

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

PFLEGEIMMOBILIEN Betreutes Wohnen ist der zukünftige Wachstumsmarkt

IMMOBILIENVERMITTLUNG Künstliche Intelligenz & Makeln 5.0

KÜHLSYSTEME Wir sind nicht Italien. So geht hier die coole Immobilie

SANIERUNG DES GEBÄUDEBESTANDS

Der Kraftakt



DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



SIE SUCHEN DIGITALE DIENSTLEISTER UND SOFTWARE-ANBIETER DER IMMOBILIENBRANCHE ZUR INDIVIDUELLEN PROZESSOPTIMIERUNG?

Im Anbieterverzeichnis finden Sie die richtige Lösung für Ihren Bedarf – das ganze Jahr und immer aktuell! Wählen Sie Ihren passenden Anbieter.



Weitere Informationen unter
<https://anbieterverzeichnis.haufe.de/immobilien-software/>

Ein hybrides FüÙehochlegen

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Hybrides macht uns glücklich und ist deshalb Trend. Es hat von allem etwas: Hybrides Lernen (S.30) bringt das Beste aus digitaler und analoger Welt, der hybride Motor kann Benzin und Strom. Kleiner Nachteil: Der Strom reicht bei Hybridautos nicht so lange wie bei reinen Strommotoren und der Sprit nicht so lange wie bei Benzinern. Das vollkommene Glück zu finden, ist nicht leicht.

Hybrid ist ein Sowohl-als-auch. Oft genug wünschen wir uns mehr Klarheit, markige Worte. Aber die bringen nicht unbedingt die Lösung. Taktieren mag unbefriedigend sein, ist aber meist friedenssichernd. Kommt in Berlin die Enteignung der privaten Wohnungsgesellschaften oder nicht? Oder light? Der jüngste Kompromiss auf Landesebene ist unbestimmt. Ich befürchte am Ende: ein bisschen Enteignung. Einen Hybrid halt. Um alle ein bisschen glücklich zu machen.

Mein L'Immo-Podcast-Gast Anne Bailly hat gerade darauf hingewiesen, dass keine Gewerbeimmobilie mehr eindeutig zuzuordnen sei, denn ein kleines Fitnesscenter oder ein bisschen Wohnen auf dem Dach werde man überall finden. Das macht das Management schwieriger, hybrid ist eben nichts für FüÙehochlegen. Aber wer ist mit dauerhaft hochgelegten FüÙen schon glücklich! Ein bisschen FüÙehochlegen dagegen – ein hybrides sozusagen – das wünsche ich Ihnen am Ende des Jahres. Auf dass es Sie ein bisschen glücklich macht ...

Ihr



„Es gibt viel Hybrides um uns her.
Ob es Dinge wirklich verbessert,
ist Ansichtssache.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



12-01.2022

GEBÄUDESANIERUNG

Der energetische Kraftakt

Ohne energetische Sanierung von Wohngebäuden ist Klimaneutralität bis 2045 nicht zu schaffen. Doch muss es immer dichte Dämmung sein? Stärker setzen sich gerade andere Ansätze durch, mit denen sich die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden verbessern lässt.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

SANIERUNG IM BESTAND

CO₂-neutrale Zukunft

Das strategische Mehrphasen-Modell 10

Energetische Modernisierung

Verwalter sollten sich früh und objektbezogen vorbereiten 14

PropTechs & ESG

Studie: Im Betrieb spielt die Musik 17

Investment

Die Inflation kehrt zurück. Was tun? 19

Regierungsbildung

Erstes Branchenecho auf die Ampel 22

Pflegeimmobilien

Die Nische etabliert sich 24

Hospitality

Es geht um mehr als Tourismus 27

Das akademische Frühjahr

Die Lehre wird allerorts hybrid 30

Podcast aktuell

Blicke in die Zukunft: Wohnen, Gewerbe, Facility Management & Investing 34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 38

Wohnungsbesichtigung

No Show wird teuer 40

Verwalter & Beirat

Überwachung gab es schon immer 42

Vermittlung

Künstliche Intelligenz & Makeln 5.0 45

Maklerrecht

Ohne Kaufvertrag keine Reservierungsgebühr 48

WEG & Mietrecht

Urteile des Monats:
Sanierungsbedarf Parkhaus;
Sonstige Betriebskosten sind aufzuschlüsseln & weitere Urteile 49

DIGITALES & ENERGIE

Szene 54

Technische Gebäudeausrüstung

Was heute an digitaler Vernetzung schon möglich ist 56

Kühlsysteme

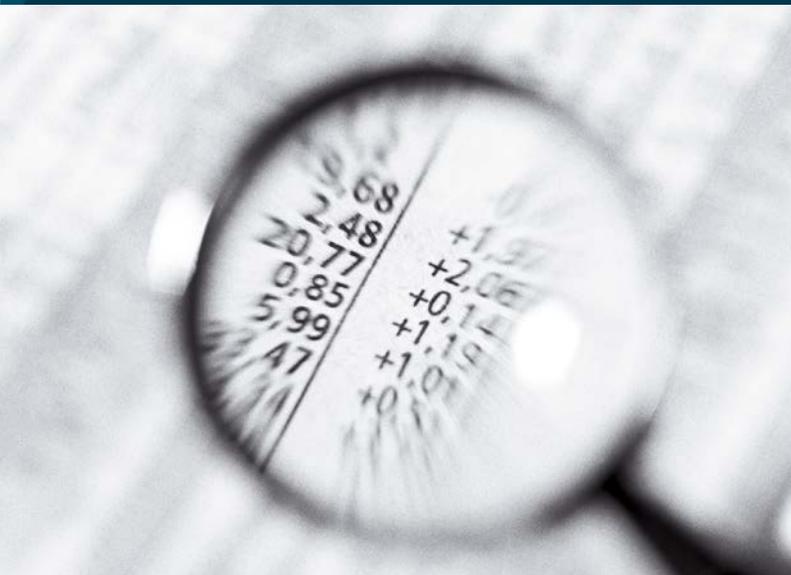
Deutschland ist nicht Italien:
So geht hier die coole Immobilie 60

Wohnungswirtschaft 2025

Exklusive Ergebnisse aus der Deloitte-Umfrage: Digitale Transparenz & Monitoring 64

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 36; Deutscher Verband 37; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



42 **ÜBERWACHUNG GAB ES SCHON IMMER**
Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz hat dem Verwaltungsbeirat nur scheinbar eine neue Aufgabe beschert. Verwalter müssen sich nicht sorgen.

56 **DIGITALE VERNETZUNG IST ANGESAGT**
Gebäudeinfrastruktur: Was heute schon zwischen Immobilie und ihren Nutzern möglich ist. Ein Ausflug in neue digitale Realitäten.

Politik & Wirtschaft

Interesse an Tiny Houses nimmt zu

Fast ein Viertel der Deutschen kann sich Wohnen auf kleinstem Raum vorstellen. Eine repräsentative Interhyp-Umfrage bestätigt den Trend zu alternativen Wohnformen. Geringe Baukosten, wenig Zeit fürs Putzen, Nachhaltigkeit und Mobilität sprechen nach Ansicht der Deutschen für das Tiny House. Als Ferienimmobilie, im Alter oder aus Kostengründen können sich Menschen vorstellen, ein Tiny House zu erwerben.

Wo könnten Sie sich vorstellen zu wohnen?

(Mehrfachnennungen möglich)

47% ÖKOHAUS

35% MEHRGENERATIONENHAUS

34% HAUSBOOT

23% TINY HOUSE

14% BAUMHAUS

13% KEINE DER GENANNTEN



54%
GERINGE
BAUKOSTEN



41%
ZEITAUFWAND
BEIM PUTZEN



31%
NACHHALTIGKEIT

Welche Vorzüge hat ein Tiny House?

(Mehrfachnennungen möglich)



28%
INNOVATIVES
WOHNEN



22%
GRÖßERE
MOBILITÄT



22%
SEHE KEINE
VORZÜGE

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Interhyp

TREIBHAUSGASEMISSIONEN SINKEN

Regierung stellt Klimaschutzbericht 2021 vor

Die Bundesregierung hat den Klimaschutzbericht 2021 vorgestellt und sieht Deutschland auf einem guten Weg: Der Trend sinkender CO₂-Emissionen zeige, dass die politischen Instrumente wirken. Auch die Weichen für energetische Gebäude seien gestellt.

Die Treibhausgasemissionen sind im vergangenen Jahr über alle Sektoren hinweg um 40,8 Prozent auf rund 739 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente im Vergleich zu 1990 gesunken, das Klimaziel für 2020 wurde erreicht. Gegenüber dem Vorjahr wurden rund 70 Millionen Tonnen weniger CO₂ aus-

gestoßen – das sei die größte jährliche Minderung (8,7 Prozent) seit 1990.

Im Gebäudebereich wurde das Ziel zwar knapp verfehlt, doch die Weichen seien gestellt. Der CO₂-Ausstoß im Gebäudesektor ist 2020 um 3.461 Kilotonnen auf 120.000 Kilotonnen, also 120 Millionen Tonnen, CO₂-Äquivalente gesunken, nachdem er im Jahr davor noch angestiegen war. Das reicht aber nicht: In der Novelle des Bundes-Klimaschutzgesetzes ist ein Minderungsziel von 67 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente bis zum Jahr 2030 festgeschrieben.



3,5

MILLIONEN
TONNEN

CO₂-Äquivalente
weniger im Gebäu-
desektor deutsch-
landweit 2020 als
im Vorjahr



GENERIEREN SIE NACHHALTIGE ERTRÄGE MIT IHRER IMMOBILIE.

Profitieren Sie von der wachsenden Nachfrage nach hybridem Arbeiten.

Übernehmen Sie **unser bewährtes Modell** für flexible Bürolösungen und generieren Sie einen **attraktiven ROI**.

Sprechen Sie noch heute mit uns

iwgplc.com/PartnerWithUs/landlords

global.partner@iwgplc.com



Politik & Wirtschaft

EXPERTEN

„Steuerprivilegien abschaffen“

Statt populistischer Forderungen nach Enteignung von Wohnungskonzernen sollte die Politik über die Abschaffung von Steuerprivilegien für vermietete Immobilien nachdenken, fordern Dr. Clemens Fuest, Präsident des Ifo Instituts, Prof. Dr. Johanna Hey, Steuerrechtlerin an der Uni Köln, und der Finanzwissenschaftler Prof. Dr. Christoph Spengel von der Uni Mannheim in einem gemeinsamen Aufsatz. Der Gesetzgeber könnte etwa bei der Einkommensteuer Veräußerungsgewinne auch außerhalb der geltenden Zehnjahresfrist besteuern, die Gewerbesteuerbefreiung bei Immobilien-Aktiengesellschaften (Immobilien-AG) abschaffen und die Grunderwerbsteuer reformieren, präzisiert Hey. Bei vermieteten Immobilien gehöre die Doppelbegünstigung aus unbegrenztem Werbungskostenabzug und Steuerfreiheit des Veräußerungsgewinnes zu den letzten verbliebenen großen Steuervergünstigungen des Einkommensteuerrechts, ergänzt Spengel.



RICS-UMFRAGE

Aufschwung bei Büros

Die Mieternachfrage nach Büros steigt erstmals seit Beginn der Pandemie wieder, wie eine Umfrage der RICS zeigt. Die meisten Investoren gehen davon aus, dass sich der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt im Aufschwung befindet.

Der RICS Commercial Property Sentiment Index (CPSI) für Deutschland liegt im dritten Quartal 2021 erstmals seit dem Frühjahr 2020 wieder im positiven Bereich mit einem Wert von plus eins. Im zweiten Quartal waren es noch minus vier. Die große Mehrheit (rund 72 Prozent) der Befragten ordnet den deutschen Markt weiterhin auf dem Höhepunkt beziehungsweise im Aufschwung des Zyklus ein. Im zweiten Quartal sah das ganz ähnlich aus mit 75 Prozent. Die Investorenstimmung

steigt leicht auf plus neun, nachdem sie im zweiten Quartal 2021 zum ersten Mal nach eineinhalb Jahren im Minus wieder einen positiven Wert (plus acht) verzeichnet hatte.

Die Mieterstimmung bleibt laut RICS-Umfrage im dritten Quartal im negativen Bereich, steigt aber deutlich auf minus acht, im zweiten Quartal lag sie noch bei minus 17. Der Rückenwind kommt vor allem aus dem Industrie- und Logistiksektor. Leichte Verbesserungen sind auch in anderen Assetklassen zu sehen, diese verharren aber im negativen Bereich. Deutschland als Investitionsstandort wird immer noch von vielen der Marktexpertinnen und -experten als teuer (45 Prozent) und sehr teuer (32 Prozent) bewertet.

303 Millionen Euro

statt wie geplant 177 Millionen Euro wird ein Neubau der Universität Hamburg, das „Haus der Erde“ (Geomatikum), am Ende kosten. Das geht aus dem neuen „Schwarzbuch“ des Bundes der Steuerzahler 2021/22 hervor, in dem erneut 100 Fälle von Steuerverschwendung aufgelistet werden. Der Hamburger Bau sollte eigentlich 2019 fertig sein, nun gehen die Planer von 2024 aus. Gründe für die Verzögerungen sind laut Finanzbehörde vor allem Planungsmängel im Bereich der Lüftungs- und Klimatechnik, deren Anforderungen erst zu einem sehr späten Zeitpunkt erkannt wurden.

WOHNUNGSBAU: AUF DEM LAND ZU VIEL, IN DEN STÄDTEN ZU WENIG

In den Großstädten wird es immer enger, weil zu wenig Wohnraum gebaut wird – auf dem Land hingegen häufig zu viel. Dort droht Leerstand. Das geht aus einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) hervor. Deutschlandweit müssen demnach bis 2025 jährlich 308.000 neue Wohnungen gebaut werden. „Die Ampel-Parteien planen mit 400.000 neuen Wohnungen – und schießen damit über das Ziel hinaus“, meinen die Autoren. Gleichzeitig wird dem IW zufolge die Bevölkerung in 209 von 401 deutschen Kreisen in den kommenden Jahren schrumpfen. In jedem zweiten Kreis (202) entstünden derzeit mehr Wohnungen als nötig.

KOLUMNE

ESG wird die Immobilienmärkte spalten



Frank Peter Unterreiner

ESG könnte den gewerblichen Immobilienmarkt die nächsten Jahre dramatisch verändern, ja sogar spalten. Environment, Social, Governance (zu Deutsch: Umwelt, Soziales und Unternehmensführung) oder abgekürzt ESG nimmt gewaltig Fahrt auf. Nachhaltig investieren war vor Kurzem noch ein Nischenthema, jetzt entwickelt es sich zum Mainstream. Immer mehr große Kapitalsammelstellen achten darauf, dass ihre Investments ESG-konform sind. Immer mehr Banken prüfen bei der Finanzierung auch diesen Aspekt und preisen ihn bei den Konditionen ein. Projektentwickler können gar nicht mehr anders, als auf Themen wie Graue Energie, Kreislaufwirtschaft und andere Aspekte des Klimaschutzes einzugehen.

In der Folge wird es wohl so sein, dass die Preise und Mieten für ESG-konforme und -nichtkonforme Immobilien deutlich auseinandergehen. Wer noch, salopp gesagt, in eine Energieschleuder investiert, die an ihrem Zyklusende nicht recyclingfähig ist, wird eine höhere Rendite erwarten. Wer andererseits besonders nachhaltig investieren will, wird teurer einkaufen müssen. Veraltete Bürogebäude haben es dann auch als Mietobjekte schwerer. Es wird sich nicht mehr mit den Nachhaltigkeitszielen von Unternehmen vereinbaren lassen, darin anzumieten. Dies insbesondere dann, wenn sie an der Börse notiert sind oder sonstwie im Fokus der Öffentlichkeit stehen. In der Folge steigt die Mietbelastung ebenso, die dann vielleicht nicht mehr zu jedem Geschäftsmodell passt. Auch der Druck auf die Eigentümer, ihre Objekte grundlegend zu sanieren und neu zu positionieren, wird deutlich steigen. ESG könnte also signifikant dazu beitragen, den Immobilienbestand in gut und schlecht zu trennen, den Sanierungsstau abzubauen und das Bild der Städte aufzuwerten. In der Summe wäre das nicht das Schlechteste.

„Die Zeit, in der sich Gewerbeimmobilien klar einer Assetklasse zuordnen ließen, ist vorbei. Heute gibt es vor allem Mischnutzung ...“

Anne Bailly, Geschäftsführerin
Bailly Real Estate, Hamburg,
im L'Immo-Podcast (Seite 34)





Mein Arbeitsplatz ist rollstuhlgerecht. Meine Wohnung jetzt auch.

Neu für Vermieter:
adira.de



Zuhause ist der wichtigste Ort der Welt. Und der schönste – wenn er den eigenen Ansprüchen und Bedürfnissen voll und ganz gerecht wird! Finden oder anbieten können Sie ihn auf adira.de, dem Online-Portal für barrierefrei und rollstuhlgerechte Immobilien.

- Automatische Prüfung von **Rollstuhlgerechtigkeit** und **Barrierefreiheit**
- **Komplett kostenfrei** für Suchende und Anbieter
- **Einfach** und **datensicher** zu bedienen

Gefördert durch die

AKTION MENSCH

Stiftung

BVN

Blinder- und
Sehbehindertenverband
Niederrhein e.V.

ENERGETISCHE SANIERUNG DES GEBÄUDEBESTANDS

Ein Kraftakt für Jahrzehnte



Ohne die energetische Sanierung von Wohngebäuden ist die Klimaneutralität bis zum Jahr 2045 nicht zu schaffen. Doch muss es immer Dämmung sein? Mehr und mehr setzen sich andere Ansätze durch, mit denen sich die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden verbessern lässt.



„Die Ertüchtigung in eine CO₂-neutrale Zukunft kann nur über ein strategisches Mehrphasen-Modell über einen längeren Zeitraum wirtschaftlich erreicht werden.“

Prof. Dr. Michael Bauer,
Partner und Nachhaltigkeitsexperte
bei Drees & Sommer SE

In Bochum wird gerade die Welt gerettet. Oder zumindest ein kleiner Beitrag gegen den Klimawandel geleistet. Die Vonovia SE hat dort mit der CO₂-neutralen Sanierung von drei Wohnhäusern aus den 1950er Jahren begonnen. Nach dem so genannten Energiesprung-Modell setzt der Wohnungsriese auf eine serielle Sanierung, welche die Erneuerung der Gebäudehülle und die Installation von Photovoltaikanlagen umfasst und auf diese Weise die CO₂-Emissionen auf null reduzieren soll.

„Der Klimaschutz ist die zentrale Herausforderung unserer Zeit“, sagt die Vonovia-Generalbevollmächtigte Konstantina Kanellopoulos. Die Immobilienwirtschaft steht dabei besonders in der Pflicht, sind doch nach Angaben der EU 36 Prozent der energiebedingten Treibhausgasemissionen auf Gebäude zurückzuführen. Dabei spielen Wohnimmobilien eine nicht zu unterschätzende Rolle: Laut der Bauministerkonferenz sind fast ein Sechstel der deutschen Treibhausgasemissionen auf die Wohnnutzung zurückzuführen. Bis zum Jahr 2045, so hat es der Bundestag 2021 mit dem novellierten Klimaschutzgesetz beschlossen, soll Deutschland klimaneutral sein – das ist ohne einschneidende Maßnahmen im Immobiliensegment nicht zu erreichen.

Erschwerend kommt hinzu, dass der Gebäudesektor zuletzt die Klimaschutzziele nicht erreicht hat. Laut dem Expertenrat für Klimafragen überschritt er 2020 die im Klimaschutzgesetz festgelegte Jahresemissionsmenge um zwei Millionen Tonnen CO₂. Entsprechend groß ist der Handlungsdruck: Um die Vorgaben des novellierten Klimaschutzgesetzes zu erfüllen, müssen die CO₂-Emissionen im Gebäudebereich bis 2030 um 44 Prozent sinken.

Lediglich 13,8 Prozent der deutschen Wohngebäude sind energetisch saniert

Vor dem Hintergrund der geringen Neubautätigkeit ist klar, dass sich das Ziel der Klimaneutralität mit noch so energieeffizienten Neubauten allein nicht erreichen lässt. „Der Schlüssel für wirksamen Klimaschutz liegt im Bestand“, betont Andreas Ibel, Präsident des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). Und Dr. Robert Kaltenbrunner, Leiter der Abteilung Wohnungs- und Bauwesen im Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR), stellt fest: „Damit der Gebäudebestand klimaneutral wird, muss die energetische Sanierung sehr viel schneller gehen als bisher.“

Tatsächlich sind viele Wohngebäude in die Jahre gekommen und deshalb wenig energieeffizient. Laut einer Studie des Investmentmanagers Empira sind lediglich 13,8 Prozent der deutschen Wohngebäude energetisch saniert oder neu gebaut. Entsprechend hoch ist ihr Energieverbrauch: Die 36 Prozent der deutschen Wohngebäude, die noch gar nicht saniert sind, verbrauchen im Durchschnitt für Raumheizung und Wassererwärmung 151 kWh Heizenergie pro Quadratmeter und Jahr. »



Daran ändert sich momentan auch nicht viel: Jährlich wird lediglich rund ein Prozent der Wohnungen energetisch saniert. Dabei darf es, da sind sich die Fachleute einig, nicht bleiben. Die EU hat deshalb eine „Renovation Wave“ (Renovierungswelle) ausgerufen mit dem Ziel, die jährliche Quote der energetischen Modernisierungen bis zum Jahr 2030 mindestens zu verdoppeln – sie soll dann also mindestens zwei Prozent betragen.

Um die Sanierungstätigkeit in Schwung zu bringen, ist allerdings viel Geld nötig: Damit die Klimaziele erreicht werden, muss der Staat jedes Jahr zwischen 6,1 und 14 Milliarden Euro für die energetische Sanierung allein von vermieteten Wohngebäuden bereitstellen. Das ist das Ergebnis einer 2020 vorgelegten Studie, die Prof. Dr. Sven Bienert vom IREBS Institut für Immobilienwirtschaft an der Universität Regensburg für ein Bündnis aus GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, Deutschem Mieterbund sowie dem Deutschen Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung verfasste. Dabei lässt sich die öffentliche Hand die Unterstützung von Modernisierungsmaßnahmen schon jetzt viel kosten: Im Rahmen der zum 1. Juli 2021 umgesetzten neuen Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) stellte der Bund im Jahr 2021 insgesamt 11,5 Milliarden Euro für die energetische Gebäudesanierung zur Verfügung – allerdings für alle Immobilienarten und nicht nur für vermietete Wohngebäude.

Energetisches Sanierungs-Gesamtkonzept kann sinnvoll sein, muss aber nicht

Doch damit dieses Geld sinnvoll eingesetzt wird, sind die richtigen Konzepte erforderlich. „Am besten ist es, die Eigentümer lassen sich von einer bzw. einem ausgewiesenen Energieexperten oder Energieexpertin beraten, der oder die neben Kenntnissen im Wärmeschutz auch Kenntnisse bei der regenerativen Energietechn-

nik hat und zudem weiß, was die technischen Lösungen kosten werden“, rät Prof. Dr. Michael Bauer, der als Partner der Drees & Sommer SE für Themen rund um die Nachhaltigkeit zuständig ist. Dabei gehe es darum, herauszufinden, was im Hinblick auf die Lebenszykluskosten die wirtschaftlichste Lösung und im Hinblick auf den CO₂-Ausstoß die nachhaltigste Variante sei.

Welche konkreten Maßnahmen angeraten sind, hängt laut Bauer von den jeweiligen Gegebenheiten ab. „Ist das Wohngebäude bereits in die Jahre gekommen und sind die Fassaden und Fenster sowie die Gebäudetechnik abgängig, dann ist es sinnvoll, ein energetisches Gesamtkonzept zu entwickeln mit Fassadendämmung, neuen Fenstern, eventuell mit Photovoltaik auf dem Dach oder in der Fassade, einer Niedrigtemperatur-Heizung mit Wärmepumpe und einem Speichersystem“, erläutert der Experte von Drees & Sommer. Sei hingegen beispielsweise nur die Heizungsanlage nach 20 Jahren erneuerungsbedürftig, dann ergebe es wirtschaftlich meist keinen Sinn, das komplette Gebäude samt Fassade und Fenster zu sanieren. Grundsätzlich betont Bauer: „Man muss bei Gebäuden in längeren Betrachtungszeiträumen denken und den gesamten Lebenszyklus betrachten, um die Zukunft richtig zu gestalten.“

Marktteilnehmer wie Vonovia sehen zudem in der seriellen Sanierung nach dem Energiesprung-Prinzip erhebliche Möglichkeiten. Auch die VBW in Bochum saniert derzeit nach diesem Konzept eine in den 1960er Jahren errichtete Häuserzeile. Dabei werden die Gebäude zunächst mittels 3D-Technik millimetergenau vermessen; anschließend werden Fassaden- und Dachelemente passgenau und in Serie hergestellt, wodurch sich Zeit und Kosten sparen lassen. Die VBW arbeitet zudem mit Wärmepumpen in den Wohnungen und Photovoltaik auf dem Dach. Auch Vonovia installiert bei ihrem Energiesprung-Projekt Photovoltaikanlagen mit dem Ziel, die CO₂-Emissionen durch den Einsatz von erneuerbaren Energien auf null zu reduzieren. Den Mietern stellt der Wohnungskonzern dabei Warmmieten-



Links:
Nach dem Energiesprung-Prinzip saniert Vonovia drei Mehrfamilienhäuser in Bochum.

Rechts:
Beim Modellprojekt Square in Mannheim werden zwei identische Wohnanlagen nach unterschiedlichen energetischen Standards saniert.

neutralität in Aussicht – im Prinzip soll also die modernisierungsbedingte Mietsteigerung durch die Einsparungen bei den Energiekosten kompensiert werden. Wichtig ist dies angesichts des sich zuspitzenden Konflikts zwischen Energieeffizienz und sozialen Aspekten. „Aktuell sanieren wir uns insbesondere in den Metropolen systematisch den günstigen Wohnraum weg“, brachte das GdW-Präsident Axel Gedaschko einmal auf den Punkt. Fast jedes Wohnungsunternehmen kennt die Proteste von Mietern, die zwar in einem gut gedämmten Haus leben möchten, die daraus folgende Erhöhung der Kaltmiete aber nicht akzeptieren wollen.

Modernisierungsbedingte Mietsteigerungen sollen durch die Einsparungen bei den Energiekosten kompensiert werden

In welchem Umfang eine finanzielle Mehrbelastung für Mieter und Vermieter unvermeidlich ist, hängt nach Ansicht von Michael Bauer von Drees & Sommer von der Wahl des richtigen Zeitpunkts ab. Es gelte, die Weichen in der „Change Phase“ – dann also, wenn Veränderungen an einer Bestandsimmobilie erforderlich werden – richtig zu stellen. „Die Ertüchtigung in eine CO₂-neutrale Zukunft kann nur über ein strategisches Mehrphasen-Modell über einen längeren Zeitraum wirtschaftlich erreicht werden und muss dementsprechend vorausschauend geplant werden“, erläutert Bauer. „Ansonsten kommt man um finanzielle Mehrbelastungen nicht herum.“

Immer stärker setzt sich darüber hinaus die Überzeugung durch, dass der Quartiersgedanke bei der Steigerung der Energieeffizienz von entscheidender Bedeutung ist. „Ganz wesentlich wird die Lösung im Quartier liegen“, betont Thomas Hummelsbeck. Er ist Geschäftsführer der Rheinwohnungsbau in Düsseldorf und einer der Partner der Initiative Wohnen.2050 (IW.2050),

einem Branchenzusammenschluss, der das Ziel verfolgt, die CO₂-Emissionen gemäß den Zielen des Pariser Klimaabkommens von 2015 zu minimieren. „Unsere Marschrichtung ist klar“, sagt Hummelsbeck. „Wir werden zum Wärme- und zum Stromerzeuger.“

Damit einher geht die Forderung, den Blick auf die tatsächlichen Treibhausgasemissionen zu richten. „Regenerative Energien und neue Technologien spielen die entscheidende Rolle auf dem Weg zur Klimaneutralität“, betont Dr. Thomas Hain, leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt und stellvertretender Vorstandsvorsitzender der IW.2050. „Innovative Systeme können die Klimabilanz auch älterer, unmodernisierter Gebäude signifikant verbessern.“ Auch Hain spricht sich deshalb dafür aus, als Messgröße die CO₂-Emissionen zu nehmen, anstatt die Anforderungen an die Gebäudehülle immer weiter zu verschärfen.

Die Lösung liegt im Quartier – Wohnungsunternehmen werden zum Energieerzeuger

Dann stellt sich allerdings immer noch eine Frage: Wie verhalten sich die Bewohnerinnen und Bewohner der energetisch vorbildlich sanierten Häuser? „Energieeffiziente und energiesparende Konzepte verleiten üblicherweise die Nutzer dazu, energiesparende Verhaltensweisen zu vernachlässigen“, gibt Prof. Dr. Michael Bauer von Drees & Sommer mit Blick auf den so genannten Rebound-Effekt zu bedenken. Als eine Gegenmaßnahme gilt die kontinuierliche Information der Mieter und Eigentümer über ihren Energieverbrauch. Beim Projekt Square in Mannheim erhalten deshalb die Wohnungsnutzer über einen in der Wohnung angebrachten Touchscreen laufend eine Rückmeldung zu ihrem Strom-, Wärme- und Wasserverbrauch. Das von Drees & Sommer begleitete Projekt der GBG Wohnungsbaugesellschaft Mannheim (die Abkürzung „Square“ steht für „smart quarter and urban area reducing emissions“) ist ein Modellprojekt, bei dem zwei identische Wohngebäude aus den 1950er Jahren mit jeweils 24 Wohnungen nach unterschiedlichen energetischen Standards und Konzepten saniert werden: Eines folgt der geltenden Energieeinsparverordnung (EnEV 2016), während das andere nach dem Passivhaus-Standard für die Altbaumodernisierung gestaltet ist. Nach der Fertigstellung soll sich dann zeigen, welches Gebäude energetisch vorteilhafter ist.

Wie also ist nun vorzugehen bei der energetischen Sanierung? Zusammenfassend dürfte gelten, was Andreas Kuhlmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Deutschen Energie-Agentur (dena), so formuliert: „Gebäude mit dem schlechtesten Standard müssen zuerst angepackt, Sanierungsverfahren standardisiert, massiv intensiviert und die Wärmeversorgung schnell dekarbonisiert werden.“



Christian Hunziker, Berlin

Energetische Sanierung: Verwalter sollten sich früh und objektbezogen vorbereiten



Bei der Beauftragung von Handwerkern muss der Verwalter auf die Bestimmtheit der Beschlüsse der Eigentümer achten. Maßnahmen müssen klar definiert sein.

Die signifikante Reduktion des CO₂-Austausches in der Bundesrepublik Deutschland war eines der Ziele des so genannten „Klimapakets“ vom Dezember 2019. Der Energieverbrauch privater Haushalte aber steigt seit Jahren. Im Jahr 2019 lag er zehn Prozent über dem Wert des Jahres 2012. Der Verbrauch an Endenergie in Wohngebäuden macht etwa ein Viertel des gesamten deutschen Energieverbrauches aus (Stand: 2015) und hieran haben die Anwendungsbereiche Heizung und Warmwasser die größten Anteile. Hier besteht noch immer ein erhebliches Potenzial für die Durchführung energiesparender Maßnahmen. Bei der Planung und Durchführung von Maßnahmen zur energetischen Sanierung sollte der Verwalter sich frühzeitig und ob-

jektbezogen vorbereiten. Hierdurch demonstriert er seine Fachkompetenz. Zur ordnungsmäßigen Verwaltung gemeinschaftlichen Eigentums gehört nicht nur der Erhalt einer Immobilie. Auch Maßnahmen, die zur Anpassung an einen aktuellen oder gar zukünftigen Stand der Technik dienen, zählen hierzu. Dies steigert den Wert der Immobilie und sichert ihn nachhaltig für die Zukunft. Neben der Gebäudesubstanz betrifft dies auch die wirtschaftliche Verwertbarkeit und die Nutzung der Immobilie. Es ist stark zu vermuten, dass der Energieverbrauch und damit der hiervon betroffene Teil der „Nebenkosten“ in einer Immobilie einen ernstzunehmenden Faktor bei der Vermietung und auch bei denkbaren Verkaufsabsichten darstellen wird.

Die 2020 in Kraft getretenen Änderungen des Wohnungseigentumsrechtes erleichtern die Beschlussfassung für energetische Modernisierungen erheblich. Sie können nun mit der einfachen Mehrheit der abgegebenen Stimmen beschlossen werden (§ 25 Abs. 1 WEG).

Maßnahmen energetischer Modernisierung (siehe § 555b Nr. 1 BGB) betreffen die Gebäudehülle, die Anlagentechnik und das Nutzerverhalten. Die Gebäudehülle wird sich im Wesentlichen durch dämmende Baumaterialien modernisieren lassen, insbesondere durch Fenster, Türen und Fassaden mit niedrigen Wärmedurchlasswerten. Bei der Anlagentechnik sind zahlreiche Maßnahmen denkbar. Eine moderne Heizungsanlage wird für die Produktion einer gewissen Wärmemenge weniger Energie benötigen als eine ältere (höherer Wirkungsgrad). Eine Zentralheizung verbraucht in der Regel weniger Energie als die von ihr ersetzten Etageeinzelheizungen in Summe. Auch der Umstieg auf alternative Beheizungssysteme beispielsweise Solarthermie oder Geothermie, Kraft-Wärme-Kopplung, ein BHKW oder

Wärmerückgewinnung ist denkbar. Das Nutzerverhalten lässt sich ebenfalls beeinflussen, insbesondere Thermostatventile sind hierfür ein Beispiel, aber auch die übersichtliche und nachzuvollziehende Verbrauchserfassung.

Der Verwalter sollte dies bei der turnusmäßigen Begehung einer WEG-Anlage im Auge behalten. Sieht er Modernisierungsbedarf oder -potenzial, kann er dies den Eigentümern auf einer Versammlung vorstellen. Zugleich überholt er im Übrigen so die ansonsten aus Eigentümerkreisen zu erwartenden Anträge. Auf der Versammlung können die Eigentümer dann Grundsatzbeschlüsse fassen, ob die eine oder andere Modernisierungsmaßnahme näher vorbereitet werden soll oder nicht. Die weiteren Anforderungen richten sich dann nach den konkreten Maß-

EnBW

Wir laden Ihre Investition nachhaltig auf!

Deutschlands bester E-Mobilitätsanbieter unterstützt Sie, Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit ideal zu verbinden und damit wesentliche ESG-Kriterien zu erfüllen. Durch einfach und komfortabel bedienbare Schnellladesäulen an Ihren Immobilien, erhöhen wir klar den Zukunftswert Ihrer Investitionen. Und das ohne eigenen Aufwand.

Jetzt EnBW-Standort-Partner werden!

Jetzt einsteigen!
[enbw.com/Standort-Partner](https://www.enbw.com/Standort-Partner)



Ohne Investitionskosten für Sie!



nahmen im Einzelfall. Wichtig ist eine Bestandsaufnahme, beispielsweise der Wärmedurchlasskoeffizienten vorhandener Bauteile, Alter und Verbräuche der Feuerstellen etc. Auch die Kosten der Maßnahmen, Umbauzeiten, Fördermittel und Finanzierungsoptionen spielen eine Rolle. Schon die Vorarbeiten sind sehr zeitaufwändig – der Verwalter muss unbedingt darauf achten, hierfür auch eine adäquate Vergütung zu erhalten. Findet sich diese nicht schon in seinem Vertrag, sollte er sie mit zur Beschlussfassung stellen. Erforderlich ist, dass vor Beginn der Maßnahmen das konkrete Ziel der Eigentümergemeinschaft herausgearbeitet wird (zum Beispiel energetisches Einsparpotenzial durch Einbau neuer Fenster).

Die Hinzuziehung von Sonderfachleuten erweist sich oft als problematisch. Naturgemäß bietet es sich an, die energetische Gebäudemodernisierung von einem technischen Fachmann begleiten zu lassen. Dieser berät die Eigentümerinnen und Eigentümer über die Gesamt- und Einzelmaßnahmen und die zur Verfügung stehenden Fördermittel. Er kann Leistungsverzeichnisse prüfen oder erstellen, Anträge vorbereiten, die Vergabe an Firmen koordinieren, die Bauleitung übernehmen sowie am Ende einer Maßnahme eine Abnahmeempfehlung (§ 640 BGB) aussprechen. Tatsächlich wollen Eigentümer oft die Kosten des Sonderfachmannes vermeiden. Hierauf sollte sich der Verwalter vor der Eigentümerversammlung vorbereiten. Er kennt „seine“ Eigentümer. Ist eine ablehnende Haltung gegenüber Sonderfachleuten zu erwarten, sollte er seine Empfehlung und Bedenken vor der Beschlussfassung den Eigentümern mitteilen und dies auch dokumentieren, vorzugsweise schon im Einladungsschreiben.

