisten digitalisiert ist“, erklären die Gründer von Spacemaker, einer preisgekrönten Plattform aus dem Baubereich mit Hauptsitz in Oslo. Für Spacemaker-Chef Havard Haukeland sind die skandinavischen Länder weltweit führend bei der Integration des Building Information Modeling (BIM) »

Verena Rock ist Professorin an der TH Aschaffenburg, unter anderem für die Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft.



INTERVIEW MIT PROF. DR. VERENA ROCK

So schlägt sich Immobilien-Deutschland im EU-Vergleich

Frau Rock, wo steht die deutsche Immobilienwirtschaft in Sachen Digitalisierung im internationalen Vergleich?

Wir sind auf jeden Fall noch in einem sehr frühen Marktstadium. Im Vergleich zu Ländern wie der Schweiz, Großbritannien oder den skandinavischen Ländern bauen wir hohe Markteintrittsbarrieren auf, die es anderswo nicht immer gibt. Dies sind vor allem mangelnde Immobilienmarktdatentransparenz, eine heterogene Immobilienwirtschaft, sprachliche Barrieren und ein hohes Sicherheitsbedürfnis der etablierten Immobilienmarktakteure.

Wie viel hat das mit unserer Mentalität zu tun?

In Deutschland gibt es ein weit verbreitetes Misstrauen gegenüber Datennutzung, das sich auf Unternehmensebene fortsetzt. Deutsche Immobilienmärkte sind weiter vergleichsweise intransparent, wodurch sich natürlich für erfahrene Akteure auch Chancen ergeben. Immobilienunternehmen denken immer noch stark in Datensilos, was Markttransparenz verhindert und es Start-ups schwer macht, ihren Innovationen zum Durchbruch zu verhelfen. Wenn ich keine Daten habe, kann ich weder Künstliche Intelligenz noch Algorithmen sinnstiftend einsetzen. Hinzu kommt, dass Immobiliendaten

teuer sind – so entwickelt sich eine Art Hoheitsdenken. Zudem spielt die mittelständisch geprägte Wirtschaftsstruktur eine Rolle, die schwer zu durchdringen ist.

Was reizt Investoren und PropTechs trotzdem am deutschen Markt?

Deutschland suggeriert nach wie vor eine Sicherheit für Immobilieninvestments und wirtschaftliche Stabilität. Das zieht auch Start-ups nach sich, die ihre Lösungen in einem stabilen Marktumfeld erproben wollen.

Wie weit reicht dieses Interesse? Bis in die USA und nach Asien?

Man beobachtet zunehmend Ansätze der großen Digitalunternehmen wie Google und Microsoft in Deutschland. Beispiele sind Smart Home und Property Management, Gebäudedatenmodelle oder Standortanalysetools. Diese Player denken das Thema Digitalisierung von Beginn an groß und international. Wegen der Fragmentierung des deutschen Immobilienmarktes ist beziehungsweise war es aber nicht leicht durchzudringen. Um hier am Ball zu bleiben, sollte die deutsche Immobilienbranche aus meiner Sicht bei Digitalisierung und Datenstandards schnell enger zusammenrücken und sich auf einen kleinsten (homogenen) gemeinsamen Nenner einigen. Sonst wird es schwer.

Digital Innovatives bei den EU-Nachbarn



Individualisierte Pop-up Stores

Die Briten um SookSpace wandeln kurzfristig leerstehende Einzelhandelsflächen in individuelle Shops um, die stundenweise gemietet werden können. Die Nutzer bespielen Bildschirmmodule an den Wänden mit eigenem Design und Videos und schaffen sich so einen Markenshop – dank der digitalen Technik weitaus kostengünstiger als mit konventioneller Einrichtung. Außerdem sind Nutzerwechsel schnell möglich. Das Start-up breitet sich derzeit in größeren britischen Städten aus.



Arbeitsplätze per Abo

WorkClub aus London bietet hybride Arbeitsplätze auf Basis einer monatlichen Mitgliedschaft. Unternehmen und Selbstständige können sich Besprechungsräume genauso wie „Laptop-freundliche Orte“ spontan mieten; gleichzeitig erhalten sie Zugang zu einem Netzwerk und diversen Dienstleistungen, sodass auch räumlich voneinander getrennte Kollegen digital zu einem Team werden. Betreibern und Anbietern von entsprechenden Büroplätzen steht eine Managementsoftware zur Verfügung. Das PropTech ist bislang vor allem auf dem britischen Markt aktiv.



Mieter-Extranet für 60.000 Mieter

Ein französisches Großunternehmen aus der sozialen Wohnungswirtschaft mit 60.000 Wohneinheiten im Bestand hat ein Mieter-Extranet entwickelt und eingeführt. Über das Portal können Mieter rund um die Uhr und auf allen mobilen Endgeräten ihre persönlichen Daten einsehen und verwalten, online bezahlen oder etwa eine Reparatur in der Wohnung anfordern. Die zugrunde liegende Lösung „Aareon Smart Platform“ nutzen auch andere Kunden in Frankreich. Nach und nach soll sie in weiteren Ländern eingeführt werden. Bei der Entwicklung der offenen Plattform arbeitet Aareon unter anderem eng mit Kunden zusammen. Diese könnten genauso wie PropTechs und andere Partner eigene IT-Lösungen für das Immobilienmanagement konzipieren, entwickeln und direkt in das digitale System „Aareon Smart World“ integrieren. Dabei geht es zum Beispiel um Software für Kundenbeziehungs- und Lieferantenmanagement, Smart-Building-Systeme oder spezialisierte Tools für Aufzugsmanagement oder Notbeleuchtung.



Individuell und komplett vernetzt im Büro

Das Bürohaus EDGE Olympic der OVG-Tochter EDGE liegt zwischen dem Amsterdamer Zentrum und dem Flughafen Schiphol. **Beim Komplettumbau des alten Bürogebäudes arbeiteten Architekten und Projektentwickler mit nachhaltigen Baustoffen, nach dem Cradle-to-Cradle-Prinzip und mit der BIM-Methode, im Zuge deren auch ein Materialpass des Gebäudes erstellt wurde.** Neben der offenen, flexiblen Architektur, die diverse Arbeitsformen zulässt, bieten digitale Techniken die individuelle Steuerung des Arbeitsplatzes an. Das Smartphone dient dabei als Schlüssel und Fernbedienung. EDGE Olympic ist im Bereich Gesundheit/Wohlbefinden mit dem WELL-Platinum-Zertifikat ausgezeichnet worden, für die Nachhaltigkeits-Aspekte mit BREEAM Excellent.



PropTech-EU-Plattform für Nachhaltigkeit

Recht frisch ist ein Vorstoß aus den Niederlanden, bei dem es über den Klimaschutz hinaus um Nachhaltigkeit geht: **„PropTech for good“ will Start-ups aus der Bau- und Immobilienwirtschaft vernetzen, die Nachhaltigkeit in ökologischer, wirtschaftlicher und sozialer Dimension mit ihren technologischen Errungenschaften forcieren wollen.** Die Initiative geht auf PropTechNL-Gründer Menno Lammers zurück. Man müsse über Grenzen zusammenarbeiten, um wirklich etwas zu erreichen, sagt er. Lammers möchte eine neue Philosophie in der Immobilienwirtschaft entwickeln: Nachhaltiges Wachstum solle als Ziel den Aktionärsgegewinnen ebenbürtig werden.



„Packstation“ für kleine Händler

Das spanische Start-up Mayordomo bietet einen „Smart Locker“ als zentrale Anlaufstelle für sämtliche Lieferdienste – von Paketen bis zu Wäschereien und Floristen. Jedes Produkt und jeder Service könne auf direktem Weg zum Kunden gebracht werden, verspricht Unternehmensgründer Tomas Selva. Damit könnten sich kleine Dienstleister einen erheblich größeren Kundenkreis erschließen. Die zum Beispiel im Eingangsbereich von Gebäuden aufgestellten Boxen sichern zudem in Krisenzeiten die kontaktlose Abwicklung von Liefergeschäften. Barcelona als Gründungsort findet Selva wegen der hohen Anzahl an Unternehmenskunden und „early adaptors“ bei zugleich niedrigeren Kosten als in London oder Berlin ideal.





Künstliche Intelligenz für mehr Mieterservice

Seinen KI-basierten virtuellen Assistenten „Neela“ testete Aareon mit einem Pilotkunden in Schweden. Das Ziel: den Mieterservice deutlich verbessern. Die Basisversion ermöglicht es Mietern, über Chat mit ihrem Immobilienunternehmen rund um die Uhr zu kommunizieren, etwa bei Schadensmeldungen oder Finanz-, Vertrags- und Nachbarschaftsangelegenheiten. Zum Start wurden etwa 150 immobiliespezifische Fragen formuliert. Je mehr solcher Anfragen Neela erhält und beantwortet, desto schneller lernt der Algorithmus. Mit der Zeit kann der Assistent eigenständig immer mehr Aufgaben der Mieterkommunikation übernehmen. In den Ausbaustufen soll Neela Nutzern Orientierungshilfen, Schulungen und Support bieten und schließlich als „Intelligent Personal Assistant“ zum zentralen Anlaufpunkt für alle Beteiligten – Mieter wie Dienstleister – werden.



Blockchain in der Verwaltung

Schweden hat in den vergangenen Jahren in einem Pilotprojekt die Nutzung von Blockchain in der Verwaltung erprobt. Man habe testen wollen, ob mit der Technik Kauf- und Verkaufsprozesse effektiver gemacht werden könnten, erklärt der Innovationschef der Lantmäteriet (Vermessungsamt), Mats Snäll. Unter anderem arbeitete die Behörde dafür mit dem Start-up Chromaway zusammen. Bei einer erfolgreichen realen Kaufabwicklung seien Käufer, Makler und Bank integriert worden. Das Projekt ist abgeschlossen. „Wir warten auf gesetzliche Änderungen, die digitale Absprachen für Eigentumsübertragungen möglich machen“, erklärt Snäll.



KI vereint Baubeteiligte

Das mehrfach preisgekrönte Prop-Tech Spacemaker aus Oslo setzt am frühen Bauprozess an. Mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz werden Projektentwickler, Architekten, Stadtplaner und weitere am Bau Beteiligte vernetzt, um den idealen Entwurf für eine geplante Bebauung zu finden und diesen bei Einbeziehung neuer Parameter schnell verändern zu können. Neben konkreten Grundstücksdaten fließen gesetzliche Vorgaben, Umweltfaktoren und physische Daten ein. Spacemaker beschäftigt inzwischen mehr als 100 Mitarbeiter und ist in mehreren Ländern aktiv. Unlängst hat man mit der Büschl Unternehmensgruppe ein erstes Projekt in Deutschland gestartet.