Nicht beschlossen werden dürfen Maßnahmen, die ein Objekt grundlegend verändern (§ 20 Abs. 4 WEG)

Einem verbreiteten Missverständnis muss der Verwalter vorbeugen. Zwar hat der Gesetzgeber im § 20 Abs. 2 WEG privilegierte Maßnahmen eingeführt, auf die ein Eigentümer einen Anspruch erheben kann – die energetische Modernisierung indes gehört nicht dazu. Findet eine Maßnahme keine Mehrheit bei der Versammlung, kann sie auch nicht verlangt werden. Anders verhält sich dies natürlich bei erforderlichen Erhaltungsmaßnahmen wie dem Austausch einer veralteten und somit unzulässigen Heizungsanlage.

Nicht beschlossen werden dürfen Maßnahmen, die ein Objekt grundlegend verändern (§ 20 Abs. 4 WEG). Was genau hierunter zu verstehen ist, gibt das Gesetz nicht vor. Die Rechtsprechung

Die Hinzuziehung von Sonderfachleuten erweist sich oft als problematisch. Naturgemäß bietet es sich an, die energetische Gebäudemodernisierung von einem technischen Fachmann begleiten zu lassen.

wird in den nächsten Jahren Fallkonstellationen hierzu herausarbeiten. Der Begriff soll eng angewendet werden und bezieht sich auf das gesamte Objekt. Die grundlegende Veränderung verlangt jedenfalls eine deutlich weitergehende Umgestaltung als die nachteilige Veränderung im Sinne von § 22 Abs. 1 WEG a.F. Eine Jugendstilvilla wird im Einzelfall anderen Bewertungsmaßstäben unterliegen als ein zwölfstöckiges Hochhaus mit Putzfassade. Ebenso wenig dürfen Maßnahmen beschlossen werden, mit denen einzelne Eigentümer gegenüber anderen unbillig benachteiligt werden.

Unverändert sind die Vorgaben an die Beschlussfassung für die Beauftragung der Handwerker. Gerade auf die Bestimmtheit der Beschlüsse muss der Verwalter achten. Maßnahmen müssen klar definiert sein (Zeichnungen), ebenso ist die Bezugnahme auf Angebote oder Vertragsgrundlagen im Beschluss unerlässlich.

Unverändert sind die Vorgaben zur Beauftragung der Handwerker

Neu für den Verwalter ist, dass er die Durchführung einer Modernisierung „Dritten“, also im Wesentlichen Mieterinnen und Mietern oder nießbrauchberechtigten Personen, anzukündigen hat. Zwar regelt § 15 WEG nun ausdrücklich, dass dieser Personenkreis Maßnahmen der Eigentümergemeinschaft zu dulden hat, die über die bloße Erhaltung hinausgehen. Für den Verwalter stellt sich aber schon die praktische Frage, wie er in Erfahrung bringt, mit wem er hier die Korrespondenz zu führen hat. Turnusmäßige Abfragen in den Kreis der Eigentümer gehören hierzu ebenso wie die eigenen Feststellungen vor Ort. Der versierte Verwalter wird dies in seine Erwägungen einbeziehen und sich auch auf diese Situation vorbereiten. «

Helge Schulz, Hannover

AUTOR



Helge Schulz ist Partner bei der Wedler GbR in Hannover. Er ist Fachanwalt für Bau- und Architekten- sowie Miet- und Wohnungseigentumsrecht.

Digitalisierungsstudie: PropTechs haben großes Potenzial im Bestand

Haupteinsatzgebiet von PropTechs ist laut einer aktuellen Studie das Property Management. Und naturgemäß ist der Betrieb – wenn die Immobilien erst einmal stehen – diejenige Phase, in der man für den energetischen Status einer Immobilie am meisten tun kann.

Die Europäische Union hat eine künstliche Renovierungswelle ausgelöst. Sie will mit ihrer Renovation Wave erklärungsgemäß die jährliche Quote der energetischen Modernisierungen im Gebäudebereich bis zum Jahr 2030 mindestens verdoppeln. Diese soll dann mindestens bei zwei Prozent des Immobilien-

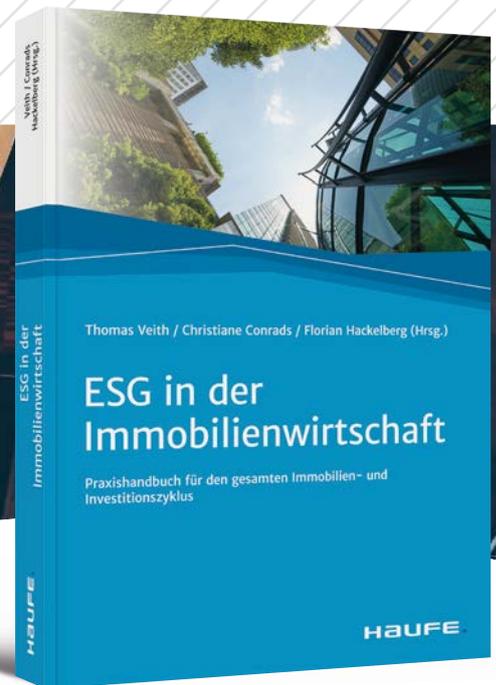
bestands liegen statt wie bislang bei etwa einem Prozent des Bestands pro Jahr. Das weckt natürlich das Interesse der Branche, an den damit verbundenen Fördergeldern zu partizipieren. Allgemein anerkannt ist auch der Grundsatz, dass ohne eine weitreichende Digitalisierung die Sanierung des Gebäudebestandes in Richtung

Nachhaltigkeit nicht gelingen kann. Die etablierten Immobilienunternehmen sind in Sachen Digitalisierung bekanntermaßen noch sehr unterschiedlich aufgestellt.

Doch nun hat eine neue Studie der Beteiligungsgesellschaft Blackprintpartners herausgefunden, dass die Mehrzahl der befragten Unternehmen auch ein ge-

HAUFE.

NACHHALTIGKEIT IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT



ISBN 978-3-648-15078-8
Buch: **69,95€** [D]

Die ESG-Transformation befindet sich in der Immobilienwirtschaft noch am Anfang und es fehlt an Standards und Praxisbeispielen.

Hier bietet das **erste, umfassende Praxishandbuch zum Thema „Environmental Social Governance“** einen Überblick über nationale und europäische Regularien sowie aktuelle Marktentwicklungen. Es zeigt die Bedeutung von ESG-Anforderungen u. a. bei Neubau und Sanierung, Immobilienmanagement, Investment-Prozessen und Immobilienbewertungen.

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

steigertes Interesse, PropTechs zu beauftragen, zeigt. Die Mehrzahl der befragten Unternehmen der Studie „Digital Leaders in Real Estate Germany 2021“, so heißt es außerdem darin, „habe mittlerweile nahezu alle wesentlichen Parameter eines Digital Mindset verinnerlicht“. Der Markt wurde diesbezüglich in Zusammenarbeit mit der Technischen Hochschule (TH) Aschaffenburg und dem Beratungsunternehmen Brickalize untersucht. Unterstützt wurde die Studie von der German PropTech Initiative (gpti). Befragt wurden 86 etablierte Bau- und Immobilienunternehmen, die sich mit der Digitalisierung ihrer internen Prozesse und ihrer externen Stakeholderbeziehung auseinandersetzen.

Die Studie stellt neben vielen anderen interessanten Fragen ins Verhältnis, in welchen Lebenszyklusphasen die Befragten PropTech-Lösungen bereits einsetzen. Außerdem sollten die Befragten die größten Potenziale für den zukünftigen Einsatz von PropTech-Lösungen angeben und einschätzen (siehe Grafik auf dieser Seite). In der Betrachtung dieser Grafik sticht eine Lebenszyklusphase besonders ins Auge: Betreiben. Während gut zwei Drittel der Digital Leader in dieser Phase tätig sind, setzen ebenfalls fast zwei Drittel der Befragten PropTech-Lösungen in die-

sem Bereich ein. Das ist mit Abstand die beste Quote aller Lebenszyklusbereiche. Noch auffälliger ist das eingeschätzte Potenzial von PropTech-Lösungen in der Lebenszyklusphase Betreiben. Weit mehr Befragte, als in dieser Phase tätig sind, schätzen das Potenzial besonders hoch ein. Insgesamt 83,7 Prozent der Befragten sehen im Bereich Betreiben Potenzial für den Einsatz von PropTechs.

Der Immobilienbetrieb bietet als längste Phase im Immobilienlebenszyklus viele Chancen für neue ESG-Produkte

Der Druck auf diesen Bereich, insbesondere durch aktuelle Regulatorik seitens des Gesetzes- und Verordnungsgebers und veränderte Anforderungen des Marktes, scheint den Fokus auf diese Lebenszyklusphase zu lenken. Auch lassen diese aktuellen Rahmenbedingungen die Digital Leader zu einem so hohen Prozentsatz im Einsatz von PropTechs die Lösungen für die vorhandenen Ineffizienzen und Probleme sehen.

Die Studie zeigt komplementär an einer anderen Stelle, dass die befragten etablierten Unternehmensvertreter das Property Management als dominierende Wertschöpfungsphase mit Mehrwert des Einsatzes von PropTechs sehen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt, der die PropTech-Branche antreibt, ist der Studie zufolge die ESG(Environment, Social, Governance)-Regulierung. Auch 69 Prozent der Digital Leader spüren den Druck zur Digitalisierung durch ESG, heißt es im vorgelegten Papier. Für mehr als 80 Prozent hat das Thema ESG erhöhte bis sehr hohe Priorität. Rund die Hälfte der Umfrageteilnehmer arbeitet bereits in einem eigenen ESG-PropTech-Projekt. Letzteres gilt aber vor allem für die größeren Unternehmen – bei kleinen Unternehmen sind solche Projekte laut Studie noch unterrepräsentiert. Nichtsdestoweniger bietet der Immobilienbetrieb im Bestand hervorragende Chancen. Etablierte Anbieter und PropTechs können miteinander Lösungen entwickeln oder kombinieren und die EU-Renovation-Wave zum allseitigen Vorteil surfen. «

Jörg Seifert, Freiburg

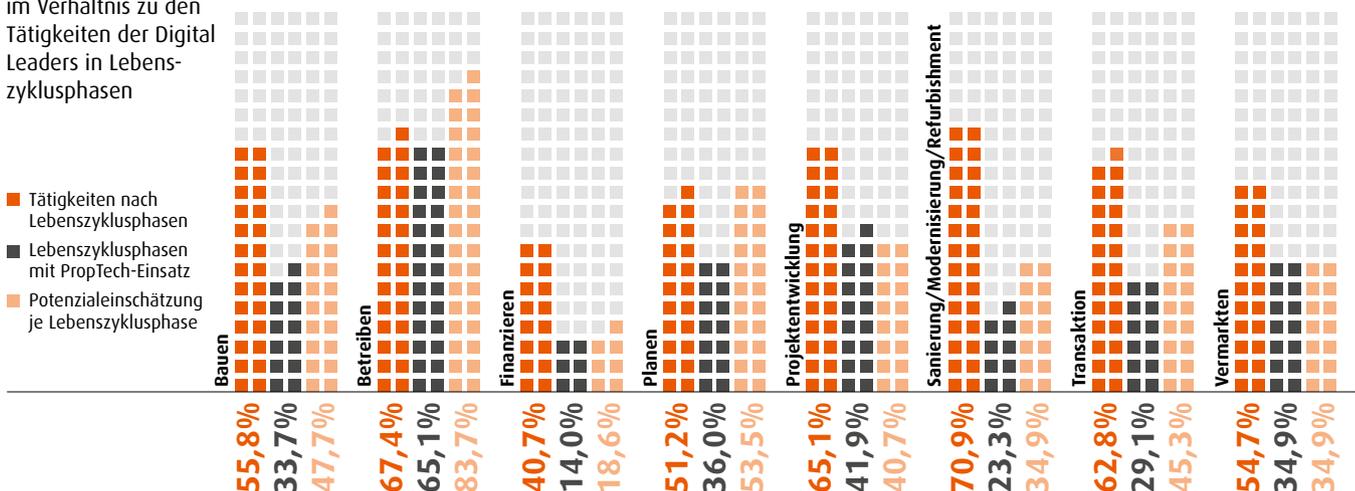
LINK-TIPP | ZUM THEMA 



Diese und viele weitere Details ausführlich unter: https://proptechgermanystudie.de/wp-content/uploads/2021/11/Digital-Leaders-Studie-2021_24-11-2021.pdf

PropTech in Lebenszyklusphasen

Einsatz und zukünftiges Potenzial von PropTech im Verhältnis zu den Tätigkeiten der Digital Leaders in Lebenszyklusphasen



Die Inflation ist zurück. Was tun?



Immobilieninvestments gelten als hervorragender Inflationsschutz. Die anziehende Teuerungsrate beunruhigt derzeit nur wenige in der Immobilienbranche. Viele sehen sie sogar als stützenden Impuls für den Immobilien-Dauerboom. Ist solch ein Optimismus berechtigt?

An den Immobilienmärkten sind steigende Preise eine Normalität, an die man sich in den vergangenen Jahren gewöhnt hat. Dass nun die Verbraucherpreise so stark in Bewegung geraten, wie es in den letzten Monaten zu beobachten war, ist allerdings gewöhnungsbedürftig. Im Oktober 2021 schnellte die Teuerungsrate in Deutschland auf 4,5 Prozent hoch. Das ist der größte Sprung seit August 1993. Im Euroraum liegt sie mit 4,1 Prozent gleichfalls weit über dem Zielkorridor der Europäischen Zentralbank (EZB) mit „um die“ zwei Prozent.

Die Deutsche Bundesbank (DBB) prognostiziert sogar, dass sich das Inflations-tempo weiter beschleunigt. „Meine Fachleute erwarten zum Jahresende Raten, die in Richtung fünf Prozent gehen könnten“, hatte DBB-Präsident Jens Weidmann bereits im Juli diesen Jahres signalisiert. Im nächsten Jahr werde sich die Dynamik aber deutlich abflachen, so die DBB. Sie verweist darauf, dass vor allem Basiseffekte schuld an der aktuell recht hohen Inflati-

onsrate seien. Damit ist gemeint, dass etwa das Anziehen der Energiepreise deshalb so extrem erscheint, weil sie zuvor, also während des Lockdowns, drastisch eingebrochen waren. Ähnlich verhält es sich mit der Mehrwertsteuer, die zur Entlastung der Verbraucherinnen und Verbraucher 2020 vorübergehend gesenkt worden war. Anfang dieses Jahres wurde sie wieder aufs alte Niveau angehoben, was ebenfalls die Inflationsrate nach oben zieht.

Entscheidend ist die Frage, ob Löhne und Gehälter infolge der Inflation steigen

Diese Basiseffekte spielen im Jahr 2022 keine Rolle mehr. Trotzdem rechnen die Frankfurter Währungshüter nicht damit, dass die Teuerungsrate schnell wieder unter die Zwei-Prozent-Marke fällt. Da sind Lieferengpässe – wie der Chipmangel in

der Autoindustrie – sowie Störungen in den weltweiten Lieferketten infolge der Corona-Krise, die womöglich nicht so schnell überwunden werden können wie erhofft.

„Entscheidend ist die Frage, ob Löhne und Gehälter infolge der Inflation steigen und sie so noch mehr antreiben“, stellt Christian Keller, Chefvolkswirt der Barclays Bank, fest. Hierzu müsste es zu höheren Inflationserwartungen und infolgedessen zu kräftigen Lohnzuwächsen kommen. Inzwischen laufen die ersten Tarifverhandlungen. Mit Interesse dürften in der Immobilienbranche die jüngsten Lohn- und Gehaltsverhandlungen in der Baubranche mitverfolgt worden sein. Der Tarifabschluss sieht für die knapp 900.000 Beschäftigten im Baugewerbe in Westdeutschland ein Einkommensplus von 6,2 Prozent und Einmalzahlungen von 1.350 Euro (samt Corona-Prämie) vor sowie in Ostdeutschland von 8,5 Prozent und eine Corona-Prämie von 220 Euro. Die Tarifierhöhung verteilt sich auf drei Jahre. »

VERGLEICH



Zum Auslösen einer Lohn-Preis-Spirale dürfte das zu wenig sein. Dennoch macht der Baubranche ein wachsender Kostendruck zu schaffen, der bereits vor der Corona-Pandemie spürbar war.

„Dass Immobilien generell einen Inflationsschutz gewährleisten, stimmt nicht“, gibt Matthias Pink, Head of Research des Immobiliendienstleisters Savills, zu bedenken. Neben der Ertragsseite sollte bei Immobilieninvestments auch die Kostensituation mit bedacht werden. Für bedenklich hält er, dass sich die Auslastung in der Baubranche – mit einer Auslastungsquote von 80 bis 85 Prozent – an der Kapazitätsgrenze bewege. Corona-bedingt gestörte Lieferketten und daraus resultierende Materialengpässe seien nur extreme Auswüchse einer seit Jahren zu beobachtenden Entwicklung, konstatiert er. So zogen die Erzeugerpreise für Betonstahl in Stäben innerhalb eines Jahres dem Hauptver-

band der Deutschen Bauindustrie zufolge um über 80 Prozent an, für Bitumen um gut 35 Prozent und für Kupfer um mehr als 25 Prozent. Das spüren Projektentwickler besonders. „Vor der Corona-Pandemie waren Forward Deals bei nicht spekulativen Projektentwicklungen üblich“, erinnert sich Michael Peter, Gründer und CEO der mittelständischen Immobiliengesellschaft P&P Group (siehe Interview Seite 21). Den Erwerb neuer Immobilien mit Festpreisen mehrere Jahre im Voraus kalkulieren zu können, sei bei Immobilieninvestoren äußerst beliebt. Aber aktuell seien Forward Deals wegen der extremen Preisschübe nicht seriös kalkulierbar, so der Branchenkenner. Bei Betonstahl und vielen anderen Baustoffen wird seit Monaten zu Tagespreisen abgerechnet, mitunter ist – wie bei Bauholz – wochenlang gar kein Material erhältlich.

Bis September sammeln offene Immobilien-Publikumsfonds über 4,5 Milliarden Euro ein

Peter befürchtet, dass sich bei weiter steigendem Preisdruck irgendwann die Kosten nicht mehr problemlos auf Kaufpreise und Mieten überwälzen lassen. Diese Einschätzung stößt auf Widerspruch: Gerade bei gewerblichen Immobilien seien keine Probleme zu erwarten, selbst wenn sich die Teuerungsrate in Deutschland auf einem höheren Level bewegen sollte, ist Prof. Felix Schindler, Head of Research der HIH Invest Real Estate, überzeugt. Es gebe in der Breite kein Nachfrageproblem, und die Dynamik der Preisentwicklung werde sich auch im Baubereich nächstes Jahr abschwächen, prognostiziert Schindler. Die Risikoprämie für Immobilieninvestments gegenüber Bundesanleihen befindet sich nach seiner Analyse auf einem historisch hohen Niveau von über 250 Basispunkten, also 2,5 Prozentpunkten.

Diese Sichtweise teilen viele in der Branche. „Obwohl die Rendite offener

Immobilienfonds mit im Schnitt 1,5 bis 2,0 Prozent aktuell zum Ausgleich des Kaufkraftverlusts zu mager ist, sind sie gefragt“, sagt Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis. In den ersten neun Monaten dieses Jahres sammelten offene Immobilien-Publikumsfonds über 4,5 Milliarden Euro bei Anlegern ein. Das zeige, dass für sicherheitsorientierte Investoren Immobilieninvestments die erste Wahl blieben, stellt auch Ulrich Steinmetz, Leiter Portfoliomanagement Immobilien-Publikumsfonds der DWS, fest.

Stark steigende Kosten sind nicht unproblematisch. Aber wegen der Indexierung vieler Mietverträge gewerblicher Immobilien lassen sie sich meist, wenn auch zeitverzögert, abfedern. „Je nach Vertragsgestaltung kann die Miete oft erst ein Jahr später angehoben werden, und mitunter nicht komplett, sondern nur zu 80 Prozent“, sagt Mario Schüttauf, Manager des Immobilien-Publikumsfonds Hausinvest der Commerz Real. Beim Hausinvest sind die Verträge von rund 60 Prozent des Immobilienbestandes inflationsindexiert.

Indexierte Mietverträge hält Bestandshalter Hamborner REIT – Investmentfokus: Büro- und Einzelhandelsobjekte (Immobilienvermögen: 1,5 Milliarden Euro) – ebenfalls für vorteilhaft. „Wovon wir sicher auch profitieren, sind die niedrigen Zinsen“, betont Niclas Karoff, Vorstandschef der Hamborner REIT. Daran dürfte sich in den nächsten beiden Jahren kaum etwas ändern. „Anders als die amerikanische Notenbank dürfte die EZB weder die Anleihenkäufe reduzieren noch die Zinsen erhöhen, da sie bei ihren Entscheidungen die gesamte Eurozone im Visier hat und nicht allein Deutschland“, sagt Professor Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg.

Das günstige Refinanzierungsumfeld wird verstärkt für Investments genutzt. „Gefragt sind Objekte in guter Lage mit nachhaltigem Cashflow“, hat Jörg Quentin, Leiter Immobilienanalyse der Deutschen Pfandbriefbank, beob-

achtet. Die findet Transaktionsmanager Skjerven Group in Berlin. „Trotz rigider Regulierung gibt es lukrative Optionen, etwa bei Umwandlungen von Hotels in Wohnungen“, sagt Geschäftsführer Einar Skjerven. „Wir drehen Bestände schnell, weshalb wir mit explodierenden Baukosten gut zurechtkommen.“

Reinen Bestandshaltern setzt hingegen zu, dass in vielen Marktsegmenten die Mieten stagnieren und Gebäude schneller altern. „So schmälert die stetige Optimierung der Energieeffizienz die Rendite von Gebäuden“, gibt Professor Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property, zu bedenken. Deswegen kauft Catella für Fonds zunehmend bevorzugt Top-Immobilien mit Nachhaltigkeitszertifikat in bester Lage. Aufgrund der niedrigen Zinsen lassen sich noch die stark gefallen Renditen vieler Immobilieninvestments mit wohl dosiertem Fremdkapitaleinsatz auf ein ganz akzeptables Niveau hieven.

Das günstige Refinanzierungsumfeld wird verstärkt für Immobilieninvestments genutzt

Aber die heile Zinswelt könnte bald ins Wanken geraten. Für gefährlich hält Finanzierungsexperte Quentin weniger eine Zinswende in den USA als anhaltend stärker steigende Verbraucherpreise: „Eine Inflationsrate von 2,5 bis 3,0 Prozent würde wahrscheinlich keine Zinsreaktion der EZB provozieren.“ Jenseits dieser Marke werde die Luft allerdings dünn.

Bereits eine Senkung der Anleihekäufe könnte dazu führen, dass die noch negative Rendite zehnjähriger Bundesanleihen schnell ins Positive dreht. Sollte sich der gegenwärtig sehr hohe Renditeabstand von Immobilienanlagen gegenüber Bundesanleihen deutlich verringern, dürften das die Immobilienmärkte (negativ) zu spüren bekommen. »

Norbert Jumpertz, Staig

INTERVIEW MIT MICHAEL PETER

„So eklatante Preissprünge habe ich in den letzten 30 Jahren nicht gesehen“



Noch kräftiger als die Verbraucherpreise steigen in der Baubranche die Kosten. Michael Peter, Gründer und CEO der mittelständischen Immobiliengesellschaft P&P Group, erläutert, warum er die Entwicklung der Verbraucherpreise für recht bedenklich hält.

Herr Peter, steigende Verbraucherpreise werden von vielen in der Immobilienwirtschaft nicht als problematisch gesehen, weil das die Nachfrage nach Immobilien noch stärker stimulieren könnte. Sind Sie auch so positiv gestimmt? Ich kann das nicht nachvollziehen. Meine große Sorge ist, dass die Notenbanken womöglich die Kontrolle über die Preisentwicklung verlieren. Eine gewisse Inflation ist für uns ja vorteilhaft, aber keine hohe. Denn die Zentralbanken wären dann wohl gezwungen, mit massiven Zinserhöhungen gegenzusteuern.

Warum sind Sie so pessimistisch? Vor der Corona-Pandemie hat sich die Rohbauerstellung um acht bis zwölf Prozent pro Jahr verteuert. Doch so eklatante Kostensprünge wie jetzt habe ich in den letzten 30 Jahren noch nicht gesehen. Die Aufschläge betragen 30 bis 40 Prozent. Für Stahlbeton, aber auch Kunststoffe wie PCB gehen die Preise durch die Decke. Es ist nicht erkennbar, dass sich das bald ändert. Deshalb lassen sich Projekte immer schwerer kalkulieren.

Neue, gut ausgestattete Immobilien in attraktiven Lagen sind knapp. Wo sehen Sie die Risiken? Die Situation ist heute anders als vor fünf oder zehn Jahren. Die Preise sind seitdem kräftig gestiegen. Es gibt Sättigungstendenzen. Es ist nicht endlos möglich, stark steigende Kosten über höhere Preise und Mieten zu kompensieren.

Zustimmung mit Abstrichen

Zufrieden mit den Aussagen zum Thema „Bauen und Wohnen“ im Koalitionsvertrag der Ampel in Berlin zeigen sich die großen Verbände der Immobilienwirtschaft – ZIA Zentraler Immobilienausschuss, IVD Immobilienverband Deutschland und GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen. Einstimmig begrüßen sie vor allem, dass es wieder ein eigenes

Doch dann mischt sich schon das erste Wasser in den Wein. Zwar soll „den Ländern eine flexiblere Gestaltung der Grunderwerbsteuer“ ermöglicht werden, „um den Erwerb von selbstgenutztem Wohneigentum zu erleichtern“, doch hier meldet der ZIA bereits Bedenken an und hält die Beschränkung auf „selbstgenutztes Wohneigentum“ für nicht zielführend. Die Grunderwerbsteuer sei ein generelles Pro-

sein Argument. Ebenso sieht er die weiter steigenden Grundstücks- und Baukosten als Hemmnis, aber auch die Vielzahl der Regulierungen.

Sosehr der ZIA die Anhebung der linearen Abschreibung begrüßt, so sehr sieht er mit Misstrauen die nachfolgende Öffnungsklausel für unterschiedliche Bauherren an: „... und behalten dabei die unterschiedlichen Effekte auf die verschie-



MEHR FORTSCHRITT WAGEN

BÜNDNIS FÜR FREIHEIT, GERECHTIGKEIT UND NACHHALTIGKEIT

(von der SPD geführtes) Ministerium für „Bauen, Wohnen, Stadtentwicklung und ländliche Räume“ geben soll und damit eine schon lange erhobene Forderung der Verbände erfüllt wird.

Ebenso ruft die Zahl von 400.000 Wohnungen, die jährlich neu entstehen sollen, davon 100.000 öffentlich gefördert, breite Zustimmung hervor. Und dass das „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“ fortgesetzt wird, stößt ebenfalls auf eine positive Resonanz. Die Mittel für den sozialen Wohnungsbau und die Eigentumsförderung sollen erhöht werden, was nach Aussagen von Andreas Mattner, Präsident des ZIA, einer Bau- und Investitionsinitiative gleichkommt. Begrüßt wird auch die Anhebung der linearen Abschreibung für den Wohnungsneubau von zwei auf drei Prozent. Ebenfalls Musik in den Ohren der Branche sind auch die Absichtserklärungen, weiter an der Senkung der Baukosten zu arbeiten und Planungs- und Genehmigungsverfahren zu beschleunigen.

blem im Wohnungsbau, denn „sie treibt die Erstellungspreise hoch“.

Auch die Vorhaben zum Klimaschutz im Gebäudebereich rufen beim ZIA kritische Anmerkungen hervor. Ab 2025 müssen neu eingebaute Heizungen auf der Basis von 65 Prozent erneuerbarer Energien betrieben werden. Auch Solarzellen auf Dächern sollen beim gewerblichen Neubau verpflichtend, bei privaten Neubauten die Regel werden.

Aber vor allem die Forderung, dass die Neubaustandards ab 2025 an den KfW-Effizienzhaus 40 angeglichen und ab 2024 bei „wesentlichen Ausbauten, Umbauten und Erweiterungen von Bestandsgebäuden“ die auszutauschenden Teile dem Effizienzhaus-70-Standard entsprechen müssen, weckt wenig Begeisterung, im Gegenteil: Hier sieht Andreas Mattner eines der Hindernisse, das Ziel von 400.000 neuen Wohnungen zu erreichen. „Die Effizienzsteigerung wirkt sich im Wohnungsbau nicht wirklich aus“, so

denen Bauherren im Blick.“ Womit weder ZIA noch IVD sich anfreunden können, sind die Vereinbarungen der Ampel-Koalition zum Schutz der Mieterinnen und Mieter – und wie der CO₂-Preis künftig zwischen Vermietern und Mietern geteilt werden soll.

Freude über eigenes Bauministerium, Kritik an Klimaschutzvorgaben und Grunderwerbsteuer

Solange die Knappheit von Wohnraum insbesondere in den Ballungsgebieten verhindert, „dass sich angemessene Mieten am Wohnungsmarkt bilden können“, sollen die geltenden Mieterschutzregeln evaluiert und verlängert werden. Verlängert wird vor allem die Mietpreisbremse bis 2029. Darüber hinaus werden „in angespannten Märkten“ die Kappungsgrenzen

Der Koalitionsvertrag liegt vor, und damit ist auch die Marschrichtung der künftigen Regierung im Bereich Wohnungsbau und Immobilien deutlich geworden. Neben genereller Zustimmung gibt es auch das eine und andere „Aber“.

für Mieterhöhungen von 15 Prozent „auf elf Prozent in drei Jahren“ gesenkt. Darin sieht der IVD weitere Hürden für private Investitionen in den Wohnungsbau.

Aber auch das Vorhaben, „qualifizierte Mietpreisspiegel (zu) stärken, (zu) verbreitern und rechtssicher aus(zu)gestalten“ und dabei „die Mietverträge der letzten sieben Jahre heran(zu)ziehen“, weckt wenig Freude beim ZIA: „Das bedeutet quasi ein Einfrieren der Mieten“, kommentiert Andreas Mattner.

Kaum Begeisterung ruft auch der Passus aus dem Abschnitt „Klimaschutz im Gebäudebereich“ hervor, in dem es um die Frage der Heizkosten geht. Hier soll ein schneller Umstieg auf die Teilwärmiete geprüft werden. „Im Zuge dessen wird die Modernisierungsumlage für energetische Maßnahmen in diesem System aufgehoben.“ Und weiter heißt es: „Wir wollen eine faire Teilung des zusätzlich zu den Heizkosten zu zahlenden CO₂-Preises zwischen Vermietern einerseits und Mieterinnen und Mietern andererseits erreichen.“ Um dieses Ziel zu bewerkstelligen, soll „zum 1. Juni 2022 ein Stufenmodell nach Gebäudeenergieklassen“ eingeführt werden, „das die Umlage des CO₂-Preises nach BEHG (Brennstoffemissionshandelsgesetz) regelt. Sollte dies nicht gelingen, werden die erhöhten Kosten durch den CO₂-Preis ab dem 1. Juni 2022 hälftig zwischen Vermieter und Mieterin bzw. Mieter geteilt.“

Das erhöht zwar den Druck auf Vermieter, Bestandsgebäude energetisch zu sanieren, aber darin liegt auch einiger Sprengstoff, wie Diskussionen in der Vergangenheit bereits gezeigt haben. Vor allem die hälftige Aufteilung der Kosten lehnt Andreas Mattner als „völlig sinnlos“ ab.

Die immer weiter davonlaufenden Baukosten sind ein seit Langem diskutiertes Thema. Daher soll im Rahmen des „Bündnisses für bezahlbares Wohnen

und Bauen“ die Arbeit der Baukostensenkungskommission fortgesetzt werden. Durch serielles Bauen, Digitalisierung, Entbürokratisierung und Standardisierung, aber auch durch beschleunigte Typengenehmigungen im Bereich modulares Bauen und Sanieren will die Ampel-Koalition die Kosten für den Wohnungsbau senken. Zu den Versprechen gehört auch die Beschleunigung von Planungs- und Genehmigungsverfahren, eine Forderung der Immobilienwirtschaft, die seit Jahren besteht, bislang aber nie wirklich realisiert wurde, vielmehr wurden die Verfahren immer komplizierter und länger.

Auf positives Echo stößt auch die Vereinbarung zur Städtebauförderung, die erhöht werden soll

Lohnend ist auch noch ein Blick auf die Vorhaben zum Städtebau. Positives Echo findet die Erklärung, die Städtebauförderung nicht nur beizubehalten, sondern auch zu erhöhen. Auch hier stehen die Senkung der Treibhausgase und die Klimaanpassung im Vordergrund, ebenso sollen die Umweltbelastungen durch Lärm verringert werden.

Spannend bleibt, mit welchen konkreten Maßnahmen „das Nachhaltigkeitsziel der Bundesrepublik beim Flächenverbrauch“ hinterlegt werden soll. Bislang wurden diese Ziele nicht einmal annähernd erreicht. Noch immer werden pro Tag rund 52 Hektar Fläche für Siedlung und Verkehr versiegelt, ein Wert, der bis 2020 eigentlich auf 30 Hektar sinken sollte und bis 2030 noch niedriger ausfallen soll. Diesen „konkreten Maßnahmen“ darf man daher mit einiger Spannung entgegensehen. «

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach



KOMMENTAR

Wohnungspolitik: Kein Aufbruch

Die Immobilienwelt freut sich über ein eigenes Bauministerium. Ob der oder die Neue dem Ministerium die Bedeutung geben kann, die es seit Klaus Töpfer nie mehr hatte, bleibt abzuwarten. Dass die lineare Abschreibung für Neubau auf drei Prozent erhöht wird, ist ein nettes Gimmick, wird aber nicht zu einer Steigerung der Wohneigentumsquote führen. Interessant, was der Koalitionsvertrag nicht sagt: Vom Baukindergeld ist, soweit ersichtlich, nicht mehr die Rede.

Der Schutz für Mieterinnen und Mieter wird umfassender. Die Verlängerung der Mietpreisbremse bis 2029 sowie die weitere Absenkung der Kappungsgrenze dürfte Vermieter nicht freuen, genauso wenig wie die Tatsache, dass in die Mietspiegel künftig die Mietverträge der letzten sieben Jahre einfließen sollen. Das ist aber auch nicht der Super-GAU. Hier ist die Koalition weit von einem Aufbruch entfernt, wie es ein neues Modell vorgeschlagen hatte (Seite 34). Hier bleibt tatsächlich alles beim Alten, wenn auch mit ein paar anderen Zahlen. Gut ist, dass der Subjektförderung mit einer Stärkung des Wohngeldes im Koalitionsvertrag Raum gegeben wird. Trotzdem: Von einem Aufbruch sind wir wohnungspolitisch weit entfernt ...

Dirk Labusch,

Chefredakteur Immobilienwirtschaft

Betreutes Wohnen ist der Wachstumsmarkt der Zukunft

Laut Statistik hat in Deutschland jeder fünfte Mensch das Rentenalter von 66 Jahren bereits überschritten und der Seniorenanteil wächst weiter. Gleichzeitig pflegen weniger Angehörige die Senioren zu Hause. Die Nachfrage nach Pflegeplätzen steigt.



Das Segment „Betreutes Wohnen“ erfährt derzeit seitens vieler Investoren massiven Zuspruch.

Zwischen 2009 und 2019 ist der Anteil von öffentlichen und freigemeinnützigen Betreibern oder Trägern laut Zahlen des Maklerhauses um 14 bzw. sieben Prozent zurückgegangen. Im gleichen Zeitraum ist der Anteil privater Träger um 14 Prozent gestiegen, Tendenz weiter steigend.

Bis zum Jahr 2030 werden je nach Studie etwa 200.000 bis 300.000 zusätzliche Pflegeplätze entstehen müssen. Dies ruft Projektentwickler wie Marktführer Carestone und Investoren auf den Plan, die darin eine „Chance auf stabile Investments“ sehen, wie es Cushman & Wakefield in dem Mitte November erschienenen „Pflegeimmobilien Report 2021“ beschreibt. So habe sich die zuvor noch wenig beachtete Assetklasse „in den vergangenen Jahren vom Nischenprodukt zum Liebling vieler institutioneller Investoren entwickelt, erklärt Jan-Bastian Knod, Partner, Co-Head of Residential Advisory & Head of Healthcare Advisory, Cushman & Wakefield (C&W). Darüber hinaus sind finanzstarke Immobilieninvestoren daran interessiert, ihre Portfolios durch Pflegeimmobilien breiter aufzustellen.