Wohnungskauf per Mausclick

Das finnische Start-up blok.ai wirbt mit dem rein digitalen Wohnungskauf. „Bei uns muss man nicht zur Bank oder anderswohin“, erklärt CEO Rudi Skogman. Käufer und Verkäufer unterzeichneten online mit ihrer BankID, und die Banken kümmern sich um die Finanztransaktion. Notare oder Anwälte seien in Finnland beim Wohnungskauf nie nötig. Dort kauft man in der Regel „nur“ Anteile an einer Immobilie, die einem ein Nutzungsrecht garantieren. „Natürlich ist es für uns am einfachsten, auf ähnlich strukturierten Märkten aktiv zu werden“, sagt Skogman. „Wir sehen jedoch auch Gelegenheiten außerhalb Nordeuropas, weil wir glauben, dass andere Länder über kurz oder lang zu unserem Technologieverständnis aufschließen werden.“



Per App Energiehunger der Mieter zügeln

Die Wohnungsbaugesellschaft Dansk Almennyttigt Boligselskab mindert mit einer digitalen Anwendung den Rebound-Effekt nach einer energetischen Sanierung.

In der Regel ändern Bewohner ihr Verhalten, wenn sie von einer höheren Energieeffizienz ausgehen, und verbrauchen mindestens so viel Energie wie zuvor. In einer Siedlung nahe Kopenhagen erhalten die Bewohner über die von der dänischen noventic-Tochter KeepFocus konzipierte App Zugriff auf ihren aktuellen Verbrauch und weitere Informationen zu Strom, Wasser und Wärme in ihrer Wohnung. Zudem können sie sich mit anderen Wohnungen im Viertel vergleichen. Das Einsparziel konnte so erreicht werden, die Werte lagen deutlich über denen früherer Projekte.



Bauen mit BIM

Der Strabag-Konzern hat angekündigt, erstmals ein Krankenhaus in Polen komplett nach der BIM-5D-Arbeitsweise (Building Information Modeling) zu bauen. Das garantiert Kosten- und Planungssicherheit, was bei infrastrukturell bedeutenden Projekten der öffentlichen Hand besonders wichtig sei, heißt es vom Konzern. Ein weiterer Vorteil liege in der Transparenz für alle Prozessbeteiligten. Das 27-Millionen-Euro-Projekt für die Klinik Biela ski in Warschau umfasst den Neubau eines Gebäudes mit fünf oberirdischen und einem unterirdischen Geschoss auf 12.000 qm, den Umbau bestehender Gebäude sowie die Errichtung eines Verbindungstrakts.



Zentrale Office-Orga

Das irisch-polnische Start-up SpaceOS bietet Eigentümern, Betreibern und Nutzern von Coworking- und Gewerberäumen eine Plattform für die Komplettorganisation des Arbeitsalltags.

Zu den Kunden zählen Commerz Real, Immofinanz und Sage.

in Bauprozesse – was für sein Geschäftsmodell entscheidend sei. Mit Interesse hat er zur Kenntnis genommen, dass die Bundesregierung künftig BIM für Infrastrukturprojekte vorschreiben will. Damit werde Deutschland zu einem der Märkte, in die es sich zu expandieren lohne, so Haukeland.

Der Energieausrüster noventic, der unter anderem mit einer dänischen Tochter in Nordeuropa aktiv ist, verweist in diesem Zusammenhang auf die effizienteren Möglichkeiten, Energieeinsparziele zu erreichen – weil Verbrauchsdaten stündlich ausgewiesen werden könnten, während dies in Deutschland nur monatlich möglich sei. Die nordischen Länder haben zudem frühzeitig ihre Infrastruktur auf das digitale Zeitalter ausgerichtet, wie Julia Arlt, Global Digital Real Estate Leader bei PwC, erklärt. „Ohne schnelles Internet nutzen die besten Tools nichts“, sagt die in Wien ansässige Digital-Expertin. „Da war Skandinavien einfach früher mit dabei.“ Zusammen mit den baltischen Ländern haben sich die Niederlande einen Namen als Wegwei-

ser für Transparenz und entsprechende Datenverfügbarkeit gemacht. „Bei der Immobilienbewertung haben die Niederländer die Nase weit vorn und Modelle im Einsatz, die schon relativ gut funktionieren“, sagt RICS-Country-Managerin Georgi. Das gelte besonders für die Massenbewertung für Wohnungen. Die Situation bei den Nachbarn im Nordwesten werde indes durch eine hohe Selbstnutzerquote begünstigt, was die Datenlage ebenfalls deutlich verbessere, so Georgi weiter.

„Wir sind ein kleines Land mit einer langen Kultur des Handels und des Unternehmertums“, ergänzt Menno Lammers, Initiator des dortigen Verbands PropTechNL. Niederländer seien unkompliziert und probierten gern etwas aus. „Wenn man hier erfolgreich war, kann man versuchen, es auf andere Länder zu transferieren.“ Er sieht interessante Entwicklungen etwa in Asien, Afrika und Lateinamerika; insgesamt sei in den Niederlanden der Blick oft in die USA gerichtet: Von deren Progressivität und Mut zum Risiko könnten Europäer immer noch lernen, so Lammers weiter.

HAUFE.





Das gelte für den gesamten angelsächsischen Raum, bekräftigt PwC-Expertin Julia Arlt. Sie verweist auf den in London ansässigen Venture Capitalist AO PropTech mit 250 Millionen Euro im Schlepptau und Wagniskapitalgeber Fifth Wall aus den USA, der in seinem neuen Fonds mehr als 100 Millionen Euro für Europa-Investitionen mitbringt. Insgesamt freilich gibt es ihrer Ansicht nach in Europa zu wenig Risikokapital besonders für PropTechs in der Wachstumsphase. Wie sich der Brexit auswirkt, bleibe abzuwarten, sagt Arlt: „Ein No-Deal-Brexit kann den Strom kreativer Menschen und des Kapitals umleiten.“

Die Kapitalausgaben für Start-ups liegen dem Chairman der European PropTech Association (EPTA), Dirk Paelinck, zufolge auch in Frankreich und in den Niederlanden über dem europaweiten Durchschnitt. Er glaubt indes, dass die Vorstöße der EU im Zuge des Green New Deals die Investitionen in PropTechs europaweit anschieben werden. „Innovation kennt keine Grenzen. Was gut ist, wird sich verbreiten“, sagt auch Arlt. Geld werde

dann dorthin fließen, wo Gründergeist am besten gefördert wird. Während in Frankreich und etwa in Spanien die PropTech-Szene gut etabliert ist und Wachstumschancen am ehesten bei der Digitalisierung im Bereich Investieren und Finanzieren gesehen werden, rät EPTA-Chairman Paelinck zu einem Blick in Richtung Osteuropa. „In Rumänien und Bulgarien gibt es überproportional viele junge Menschen mit einem technischen Hintergrund“, erklärt Paelinck. Viele von ihnen orientierten sich beruflich im Bau- und Sanierungsbereich und brächten eine hohe Affinität zu Digitalem mit.

SpaceOS-Gründer Fabisiewicz bestätigt diese Dynamik für Polen. Den nächsten Standort indes will er in Berlin eröffnen. Deutschland nämlich sei nicht nur ein attraktiver Investitionsmarkt, sagt er. „Die Anziehungskraft von Berlin für internationale Talente ist unschlagbar.“

Kristina Pezzei, Berlin



VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH MAL IN DIE ZUKUNFT.

Haufe axera. Kann heute schon morgen.

Das Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft.
Jetzt informieren unter www.axera.de/das-cloud-erp

Haufe axera

Wenn nicht jetzt, wann dann?!

Die Corona-Pandemie, so lautet der aktuelle Markttenor, sei der Treiber der digitalen Transformation in Immobilienunternehmen schlechthin. So zwingt sie Unternehmen, sich verstärkt mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen. Auch von Unternehmensvertretern ist zu hören, dass die Digitalisierung einen Schub durch Corona erfahren habe. IT-Systemhäuser im Umfeld der Immobilienwirtschaft haben gut zu tun, und auch PropTechs berichten über einen Zuwachs an Anfragen. Trotzdem stellt sich die Frage, ob die beschleunigte Entwicklung auf einen grundsätzlichen Musterwechsel in den Unternehmen oder maßgeblich auf veränderte Rahmenbedingungen und fehlende Mitarbeiterpräsenz vor Ort zurückzuführen ist. Ein Blick auf das, was digitalisiert wird, gibt Aufschluss.

Digitalisierungsinitiativen waren und sind 2020 überwiegend geprägt von allem, was Arbeitsfähigkeit erhält und gleichzeitig Social Distancing ermöglicht. Mit Beginn des Lockdowns lag der Schwerpunkt darauf, räumlich verteilt arbeitende Teams mit Kommunikationsmedien auszustatten, um weiterhin produktiv zusammenzuarbeiten. Im Homeoffice wurde deutlich, dass zunächst die Voraussetzungen zum ortsunabhängigen Arbeiten geschaffen werden mussten. Tools und Technologien wie Zoom und Teams gewannen an Relevanz und ermöglichten ortsungebundenes Arbeiten.

Schnell wurde deutlich, wo in der Prozesslandschaft blinde digitale Flecken existieren, die eine nahtlose digitale und mobile Prozessunterstützung der Remote-Arbeit behindern. Folgerichtig elektrifizierte man analoge Prozesse wie etwa der Vermietung und Kündigung (360°-Rundgänge, Aufnahme von Daten und Dokumenten, Protokollierung, Unterschrift).

Das Infragestellen von Prozessen und IT-Anwendungen steht bei den Digitalisierungsbemühungen kaum im Fokus

Das Infragestellen von Prozessen und IT-Anwendungen steht bei den Digitalisierungsbemühungen kaum im Fokus

Vor dem Hintergrund digitaler Vernetzung erlangte auch das Thema Datenschutz durch Covid-19 zusätzlich Aufmerksamkeit. Die Gewährleistung von Datenschutz beim ortsungebundenen Arbeiten ist fester Bestandteil der Aufga-

HARD- UND SOFTWARELANDSCHAFT

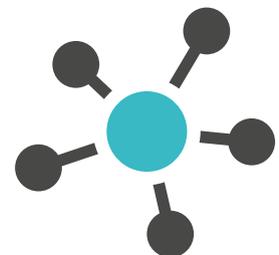
Wichtige Trends in der IT-Architektur

Die Herausforderungen an ein übergeordnetes IT-Architekturkonzept werden steigen. Es ist zu vermuten, dass die Zahl der Datenquellen und Datentypen weiter wachsen wird. Zudem sind gegenseitige Abhängigkeiten und Unterstützung von Services, Versionierung und Kompatibilität, Protokollierung, Überwachung und Debugging zu organisieren.



INTERNET DER DINGE

Die digitale Präsenz physischer Assets und damit Digital Twin und IoT-Anwendungen sind weiter auf dem Vormarsch. In der Immobilienwirtschaft werden Sensoren und Smart Meter nicht mehr nur bei Modernisierung und Neubau berücksichtigt, sondern auch im Bestand nachgerüstet. Die Herausforderung wird zukünftig darin bestehen, Sensoren und Smart Meter in das Internet of Things zu integrieren, die entstehenden Daten zu Informationen und zum Digital Twin zu formen und etwa für die Steuerung vorausschauender Wartung zu nutzen.