Dies zeigt sich auch am stetig steigenden Transaktionsvolumen im Pflegeimmobilienmarkt, das im Jahr 2020 eine

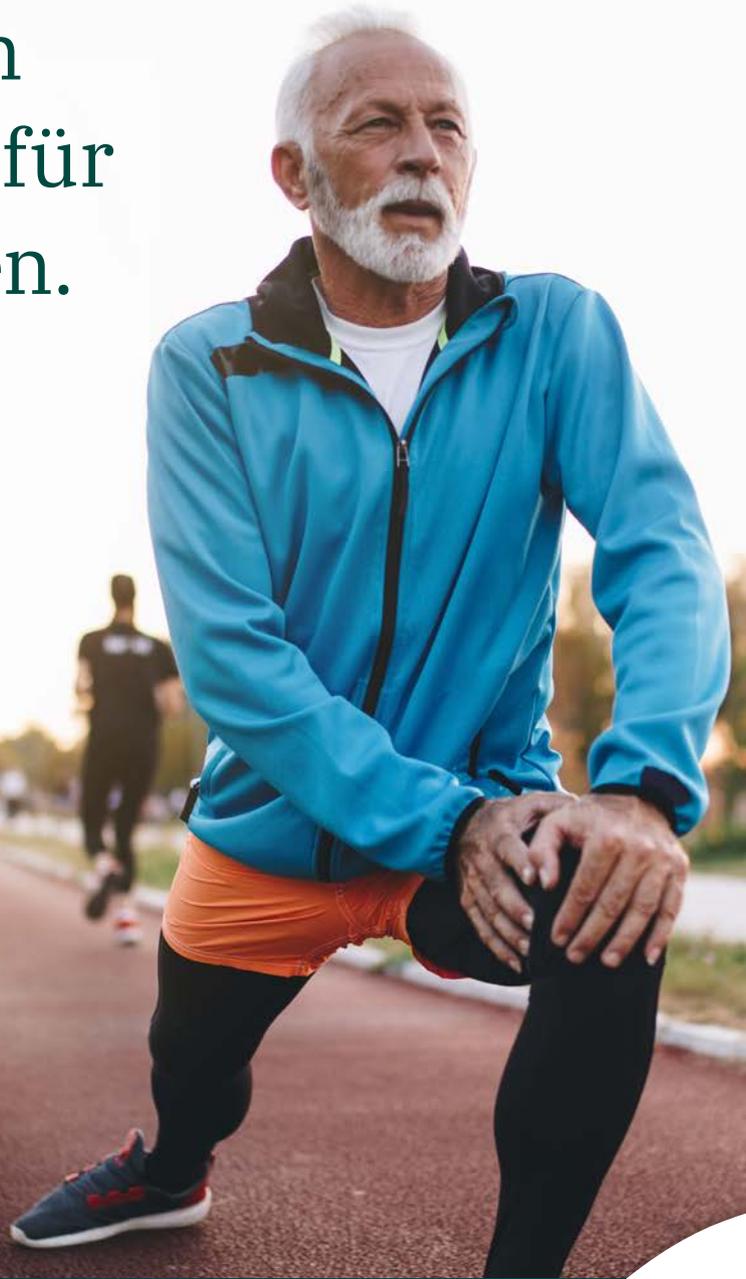
Rekordhöhe von 3,15 Milliarden Euro erreichte. Zum Vergleich: 2010 waren es noch überschaubare 500 Millionen Euro. Den Löwenanteil machen klassische Pflegeheime aus. Im laufenden Jahr wird dieses Rekordniveau wohl nicht erreicht werden. Das liegt jedoch nur am Produktmangel, nicht am Mangel an interessierten Investoren. Diese hätten ihr Augenmerk besonders auf Bestandsimmobilien gelegt. Projektentwicklungen und Forward Deals seien aber auch von Interesse.

Dass die Investments in diesem Segment als sicher und stabil gelten, liegt am Nachfrageüberhang beim Bedarf an Pflegeplätzen. Sichere Partnerschaften mit Betreibern bzw. Trägern, die in der Regel für 20 Jahre anmieten oder pachten, sorgen ebenfalls für wenige Sorgenfalten bei Investoren. C&W beschreibt den Betreibermarkt zwar noch als „kleinteilig“, sieht aber eine zunehmende Privatisierung bzw. Konsolidierung des Markts:

Beim Branchenprimus Korian stehen die Zeichen auf Expansion

Branchenprimus ist seit Jahren Korian mit rund 250 Einrichtungen und etwa 27.000 Pflegeplätzen. Der französische Konzern gehört zu den großen Betreiberketten, bei denen die Zeichen eindeutig auf Expansion stehen. Im vergangenen September berichteten Medien, dass Korian – neben der Private-Equity-Gesellschaft Advent – als einer der Interessenten für die Übernahme von Alloheim mit rund 22.000 Pflegeplätzen gilt. Deren Konzernmutter Nordic Capital soll eine Veräußerung des Betreibers für rund zwei Milliarden anstreben. Mit einer solchen Transaktion würde Korian seine Vormachtstellung im Markt zementieren. In Person von Frédéric Drousseau, Group Chief Real Estate und Development »

Sie suchen einen
starken Partner für
Pflegeimmobilien.
**Warum nicht
den Stärksten?**



PARTNER@
CARESTONE.COM
0511-261520

**Entwickeln Sie mit uns die
Pflegeimmobilien von morgen!**

Wir suchen bundesweit
Projektierungen, Grundstücke
und Bestandsobjekte.

 **CARESTONE**
Senior Living Invest

Dr. Karl Reinitzhuber,
CEO des Pflege-
immobilien-Entwicklers
Carestone



INTERVIEW MIT DR. KARL REINITZHUBER

„Die Angebotslücke schließen“

Herr Dr. Reinitzhuber, welche Ziele verfolgt Carestone in den kommenden Jahren? Unser klares Ziel ist es, die Angebotslücke von dringend benötigten Pflegeplätzen zu schließen. Derzeit gibt es in Deutschland etwa eine Million Pflegeplätze. Aufgrund des demografischen Wandels werden in den nächsten zehn Jahren allerdings 300.000 zusätzliche Pflegeplätze benötigt, was etwa einem Bedarf von 400 neuen Pflegeimmobilien pro Jahr entspricht. Aktuell werden jedoch nur 200 bis 250 gebaut. Außerdem rechnen Experten mit notwendigen 70 Milliarden Euro für Neubau, Revitalisierung und Erhalt von Pflegeimmobilien. All das zeigt die Größe des Potenzials und der Aufgabe. Mit der Erfahrung aus 18.000 geschaffenen Pflegeplätzen wissen wir dabei natürlich um unsere Verantwortung.

Und wie viele neue Pflegeplätze planen Sie derzeit? Als marktführender Entwickler und Anbieter für Pflegeimmobilien in Deutschland haben wir aktuell 70 Objekte mit einem Gesamtvolumen von 1,2 Milliarden Euro in der Wertschöpfungskette und schaffen damit rund 6.500 Pflegeplätze. Ein großer Teil entfällt

dabei auf die stationäre Pflege und das betreute Wohnen. Aber auch die Pflege in Wohngruppen oder die Tagespflege werden ganz selbstverständlich in unseren Immobilien umgesetzt.

Wie hat die Pandemie den Markt aus Ihrer Sicht beeinflusst? Bezüglich unserer Produkte hat sich die Nachfrage äußerst positiv entwickelt, sodass wir weiterhin voll auf Wachstumskurs liegen. Anders als bei anderen Immobilienklassen wird hier noch einmal deutlich, dass eine Pflegeimmobilie ihren nachhaltigen Wert aus der Demografie und nicht allein aus der wirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland und der Welt schöpft. Hier ist sie gegenüber den Büro- und Gewerbeimmobilien im Vorteil.

Spielt eigentlich der Super-trend Nachhaltigkeit eine Rolle in Ihrem Segment? Das Thema Nachhaltigkeit wird für alle Beteiligten immer wichtiger. Aber auch bei der Entwicklung von altersgerechten Immobilien im urbanen Raum braucht es neue Ideen. Dabei gilt es, sämtliche Wohnformen für Seniorinnen und Senioren sowie deren Potenziale genau zu bewerten.

Office, lässt das Unternehmen derzeit aber lediglich wissen, dass das Portfolio, das „neben klassischen Seniorenheimen auch betreute Wohnanlagen, ambulante Dienste, Senioren-Wohngemeinschaften sowie Intensiv- und Beatmungspflege“ umfasst, in allen Fachbereichen wachsen soll. Um dieses Ziel zu erreichen, scheut sich Korian darüber hinaus nicht, „Projekte in Eigenregie umzusetzen“. Die Zukunftsdevise ist für Dourousseau klar: „Generell bevorzugen wir Eigentum vor Miete.“ Man wolle verstärkt als Owner Operator agieren – „von der Projektentwicklung bis zum Betrieb als Eigentümer“. Repräsentativ für den Betreibermarkt ist dies allerdings nicht. Man muss sagen: noch nicht.

Ankäufe sind aktuell eigentlich nur in Form von Forward Deals möglich

Anders als der Trend hin zu alternativen Wohnformen. Laut Angaben von C&W sind derzeit in Deutschland rund 7.000 Standorte mit 315.153 betreuten Wohneinheiten in Betrieb. Im Bau befinden sich knapp 11.000 Einheiten, weitere 11.700 sind Stand jetzt in der Pipeline. Auch das Maklerhaus CBRE erkennt hier einen klaren Trend: „Das Segment betreutes Wohnen erfährt seitens vieler Investoren massiven Zuspruch“, so Tim Schulte, Director Valuation Advisory Services CBRE. Das Produktangebot sei jedoch auch hier äußerst eingeschränkt. „Ankäufe sind aktuell eigentlich nur in Form von Forward Deals möglich, also über Projektentwicklungen.“ Dem CBRE-Marktbericht zufolge erfreuen sich Investoren vor allem an der „Verwandtschaft zum klassischen Wohnen“, die Umnutzungen problemlos möglich mache und somit das Risiko minimiere. Nachteil seien die „deutlich geringeren Renditen“, zumindest im Vergleich zu Pflegeheimen, deren Spitzenrenditen mit vier Prozent einen neuen Tiefstwert erreicht haben. «

Die Zukunft der Hotelindustrie ist hybrid

Kaum eine Branche litt mehr unter der Corona-Pandemie als die Hotelindustrie. Die Einschränkungen dauerten zu lang, als dass man einfach abwarten konnte. Daraus entstanden Trends, die über einen reinen Touristenbetrieb hinausgehen. Erfindet sich die Branche neu?

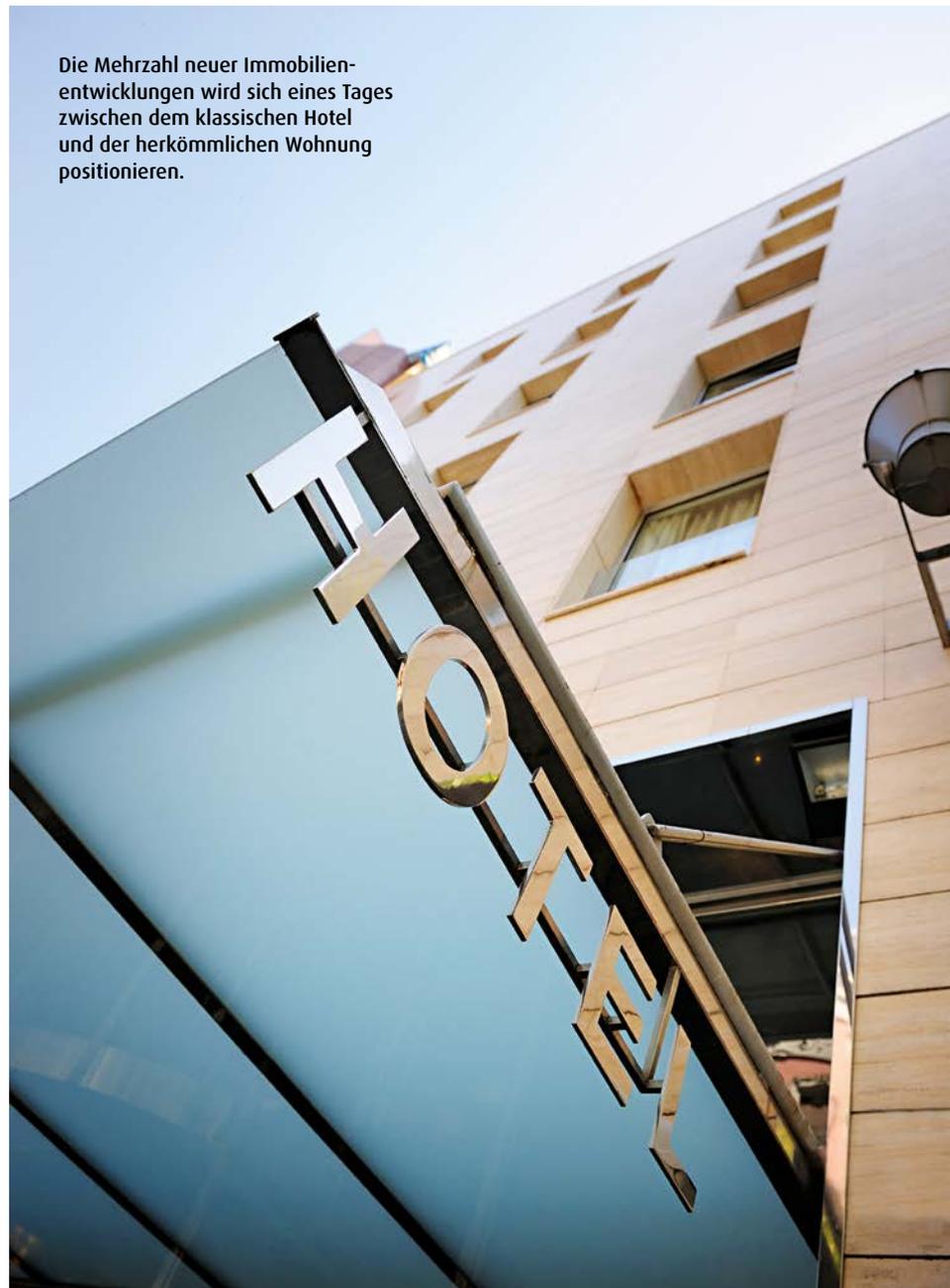
Die Expo Real und das „196+ hotelforum München“ waren für uns alle seit längerer Zeit die erste Möglichkeit zum intensiven persönlichen Austausch über die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen und Chancen für die stark gebeutelte Branche.

Vor allem bei der Veranstaltung von den Events im Bayerischen Hof wurde klar: Die Zukunft für die Hospitality schaut nicht so schlecht aus, wie letztes Jahr befürchtet. Die Herausforderungen sind groß – aber es bieten sich auch Chancen. Denn eines steht fest: Die Zukunft ist hybrid. Wir erleben eine neue Ära, die das Schwarz-Weiß-Denken beendet. Es gibt nicht mehr Business oder Leisure, nicht mehr Stadthotel oder Ferienresort, nicht mehr Hotel oder Residential und nicht mehr Büro oder Remote Working. Die Grenzen verschwimmen, das macht es so spannend! Vier Trends zeichnen sich ab.

Der soziodemografische Wandel begünstigt den Mega-Trend Serviced Living

Der größte Trend, der uns zukünftig beschäftigen wird, ist die Annäherung zwischen der Wohnwirtschaft einerseits und dem Gastgewerbe andererseits. Auch hier gehört die Zukunft hybriden Lösungen. Die Mehrzahl neuer Immobilienentwicklungen wird sich eines Tages zwischen dem klassischen Hotel und der herkömmlichen Wohnung positionieren. Es wird kaum noch neue Hotels geben, die ausschließlich auf Gäste abzielen, die »

Die Mehrzahl neuer Immobilienentwicklungen wird sich eines Tages zwischen dem klassischen Hotel und der herkömmlichen Wohnung positionieren.



ein bis drei Nächte in einer Destination verbringen. Deshalb werden Wohnanlagen zunehmend Services anbieten, wie man sie ursprünglich aus der Hotellerie kennt: Pool und Sauna, Concierge am Hauseingang. Auf dem Vormarsch sind Serviced Apartments, Co-Living-Konzepte für Studierende, Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger sowie spezielle Wohnkonzepte für ältere Menschen. Ein Beispiel ist das Schweizer Start-up Embassies of Good Living, ein Premium-Anbieter von Co-Living-Lösungen für die Babyboomer. Das Stichwort lautet: „Hospitality meets Residential“.

Die Produktpalette zwischen diesen beiden Polen ist vielfältig. Getrieben wird dieser Mega-Trend unter anderem vom soziodemografischen Wandel: Die jungen Generationen streben nicht mehr so stark nach dem klassischen Statussymbol des Eigenheims. Mehr Menschen werden zeitlebens keine langfristig feste Bindung eingehen. Gleichzeitig steigt die Mobilität, die Vermischung von Arbeit und Freizeit, die Komplexität des Lebens an sich. Neue Angebote müssen sich mit diesem Wandel auseinandersetzen – wer sich nicht heute damit beschäftigt, verliert schon morgen den Anschluss.

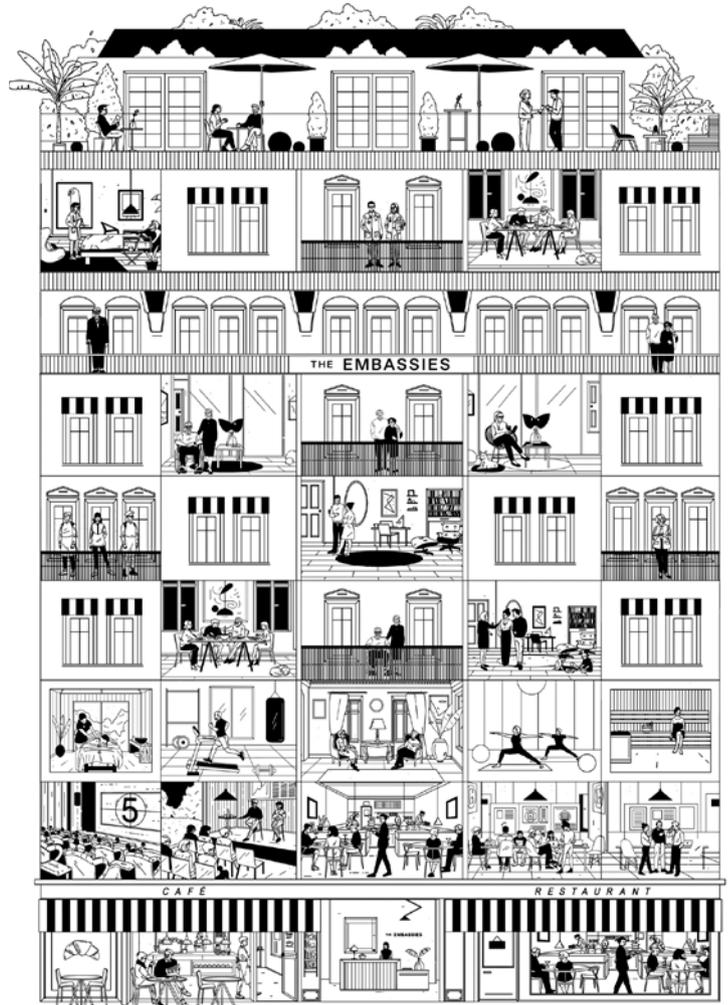
Die Ferienhotellerie boomt, muss jedoch noch attraktiver werden

Einer der großen Gewinner der Pandemie ist die Ferienhotellerie. Waren Hotels nicht gerade unmittelbar vom Lockdown betroffen, konnten sich die Gastgeber in den Feriendestinationen einer in vielen Fällen noch nie dagewesenen Nachfrage erfreuen. Viele Ferienhotels sind auf Monate ausgebucht – insbesondere die in der Nähe von Ballungszentren und mit umfassenden Wellness-Angeboten. Bis zu einem gewissen Grad hat dies sicherlich etwas mit dem Nachholbedarf der Menschen zu tun. Denn über allem steht die Frage: „Wer weiß, wann der nächste Lock-

down droht?“ Die Menschen kosten ihre Reisefreiheit aus, solange es geht. Aus hedonistischen Gründen Zeit für sich selbst zu reklamieren ist ebenso wichtig wie die Zeit mit der Familie oder Freunden. Dies wird kein vorübergehendes Phänomen bleiben. Sich öfters kürzere Auszeiten zu gönnen entspricht der neuen Lebensrealität. Allerdings gibt es nach wie vor zu wenig professionelle Hotelbetreiber mit starken Konzepten und Marken für die Ferienhotellerie. Es besteht ein enormer Aufholbedarf, da der Fokus der Produktentwicklung in der Vergangenheit auf der Stadthotellerie lag. Auch kann Urlaub in der DACH-Region nach wie vor sehr kostspielig und somit für breite Bevölkerungsschichten nicht erschwinglich sein. Was es vor allem braucht, sind attraktive Konzepte mit dem viel zitierten „Lifestyle-

Charakter“, die auch für junge Reisende, ob Singles, Pärchen oder Familien, ein erstklassiges Preis-Leistungs-Verhältnis bieten. Viele bestehende Häuser kommen eher altbacken daher und sind zu teuer. Um nachhaltigen Tourismus zu fördern, muss es in der DACH-Region mehr Produkte geben, die qualitativ und preislich eine Alternative zum Billigflieger nach Mallorca bieten.

Der Begriff der Visitor Economy beschäftigt sich nicht länger nur mit der Frage, was eine Destination für die Gäste tun kann, sondern damit, was die Besucher für die Destination tun können. Wie kann also der Tourismus dafür sorgen, dass sich die Lebensqualität der Einheimischen verbessert? Negativbeispiele von „Overtourism“ sind Venedig und Barcelona. Natürlich spült dort Tourismus Geld in die Kassen



The Embassies setzen für ihr Co-Living-Konzept auf drei Säulen: Living, Community und Neighbourhood.

und schafft Beschäftigung – aber zu welchem Preis für die Lebensqualität?

Für den Bereich Hospitality bedeutet dies, dass sich Immobilienentwickler und Hotelbetreiber schon in der Projektierungsphase mit der Perspektive der Gäste wie auch der lokalen Bevölkerung auseinandersetzen sollten. Oft werden Hotels in ihrem jeweiligen Umfeld als Fremdkörper wahrgenommen, die nur von Besucherinnen und Besuchern genutzt werden. Dabei leben um ein Hotel herum in der Regel Hunderte von Menschen, die Hoteldienstleistungen in Anspruch nehmen würden, wenn man sie ihnen anböte.

Visitor Economy – ein Paradigmenwechsel, der Touristen und Einheimische zusammenbringt

Den Anfang hat die Gastronomie gemacht. Hotelmarken wie 25hours oder Mama Shelter haben gezeigt, wie es geht. Ein Hotelrestaurant kann ein Publikums-magnet sein, wenn es nicht als Hotelrestaurant positioniert. Die Formel ist einfach: Wenn die Hotelgäste dort auf Einheimische und nicht ausschließlich auf andere Touristen treffen, wird das ganze Hotel attraktiver. Warum also nicht auch Fitness-, Spa- und Wellness-Bereiche für die Locals öffnen? Ansätze für die Verschmelzung aus Hotelbetrieb und Services für das umliegende Viertel gibt es einige: Warum nimmt das Hotel nicht die zahlreichen unzustellbaren Pakete der Nachbarschaft entgegen? Warum gibt man nicht dort Kleidung zur Reinigung? Oder lässt gar die eigene Wohnung vom Hotel-Housekeeping reinigen?

Zu Beginn der Pandemie wurde das Hotel von vielen Investment-Experten als der große Verlierer bezeichnet. Die hart erkämpfte Salonfähigkeit der Hotelimmobilie als fungibles Investment war bedroht. Heute kann man sagen: „And the winner is ... Hospitality!“ Denn hier können Konzepte Elemente anderer Assetklassen

integrieren. Das Hotel kann sowohl Büro als auch Wohn- und Lebensraum sein. Es kann Einzelhandel geschickt integrieren und vieles mehr.

Eine der größten Herausforderungen, der sich die Hospitality-Branche pandemiebedingt stellen muss, ist die signifikante Abwanderung von Personal. Betriebsbedingte Entlassungen haben viele Mitarbeitende dazu bewogen, sich in anderen Branchen umzuschauen. Teilweise gab und gibt es zudem aggressive Abwerbungskampagnen von branchenfremden Unternehmen, die nach Arbeitskräften im Hospitality-Teich fischen. Denn diese sind für ihre Flexibilität, vielfältige Qualifikation und Belastbarkeit bekannt. Zahlreiche Menschen haben die Pandemie aber auch zum Anlass genommen, sich aus eigener Motivation heraus in eine Phase der Neuorientierung zu begeben. Dieser massive Exodus hat dazu geführt, dass der schon seit Langem bekannte Fachkräftemangel in der Hotellerie ein geradezu dramatisches und geschäftsschädigendes Ausmaß angenommen hat – viele Beherbergungs- und Gastronomiebetriebe können den Vollbetrieb nicht mehr aufnehmen, auch wenn Betretungsverbote einem solchen nicht länger entgegenstünden.

Fachkräftemangel: Personal-Dilemma und Digitalisierung gehören zusammen

Die pandemiebedingte Abwanderung ist nur ein Symptom und nicht die Wurzel des Übels. Die Branche hat es mit einem strukturellen Problem zu tun – gerade für jüngere Generationen stellen Jobprofile in Hotellerie und Gastronomie schlichtweg kein attraktives Angebot dar. Die omnipräsente Digitalisierung beziehungsweise Automatisierung wird nun nicht mehr nur als Bedrohung gesehen; es kristallisiert sich für viele Arbeitgeber heraus, dass sie Teil der Antwort auf den Fachkräftemangel sind. Es gibt viele Prozesse

in einem Hotel oder Restaurant, bei denen die Digitalisierung und Automatisierung eine eindeutige Verbesserung darstellen. Jene Aufgaben, bei denen sie keine echte Verbesserung darstellen, sind größtenteils auch diejenigen, die von Mitarbeitenden als attraktiv und bereichernd wahrgenommen werden. Die Zukunft ist also auch in dieser Hinsicht wiederum hybrid. Es geht um eine zweigleisige Fortentwicklung: Digitalisierung und Automatisierung, wo es aus Sicht von Mitarbeitenden, Unternehmern und Gästen sinnvoll erscheint. Gleichzeitig müssen die erzielten Einsparungen nicht nur zur Verbesserung der Bottom Line, sondern vor allem zu einem attraktiven Arbeitsumfeld führen, wo die Mitarbeitenden ihre wahren Potenziale entfalten können.

Abschließend stellt sich die Branche natürlich die Frage: Wohin führt dies alles? Es wäre vermessen zu glauben, dass wir die Zukunft der Hospitality-Branche in Zeiten des raschen Wandels punktgenau vorhersagen können. Gewiss ist aber: Der Wandel ist da und Anpassungsfähigkeit durch Flexibilität ist eine Stärke der Hotelindustrie. Es ist an der Zeit, alte Krusten aufzubrechen und neue Wege zu beschreiten – eben eine Abkehr von der Rückkehr zur Normalität. The future is bright! «

Christian Walter, Wien

AUTOR



Christian Walter

ist Global CEO der PKF hospitality group, einem weltweiten Marktführer in der Beratung für die Bereiche Hotel, Tourismus, Serviced Living und Freizeitwirtschaft.

Der Hybrid-Trend verstetigt sich

Darf Präsenzunterricht stattfinden? Oder geht es nur online? Seit Corona ist auch an den privaten Aus- und Weiterbildungsinstituten der Immobilienwirtschaft ein anderer Alltag eingeleitet. Genau wie an Schulen und Universitäten waren – und sind – Alternativen gefragt. Das hat Raum für Kreativität geschaffen und manchen Prozess hin zu mehr digitalen Formaten beschleunigt. Vorlesungen per Video oder Erklärungen mittels Podcast würden auch nicht wieder aus der Bildungslandschaft verschwinden, glaubt Michael Zingel, kaufmännischer Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie und zuständig für die Neukonzeptionen des Studienangebots. Zwar soll zukünftig bei der IREBS kein Studienteilnehmer komplett alleine zu Hause vorm Bildschirm sitzen und lernen, betont er – Praxisbezug und persönliches Netzwerken seien wichtig. Bewährt habe sich jedoch eine Kombination aus Onlineunterricht und Präsenzveranstaltungen, meint Zingel. Das spiegelt sich auch in den aktuellen Angeboten der Akademie wider: Seit November bietet sie erstmalig ihren etablierten Studiengang „Certified Real Estate Investment Analyst“ auch als so genannte Blended-Learning-Version

„E-Learning hat sich durchgesetzt. Es bietet für die Studienteilnehmer eine größtmögliche Flexibilität. Sie können lernen, wann, wo und wie sie wollen, und das im eigenen Tempo.“

Rüdiger Grebe,
Leiter der EBZ Akademie

an: „Hier halten sich Präsenzvorlesungen und videobasierte Lerninhalte die Waage“, erklärt Zingel. Alternativ können die Studienteilnehmer – wie bislang auch – den Kurs komplett als Präsenzkurs buchen. „Aber die Nachfrage nach der hybriden Version ist größer“, sagt Zingel. Offenbar treffe die Kombination aus Fern- und Präsenzunterricht den Nerv der Zeit.

Das meint auch Rüdiger Grebe, Leiter der EBZ Akademie. „E-Learning hat sich durchgesetzt“, sagt er. Denn es biete für die Studienteilnehmerinnen und -teilnehmer eine größtmögliche Flexibilität. Diese könnten lernen, „wann, wo und wie sie wollen, und das im eigenen Tempo“. Egal ob abends auf der Couch oder während der Zugfahrt auf dem Weg zur Arbeit: „Das lässt sich optimal in den Alltag integrieren.“ „EBZ4Life“ nennt die Akademie diesen Ansatz, auf den sie sukzessive auch weitere Angebote umstellen will. Zusätzlicher Vorteil des Konzepts: Die Studienteilnehmer könnten leichter eigene Schwerpunkte setzen und inhaltlich das vertiefen, was für sie und ihre Tätigkeit am wichtigsten ist, sagt Grebe. Das sei besonders wichtig bei Angeboten, wo ganz unterschiedliche Berufsfelder mit jeweils anderem Vorwissen zusammenkommen – zum Beispiel beim neuen Zertifikatslehrgang Klima/Energie- und Nachhaltigkeitsmanagement, den die EBZ Akademie in Kooperation mit dem klimapolitischen Bündnis „Initiative Wohnen 2050“ (IW.2050) anbietet und der Ende Februar 2022 startet.

An der IREBS Immobilienakademie helfen die hybriden Angebote sogar, Ländergrenzen zu überschreiten: Den Studiengang Real Estate Asset Management, der an der IREBS Immobilienakademie seit 2008 läuft, bietet die Hochschule nun auch in Wien an – in Kooperation mit dem Österreichischen Verband der Immobilienwirtschaft ÖVI und der AREAMA Austrian Real Estate Asset Management



Präsenz- oder Onlineveranstaltung? Die Nachfrage nach der hybriden Version ist groß (siehe zum Thema auch Editorial S.3)

Association. Vorlesungen speziell zum österreichischen Immobilienmarkt liefen als Präsenzveranstaltung in Wien, erklärt Michael Zingel das Konzept, während all-gemeingültige Inhalte aus den deutschen Vorlesungen stammen, die per Livestream nach Österreich übertragen werden. Die Erfahrungen mit digitalen Lernformaten während der Pandemie seien so positiv gewesen, dass die IREBS sicherlich noch weitere etablierte Programme als hybride Form umgestalten werde, sagt Zingel.

Lebenslanges Lernen ist nicht mehr bloß eine Phrase

„Es wird um einen klugen Mix aus analog und digital gehen, nicht um ein Entweder-oder“, sagt Sandra Niedergesäß, geschäftsführende Vorständin der BBA Akademie der Immobilienwirtschaft. Das bedeute aber auch, gibt sie zu bedenken, „dass Dozierende und Teilnehmende gleichermaßen über mehr Selbstlernkompetenz und Selbstverantwortung verfügen müssen“. Und damit „über Skills, die ihnen weder in der Schule noch unbedingt in der Ausbildung oder im Studium beigebracht worden sind“. Das zeige umso mehr, meint sie, dass „Lebenslanges Lernen nicht mehr

Immer mehr koppeln die Aus- und Weiterbildungsinstitute der Immobilienwirtschaft Präsenz- und Onlineveranstaltungen. Denn das schafft Flexibilität: Die Teilnehmenden können lernen, wann und wo sie wollen. Inhaltlich wird das Thema Digitalisierung omnipräsent.



eine abgedroschene Phrase, sondern inzwischen vollkommen klarer Bestandteil der Arbeitswelt“ sei. Denn keiner wisse, welche Kompetenzen und welches Wissen morgen in einem Job erforderlich sind. Ständig neue Technologien, Vorgaben, Gesetze: Die Halbwertszeit von Wissen werde immer kürzer, betont auch Rüdiger Grebe. Deshalb funktionierten die bisherigen Lernsysteme nicht mehr. Gebraucht würden flexiblere Angebote, sagt er, Stichwort: New Learning. Sein Haus hat hierzu die digitale Plattform „EBZ 4 U“ kreiert. Kursteilnehmer können einzelne Inhalte buchen und sich per Unterlagen, Lernvideos und Tests weiterbilden. Alternativ bietet die EBZ Akademie die Plattform auch für Unternehmen im Komplettpaket an, erklärt Grebe. Die Firmen können die Inhalte dann intern verwenden und sie mit ihren eigenen Lerninhalten ergänzen. Gestartet ist die EBZ Akademie mit Angeboten zur Weiterbildungspflicht von Maklern und Ver-

waltern, inzwischen seien Themen der Wohnungswirtschaft hinzugekommen, berichtet Grebe. Bei einem Projekt, das ebenfalls in Zusammenarbeit von EBZ Akademie und IW.2050 entsteht, sei es das Ziel, so Grebe, Kernkompetenzen für die Energiewende zu entwickeln – als Basiswissen, das Mitarbeitende in Unternehmen auf jeden Fall parat haben müssen, ähnlich wie inzwischen jeder über gewisse digitale Grundkenntnisse verfügen müsse.

Das Thema Digitalisierung spielt auch inhaltlich an den Aus- und Weiterbildungsinstituten eine immer größere Rolle. An der TH Aschaffenburg geht aktuell der Bachelor-Studiengang „Digitales Immobilienmanagement“ in das zweite Jahr. Das Interesse der Studierenden sei sehr groß, berichtet Verena Rock, Professorin für Immobilienmanagement. Auch Unternehmen der Immobilienwirtschaft scharren bereits mit den Hufen und gäben der Hochschule Rückmeldung, dass die Absolventinnen und Absolventen, die sich etwa mit Smart-Building-Technologien beschäftigen, in der Branche dringend benötigt würden.

Weiteres großes Thema, das die Aus- und Weiterbildungsinstitute in ihren Angeboten forcieren, ist neben der Digitalisierung die Nachhaltigkeit beziehungsweise das Environmental Social Governance (ESG). „Das sind Trends, die werden bleiben und auch in zehn Jahren in der Lehre noch eine Rolle spielen“, ist sich Verena Rock sicher. Um auch kleinere und mittlere Unternehmen der Immobilienwirtschaft fit zu machen für die digitale und grüne Transformation, startet die TH Aschaffenburg im kommenden Jahr mit einer Weiterbildungsreihe, die genau diese Zielgruppe anspricht, sagt sie. Das Format wird aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) – REACT-EU Förderaktion 19 „Berufliche Qualifizierung – Wissenstransfer aus den Hochschulen in die Unternehmen“ vom bayerischen Wissenschafts-

nisterium gefördert, weshalb es sich vor allem an Unternehmen am bayerischen Untermain richtet.

Der digitale Wandel erfordert ein Change Management

Die Pandemie und ihre Folgen hat es mittlerweile ebenfalls in die Lehrpläne der Aus- und Weiterbildungsinstitute geschafft: Welche Auswirkungen hat Corona auf den Immobilienmarkt? Werden zukünftig weniger Büros benötigt? Wie muss sich Stadtplanung an veränderte Lebensverhältnisse anpassen?