DATENZENTRIERTHEIT

Grundsätzlich lässt sich ein Perspektivwechsel beobachten: weg von Applikationen und Funktionalitäten für verschiedene Nutzer hin zu einer datenzentrierten Perspektive. Das kontinuierliche Herstellen von Transparenz hinsichtlich Daten, Datenströme, Daten erzeugender/ändernder und nutzender Prozesse ist dabei eine zentrale Managementaufgabe. Sie schafft die Grundlagen für die Implementierung von KI, Machine Learning und Automatisierung, denen kurz- und mittelfristig eine wachsende Bedeutung zugesprochen wird. Investitionen in Qualität und Sicherheit von Daten wurden durch die Umsetzung der DSGVO operativ beschleunigt und richten sich jetzt auf alle Daten nicht mehr nur als Ressource, sondern als kritisches Unternehmensgut und Vermögenswert.

Auch die Corona-Pandemie schiebt die Digitalisierung an. Doch hinter vielen Maßnahmen stecken bloß Anpassungsprozesse an aktuelle Regulierungen. Die auf Zukunft ausgerichtete Digitalisierungsstrategie bleibt eher die Ausnahme. Leider!

benstellungen in Projekten. Nicht zuletzt war die befristete Absenkung der Umsatzsteuer umzusetzen.

Ebenfalls getrieben durch gesetzliche Vorgaben wurden etwa Lösungen für das Empfangen und Versenden von Rechnungen nun um die Formate XRechnung und ZUGFeRD erweitert. Weitere Schritte hin zur Digitalisierung von Gesamtprozessen wie Purchase-to-Pay durch E-Kataloge, E-Bestellungen und E-Lieferscheine sind im Immobilienbereich seltener anzutreffen. Auch Umsetzungen einer fortgeschrittenen oder gar qualifizierten elektronischen Signatur (QES) sind gegenwärtig die Ausnahme. Die Beispiele zeigen, dass der Digitalisierungsschub in großen Teilen auf einem Anpassungsprozess an sich verändernde Rahmenbedingungen beruht. Dabei stehen die Sicherstellung der

Arbeitsfähigkeit und das störungsfreie Laufen der Prozesse im Vordergrund. Das grundlegende Infragestellen von Prozessen und IT-Anwendungen steht bei den dargestellten Digitalisierungsmaßnahmen weniger im Fokus. Ein Effekt dabei ist, dass die Technologien nur in wenigen Fällen ihre volle Wirkung entfalten können:

- › **Datenmanagement** Fragen der Datenqualität und Objektivität sowie der Möglichkeit zur Herstellung/Gewährleistung selbiger werden oft nachgelagert bei der Einführung neuer Tools gestellt.
- › **Pfadabhängigkeit** Prozesse werden weiterentwickelt und nicht im Grundsatz hinterfragt. Dies ist bei vielen bereits IT-unterstützten Prozessen zu beobachten (Unumkehrbarkeit der Investitionen).

Durch den Lockdown sind die geplanten Strategie- und IT-Projekte weitgehend zum Erliegen gekommen oder wurden zeitlich und finanziell neu geordnet. Digitale Technologien und Arbeitsmethoden, die bislang überwiegend die Geschäftsmodelle überregional tätiger Unternehmen ermöglichten, sind zum Standard geworden. Die Implementierung und der Rollout wurden häufig vor der Reife der IT-Strategie und der Organisation für diese Schritte ermöglicht und sind unter Hochdruck und selten unter optimalen Bedingungen erfolgt. Doch nun stehen Unternehmen vor der Herausforderung, die neue Normalität vorzudenken.

Strategische Überlegungen zur digitalen Souveränität, der Resilienz und Sicherheit rücken jetzt in den Fokus. Viele Projekte werden nun wieder angestoßen und Investitionen in bestehende Systeme getätigt. Unklar ist, ob diese Systeme den veränderten Anforderungen der Zukunft Genüge tun und Investitionen damit nachhaltig sind.

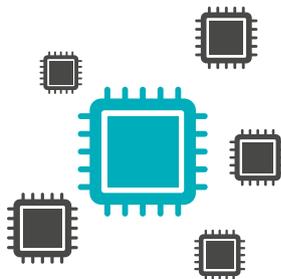
Es braucht die Gesamtperspektive, um die IT-Systeme und -Infrastrukturen richtig auf die Zukunft auszurichten

Die kritische Reflexion des bisher Erreichten, die Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten und Anforderungen entscheiden darüber, ob sich Technologien und Arbeitsmethoden vom Mittel zur Aufrechterhaltung hin zur nachhaltigen Unterstützung des Geschäftsbetriebs entwickeln lassen. Das Big Picture zu betrachten hilft, die IT-Systeme und -Infrastrukturen auf zukünftige Anforderungen auszurichten. »



CLOUDBASIERTE SYSTEME

Der Trend zu zukunftsfähigen, skalierbaren und effizienten Multi-Cloud-Lösungen ist ungebrochen. Cloud-Technologien helfen Daten zu analysieren, anwendungs- und unternehmensübergreifend zu kommunizieren und zusammenzuarbeiten. Edge- oder Fog-Computing ergänzen diese Lösungen und bringen die Intelligenz näher an den Ort der Entstehung. Die Funktionen rücken dorthin, wo sie benötigt werden: an den Sensor, das Asset oder die Anlage.



HYBRIDE STRUKTUREN

Vieles spricht dafür, dass Unternehmen auf Mischstrukturen setzen werden, die optimale Lösungen für spezifische Anwendungsszenarien kombinieren. IT-Infrastrukturen in Unternehmen werden dann sowohl gekapselte Softwarekomponenten, die eine klar definierte Geschäftsfähigkeit abbilden, als auch in sich geschlossene, proprietäre Anwendungen miteinander verbinden.

MEGATREND

Nachhaltigkeit

EU Green Deal und Smart Meter Rollout: Nachhaltigkeit ist nicht nur in der Gesellschaft, sondern auch in der Politik und damit auch in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft angekommen. Gleichgültig ob Nachhaltigkeitsstandards, Energieeffizienzklassen oder ESG-Kriterien: Das Thema Nachhaltigkeit ist vom Konsumtrend zum Wirtschaftsfaktor geworden. In Kombination mit der Digitalisierung ergeben sich neue Möglichkeiten.

Die digitale Energiewende wurde durch eine Reihe von Gesetzen gestärkt, die Anforderungen und

Optionen für Immobilienunternehmen beinhalten. Beispielsweise werden mit dem Smart Meter Rollout und der Installation eines Smart Meter Gateways als digitale Kommunikationsschnittstelle im Gebäude erste Voraussetzungen für den digitalen Messstellenbetrieb geschaffen. Auf Basis dieser Technologie lässt sich zukünftig die Vernetzung von nahezu allen physischen Vermögensgegenständen im und außerhalb der Gebäude in einem System integrieren (digitale Zwillinge). Damit ist die Digitalisierung der Energiewende ein wesentlicher Treiber von IoT-Anwendungen (Internet of Things)

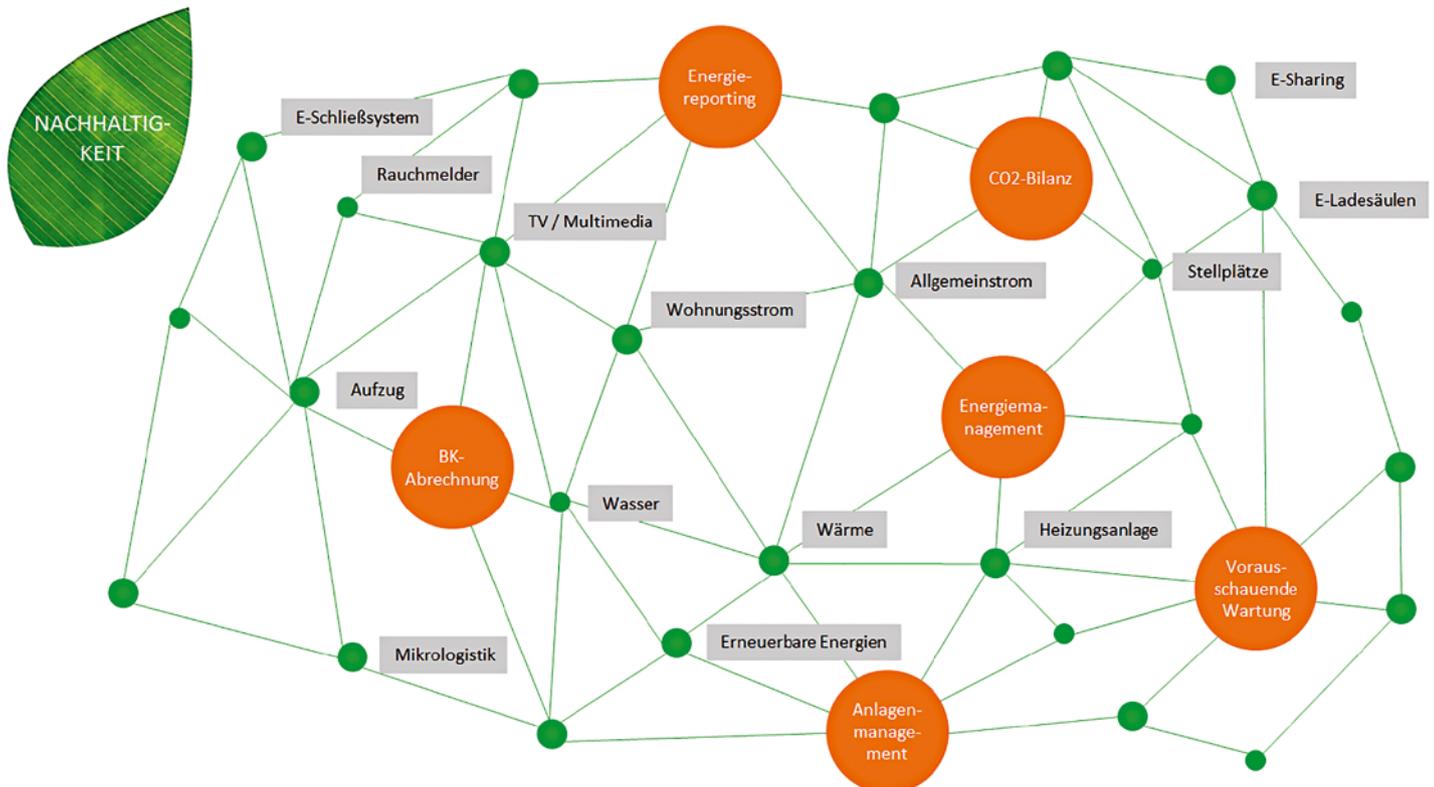
rund um das Gebäude (Smart Building).

Für Immobilienunternehmen bedeutet dies die Integration zusätzlicher Daten(-arten) und neue Anforderungen an Erfassung und Auswertbarkeit, um beispielsweise CO₂-Bilanzen, aktives Energiemanagement, vorausschauende Wartung, Anlagenmanagement oder Energiereporting umzusetzen. Daneben wurden die regulatorischen Voraussetzungen für die CO₂-Bepreisung geschaffen, die ebenfalls neue CO₂-energierelevante Reportingstandards hervorbringen wird. Durch den

jüngst auf den Weg gebrachten EU Green Deal lassen sich zusätzliche Anforderungen vermuten.