Viele Themen, viele Möglichkeiten: Umso schwieriger sei es für Interessenten, das Richtige aus den Aus- und Weiterbildungsangeboten für sich herauszupicken, sagt Sandra Niedergesäß. Zumal Zertifikate und Abschlüsse nicht automatisch gesetzlich geschützt seien, warnt sie. Teilweise gebe es einen Kurs am Wochenende, der zu einem bestimmten Abschluss führt, aber natürlich niemals ein fundiertes Wissen vermitteln könne. Ihrer Meinung nach sind zudem nicht nur weitere neue (akademische) Studieninhalte relevant. „Aus meiner Sicht ist Bildung und das, was die Branche braucht, wesentlich vielfältiger.“ Der Immo-Profi der Zukunft benötige etwas „mit Erdung“ aus einer fachlichen Ausbildung und Handlungskompetenzen aus dem Studium. Hinzu kämen soziale Fähigkeiten. Auch die TH Aschaffenburg setzt vermehrt auf die Vermittlung von „Soft Skills“, wie Verena Rock erklärt. Denn beim digitalen Wandel gehe es nicht nur um neue Techniken, sondern um ein komplettes Change Management im Unternehmen – dafür brauche es Kompetenzen, die die Aus- und Weiterbildungsinstitute vermitteln müssten. «

Aktuelle Immobilienstudiengänge (Bachelor, Master & Diplom)

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell*	Dauer	Gebühren**	Voraussetzungen
STUDIENGÄNGE					
ADI Akademie der Immobilienwirtschaft www.adi-akademie.de	Doppel: Master of Business Administration – Management and Real Estate & Dipl.-Ökonom	Berufsbegleitend	2 Jahre	23.900 Euro	Bachelorstudium, Berufserfahrung in der Immobilien-/Baubranche, Nachweis eines Beschäftigungsverhältnisses
Hochschule Biberach www.akademie-biberach.de	MBA Internationales Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	1,5 Jahre (61 Präsenztage)	19.900 Euro	Hochschulstudium, mind. 1 Jahr Berufserfahrung
BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin www.bba-campus.de	Master of Business Administration Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Semester	18.600 Euro	Abgeschlossenes Erststudium (210 bzw. 180 ECTS) an Universität oder Fachhochschule und mind. 1 Jahr branchenspezifische Berufserfahrung danach
bbw Hochschule www.bbwhochschule.de	Master of Arts Real Estate Project Management	Vollzeit	4 Semester	13.080 Euro	Berufsqualifizierender Hochschulabschluss
Bergische Universität Wuppertal www.rem-cpm.de	Master of Science Real Estate Management + Construction Project Management	Berufsbegleitend	4 Semester	4.050 Euro pro Semester	Abgeschlossenes Studium an einer Hoch- oder Fachhochschule, mind. 1 Jahr Berufserfahrung, nachgewiesene Englischkenntnisse
Berufsakademie Sachsen www.ba-sachsen.de	Bachelor of Arts Vermögensmngmt – Immobilienwirtschaft	Dual	6 Semester	235 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife
BHT Berliner Hochschule für Technik www.bht-berlin.de	Master of Science Facility Management	Vollzeit	4 Semester	193,80 Euro pro Semester	Abgeschlossenes Hochschulstudium aus dem Bereich Facility Management oder verwandten Fachrichtungen
Campus of Finance der HfWU Nürtingen-Geislingen www.hfwu.de	MBA Management and Real Estate	Berufsbegleitend	4 Semester	19.950 Euro	Abschluss an Hochschule oder Dualer Hochschule B-W. oder als gleichwertig anerkannte Zugangsberechtigung, mind. 1 Jahr qualifizierte Praxiserfahrung
Center for Real Estate Studies www.steinbeis-cres.de	Master of Arts Management Real Estate	Berufsbegleitend	24 Monate	18.000 Euro (90 ECTS); 21.000 Euro (120 ECTS)	Abgeschlossenes Bachelorstudium in BWL oder Immobilienwirtschaft, Finance and Banking oder Ingenieurs-/Baubereich
DIA Deutsche Immobilien-Akademie www.dia.de	Immobilienfachwirt (IHK)/ Immobilienwirt (DIA)	Berufsbegleitend	4 Semester, 14 tägige Kompakt-kurse	950,00 Euro pro Semester	Abgeschlossene Berufsausbildung in der Immobilienwirtschaft oder andere Berufsausbildung mit Berufserfahrung in der Immobilienwirtschaft
EBS Universität für Wirtschaft und Recht www.ebs.edu	Master of Science in Real Estate	Vollzeit	20 Monate	26.040 Euro	Bachelorabschluss mit mind. 180 ECTS, acht Wochen Praktikumserfahrung, Sprachnachweis Englisch, gültiger GMAT oder GRE
EBZ Business School www.ebz-business-school.de	Bachelor of Arts Digitalisierung und Immobilienmanagement	Berufsbegleitend oder Vollzeit	6 Semester; 7 Semester (begleitend)	ab 3.300 Euro pro Semester	(Fach-)Abitur oder gleichwertig anerkannte Vorbildung/Qualifikation, Sprachkompetenz B1 in Englisch
	Master of Arts Real Estate Management	Berufsbegleitend oder Fernstudium	5 Semester (6-10 Semester möglich)	4.250 Euro pro Semester	Mind. 6-semestriges wirtschaftswissenschaftliches Hochschulstudium oder einer anderen Fachrichtung mit mind. 30 ECTS-Punkten Wirtschaftswissenschaft oder akkreditierte Abschlüsse von Berufsakademien
EIPOS Europäisches Institut für postgraduale Bildung www.eipos.de	Master of Science Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	5 Semester	16.900 Euro	Hochschulstudium der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften sowie Bauingenieurwesen und Architektur oder Studium mit einschlägiger Berufserfahrung
FH Münster www.fh-muenster.de	Bachelor of Science Immobilien- und Facility Management	Vollzeit	6 Semester	297,44 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife
FHM Fachhochschule des Mittelstandes www.fh-mittelstand.de	Bachelor of Arts Architektur- & Immobilienmanagement	Vollzeit oder berufsbegleitend	3 Jahre	ab 560 Euro pro Monat	Hochschulzugangsberechtigung (auch durch Ausbildung nachweisbar)
Frankfurt University of Applied Sciences www.frankfurt-university.de	Bachelor of Science Real Estate und Facility Management	Vollzeit	7 Semester	363,30 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife, mind. 12 Wochen Vorpraktikum
HAWK Hochschule Holzminden www.hawk.de	Master of Science Immobilienmanagement	Vollzeit	4 Semester	303,70 Euro pro Semester	Fachgeeignetes vorangegangenes Studium (Bachelor oder gleichwertig)
HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen www.hfwu.de	Bachelor of Science Immobilienwirtschaft	Vollzeit	7 Semester	188,10 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife
	Master of Science Immobilienmanagement	Vollzeit	3 Semester	188,10 Euro pro Semester	Wirtschaftswissenschaftlicher oder wirtschaftsingenieur- oder ingenieurwissenschaftlicher Diplom- oder Bachelorabschluss mit Immo-Ausrichtung
Hochschule Anhalt www.hs-anhalt.de	Master of Science Immobilienbewertung	Vollzeit	4 Semester	316 Euro pro Semester	Hochschulabschluss in den Bachelor-studiengängen Facility Management, Immobilienwirtschaft o.ä.
	Bachelor of Arts Immobilienwirtschaft	Vollzeit	6 Semester	86 Euro pro Semester	Hochschulzugangsberechtigung, Sprachkenntnisse Deutsch
Hochschule Fresenius www.hs-fresenius.de	Bachelor of Arts Immobilienwirtschaft	Vollzeit	6 Semester	standortabhängig	Hochschulzugangsberechtigung

Anbieter	Studiengang/Seminar	Modell*	Dauer	Gebühren**	Voraussetzungen
Hochschule Mainz www.hs-mainz.de	Master of Science oder Master of Engineering Bau- und Immobilienmanagement/Facilities Management	Vollzeit	4 Semester	siehe Homepage	Abgeschlossenes Bachelorstudium im Studiengang Bau- und Immobilienmanagement, Facilities Management oder im Studiengang Technisches Gebäudemanagement oder ähnlichen Studiengängen
Hochschule Mittweida www.hs-mittweida.de	Bachelor of Engineering Nachhaltiges Immo-Management	Vollzeit	6 Semester	95 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene Hochschulreife
Hochschule Wismar WINGS www.wings.hs-wismar.de	Master Facility Management (Fernstudium)	Berufsbegleitend	4 Semester	2.200 Euro pro Semester	Erster Hochschulabschluss mit Abschlussnote von mind. 2,5; mind. 1 Jahr Berufserfahrung danach
HSZG Hochschule Zittau/Görlitz www.hszg.de	Diplom-Studium Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Vollzeit	8 Semester	91,10 Euro pro Semester	Allgemeine oder fachgebundene (Fach-)Hochschulreife
HTW Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin www.htw-berlin.de	Bachelor of Science Facility Management	Vollzeit	6 Semester	303,89 Euro pro Semester	(Fach-)Abitur, fachgebundene Studienberechtigung
	Master of Science Construction and Real Estate Management	Vollzeit	4 Semester	303,89 Euro pro Semester	Bachelor oder Diplom im Bereich Construction Engineering, Architektur oder in vergleichbaren Feldern mit 180 ECTS, Englischkompetenz
HWR Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin www.hwr-berlin.de	Bachelor of Engineering Technisches Facility Management	Dual	6 Semester	303,89 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife, alternativ fachgebundene Studienberechtigung nach § 11 BerlHG; Duales Studium
	Master of Laws (LL.M.) Immobilien- und Vollstreckungsrecht	Vollzeit	3 Semester	303,89 Euro pro Semester	Akademischer Grad mit mindestens 210 Credits in rechtswissenschaftl. oder wirtschaftsrechtl. Studiengang; Staatsexamen; Diplom; Diplom-Rechtspfleger
iba Internationale Berufsakademie www.ibadual.com	Bachelor of Arts BWL Immobilienwirtschaft (IHK-Prüfung möglich)	Duales Studium	6 bzw. 7 Semester	0 Euro Studiengebühren für Studierende	Allgemeine Hochschulreife, Fachhochschulreife oder berufliche Qualifikation
IREBS Immobilienakademie www.irebs-immobilienakademie.de	Kontaktstudium Immobilienökonomie	Berufsbegleitend	15 Monate (58 Präsenztage)	ab 14.200 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht oder Immobilien oder vergleichbare Berufserfahrung
	Intensivstudium Digital Real Estate Management	Berufsbegleitend	4 Wochen (13 Präsenztage)	ab 5.950 Euro	Abgeschlossenes Hochschulstudium im Bereich Wirtschaft, Recht oder Immobilien oder vergleichbare Berufserfahrung
ISM International School of Management www.ism.de	Master of Arts Management Real Estate Management auch Internationaler Doppelabschluss mit Boston University (USA)	Berufsbegleitend	5 Semester (samstags)	575 Euro pro Monat zzgl. Immatrikulationsgebühren	Abgeschlossenes Hochschulstudium mit min. 30 ECTS in Fächern der Wirtschaftswissenschaften (fehlende ECTS können ggf. durch Berufserfahrung ausgeglichen werden)
	Master of Science Real Estate Management, internationaler Abschluss an Partnerhochschule	Vollzeit	4 Semester	6.480 Euro (Sem 1-3), 1200 Thesisgebühr	Wirtschaftswissenschaftlicher Abschluss oder Studium mit min. 30 ECTS Punkten aus dem Fachbereich Wirtschaft
IU Internationale Hochschule www.iu-fernstudium.de	Master of Science oder Arts Immobilienmanagement	Vollzeit oder Fern	12-48 Monate	ab 286 Euro pro Monat	Abgeschlossenes Hochschulstudium möglichst mit wirtschaftswissenschaftlichen Schwerpunkt
Jade Hochschule Wilhelmshaven/Oldenburg/Elsfleth www.jade-hs.de	Master of Science Facility management und Immobilienwirtschaft	Vollzeit	3 Semester	403,81 Euro pro Semester	Abgeschlossenes Hochschulstudium mit Bachelorabschluss
NBS Northern Business School www.nbs.de	Bachelor of Arts BWL Immobilienmanagement	Berufsbegleitend	6-8 Semester	ab 10.740 Euro	Allgemeine Hochschulreife, fachgebundene Hochschulreife oder berufliche Qualifikation
TH Aschaffenburg www.th-ab.de	Bachelor of Arts Internationales Immobilienmanagement	Vollzeit	7 Semester	60 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife oder Fachhochschulreife
Technische Hochschule Nürnberg OHM Professional	Master of Facility Management	Berufsbegleitend	3 Semester	9.320 Euro	Hochschulstudium mit technischer oder betriebswirtschaftl. Fachrichtung, min. 1 Jahr Berufserfahrung
Technische Universität Kaiserslautern www.uni-kl.de	Master of Science Immobilien- und Facilities-Management Technik	Vollzeit	4 Semester	245,36 Euro pro Semester	Hochschulzugangsberechtigung
Uni Regensburg www.uni-regensburg.de	Bachelor of Science Immobilienwirtschaft	Vollzeit	6 Semester	165 Euro pro Semester	Allgemeine Hochschulreife, fachgebundene Hochschulreife oder berufliche Qualifikation
Universität Stuttgart www.uni-stuttgart.de	Master of Science Immobilientechnik und Immobilienwirtschaft	Vollzeit	4 Semester	201 Euro pro Semester	Bachelorabschluss (oder gleichwertiger Abschluss) im Bereich Immobilientechnik und Immobilienwirtschaft oder einem inhaltlich nahe verwandten Studiengang

* Viele Bildungseinrichtungen behalten sich vor, abhängig von der Corona-Lage auch mögliche Präsenz-Angebote auf Hybrid- oder Online-Lehre umzustellen.

** Richtwerte, gemäß den Anbieterwebseiten (Angaben ohne Gewähr). Soweit nicht anders angegeben, Gesamtbetrag ohne MwSt. Weitere Gebühren können hinzukommen. Details siehe Anbieter.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

Wohnen, Gewerbe, Facility Management und Investment: ein Blick in die Zukunft



ANNE BAILLY (Geschäftsführerin Bailly Real Estate, Hamburg)

Wie sich der Gewerbeimmobilienmarkt verändert – und damit das Asset Management

Energetische Sanierung und Restrukturierung: Das, was ein großes Thema im Wohnimmobilienbereich ist, ist es im Gewerbeimmobilienbereich erst recht. Hier bleibt kein Stein mehr auf dem anderen, die Ansprüche der Mieter verändern sich stark. Ein Gespräch mit der Asset Managerin Anne Bailly. Die Büroimmobilie braucht neue Skills, die reine Handelsimmobilie gibt es schon gar nicht mehr. Sie ist zu einer gemischten Immobilie geworden, mit völlig neuen Herausforderungen für das Asset Management. Dabei spielt der Nachhaltigkeitsgedanke natürlich eine Rolle, aber vor allem dann, wenn mit Nachhaltigkeit eine höhere Rendite verbunden ist. Während der Job des Asset Managers früher vollkommen zahlenzentriert war, ändert er sich gerade: Die Beziehung zu den Mietern und die Beziehung einer Immobilie zum Quartier wird immer wichtiger.



Nils Lueken



Thomas Ball

NILS LUEKEN (Gegenbauer Holding)

THOMAS BALL (Lünendonk & Hossenfelder)

Neue digitale Geschäftsmodelle im Facility Management

Aufgabe des Facility Managements ist es, einen effizienten und störungsfreien Betrieb der Immobilien zur Unterstützung des Kerngeschäfts sicherzustellen. Wie sich diese Grundhaltung sukzessive in einen digital gestalteten Prozess überführen lässt, ist Thema im neuen L'Immo-Podcast. Für die neue Folge des L'Immo-Podcasts hat sich Gastgeber Jörg Seifert mit zwei Experten verabredet, die aus unterschiedlicher Perspektive zu kooperativen Service-Modellen im digitalen Facility Management Auskunft geben können.

Am Ende der einen Leitung antwortet Nils Lueken, Vorstand des Facility-Management-Komplettdienstleisters Gegenbauer Holding. Außerdem zugeschaltet ist auch Thomas Ball: Er ist Partner des Marktforschungsinstituts Lünendonk & Hossenfelder und bereit, seine Vogelperspektive in der Chanceneinschätzung für neue digitale Geschäftsmodelle zu teilen. Beide haben zusammen unlängst das Whitepaper „Kooperative Service-Modelle des digitalen Facility Managements“ herausgegeben.

PROF. STEFFEN SEBASTIAN

(IREBS)

Ein Ansatz für eine gerechtere Wohnungspolitik

Solvente Mieterinnen und Mieter, die nur eine Basismiete zahlen, Vermieter, die luxussanieren und Mieter vertreiben – Wohnungspolitik ist nicht immer gerecht. Ein faszinierendes Modell aus verschiedenen Fachrichtungen will dies nun ändern. Ein Gespräch mit Prof. Steffen Sebastian von der IREBS. Die wohnungspolitischen Regelungen sind zu statisch, meint Steffen Sebastian. Wohnraumförderung begünstigt Reiche und Arme gleichermaßen und ist somit zutiefst ungerecht. Ein Dreiklang aus Wohngeld, weniger Regulierung und mehr Steuern soll das nun ändern. Er könnte dazu führen, dass auch Krankenschwestern und Busfahrer in Städten wie München wieder eine adäquate Bleibe finden. Das Modell ist über Jahre entwickelt worden und wird von wohnungspolitischen Spitzenverbänden sehr wohlwollend aufgenommen.



Ein Blick in die politische Zukunft und die Auswirkungen für die Immobilienbranche. Ein Ansatz für eine gerechtere Wohnungspolitik. Der neue Hype um Impact Investing und vieles mehr. Themen und Gäste des L'Immo-Podcasts spannen erneut einen weiten Bogen über die Immobilienwirtschaft. **Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien**



MIKE GROSCHEK (Präsident Deutscher Verband)

(Kein) Plädoyer für eine Privatisierung staatlicher Leistungen

Das Gespräch war anders geplant, und nicht als Podcast: 75-jähriges Bestehen des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung (DV), das klingt nur teilweise spektakulär. Und doch wurde die aktuelle Folge des L'Immo-Podcasts mit DV-Präsident Mike Groschek eine besonders spritzige. „Wenn Baugenehmigungen mehr als ein Jahr dauern, liegt eine staatliche Missleistung vor. Man darf Aufgaben nicht nur deshalb hoheitlich belassen, weil das immer schon so war.“ Das könnte man durchaus als Plädoyer für ein privates Baugenehmigungsverfahren verstehen. DV-Präsident Groschek nimmt die inflationäre Auslegung des Quartiersbegriffs aufs Korn, ebenso wie die Verbände selbst: „Die großen Lobbyverbände verlieren an Bedeutung, immer mehr Unternehmen organisieren sich losgelöst von ihnen.“ Und dann noch zum Bauministerium: Ob dieses Ministerium völlig selbstständig ist oder an ein anderes angekoppelt, sei völlig egal. Wichtig sei nur: Der neue Minister müsse ein starker sein.

JÜRGEN MICHAEL SCHICK (Präsident des IVD)

Neue Koalition: Aufbruch für die Immobilienwirtschaft?

Viele junge Menschen haben insbesondere die Grünen und die FDP gewählt. Sie fordern von den Parteien einen Aufbruch, eine neue Kultur. Was muss sich konkret in der Immobilienwirtschaft ändern? Dirk Labusch lädt zur neuen Folge des L'Immo-Podcasts mit IVD-Präsident Jürgen Michael Schick. In dem Gespräch geht es nicht um die kleingedruckten Forderungen der Branche, sondern eher um die großen Themen wie Wohnungseigentumsbildung und Bürokratieabbau. Wie kann der Bund auf die Grunderwerbsteuer der Länder Einfluss nehmen? Welches sind die roten Linien, die die Ampelkoalition bei ihren Verhandlungen nicht überschreiten dürfte? Letztendlich geht es auch um die Makler: Wie können sie Teil einer Bewegung hin zu mehr ESG in der Immobilienwirtschaft werden? Der Gedanke von Jürgen Michael Schick dazu überrascht.



UMUT ERTAN (Gründer Kapital Global Impact Fund AG)

Impact Investing: Kapital für eine bessere Gesellschaft

Impact-Investoren sind keine Gutmenschen schlechthin, ihr Ziel ist Rendite. Die aber wollen sie erwirtschaften mit Investments, die Einfluss auf die Gesellschaft haben. Dirk Labusch lädt ein: zur neuen Folge L'Immo mit Umut Ertan, Gründer der Schweizer Kapital Global Impact Fund AG. Impact Investing scheint der große Hype zu sein vor dem Hintergrund der zunehmenden Bedeutung von Nachhaltigkeit und ESG-Kriterien. Aber das Thema gab es schon viel früher. Welche Möglichkeiten bietet die Immobilienwirtschaft für einen Investor, der sich gesellschaftlich engagieren will? Es geht um Ideen, Start-ups und Bauen im Bestand.



**Der Podcast mit dem Zisch.
Mal süß, mal bitter – immer prickelnd.**



HINTERGRÜNDIG, PERSÖNLICH, JOURNALISTISCH ... UND IMMER AKTUELL

L'Immo ist der meinungsbildende Podcast der Fachmagazine „DW Die Wohnungswirtschaft“ und „Immobilienwirtschaft“. Chefredakteurin Iris Jachertz (Die Wohnungswirtschaft) und Chefredakteur Dirk Labusch (Immobilienwirtschaft) laden Entscheiderinnen und Entscheider aus der Immobilienbranche als Experten zum etwa 30-minütigen Gespräch ein. Es geht dabei um aktuelle Themen einer Branche, die sich in permanentem Wandel befindet. Die großen Herausforderungen lauten Strukturwandel, Mobilitätswende und die Erreichung von Klimaschutzziele. Es werden Entwicklungen diskutiert und Lösungen erörtert. **Neugierig geworden? Der QR-Code bringt Sie direkt zur Startseite unseres Podcast-Angebots.**



Property Manager erstellen erstmals einheitliches Leistungsverzeichnis

Standardisierung

Die Professional Group Asset Management der RICS (PGAM) hat die Initiative des BAMBI – Circle of Real Estate unterstützt, ein gemeinsames Leistungsverzeichnis Property Management (LVPM) für die Branche zu entwickeln.

rics.org/de

Standardisierung ist neben Professionalisierung und dem Setzen ethischer Standards eines der vorrangigen Ziele der RICS. Standardisierung ist keinesfalls ein Selbstzweck: Abläufe werden effizienter und weniger fehleranfällig, zudem wird die Vergleichbarkeit und damit die Markttransparenz gefördert. Daher hat die Professional Group Asset Management der RICS (PGAM) sehr gerne seit Ende 2019 die Initiative des BAMBI – Circle of Real Estate unterstützt, ein gemeinsames Leistungsverzeichnis Property Management (LVPM) für unsere Branche zu entwickeln. Dabei konnten wir unsere Erfahrungen aus der Erarbeitung des 2015 veröffentlichten Leistungsverzeichnisses Asset Management in die Strukturierung des LVPM einbringen. Bei der Entwicklung des LVAM haben wir vor allem die Belange der Auftraggeberseite wahrgenommen, um auch diese Sichtweise in das Leistungsverzeichnis einzubringen.

TROTZ STANDARDISIERUNG AUCH DIE NÖTIGE FLEXIBILITÄT Das im September 2021 zunächst mit dem Fokus Gewerbeimmobilien veröffentlichte LVPM stellt nach Meinung der RICS einen wichtigen Meilenstein dar. Unterteilt ist es in acht Module, innerhalb deren die Leistungen in Grund-, optionale und Sonderleistungen unterteilt sind. Dank dieser klaren Einteilung und der verständlichen Beschreibungen bietet das Leistungsverzeichnis trotz Standardisierung auch die nötige Flexibilität. Im Falle einer wünschenswert breiten Akzeptanz am Markt kann das LVPM helfen, bereits in der Vertragsanbahnung zwischen Auftraggebern und -nehmern ein einheitliches Verständnis zu schaffen, welche Leistung als Standard gilt und welche als Sonderleistung vergütet wird. Zugleich stellt das LVPM sicher, dass alle wesentlichen Leistungsbausteine geregelt werden, ohne dass es einen zu hohen Grad an Detaillierung aufweisen würde.

HILFE BEI DER PREISFINDUNG Zudem ist das LVPM auch ein wichtiger Baustein der Digitalisierung: Durch die Definition einheitlicher Standards für Leistungen können digitale Workflows einheitlicher abgebildet werden, ohne dass hier jedes Mal das Rad neu erfunden werden muss, auch hinsichtlich der Ausbildung von Schnittstellen bzw. Übergabepunkten. Und schließlich hilft das Leistungsverzeichnis beiden Seiten bei der Preisfindung, da einerseits die Auftragnehmer eine einheitlichere Kalkulationsgrundlage und mehr Preissicherheit haben, und andererseits die Auftraggeberseite auf Basis einer höheren Transparenz und durch bessere Vergleichbarkeit von Angeboten schneller agieren kann. «

Florian van Riesenbeck FRICS und Alexander Lickfett FRICS,
Professional Group Asset Management der RICS Deutschland



Das LVPM ist auch ein wichtiger Baustein der Digitalisierung, finden Florian van Riesenbeck (li.) und Alexander Lickfett (re.) von der RICS Deutschland.

Die seit 2010 bestehende **Professional Group Asset Management (PGAM)** der RICS Deutschland hat 2012 erstmals ein Leistungsverzeichnis Asset Management veröffentlicht und dieses 2015 überarbeitet und erheblich erweitert, sodass es als Marktstandard für die Definition von Asset-Management-Leistungen in Deutschland gelten kann. Bei dem nun veröffentlichten Leistungsverzeichnis Property Management, welches durch den Arbeitskreis BAMBI – Circle of

Real Estate erarbeitet wurde, gehören folgende namhafte Property-Management-Unternehmen zu den Verfassern: Apleona Real Estate, BNP Paribas Real Estate, HIH Property Management, MVGM Property Management Deutschland, Tattersall · Lorenz Immobilienverwaltung und -management. Die RICS hat über die Professional Groups Asset Management und Sustainability mitgewirkt. **Download:** <https://www.property-management-lv.de/>



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

Zukunftsperspektiven für strukturschwache Regionen

„**Empowerment**“ für lokale Akteure: Zahlreiche Ideen und Initiativen in ganz Deutschland können einen Beitrag leisten, die Lebensqualität in peripheren und strukturschwachen Regionen zu verbessern.

www.deutscher-verband.org



Es wäre gut, bei den Lösungsansätzen mehr zu experimentieren, meint Jonas Scholze.

Wir müssen den Menschen die Wahlmöglichkeit lassen, wo sie leben möchten.“ Dieser Appell des Görlitzer Landrates Bernd Lange auf einer Konferenz zur Europäischen Raumordnung des Bundesinnenministeriums diesen Mai unterstreicht einen langfristigen Arbeitsauftrag für alle Akteure der Regionalplanung. Wenn die Grundversorgung bei Mobilität, Gesundheit, Bildung und Digitalisierung wegbricht, ist die freie Entscheidung nicht mehr gegeben. Dann werden die Menschen immer mehr in urbane Zentren mit dem bekannten Wachstumsstress gedrückt.

COMMUNITY BUILDING MEHR ALS EIN HOHLES SCHLAGWORT Dabei gibt es bereits zahlreiche Ideen und Initiativen in ganz Deutschland, die einen Beitrag leisten können, die Lebensqualität in peripheren und strukturschwachen Regionen zu verbessern. Diese reichen von niederschweligen Mobilitätsplattformen und App-gestützten Bürgerbussen bis zu ärztlicher Versorgung durch Telemedizin oder Kommunikationsmöglichkeiten durch so genannte „Dorffunk“-Apps. Ein einfaches, aber wirksames Schlagwort ist „Community Building“ bzw. die effiziente Vernetzung der Ideenbringer. Denn Engagement und Initiativen laufen ins Leere, wenn es keine lokalen Bündelungsaktionen gibt. Diese Bottom-up-Prozesse müssen langfristig und verlässlich unterstützt werden, was auch Aufgabe der rahmengebenden strategischen Entwicklung und einer entsprechend ausgerichteten Förderpolitik sein muss. Millionenschwere Einmalsalven dürfen nicht ins Leere laufen. Die jahrzehntelange Erfahrung in der städtischen EU-Förderung hat gezeigt, wie über Kontinuität in den EU-Förderperioden in einst stark benachteiligten Stadtteilen beispielsweise in Mannheim oder Leipzig lebendige Quartiere generiert wurden.

MUT ZUM EXPERIMENTIEREN Lösungsansätze vor allem aus dem digitalen Instrumentenkasten bedürfen aber zukünftig noch mehr Flexibilität und Mut durch Experimentierklauseln im Planungsrecht. Dies gilt insbesondere für Regionen, in denen das herkömmliche Instrumentarium für eine langfristige Entwicklungssicherung nicht mehr greift. Werden Online-Gesundheitsdienstleistungen, die eigentlich nur für Mittel- oder Oberzentren vorgesehen sind, in kleineren Gemeinden angeboten, ist der Konflikt mit der Landesplanung vorprogrammiert. Wird Lösungsansätzen aus Experimentierklauseln für innovative digitale Mobilitätsdienste im ländlichen Raum eine rechtliche Grundlage gegeben, darf dies nicht in einen unübersichtlichen kommunalen Flickenteppich (wie die Novelle des Personenbeförderungsgesetzes) münden. Auch denken und bewegen sich Menschen vor Ort oftmals in historisch gewachsenen Beziehungsgeflechten beispielsweise von Kirchgemeinden. Planerisch festgelegte Kooperationsräume müssen daher eine thematische Flexibilitätsoption haben.

POLITISCHE UNTERSTÜTZUNG DURCH EUROPÄISCHE RAUMORDNUNG Genau diese flexiblen, das lokale Engagement befördernden Lösungsansätze propagiert die von den EU-Raumordnungsministerinnen und -ministern vor einem Jahr verabschiedete Territoriale Agenda 2030 (TA2030). Diese ist aber nicht nur ein strategisches, raumentwicklungspolitisches Leitdokument, sondern wird gleichermaßen durch konkrete Pilotaktionen praktisch sichtbar. Deutschland organisiert eine der sechs Pilotaktionen, die sich mit der Sicherung der Daseinsvorsorge in strukturschwachen, meist ländlichen Regionen befassen und dazu im europaweiten Austausch integrierte Planungsstrategien entwickeln. «

Jonas Scholze, Leiter Büro Brüssel, Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Verwaltung & Vermarktung

Neuvertragsmieten im Einzelhandel

im ersten Halbjahr 2021 – gemessen am Vorjahreszeitraum

PREISSTURZ!
-10%

BUNDESWEIT



PREISSTURZ!
-13%

BIG SEVEN
zusammen

Berlin, Hamburg, München,
Köln, Frankfurt am Main,
Stuttgart und Düsseldorf

PREISSTURZ!
-5%

MITTELSTÄDTE



PREISSTURZ!
-1%

KLEINSTÄDTE



Einzelhandel: Mieten in den Metropolen brechen ein

Nach Jahren des Booms brechen die Mieten für Ladenflächen bei Neuverträgen in den teuren deutschen Metropolen regelrecht ein – wie der Gewerbepreisspiegel 2021/2022 von IVD-Research zeigt. Die Neuvertragsmieten im Einzelhandel sind im ersten Halbjahr 2021 im bundesweiten Schnitt um rund zehn Prozent gesunken – gemessen am Vorjahreszeitraum. Noch drastischer ist der Rückgang in den deutschen Big 7 Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt am Main, Stuttgart und Düsseldorf: Dort sanken die Mieten im Schnitt um fast 13 %, während die Kleinstädte (-1 %) und die Mittelstädte (-5 %) kaum betroffen sind. Am deutlichsten waren die Nachlässe in München, wo die Mieten in 1A-Lagen in neuen Verträgen um fast 27 % eingebrochen sind. In Stuttgart gingen sie um 20 % zurück. In Berlin und Düsseldorf war das Minus deutlich geringer mit jeweils minus 12 %.

WECHSELZEIT

5 Tipps für die Nachfolge im Verwaltungsunternehmen

Tipps 1: Strukturen überprüfen

Wer morgen seine Immobilienverwaltung verkaufen oder an die nächste Generation übergeben will, überprüft schon heute, wie sich das Geschäft wirtschaftlicher, professioneller und rentabler gestalten lässt. Der auch wegen des reformierten WEG naheliegendste Schritt sind neue Verträge mit den Eigentümergemeinschaften.

Tipps 2: Unternehmer-Mindset aufbauen

Die geringe Veränderungsbereitschaft in der Branche ist eine maßgebliche Erfolgsbremse. Viele Verwalterinnen und Verwalter denken nicht wie Unternehmer. Oft kennen sie noch nicht einmal den Wert ihrer Immobilienverwaltung.

Tipps 3: Unternehmenswert steigern

Zahl der Einheiten, Jahresumsatz, Digitalisierungsgrad, Verträge und Vertragslaufzeiten beeinflussen den Wert einer Hausverwaltung, aber auch die Mitarbeiterstruktur. Gut ausgebildete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gehen Veränderungen mit. Sie kümmern sich um innovative Services, während Software und Künstliche Intelligenz zunehmend Routinen übernehmen.

Tipps 4: Nachfolge-Optionen erwägen

Der Verkauf an Dritte ist nicht die einzige Alternative, wenn eine Familiennachfolge ausscheidet. Kompetente Fachkräfte aus der zweiten Reihe können als Nachfol-

ger aufgebaut werden. Eine weitere Option ist die Trennung von Eigentum und Geschäftsführung. Dann stellt man eine Geschäftsleitung ein und behält das Unternehmen oder Anteile daran. Auch eine spannende Option ist es, wenn sich Immobilienverwaltungen in einer gleichberechtigten Partnerschaft zusammenschließen.

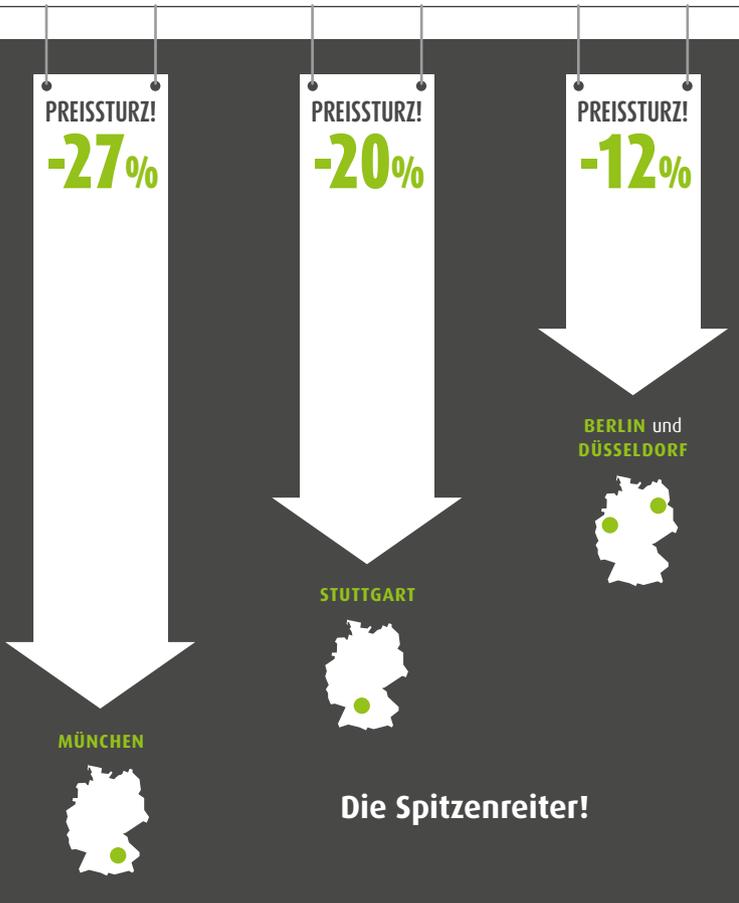
Tipps 5: Kontinuität gewährleisten

Dass Kundinnen und Kunden beim Wechsel mitgenommen werden, ist wichtig. Für einen sanften und persönlichen Übergang sorgen Käufer und Verkäufer, indem sie noch sechs bis zwölf Monate Hand in Hand arbeiten – etwa bei gemeinsamen Eigentümersammlungen.

VDIV: 2G-REGEL BEI EIGENTÜMERVERSAMMLUNG NICHT ZULÄSSIG

Eigentümerversammlungen auf Basis der 2G-Regelung seien nicht ordnungsgemäß. Die Treffen seien womöglich rechtlich anfechtbar.

Trotz der gebräuchlichen Übertragung von Vollmachten seien die höchstpersönlichen Rechte der WEG-Mitglieder, an der Eigentümerversammlung teilzunehmen, nicht ohne Weiteres von Ungeimpften auf geimpfte Vertreter übertragbar, schreibt der Verband der Immobilienverwalter (VDIV) Deutschland. Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer dürfen sich vertreten lassen, müssen es aber nicht. Der Verband rät aufgrund der geltenden Bestimmungen und des damit verbundenen Risikos von Eigentümerversammlungen ab.

**VDP-IMMOBILIENPREISINDEX****Preise für Wohnimmobilien weiter im Aufwind**

Der Immobilienpreisindex des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp) steigt im dritten Quartal 2021 auf 184 Punkte (Basisjahr 2010 = 100 Punkte) – das ist ein neuer Höchstwert und ein Plus von acht Prozent: Im zweiten Quartal lag der Wert bei 179,7 Punkten. Im Vergleich zum dritten Quartal 2020 verteuerten sich die Preise für Wohn- und Gewerbeimmobilien insgesamt um 8,7 Prozent. Die Schere geht weiter auseinander: Während Mehrfamilienhäuser und selbst genutztes Wohneigentum mit einem Plus von 11,4 Prozent (Indexwert: 194,1 Punkte) laut vdp die höchste Preissteigerung seit Erhebung der Daten verbuchen, geben die Preise für Gewerbeimmobilien (Büro und Einzelhandel) weiter leicht nach – um 0,9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal (Indexwert: 153 Punkte).

Alle Daten unter:

**PRIX D'EXCELLENCE GERMANY 2021****FIABCI-GOLD GEHT NACH BERLIN**

Beim Prix d'Excellence Germany 2021 vergab die Jury Gold in der Kategorie Wohnen für das Projekt „Bricks“ in Berlin. In Berlin-Schöneberg wurde dafür das historische Postgelände revitalisiert, mit zwei Neubauten erweitert und die Dächer für eine gewerbliche Nutzung aktiviert. Auf rund 32.000 Quadratmetern sind so Büros, Restaurants, Geschäfte und Wohnungen entstanden. Die denkmalgeschützten Bestandsgebäude aus dem frühen 20. Jahrhundert gliedern die Fläche in mehrere ursprüngliche Innenhöfe. Neben einem repräsentativen Eingang im Erdgeschoss entstanden an der Fassade zur Hauptstraße markante Fensterboxen und zurückschwingende Balkone in den oberen Geschossen. Entworfen hat das Ensemble die Graft Gesellschaft von Architekten. Projektentwickler ist die Trockland Management GmbH.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT S.48**

48 Kein Kaufvertrag: Reservierungsgebühr für Immobilie ist zurückzuzahlen

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.49

49 Urteil des Monats: Sanierungsbedürftiges Parkhaus: Nutzungsverbot **Ausgleichsanspruch:** Zufügung unwägbarer Stoffe

50 Räume eines Teileigentümers: Benutzung zu Wohnzwecken **Mehrhausanlage:** Anspruch auf Schlüssel für jede Haustür? **Ordnungsgemäße Verwaltung:** Pflichten des faktischen Verwalters

51 Verwaltervertrag: Automatische Honorarerhöhung **Mängel im Gemeinschaftseigentum:** Selbstständige Beweisverfahren **Höhe der Beschwerde:** Beseitigung baulicher Veränderung (und weitere Urteile)

MIETRECHT S.52

52 Urteil des Monats: Sonstige Betriebskosten sind in der Abrechnung aufzuschlüsseln **Zwangsversteigerung und Eigenbedarfskündigung:** Kündigungsausschluss kippt Sonderkündigungsrecht nicht

53 Kurzfristige Ergänzung des Mietvertrags: Keine Schriftform erforderlich **Transparenzgebot:** Erhöhung der Indexmiete (und weitere Urteile)

No-Show-Gebühren bei nicht abgesagten Maklerterminen?

In der Foodservice-Branche ist das Thema weniger komplex: Mit der fortschreitenden Digitalisierung und der damit einhergehenden Vereinfachung reservieren immer mehr Gäste im Restaurant ihrer Wahl vorab: ein paar Klicks, noch Name und Kontaktinfos eintippen, fertig. Und dank Pandemie, Abstandsregelungen und Platznotstand ist dies nicht nur eine Folge digitaler Vereinfachung, sondern fast auch unabdingbare Notwendigkeit: für Restaurants, die Planungssicherheit brauchen und wirtschaften müssen, aber ebenso für die Gäste, welche in Zeiten verknappter Tische nicht – im wahrsten Sinne – stehen gelassen werden wollen.

Makler sehen sich mit immer mehr „No Shows“ konfrontiert – Termine werden nicht gehalten

Mit mehr Reservierungen steigt jedoch auch die Anzahl geplatzter Reservierungen. Ob nun kurzfristige (Corona-) Unwägbarkeiten, eine generell unverlässlichere Gesellschaft oder was auch immer die Gründe sein mögen – Folge dessen ist und konnte nur sein: Immer mehr Restaurants haben eine „No Show Fee“ eingeführt, zumal sie sich in den derzeitigen Zeiten mit einer grundsätzlich reduzierten Gästeanzahl leere Tische weniger leisten können denn je.

Auch auf dem Immobilienmarkt oder bei einem seiner hauptsächlichen Teilnehmer – den Maklerinnen und Maklern – ist es immer mehr so, dass zu viele Anfragen auf zu wenige Wohnungen und Häuser kommen. Denn: Der Immobilienmarkt brummt. Schon vor Corona. Und seitdem erst recht. So ist man zu Pandemiebeginn noch davon ausgegangen, dass die damit einhergehenden „Verwerfungen“ (aus-)bremsend auf das bis dato rege Treiben am

Immobilienmarkt mit fast in den Himmel wachsenden Miet- und Kaufpreisen wirken: Kurzarbeit für einen beachtlichen Teil der arbeitnehmenden deutschen Bevölkerung, Zurückhaltung bei größeren Investitionen aus Vorsichtsgründen, wegen „Hiring Freezes“ auf Unternehmensseite deutlich verminderter Umzugsbedarf. Inzwischen – Realität frisst Prognose – weiß man allerdings: Kleinanleger ebenso wie größere, große und auch wieder institutionelle Investoren mit verfügbaren Mitteln suchen in unsicheren Zeiten lieber und mehr denn je ihr Heil in Immobilien.

Dies führte zu einem – wenig verwunderlich – zu einer essenziell stärkeren Nachfrage auf dem Immobilienmarkt, im Besonderen in guten Lagen. Zum anderen führte dies – zum Beispiel infolge niedriger Zinsen oder Unsicherheit auf den Kapitalmärkten – dazu, dass Immobilienbesitzer kaum gewillt waren und sind zu verkaufen (oder diese Entscheidung noch nicht einmal aktiv treffen, da sich die Frage gar nicht erst stellt).

Besonders bei der Vermietung von Studentenwohnungen ist das Thema eklatant

Verstärkte Nachfrage bei gleichzeitig geringerem Angebot – eine je nach Perspektive (un-)glückliche Kombination, welche nicht nur die Preise trieb und treibt, sondern auch die Makler rotieren ließ und lässt: Schließlich erfreuen sich solide Angebote einer kaum zu bewältigenden Zahl an Anfragen. Hinzu kommt, dass auch der Immobilienmarkt zunehmend „No Shows“ zu beklagen hat. Zwar ist hier natürlich zu differenzieren – Makler mit zum Beispiel Fokus auf Kaufangeboten im siebenstelligen Bereich haben damit naturgemäß weniger ein Problem



als der „Otto Normalmakler“. Aber nach Auskunft des Maklerunternehmens von Poll Immobilien – deutschlandweit tätig, in allen Preisklassen unterwegs, sowohl bei Vermietungen als auch bei Verkäufen, und damit mit durchaus repräsentativem Charakter – wird die No-Show-Thematik mittlerweile tatsächlich als ernstzunehmendes Problem eingestuft; so zum Beispiel bei studentischen Vermietungsangeboten – was sogar schon dazu geführt hat, dass Besichtigungstermine für die Vermietung von Studentenapartments tatsächlich immer gleich doppelt belegt werden.

Ähnliches bei Vermietungen und Verkäufen von Einzelhandels- und Gastroflächen. Denn: Die Zeit der Makler ist knapp bemessen – und auch sie können diese bekanntlich nur einmal verplanen. Eine Entscheidung für einen (angedachten)

Wer nicht kommt, zahlt: Mittlerweile haben Restaurants so genannte No-Show-Gebühren eingeführt, wenn eine Tischreservierung platzt. Wäre das auch eine Lösung für nicht eingehaltene Maklertermine? Ließe sich damit auch nur eine einzige Wohnung mehr vermieten?



Der Termin ist vereinbart, aber der Kunde erscheint nicht: Das kostet den Makler wertvolle Ressourcen.

Termin X ist immer zugleich eine Entscheidung gegen Termin Y.

Es erscheint somit die Frage legitim, ob es auch für Immobilien-Interessenten eine No-Show-Gebühr geben könnte oder gar sollte.

Denn abgesehen davon, dass dies auch volkswirtschaftlich sinnvoll sein könnte, weil die Ressource Zeit effizienter genutzt wird, Rechnungen geschrieben und besteuerbare Zahlungstransaktionen generiert werden sowie eine Steigerung von Verbindlichkeit – immer sinnvoll – die Folge wäre, könnte dies auch dazu führen, dass, Makler prinzipiell einen besseren Job machen können: Anfragen gäbe es tendenziell nur noch von wirklich Interessierten, was nicht nur Leerzeiten reduzieren, sondern auch gezieltere Gespräche mit dem verbleibenden Personenkreis ermöglichen würde.

Zudem würde sich damit die Arbeitsmotivation der Makler erhöhen, Kundenkarteien würden aussagekräftiger werden, und sehr wahrscheinlich gäbe es sogar mehr Angebot auf Maklerseite, da man mehr Zeit für Kontaktabbau, Akquise und Einwertung hätte. Und ein Mehr an Kontakten, ein breiteres Angebot, realitätsnähere Bepreisungen, womöglich sogar solche „Banalitäten“ wie bessere Fotos und aussagekräftigere Beschreibungstexte oder eine immer aktuelle Website würden sich wiederum positiv auf den Vertriebsprozess auswirken.

Nach alledem wird deutlich, welche nennenswerten Auswirkungen auch nur ein paar wenige, nicht umsonst geplante oder angetretene Termine haben könnten. Abstrahierend vom einzelnen Makler und stattdessen makroökonomisch betrachtet oder hochgerechnet auf die Vielzahl der

aktiven Makler und die gesamte Bundesrepublik, darf mit Recht von einem beachtlichen Impact auf den gesamten Immobilienmarkt ausgegangen werden.

Für eine ehrliche Beantwortung der Frage nach der Wirksamkeit des No-Show-Fee-Steuerungsinstruments darf jedoch nicht unerwähnt bleiben, dass eine solche Regelung für die Makler auch eine ordentliche Hypothek darstellen würde – zum Beispiel müssten sie Rechnungen stellen und die Gebühren anmahnen. Hinzu käme der abschreckende Charakter einer solchen Maßnahme, auch für eben die tatsächlich Interessierten. Des Weiteren fiel die Komponente „Zufall“ weg: die Möglichkeit, dass jemand nur halb Interessiertes am Ende doch mal kauft. Hinzu kommt nicht zuletzt die nur in Ausnahmefällen haltbare rechtliche Grundlage. Denn wer möchte schon den Beweis zum Beispiel dafür antreten, dass ein „No Shower“ nicht tatsächlich im Verkehr feststeckte?

Die gewonnene Zeit kann der Makler für Objektakquise nutzen

Blicke – im Gegensatz zu den Restaurants, die damit einen Teil ihres entgangenen Umsatzes auffangen – die symbolische Wirkung der Maßnahme, verbunden mit der Chance, in zeitlicher Hinsicht Effizienzmaximierung betreiben zu können. Dies könnte am Ende des Tages ein „bestätigendes Nein“ auf die Eingangsfrage bedeuten, ob sich durch eine „No Show Fee“ für Immobilien-Interessierte auch nur eine einzige Wohnung mehr vermieten oder verkaufen ließe. Ich bin sicher: Es ist deutlich mehr als nur eine einzige Wohnung. «

Benjamin Krapp, Hamburg

Die Überwachung des Verwalters ist nichts wirklich Neues

Im Text wird aus Gründen der Lesbarkeit lediglich die männliche Form verwendet. Selbstredend sprechen wir das weibliche Geschlecht ebenso an.

Da bereits auf Grundlage des alten Rechts allgemein angenommen wurde, dass die Unterstützungspflicht des Beirats auch Elemente einer Überwachung beinhaltet, spricht WEG-Experte und Mitglied des Sachverständigenausschusses im Gesetzgebungsverfahren Dr. Oliver Elzer auch von einer symbolischen und unnötigen Gesetzgebung.

Mit Blick auf das nunmehr scheinbare Spannungsverhältnis Verwaltungsbeirat – Verwalter muss man sich stets vor Augen halten, dass es sich beim Verwaltungsbeirat um ein rein fakultatives Organ handelt. Im Übrigen wollte der Gesetzgeber das Amt des Verwaltungsbeirats attraktiver gestalten, indem er den Pflichtenkatalog des Beirats um die Prüfung von Angeboten bzw. Kostenanschlägen aus dem Gesetz gestrichen hat. Hieraus ergibt sich, dass die nunmehr ausdrücklich geregelte Überwachungsaufgabe dieses System nicht konterkarieren, sondern vielmehr den Verwaltungsbeirat aufwerten soll.

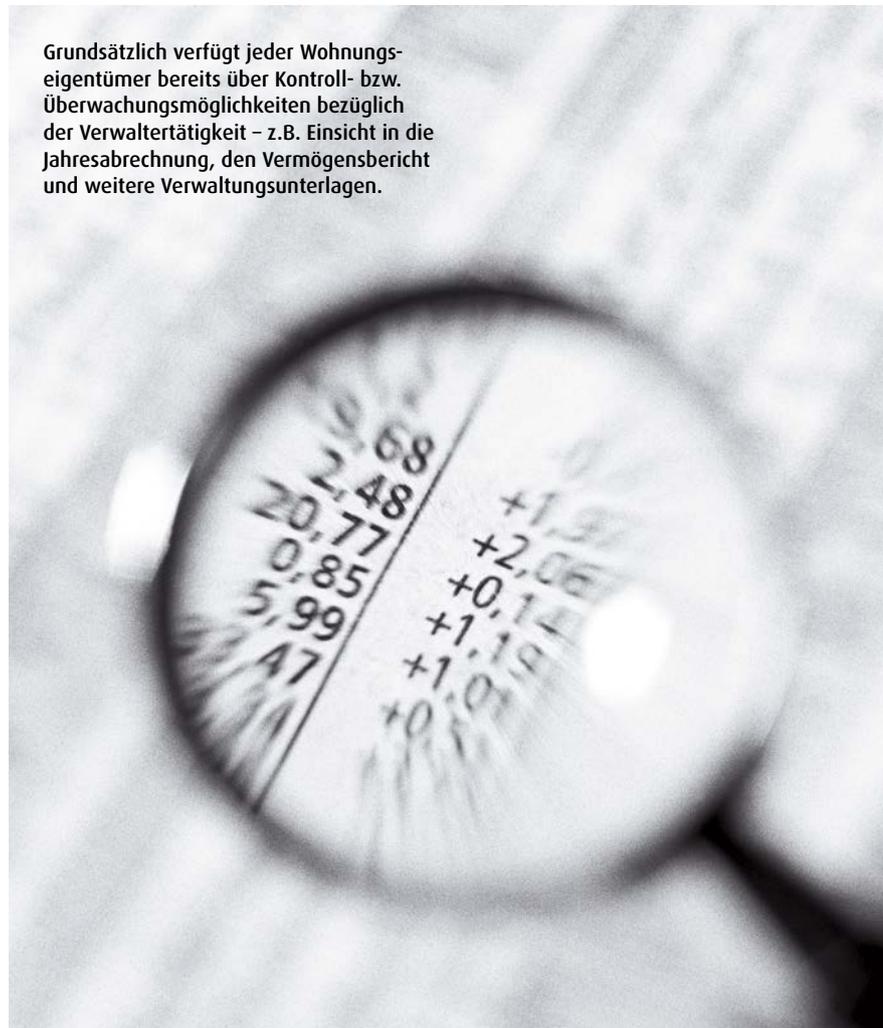
Dem Begriff des Überwachens kann man sich über das AG-Recht nähern. Aber es gibt strukturelle Unterschiede

Grundsätzlich ist ohnehin zu berücksichtigen, dass jeder Wohnungseigentümer über Kontroll- bzw. Überwachungsmöglichkeiten bezüglich der Verwaltertätigkeit verfügt. Bedeutende Informationsquellen stellen hier insbesondere die Jahresabrechnung sowie der nach § 28 Abs. 4 WEG zu erstellende Vermögensbericht dar. Daneben besteht das Recht aus § 18 Abs. 4 WEG auf Einsicht in die Verwaltungsunterlagen. Diese Rechte tragen gerade dem Umstand Rechnung, dass ein Verwaltungsbeirat nicht zwin-

„Der Verwaltungsbeirat unterstützt und überwacht den Verwalter bei der Durchführung seiner Aufgaben.“ (§ 29 Abs. 2 Satz 1 WEG)

„Die entsprechende Modifizierung der Vorschrift fand erst am Ende des Gesetzgebungsverfahrens Einzug ins Gesetz und ist das Ergebnis eines überflüssigen Zugeständnisses an bestimmte Eigentümerverbände, die eine angebliche Entmündigung der Wohnungseigentümer gegenüber dem Verwalter als geschäftsführendem Ausführungsorgan der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer proklamierten.“ **Alexander Blankenstein**

Grundsätzlich verfügt jeder Wohnungseigentümer bereits über Kontroll- bzw. Überwachungsmöglichkeiten bezüglich der Verwaltertätigkeit – z.B. Einsicht in die Jahresabrechnung, den Vermögensbericht und weitere Verwaltungsunterlagen.



Das Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) hat dem Verwaltungsbeirat mit seinem Inkrafttreten eine scheinbar neue Aufgabe beschert, nämlich die der Überwachung des Verwalters. Doch neue Sorgen müssen sich Verwalter deshalb nicht machen.

gend zu bestellen ist. Weder dem Gesetz noch seiner Begründung ist des Weiteren zu entnehmen, wie der Beirat seiner nunmehr ausdrücklich geregelten Überwachungsaufgabe nachzukommen hat. Dem konturenlosen Begriff des „Überwachens“ kann man sich zwar über das Recht der Aktiengesellschaft und dort über den Aufsichtsrat nähern. Zu beachten ist allerdings, dass es grundlegende strukturelle

Unterschiede zwischen dem Aufsichtsrat einer Kapitalgesellschaft und dem Verwaltungsbeirat einer Eigentümergemeinschaft gibt. In aller Regel besteht der Aufsichtsrat gerade nicht aus den Aktionären, sondern aus externen Dritten. Demgegenüber formiert sich der Verwaltungsbeirat aus den Reihen der Wohnungseigentümer. Außerdem bestellt der Aufsichtsrat den Vorstand und kann seine Bestellung aus

wichtigem Grund widerrufen. Entsprechende Rechte sind dem Verwaltungsbeirat nicht eingeräumt. Auch das Genossenschaftsrecht kennt den Aufsichtsrat und regelt in § 38 GenG in Anlehnung an das Aktienrecht seine Überwachungspflicht. Weder dem aktienrechtlichen noch dem genossenschaftlichen Aufsichtsrat kommt eine Weisungsbefugnis gegenüber dem Vorstand zu. Entsprechendes gilt erst »

EINBINDUNG DES VERWALTUNGSBEIRATS

Kooperation – soweit möglich – ist wichtiger denn je

Natürlich ist es nicht immer opportun, manchmal auch nicht ratsam. Trotzdem hat es Vorteile, den Beirat einzubinden. Vielleicht sogar stärker als vor der Gesetzesnovelle.

Oft habe ich in den letzten Monaten mit Verwaltern über das WEMoG gesprochen, und immer wieder kam dabei das Gespräch auf ein bestimmtes Thema, ja, es schien das Reizwort der Gesetzesnovelle schlechthin zu sein: das frisch eingeführte Recht des Verwaltungsbeirats, Verwalter zu „überwachen“.



Neben all den vielen Neuerungen, die das Gesetz bringt, ist das etwas, was die Gemüter schon deshalb bewegt, weil sich viele Verwalter nun fragen, inwieweit dieses Recht ihre zukünftige Arbeit einschränken oder gar erschweren wird. Die sibyllinische Antwort lautet: Das kommt darauf an! Gute Kommunikation wird wichtiger. Kommunizieren Sie gut mit dem Beirat oder nicht? Will der sich Ihnen oder der Gemeinschaft gegenüber profilieren? Haben die einzelnen Beiratsmitglieder gar Angst vor den neuen Pflichten, die sie noch gar nicht richtig kennen? Immerhin lässt sich die Kernverantwortung des Beirats – die auch Kontrollelemente beinhaltet – haftungsrechtlich nicht so einfach vermeiden. Dass die nicht völlig neu sind, hat Alexander Blankenstein in seinem Beitrag ja ausführlich erläutert. Klar ist: Die Unsicherheit über das, was jetzt geht, besteht nicht nur bei Ihnen als Verwalter, sondern auch auf der anderen Seite. Deshalb kann ich nur dazu raten,

den Schulterschluss zu suchen, die Beiräte in das Verwalter-Tun einzubinden, sie über ihre neuen Rechte und Pflichten zu informieren. Nie galt der Satz „Nur ein dummer Beirat ist ein guter Beirat“ weniger als heute.

Ich kenne Fälle, in denen etwa die Begehungen der Wohnungseigentumsanlage gemeinsam vom Verwalter und einem Beiratsmitglied unternommen werden. Dass die Eigentümerversammlung gemeinsam vor- und auch nachbereitet wird, ist gang und gäbe. Und es gibt hier sicher noch viele weitere Maßnahmen, die der Vertrauensbildung dienen können.

Es ist wahrscheinlich, dass der Kontakt zum Beirat mit der Gesetzesnovelle intensiver werden könnte. Je nachdem, wie ernst es die Eigentümer nehmen, wird es möglicherweise vermehrt Fragen zum Gebot der Wirtschaftlichkeit bei der Erteilung von Aufträgen geben oder danach, ob es etwa Innenprovisionen gab, ob eine wirtschaftliche Verflechtung mit dem Vertragspartner vorliegt.

Das Haftungsrisiko für Beiratsmitglieder ist real. Klar, dass man sich nicht dem Vorwurf aussetzen will, man habe grob fahrlässig bestimmte Fragen nicht gestellt. Die einzelnen Rechte und Pflichten dürften künftig von der Rechtsprechung weiter ausgefüllt werden. Klar ist nur, was Überwachung nicht bedeutet: Der Beirat darf keine externen Sachverständigen beauftragen, er darf die Eigentümergemeinschaft nicht vertreten und schon gar keine rechtsgeschäftlichen Verbindlichkeiten für sie begründen. Es ist nicht auszuschließen, dass die ziemlich unglückliche Formulierung des § 29 Abs. 2 Satz 1 WEG dazu führt, dass sich übereifrige Beiräte gegenüber dem Verwalter Rechte anmaßen, die sie nicht haben. Was bestimmte Informationspflichten betrifft, so wird sich – das ist meine Prognose – die Spreu vom Weizen trennen. Vielen Anforderungswünschen kann der Verwalter durch automatisierte Prozesse begegnen. Bettkantenerwalter haben es hier viel schwerer.

Dr. Sebastian Schmitt, Senior Manager Digital Processes bei Haufe-Lexware Real Estate, findet, das oft zu hörende Motto, nur ein dummer Beirat sei ein guter, gilt heute weniger denn je.

recht für den Verwaltungsbeirat. Dieser hat weder Verwaltungsbefugnisse noch ein Weisungsrecht gegenüber dem Verwalter! Welches die konkreten neuen Pflichten des Beirats bei der Überwachung des Verwalters sind, kann man beurteilen, wenn man sich die ihm seit jeher eingeräumten Pflichten und Befugnisse vor Augen führt. Und die dann in einen Zusammenhang setzt mit den (ausdrücklich) gesetzlich geregelten Rechten der aktien- und genossenschaftsrechtlichen Aufsichtsräte. Den zentralen Bestimmungen in § 111 AktG und § 38 GenG sind insoweit in erster Linie Prüfungs- und Einsichtsrechte zu entnehmen. Derartige standen aber auch dem Verwaltungsbeirat stets zu.

Seit jeher obliegt dem Verwaltungsbeirat die Verpflichtung, Wirtschaftsplan und Jahresabrechnung vor der Beschlussfassung nunmehr nach § 28 Abs. 1 Satz 1 und Abs. 2 Satz 1 WEG zu prüfen. Lediglich als Soll-Vorschrift ausgestaltet, soll in erster Linie verhindert werden, dass es bereits einen Anfechtungsgrund darstellt, wenn die Prüfung des Beirats unterlassen wurde oder die Verpflichtung mit Zwangsmitteln durchgesetzt werden könnte.

Die Überwachungspflicht des Beirats erstreckt sich nicht auf das operative Geschäft des Verwalters

Bekanntlich hat der Vorsitzende des Verwaltungsbeirats oder sein Stellvertreter die Versammlungsniederschriften zu unterzeichnen. Auch hier hat er also zu prüfen, ob das, was in der Versammlung stattgefunden hat, auch tatsächlich protokolliert ist. Darüber hinaus ist ihm unproblematisch die weitere Prüfung möglich, ob der Verwalter erkennbar nichtige Beschlüsse ausgeführt hat oder aber Beschlüsse entgegen ihrem Regelungsgehalt durchführt.

Zum einen sind die Beiratsmitglieder insoweit bereits rein faktisch nicht in der Lage, dem Verwalter vor Ort über die

BUCHTIPP



WEG-REFORM RECHTSSICHER UMSETZEN

Auswirkungen auf die Miet- und Wohnungseigentumsverwaltung

Das Fachbuch vermittelt, was Verwalter jetzt zum Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz wissen müssen.

Alexander C. Blankenstein

864 Seiten, Hardcover

Preis: 82 Euro (D)

ISBN: 978-3-648-14462-6

Schulter zu schauen, was auch für Letzteren die Zumutbarkeitsschwelle erheblich überschreiten dürfte. Zum anderen existieren keinerlei fachliche Anforderungen an ein Verwaltungsbeiratsmitglied. Gesteigerte Überwachungspflichten werden den Verwaltungsbeirat dann treffen, wenn sich der Verwalter in der Vergangenheit unter Verletzung seiner Pflichten als unzuverlässig erwiesen hat. Gesteigerte Überwachungspflichten treffen den Verwaltungsbeirat auch bei besonders kostenintensiven Maßnahmen, wie etwa umfangreichen Erhaltungsmaßnahmen.

Im Fall von Pflichtverletzungen des Verwalters kommt dem Verwaltungsbeirat aber nicht etwa die Befugnis zu, den Verwalter von seinem Amt abzuberufen oder aber (Regress)Klagen gegen ihn zu führen. Beides bedarf nach wie vor einer Beschlussfassung der Wohnungseigentümer. Nach wie vor ist der Verwaltungsbeirat nicht zur Vertretung der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer berechtigt. Als Vertreter der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer gegenüber dem Ver-

walter gemäß § 9b Abs. 2 WEG wird man nunmehr aber den Vorsitzenden des Verwaltungsbeirats als abmahnungsbefugt anzusehen haben. Alle weiteren Konsequenzen obliegen aber einer Beschlussfassung der Wohnungseigentümer. Insoweit hat der Verwaltungsbeirat nur konsequent die ihm ohnehin seit jeher in § 24 Abs. 3 WEG eingeräumte Ermächtigung zur Einberufung einer Eigentümerversammlung wahrzunehmen, sollte der Verwalter pflichtwidrig eine Einberufung verweigern.

Bleibt der Verwaltungsbeirat allerdings trotz Kenntnis möglicher Ansprüche gegen den Verwalter untätig, kann er sich gegenüber der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer seinerseits regresspflichtig machen. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass ein Fall einfacher Fahrlässigkeit dann nicht mehr anzunehmen sein wird, vielmehr von grober Fahrlässigkeit auszugehen sein dürfte, weshalb die im Zuge des WEMoG verankerte Haftungsbeschränkung des § 29 Abs. 3 WEG für unentgeltlich tätige Beiräte in derartigen Fällen nicht greift. Im Übrigen aber sollten Beiräte und Verwalter in erster Linie das Wohl der verwalteten Gemeinschaft im Auge behalten und nach wie vor bestrebt sein, auf Augenhöhe zusammenzuarbeiten. «

Alexander C. Blankenstein, Düsseldorf

AUTOR



Alexander C. Blankenstein

ist Rechtsanwalt, Referent und Fachautor im Bereich WEG-Recht.

Wege zum Makeln 5.0

Der Immobilieninvestmentmarkt befindet sich im Wandel, das Käuferverhalten verändert sich. Doch in welche Richtung? Um das genau beurteilen zu können, hilft eine Software, die auf Künstlicher Intelligenz beruht.

Der Immobilieninvestmentmarkt hatte schon immer seine Besonderheiten. Er ist häufig intransparent und viele Transaktionen finden „off-market“ statt. Deswegen gehört es zu den Kernaufgaben von Maklerinnen und Maklern, immer „im Markt“ zu sein und genau zu wissen, wer welchen Bedarf hat, um Angebot und Nachfrage bestmöglich zusammenführen zu können.

Diese Kernaufgabe ist noch relevanter geworden, aber auch deutlich komplexer. Die Auswirkungen der Pandemie haben den Markt und viele Grundparameter in den letzten zwei Jahren transformiert. Die Assetklassen und ihre Bedeutung, Risikoeinschätzungen, Preisvorstellungen und viele wichtige Orientierungsmerkmale haben sich massiv verändert.

Das hat natürlich große Auswirkungen auf das zukünftige Käuferverhalten. Das Suchverhalten der Käufer hat sich bereits und wird sich weiterhin dementsprechend grundlegend verändern. Viele Investoren werden ihre Investitionskriterien noch öfter anpassen, bis sich ein neues Marktgleichgewicht gebildet hat.

Die Rohrer Firmen-Gruppe hat deswegen Veränderungen eingeleitet und geht neue Wege. Seit Mitte des Jahres ist eine eigens für Immobilientransaktionen entwickelte Software auf Basis von Künstlicher Intelligenz (KI) im

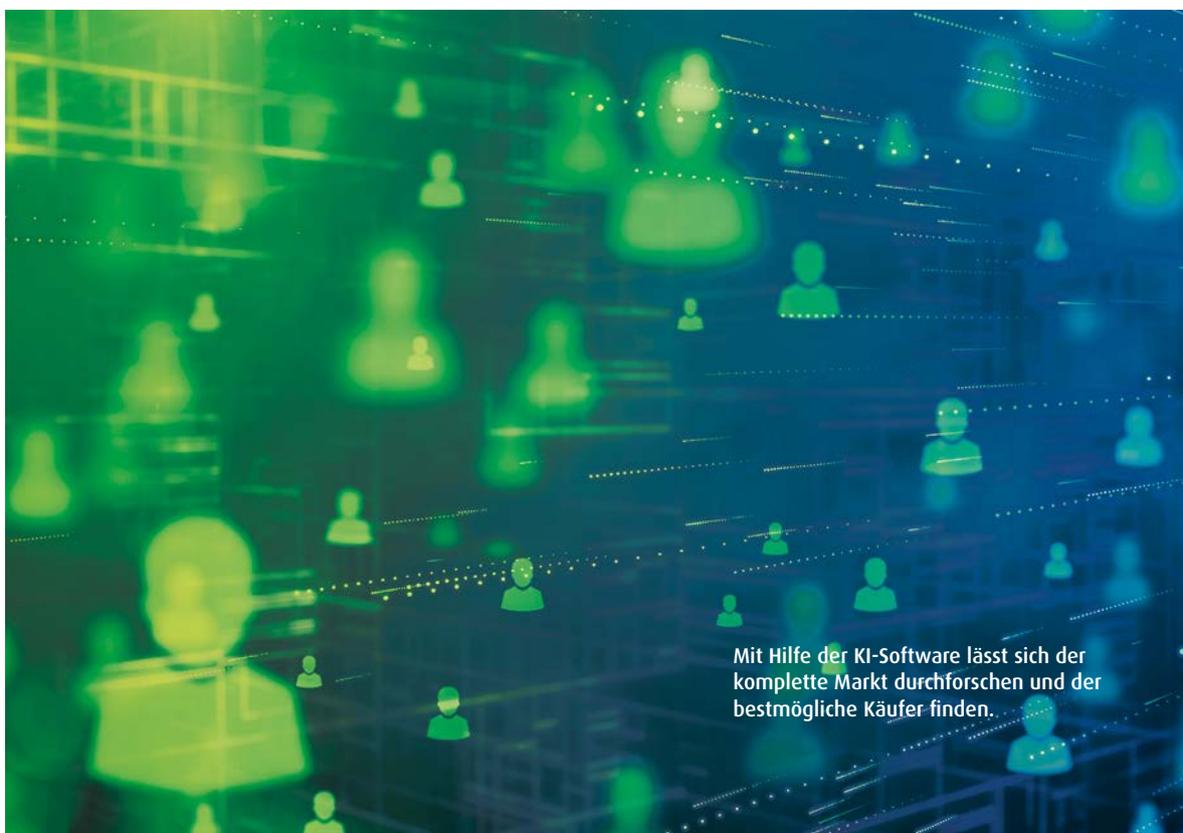
Einsatz. Hiermit wird den Verkäufern von Anlageimmobilien off-market das größtmögliche „Käuferuniversum“ in einem hochdynamischen Markt geboten.

Die KI-Software wertet Millionen von Daten objektspezifisch aus

Die Software wertet dazu Millionen von online verfügbaren Datenpunkten tagesaktuell und objektspezifisch aus. Das Ergebnis, gepaart mit Marktkennntnis, soll einen umfassenden und objektiven Blick auf einen sonst überwiegend intransparenten Markt werfen.

Wie das funktioniert, wird anhand eines Anwendungsbeispiels deutlich: Ein Bau-träger entwickelt Studentenapartments, das Objekt befindet sich an einem Top-7-Standort. Es handelt sich um einen Forward Deal in einer sehr frühen Phase. Solche Objekte sind grundsätzlich gefragt.

Aber um wirklich off-market den besten Käufer zu finden, müssen vielfältige Fragestellungen beantwortet werden: Welche Core-Investoren sind aktuell auf der Suche nach Wohnimmobilien und investieren daher vermehrt in Forward Deals? Gibt es, außer den üblichen potenziellen Käufern, auch neue Spieler am Markt, die in dieser speziellen Assetklasse aktiv sind? Welche Investoren bringen genug Eigenkapital mit, um im aktuell deutlich »



Mit Hilfe der KI-Software lässt sich der komplette Markt durchforschen und der bestmögliche Käufer finden.

restriktiven Finanzierungsumfeld zügig ankaufen zu können? Passen die Deal-Strukturen zusammen? Stimmen Mietgarantien, Share oder Asset Deals, Zahlungsmodalitäten, Gewährleistungsbedingungen und Finanzierungsgrundlagen?

Sämtliche Käufergruppen werden identifiziert, auch die nicht typischen

Um diese Fragen nicht nur fundiert, sondern auch effizient beantworten zu können, kommt die KI-Software zum Einsatz. In einem ersten Schritt werden sämtliche Käufergruppen identifiziert.

Hierbei kommen nicht nur institutionelle Investoren, Fonds und Entwickler in Betracht. Auch regionale Bauträger, Family Offices, eigenkapitalstarke Betreiber, Eigennutzer, Semi-Private und sogar die öffentliche Hand finden Beachtung; und das für die gesamte DACH-Region.

Schritt zwei ist die Analyse. Basierend auf Millionen von Datenpunkten wird die gesamte Vergangenheit der potenziellen Käufer und deren Investitionsverhalten durchleuchtet. Interessant ist die Tatsache, dass es eine ganze Reihe von untypischen Marktteilnehmern gibt, die sich in diesem Bereich aufhalten: neu gegründete, teils ausländische Immobilienunternehmen, die intensiv im Bereich Mikroapartments und Co-Living wachsen wollen; eigen-

kapitalstarke Betreiber, die verstärkt ins Risiko gehen und Immobilien selbst ankaufen; Marktteilnehmer mit alternativen Finanzierungsvehikeln, wie beispielsweise mit einer Mischung aus Eigenkapital und Mezzanine-Kapital; Käufer mit verhaltenähnlichem Ankaufverhalten in anderen Wirtschaftsräumen und Standorten mit vergleichbaren Kennziffern.

Im dritten Schritt wird das zukünftige Kaufverhalten vorhergesagt. Sämtliche investorenspezifische Informationen werden aggregiert und durch branchen- und sektorspezifische Informationen ergänzt, wie beispielsweise Branchentrends, Preisstatistiken, Risikoverhalten. Die KI erkennt Muster und Zusammenhänge und approximiert das zukünftige Kaufverhal-

HAUFE.

VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH IN DIE ZUKUNFT DER VERMIETUNG



ten, um die zentrale Frage zu beantworten: Passt das so ermittelte Ankaufsprofil zum vorliegenden Objekt?

Die KI erkennt Muster und Zusammenhänge und errahnt das künftige Kaufverhalten

Weiterführend macht die „Suche nach Rendite“ bestimmte Investorengruppen wahrscheinlicher, die in der Vergangenheit noch wenig im Bereich Forward Deals aufgefallen sind. Vielversprechend sind auch Investoren, die voraussichtlich Anlagedruck haben – zum Beispiel Markt-

teilnehmer, die in den vergangenen Jahren an den Preisentwicklungen in den Top-Segmenten partizipiert haben und diese Objekte aktuell oder in naher Zukunft veräußern. Erhöhter Investitionsdruck entsteht mit Bezug auf Fondslaufzeiten der erworbenen Immobilien und frei werdender Liquidität.

Abschließend werden die Ergebnisse „stressgetestet“, das heißt, sie werden durch Branchenwissen verifiziert und durch weitere Erkenntnisse aus dem Netzwerk ergänzt. „Makeln 5.0“ bedeutet insgesamt die Verbindung von persönlicher Marktkenntnis und technologischer Innovation. **«**

Sven Keussen, München

AUTOR



Sven Keussen,
Sprecher
der Rohrer
Firmengruppe,
München



Und finden Sie schnell Ihre richtigen Interessenten!

Mit Haufe axera und optimalen Speziallösungen unserer Partner schaffen Sie einen durchgehend digitalen Ablauf bei der Suche nach den passenden Mietinteressenten. Dank automatisierter Abläufe und reibungsloser Datenflüsse entlasten Sie Ihr Team und bieten Ihren Interessenten einen kundenfreundlichen Service.

Das Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft.
Jetzt informieren unter: www.axera.de/einfach-vernetzt

Haufe axera

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Kein Kaufvertrag? Reservierungsgebühr für Immobilie ist zurückzuzahlen

Eine Reservierungsgebühr soll für Makler keine erfolgsunabhängige Vergütung darstellen. Kommt ein Kaufvertrag nicht zustande, muss der Kunde nicht zahlen – vor allem nicht, wenn die Gebühr unangemessen hoch angesetzt war.

LG Köln, Urteil v. 26.8.2021 – 2 O 292/19

SACHVERHALT: Die beklagten Verkäufer boten eine Immobilie in Köln zum Verkauf an. Der Kläger wollte das Haus kaufen, die Parteien einigten sich auf einen Kaufpreis von 1,2 Millionen Euro. Gemäß einer vom Interessenten vorformulierten und an die Verkäufer übersandten Reservierungsvereinbarung einigten sich die Parteien auf die Zahlung einer Reservierungsgebühr von 10.000 Euro. In der Vereinbarung wurde unter anderem Folgendes geregelt:

- › „Der Käufer verpflichtet sich, eine Reservierungsgebühr in Höhe von 10.000 Euro für den Kauf des Anwesens [...] zu hinterlegen.
- › Sollte bis zum 31.12.2018 kein Kauf zum vereinbarten Preis von 1,2 Millionen Euro erfolgen, verfällt diese Reservierungsgebühr zugunsten des Verkäufers.
- › Bei rechtzeitigem Kauf wird die Gebühr auf den vereinbarten Kaufpreis angerechnet. [...]“

Nachdem die Beklagten die Vereinbarung unterzeichnet hatten, wollte der Kläger noch weitere Unterlagen haben. Unter anderem forderte er die Beklagten auf, eine Baugenehmigung und einen genehmigten Bauplan sowie den Nachweis der Brandversicherung vorzulegen. Weiterhin sollte ein Termin vereinbart werden, an dem die Bank das Objekt besichtigen könne.

Bis auf die Baugenehmigung konnten dem Interessenten die Unterlagen übersandt werden. Trotz fehlender Baugenehmigung überwies der Kläger die vereinbarten 10.000 Euro auf das Konto der Beklagten. Der Interessent beauftragte sodann An-

fang Dezember 2018 einen Notar, wegen des Hauskaufs tätig zu werden. Dabei teilte er dem Notar mit, dass es sich um einen „vollkommen normalen Verkauf“ handle, dessen einzige Besonderheit darin bestehe, dass 10.000 Euro als Reservierungsgebühr bezahlt wurden und diese auf den Kaufpreis anzurechnen seien.

Der Reservierungsvertrag wurde aber nicht notariell beurkundet. Nach der Verlegung des Notartermins auf Veranlassung des Interessenten und weiteren Änderungswünschen des Klägers scheiterten die Kaufvertragsverhandlungen im Februar 2019.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der Kläger forderte die Reservierungsgebühr und die verauslagten Notarkosten von 4.953,37 Euro von den beklagten Verkäufern zurück. Das Landgericht gab dem Kläger in Bezug auf die Reservierungsgebühr Recht, auf Rückzahlung der Notarkosten allerdings nicht.

Die Reservierungsvereinbarung ist wegen Formnichtigkeit unwirksam, da sie nicht notariell beurkundet worden sei. Die Reservierungsvereinbarung hätte – genau wie das Grundstücksgeschäft – notariell beurkundet werden müssen. Sie sollte mit dem Kaufvertrag über die Immobilie „stehen und fallen“ und habe auch eine Höhe erreicht, die einen mittelbaren Zwang zum Kauf ausübe. Dieser unzulässige Druck sei bei zehn Prozent einer üblichen Maklerprovision, absolut bei 5.000 Euro oder relativ schon bei 0,3 Prozent des Kaufpreises erreicht. Die Beklagten konnten auch

10 %

Eine wirksame Reservierungsvereinbarung muss unter zehn Prozent einer üblichen Maklerprovision liegen und zeitlich begrenzt werden.

nicht mit dem Einwand der vielen Besichtigungstermine gehört werden. Auch die wertlosen Aufwendungen für insgesamt zehn Besichtigungstermine müssten nicht vergütet werden.

Die Zahlung der Notarkosten konnte der Kläger allerdings nicht zusätzlich verlangen, da er sich selber widersprüchlich verhalten habe. Der Kläger selber hatte den Notar in der Kenntnis beauftragt, dass keine Baugenehmigung vorhanden war.

PRAXISHINWEIS: Nach der ganz überwiegenden Rechtsprechung der Obergerichte überschreitet eine Reservierungsvergütung, die über zehn Prozent höher liegt als die übliche Provision bei erfolgreicher Vermittlung, die Angemessenheitsgrenze. Insofern ist hier Vorsicht geboten: Wenn eine wirksame Reservierungsvereinbarung abgeschlossen werden soll, hat diese unter zehn Prozent zu liegen und ist zeitlich zu begrenzen. Eine Reservierungsgebühr soll für Makler keine erfolgsunabhängige Vergütung darstellen. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Sanierungsbedürftiges Parkhaus: Nutzungsverbot

Eine Eigentümergemeinschaft muss ein marodes Gebäude auch dann sanieren, wenn dies mit hohen Kosten verbunden ist. Eine Sanierungspflicht entfällt nur bei teilweiser oder vollständiger Zerstörung.

BGH, Urteil v. 15.10.2021, V ZR 225/20

FAKTEN: Ein nach dem WEG aufgeteiltes Parkhaus ist stark sanierungsbedürftig. Drei der Ebenen stehen im Sondereigentum einer GmbH. Diese Einheit ist an ein Hotel vermietet, die übrigen Ebenen sind seit Jahren außer Betrieb. Nachdem das Bauordnungsamt Nachweise für die Einhaltung des Brandschutzes verlangt hatte, beschlossen die Eigentümerinnen und Eigentümer mehrheitlich, dass die Ebenen, die zu der Einheit der GmbH gehören, nicht mehr genutzt werden dürfen. Der GmbH wurde gestattet, die Brandschutzmängel selbst und auf eigene Kosten zu beseitigen. Erst danach sollte sie die Nutzung wieder aufnehmen dürfen. Gegen diesen Beschluss hat die GmbH Klage erhoben.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg. Das Nutzungsverbot ist hier rechtswidrig. Wird durch ein solches die Nutzung des Sondereigentums eingeschränkt, kommt es nur aus zwingenden Gründen und in engen Grenzen in Betracht. Die Eigentümer sind nämlich verpflichtet, gravierende bauliche Mängel des gemeinschaftlichen Eigentums, die eine Nutzung des Sondereigentums erheblich beeinträchtigen, beheben zu lassen. Ein dauerhaftes Nutzungsverbot könnte nur rechtmäßig sein, wenn eine Sanierungspflicht der Gemeinschaft gemäß § 22 WEG a. F. (seit der WEG-Reform § 22 WEG) ausgeschlossen wäre. Dann müsste die Gefahrenabwehr durch Stilllegung des Gemeinschaftseigentums erfolgen. Dies

ist hier nicht der Fall. Die Vorschrift sieht vor, dass der Wiederaufbau eines Gebäudes nicht beschlossen werden kann, wenn es zu mehr als der Hälfte seines Wertes zerstört und der Schaden nicht durch eine Versicherung oder in anderer Weise gedeckt ist.

FAZIT: Zerstört in diesem Sinne ist ein Gebäude nur, wenn seine Nutzbarkeit durch punktuelle Ereignisse wie Brand, Überschwemmung oder Explosion wesentlich beeinträchtigt oder aufgehoben ist. Eine Sanierungsbedürftigkeit infolge Alters oder Vernachlässigung ist keine Zerstörung, die einen Anspruch auf Wiederaufbau ausschließt; dies auch dann nicht, wenn eine Sanierung mit hohen Kosten verbunden wäre.

Aktuelle Urteile

AUSGLEICHANSPRUCH

Zufügung unwägbarer Stoffe

Die Eigentümergemeinschaft kann einem Nachbarn nach § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB einen Ausgleichsanspruch für Schäden schulden, die der Bauträger verursacht.

OLG Köln, Urteil v. 21.4.2021, 16 U 124/20

FAKTEN: Grundstücksnachbar K geht gegen die Gemeinschaft B auf Ersatz von Beschädigungen seines Eigentums durch vom Bauträger veranlasste Bauarbeiten vor. K verlangt unter anderem den Ersatz für die Beschädigung von zwei Fahrrädern. Auf diese waren Dachziegel gefallen. Die Klage hat – auch in der zweiten Instanz – Erfolg! Ein nachbarrechtlicher Ausgleichsanspruch sei gegeben, wenn von einem Grundstück im Rahmen privatwirtschaftlicher Benutzung rechtswidrige Einwirkungen auf ein anderes Grundstück ausgingen, die nicht geduldet werden müssten, die sich aber auch nicht unterbinden ließen. Dazu gehörten Gase, Dämpfe, Gerüche, Rauch, Ruß, Wärme, aber auch Erschütterungen und ähnliche Einwirkungen. Diese Grundsätze seien auf Bauarbeiten entsprechend anwendbar. B sei auch die richtige Beklagte.

FAZIT: Der Annahme einer Verantwortlichkeit der B steht auch nicht entgegen, dass die Schäden auf die Arbeiten des vom Bauträger mit der Vornahme von Dacharbeiten beauftragten Werkunternehmers zurückzuführen sind (Konstrukt des mittelbaren Handlungsstörers). »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

RÄUME EINES TEILEIGENTÜMERS

Benutzung zu Wohnzwecken

Die Nutzung der Räume eines Teileigentümers zu Wohnzwecken ist dann nicht störender als die vorgesehene Benutzung, wenn es für die Räume an einer Zweckbestimmung im engeren Sinne fehlt, diese in einem separaten Gebäude liegen, das übrige Sondereigentum nur dem Wohnen dient und die Kosten der Gemeinschaft zwischen den Gebäuden getrennt werden.

BGH, Urteil v. 16.7.2021, V ZR 284/19

FAKTEN: Die Eigentumsanlage gliedert sich in zwei Gebäude. Haus 2 ist ein Teileigentum (eine Scheune). Dieses steht im Eigentum von B. Laut Gemeinschaftsordnung darf der Eigentümer von Haus 2 beliebige bauliche Veränderungen vornehmen lassen, auch soweit hierdurch gemeinschaftliches Eigentum betroffen ist. B reißt die Scheune ab und errichtet an derselben Stelle ein Einfamilienhaus. K will es B untersagen, das neue Gebäude als Wohnraum zu nutzen. Letztlich ohne Erfolg. Zwar dürfe B das Haus 2 nach der Gemeinschaftsordnung nicht bewohnen. Hieran ändere nichts, dass das Sondereigentum zurzeit als Eigentum ausgewiesen sei. Indem B das neue Haus bewohne, störe er nach einer typisierenden Betrachtungsweise aber nicht mehr als durch ein „Nicht-Wohnen“. **FAZIT:** Erforderlich ist der Vergleich zwischen erlaubter und tatsächlicher Nutzung in der konkreten Anlage und den damit verbundenen typischen Störungen. Störender ist die Wohnnutzung jedenfalls dann, wenn der Gemeinschaft im Vergleich zu einer Nutzung als Teileigentum höhere Kosten entstehen oder die Gefahr der erheblich intensiveren Nutzung von Gemeinschaftsflächen besteht.

MEHRHAUSANLAGE

Anspruch auf Schlüssel für jede Haustür?

In Mehrhausanlagen hat nach einer Auslegung der Gemeinschaftsordnung der „hausfremde“ Eigentümer an manchen Bereichen nur ein eingeschränktes Mitgebrauchsrecht. Soweit ein Bedarf besteht, muss man ihm nicht dauerhaft Schlüssel überlassen.

LG Karlsruhe, Urteil v. 20.8.2021, 11 S 88/19

FAKTEN: Eigentümer K verlangt die Übergabe von drei Schlüsseln zur Hauseingangstür eines Hauses einer Mehrhausanlage, in der nicht sein Sondereigentum liegt. Ohne Erfolg! Es sei bei Mehrhausanlagen anerkannt, dass der jeweils „hausfremde“ Eigentümer nur ein eingeschränktes Mitgebrauchsrecht an manchen Bereichen des fremden Hauses habe. Soweit Bedarf bestehe, sei K allerdings der Zugang zu den Gemeinschaftsflächen (Hausflur) über die fragliche Hauseingangstür zu gewähren, zumal sich im dahinter liegenden Flur auch die Zähler für Wasser und Strom befänden. Weder dazu noch für den Zugang zum Kellerraum bedürfe es aber der dauerhaften Überlassung von Schlüsseln. **FAZIT:** Es gibt Kritik am Urteil: Ein eingeschränktes Mitgebrauchsrecht gibt es nur völlig ausnahmsweise, etwa wenn zur Erreichung des gemeinschaftlichen Eigentums Sondereigentum durchquert werden muss. Grundsätzlich muss es jedem Eigentümer nach seiner eigenen Willkür möglich sein, einen Raum, der in seinem Miteigentum steht, zu betreten. Etwas anderes kann nur dann gelten, wenn es z. B. um einen Raum geht, in dem sich Einrichtungen befinden, die geschützt sein sollten.

ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG

Pflichten des faktischen Verwalters

Das Pflichtenprogramm und auch die Haftung eines faktischen Verwalters entsprechen dem eines ordnungsmäßig bestellten Verwalters.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 24.6.2021, 2-13 S 25/20

FAKTEN: Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor, mit dem die Eigentümer im März 2019 den V, dessen Bestellung Ende 2017 endete, zum Verwalter bestellt haben. Mit Erfolg! Gegen die Bestellung des V spreche, dass V nicht dafür gesorgt habe, dass das Gebäude ausreichend versichert sei. Zwar sei V seit dem Auslaufen der Bestellung Ende 2017 nicht mehr der ordentlich bestellte Verwalter gewesen. Er habe das Amt aber unstreitig weiter ausgeübt und sei damit als faktischer Verwalter einzuordnen.

FAZIT: Personen können in manchen Belangen als Amtsträger angesprochen werden, obwohl sie es nicht sind, etwa wenn ihre Amtszeit abgelaufen ist. Ist eine Person als faktischer Verwalter anzusehen, haftet sie grundsätzlich wie ein Amtsträger. Ein Eigentümer kann im Einzelfall verlangen, dass der Amtsträger abberufen wird. Die Kammer nimmt einen solchen Grund bereits dann an, wenn der Verwalter nicht alles dafür tut, dass die Gemeinschaft sich angemessen versichert. Diese Sichtweise sollte jeder Verwaltung eine Warnung sein, für einen ausreichenden, unverzüglichen Versicherungsschutz zu sorgen.

VERWALTERVERTRAG

Automatische Honorarerhöhung

Eine Klausel, die eine pauschale jährliche Erhöhung der Verwaltervergütung um vier Prozent vorsieht, ist unwirksam.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 24.6.2021, 2-13 S 35/20

FAKTEN: B und die Gemeinschaft vereinbarten, dass sich das Verwalterhonorar jährlich um vier Prozent erhöht. Im November 2003 beschließen die Eigentümer, dass sich die Verwaltervergütung „entgegen der vertraglichen Vereinbarung während des Bestellungszeitraums“ nicht erhöht. Im Rahmen von Streitigkeiten ging es um die Frage, ob die Klausel im Verwaltervertrag rechters war.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht verneint die Frage! Preisklauseln in Verwalterverträgen seien nur dann zulässig, wenn sichergestellt sei, dass sie dem Verwender keine Möglichkeit eröffneten, einseitig seinen Gewinn zu erhöhen. Hieran fehle es, wenn lediglich eine pauschale Preiserhöhung, wie hier jährlich um vier Prozent, stattfinde, ohne dass sichergestellt sei, dass im gleichen Umfang auch Preissteigerungen bei dem Verwalter eintreten würden. Es liege auch keine hinreichende Kompensation durch ein Kündigungs- bzw. Lösungsrecht vor.

FAZIT: Das Preisklauselgesetz setzt Klauseln, nach denen das Verwalterhonorar angepasst wird, enge Grenzen. Erlaubt sind danach nur Leistungsvorbehaltsklauseln (solche, die einen Ermessensspielraum lassen), Spannungsklauseln (Verwalterhonorar hängt ab von der Entwicklung anderer Honorare) und Kostenelementeklauseln (Erhöhung der Vergütung bei gestiegenen Kosten). Liegen – wie in diesem Fall – diese Ausnahmen nicht vor, wird die unzulässige Klausel allerdings erst für die Zukunft unwirksam, wenn der Verstoß rechtskräftig festgestellt wurde. Bietet eine Erhöhungsklausel dem Verwender die Aussicht, einseitig seinen Gewinn zu erhöhen, ist die Klausel ebenfalls unwirksam. So liegt es nach der sehr strengen Ansicht der Kammer in diesem Fall.

MÄNGEL IM GEMEINSCHAFTSEIGENTUM

Durchführung von selbstständigem Beweisverfahren

Die Durchführung eines gegen die Gemeinschaft gerichteten selbstständigen Beweisverfahrens über Mängel am Gemeinschaftseigentum setzt nicht voraus, dass der antragstellende Eigentümer sich zuvor um einen Beschluss bemüht hat, dass die Gemeinschaft ein Sachverständigengutachten zu behaupteten Mängeln einholt. Der Antrag auf Durchführung eines Beweisverfahrens ist gemäß § 485 Abs. 2 ZPO zulässig, wenn ein rechtliches Interesse an der Feststellung der Ursache eines Sachschadens vorliegt. Der Begriff des rechtlichen Interesses ist weit zu fassen.

LG Baden-Baden, Beschluss v. 21.7.2021, 3 T 45/21

HÖHE DER „BESCHWERE“

Beseitigung einer baulichen Veränderung

Für die Wertgrenze der Nichtzulassungsbeschwerde ist der Wert des Beschwerdegegenstandes aus dem beabsichtigten Revisionsverfahren maßgebend. Der Beschwerdeführer muss glaubhaft machen, dass er mit der Revision das Berufungsurteil in einem Umfang, der 20.000 Euro übersteigt, abändern lassen wolle. Die Beschwer eines Eigentümers, der zur Beseitigung einer baulichen Veränderung des gemeinschaftlichen Eigentums verurteilt ist, bemisst sich dabei nach den Kosten einer Ersatzvornahme der Beseitigung, die ihm im Falle des Unterliegens drohen.

BGH, Beschluss v. 15.7.2021, V ZR 6/21

NACHWEIS DER VERWALTERBESTELLUNG

Beschluss außerhalb der Versammlung

Wird ein Verwalter durch Beschluss außerhalb der Versammlung bestellt, ist seine Legitimation durch öffentlich beglaubigte Zustimmungserklärung sämtlicher Eigentümer nachzuweisen, wenn kein Fall des § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG vorliegt. Ein Notar hat die Pflicht, den Kaufpreis fällig zu stellen, sobald ihm alle zur Umschreibung erforderlichen Erklärungen vorliegen. Eine solche Fälligkeitsbestätigung – auf die der Empfänger vertraut – muss inhaltlich richtig sein. Alle Eigentümer haben ihre Zustimmung deshalb öffentlich beglaubigen zu lassen.

BGH, Beschluss v. 19.7.2021, NotSt(Brfg) 1/21

Mietrecht

Urteil des Monats:

„Sonstige Betriebskosten“ sind in der Abrechnung aufzuschlüsseln

Mehrere Kostenarten dürfen in der Betriebskostenabrechnung nur zusammengefasst werden, wenn sie eng zusammenhängen. Ein enger Zusammenhang liegt nicht vor, soweit im Mietvertrag die Umlage diverser Kosten als „sonstige Betriebskosten“ vereinbart ist.

BGH, Beschluss v. 6.7.2021, VIII ZR 371/19

FAKTEN: Die Vermieterin und die Mieterin einer Wohnung streiten über eine Nachforderung aus einer Betriebskostenabrechnung. Im Mietvertrag ist unter der Position „sonstige Betriebskosten“ die Umlage der Kosten der Trinkwasseruntersuchung, der Dachrinnenreinigung und diverser Wartungskosten vereinbart. In der Betriebskostenabrechnung für das Jahr 2014 wies die Vermieterin unter „sonstige Betriebskosten“ einen bestimmten Betrag aus, ohne näher aufzuschlüsseln, aus welchen Einzelpositionen sich dieser zusammensetzt. Die Mieterin hielt die Abrechnung insoweit für formell unwirksam und weigerte sich, die geforderte Nachzahlung zu leisten.

ENTSCHEIDUNG: Die Mieterin erhält Recht. Die Vermieterin kann keine Nachzahlung verlangen, denn die Abrechnung ist hinsichtlich der „sonstigen Betriebskosten“ formell nicht ordnungsgemäß. Die Vermieterin hätte die sonstigen Betriebskosten nach Kostenarten aufzuschlüsseln müssen.

Eine Aufschlüsselung nach Kostenarten ist immer dann erforderlich, wenn die einzelnen abgerechneten Kostenarten nicht eng zusammenhängen. Ein enger Zusammenhang besteht grundsätzlich bei den Kosten innerhalb der einzelnen Ziffern des Betriebskostenkataloges. Dementsprechend hat der BGH die Abrechnung der Kosten für Sach- und Haftpflichtversicherung in

einer Summe unter „Versicherungen“ zugelassen. Ein enger Zusammenhang liegt hingegen nicht vor, wenn im Mietvertrag die Umlage diverser Kosten als „sonstige Betriebskosten“ vereinbart ist.

FAZIT: Grundsätzlich sind sonstige Betriebskosten nur umlagefähig, wenn sie im Mietvertrag detailliert vereinbart worden sind. Es muss sich dabei um laufende Kosten handeln und nicht um einmalig anfallende Betriebskosten. Bei der Abrechnung sind die einzelnen Kostenarten anzugeben, und der Vermieter muss im Einzelnen aufzuschlüsseln, welche Beträge für die jeweilige Kostenart angefallen sind.

Aktuelle Urteile

ZWANGSVERSTEIGERUNG UND EIGENBEDARFSKÜNDIGUNG

Kündigungsausschluss kippt Sonderkündigungsrecht nicht

Nach der Zwangsversteigerung einer vermieteten Wohnung zu den gesetzlichen Versteigerungsbedingungen kann der Ersteher auch dann sein Sonderkündigungsrecht nach § 57a ZVG ausüben, wenn im Mietvertrag ein Ausschluss der Eigenbedarfskündigung vereinbart ist.

BGH, Urteil v. 15.9.2021, VIII ZR 76/20

FAKTEN: Die Vermieter einer Eigentumswohnung verlangen vom Mieter nach einer Kündigung die Räumung. Sie hatten die vermietete Wohnung per Zwangsversteigerung erworben. Vier Tage später erklärten sie die Kündigung des Mietverhältnisses wegen Eigenbedarfs. In dem mit dem damaligen Eigentümer abgeschlossenen Mietvertrag ist folgende Vereinbarung enthalten: „Eine Eigenbedarfskündigung durch den Vermieter ist ausgeschlossen.“ Der Mieter akzeptiert deshalb die Kündigung nicht. Der BGH gibt den Vermietern jedoch Recht. § 57a ZVG gewährt demjenigen, der eine vermietete Immobilie durch Zwangsversteigerung erwirbt, ein Sonderkündigungsrecht. Der Ersteher ist berechtigt, das Miet- oder Pachtverhältnis unter Einhaltung der gesetzlichen Frist zu kündigen, wobei die Kündigung nur für den erstmöglichen Termin zulässig ist.

FAZIT: Dieses Recht wird durch schuldrechtliche Vereinbarungen – wie hier über den Ausschluss einer Eigenbedarfskündigung – nicht ausgeschlossen. Etwas anderes gilt ausnahmsweise dann, wenn der Mieter – wie hier jedoch nicht der Fall – im Zwangsversteigerungsverfahren sein Mietrecht angemeldet hat und der Zuschlag unter Ausschluss des Sonderkündigungsrechts erteilt worden ist.

Aktuelle Urteile

KURZFRISTIGE ERGÄNZUNG DES MIETVERTRAGES

Keine Schriftform erforderlich

Eine Änderung von vertragswesentlichen Vereinbarungen im Mietvertrag ist nur dann schriftformbedürftig, wenn sie für einen Zeitraum von mehr als einem Jahr Geltung beansprucht.

BGH, Beschluss v. 15.9.2021, XII ZR 60/20

FAKTEN: Die Parteien eines schriftlich geschlossenen längerfristigen Gewerbemietvertrages hatten im Laufe des Mietverhältnisses zwei nicht der Schriftform entsprechende Vereinbarungen über die Höhe einer Mietminderung getroffen. Deren Laufzeit betrug jeweils deutlich weniger als ein Jahr und zusammengefasst 15 Monate. Die Vermieterin sah hierdurch die Schriftform des gesamten Mietvertrages zerstört und kündigte das Mietverhältnis ordentlich. Zu Unrecht, so der BGH. § 550 BGB soll den Erwerber eines Grundstücks davor schützen, bei Eintritt in einen Mietvertrag, dessen Bedingungen er mangels Schriftlichkeit nicht erkennen kann, an diesen länger als ein Jahr gebunden zu sein. Eine Änderung von Vereinbarungen ist so nur dann schriftformbedürftig, wenn sie für einen Zeitraum von mehr als einem Jahr Geltung beansprucht. Die Laufzeit für die Frage der Schriftformbedürftigkeit ist dabei bezogen auf die einzelne Abrede.

FAZIT: Der von der Vermieterin aus diesen Abreden abgeleitete Schriftformverstoß war somit nicht gegeben, sodass eine ordentliche Kündigung vor Ablauf der vereinbarten Laufzeit nicht möglich war.

TRANSPARENZGEBOT

Erhöhung der Indexmiete

Die mietvertragliche Vereinbarung einer Indexmiete, die die Entwicklung der Miethöhe an die prozentuale Änderung des Verbraucherpreisindex knüpft, ist wirksam und verstößt auch ohne Angabe eines Basisjahres nicht gegen das Transparenzgebot.

BGH, Urteil v. 26.5.2021, VIII ZR 42/20

FAKTEN: Bei Abschluss des Mietvertrages kann auch bei Wohnräumen die künftige Entwicklung der Miete an den Lebenshaltungskostenindex gekoppelt werden (§ 557b BGB). Mieterhöhungen können dann auf die Erhöhung des Index gestützt und müssen nicht mit Mietspiegel oder Vergleichsmieten begründet werden. Dabei mache, so der BGH, die fehlende Angabe des Basisjahres des Verbraucherpreisindex die Klausel nicht intransparent und unwirksam. Durch Auslegung der Klausel ergebe sich, dass es sich um das Basisjahr des Vertragsschlusses handeln müsse. Unschädlich sei ferner, wenn in der Klausel nicht genannt ist, ab wann die Jahresfrist beginnt, in der die Miete unverändert sein muss. Worauf sich die Indexierung bezieht, richte sich nach der Mietstruktur des konkreten Vertrages. Vorliegend seien dabei die Vorauszahlungen auf die Betriebskosten als variable, verbrauchsabhängige Kosten nicht von der Indexierung erfasst.

FAZIT: Die Anforderungen an die Indexklausel dürfen nicht überspannt werden. Der BGH weist darauf hin, dass zur formellen Wirksamkeit einer Mieterhöhungserklärung auch der Preisindex nicht beigelegt werden muss.

NEUE ABLESESYSTEME

Mieter muss Funk-Heizverteiler und -Wasseruhren dulden

Der Mieter hat eine Duldungspflicht auch dann, wenn funktionsfähige Messgeräte durch ein modernes Ablesesystem ersetzt werden sollen.

AG Konstanz, Urteil vom 21.10.2021 - 4 C 163/21

FAKTEN: Zwischen den Mietparteien bestand ein Wohnraummietvertrag. Die Beheizung erfolgte über eine Zentralheizung. Bislang war die Verbrauchserfassung über elektronische Heizkostenverteiler erfolgt. Der Vermieter wollte nun auf das Funk-Messverfahren umstellen. Die Mieter waren dagegen, unter anderem deshalb, weil die Funkwellen zu gesundheitlichen Problemen führen könnten. Der Betrieb funkbasierter Wärmezähler finde bislang im rechtsfreien Raum statt. Das Gericht gab dem Vermieter Recht. Die Duldungspflicht des Mieters ergebe sich aus §4 Abs. 2 Satz 2 HeizkostenVO. Das Gericht wies im Übrigen darauf hin, dass die Vervollständigung des Funksystems den Wert der Mieträume deutlich verbessere. Ob eine Wohnwertverbesserung vorliege, sei allerdings nicht nach der Wertung des Mieters zu beurteilen, sondern nach der allgemeinen Verkehrsanschauung.

FAZIT: Die von den Mietern vermuteten gesundheitsschädlichen Wirkungen der Funktechnik sind tatsächlich wissenschaftlich nicht belegt.

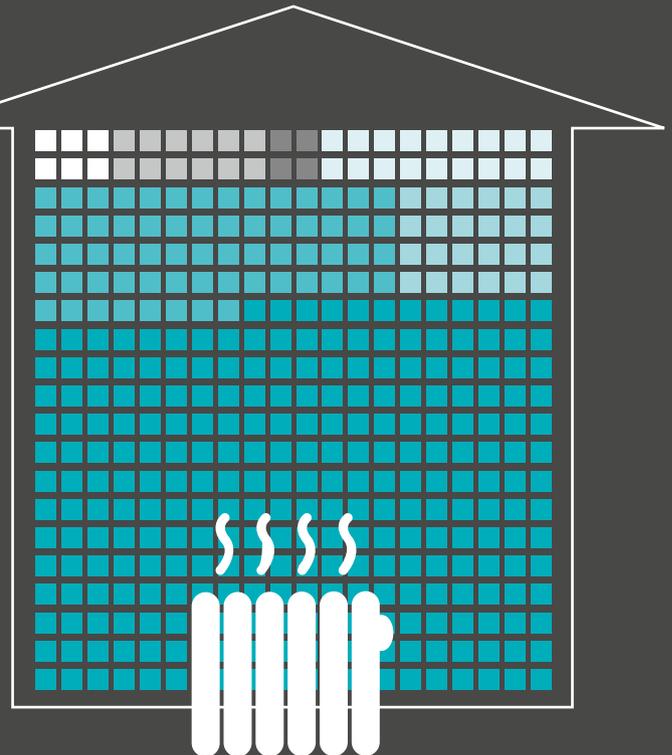
Digitales & Energie

Anteile der Anwendungen am Endenergieverbrauch der Haushalte 2019

Raumwärme und Warmwasser haben laut Dena Gebäudereport 2022 mit rund 84 % den größten Anteil an den Energieverbräuchen in Wohngebäuden. IKT und Beleuchtung kommen zusammen lediglich auf 4,7 %. Öl- und Gasheizungen erzeugen dabei immer noch mindestens 70 % der Raumwärme. Wo anzupacken ist, wird in dem umfangreichen Report nochmal mit aktuellen Zahlen untermauert.

■ Raumwärme*	68,2%
■ Warmwasser	15,9%
■ Prozesswärme	5,9%
■ Kälte gesamt	4,5%
■ Mechanische Energie	0,9%
■ IKT	3,2%
■ Beleuchtung	1,5%

*Den größten Anteil für die Erzeugung der Raumwärme liefern dabei immer noch Öl- oder Gasheizungen



in Wohngebäuden zu mindestens

75%

in Wohneinheiten zu mindestens

70%

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: ageb, 2020

STUDIE: ENERGETISCHE GEBÄUDEANIERUNG RECHNET SICH SCHNELL

Bei den Koalitionsverhandlungen in Berlin war der Klimaschutz einer der größten Zankäpfel. In der Wohnungswirtschaft sorgt er für den bekanntesten Zielkonflikt: Teure energetische Gebäudesanierung versus bezahlbare Mieten. Eine neue Studie rechnet nun vor, warum und wann sich der Aufwand finanziell lohnt.

Energieeffizientes Sanieren kommt dem Klima zugute, ist wirtschaftlich gerechtfertigt und amortisiert sich vor allem angesichts der steigenden Energiepreise schnell. Das ist die Quintessenz einer Studie des Forschungsinstituts für

Wärmeschutz (FIW) in München. Es heißt darin, dass sich die Maßnahmen innerhalb weniger Jahre lohnen, vorausgesetzt die staatlichen Förderungen werden fortgeführt und verstetigt. Unter dem Titel „Auswirkung der aktuellen Preissteigerung auf die Wirtschaftlichkeit energetischer Modernisierungsmaßnahmen“ liefert die vom Bundesverband energieeffiziente Gebäudehülle (BuVEG) in Auftrag gegebene Studie zwei zentrale Erkenntnisse:

1. Wenn die Sanierungsquote auf zwei Prozent gesteigert wird, kann der Gasverbrauch des Gebäudesektors in Deutschland bis zum Jahr 2030 um 40 Prozent sinken.

Gleichzeitig sinken die Treibhausgasemissionen um bis zu 87 Prozent.

2. Ab spätestens 2030 sind die Betriebs- und Instandhaltungskosten unsanierter Gebäude höher als bei sanierten Gebäuden, bei denen die Investitionskosten bereits enthalten sind. Die Differenz der Energiekosten von sanierten zu unsanierten Häusern beläuft sich dann auf mehr als das Doppelte, Tendenz massiv steigend. „Wenn wir nicht handeln, laufen wir außerdem ungebremst in das Problem der Energiearmut in unserer Gesellschaft hinein“, erklärt BuVEG-Geschäftsführer Jan Peter Hinrichs.



KLIMA-FUSSABDRUCK: IST DIE IMMOBILIENBRANCHE AUF KURS?

Fördermittel fürs Sanieren werden gut abgerufen, heißt es im Dena-Gebäudereport 2022 zum Klima-Fußabdruck des Sektors.

Dass viele alte Heizungen vor dem Austausch stehen, sei eine Chance – neben effizientem Bauen. Der Marktanteil beim Absatz von Verbrennungsheizungen (Öl- und Gaskessel) ist im Jahr 2020 erstmals unter 80 Prozent gesunken. Der Absatz von Wärmepumpen stieg demnach um 40 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, der Verkauf von Biomasseanlagen sogar um satte 140 Prozent.

SOLARPFLICHT FÜRS DACH**Bayern nimmt Wohngebäude aus**

Bayerns Regierung hat sich nach langem Hickhack auf ein überarbeitetes Klimaschutzgesetz geeinigt. Die Solarpflicht kommt jetzt doch nur für Gewerbedächer – und entlang der Autobahnen im Land. Wohngebäude sind ausgenommen. Weiterer Streit ist allerdings vorprogrammiert. Die vom Ministerpräsidenten Markus Söder (CSU) angekündigte Nachbesserung des bayerischen Klimaschutzgesetzes hing über Monate in der Regierung fest. Den einen waren die Pläne zu ambitioniert, den anderen zu lasch. Am 15. November hat sich das Kabinett quasi auf einen Kompromiss geeinigt.