Die Diskussion um Smart-City-Konzepte zeigt, dass bei Immobilienunternehmen – und insbesondere Wohnungsunternehmen – die Themen Nachhaltigkeit, Energie und E-Mobilität konvergieren. Es geht etwa um die Vernetzung der Nachbarschaften, digitale Zwillinge und Ladesäuleninfrastruktur für Elektromobilität: Die IT-Systemlandschaft der Unternehmen wird perspektivisch die Voraussetzungen dafür und für vieles mehr schaffen müssen.

Interdependenz: Einfluss von Nachhaltigkeit auf Datenpunkte im IoT-Netzwerk



Unstrittig ist, dass die Pandemie langfristige Auswirkungen auf die Arbeitswelt haben wird. Doch auch andere Herausforderungen und Trends bestehen weiterhin (siehe links Kasten Nachhaltigkeit). Wenn Unternehmen jetzt ihre Strategien auf eine neue Normalität ausrichten, können sie die Herausforderung als Chance nutzen. Gesellschaftliche Megatrends können hierfür wichtige Hinweise geben.

Megatrends bedeuten auch für Immobilienunternehmen geänderte Rahmenbedingungen. Im Ergebnis kann dies angepasste Strategien, Geschäftsfelder und -modelle, Produkte und Dienstleistungen, Prozesse und Strukturen sowie neue Technologien bedeuten. Viele der in

Zeiten von Covid-19 wahrnehmbaren Digitalisierungsinitiativen sind allein durch Wiederherstellung der Arbeitsfähigkeit und der prozessualen Unterstützung des mobilen Arbeitens gekennzeichnet. Ein grundsätzlicher Musterwechsel im Sinne sich verändernder digitaler Zielbilder ist weniger zu beobachten. Positiv ist dennoch, dass die aktuelle Situation zur Beseitigung digitaler blinder Flecken beiträgt und die digitale Durchdringung bestehender Prozesse stärkt. Denn das steigert auch die Hoffnung, dass die Digitalisierungsinitiativen 2021 nicht bloß von Corona veranlasst sein werden. «

Michael Deeg und Maren Kluge

AUTOREN



Michael Deeg ist Geschäftsführer bei dem Hamburger Beratungshaus Analyse & Konzepte immo. consult GmbH.



Maren Kluge ist Senior Consultant bei der econosoft Unternehmensberatung GmbH in Grafschaft-Vettelhoven.

EINLADUNG

DIE IMMOBILIENVERWALTUNG DER ZUKUNFT



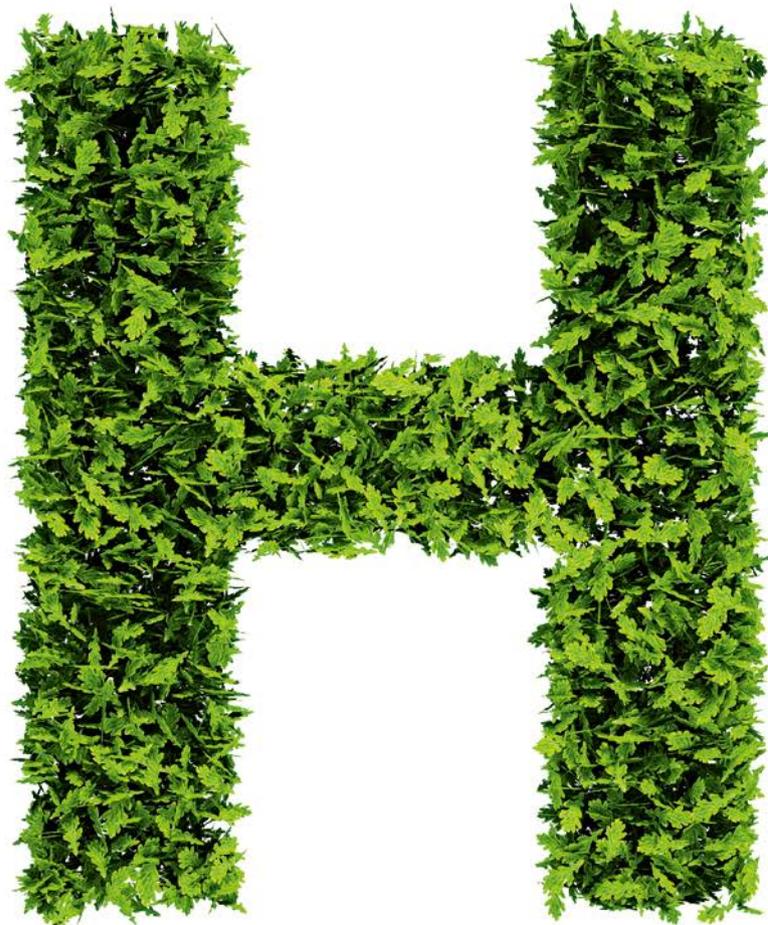
03.11.2020 Hannover
10.11.2020 Leipzig
01.12.2020 Köln
12.01.2021 Berlin
19.01.2021 Augsburg

INNOVATIONS
TAGE


HAUFE.

Jetzt kostenfrei anmelden unter www.haufe-innovationstage.de

Waisenkind Wasserstoff



Grüner Wasserstoff rückt in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. Auch in der Immobilienwirtschaft sieht man erste zarte Pflänzchen.

„Wasserstoff“ Fehlanzeige

Im Gesetzeswortlaut des neuen GEG kommt der Begriff „Wasserstoff“ nicht vor. Einzig in § 43 I Nr. 2 findet sich ein Hinweis auf eine „Brennstoffzellenheizung“ im Zusammenhang mit Vorschriften zur Kraft-Wärme-Kopplung.

Eine nationale Wasserstoffstrategie sollte auch die Versorgung von Immobilien einschließen. Doch in den Branchenordnungsrahmen kommt dieses Schlüsselement für die Energiewende bislang nicht vor. Ein Projekt zeigt, was rechtlich, technisch und wirtschaftlich nicht fehlen darf.

Die Erzeugung und der Einsatz von Wasserstoff für die Energieversorgung von Immobilien unterschiedlicher Nutzung wurde bis vor wenigen Jahren nur sehr zurückhaltend untersucht. Das gilt ebenso für seine Verwendung in räumlich verbundenen Mobilitätskonzepten. Auch im Rahmen der so genannten Energie- und Wärmewende spielte diese Thematik bislang allenfalls eine untergeordnete Rolle. Erste Ansätze in der Praxis boten zunächst kleinere Brennstoffzellenheizungen, begleitet von staatlichen Förderprogrammen. Erst seit etwa einem Jahr wird die Wasserstoffthematik auch in den Fachkreisen der Immobilienwirtschaft verstärkt angesprochen. Einzelne Pilotprojekte stoßen nun bereits auf bundesweite Beachtung. Das tut auch not, bezeichnet doch mittlerweile das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie den Wasserstoff als Schlüsselement für die Energiewende.

Innovative Quartiersansätze identifizieren Regelungslücken. Es gilt, passende Ordnungsrahmen zu entwickeln

Wie also sehen aktuell die bestehenden rechtlichen Bedingungen der Umsetzung der Wasserstoffstrategie bei der erweiterten energetischen Bewirtschaftung von Immobilien aus? Welche unterschiedlichen Nutzungen bis hin zu Mobilitätskonzepten werden bereits berücksichtigt? Eines jedoch sei gleich zu Anfang festgestellt: Erzeugung, Verteilung und Nutzung von grünem Wasserstoff stellen besondere Anforderungen an die Branche. Und diese sind in dem gegenwärtig gültigen ordnungsrechtlichen Rahmen noch unzureichend abgebildet.



„Klimaneutralität ist langfristig nur unter Einbeziehung solarer Wasserstoff-Wirtschaft möglich. Hierbei wird Wasserstoff künftig ein Schlüsselement zur Erreichung der Energie- und Klimaschutzziele. In Esslingen erarbeiten wir in der Praxis umsetzbare und in die Breite übertragbare Lösungen für die Wasserstoffnutzung in urbanen Räumen.“

Univ.-Prof. Dr. Norbert Fisch, Steinbeis-Innovationszentrum für Energie-, Gebäude- und Solartechnik, Wissenschaftliche Projektleitung „EsWestP2G2P“

Innovative Quartiersansätze wie die Neue Weststadt Esslingen bieten im Zusammenhang mit staatlicher Förderung Gelegenheit, Regelungslücken zu identifizieren. Es gilt, künftige Rahmenbedingungen für vergleichbare Projekte zu entwickeln. Gegenwärtig stehen vor allem Aspekte der Wasserstoffverwendung im Industrie- und Verkehrssektor im Fokus. So war der Immobiliensektor in der konstituierenden Sitzung des Nationalen Wasserstoffrates denn auch unterrepräsentiert. Der Schwerpunkt dieser Organisation liegt bisher im Bereich der Versorgungswirtschaft, der Anlagenhersteller und der Wasserstofflogistik – etwa der Abfüllung und dem Transport von Wasserstoff.

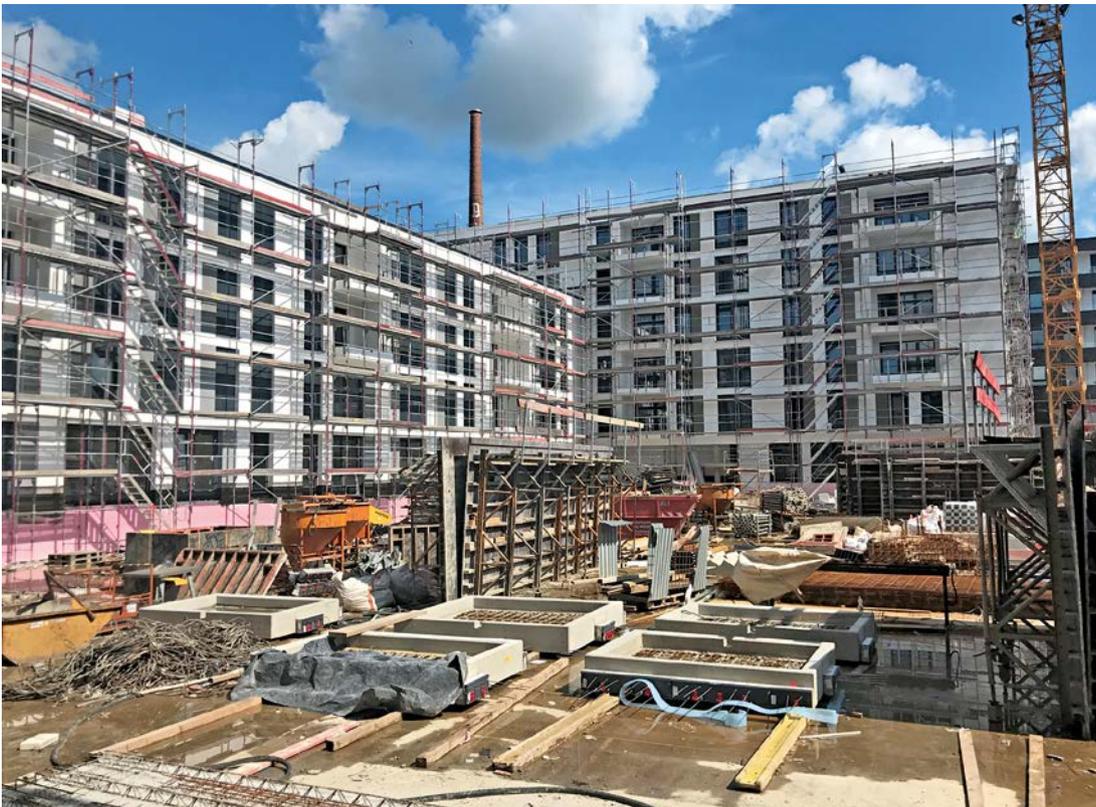
Dabei kann auch die Immobilienwirtschaft mit konkreten, bereits in Umsetzung befindlichen Projekten unter Einschluss von Wasserstofftechnologien aufwarten. In der besagten Neuen Weststadt Esslingen „EsWestP2G2P – Power-to-Gas-to-Power“ ist geplant, vorrangig die Abwärme aus der Erzeugung von grünem Wasserstoff im Rahmen der Elektrolyse in den Neubauten zu nutzen. Der dort erzeugte Wasserstoff selbst soll Dritten zur Verfügung gestellt werden. So entsteht auf dem benachbarten Grundstück der Stadtwerke Esslingen eine Wasserstoffverladestation

für den künftigen Einsatz in der energieintensiven Industrie. Weiterhin geplant sind auch die Versorgung und der Aufbau von Wasserstofftankstellen für die Betankung wasserstoffbetriebener Pkw.

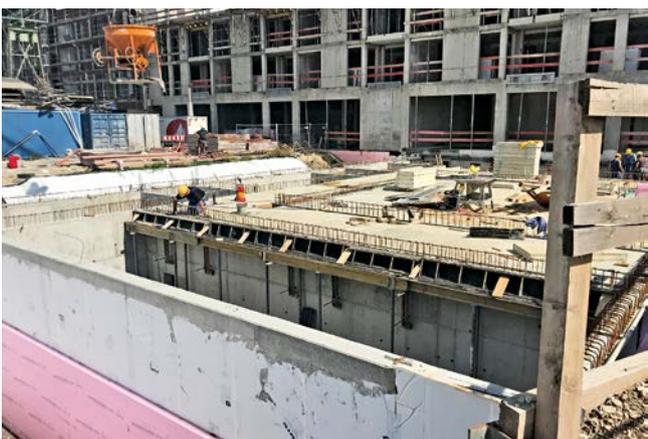
Das sind wichtige Ansätze. Denn in der öffentlichen Wahrnehmung stand bisher die unmittelbare Verwendung von dezentral erzeugtem Wasserstoff im Vordergrund. Die unvermeidliche Abwärme in Verbindung mit der Erzeugung dagegen fand wenig Beachtung. Doch genau dieser Aspekt steht bei der Versorgung des neuen Esslinger Quartiers im Vordergrund. Die bei der Wasserstoffherzeugung entstehende Abwärme beträgt auch beim Einsatz modernster Erzeugungsanlagen etwa 30 Prozent der primärseitig eingesetzten Energie. Und ebendieser Sachzusammenhang spricht eindeutig für den verstärkten Einsatz dezentraler Erzeugungsanlagen. Diese gehören in den unmittelbaren räumlichen Zusammenhang der Gebäude innerhalb des Quartiers. Denn dort entsteht künftig Verbrauch. Die Abwärme kann bequem zur Raumheizung und Trinkwarmwasserbereitung genutzt werden. Dieser Ansatz ermöglicht die Anhebung des Wasserstoffnutzungsgrades von 55 bis 60 Prozent auf 80 bis 85 Prozent. Daneben ermöglicht die Einbindung von Adsorptionskältean-

PRAXISBEISPIEL NEUE WESTSTADT

Das innovative Stadtquartier auf dem Gelände des ehemaligen Güterbahnhofs in Esslingen praktiziert Sektorkopplung unter Einbeziehung von Strom, Wärme, Kälte und Mobilität.



Neue Weststadt in Esslingen Block D – künftig: Erzeugung von grünem Wasserstoff im Quartierszentrum bei unmittelbarer Nutzung der Abwärme aus der Elektrolyse



Energiezentrale im Zentrum des Quartiers: In einem unterirdischen Bauwerk bildet der Elektrolyseur das Kernstück – hier wird künftig mittels erneuerbaren Stroms grüner Wasserstoff erzeugt.



Bereits bewohnte Blöcke B und C in der Neuen Weststadt Esslingen – dort erfolgt die Wärmeversorgung jeweils vorrangig dezentral mit Biomethan-Blockheizkraftwerken. Der erzeugte Strom wird gemeinsam mit dem Strom aus PV-Modulen bedarfsabhängig im Rahmen von Mieterstrommodellen in den Gebäuden selbst verwendet.

lagen in den Sommermonaten die Bereitstellung von Kühlenergie für die Gebäude vor Ort.

Die energiewirtschaftsrechtliche Gesetz- und Verordnungsgebung betont für die Energiewende und künftige CO₂-Reduzierung regelmäßig die Prinzipien der Technologieoffenheit und den marktwirtschaftlich-wettbewerblichen Ansatz. Doch in der Praxis wurden bisher einzelne Formen der Energieerzeugung und Verwendung faktisch privilegiert. Dies ging auf Kosten innovativer Alternativen. Beispielsweise ist das der Fall bei der Fokussierung auf batteriebetriebene Fahrzeuge im Rahmen der E-Mobilität. Seit etwa einem Jahr rückt zwar der grüne Wasserstoff verstärkt in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung, jedoch finden selbst Leuchtturmprojekte wie das Projekt „EsWestP2G2P“ innerhalb der Immobilienwirtschaft noch wenig Beachtung.

Es fehlt eine Reform der rechtlichen Rahmenbedingungen für die leitungsgebundene Wärmeversorgung

In zahlreichen Gesprächen, auch mit Vertretern der Immobilienwirtschaft, zeigte sich ein zum Teil auffälliges Ausmaß an Unkenntnis hinsichtlich der physikalisch-technischen Zusammenhänge bei der Verwendung und dem Einsatz von Wasserstoff. Ebenso herrscht regelmäßig eine deutliche Verunsicherung bezüglich der relevanten ordnungsrechtlichen Rahmenbedingungen. Gesetze, Verordnungen und technische Regelwerke benennen dieses Themenfeld gegenwärtig noch nicht ausreichend. Oftmals stellt sich die Frage, ob und wie vorhandene Regelungen auf die Erzeugung, die Verteilung und den Einsatz von Wasserstoff angewendet werden sollen.

So findet sich im neuen Gebäudeenergiegesetz (GEG) trotz mehr als drei-

einhalb Jahren der Beratung im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens weiterhin kein Hinweis auf die Wasserstoffthematik. Der Begriff „Wasserstoff“ kommt im Gesetzeswortlaut des neuen GEG nicht vor. Einzig in § 43 I Nr. 2 findet sich ein Hinweis auf eine „Brennstoffzellenheizung“ im Zusammenhang mit Vorschriften zur Kraft-Wärme-Kopplung.

Erlauben wir uns einen kleinen Seitenblick: Seitdem etwa die Märkte für die leitungsgebundene Versorgung mit Elektrizität und Erdgas liberalisiert sind, unterliegen die dortigen Netznutzungsentgelte der staatlichen Regulierung durch die Bundesnetzagentur oder die jeweiligen Landesregulierungsbehörden. Ausdrücklich vorgesehen und gängige Praxis ist in diesem Kontext die Netznutzung oder Durchleitung durch Dritte auf der Grundlage allgemein gültiger Netznutzungsentgelte. Auch die Konzessionsabgaben für die Nutzung von öffentlichem Verkehrsraum für die Leitungsführung wurden geregelt. Eine vergleichbare Reform der rechtlichen Rahmenbedingungen im Zusammenhang mit der leitungsgebundenen Wärme- oder Kälteversorgung fand hingegen bis heute nicht statt.

Eine seriöse Wirtschaftlichkeitsberechnung kann projektspezifisch nicht erfolgen

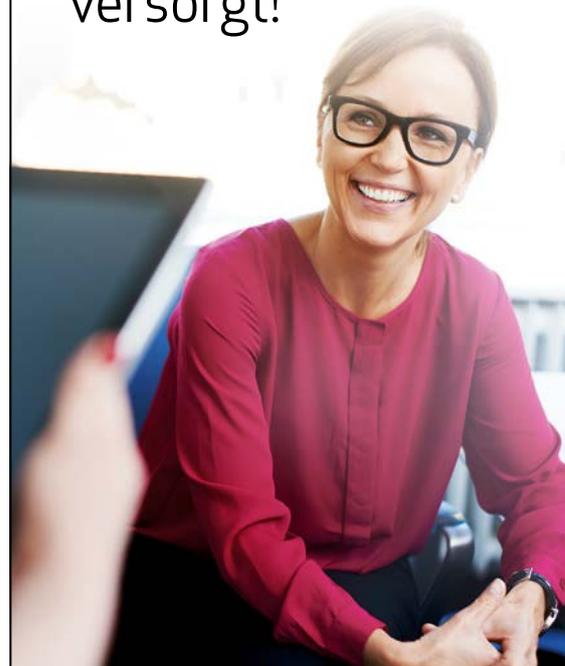
So vollzieht sich die Nah- und Fernwärmeversorgung auf der Grundlage der veralteten AVBFernwärmeV und somit unter Bedingungen, die im Wesentlichen 40 Jahre alt sind. Eine mögliche Durchleitung, Netznutzung im Wettbewerb »

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.neue-weststadt.de

Zahlreiche weiterführende Informationen zum Leuchtturmprojekt „EsWestP2G2P“

„Mit MONTANA bin ich bestens versorgt!“



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

Unser Rundum-sorglos-Service für Sie

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



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

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



„Die Schaffung eines kohärenten Handlungsrahmens für die künftige Erzeugung, den Transport, die Nutzung und Weiterverwendung von Wasserstoff ist ein erforderlicher und richtiger Schritt. Das gilt ebenso für die notwendigen regulatorischen Grundlagen beim Auf- und Ausbau einer Wasserstoffinfrastruktur. Wasserstoff und seine Folgeprodukte sollten jedoch auch im Gebäudesektor eingesetzt und angerechnet werden können – ganz im Sinne des Prinzips der Technologieoffenheit. Auch für künftige Mobilitätslösungen kann diese Technologie als mögliche Ergänzung zur Elektromobilität wertvolle Dienste leisten – idealerweise im Rahmen der nationalen Wasserstoffstrategie.“

Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA

oder Beimischung (Letzteres wie bei Erdgas) wird in dieser veralteten Verordnung nicht erwähnt. Wiederum abweichende Rahmenbedingungen gelten für leitungsgebundene Versorgung mit Trinkwasser.

Dieses zusammengedacht, stellt sich bei einem innovativen Wasserstoffprojekt, wie in Esslingen, die sehr praxisrelevante Frage, wie etwa der Rohrleitungsgebundene Wasserstofftransport in diese bereits bestehende rechtliche Struktur einzuordnen ist. Falls das nicht möglich sein sollte, bedarf es neuer wasserstoffspezifischer Regelungen. Die Bundesnetzagentur hat aktuell diese Fragestellung aufgegriffen. Sie führte eine Anhörung der betroffenen Wirtschaftsverbände durch. Zutreffend betonte der Präsident der BNetzA, Herr Jochen Homann, in diesem Zusammenhang die Bedeutung der Nationalen Strategie Wasserstoff als ein zentrales energiepolitisches Thema: „Wir haben einige zentrale Fragen identifiziert und

freuen uns nun auf die Rückmeldungen des Marktes.“ Sowohl aus der Sicht der Verbraucher, aber auch aus der der Investoren sind sichere Rahmenbedingungen der künftigen Wasserstoffinfrastruktur von entscheidender Bedeutung.

Auch das Leuchtturmprojekt in Esslingen ist von diesen Fragestellungen betroffen, da sich die geplanten Trailer-Abfüllstationen und mögliche spätere Wasserstofftankstellen auf der Liegenschaft der örtlichen Stadtwerke befinden werden. Diese ist von dem eigentlichen Quartier durch eine öffentliche Straße getrennt. Die Rohrleitung für den im Quartier erzeugten Wasserstoff muss somit zwingend öffentlichen Verkehrsraum unterqueren. Weiterhin ist geplant, überschüssigen grünen Wasserstoff in das vorhandene Erdgasverteilnetz einzuspeisen. Hier stellt sich die Frage, bis zu welchem prozentualen Anteil eine solche Beimischung technisch möglich ist. Es ist zudem unklar,

in welchem Umfang eine solche erfolgen darf, ohne dass die Eigenschaft eines Erdgasverteilnetzes in Frage steht. Unklar ist auch, wie ältere Gasheizkessel im Bestand auf eine solche Beimischung reagieren. In diesem Projekt wird die Beimischung daher zunächst auf 2,5 Prozent begrenzt.

In der traditionellen leitungsgebundenen Versorgung mit Elektrizität und Gas liegen praktische Erfahrungen, etwa im Bereich der Durchleitung, bereits seit Jahrzehnten vor. Für die leitungsgebundene Wasserstoffversorgung fehlen bislang wesentliche Vorgaben, um eine seriöse Wirtschaftlichkeitsberechnung projektspezifisch vornehmen zu können.

Die Stadtwerke Esslingen sind Projektpartner der „EsWestP2G2P“ und weisen zutreffend auf weitere aktuelle Regelungslücken und Missstände im Rahmen der EEG-Förderung hin. Im Ergebnis bleibt festzuhalten, dass Projekte wie die Neue Weststadt Esslingen der Gesetz- und Verordnungsgebung den Handlungsbedarf klar aufzeigen. «

Werner Dorß/Lea Teige, Frankfurt a.M.

AUTOREN



Werner Dorß ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Energie- und Immobilienrecht in Frankfurt/M.



Lea Teige ist wissenschaftliche Mitarbeiterin der Kanzlei ejur. Themen u.a.: Energiemarktpreise



Markttransparenz ist möglich

Herr Steinbach, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Weil der Wandel koordiniert erfolgen muss. Das gilt grundsätzlich für alle Unternehmen, die sich den Herausforderungen der Digitalisierung stellen. Eine unternehmensweite Roadmap, die Ziele und Weg definiert, ist unerlässlich. Durch eine zentrale Funktion ist gewährleistet, dass die Umsetzung übergreifend erfolgt und die Ziele kontinuierlich geprüft werden.

Und welche Ziele verfolgen Sie?

Wir stellen geeignete Plattformen und Infrastrukturen bereit. Wir prüfen neue Technologien und stellen die Digital Awareness der Mitarbeiter sicher. Darüber hinaus antizipieren wir Veränderungen im Geschäftsmodell und in der Erwartungshaltung der Kunden.

Was tun Sie, um fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft zu beseitigen? Das muss differenziert gesehen werden: Vergleichen Sie einmal die Digitalkompetenz der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von heute mit der von vor zehn Jahren. Dann erhalten Sie ein positiveres Bild. Denn wer nach 1985 geboren wurde, ist ein Digital Native und hat keine Berührungsängste mit Technologie. Eine andere Frage ist, wie mit technologischen Möglichkeiten umgegangen wird. Erkenne ich die Möglichkeiten, meine Produktivität zu verbessern oder für den Kunden eine bessere Dienstleistung zu erbringen? Dafür bieten wir Tools und Schulungen an.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Die interessanteste Technologie ist derzeit das Machine Learning und damit die Künstliche Intelligenz. In vielen Branchen wird sie bereits erfolgreich eingesetzt. Auch die Blockchain-Forschung

wurde durch die Corona-Krise extrem vorangetrieben. Wir erwarten hier eine deutliche Ausweitung der Anwendungsgebiete und Akzeptanz.

Welche Rolle spielen diese Technologien in absehbarer Zeit? Generell ist eine solide Datenbasis erforderlich. Nach wie vor tun sich die Immobilienbranche und die Verwaltung in Deutschland mit dem Thema Daten und Standardisierung schwer. Ein Blick in die Nachbarländer zeigt, welche Markttransparenz möglich ist. Hier gibt es bereits sehr interessante Initiativen zum Thema Standards, die allerdings noch nicht die notwendige Aufmerksamkeit aus der Branche erhalten.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Es finden sich sehr viele gute Ideen im PropTech-Markt. Vielen fehlt aber die Chance, sich in der Praxis zu beweisen. Um diesen Ideen die Möglichkeit zur Entwicklung zu geben, ist eine Partnerschaft sinnvoll, die den Austausch von Marktwissen auf der einen und den technischen Möglichkeiten auf der anderen Seite fördert. Wir bieten dafür mit dem Colliers PropTech Accelerator eine geeignete Plattform. In Deutschland arbeiten wir bereits mit mehreren PropTechs wie Realxdata oder Leverton erfolgreich zusammen.

Wie werden Ihrer Meinung nach Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Digitalisierung ist kein einmaliges Projekt, bei der sich die Aufgabe mit Projektabschluss erledigt hat. Vielmehr handelt es sich um einen dauerhaften Prozess, der den technischen Fortschritt begleitet. Ich gehe davon aus, dass die Rolle des digitalen Strategen in Zukunft noch mehr an Gewicht erhält. «

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 23 HENNING STEINBACH,

Leiter des Bereichs Digital Projects bei Colliers International in Deutschland



ZUR PERSON

Henning Steinbach

leitet seit 2018 den Bereich Digital Projects bei Colliers International. Er verfügt über eine 20-jährige Erfahrung mit Digitalprojekten und Plattformen im Real-Estate- und Finance-Bereich. Zuvor war er bei Lapithus Management als Director IT und bei Delta Access, dem Hersteller der Immobiliensoftware argo.web, als Head of Development tätig.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **24. November 2020**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

**Immobilienkaufmann (m/w/d)
für die Mietenbuchhaltung/
Betriebskostenabrechnung**
Grafschaft Moers Siedlungs-
& Wohnungsbau GmbH, Moers
[Job-ID 017376440](#)

**Projektleiter/Bauingenieur /
Architekt im Wohnungsbau
(m/w/d)**
Oberbayerische Heimstätte
Gemeinnützige Siedlungsgesellschaft
mbH, Haar
[Job-ID 017122603](#)

Bau- bzw. Projektleiter (m/w/d)
Wohnungsbau-Genossenschaft
„Treptow Nord“ eG über Domus-
Consult Wirtschaftsberatungs-
gesellschaft mbH, Berlin
[Job-ID 017283722](#)

Bau- und Anlagenbauprojekte
Zweckverband Bodensee-Wasser-
versorgung, Stuttgart
[Job-ID 017282526](#)

Kfm. Geschäftsführer (m/w/d)
Wohnstättengenossenschaft
Siegen eG, Siegen
[Job-ID 017310067](#)

Geschäftsführer (m/w/d)
WSG Wohnungs- und
Siedlungsgesellschaft mbH,
Düsseldorf
[Job-ID 017352017](#)

**Abteilungsleitung (w/m/d)
Baumanagement Bund**
Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW,
Nörvenich
[Job-ID 017282975](#)

**Fachgebietsleiterin/
Fachgebietsleiter (m/w/d)
Betriebskostenmanagement/
Mietenmanagement**
Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Bonn
[Job-ID 017264539](#)

**Leiterin / Leiter (w/m/d)
des Fachbereichs Immobilien-
bewertung**
Bau- und Liegenschaftsbetrieb
NRW, Düsseldorf
[Job-ID 016961419](#)

**Teamleitung (m/w/d)
regionaler Objektbetrieb**
BG BAU - Berufsgenossenschaft der
Bauwirtschaft Bezirksverwaltung
Nord, Hannover
[Job-ID 017571217](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

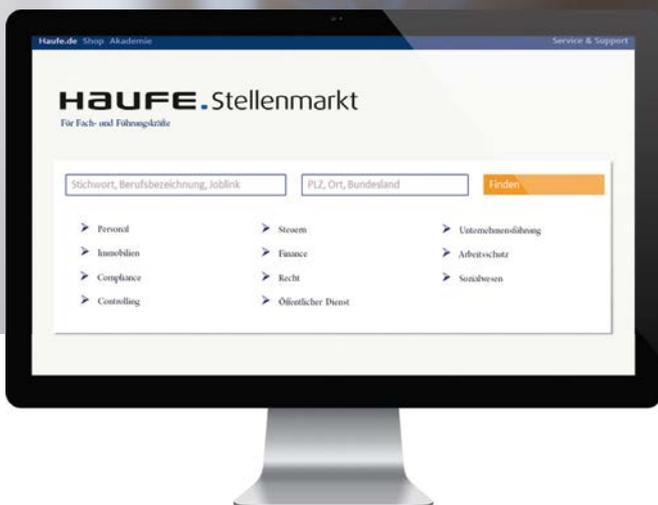
Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Digitalisiert euch! Denn Nachhaltigkeit geht uns alle an

„Der große Knall wird kommen. Und zwar mit einer derartigen Wucht, dass sich kein Unternehmen länger vor ihm wegducken kann. Auslöser werden allerdings nicht branchenfremde Unternehmen sein, sondern die regulatorischen Zwänge.“



Alexander Ubach-Utermöhl ist seit 2016 CEO der auf die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft spezialisierten blackprint Booster GmbH. Zudem ist er Mitgründer und Vorsitzender des Vorstands der German PropTech Initiative e.V., die digitale Unternehmen in der Immobilienwirtschaft miteinander vernetzt und Interessierten einen zentralen Anlaufpunkt für die PropTech-Szene bietet.

Es ist schon erstaunlich. Die Digitalisierung kann dabei helfen, Kernaufgaben in unserem täglichen Geschäft wie die Kommunikation mit Mietern oder die Buchhaltung deutlich effizienter zu lösen. Unternehmen können so nicht nur Kosten sparen, sondern sich auch gegen den Fachkräftemangel wappnen. Und wer mithilfe neuer Technologien systematisch die im Unternehmen anfallenden Daten auswertet, kann durch neue Angebote sogar die eigene Wertschöpfung erweitern. Für einen klugen Kaufmann sollten dies überzeugende Argumente für eine stärkere Digitalisierung sein. Eigentlich. Doch einen überwiegenden Teil der Bau- und Immobilienunternehmen konnte das anscheinend bislang nicht überzeugen.

Wirkliche Anstrengung war das nicht, was viele Branchenfirmen in puncto Nachhaltigkeit bisher unternommen haben

Zwar hat die Covid-19-Pandemie der Digitalisierung in unserer Branche einen Schub verliehen, denn viele Unternehmen haben die Möglichkeiten neuer Technologien erst während des Lockdowns wirklich zu schätzen gelernt. Trotzdem: Obwohl die Corona-Krise uns allen die Wichtigkeit und Notwendigkeit einer größeren Innovationsbereitschaft vor Augen geführt hat, ist der digitale Urknall bislang ausgeblieben. Was wir aktuell beobachten, ist eher ein laues Sommergewitter. Da kann man schon ernsthaft ins Grübeln kommen. Was muss

denn noch passieren, damit unsere Branche in puncto Digitalisierung endlich richtig in Fahrt kommt?

Die gute Nachricht ist: Er wird kommen, der große Knall. Und zwar mit einer derartigen Wucht und so flächendeckend, dass sich kein Unternehmen länger vor ihm wegducken kann. Auslöser werden allerdings nicht – wie teilweise befürchtet – branchenfremde Unternehmen sein, die die Immobilienwirtschaft erobern. Was die handfesten Vorteile der Digitalisierung in normalen wie auch in Krisenzeiten allein nicht bewegt haben, werden nun stattdessen die Nachhaltigkeitsanforderungen der Europäischen Union und der Vereinten Nationen bewirken. Oder, um es noch deutlicher zu sagen: die regulatorischen Zwänge, die damit einhergehen werden.

Die Kriterien Environment, Social und Governance, kurz ESG, oder, um es noch etwas prägnanter zu formulieren, Nachhaltigkeit auf allen Ebenen, sind nicht neu. Bei der Zertifizierung von Gebäuden etwa spielt der Nachhaltigkeitsfaktor mit Blick unter anderem auf Energieeffizienz schon länger eine Rolle. Aber seien wir mal ehrlich: Als wirkliche Anstrengungen kann man das, was viele Unternehmen aus der Bau- und Immobilienbranche in puncto Nachhaltigkeit auf Unternehmens-, Asset- oder aber Finanzierungsebene bislang unternommen haben, wohl kaum bezeichnen. Nachhaltigkeit war bislang vor allem ein Trend, befeuert durch sich wandelnde gesellschaftliche Erwartungen, die in Protestbewegungen wie „Fridays for Future“ ihren Ausdruck fanden. Der Druck war schlicht nicht groß genug. Das ändert sich nun. Zum einen wird durch die neue Offenlegungs- und die Taxonomie-Verordnung der EU und die



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

damit verbundenen Anforderungen an ESG-Reports ab dem kommenden Jahr der Druck deutlich größer. Auch, weil die Präsidentin der EU-Kommission Ursula von der Leyen den europäischen Green Deal zur Chefsache gemacht hat und mit Vehemenz die Erreichung der vollständigen Dekarbonisierung bis 2050 verfolgt. Zum anderen stellt die Agenda 2030 der UNO künftig höhere Anforderungen an Unternehmen verschiedenster Branchen. Auch diesem globalen Aktionsplan und seinen 17 Nachhaltigkeitszielen für in jeder Hinsicht nachhaltiger Städte und Gemeinden wird sich die Bau- und Immobilienwirtschaft nicht entziehen können.

Die Bau- und Immobilienwirtschaft muss zu anderen Wirtschaftszweigen aufschließen – und zwar schnell

Gesetzesänderungen in der Bau- und Immobilienbranche sind oft durch Lobbyarbeit und Klientelpolitik geprägt – die Ergebnisse sind daher meist nur für einen Teil der Marktteilnehmer sinnvoll. Im Fall der neuen ESG-Regulatorik ist das anders. Denn Nachhaltigkeit geht uns alle an. Sie betrifft unser aller Gesundheit und Wohlergehen, das künftiger Generationen und das unseres Planeten. Wofür, wenn nicht dafür, lohnt es sich, gemeinsam anzupacken?

Ob Energiewirtschaft oder das produzierende Gewerbe: Andere Wirtschaftszweige sind uns in ihren Nachhaltigkeitsbestrebungen teils weit voraus. Die Bau- und Immobilienwirtschaft muss aufschließen, und zwar schnell. Wir sind zu groß und zu wichtig, um hinterherzulaufen. Wenn wir passiv auf die regulatorischen Rahmenbedingungen warten, verspielen wir unsere Chance, die CO₂-neutrale, nachhaltigere Zukunft selbst zu gestalten, und werden unserer Verantwortung nicht gerecht. Ich bin überzeugt: Die Digitalisierung der Bau- und Immobilienbranche kommt Hand in Hand mit dem Druck zu mehr Nachhaltigkeit. Denn die heutige Technologie birgt viel Potenzial für positive Veränderungen.

Betrachten wir die Anforderungen, die auf uns zurollen, deshalb weniger als Zwang, sondern begreifen wir sie als Chance. Die Bau- und Immobilienwirtschaft hat vielversprechende Möglichkeiten, sich durch intelligente Digitalisierungsstrategien auf eine Zukunft vorzubereiten, in der Nachhaltigkeit eines der wichtigsten Prinzipien sein wird. Die Unternehmen, die das jetzt erkennen und handeln, werden die Speerspitze der Bewegung bilden. Denn sie werden beweisen, dass sie unsere Branche zu einem Besseren verändern können. <<

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(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

Alexander Blankenstein
Sabine Olschner
Kristina Pezzei
Frank Peter Unterreiner

So erreichen Sie die Redaktion

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

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2020)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

Alexander Mahr
Tel. 0931 2791-452, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Online-Veranstaltungen

24.11.2020

Online-Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilienverwalter

9:00 – 13:15 Uhr, 139 Euro* / 199 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 2908201
www.ivd-sued.net

25.11.2020

Herbstforum Altbau

9:30 – 15:30 Uhr, 30 Euro (inkl. MwSt.), Zukunft Altbau, Telefon 0711 489825 10
www.zukunftaltbau.de/herbstforum

01.12.2020

Symposium Finanzierung

9:00 – 16:00 Uhr, 300 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921
www.heuer-dialog.de

03.12.2020

Online-Sachverständigen-Kongress

9:00 – 13:15 Uhr, 139 Euro* / 199 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 2908201
www.ivd-sued.net

Online-Webinare

23.11.2020

Betriebskostenabrechnung in der WEG

10:00 – 12:00 Uhr, 59 Euro* / 89 Euro**, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

26.11.2020

Mieten in Corona-Zeiten

18:00 – 20:00 Uhr, 95 Euro, ADI Akademie, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

30.11.2020

Die Neuregelung im WEG

10:00 – 12:00 Uhr, 109 Euro* / 149 Euro**, IVD-Institut, Telefon 089 2908201
www.ivd-sued.net

03.12.2020

Provisionsteilung beim Immobilienverkauf

10:00 – 12:00 Uhr, 200 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447-575
www.ebz-akademie.de

04.12.2020

Umnutzen statt neu Bauen: Suffizienz in Beispielen

10:30 – 12:00 und 14:00 – 16:00 Uhr, 150 Euro* / 195 Euro**, DGNB Akademie, Telefon 0711 722322-0
www.dgnb-akademie.de

09.12.2020

Neueste Rechtsprechung im Gewerberaummietrecht

10:00 – 13:00 und 13:30 – 16:30 Uhr, 775 Euro, Sugema, Telefon 0611 449058
www.sugema.de

15.12.2020

Das neue Gebäudeenergiegesetz – GEG

10:00 – 11:30 Uhr, 155 Euro (inkl. MwSt.), Sprengnetter Akademie, Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

15.12.2020

Mietrecht 2020

10:00 – 16:30 Uhr, 225 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie, Telefon 0611 950188-0
www.sfa-immo.de

Präsenz-Veranstaltungen

24.11.2020

18. BBA-Mietrechtstag

Berlin, 496 Euro* / 620 Euro**, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 23085521
www.bba-campus.de

25.11.2020

Herbstforum Altbau

Stuttgart, 70 Euro (inkl. MwSt.), Zukunft Altbau, Telefon 0711 489825 10
www.zukunftaltbau.de/herbstforum

26.-27.11.2020

Düsseldorfer Verwaltertage

Düsseldorf, 137 Euro* / 175 Euro**, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, Telefon 030 30 87 29 18
www.bvi-verwalter.de

26.-27.11.2020

21. Fachtagung: Wohneigentum in der Verwalterpraxis

München, 540 Euro* / 595 Euro**, vhw e.V., Telefon 030 390473-610
www.vhw.de

01.12.2020

Symposium Finanzierung

Frankfurt am Main, 900 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921
www.heuer-dialog.de

08.-09.12.2020

E-mmobilia 2020

Berlin, ab 295 Euro, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790
www.vdiv.de

Präsenz-Seminare

19.-20.11.2020

Buchführung in der Immobilienwirtschaft

München, 398 Euro, gtw, Telefon 089 45234560
www.gtw.de

23.-24.11.2020

Gewerbliches Mietrecht

Düsseldorf, 2.000 Euro, Euroforum Deutschland GmbH, Telefon 0211 88743 359
www.euroforum.de/veranstaltungen

26.-27.11.2020

Grundlagen Mietrecht: Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger

Frankfurt a.M./Königstein, 1.060 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

27.11.2020

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

Hamburg, 690 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

09.12.2020

Grundlagen des Wohnraummietrechts

Düsseldorf, 298 Euro, ML Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft, Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

11.12.2020

Gewerbliches Mietrecht 2020/2021

München, 740 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

Vorschau

12-2020/01-2021

Erscheinungstermin: 11.12.2020
Anzeigenschluss: 20.11.2020

IMMOBILIENFONDS

Die Krisenlehren

Bei offenen Immobilienpublikumsfonds soll sich mehreren Studien zufolge die Rendite halbieren – von gut drei auf etwa eineinhalb Prozent. Der Umbau von Portfolien ist nicht so schnell zu realisieren. Welche Strategie verfolgen die Vermögensverwalter? Wie sieht es in puncto Mittelzuflüsse und Liquiditätsausstattung aus?

WEITERE THEMEN:

- › Studieren auf Abstand – Corona-adaptiertes Lernen in Deutschland
- › Die Branche und die Chatbots – eine Beziehung intensiviert sich
- › Trends in der Messtechnik – ein Energie-Update



Februar 2021

Erscheinungstermin: 21.01.2021
Anzeigenschluss: 08.01.2021

ENERGIEMANAGEMENT

Die Prozesse zusammendenken

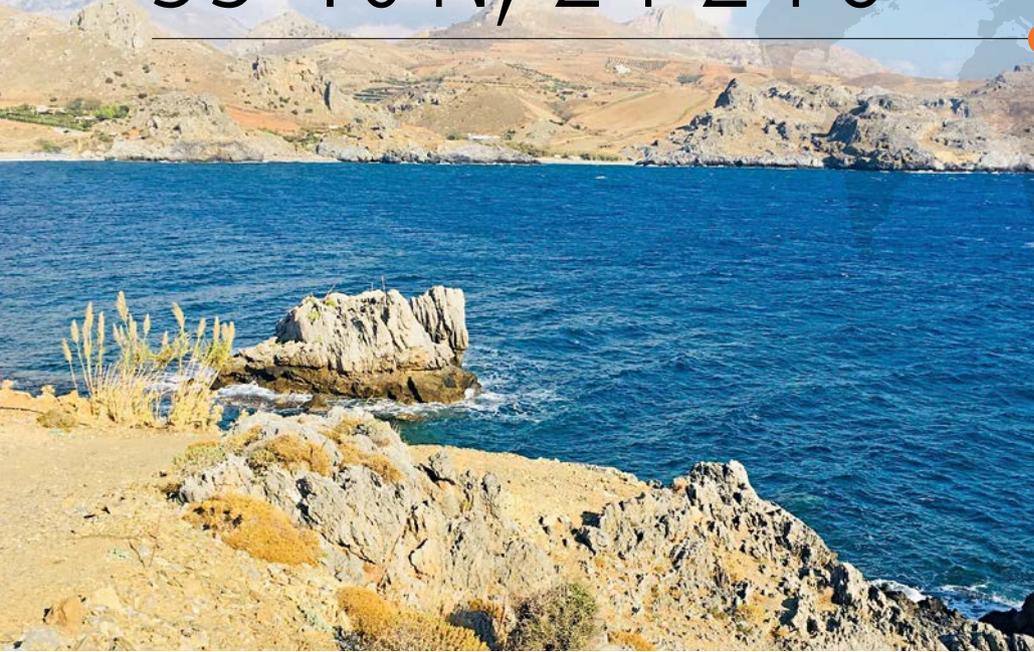
Energiemanagementstrategien und -systeme müssen sich an den modernen Energiemix anpassen. Optimierter Messstellenbetrieb allein ist zu wenig. Wie gelingt portfolio-weites Zusammendenken der Prozesse? Welche Voraussetzungen sind infrastrukturell, materiell und personell nötig? Welche neue Technik nun bereits marktreif und wirtschaftlich sinnvoll einsetzbar ist.



Pläßmanns
Baustelle

35°10'N, 24°24'O

Damnoni (Kreta)



„Früher habe ich immer mittags auf den Donut-Mann gewartet. Auch eine Dekade später gibt es ihn noch. Heute sind es meine Kinder, die pünktlich um zwölf auf ihn zuspringen.“

Sarah Schlesinger

Mein liebster Urlaubsort ist die versteckte Bucht Damnoni. Sie liegt im unentdeckten Süden Kretas. Dort schweift der Blick über felsige Berge, den Sandstrand und das kristallblaue Wasser. Die in den Hang gebaute Wohnanlage passt sich wunderbar der Landschaft an. Das tun auch die einzigen anderen Gebäude weit und breit: die drei Tavernen der Söhne von Stavros. Der hat schon in den 1970er Jahren die Getränke für die Hippies im Bergbach gekühlt. **Wann waren Sie dort?** Das erste Mal in meinen eigenen Jugendtagen. Damals habe ich immer mittags auf den Donut-Mann gewartet. Auch eine Dekade später gibt es ihn noch. Heute sind es meine Kinder, die pünktlich um zwölf auf ihn zuspringen. **Wie lange waren Sie dort?** Jedes Mal zwei Wochen in den Herbstferien. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Meine Eltern haben ihn bei Hapimag gefunden. Auf Landkarten ist die Bucht kaum verzeichnet. Es gibt ja keinen richtigen Ort. Die Zufahrtsstraße ist aus Kies. Beschilderungen sucht man vergeblich. **Was hat Sie angezogen?** Viel Raum für Spaß. Die Wohlfühlatmosphäre. Das leckere Essen. Die atemberaubende Natur. **Mit wem waren Sie dort?** Regelmäßig mit Eltern und Familie. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Sandburgen bauen und schwimmen. Ausflüge ins Fischerdorf Plakias nebenan. Oder Trips quer über die Insel. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Mit wenigen, dafür besonderen Menschen zu sein. Und das Joggen über die felsigen Klippen im Sonnenuntergang. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Zur Bucht Damnoni führt eine Schlucht mit 250 Meter hohen Felswänden. Es ist ein Wahnsinnsgefühl, mit dem Auto durch ihren höhlenartigen Eingang zu fahren. Und kurz darauf blickst du aufs Meer. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Die Anlage ist infrastrukturell top. Drum herum herrscht von Schafglocken abgesehen absolute Stille. Man trifft nur angenehme Mitmenschen. Es ist eine wahre Auszeit mit Genussfaktor. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Immer wieder. Bis wir die Großeltern sind. Wenn Corona nicht dazwischenfunkt, geht es in diesem Herbst wieder hin. Wir haben seit einem Jahr gebucht.

„Zur Bucht Damnoni führt eine Schlucht mit 250 Meter hohen Felswänden. Es ist ein Wahnsinnsgefühl, mit dem Auto durch ihren höhlenartigen Eingang zu fahren. Und kurz darauf blickst du aufs Meer.“



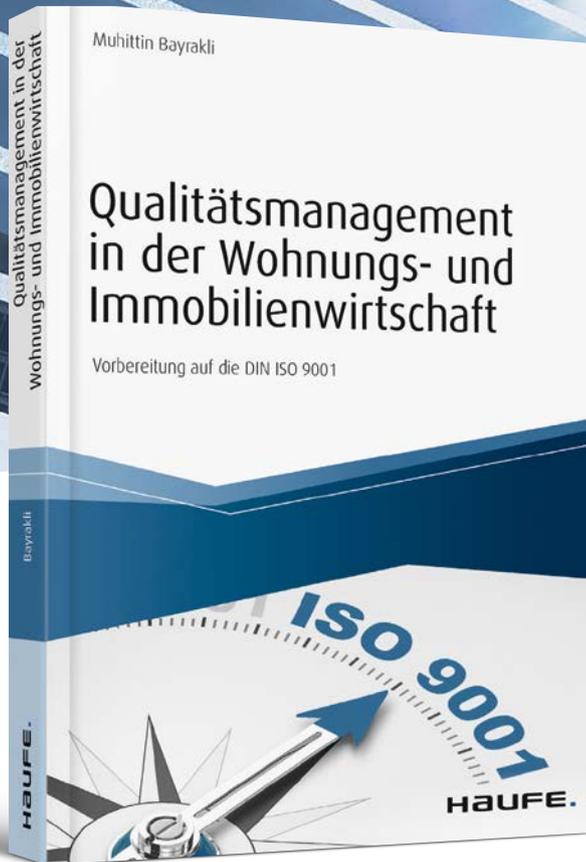
STECKBRIEF

Sarah Schlesinger

ist Managing Director bei blackprint Booster. Aus dem Shoppingcenter-Bereich kommend gründete sie ein eigenes Start-up. Seit 2019 treibt sie für den blackprint Booster Digitalisierung und PropTech in der Bau- und Immobilienwirtschaft voran.

QM SPEZIELL FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

ISBN
978-3-648-13017-9
Buch: **69,95 €** [D]
eBook: **64,99 €** [D]



ISBN
978-3-648-12705-6
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €** [D]



ISBN
978-3-648-12312-6
Buch: **59,95 €** [D]
eBook: **52,99 €** [D]

VON DER PLANUNG BIS ZUR AUSWERTUNG

Durch die zunehmende Bedeutung der Globalisierung und Digitalisierung werden Qualitätsdenken und -orientierung zu festen Bestandteilen des unternehmerischen Handelns. Dieses Buch bietet einen verständlichen Einstieg in die Themen und Rahmenbedingungen des Qualitätsmanagements (QM) in der Immobilienwirtschaft. Dabei legt es den Fokus auf die Mieter- und Kundenorientierung und geht auch auf die Norm DIN EN ISO 9001:2015 ein.

- + **Qualitätsmanagementsysteme: Aufgaben, Begriffe, Vorteile, Ziele**
- + **Phasen des Qualitätsmanagements: Ziele, Maßnahmen, Instrumente**
- + **Förderung des Qualitätsbewusstseins der Mitarbeiter**
- + **Mit Praxisbeispielen, die die erfolgreiche Umsetzung zeigen**

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



Bereit für Premium-Mobilität?

Jetzt für Businesskunden¹: den Audi A6 mit attraktivem Leasingangebot bei den Audi Premium-Aktionswochen² sichern.



Jetzt digital erleben.
Kosten laut Mobilfunkvertrag.



€ 419,-
pro Monat zzgl. MwSt.

Leasingbeispiel für Businesskunden¹: **Audi A6 Avant S line 35 TDI³**

³Kraftstoffverbrauch l/100 km: innerorts 5,7-5,5; außerorts 4,5-4,1; kombiniert 5,0-4,6; CO₂-Emissionen g/km: kombiniert 131-121; CO₂-Effizienzklasse: A-A+. Angaben zu Kraftstoffverbrauch und CO₂-Emissionen bei Spannbreiten in Abhängigkeit vom verwendeten Reifen-/Rädersatz.

Leistung:	120 kW (163 PS)
Vertragsdauer:	36 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Monatliche Leasingrate:	€ 419,- zzgl. MwSt.
Sonderzahlung:	€ 0,-

Ein Angebot der Audi Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Straße 57, 38112 Braunschweig. Zzgl. MwSt. Bonität vorausgesetzt. Nur beim teilnehmenden Audi Partner erhältlich.

¹Das Angebot gilt nur für Kunden, die zum Zeitpunkt der Bestellung bereits sechs Monate als Gewerbetreibender (ohne gültigen Konzern-Großkundenvertrag bzw. in keinem gültigen Großkundenvertrag bestellberechtigt), selbstständiger Freiberufler, selbstständiger Land- und Forstwirt oder Genossenschaft aktiv sind.

²Gültig bis zum 13.11.2020. Nur für Neuwagen. Ausgeschlossen sind RS- und Plug-In-Hybrid-Modelle.

Etwaige Rabatte bzw. Prämien sind im Angebot bereits berücksichtigt.

Das abgebildete Fahrzeug ist teilweise mit Sonderausstattungen gegen Mehrpreis ausgerüstet.