Söder hat sich hierbei nicht durchgesetzt mit einer generellen Solardachpflicht, dagegen hatte sich Wirtschaftsminister Hubert Aiwanger (Freie Wähler) gewehrt. Mit dem Inkrafttreten des Klimaschutzgesetzes Anfang 2021 hätten Photovoltaikanlagen bereits verpflichtend auf Dächern von Gewerbeimmobilien installiert werden müssen, ab 2022 sollten dann private Wohnhäuser dazukommen – daraus wird auch mit dem überarbeiteten Gesetzentwurf nichts, der bei den Grünen und in der SPD auf massive Kritik stößt. Bis das Gesetz in Kraft treten kann, wird es noch dauern.

Manche Bundesländer sind schon so weit, andere prüfen noch: die Pflicht zur Installation von Solaranlagen auf Wohnhäusern. Auch im Bund ist das ein Thema.

**RECHT****Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**WÄRMEDÄMMUNG**

Eine durch Dämmmaßnahmen verursachte Grenzüberschreitung bis zu 25 cm ist gegen angemessene Entschädigung zu dulden.

BGH, Urteil vom 12.11.2021 – Az. V ZR 115/20, § 23a NachbG NW

Die Prozessparteien sind Eigentümer benachbarter Grundstücke, auf denen vermietete Mehrfamilienhäuser stehen. Während die Giebelwand des Gebäudes der Klägerin seit Jahrzehnten unmittelbar an der gemeinsamen Grundstücksgrenze endet, liegt das Gebäude der Beklagten ca. 5 Meter davon entfernt. Mit dem Hinweis,

dass eine Innendämmung dieses Gebäudes nicht mit vertretbarem Aufwand realisiert werden kann, verlangte die Klägerin die Duldung einer grenzüberschreitenden Außendämmung ihrer Giebelseite um 25 cm. Der BGH bestätigte die Entscheidung des Amtsgerichts und hob die Entscheidung des Landgerichts auf. Nach dem aktuellen Nachbarschaftsgesetz in NRW ist eine wesentliche Beeinträchtigung des Nachbargrundstücks insbesondere dann anzunehmen, wenn die Überbauung die Grenze zum Nachbarn um mehr als 25 cm überschreitet. Diese gesetzliche Grenze wurde vorliegend beachtet und der BGH sah keine Veranlassung für eine Vorlage an das Bundesverfassungsgericht. Bei der zulässigen grenzüberschreitenden Wärmedämmung handelt es sich vorliegend um eine „andere Beschränkung“ des Nachbargrundstücks unter besonderer Berücksichtigung der Energieeinsparung und des Klimaschutzes. Dem belasteten Nachbargrundstück steht eine angemessene Entschädigung zu.

PRAXIS Im Zusammenhang mit der aktuellen Diskussion um die Bedeutung des Klimaschutzes und der Verminderung von

Treibhausgasemissionen werden vergleichbare Konflikte deutlich zunehmen. Vorliegend hatte der BGH ein Urteil in einem konkret im Streit stehenden Einzelfall zu entscheiden – bezogen auf die landesrechtlichen Vorschriften eines Bundeslandes. In der Praxis sind daher zunächst die jeweils geltenden länderspezifischen Vorgaben zu prüfen. Im vorliegenden Fall (NRW) hätte die grenzüberschreitende Wärmedämmung eine Stärke von 25 cm nicht überschreiten dürfen. Offen bleibt die Frage, wie weit das Nachbarhaus im Einzelfall von dem Überbau entfernt sein muss. Konflikte könnten sich beispielsweise aus der Art und dem Umfang der Nutzung dieser Freifläche ergeben. Besondere Bedeutung kommt hierbei einer möglichen minimal erforderlichen Durchfahrtsbreite zu. Im vorliegenden Fall kam die erstinstanzliche Beweisaufnahme zu dem Ergebnis, dass eine mögliche Innendämmung nur mit unverhältnismäßigem Aufwand möglich sei. Auch hier bedarf es künftig der konkreten Betrachtung im Einzelfall unter Beachtung von Wandstärken, Baumaterial und bauphysikalischen Gegebenheiten.

Digitale Vernetzung ist angesagt

Eine Erkenntnis reift durch all die Studien der letzten Zeit: Energieeinsparung und Digitalisierung lassen sich im Gebäude hervorragend zusammenführen. Und es wird höchste Zeit. Dabei gilt es, den Nutzerkomfort durch digitale Lösungen zu erhöhen und das Gebäude gleichzeitig unter strategisch-ökologischen Gesichtspunkten im Sinne des Klimas zu betreiben. Unter dem Oberbegriff „Smart Building“ lassen sich die Bauwerke dann in einer neuen Assetklasse bewirtschaften und nutzen. Dazu müssen technische und betriebswirtschaftliche Prozesse zusammengebracht werden –

immer im Fokus: Mehrwerte für den Estate Manager, Betreiber und Nutzer der Immobilie zu generieren.

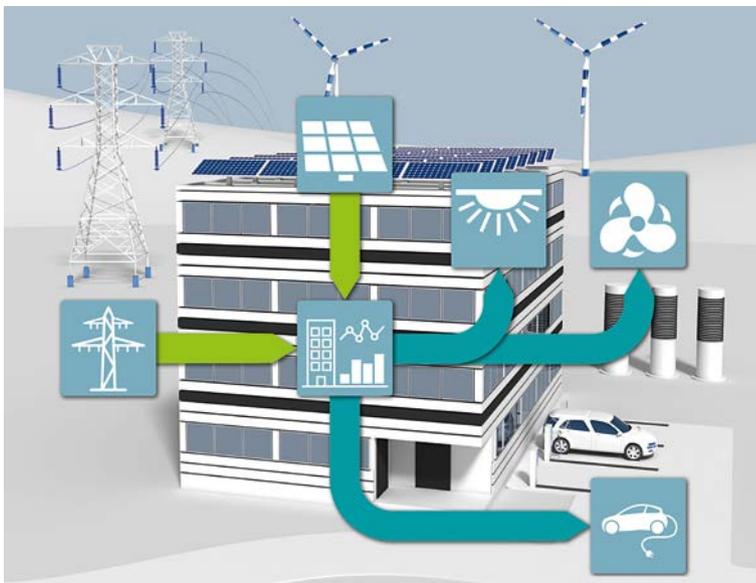
Von den Vorteilen der Digitalisierung kann nur profitieren, wer das Innenleben der Gebäude und ihre Nutzerinnen und Nutzer miteinander vernetzt. Mit dem Internet of Things (IoT) stehen entsprechende Technologien zur Verfügung, die auch im Gebäudesektor anwendbar sind. Die smarte Vernetzung eines Bauwerks basiert vor allem auf der Schaffung eines Betriebssystems, wie es beispielsweise auch in Smartphones zum Einsatz kommt. An diesem Punkt wird es span-

ned, denn dazu sollten sämtliche in der Immobilie befindlichen Geräte einfach miteinander kommunizieren können, obwohl sie häufig unterschiedliche „Sprachen“, will heißen: Übertragungsstandards, verwenden.

Dabei nehmen intelligente Technologien ebenfalls eine besondere Rolle ein. Durch ein Gebäudemanagementsystem werden alle Prozesse, Daten und Anwendungen des Gebäudes auf einer Plattform vereint, wobei eine Normalisierung der Daten stattfindet, diese folglich in einem einheitlichen, verarbeitbaren Format vorliegen. Da das IoT-basierte Managementsystem auf eine Vernetzung sämtlicher Gewerke abzielt, sind diese übergreifend zu planen und zu realisieren. Gibt es neue Software-Versionen der installierten Geräte oder aktuelle technische Entwicklungen, lässt sich die Immobilie einfach updaten, wie dies von Smartphones bekannt ist: ein großer Vorteil, weil keine aufwändigen manuellen Anpassungsprozesse notwendig sind. Zudem veraltet die Immobilie nicht mehr und ist damit gut für die Zukunft gerüstet.

Modernes Gebäudemanagement

Durch ein Gebäudemanagementsystem werden alle Prozesse, Daten und Anwendungen des Gebäudes auf einer Plattform vereint, wobei eine Normalisierung der Daten stattfindet, diese folglich in einem einheitlichen, verarbeitbaren Format vorliegen. Da das IoT-basierte Managementsystem auf eine Vernetzung sämtlicher Gewerke abzielt, sind diese übergreifend zu planen und zu realisieren.



Durch die Kopplung der einzelnen Gewerke lässt sich die Effizienz deutlich erhöhen.

Planung für viele Jahre im Voraus – mit Fokus auf Klima, effizienten Gebäudebetrieb sowie die verfügbaren technischen Möglichkeiten

Vor diesem Hintergrund müssen Gebäude neu gedacht werden. Dabei stehen Betrieb und Nutzerkomfort der Smart Buildings im Fokus. Als neuer Standard kommt eine lebenszyklusübergreifende Betrachtung zum Tragen. Die Phoenix Contact-Gruppe etwa betreibt über 100 Gebäude, die über die Welt verteilt sind. Hierbei handelt es sich um Büro- ebenso wie Industriegebäude, in denen die pro-

Sämtliche Geräte müssen einfach miteinander kommunizieren können. Dafür muss die Gebäudeinfrastruktur von Grund auf neu gedacht werden. Ein Ausflug in neue digitale Realitäten zeigt, was heute schon zwischen Immobilie und ihren Nutzern möglich ist.



duzierenden Maschinen und Anlagen untergebracht sind. Zahlreiche dieser Immobilien plant und baut das Unternehmen in Eigenregie. Das erweist sich in der Gesamtbetrachtung als ein großer Vorteil, denn die Verantwortlichen haben das große Ganze im Blick: die drei Phasen Planen, Errichten und Betreiben. In diesem Zusammenhang steht bei stets der effiziente Betrieb der Immobilie – die so genannten Smart Operations – im Vordergrund. Es gilt mit Bedacht für viele Jahre im Voraus zu planen – immer mit Fokus auf das Klima, den effizienten Gebäudebetrieb sowie unter Einbezug der in mittlerer Zukunft verfügbaren technischen Möglichkeiten.

Die Digitalisierung verändert das Gebäudeumfeld gravierend – von der Planung bis zur Inbetriebnahme. Dieser Wandlungsprozess gestaltet sich stetig rasanter. Das Delta zwischen der Vision und der Wirklichkeit wird daher zunehmend geringer. Wie sagte Elon Musk: „If a trend becomes obvious, you are too late.“ Dabei wirken neue Optionen auf die bestehenden Prozesse im Facility Management ein. Wird für ein beliebiges Gebäude eine neue Maschine oder Anlage angeschafft, ist die Kommunikationsfähigkeit des Neuerwerbs und der darin verbauten Komponenten vermehrt der Faktor, der eine Kaufentscheidung beeinflussen sollte. Auf diese Weise werden sich

ganze Geschäftsmodelle verändern. Der Betreiber nimmt geringe Mehrkosten bei der Neuanschaffung gerne in Kauf, wenn der tägliche Betrieb vom Mehrwert profitiert, den die Maschine, Anlage oder das Gerät durch ihre/seine digitale Kommunikationsfähigkeit mitbringt. Betrachtet wird nicht mehr nur die Optimierung in einem Gewerk – etwa Beleuchtung oder Heizung –, vielmehr stehen die optimal ablaufenden gesamten Betriebsprozesse einer Liegenschaft im Fokus. Außerdem macht erst die Digitalisierung den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) möglich. Darüber hinaus werden technische und betriebswirtschaftliche Prozesse auf einem neuen Niveau zusammengebracht. »

Bei alledem darf nicht vergessen werden, dass den Mitarbeitenden eine große Bedeutung zukommt. Sie sind es, die das Unternehmen am Laufen halten. Nur wenn das Team des Facility Managements entsprechend aus- und weitergebildet sowie in den Prozess integriert wird, lässt sich das volle Potenzial der Immobilie nutzen. Durch die ganzheitliche Vernetzung des Gebäudes steigt der Nutzerkomfort: Die Mitarbeitenden können Heizung, Lüftung und Beleuchtung an ihre spezifischen Bedürfnisse anpassen, Türen und Schränke ohne Schlüssel öffnen oder sich die Verfügbarkeit von Besprechungsräumen anzeigen lassen. Ferner fungiert die Immobilie als aktiver Baustein der Energiewende, indem nicht erforderliche Geräte ausgeschaltet oder Lastspitzen durch sukzessives Einschalten der Maschinen und Anlagen vermieden werden. Durch die Kombination von Aufdach-Solaranlagen mit Energiespeichern und der Ladeinfrastruktur für Elektroautos lässt sich die viel beschriebene Sektorenkopplung umsetzen.

Die Gebäudetechnik von morgen spielt nach den Regeln der IT. Sie hat deshalb deren Anforderungen in puncto Cyber Security zu erfüllen

Bei allen auf der Hand liegenden Vorteilen einer umfassenden Digitalisierung müssen die einzelnen Gewerke der Liegenschaft sicher untereinander kommunizieren. Gleiches gilt für die Weiterleitung von Daten aus der Liegenschaft an externe Stellen. Ob es also um die Verbindung zwischen der Ladestation und dem Handy eines Besuchers oder die Vernetzung mit dem Energielieferanten geht: Die Gebäudetechnik von morgen spielt nach den Regeln der IT und hat deshalb deren Anforderungen in puncto Cyber Security zu erfüllen. Zwar ist es natürlich so, dass sich der Gebäudebetrieb umso effizienter



Die von der Aufdach-Solaranlage erzeugte Energie wird zum Laden der Elektroautos genutzt.

IoT-basierte Managementsysteme visualisieren dem Betreiber alle relevanten Daten der einzelnen Gewerke.



Der komplette Reinigungsprozess eines Gebäudeteils wird digitalisiert.

gestaltet, je umfassender sich die Liegenschaften miteinander verbinden und sich die Geräte und Anlagen über ein Kommunikationsnetzwerk austauschen. Aber eine solch weitreichende Vernetzung birgt auch die Gefahr von unbefugten Zugriffen. Daher müssen entsprechende Risiken identifiziert, bewertet und durch geeignete Gegenmaßnahmen minimiert werden.

Will der Betreiber sämtliche Informationen aus den verschiedenen Geräten und Anlagen verwenden, sind die Daten durch Standardisierung in einer einheitlichen Syntax darzustellen sowie mit Meta-Informationen – beispielsweise Ort und Zeitstempel – zu versehen. Phoenix Contact etwa hat zu diesem Zweck ein eigenes Gebäudemanagementsystem ent-

WAS IST EIGENTLICH EMALYTICS?

Phoenix Contact setzt ein eigenes Gebäudemanagementsystem namens Emalytics ein. Das IoT-Framework normalisiert alle Informationen in definierte Datentypen, sodass die Informationen für eine ganzheitliche IoT-basierte Automatisierung zur Verfügung stehen. Von klassischen Gewerken wie der Photovoltaikanlage bis zur Kaffeemaschine erlaubt Emalytics die Integration sämtlicher Teilbereiche des Gebäudes in das Unternehmensnetzwerk.

Mehr Informationen:
www.phoenixcontact.de/gebaeude

Über sein Smart Device kann der Nutzer beispielsweise die Raumtemperatur individuell einstellen.



Selbst die Kaffeemaschinen können in das Unternehmensnetzwerk eingebunden werden.



Auch die verschiedenen Daten rund um die Ladeinfrastruktur von Elektroautos lassen sich über das Smart Device anzeigen.

wickelt. Das IoT-Framework Emalytics normalisiert alle Informationen in definierte Datentypen, sodass die Informationen für eine ganzheitliche IoT-basierte Automatisierung zur Verfügung stehen. Von klassischen Gewerken wie der Photovoltaikanlage bis zur Kaffeemaschine erlaubt Emalytics die Integration sämtlicher Teilbereiche des Gebäudes in das Unternehmensnetzwerk. Zum Beispiel erhält der autonom agierende Reinigungs-

roboter Informationen über die Nutzung der Aufzüge oder Zwischentüren, anhand deren er den Reinigungsprozess optimieren kann.

Insbesondere Fernzugriffe erweisen sich als kritisch. Sie sind durch Firewalls vor einem unberechtigten Eindringen zu schützen

Dem Schutz der Kommunikations-Infrastruktur und der dort eingebundenen Geräte vor Manipulationen durch unberechtigte Personen kommt somit eine wesentliche Bedeutung zu. Das Ziel ist die Vermeidung von Schäden durch Cyberangriffe. Um zu verhindern, dass beispielsweise der in das Kommunikationsnetzwerk integrierte Reinigungsroboter gehackt und manipuliert wird, müssen die mit dem Netzwerk verbundenen Sensoren, Aktoren, Komponenten und Systeme unterschiedlichen Zonen zugeordnet werden. Durch eine solche Segmentierung des Netzwerks breiten sich eventuelle Schadhandlungen nur in einem Teilbereich aus. Technisch ist dies durch die Einrichtung von Virtual Local Area Networks (VLAN) umsetzbar. Eine zweite, parallele Netzwerkstruktur muss nicht aufgebaut werden. Insbesondere Fernzugriffe – etwa durch den Hersteller des Blockheizkraftwerks – oder Remote-Zugriffspunkte erweisen sich als kritisch und sind durch Firewalls vor einem unberechtigten Eindringen zu schützen. Diese vorbeugenden Cyber-Security-Maßnahmen müssen anschließend mit einem optimierten Nutzungsverhalten kombiniert werden, will heißen: Den Mitarbeitenden ist zu vermitteln, dass zum Beispiel das Anklicken unbekannter Links oder das Öffnen von Anhängen zu unterbleiben hat.

Die Security-Qualität des gesamten Gebäudemanagements hängt davon ab, dass die Entwicklung der verwendeten

Software und IoT-Komponenten sowie der Kommunikationsprotokolle auf dem Secure-by-Design-Konzept basiert. Außerdem dürfen die einzelnen IoT-Komponenten lediglich die Kommunikationsverbindungen eingehen können, die sie tatsächlich benötigen. Von den Geräten, mit denen kein Datenaustausch stattfinden soll, sind sie folglich per Netzwerktrennung zu separieren. Da es keine 100-prozentige Security-Lösung gibt, gehört ein Patchmanagement ebenso zu den sicheren Betriebsprozessen wie die kontinuierliche Überwachung des Netzwerks auf Störungen und Angriffe.

Phoenix Contact hat in Bad Pyrmont je zwei Fertigungs- und Bürogebäude. Jährlich werden rund 65 Prozent des erforderlichen Stroms selbst erzeugt. Wenn die Sonne scheint, liefert die auf dem Dach eines Gebäudes installierte Photovoltaikanlage bis zu 160 kWp. Ein Blockheizkraftwerk produziert mit zwei gasbetriebenen Motoren effizient Strom. Der Fuhrpark des Unternehmens umfasst viele Elektroautos, die ebenfalls mit vornehmlich grün erzeugtem Strom geladen werden wie die E-Mobile der Mitarbeitenden, Kunden und Besucher. Das IoT-basierte Gebäudemanagementsystem ermöglicht schließlich die Erfassung der verschiedenen Energieerzeuger und -verbraucher sowie ein Lastmanagement. Damit ist ein wichtiger Schritt in Richtung CO₂-Vermeidung und Klimaschutz getan. «

Frank Schröder, Bad Pyrmont

AUTOR



Frank Schröder
ist Head of
Facility Management
der
Phoenix Contact
Electronics
GmbH.

So geht die coole Immobilie

Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftler schätzen, dass ab dem Jahr 2050 der Kühlbedarf weltweit den Wärmebedarf übersteigen wird. 16 Prozent des erzeugten elektrischen Stroms werden hierzulande heute von Kälteerzeugern benötigt, so Berechnungen des Deutschen Kälte- und Klimatechnischen Vereins (DKV). Das sind gut 83 TWh oder sechs Prozent des Primärenergiebedarfs.

Schon heute werden deshalb Immobilien etwa mit dem so genannten sommerlichen Wärmeschutz geplant. Der meint etwa Verschattungen, mit denen der Sonneneinfall in die Gebäude, die ja nach wie vor im beliebten Glasfassaden-Stahlbeton-Mix errichtet werden, auch an knackig heißen Tagen minimal bleibt. Dies wäre eine passive Maßnahme, um den Kühlbedarf zu minimieren. Will man den Kühlbedarf von vornherein gering halten, hilft nur eine starke Dämmung. Doch das lässt sich mit dem glasfront-

verliebten Baustil im Gewerbebau kaum vereinbaren. Deswegen braucht es auch aktive Komponenten für die Kühlung. Klassische Kompressionskältemaschinen, wie aus dem Mittelmeerurlaub von jedem Balkon grüßend bekannt, kämen zwar infrage, brauchen aber die dreifache Menge Energie, um eine Kilowattstunde (kWh) Kälte zu erzeugen, wie ein Heizsystem für eine Kilowattstunde Wärme. Sprich: Dieses System passt nicht zur Energiewende, deren tragendes Merkmal Energieeffizienz ist. Gefragt sind hier andere Systeme, die etwa Umgebungstemperaturen zur Kühlung nutzen, oder physikalische Prozesse wie Absorption oder Adsorption.

Die beste Kühlenergie ist natürlich die, die man nicht braucht. Also geht es bei einer Immobilie schon von vornherein darum, den zukünftigen Kühlbedarf so gering wie möglich zu halten, sie also passiv zu kühlen. Die dafür infrage kommenden Maßnahmen lassen sich unter dem Begriff

„sommerlicher Wärmeschutz“ zusammenfassen. Hier kommt jedem Gebäude auch die Dämmung zugute, die letztlich dem Wärmeverlust in der Heizperiode dienen soll. Was im Winter die Wärme drinnen hält, hält die Hitze im Sommer draußen.

Passive Kühlung ist der Königsweg mit sommerlichem Wärmeschutz und Kältespeichern

Leider gilt das nicht für Fenster oder verglaste Dächer. Zwar halten die meist mit Argon zwischen den Glasschichten gefüllten Spezialfenster gut die Wärme im Inneren, Hitze lassen sie jedoch bei intensiver Sonneneinstrahlung auch in das Gebäude hinein, und das bei jeder Jahreszeit. Allerdings arbeiten Forscher an einer Me-



Die Kühlung von Gebäuden wird auch in unseren Breiten unausweichlich. Aktive und passive Maßnahmen werden idealerweise sinnvoll kombiniert. Denn die in südlichen Ländern verwendeten klassischen Kompressionskältemaschinen sind eher Teil des Problems als der Lösung.



Oben:
Erd-Eisspeicher, hier die Verlegung der Sonden, sind eine investiv gute Lösung, um im Winter zu heizen und im Sommer fast zum Nulltarif zu kühlen.

Links:
Kältezentrale von Vattenfall mitten in Berlin, von der aus ein ganzes Kältenetz gespeist wird.

thode, zwischen die Glasschichten Wasser zu pumpen, das sich erwärmt und wieder gegen kälteres Wasser ausgetauscht wird. Das warme Wasser kann dann im Haus genutzt werden. Das kalte Wasser hält mit seinen sehr guten Isoliereigenschaften die Wärme draußen. Die Energieeinsparung gegenüber klassischen Fenstern wird auf 72 Prozent geschätzt – Energie, die nicht zur Kühlung aufgewendet werden müsste.

Doch das ist Zukunftsmusik. Derzeit helfen nur Verschattungen und Lüftungssysteme. Als Verschattung kommen innen- oder außenliegende Systeme infrage. Diese sollten komplett in die Hausautomation eingebunden sein, sodass sie von allein auf intensive Sonneneinstrahlung und damit auf drohenden Hitzeeintrag reagieren. Nur so kann sichergestellt werden, dass in Räumen, in denen sich ge-

EU-F-GASE-VERORDNUNG

Verbot von Kältemitteln sorgt für Preisschub

Seit 2014 gilt die EU-F-Gase-Verordnung. Sie soll treibhausgasintensive Kältemittel vom Markt verbannen. Seit 2020 etwa gilt ein Verbot der Verwendung von R404A in bestehenden Kälteanlagen. Ab 1. Januar 2022 darf in gewerblich genutzten Kühl- und Gefriergeräten das Kältemittel R134a nicht mehr genutzt werden. Bis 2025 sollen weitere Erzeugnisse, wie ortsfeste Kälteanlagen oder Mono-Split-Klimageräte, vom Markt genommen werden. Zudem wird bis 2030 die Verkaufsmenge teilfluorierter Kohlenwasserstoffe (HFKW) auf ein Fünftel der Menge von 2015 reduziert. Das sorgt zum einen für eine Knappheit von noch zugelassenen Kältemitteln am Markt, zum anderen für einen Preisschub. Für aktive Kühlanlagen bringt das eine allgemeine Verteuerung mit sich.

rade keine Personen aufhalten, auch der Hitzeschutz funktioniert. Eine weitere Möglichkeit wäre die gebäudeintegrierte Photovoltaik (BIPV). Dabei sind die PV-Module Bestandteil der Gebäudehülle, übernehmen Dämmaufgaben und halten die Sonneneinstrahlung vom Gebäude fern. Eine ähnlich wichtige Rolle spielt die Lüftung. Hierbei geht es nicht um klassische Lüftungs- und Klimatechnik, sondern um das automatisierte Öffnen von Fenstern in den Abendstunden, sodass die Wärme aus dem Gebäude nach außen gelangen kann. Das betrifft vor allem die Fenster in den oberen Geschossen oder verglaste Dachflächen. Zu beachten sind hier auch Sicherheitsbedürfnisse. Denn die zur Lüftung geöffneten Fenster dürfen keinesfalls kriminelle Aktivitäten erleichtern oder aber bei unvorhergesehenen »

Wetterereignissen Schäden am und vor allem im Gebäude befördern.

„Wenn eine Wärmepumpenanlage neben der klassischen Heizung auch die Kühlung übernimmt, ist die passive Kühlung der aktiven Kühlung immer vorzuziehen“, so Henning Schulz vom Heiztechnikspezialisten Stiebel Eltron. Dabei müsse im Sommer Wärmeenergie aus dem Gebäude an ein kühleres Medium abgegeben werden. Das Heizungswasser komme ja mit gerade mal 25 bis 28 Grad aus dem Gebäude. Damit kämen also für die passive Kühlung nur Erdreich- oder Grundwasserwärmepumpenanlagen infrage. Im Kühlfall laufen lediglich die Umwälzpumpen; der Kältemittelkreislauf und damit auch das Wärmepumpenaggregat selbst sind nicht in Betrieb. Natürlich seien aber auch diese Anlagen in der Lage, im Bedarfsfall auf die aktive Kühlung umzuschalten, sodass noch mehr Energie aus dem Gebäude abgeführt werden kann.

Kühlung mit Wärmepumpen-Anlage: passiv und aktiv

Eine solche Möglichkeit bieten auch Eisspeicher. Sie nutzen die Kristallisation des Wassers, bei der Wärme frei wird. Zum Einsatz kommen große Betonbehälter, die mit Wasser und Sonden gefüllt sind. Wärmepumpen entziehen dem Wasser mittels der Sonden die Wärme, bis es zum größten Teil vereist. So wird in der Heizperiode Wärme gewonnen. Im Sommer wird das Eis wieder aufgetaut, indem Wärme aus dem Gebäude in den Eisspeicher zurückgeführt wird. Damit wird das Gebäude gleichzeitig und mit dem gleichen Kreislauf gekühlt, mit dem es auch geheizt wird. Eisspeicher sind in Deutschland in-



Die nächtliche automatisierte Öffnung von Dachfenster sollte im Sommer zum Standard von Immobilien gehören.

zwischen in über 2.000 Anwendungen erprobt. Anbieter ist unter anderem Viessmann.

Eine investiv günstigere Methode ist der Erd-Eisspeicher, der ohne Wasserbecken auskommt. Dabei müssen die Sonden in bis zu fünf Lagen übereinander im Erdreich und mindestens in vier Meter Tiefe verlegt werden. Die Sonden entziehen dem im Erdreich gebundenen Wasser die Wärme. Das Sondengebiet selbst darf nur mit Gras bewachsen sein, da die Regeneration, also die Rückbildung des Eises, hier durch Sonne und Regen erfolgt. In einem Wohngebiet in Schleswig-Holstein wird diese Methode derzeit erstmals in Deutschland getestet. Unterstützt werden kann die Regeneration bei beiden Technologien auch mittels Solarabsorbern, also langen, schwarzen Kunststoffleitungen, die dem Eisspeicher die Umweltwärme der Luft zuführen.

Im Gegensatz zur passiven Kühlung, die mit nur wenig Energie auskommt, setzt die aktive Kühlung auf stromgetriebene Komponenten wie Kompressionskältemaschinen oder Kältenetze oder aber auch geeignete Wärmepumpen.

Dabei kann die aktive Kühlung jedoch nicht der Königsweg sein, weil sie deutlich energieintensiver ist. Im Jahr 2050, so Schätzungen, wird weltweit der

Kühlbedarf den Wärmebedarf übersteigen. Setzt man weiterhin auf die weitverbreiteten Kompressionskältemaschinen, die jeder aus seinem Italienurlaub kennt, hätte die gesamte Welt ein Elektrizitätsproblem.

Eine Möglichkeit wäre die Betonkernaktivierung. Hierbei wird ein kälteführendes System in jeder einzelnen Etage verlegt. Es gibt auch Systeme, die dafür die bereits vorhandene Fußbodenheizung nutzen können. Im Bestand können solche Systeme in Decken integriert werden. Die notwendige Kälte kann aus dem Erdreich kommen

oder aus extra angelegten Eisspeichern, die im Winter gleichzeitig den Heizbedarf decken. Ins Gebäude kommt die Wärme dann mittels reversibel geschalteter Wärmepumpen, die also das kühlere Temperaturniveau einfach mittels ihrer Pumpe in das Gebäude befördern. Streng genommen handelt es sich hierbei sogar um eine Form der passiven Kühlung, da nur so viel Energie nötig ist, wie für den Transport der Kälte benötigt wird, und diese nicht selbst erzeugt werden muss.

Geeignet für diese Technologie sind auch kalte Nahwärmenetze oder Kältenetze. Vattenfall hat im Zentrum Berlins so ein Kältenetz installiert, mit dem mehrere Immobilien im Sommer mit Kälte versorgt werden.

Vattenfall hat zudem ein Programm aufgelegt, das sich „Kühlung Smart“ nennt. Dabei kommen Hochleistungswärmepumpen ohne lärmintensive Rückkühltechnik zum Einsatz, die zudem den Raumbedarf minimieren. Die so gewonnene Abwärme wird ins eigene Wärmenetz gespeist.

Überhaupt sind Wärmepumpen eine mögliche und investiv attraktive Lösung für die Gebäudekühlung. „Immer wenn hohe Kühllasten anfallen, sollte über eine reversible Wärmepumpenanlage nachgedacht werden“, so Schulz. Bei Nicht-

Wohngebäuden überstiegen die Kühllasten mittlerweile häufig sogar den Heizwärmebedarf, dafür seien reversible Wärmepumpen perfekt geeignet. Aber auch im Wohnbau werde die Kühlfunktion immer öfter nachgefragt.

„Grundsätzlich kann man eine Gebäudetemperierung auch nachrüsten. Im Idealfall ist eine Flächenheizung, in der Regel Fußbodenheizung, vorhanden oder wird im Rahmen der Sanierung realisiert. Denkbar ist auch die Verwendung von Gebläsekonvektoren, die die Luft kühlen, indem sie die Wärme an gekühltes Wasser abgeben, das zirkuliert“, so Schulz weiter. Das sei aber eine recht aufwändige Installation, die Leitungen müssten entsprechend isoliert und das Kondensat gesichert abgeführt werden. Wenn die Heizungsanlage erneuert werde und eine Wärmepumpe zum Einsatz komme, könne man über die Kühlfunktion diskutieren. In der Realität sei es aber oft so, dass Klimaanlage für die Kühlung im Bestand die einfachere Lösung seien.

Aktive Kühlung hat eine Kältemittelproblematik, ist energieintensiv und nur die zweitbeste Lösung

Dabei ist die Wärmepumpen-Kühlung auch in der aktiven Variante wirtschaftlich: Mit einer Wärmepumpenanlage mit entsprechendem Pufferspeicher lassen sich aus einer Kilowattstunde Strom über die Erdreich-Wärmepumpe 4,5 Kilowattstunden Wärme erzeugen. Die zusätzlichen 3,5 Kilowattstunden Wärme werden dem Cool-Speicher entnommen, sodass sie als „Kältemenge“ im Cool-Speicher zur Verfügung stehen. So könnte man also von insgesamt acht Kilowattstunden Nutzenergie sprechen. Damit läge die JAZ (Jahresarbeitszahl) bei 8: aus einer Kilowattstunde Strom werden 4,5 Kilowattstunden Wärme und 3,5 Kilowattstunden Kälte – wissend, dass es sich dabei streng genommen um eine Leistung handelt.

Erdwärmepumpen sind auch im Bestand nachzurüsten. Dennoch werden hier oft Luft-Wärmepumpen eingesetzt, auch wenn damit nur eine aktive Kühlung möglich ist. „Heute können sowohl Split- als auch Monoblock-Wärmepumpen gleichermaßen gut im Neubau wie in energetisch sanierten Bestandsgebäuden zum Einsatz kommen“, erklärt Wolfgang Rogatty von Viessmann. „Sie eignen sich besonders für Niedrigenergiehäuser“, so Matthias Elsasser von DAIKIN Deutschland. „Der Vorteil von Splitgeräten liegt darin, dass sie nur an den Heizkreislauf angeschlossen werden“, benennt Norman Lars Hinze von Panasonic einen weiteren Vorteil, der sich im Bestand bezahlt machen könnte.

Eine weitere Möglichkeit der aktiven Kühlung sind Absorptions- oder Adsorptionsgeräte. Sie verwandeln Wärme in Kälte dank der physikalischen Prozesse Absorption und Adsorption. Beide Prinzipien wirken ähnlich. Tritt ein Gas oder ein Gasgemisch, Sorbat genannt, in einen meist festen Stoff, Sorbens genannt, ein, spricht man von Absorption. Genutzt wird dies bereits mit dem Gestein Zeolith. Dringt das Sorbat nicht ein, sondern haftet nur an der Oberfläche des Sorbens, spricht man von Adsorption. Letztere erfreut sich einer wachsenden Beliebtheit bei der Kälteerzeugung. Hier könnte auch Aktivkohle zum Einsatz kommen. Als Hilfsenergie für diese Prozesse dient Wärme.

Solche Kältemaschinen funktionieren deswegen dort besonders gut, wo im Sommer viel Wärme anfällt, die verwendet werden kann, etwa bei Blockheizkraftwerken, die aus Gründen der Stromerzeugung laufen müssen, oder bei Solarthermie, die zu viel Wärme produziert. Der große Vorteil: Sie sind bis zu zehn Mal effizienter als Kompressionskältemaschinen. Und: Da die Wärme als Hilfsenergie dient und nicht Strom wie bei Wärmepumpen, können sie fast komplett ohne Strom betrieben werden. Von Nachteil sind aber die sehr hohen Investitionskosten. «

Frank Urbansky, Leipzig

Vorhangbalkone und Verschattungen gehören zum Standardrepertoire der passiven Kühlung und des sommerlichen Wärmeschutzes.



Das Zielbild ist stark, doch die Datenbasis noch schwach

Wie sieht das Zielbild der digital affinen Wohnungsunternehmen für das Jahr 2025 aus? Zum Bereich „Digitale Transparenz und Monitoring“ und weiteren Themen hat Deloitte 23 Geschäftsführer und Vorstände interviewt. Die Befragung „Das Zielbild 2025 der Wohnungswirtschaft“ enthält eine Fülle von interessanten Ergebnissen. Einige Unternehmen haben in den kommenden Jahren primär Basisarbeiten und die Behebung identifizierter Schwachstellen innerhalb der IT- und Digitallandschaft auf der Agenda. Andere wollen die nächsten Jahre proaktiver gestalten und haben konkrete Zielbilder zur Weiterentwicklung von digitaler Transparenz und Monitoring vor Augen.

Dies alles zeigt: Die Relevanz von Kunden- und Datenmanagement ist auf der Führungsebene angekommen. Über

60 Prozent der befragten Unternehmen verfügen nach eigenen Angaben über eine Datenstrategie und Data Governance. Im Zuge der Prozessdigitalisierung forcieren die Unternehmen die Optimierung der Datenqualität und ihre Auswertbarkeit.

90 Prozent der befragten Unternehmen verfügen über ein Berichtswesen außerhalb des Finanzcontrollings, mit welchem ein Großteil der Befragten das quantitative Aufkommen von Anliegen im Kundenmanagement auswertet. 68 Prozent der Unternehmen nehmen die Messung kapazitiver Auslastungen vor, 63 Prozent analysieren die Prozessdurchlaufzeiten. Darüber hinaus werden neben den klassischen Vermietungskennzahlen von einigen Teilnehmern auch Bau- und Modernisierungsprozesse ausgewertet sowie Kundenzufriedenheitsmessungen und Produktivitätsanalysen durchgeführt.

Dem Datenmanagement wird in den kommenden Monaten und Jahren erhebliche Aufmerksamkeit zugesprochen. 17 der insgesamt 19 befragten Unternehmen bestätigen mit großer oder sehr großer Zustimmung, dass Datenauswertungen bis 2025 zentrale Grundlage für operative und strategische Unternehmensentscheidungen sein werden. Bis 2025 sollen dazu im überwiegenden Teil der befragten Unternehmen nahezu alle Prozesse digitalisiert sein und somit die relevante Datenbasis liefern.

Technische Gebäudedaten sind eine starke Herausforderung

Trotz steigender Wertschätzung von Datenstrategien und technologisch unterstützten Prozessen sieht die Branche nach wie vor Herausforderungen in der vorliegenden Datenqualität, -sicherheit und -verwendung. Neben der Datenqualität im Kundenmanagement stellen die technischen Gebäudedaten für viele Unternehmen weiterhin eine Herausforderung dar. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der EED-Verordnung und der ESG-Relevanz.

Dr. Karsten Rech von der Vonovia SE erläutert, „dass zukünftig Mobilität und Ökobilanz eine große Rolle spielen werden. Diesbezüglich werden Informationen über das digitale Gebäude immer wichtiger, angereichert mit Marktdaten, um den Nutzerinnen und Nutzern einen noch besseren Service zu bieten. Nachhaltigkeit und wie sich Gesellschaft und Wohnungen verändern werden, sind zentrale Fragen für ein zukünftiges Datenmanagement“.

Potenzial zur Datenverwendung wird in der Auswertung neben der zentralen Steuerung von Gebäudedaten auch in Verbrauchs- und Mieterdaten gese- »

Datenmanagement 2025

Sicherheit, Auswertungen, Governance & Messpunkte: Ein Zustimmungsbarometer zu wichtigen Kernaussagen
(Stichprobe: 19 Wohnungsunternehmen der deutschen Top 20)



Datenauswertungen werden zentrale Grundlage von Unternehmensentscheidungen (strategisch sowie operativ)



Datensicherheit wird zentrale Herausforderung (Cloud, DSGVO, interne Revision etc.)



Data Governance wird zentraler Baustein erfolgreicher Unternehmen sein



Quelle: Das Zielbild 2025 der Wohnungswirtschaft

Eine lückenlose Strategie sowie wirksame Governance gelten auch in der Wohnungswirtschaft als zentral für erfolgreiches Datenmanagement. Kopfzerbrechen bereiten dabei die DSGVO, die Datenanalyse für Geschäftsfelder sowie die Performance-Messung für Mitarbeitende.

„Welche Daten will ich eigentlich in meiner Gesamtschau monitoren und auswerten? Was soll der zentrale Outcome sein und welche Daten darf ich dafür überhaupt prozessieren und auswerten? – Relevanz und Regulatorik werden die großen Themen sein.“

Henrik Thomsen, Vorstand der Deutsche Wohnen SE

Aktuell besteht die IT-Landschaft aus einem Flickenteppich. Durch das Silodenken einzelner Fachbereiche bei bisherigen Digitalisierungsinitiativen blieb die ganzheitliche Betrachtung zusammenhängender Prozessketten aus. Auf der Agenda 2025 der Wohnungswirtschaft steht somit nachhaltiger Handlungsbedarf in der End-to-End-Digitalisierung von Prozessen.

„Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass unsere Mieter bereit sind, aktiv die Effektivität solcher Systeme durch ihre Informationen mitzugestalten, wenn ihnen dies konkrete Vorteile bringt.“

Jörg Kotzenbauer, CEO der ZBI Gruppe

„Es gibt nicht wenige Mitarbeitende, die freiwillig sehr gern ihre Leistung zeigen und sich damit gern mehr positionieren würden. Der Erfolg einer digitalen Transformation liegt auch im Bewusstsein und in der Akzeptanz sowie in der Weiterentwicklung der Belegschaft begründet.“

Dr. Klaus-Michael Dengler, Geschäftsführer der GEWOFAG Holding GmbH

Neben der Datenqualität im Kundenmanagement sind die technischen Gebäudedaten für viele Unternehmen nach wie vor eine Herausforderung. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der EED-Verordnung und ESG-Relevanz.

„Zukünftig werden Mobilität und Ökobilanz eine große Rolle spielen. Diesbezüglich werden Informationen über das digitale Gebäude immer wichtiger, angereichert mit Marktdaten, um den Nutzern einen noch besseren Service zu bieten. Nachhaltigkeit und wie sich Gesellschaft und Wohnungen verändern werden sind zentrale Fragen für ein zukünftiges Datenmanagement.“

Dr. Karsten Rech, Vonovia SE

Status quo im Berichtswesen

Welche dieser Auswertungen nehmen Sie vor?

(19 Wohnungsunternehmen)

■ JA
■ NEIN

Anliegenaufkommen Kundenmanagement
(Anzahl Beschwerden, Schadensmeldungen etc.)

18 1

Prozessdurchlaufzeiten

12 7

Messung kapazitative Belastung

13 6

Quelle: Das Zielbild 2025 der Wohnungswirtschaft

hen. Auch hier nehmen Daten- und Verbraucherschutz eine entscheidende Rolle ein. Gerade in einer so medienwirksamen und gesellschaftlich relevanten Branche wie der Wohnungswirtschaft muss ein hundertprozentig verantwortungsvoller Umgang mit Daten gewährleistet sein. Aber wie agiert der in Datengenerierung existierende – zumeist amerikanische – Wettbewerb? Er wird smarte Lösungen entwickeln, die den Kundinnen und Kunden ausreichend Nutzen bringen, sodass sie den Datenschutzrichtlinien zustimmen und ihre Daten wie bisher freiwillig zur Verfügung stellen werden. Dass Mieter eine solche Bereitschaft aufbringen werden, sieht auch der CEO der ZBI Gruppe, Jörg Kotzenbauer: „Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass unsere Mieter bereit

sind, aktiv die Effektivität solcher Systeme durch ihre Informationen mitzugestalten, wenn ihnen dies konkrete Vorteile bringt.“

Als weitere Herausforderung zukünftiger Datenauswertungen wurde nicht selten auch die Mitarbeitervertretung genannt. In vielen Unternehmen besteht der Wunsch zur Auswertung der Mitarbeiterperformance. Die Messung der Mitarbeiterperformance wird von unseren Interviewpartnern zum überwiegenden Teil als Chance verstanden, um ein besseres Verständnis über die Stärken und Schwächen der Mitarbeitenden zu bekommen und sie auf dieser Basis individuell unterstützen, fördern und entwickeln zu können.

Dr. Klaus-Michael Dengler, Geschäftsführer der GEWOFAG Holding GmbH, geht davon aus, „dass es nicht wenige Mitarbeitende gibt, die freiwillig sehr gern ihre Leistung zeigen und sich damit gern mehr positionieren würden. Der Erfolg einer digitalen Transformation liegt auch im Bewusstsein und in der Akzeptanz sowie in der Weiterentwicklung der Belegschaft begründet.“

Es hapert bei der Strukturierung der Daten und ihrer Interpretation

Eine Datenanalyse und -interpretation auf Basis von Artificial Intelligence (AI) oder Machine Learning (ML) erfolgt derzeit lediglich bei drei Befragten. Dem überwiegenden Teil der Unternehmen fehlt es bisher an Quantität oder Qualität der erforderlichen Daten, um eine automatisierte Auswertung erfolgen zu lassen. Zugleich bedeutet eine automatisierte und technologisch gesteuerte Datenanalyse auch eine nicht zu unterschätzende Vorarbeit in der Identifikation der gewünschten Antworten. Diese erfordert die richtigen Fragestellungen sowie die Ableitung der dafür erforderlichen Datenquellen. „Welche Daten will ich eigentlich in meiner Gesamtschau monitoren und auswerten? Was soll der zentrale Outcome sein und

welche Daten darf ich dafür überhaupt prozessieren und auswerten? – Relevanz und Regulatorik werden die großen Themen sein“, bestätigt auch Henrik Thomsen, Vorstand der Deutsche Wohnen SE.

In welcher Form die für die individuellen Zielbilder erforderlichen Daten zukünftig generiert und in einer Data Governance formuliert werden, wird in der Branche konträr diskutiert. Während einige Unternehmen angeben, bereits jetzt über eine Sammlung und Bereitstellung aller Analysedaten zu verfügen, visieren die anderen eine solche Umsetzung bis 2025 an oder bezweifeln diese sogar innerhalb der nächsten vier Jahre. Auch in der zukünftigen Art der Datenbereinigung und -strukturierung sowie -interpretation besteht bisher kein einheitliches Zielbild. Es ist davon auszugehen, dass erste Unternehmen beginnen werden, mit AI und ML bisher unstrukturierte in strukturierte Daten zu überführen, und die Technologie sukzessive im Umfang einzelner Proofs of Concept (PoC) verstärkt einsetzen werden. Um dabei nicht vollständig von Dritten abhängig zu sein, ist der Aufbau interner Kompetenzen unabdingbar. “

Bernhard Schreiber und Nicola Machaczek, Berlin

AUTOREN



Bernhard Schreiber
Senior Manager Real Estate Consulting
Tel: +49 (0)30 2546 8153
beschreiber@deloitte.de



Nicola Machaczek
Manager Real Estate Consulting
Tel: +49 (0)211 8772 5945
nmachaczek@deloitte.de

LINK-TIPP | ZUM THEMA

Hier ist die komplette Studie abrufbar.
<https://www2.deloitte.com/de/de/pages/real-estate/articles/zielbild-wohnungswirtschaft.html>



GEWÄHRLEISTUNG DER SICHERHEIT



MINIMIERUNG VON RISIKEN

Mit diesem Standardwerk informieren Sie sich über den aktuellen Rechtsstand für die Gewährleistung des sicheren Betriebs von Gebäuden. Sie vermeiden Gefahren und Haftungsrisiken und lernen das richtige Verhalten zur Entlastung im Schadensfall. Zusätzlich lesen Sie alles über Verkehrssicherungspflichten für Immobilien, die aktuelle Betriebssicherheitsverordnung und die Betreiberpflichten als Eigentümer und Bewirtschafter.

- + **Gesetzliche Grundlagen und rechtliche Leitsätze der Betreiberverantwortung**
- + **Betriebssicherheitsverordnung, Gefährdungsbeurteilung nach der TRBS 1111**
- + **Sicherheitsbegehungen Gebäude außen, innen, Haustechnik sowie Außenanlagen**
- + **Organisation und Kosten der Betreiber- und Überwachungspflichten**
- + **Neu in der 5. Auflage: Organisation der Elektrosicherheit, Änderungen in den Bereichen Aufzug, Trinkwasser, Verdunstungskühlanlagen, Heizanlagen und bei der Betreiberverantwortung nach ÜAnIG**

ISBN 978-3-648-15211-9
Buch: **59,95€** | eBook: **52,99€**

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

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 11. Januar 2022

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Abteilungsleitung Technik (m/w/d)

Radtke & Associates, Freiburg

Job-ID 025617606

Vorstandsmitglied Technik (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft „Sachsenring“ eG, Hohenstein-Ernstthal

Job-ID 025594565

Architekt/Bauingenieur Hochbau (m/w/d)

Gemeinnützige Wohnungsbau GmbH Marburg-Lahn, Marburg

Job-ID 025507955

Technische

Bauprojektsteuerung (m/w/d)

Düsseldorfer Bau- und Spargenossenschaft eG, Düsseldorf

Job-ID 025464600

Sachbearbeiter (m/w/d) Betriebs- und Heizkostenabrechnung

EWG Hagen eG, Hagen

Job-ID 025494683

Stellvertretender Leiter Rechnungswesen (m/w/d)

Koblenzer Wohnungsbaugesellschaft mbH, Koblenz

Job-ID 025295728

Projektentwickler (m/w/d) Schwerpunkt Wohnungsbau

Freiburger Stadtbau GmbH, Freiburg

Job-ID 025076754

Immobilienmanager/in

Wohnungsverwaltung (m/w/d)

Ruhrverband, Essen

Job-ID 025081089

Dipl.-Bauingenieur/ staatlich geprüfter Techniker (m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft Chemnitz-Helbersdorf eG, Chemnitz

Job-ID 025275640

Geschäftsführung (m/w/d)

Wohn + Stadtbau GmbH über ifp – Institut für Managementdiagnostik, Münster

Job-ID 025157501

Kaufmännischer Property Manager/Immobilienverwalter (m/w/d) für Gewerbeimmobilien

GOLDBECK PROCENTER GmbH, Bielefeld

Job-ID 025357641

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Alexander Mahr

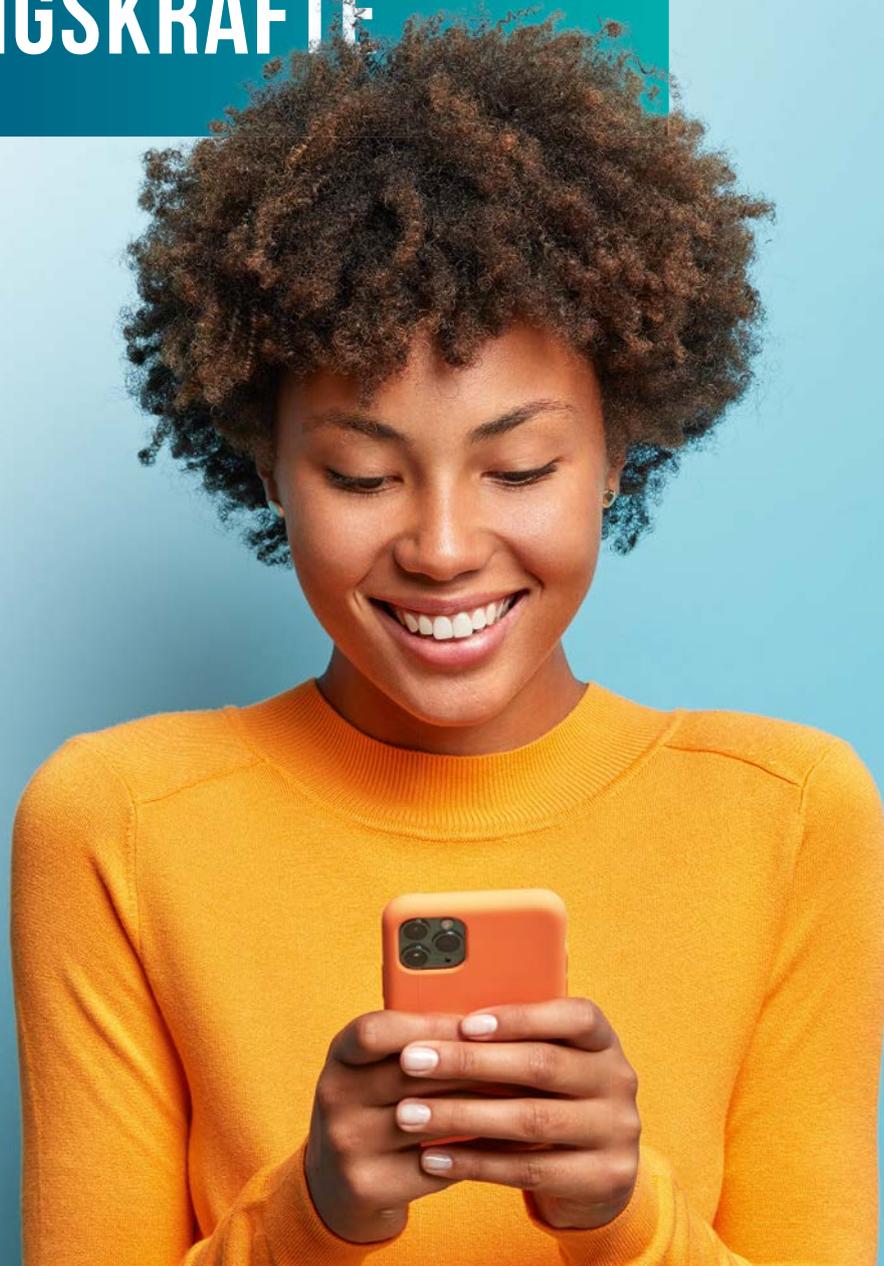
Tel. 0931 2791-452

stellenmarkt@haufe.de

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

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien,
Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Kein Klimaschutz ohne Digitalisierung

„Als PropTech-Beauftragte des ZIA setze ich mich für die Szene ein. Wichtig ist mir, dass wir auf Augenhöhe miteinander arbeiten. Dazu gehört auch, dass die Arbeit der PropTechs vom Kunden angemessen honoriert wird.“



Dr. Franka Birke, Gründerin und Chief Executive Officer (CEO) bei metr, verfügt über 17 Jahre Erfahrung in der Start-up-Branche. Das Unternehmen entwickelt datengetriebene Lösungen für die Wohnungswirtschaft und vernetzt diese mit Lösungen von Drittanbietern auf seiner digitalen Plattform für die Technische Gebäudeausrüstung (TGA). Franka Birke ist zudem PropTech-Beauftragte der ZIA, Jury-Mitglied bei den EnergyAwards sowie beim Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg und im Vorstand des Bitkom-Arbeitskreises Smart City & Smart Region.

Mit der digitalen Transformation lässt sich die Herausforderung Klimawandel angehen. PropTechs bieten schon längst ausgereifte, gewinnbringende Technologien und Lösungskonzepte an. Doch warum dauert es so lange, bis diese flächendeckend zum Einsatz kommen? Die Branche muss miteinander reden.

Denn es gibt ja viele Wege, um zum Ziel klimaneutrale Gebäude zu kommen: Modernisiert! Dämmt! Setzt auf erneuerbare Energien! Beschleunigung jedoch erreicht man am besten per Digitalisierung: Mit der digitalen Anbindung von Gebäuden kann die Energie- und CO₂-Bilanz schneller und kostengünstiger verbessert werden.

Die Datengrundlage im Bestand ist ungenügend – Plattformen sind der Schlüssel

Das Internet of Things (IoT) ist der Schlüssel zu einer nachhaltigen, effizienten und zukunftsfähigen Gebäudewirtschaft. Durch die digitale Überwachung und Optimierung der in den Gebäuden installierten „Things“ lassen sich neue und Bestandsimmobilien digitalisieren. Beim Bestand besteht eine besonders große Hebelwirkung, immerhin betrifft das mehr als 90 Prozent aller Gebäude. Viele der hier installierten Systeme sind veraltet und verbrauchen zu viel Energie. Mit digitalen Technologien kann man bei vorhandenen Anlagen bis zu zehn Prozent Energieeinsparungen erreichen; und zwar nur durch

das reine Monitoring und das daraus abgeleitete Beheben von Fehleinstellungen. Mit weiteren technologischen Verbesserungen lassen sich noch mehr Einsparungen erreichen. Doch wie gelingt es, verfügbare digitale Technologien auch in der Breite zügig einzusetzen? Wir müssen den Gebäudebestand grundlegend digitalisieren. Dafür braucht es einen standardisierten und zuverlässigen Zugang zu den Daten. Erst dann können Künstliche Intelligenz & Co. zum Einsatz kommen und die Effizienzziele erreicht werden. Aktuell liegen Daten zum Bestand jedoch oft nicht strukturiert vor oder sind gar nicht vorhanden, sodass Benchmarks von Gebäuden oder eine Optimierung der Anlagen nicht möglich sind. Die größte Herausforderung ist es, an die Daten älterer, nicht kommunikativer und proprietärer Systeme zu kommen. Unser Lösungsansatz ist hier, unseren Kunden die technische Bestandsaufnahme aller im Keller verbauten Anlagen als Service anzubieten. So können wir die nötige Basis schaffen, um unsere digitalen Lösungen zügig beim Kunden zum Einsatz zu bringen. Partnerschaften stellen die treibende Kraft für eine schnelle und erfolgreiche Digitalisierung der Wohnungswirtschaft dar. Dabei geht es um eine Kombination von unterschiedlichen Einzellösungen verschiedener Hersteller. Nur wenn wir uns von proprietären Lösungen wegbewegen, offene Schnittstellen (APIs) anbieten und die transparente Verarbeitung von Daten in der Cloud ermöglichen, werden wir PropTechs unseren Kunden die holistischen und skalierbaren Lösungen anbieten können, die sie für ihre Bestände brauchen. Wir müssen den



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

fragmentierten Markt für Smart-Building-Lösungen durch Plattformen auflösen, die verschiedene Angebote zusammenführen und mit offenen Schnittstellen arbeiten. Wir gehen hier voran: In unserer Plattform für die technische Gebäudeausrüstung haben wir bereits Partner integriert. So sind Smart Lock, Mieter-App oder Aufzugsüberwachung zentral an einem Ort zu finden und greifen ineinander.

Innovationen brauchen Vertrauen, lasst uns endlich loslegen!

Darüber hinaus brauchen wir mehr Kooperationen zwischen Wohnungsbaugesellschaften und PropTechs. Sie sind eine Win-win-Situation für alle Beteiligten, das haben wir selbst durch unsere F&E-Partnerschaften mit der degewo netzWerk GmbH und der ServiceHaus GmbH erlebt: Wir konnten Erfahrungen aus erster Hand in der Wohnungswirtschaft sammeln und direkt auf die Bedürfnisse eingehen, während wir für die Unternehmen anbieterunabhängige Gateway-Lösungen implementiert haben. Solche Projekte müssen Schule machen. Wohnungsunternehmen brauchen PropTechs als Ideengeber und Lösungsanbieter.

Nicht zuletzt bringen Netzwerke die richtigen Partner zusammen: Die PropTech-Plattform des ZIA etwa schafft eine Verbindung zwischen etablierten Immobilienunternehmen und PropTechs zur Beschleunigung der Digitalisierung. Als PropTech-Beauftragte des ZIA setze ich mich für die Szene ein und fördere Kooperationen zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen. Wichtig ist mir, dass wir auf Augenhöhe miteinander arbeiten. Dazu gehört zum Beispiel auch, dass die Arbeit der PropTechs vom Kunden angemessen honoriert wird. Wo Neues geschaffen wird, da passieren Fehler – Innovationen haben immer etwas von Pioniergeist und man lernt erst, wenn man verschiedene Dinge ausprobiert hat. In vielen Unternehmen werden Fehler aber leider immer noch nicht toleriert, was sicherlich einer der Gründe dafür ist, dass neue Ideen nicht umgesetzt werden. Wichtig ist daher ein Kulturwandel hin zu mehr Offenheit für Neues und Fehlertoleranz. Die Klimaneutralität in 2045 zu erreichen, ist eine riesige Herausforderung, die wir nur gemeinsam meistern können. Der größte Fehler wäre es, zu lange zu warten, weil noch nicht alle Details geklärt sind. Die Zeit haben wir nicht mehr. Lasst uns partnerschaftlich – Schritt für Schritt – die notwendige Digitalisierungs- und Klimakompetenz erarbeiten. Dabei brauchen wir auch Toleranz, wenn uns nicht gleich alles auf Anhieb gelingt. Aber lasst uns bitte nicht weiter warten. Legen wir los!

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Christian Hunziker, Norbert Jumpertz,
Gerald Makuzwa, Marianna Schulze,
Frank Peter Unterreiner, Frank
Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: +49 761 898-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienswirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/erhui1979

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2021)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Stefan Krause
Tel.: +49 151 57267 698
E-Mail: stefan.krause@haufe-lexware.com

Michael Reischke
Tel.: +49 931 2791-543
E-Mail: michael.reischke@haufe-lexware.com

Klaus Sturm
Tel.: +49 931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Stellenmarkt

Alexander Mahr
Tel. + 49 931 2791-452, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Yvonne Göbel
Tel.: +49 931 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 und die Aufnahme in elektronische Datenbanken.

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Die Redaktion „Immobilienwirtschaft“ ist einer neutralen Berichterstattung verpflichtet. Dazu gehört, dass wir geschlechtsneutrale Formulierungen suchen, soweit diese das Textverständnis nicht beeinflussen und der konkreten Sache gerecht werden. Sollte keine geeignete und genderneutrale Bezeichnung existieren, nennen wir die weibliche und männliche Personenbezeichnung zumindest zu Beginn des Textes und weisen hiermit ausdrücklich darauf hin, dass wir damit keine Personen ausschließen wollen.

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Präsenz- und Onlineveranstaltungen

16.12.2021

Online-Reputationskongress
Online, 249 Euro*/ 309 Euro**,
IVD Süd e.V., Tel. 089 29082027
www.ivd-sued.net

13.-14.01.2022

**Münsteraner
Verwalterkonferenz**
Siehe Homepage, BVI Bundesfach-
verband der Immobilienverwalter
e.V., Tel. 030 30872917
www.bvi-verwalter.de

17.-19.01.2022

Handelsblatt Energiegipfel
Berlin & online, 750 Euro (online)/
3.200 Euro (Präsenz), Euroforum
Deutschland, Tel. 0211 887433348
[https://veranstaltungen.
handelsblatt.com/energie](https://veranstaltungen.handelsblatt.com/energie)

19.01.2022

**Innovationstagung für
Immobilienmakler**
Online, 279 Euro, Sprengnetter
Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

19.-20.01.2022

DCONex
Essen, 350 Euro (1-Tages-Ticket)/
570 Euro (2-Tages-Ticket), AFAG,
Tel. 0911 988337000
www.dconex.de

20.-21.01.2022

**30. Jahreskongress
Immobilienbewertung**
Online, 689 Euro, Sprengnetter
Akademie, Tel. 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

23.-28.01.2022

10. VDIV-Wintertagung
Leogang (Österreich), ab 1.290
Euro*/ ab 1.500 Euro**,
VDIV Management GmbH,
Tel. 030 30096790
www.vdiv.de/wintertagung

01.-02.02.2022

Logistik-Immobilien
Düsseldorf & online, siehe Home-
page, Euroforum Deutschland, Tel.
0211 887433348
[https://www.euroforum.de/
logistikimmobilie](https://www.euroforum.de/logistikimmobilie)

04.02.2022

3. Freiburger IMMO-Update
Freiburg i. Brsg., 119 Euro,
FWTM GmbH & Co. KG & Messe
Freiburg, Tel. 0761 38813513
www.immo-messe.freiburg.de

05.-06.02.2022

**IMMO – Die Messe rund
um Ihre Immobilie**
Freiburg i. Brsg., siehe Homepage,
FWTM GmbH & Co. KG & Messe
Freiburg, Tel. 0761 38813513
www.immo-messe.freiburg.de

08.-10.02.2022

E-world energy & water
Essen, ab 32,50 Euro, Messe Essen
& con energy, Tel. 0201 1022210
www.e-world-essen.com/

14.-16.02.2022

Quo Vadis 2022
Berlin, 3.450 Euro, Heuer Dialog,
Tel. 0211 4690619
www.heuer-dialog.de

Webinare und Seminare

15.12.2021

Immowert V
9.30-12.30 Uhr, online, 120 Euro,
ADI Akademie der Immobilienwirt-
schaft, Telefon 0711 3000506
www.adi-akademie.de

06.01.2022

**Die Wohnungsabnahme –
Schönheitsreparaturen und
Kleinreparaturen**
Dresden, 239 Euro*/ 359 Euro**,
VdW Sachsen e.V.,
Telefon 0351 49177-0
www.vdw-sachsen.de

10.01.2022

**Die neue Bundesförderung
für effiziente Gebäude: BEG**
15.00-16.30 Uhr, online, 102 Euro*/
127,50 Euro**, BBA – Akademie
der Immobilienwirtschaft e.V.,
Telefon 030 23 08 55-0
www.bba-campus.de

18.01.2022

**Der rote Faden der Immobilien-
vermittlung – Best Practice für
Immobilienmakler**
9.00-12.15, online, 200 Euro, EBZ
Akademie, Telefon 0234 9447 575
www.ebz-training.de

18.01.2022

**Mietkaution, Vermieterpfand-
recht, Räumungsvollstreckung**
Online, 260 Euro*/ 325 Euro**,
vhw – Bundesverband für Wohnen
und Stadtentwicklung e.V.,
Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

18.01.2022

**Facility Management:
Vertragsgestaltung**
Hannover, 540 Euro, TÜV Nord
www.tuev-nord.de

18.01.2022

**Rechtssichere Erstellung einer
Jahresabrechnung nach dem
WEG/WEMoG**
10.00-13.00 Uhr, online, 89 Euro*/
199 Euro**, VDIV Management
GmbH, Tel. 030 30096790
www.vdiv.de/wintertagung

19.01.2022

**Virtuelle Teilnahme an
Eigentümersammlungen
nach neuem WEG**
14.00-15.30 Uhr, online,
120 Euro*/ 150 Euro**,
AWI Akademie der Wohnungs-
und Immobilienwirtschaft GmbH,
Telefon 0711 16345601
www.awi-vbw.de

25.-26.01.2022

**Baubegleitendes
Facility Management**
Starnberg, 1.595 Euro, Manage-
ment Forum Starnberg GmbH,
Tel. 08151 27190
www.management-forum.de

08.-09.02.2022

**Corporate Real Estate
Management: Immobilien-
bestände rentabel managen**
9.00-17.00 Uhr, online, 1.090 Euro,
Haufe Akademie GmbH & Co. KG,
Telefon 0761 595339-00
www.haufe-akademie.de

11.02.2022

**Betriebskosten bei Gewer-
beraumte und Pacht
2021/2022**
Hamburg, 690 Euro, Haufe
Akademie GmbH & Co. KG,
Telefon 0761 595339-00
www.haufe-akademie.de

Alle Preise zzgl. MwSt. 19 %;
*Mitglieder; **Nichtmitglieder

Vorschau

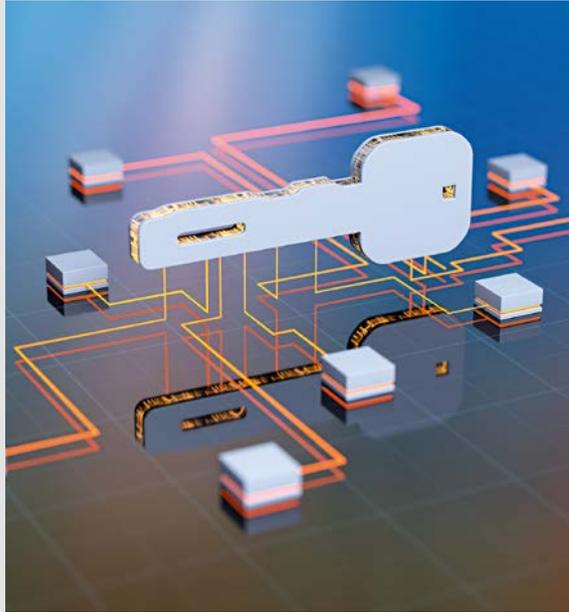
Februar 2022

Erscheinungstermin: 28.01.2022
Anzeigenschluss: 07.01.2022

SICHER IST SICHER

Moderne Zugangstechnik ist digital

Zutrittskontrolle von heute ist eher intelligente und digitale Steuerung aller Bewegungen innerhalb und außerhalb von Gebäuden. Über den Markt rollenbasierter Zutritts- und Erfassungssysteme, ihre Anfälligkeit gegen Störungen und arbeitsrechtliche Konsequenzen aus der DSGVO.



WEITERE THEMEN:

- › Privatisierung von behördlichen Leistungen – Aufbruch oder Irrweg?
- › Stranded Assets: Die Fondssicht – Identifikation, Maßnahmen, Best Practice
- › Für Cash das Haus verpfänden? Von schwarzen Schafen unter den Maklern und Banken

Foto: gettyimages/Olemedia

März 2022

Erscheinungstermin: 04.03.2022
Anzeigenschluss: 11.02.2022

MESSEN & KONGRESSE

Quo vadis, Mipim?

Wie entwickelt sich die große Gewerbeimmobilienmesse an der Côte d'Azur? Was tut die Messegesellschaft Reed Midem, um nach dem dürrtig besuchten Event im September 2021 wieder eine ausreichende Anzahl von Entscheiderinnen und Entscheidern zu einem Messebesuch zu bewegen? Welche Themen locken, um entgegen vielleicht weiteren Corona-Wellen gen Süden aufzubrechen? Kann es Cannes noch?



Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns
Baustelle

54°41'N, 08°33'O

Wyk auf Föhr

Andreas Wende

Mein liebster Urlaubsort ist auf jeden Fall Wyk auf Föhr. **Wann waren Sie dort?**

Wir fahren schon seit mehr als 15 Jahren dorthin, mindestens zwei bis dreimal pro Jahr. **Wie lange waren Sie dort?** Unterschiedlich: vom Kurztrip von vier Tagen bis zum verlängerten Urlaub mit vier Wochen Aufenthalt. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Freunde haben uns wohl davon erzählt. **Was hat Sie angezogen?** Zum Strand muss man nicht erst über Dünen wandern. Und fürs Abendessen muss ich nicht extra ein Sakko anziehen. **Mit wem waren Sie dort?** Wir reisen immer mit der gesamten Familie – inklusive Hund. Inzwischen hat auch meine Schwester das Inselfieber. Häufig treffen wir auch Freunde, die etwa von Sylt rüberkommen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir genießen die Zeit als Familie, gehen spazieren, fahren Rad oder erkunden die Insel. Das ist totale Entspannung. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Ich liebe es, einfach aufs Meer zu schauen und die Weite zu genießen. Dabei kann ich abschalten und die Akkus wieder aufladen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** In Wyk ist es an Silvester total ruhig und entspannt. Keine Spur also von dem typischen Trubel der Stadt. **Warum sollten andere Branchenkollegen dort hinfahren?** Da soll niemand aus der Branche hinfahren! Wir wollen ja unsere Ruhe haben. Doch Spaß beiseite: Man trifft dort bereits den einen oder anderen Kollegen, vor allem natürlich aus dem norddeutschen Raum. Jeder, der sich Bilder dieser Friesischen Karibik anschaut, wird nicht mehr groß überzeugt werden müssen. **Würden Sie diesen Ort noch einmal besuchen?** Wir haben sogar schon ein paar Mal überlegt, ob wir nicht dauerhaft dort hinziehen wollen! Und die Pläne sind noch nicht vom Tisch ... **Wann geht's wieder hin?** Nächstes Jahr haben wir bereits einen Kurzurlaub im April geplant. Zudem werden wir den gesamten August auf der Insel verbringen. Darauf freue ich mich schon heute. Falls noch jemand kommt: Man trifft mich im „Pitschies“.

„Wir sind auch im Winter auf Föhr. Das Meer voller Eisschollen ist ein einmaliger Anblick.“

„Die Entspannung beginnt schon auf der Fähre, wenn wir die Meerluft schnuppern. Und ich freue mich jedes Mal auf ein Fischbrötchen plus ein Flens auf der Insel.“



STECKBRIEF

Andreas Wende FRICS ist Industrie- und Diplom-Kaufmann. Seit August 2017 ist er Geschäftsführender Gesellschafter der apollo real estate holding GmbH und seit über 25 Jahren im Immobilienbereich tätig. Aktuell engagiert er sich ehrenamtlich als Vorsitzender des ZIA-Büroimmobilienausschusses sowie in diversen Aufsichts- und Beiräten. Andreas Wende ist auch Gründer und CEO der Arena Gruppe, die in europäische PropTechs investiert.

HAUFE.

HAUFE ÖKOSYSTEM 360° WOHNUNGSWIRTSCHAFT

Das Morgen wird im Jetzt gemacht.

FACHWISSEN

ERP-SOFTWARE &
SPEZIALLÖSUNGEN

BERATUNG

SCHULUNGEN

Das **Haufe Ökosystem** ist der Treiber für innovative und nachhaltige Services. Es digitalisiert mit Softwarelösungen, Fachwissen, Beratung und Schulungen den Arbeitsplatz der Zukunft.

Darin spielen die ERP-Software **Haufe axera** und **Haufe PowerHaus** als IT-Plattformen mit innovativen Speziallösungen unserer Partner optimal zusammen. Akteure werden so miteinander vernetzt, Prozesse greifen nahtlos ineinander.

www.haufe.de/realestate

HAUFE.

„70 % DER WOHNIMMOBILIENFLÄCHEN FINDEN KEINE BEACHTUNG. SIE LIEGEN IN MITTELSTÄDTEN ODER AUF DEM LAND. DABEI ZIEHEN IMMER MEHR MENSCHEN DORTHIN.“



Prof. Dr. Kerry Brauer
Leiterin der Studienrichtung
Immobilienwirtschaft an der
Berufsakademie Sachsen

L'Immo vom 21.06.2021

Foto: Prof. Dr. Kerry Brauer

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.


L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien

