

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

„STRANDED ASSETS“ Wegscheide zwischen grünen und braunen Immobilien
INVESTMENTSTRATEGIEN Nun wird selbst das Häusle zum Anlageobjekt
DIGITALE PLATTFORMEN Zwischen Megasystemen und Partikularlösungen

NACHHALTIG BAUEN

Aufbruch in die Kreislaufwirtschaft



IP VIDEO TÜRSTATION

So individuell wie Ihre Immobilie mit dem DoorBird 3D Konfigurator.

Legen Sie Maße, Stil und Funktionen individuell fest und wählen Sie aus über 50 Farben und Materialien! Sie erhalten sofort Preis, Lieferzeit und eine technische Zeichnung.

www.doorbird.com/configurator

DoorBird steht für die Verbindung von exklusivem Design mit innovativer IP-Technologie im Türkommunikationsbereich.

 Designed,
developed and
made in Germany

Der Nachteil von ESG



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

so viel Spaltung war – gefühlt – nie. Corona, Nachverdichtung & Co. – die Risse scheinen oft tiefer denn je und finden ihren Ausdruck im Anketten an Bäume oder in besonders spitzen Schreien. Demgegenüber Olaf Scholz, der Gandhi, mit seinem Polarisierungswiderwillen. Als Guru gewaltloser Kommunikation versucht er zu integrieren. Er hat Erfolg damit. Respekt geht wirklich immer ...

„Die Immobilienwirtschaft rutscht näher an den Rest der Gesellschaft. Das könnte ihr Frieden bringen. Schön. Schade. Nicht schlimm.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Die Immobilienwirtschaft ist zwar heterogen. Aber – siehe die oft eintönigen Podiumsdiskussionen überall – meist meinungsidentisch. Störfeuer gab es bislang eher von außen. Durch ESG, Nachhaltigkeit und das spürbare Bestreben zu sozialer Ausgewogenheit rutscht die Branche inzwischen näher an den Rest der Gesellschaft heran. Das könnte ihr Anerkennung und Frieden bringen. Eigentlich schön. Nur ein bisschen schlecht für das dramatische Element.

Wenn ich aber auf den Newsticker schaue, muss ich mir keine großen Sorgen machen. Bauen und Bürokratie, Solaranlagenpflicht, Grunderwerbsteuer: Es gibt Polarisierungsthemen. Gut – zumindest aus der egoistischen Sicht des Journalisten ...

Ihr

Dirk Labusch



VIELSEITIGE ZUTRITTLÖSUNGEN

FÜR JEDEN ZUTRITTPUNKT

Vielfältige Beschläge, Schlösser, Zylinder und Wandleser für Türen aller Art sowie Aufzüge, Zufahrten, Tore, Möbel u.v.m.

FÜR MASSGESCHNEIDERTE SYSTEME

Flexible Kombination von virtueller Vernetzung, Funkvernetzung, Mobile Access, Online- und Cloud-Systemen.

FÜR EFFIZIENTEN BETRIEB

Optimierte digitale Prozesse durch Integration mit Drittsystemen sowie Einbindung in die vorhandene IT- und Systemlandschaft.



SALTO Systems GmbH
www.salto-systems.de

02.2022

NACHHALTIG BAUEN

Aufbruch in die Kreislaufwirtschaft

Für die EU-Mitgliedsstaaten gelten anspruchsvolle Ziele bei der Wiederverwendbarkeit von Konsumgütern und Abfällen. Auch die Bau- und Immobilienwirtschaft wird künftig danach handeln müssen. Doch wie geht das: nachhaltig bauen und sanieren?

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

KREISLAUFWIRTSCHAFT

Nachhaltiges Bauen

Wider die Verschwendung von Brenn- und Rohstoffen 10

Interview mit Andreas Rietz, BBSR

„Wir brauchen Zielvereinbarungen mit allen Beteiligten“ 13

Ansparmodell

Gegen Mietausfälle im Alter 18

Stadtentwicklung

Nicht einfach bloß verwalten 22

Stranded Assets

Grüne und braune Immobilien 24

Podcast aktuell

Ampel-Start, grüne Projektentwicklung Immobilienverrentung, Energie 28

L'Immo Spezial

Die 100. Folge: Am Puls des Markts 30

Kolumne Eike Becker

Vom Aufhören und Anfangen 34

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 36

Das neue Recruiting

Die Personalformel der Zukunft 38

Sachkundenachweis

Auch für das Image nützlich 40

Invest ins Häusle

Immobilienverrentung in Mode 42

Immobilienverwaltung

Makler als Quereinsteiger 46

Maklerurteil

Widerrufsbelehrung im Spam-Ordner 48

WEG- und Mietrecht

Urteile des Monats: Störungsabwehr – Übergangszeit? Kabelanschlusskosten noch umlegen (und weitere Urteile) 49

DIGITALES & ENERGIE

Szene 54

Immobilien-IT

Plattform oder Partikularlösung? 56

Zugangssysteme

Schlüssel war gestern 60

Energiemanagement

Das große Prozess-Puzzle 64

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 32; Deutscher Verband 33; Kolumne DigitaliSaat 70;
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



42

INVEST INS HÄUSLE

Investoren schwimmen im Geld, Objekte fehlen. Immobilienverrentungs- und Teilverkaufs-Modelle drängen in den Markt. Erwartet wird ein gigantisches Wachstum.

56

MEGAPLATTFORM ODER PARTIKULARLÖSUNG?

Ab wann nutzt ein Unternehmen eine Plattform? Und wie wächst diese zu einem Ökosystem? Die Antworten darauf verlangen einiges an Experimentierfreude und viel Geduld.

Politik & Wirtschaft

HOCHHAUSRAHMENPLAN

Die Frankfurter Skyline soll weiter wachsen

Die Stadt Frankfurt am Main will im ersten Quartal 2022 den lange erwarteten aktualisierten Hochhausrahmenplan vorstellen. Geplant sind wohl knapp ein Dutzend neue Wolkenkratzer, vor allem im Bankenviertel, am nördlichen Mainufer und im Ostend. Im neuen erweiterten Hochhausrahmenplan sollen „Standorte für knapp ein Dutzend neuer Hochhäuser präsentiert werden“, wie ein Sprecher des Frankfurter Planungsdezernats sagte. Der neue Hochhausrahmenplan muss anschließend von der Stadtverordnetenversammlung beschlossen werden. Laut Planungsdezernat sind derzeit insgesamt schon circa 18 Hochhäuser in Planung oder im Bau. Statt auf klassische Büro- und Bankentürme soll künftig vermehrt auf einen Mix – etwa mit Wohnungen und Gastronomie – gesetzt werden. Diese so genannten Hybridtürme waren lange Zeit eher aus New York oder Singapur bekannt. Zwischen Innenstadt und Bankenviertel sollen für das Projekt „Four“ bis 2023 gleich vier Türme wachsen, der kleinste soll 100, der größte 233 Meter messen. In dem Komplex des Projektentwicklers Groß & Partner sind 600 Wohnungen geplant, davon knapp 80 sozial geförderte. Dazu kommen allen voran Büros sowie Restaurants, Läden und eine öffentliche Dachterrasse. Die Fertigstellung aller vier Hochhäuser ist für 2024 geplant. In direkter Nachbarschaft zur „Four“-Baustelle ist mit dem 52-stöckigen „Central Business Tower“ noch ein weiteres Hochhausprojekt vorgesehen.

Im Europaviertel plant Bauherr CA Immo ab 2023 zwei neue Hochhäuser. Eines davon soll nicht nur der „nachhaltigste“, sondern auch der bislang höchste Wolkenkratzer Deutschlands

werden mit 280 Meter Höhe. Im zweiten CA-Immo-Hochhaus mit einer Höhe von 175 Metern sollen fast ausschließlich Wohnungen entstehen – 500 Einheiten, davon etwa 40 Prozent öffentlich gefördert. Im Jahr 2030 soll das so genannte Millennium-Areal komplett fertig sein.



KOLUMNE

Mehr Bürokratie? Lasst mal gut sein!

Frank Peter Unterreiner

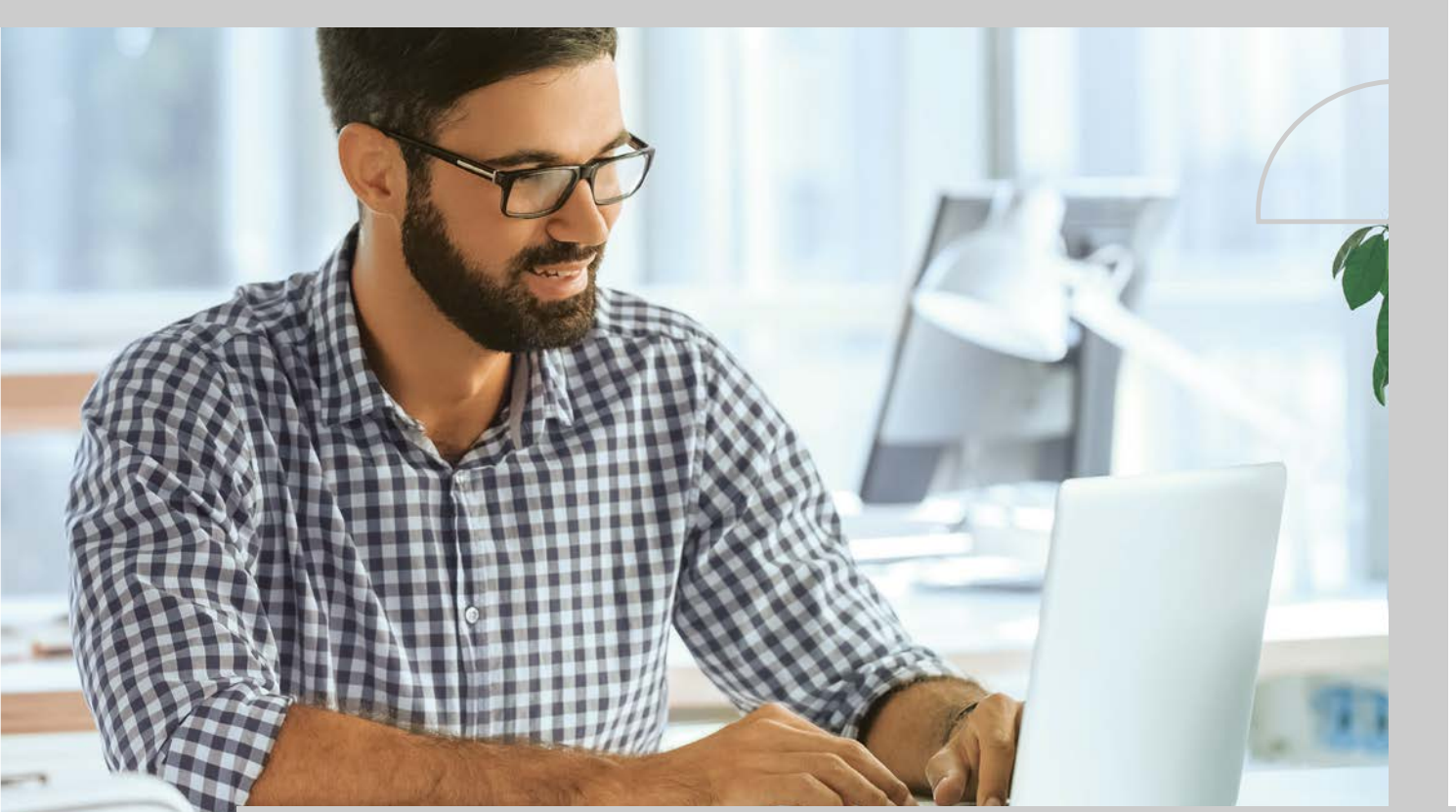


„Das Gegenteil von gut ist nicht böse, sondern gut gemeint.“ Dieses Sprichwort wird Kurt Tucholsky zugeschrieben, und leider ist die Immobilienwirtschaft zunehmend davon betroffen. Ausgangspunkt ist oft der Versuch, Dinge gerechter zu regeln. Was ja nicht verkehrt ist. Das Ergebnis jedoch ist allzu oft ein bürokratischer Mehraufwand, der im schlimmsten Fall mit hohen Kosten für alle Beteiligten einhergeht.

Die vorübergehende Reduzierung der Mehrwertsteuer auf 16 Prozent im zweiten Halbjahr 2020 war so ein Fall. Programme haben nicht mehr funktioniert, Rechnungen mussten umgeschrieben, Daueraufträge geändert werden, die Betriebskostenabrechnung mutierte zur Herkulesaufgabe und so weiter. Die Immobilienwirtschaft hätte darauf verzichten können, private Eigentümer sowieso, und die Mieterinnen und Mieter haben nur minimal profitiert.

Jetzt steht die Änderung der Grundsteuer ins Haus. Für jedes Objekt muss eine Erklärung abgegeben werden. Besonders spannend ist dies für Unternehmen mit bundesweitem Besitz, schließlich weichen die Regeln in einigen Ländern grundsätzlich ab. Die CO₂-Bepreisung ist das Nächste. Unterjährig wäre sie ein Horror, doch auch so droht Ungemach. Wer soll objektiv definieren, welches Haus welchem Sanierungsstandard entspricht – falls dies relevant werden sollte? Wie ist es bei Etagenheizungen, schreibt dann der Mieter dem Vermieter eine Rechnung?

Doch, Gerechtigkeit ist wichtig und anzustreben. Aber eben nicht immer. Manchmal ist es besser und in Summe preiswerter, fünf gerade sein zu lassen. Dies auch mit Blick auf die vielen privaten Hauseigentümer, die in Deutschland eine wichtige und stabile Rolle spielen. Sie sind mit zu viel Bürokratie schnell überfordert und wenden sich von der Immobilie ab. Dabei sollte das Gegenteil der Fall sein. Lasst mal gut sein, ist der Betrachter hier versucht, den Parlamenten, aber auch Gerichten zuzurufen.

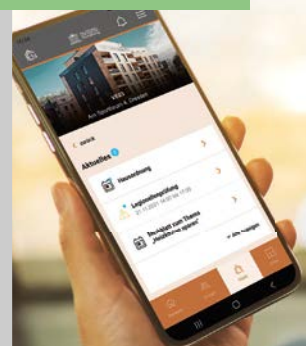


Die Zukunft gehört denen, die darauf vorbereitet sind.

Mit der Hausverwaltungssoftware Immoware24 sind Sie bestens aufgestellt. Denn dank vieler Innovationen, Features & Funktionen sorgen wir für einen effizienten und produktiven Verwalteralltag und unterstützen Sie bei der Digitalisierung Ihres Unternehmens. Heute. Und natürlich auch in der Zukunft.

Worauf warten Sie noch?

www.immoware24.de/zukunft-immo



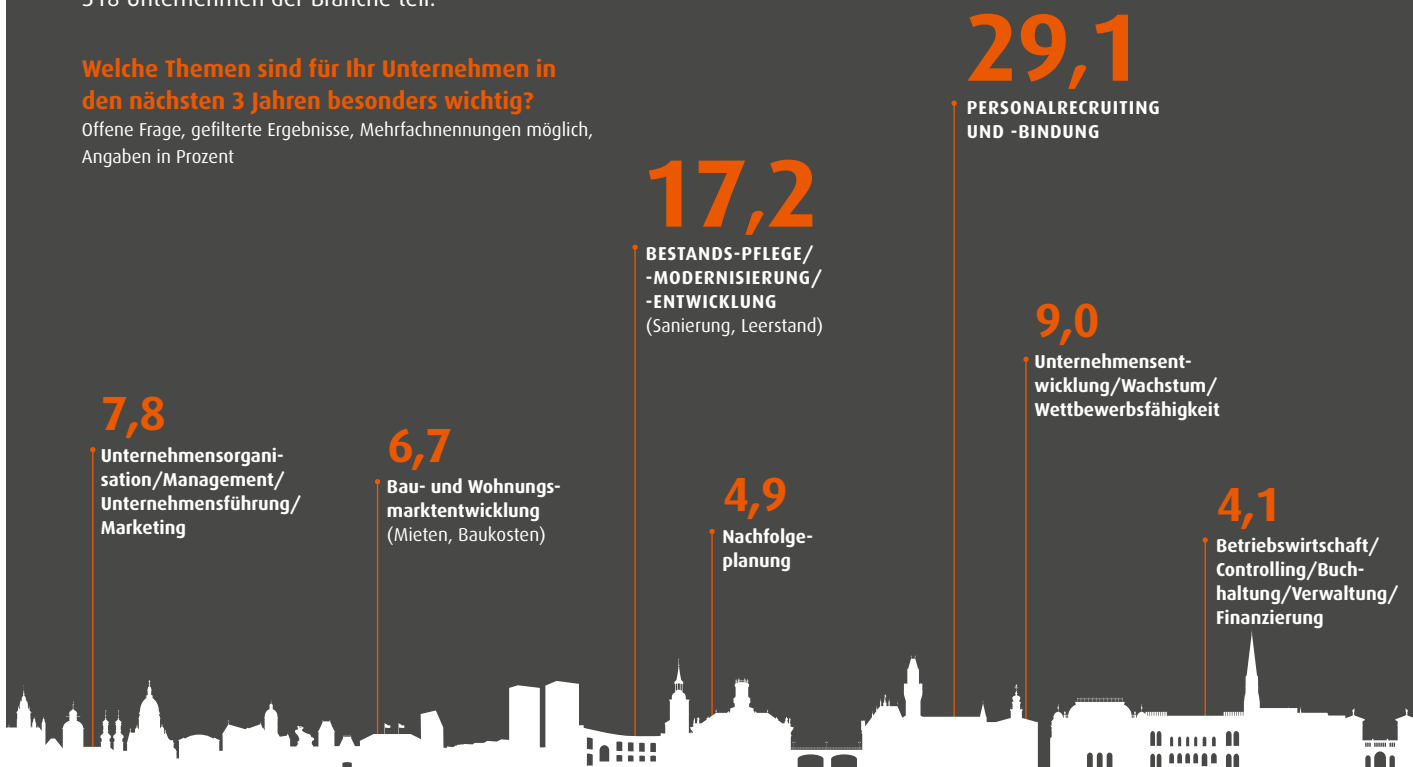
Politik & Wirtschaft

Megatrends der Immobilienbranche als Impulsgeber

Die Personalentwicklungsstudie, die das Forschungsinstitut INWIS im Auftrag des EBZ seit 2005 alle zwei Jahre erstellt, erfasst Trends und Tendenzen in der beruflichen Bildung und Personalentwicklung in der Immobilienbranche. Neben einschlägigen Themen – Bedeutung bestimmter Qualifikationen und Abschlüsse, Anforderungen an Aus-, Fort- und Weiterbildung oder Bedarfe für Bildung und Ausbildung – werden auch Zukunftsthemen aufgegriffen. An der Befragung nahmen 318 Unternehmen der Branche teil.

Welche Themen sind für Ihr Unternehmen in den nächsten 3 Jahren besonders wichtig?

Offene Frage, gefilterte Ergebnisse, Mehrfachnennungen möglich, Angaben in Prozent



ZUKUNFTSQUARTIER IN ÜBERLINGEN

Spagat zwischen Energieeffizienz und Bezahlbarkeit

Nachhaltig, energieeffizient durch Digitalisierung und dabei auch noch bezahlbar – so sieht das ideale Wohngebäude der Zukunft aus. Die Baugenossenschaft Überlingen (BGÜ) erprobt derzeit im Quartier „Hildegardring/Schättlisberg“, wie das funktionieren könnte. Im Projekt erweitert die Baugenossenschaft ein Bestandsquartier um 180 neue Wohnungen, die alle Voraussetzungen für Gebäude der Zukunft erfüllen sollen: Gebaut werden sie im KfW-40-Plus-Standard (nach neuem Gebäudeenergiegesetz EE 40) – dabei sollen

sie trotz der höheren Baukosten bezahlbar bleiben. Geheizt wird mit Nahwärme, der Strom soll zumindest teilweise durch eine quartierseigene Photovoltaikanlage geliefert und in einem Mieterstrommodell genutzt werden. Batteriespeicher sollen den Eigenanteil anheben. Das Projekt wird als Leuchtturm innerhalb des Programms „Solares Bauen/Energieeffiziente Stadt“ der Bundesregierung gefördert. Dabei dienen einzelne Stadtquartiere als Reallabore, um Konzepte zur Energie- und Wärmewende zu erforschen und umzusetzen.



UMWELTMINISTERKONFERENZ – NIEDERSACHSEN DRÄNGT AUF BUNDESWEITE SOLARPFLICHT

Im Mai 2022 ist die erste Umweltministerkonferenz im neuen Jahr. Den Vorsitz hat Niedersachsen. Ressortchef Olaf Lies (SPD) drängt im Vorfeld zu einer bundesweiten Solarpflicht für alle Neubauten. „Jedes Dach, das neu errichtet wird, muss verpflichtend mit Photovoltaik belegt sein. Das gilt dann für das Einfamilienhaus genauso wie für den Gewerbebau oder logischerweise für öffentliche Gebäude“, sagte Lies im Vorfeld der Umweltministerkonferenz. Die Frage nach Photovoltaik spiele aber nicht nur bei Neubauten eine Rolle, man müsse auch Lösungen finden, wie bei Sanierungen vorgegangen werde. Diese Solarpflicht soll in Niedersachsen in einem überarbeiteten Klimagesetz enthalten sein.



Gralk: Immobilienwirtschaft; Quelle: ebz-personalentwicklungsstudie-ift-luer-die-zukunft

310 Milliarden

Das Investitionsvolumen für den Kauf von Wohnimmobilien und Grundstücken in Deutschland hat einen neuen Höchststand von 310 Milliarden Euro erreicht, wie aktuelle Zahlen der amtlichen Gutachterausschüsse zeigen. Die Preise steigen so schnell wie seit 20 Jahren nicht mehr, berichtet das Statistische Bundesamt.

EU-GEBÄUDERICHTLINIE

Sanierungspflicht: Für manche Eigentümer wird's teuer

Die EU-Kommission will Eigentümer von Altbauten, die besonders viel Energie verbrauchen, zur Sanierung zwingen. Das sieht die neue Gebäuderichtlinie vor. Nach Angaben der Wohnungswirtschaft wären davon drei Millionen Gebäude in Deutschland betroffen. Die Europäische Kommission will mit ihrer neuen Gebäuderichtlinie erreichen, dass bis 2050 sämtliche Gebäude in der EU klimaneutral werden. Dieses Ziel hat die Kommission in ihrem „Fit for 55“-Paket vorgegeben. Sie schlägt daher eine Sanierungspflicht vor. Bis spätestens 2030 soll kein Gebäude mehr der schlechtesten Effizienzklasse G angehören: Betroffen wären europaweit mehr als 15 Prozent der Altbauten, die besonders viel Energie verbrauchen. Drei Millionen Gebäude wären das allein in Deutschland, wie der Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW mitteilt. Öffentliche und nicht bewohnte Bauten sollen laut dem Vorschlag bis zum Jahr 2027, Wohnungen und Häuser bis 2030 renoviert werden. Alle Neubauten müssten ab 2030 komplett klimaneutral sein, also keine Treibhausgase mehr ausstoßen.



NACHHALTIG BAUEN

Aufbruch in die Kreislaufwirtschaft

Für eine nachhaltige Zukunft dürfen weder Brennstoffe noch Rohstoffe verschwendet werden. Für die EU-Mitgliedsstaaten gelten bereits seit 2021 anspruchsvolle Ziele zur Wiederverwendbarkeit von Konsumgütern und Abfällen. Auch die Bauwirtschaft wird künftig danach handeln müssen. Aber kann man heute überhaupt schon nachhaltig bauen?

Die neue Bundesregierung will mit einem Ruck nachholen, was ihre Vorgänger jahrelang in Sachen Nachhaltigkeit und Energieeffizienz im Immobilienmarkt verschlafen haben. Ab dem Jahr 2025 soll der Effizienzhaus-40-Standard (vergleichbar mit dem alten KfW-40-Standard) verbindlich werden. Ein Gebäude darf dann in der umbauten Fläche nur noch 50 bis 60 Kilowattstunden je Quadratmeter und Jahr verbrauchen und nicht 80 bis 90 wie im bisher verbindlichen KfW-70-Standard. Der gilt ab dem Jahr 2024 nur noch für Bestandsgebäude, die saniert werden. Hinzu kommt eine Solarpflicht für Dächer bei Neubauten sowie im Sanierungsfall. Gleichzeitig soll es den fossilen Heizsystemen an den Kragen gehen: Ab 2025 müssen neu eingebaute Heizungen zu mindestens 65 Prozent erneuerbare Energien nutzen, bisher sind es 15 Prozent.

Zudem soll die Nachhaltigkeit von Gebäuden stark bewertet werden, wie es die Ampelkoalition im Koalitionsvertrag festgehalten hat. „Wir werden die Grundlagen schaffen, den Einsatz grauer Energie sowie die Lebenszykluskosten verstärkt betrachten zu können. Dazu führen wir unter anderem einen digitalen Gebäuderessourcenpass ein. So wollen wir auch im Gebäudebereich zu einer Kreislaufwirtschaft kommen. Außerdem werden wir eine nationale Holzbau-, Leichtbau- und Rohstoffsicherungsstrategie auflegen. Innovativen Materialien, Technologien und Start-ups

wollen wir den Markteintritt und Zulassungen erleichtern“, so die Koalitionäre. Damit dies auch direkt umgesetzt und nicht (wie bisher gar nicht so selten) zwischen den Behörden zerrieben werden kann, wurde eigens ein Ministerium für Bauen und Wohnen geschaffen.

„Wir sprechen von der Strategie einer echten Kreislaufwirtschaft in Europa, von der Abkehr vom linearen Wirtschaftsmodell, in dem der größte Teil der eingesetzten Ressourcen verbraucht und der Rest als Abfall deponiert wird“, so Annette von Hagel und Rolf Brunkhorst, Geschäftsführende Vorstände der auf Nachhaltigkeit am Bau spezialisierten Stiftung re:source.

Alle Baustoffe und Baumethoden müssen nachhaltig werden

Denkt man an nachhaltiges Bauen, fällt einem meist zuerst Holz ein. Tatsächlich ist der älteste Baustoff der Menschheit auch nachhaltig, denn er lässt sich entweder direkt wiederverwerten, recyceln oder am Ende seines Lebens energetisch nutzen, sprich verbrennen. Aber nur mit Holz bauen geht nicht. Deswegen müssen auch andere Baustoffe auf Nachhaltigkeit getrimmt werden. Dafür müssen sie mehrere Kriterien erfüllen: »

Nachhaltig aus Holz mit einem Betonkern gebaut: Bürogebäude mit Wohnungen in Leipzig



- › Das Bauen muss sich an das wandelnde Klima anpassen.
- › Ressourcen müssen sparsam, auch über die Baumethoden, eingesetzt werden.
- › Alles Baumaterial stammt aus der Natur und muss (im besten Falle nach mehreren Nutzungen) durch Recycling wieder in die Natur zurückgeführt werden.
- › Die Behandlung des Materials, etwa mit Schutzmitteln zur Langlebigkeit, darf eine Weiterverwendung nicht erschweren oder unmöglich machen.
- › Je regionaler ein Baumaterial erzeugt wurde, umso nachhaltiger ist es, da lange Transportwege vermieden werden.

CO₂-Bepreisung und kostenintensive Materialien machen alles teurer

Das alles ist schwer umzusetzen. Und daraus folgt: Jedes nicht (neu) gebaute Haus ist ein gutes Haus. Das Problem fängt schon damit an, dass etwa Verbundmaterialien, die in Dämmstoffen, aber auch bei Fenster- und Türrahmen oder Verblendungen zum Einsatz kommen, nicht als nachhaltig gelten können. Denn sie müssten erst aufwändig getrennt, die Behandlung, die ein langes Produktleben möglich machen soll, muss neutralisiert und das Ganze dann wiederverwendet werden. Verbrennen ist hier oftmals der einfachste Weg. Nachhaltig ist das allerdings nicht.

Dabei geht es nicht nur um Baumaterialien. Auch Baumeethoden sollen nachhaltig sein. Derzeit lässt sich ein nachhaltiges Gebäude nur mit einem größeren materiellen und finanziellen Aufwand bauen. Häufig werden dafür Materialien wie Hanf, Schafwolle oder Stroh verwendet, die wie Holz schon lange den Menschen begleiten. Das Wissen über deren Verwendung ging in Zeiten von Stahlbeton und Glasfassaden jedoch verloren. Nun werden sie mit großem Aufwand wiederentdeckt, was besondere

Herausforderungen an Architekten, Planer und vor allem Handwerker stellt. Klar ist, dass sich Klimaschutz in den Baukosten niederschlagen wird, und zwar ohne eine Aussicht auf direkte Amortisationseffekte. „Da müssen wir uns ehrlich eingestehen: Klimaschutz kostet Geld. Gleichzeitig sollen wir günstige Wohnungen bauen. Das ist ein Zielkonflikt, den wir hier klar und transparent benennen müssen“, so René Hagemann-Miksits, Stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie und Geschäftsbereichsleiter Technik, Bausparten und Klima. Deswegen brauche es eine spezielle ausgleichende Förderung: „Baubezogene Einnahmen aus dem CO₂-Preis müssen in die Bauwirtschaft zurückfließen.“

Wie man nachhaltig baue, sei technisch schon lange bekannt. Nur müsse man dieses Wissen in die Bauprozesse hineinbekommen. Dafür seien deutlich mehr Pilotprojekte notwendig. Erst eine möglichst breit angelegte Erprobung in der Praxis ermögliche es, neue Erkenntnisse in Standards und Regelwerke umsetzen zu können.

„Mit unserem Know-how gelingen bauliche Lösungen für mehr Umwelt- und Klimaschutz, etwa durch CO₂-ärmere Alternativen als bisher, durch sparsameren Materialeinsatz, aber auch durch den Einsatz von Recyclingbaustoffen, Leichtbeton oder Dekarbonisierung von Beton. So können wir unsere Hausaufgaben, den CO₂-Ausstoß im Bausektor zu reduzieren, auch erfüllen. Wahr ist aber auch: Für bestimmte Bauaufgaben lässt sich Beton nicht ersetzen, da stoßen wir bautechnisch an unsere Grenzen“, so Hagemann-Miksits. Hier seien die Hersteller gefragt, vermehrt in Forschung und Entwicklung zu investieren. „Zudem wird die Herstellung von Beton nie ganz ohne Emissionen möglich sein, hier müssen wir konsequent andere Maßnahmen vorantreiben, etwa das Abscheiden des CO₂ in Speicher oder die Entwicklung innovativer Technologien für seine weitere Verwendung“, so der Branchenvertreter. »

INTERVIEW

„Für Nachhaltigkeit Zielvereinbarung mit allen am Bau Beteiligten treffen“

Andreas Rietz, Architekt und Referatsleiter Nachhaltiges Bauen im Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) im Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR)



Herr Rietz, welche nachhaltigen Baumaterialien würden Sie einem Bauträger in der Immobilienwirtschaft empfehlen?

Wir vermeiden es, von nachhaltigen Baumaterialien zu sprechen. Wir gehen eher den Weg, das Gebäude als Ganzes bezüglich der Nachhaltigkeit zu betrachten und zu bewerten. Dabei spielen selbstverständlich die ausgewählten und eingesetzten Baustoffe eine wesentliche Rolle, allerdings immer vor dem Hintergrund ihres Einsatzes, also insbesondere unter Berücksichtigung der konkreten Verwendung und der eingesetzten Massen. Davon hängt auch ab, ob ein Baustoff oder eine Konstruktion als nachhaltig eingesetzt anzusehen ist.

Welche grundlegenden Eigenschaften sollte nachhaltiges Bauen bezogen auf die Methoden haben? Nachhaltigkeit lässt sich grundsätzlich nur ganzheitlich bewerten, also wie es das Bewertungssystem Nachhaltiges Bauen (BNB) vorsieht, nämlich anhand der Hauptqualitätsgruppen Ökologie, Ökonomie und soziokulturelle Qualität sowie der Querschnitts-

qualitäten technische Qualität und Prozessqualität. Dabei ist ein wesentlicher Aspekt der ökologischen Qualität die Ökobilanzierung, die Aussagen zu den Umweltwirkungen eines Gebäudes ermöglicht. Hier spielen die Auswahl der Materialien, ihr Energiebedarf aus der Gewinnung und Herstellung, aber auch die energetische Qualität des Gebäudes in der Nutzung eine entscheidende Rolle. So führt die sparsame Verwendung von Beton, der einen hohen CO₂-Fußabdruck in der Herstellung hat, zu einem günstigeren Wert in der ökobilanziellen Bewertung. Genauso verhält es sich, wenn ein Gebäude über seine Nutzung über die ersten 50 Jahre eine hohe Energieeffizienz aufweist.

Abgeprüft wird auch, welcher Anteil dabei aus erneuerbaren Energien besteht.

Daraus abgeleitet – welche Methoden eignen sich für nachhaltiges Bauen? Es gibt keine pauschale Aussage zu besonders geeigneten Konstruktionsarten. Natürlich sind materialeffiziente Konstruktionen grundsätzlich im Vorteil, die darüber hinaus mit

einem geringen Energiebedarf herzustellen sind, allerdings sind dies häufig Verbundkonstruktionen. Hier ist dann wieder sehr genau zu prüfen, wie diese sich hinsichtlich der Rückbaubarkeit, der Trennungsfähigkeit und der Recyclingfähigkeit verhalten. Vergleichbares gilt etwa auch für den Aufbau von Fassaden. Vorgefertigte Elemente, wie beim seriellen Bauen, können vorteilhaft sein, da sie in der Regel unter optimalen Bedingungen in gesicherter Qualität in der Produktionshalle hergestellt werden können und damit wenig Abfall erzeugen. Allerdings steht dem oft ein erhöhter Transportaufwand gegenüber.

Was sollte heute schon unbedingt genutzt werden und mit welchen planerischen und investiven Mehrkosten wäre dies verbunden? Grundsätzlich empfiehlt es sich, im Zuge der Planung eine begleitende Nachhaltigkeitsberatung vorzusehen. Mindestens sollte eine ökobilanzielle Bewertung vorgenommen werden. Kosten sollten nicht nur in Bezug auf die Investition beurteilt werden, sondern grundsätzlich in

Form einer Lebenszykluskostenbetrachtung. Konkrete Mehrkosten lassen sich dafür nicht benennen, da diese von sehr unterschiedlichen Faktoren abhängen können. Wir empfehlen auch zu Beginn des Planungsprozesses eine Zielvereinbarung, die allen am Bau Beteiligten klare Vorgaben bezüglich der zu erreichenden Gebäudequalität einschließlich der umzusetzenden Nachhaltigkeitsanforderungen liefert, die über den Gesamtprozess abgeprüft und fortgeschrieben werden können.

Wie unterstützt das BBSR ganz konkret die Immobilienwirtschaft auf einem notwendigen Weg zum nachhaltigen Bauen?

Mit dem Leitfaden Nachhaltiges Bauen, dem Bewertungssystem BNB sowie den unterstützenden Werkzeugen (eLCA, ÖKOBAUDAT u.a.) stellen wir die notwendigen Grundlagen zur Verfügung. Darüber hinaus sind alle im Rahmen des Forschungsprogramms Zukunft Bau gewonnenen Forschungsergebnisse frei zugänglich.



Nachhaltiges Bauen in Deutschland wird derzeit noch vom Innenministerium und in Zukunft vom neuen Bauministerium gesteuert.

Wenn alle Materialien wiederverwendbar sein müssen und die Baumethoden dies letztlich ermöglichen, hilft nur Cradle to Cradle. Gängig ist mittlerweile die Abkürzung C2C. „Sinngemäß geht es darum, Rohstoffe für Produkte, Prozesse und Gebäude bereits in der Planung so einzusetzen, dass sie bei späterem Abriss entweder in gleicher Qualität erhalten bleiben oder komplett abbaubar in den biologischen Kreislauf zurückgeführt werden können“, erklärt Pascal Keppler, Experte für kreislauffähiges Bauen, EPEA, eine Tochtergesellschaft der Drees & Sommer.

Drees & Sommer startet jedes Projekt mit einer Nachhaltigkeitsstrategie, wobei auch die infrage kommenden Umweltlabel berücksichtigt werden, etwa die der Deutschen Gesellschaft für nachhaltiges Bauen (DGNB). Wichtige Faktoren seien etwa Trennbarkeit, Recyclingfähigkeit und nicht zuletzt die Schadstofffreiheit der eingesetzten Baumaterialien. Beim Rückbau von

Gebäuden ließen sich so wichtige Sekundärrohstoffe für neue Bauvorhaben gewinnen. Dabei gilt: Ohne gesunde Baumaterialien und das richtige System- und Produktdesign läuft nichts. Dazu müssen die Produkte sortenrein trennbar sein.

Als Methode geht nur Cradle to Cradle: Alles muss wiederverwertet werden

Dabei habe sich ein neues Berufsbild herauskristallisiert, das die Fachplaner ergänzt oder idealerweise orchestriert: die Materialfachplanerin oder der Materialfachplaner, auch Circular Engineer genannt. Sie erstellen eine Art digitalen Gebäuderessourcenpass, einen Building Circularity Passport, wie ihn die neue Regierung kürzlich auch in den Koalitionsvertrag aufgenommen

Berliner Schumacher-Quartier

Auf dem Gelände des geschlossenen Flughafens Tegel soll das weltweit größte Holzbau-Quartier mit Wohnraum für bis zu 10.000 Menschen entstehen. Für das neue Stadtquartier sind mehr als 5.000 Wohnungen, zwei Schulen, sechs Kindertagesstätten, Einzelhandels- und Gastronomieflächen, Sport- und Freizeiteinrichtungen sowie großzügige Grünanlagen geplant. In den benachbarten Quartieren „Cité Pasteur“ und „TXL Nord“ wird es weitere 4.000 Wohneinheiten geben.





„Nach Cradle to Cradle geplante Gebäude verwandeln sich zum Rohstoffdepot und Materiallager.“

Pascal Keppler, Drees & Sommer

hat. Analog zur Funktionsweise des Gebäude-Energiepasses informiere der Building Circularity Passport den Inhaber oder Betreiber über den CO₂-Fußabdruck, die Recyclingfähigkeit oder den verbauten Rohstoffwert des Gebäudes.

Dabei kommt man um Building Information Modeling (BIM) nicht herum. In öffentlichen Bauwerken ist die Methode ab einer bestimmten Auftragsgröße inzwischen vorgeschrieben. „Durch das BIM-Modell ist genau bekannt, welche Materialien an welchen Stellen im Gebäude verbaut sind“, so Keppler. Nach dem C2C-Ansatz geplante Gebäude verwandelten sich gewissermaßen zum Rohstoffdepot und Materiallager, was sich langfristig auszahlen werde. Investitionen in kreislauffähige Gebäude fielen zwar zunächst höher aus als bei konventionellen Immobilien. Auf lange Sicht betrachtet rechneten sich die Mehrkosten jedoch und würden zum Beispiel durch den Verkauf des Altmaterials und die Einsparungen bei der Weiterverwendung sowie die wegfallenden Entsorgungskosten kompensiert.

„Die Plattform Madaster etwa gibt über die Herkunft und Qualität von Bauprodukten Auskunft und bietet auch eine Grundlage für die Ermittlung von material- und gebäudespezifischen Kennzahlen“, benennt Keppler eine dafür mögliche Informationsquelle. Als Plattform für nachhaltige Bauprodukte könne auch der Building Material Scout dienen. Hier würden alle Informationen über gesunde und nachhaltige Materialien, Produkte und Zertifizierungssysteme gebündelt an einem Ort bereitgestellt. Gebäude, die so nach dem C2C-Prinzip errichtet würden, seien flexibel und umnutzbar konstruiert. Damit harmonisiere auch das Konzept des modularen Bauens. Bei diesem Verfahren werden Gebäudeelemente in Serie vorgefertigt. Das bringt Zeit- und Kostenvorteile und fördert gleichzeitig die Demontierbarkeit der Bauteile.

In der DDR wurde dies mit dem Wohn-Plattenbautyp WBS 70 so weit perfektioniert, dass auf diese Weise auch Schulen oder andere Gebäude schnell gebaut wurden – allerdings sehr zu Lasten der Stadtbilder. Doch es geht auch ohne diese lange Zeit typische

„Schuhschachtel-Architektur“. Architektonisch anspruchsvolle Gebäude wie die experimenta in Heilbronn werden heute modular gebaut, ohne bei der Ästhetik Abstriche zu machen. Dafür wird das klassische Prinzip des Baukastens einmal umgedreht: Zuerst kommt der Architekturentwurf, dann wird dieser Entwurf mit Hilfe digitaler Planungsmethoden in Module übersetzt. So bleiben Ästhetik und Funktionalität erhalten.

Infrastruktur und Versorgung: Städte werden von innen nach außen nachhaltig

Dabei darf man nicht nur die Baustoffe eines einzelnen Bauwerks betrachten, sondern muss ganze Städte und Quartiere in den Blick nehmen. Denn auch die Infrastruktur zu deren Versorgung müsste nachhaltig werden. „Man muss das ganze Baugeschehen betrachten, denn es ist für den Umweltschutz in all seinen Facetten enorm wichtig“, nennt Maic Verbücheln, wissenschaftlicher Mitarbeiter und Projektleiter im Forschungsbereich Umwelt am Deutschen Institut für Urbanistik (Difu), einen Grund.

Im neuen Koalitionsvertrag und dem darin festgeschriebenen Ziel von jährlich 400.000 geplanten Wohnungen sieht er deswegen einen Zielkonflikt, da einerseits Neubau zu höherem Ressourcenverbrauch inklusive der Energie führt und andererseits Wohnraum knapp ist. „52 Hektar verschwinden in Deutschland pro Tag für Siedlungs- und Verkehrsflächen. Die Bauwirtschaft verursacht hohe Energieverbräuche und die größten Abfallströme in Deutschland. Deswegen sollte so wenig wie möglich neu gebaut und der Fokus auf den Bestand gelegt werden. Und wenn schon neu gebaut werden muss, sollte dies mit Blick auf den Ressourcen- und Klimaschutz nachhaltig und integriert geschehen. Mit Material und Energie sollte effizient umgegangen und nachhaltige Baumaterialien genutzt werden, die gut in technische oder biologische Kreisläufe geführt werden können“, so der Stadtforscher. Flexibles Bauen und neue Modelle sollten integriert werden. »



„Kommunen mit eigenem Baugrund können Nachhaltigkeit am besten umsetzen.“

Maic Verbücheln, Deutsches Institut für Urbanistik (Difu)



„Baubezogene Einnahmen aus dem CO₂-Preis müssen in die Bauwirtschaft zurückfließen.“

René Hagemann-Miksits,
Hauptverband der Deutschen
Bauindustrie

So ist es etwa dank des Sharings möglich, Räume oder einen Garten, elektrische Geräte oder Mobilitätsangebote gemeinsam zu nutzen. Schließlich verbrauche jedes Auto Ressourcen, auch beim Parken. Früher gab es keine Alternativen, heute stünden an vielen Orten zusätzlich zu ÖPNV-Angeboten noch Leihfahräder, E-Roller oder Abholdienste zur Verfügung.

Für Städte gelte, dass man von innen nach außen baut. Es müsse mehr vom Bestand aus gedacht werden, denn das würde einem übermäßigen Ressourcen- und Flächenverbrauch vorbeugen. Sprich: In der Stadtmitte sollte sich das Leben abspielen, am Stadtrand nur bei großem Wohnungsmangel gebaut werden. Zudem müsse dort Infrastruktur neu erschlossen werden, die in der Stadt bereits vorhanden sei.

Gerade in Städten, so Verbücheln, seien häufig genügend Potenzialflächen vorhanden. Neben der Entwicklung von Konversionsflächen sind die Schließung von Baulücken, die Erweiterung von Gebäuden etwa durch das Aufstocken von Geschossen oder das Umwidmen von Gebäuden, so eines Parkhauses in München zu einem Wohnhaus, möglich.

Der nachhaltige Dreiklang beim Bauen: Suffizienz, Konsistenz und Effizienz

Als besonders gelungenes Beispiel, wie innerstädtische Baubsubstanz kreativ und vor allem nachhaltig genutzt und erhalten werden könne, nennt Verbücheln die Leipziger Wächterhäuser. Hier übertrug die Stadt Leipzig – in Zeiten des Wohnungsüberschusses – den Bewohnerinnen und Bewohnern besetzter, ansonsten ungenutzter Wohngebäude mit meist unklarer Besitzerstruktur auf Dauer die Nutzung. Im Gegenzug mussten sich die Mieter für die Instandhaltung engagieren, die Häuser blieben erhalten.

Bei Quartieren und Gebäuden sollte zudem Sonnenenergie genutzt werden – so wie es die neue Bundesregierung auch im Koalitionsvertrag vorsieht und wie es in einigen Bundesländern

bereits praktiziert wird. Auch der Klimawandel müsse mit klimaangepasstem Bauen berücksichtigt werden – Stichwort sommerlicher Wärmeschutz oder Starkregenereignisse.

Verbücheln sieht beim nachhaltigen Bauen einen Dreiklang: Suffizienz für das richtige Maß, dessen Gegenteil sich heute in den mit 47 Quadratmetern pro Kopf zu großen Wohnungen widerspiegelt; Konsistenz für den richtigen Weg, wie etwa die Nutzung von Holz als Baumaterial; und Effizienz als Einsparung. Am besten könnten dies Kommunen umsetzen, wenn sie über eigenen Baugrund verfügen. Eine Studie des Difu kommt zu dem Schluss, dass gerade die öffentliche Hand sehr unterschiedliche Instrumente für das nachhaltige Bauen bis hin zur Quartiersebene einsetzen könnte. Sie kann mit einigen Instrumenten wie etwa Kaufverträgen oder Konzeptvergaben bewirken, dass nachhaltige Materialien verwendet werden müssen – bis hin zur Baukonstruktion.

Dies führt beispielsweise zu einer Zunahme der Holzbauquote – trotz der aktuell auf hohem Niveau stagnierenden Preise eine ungebrochene Tendenz. So wurde in München bereits ein Quartier komplett in Holzbauweise entwickelt. Im Berliner Schumacher Quartier sollen gut 5.000 Wohnungen aus Holz entstehen, und Lörrach plant ein Gewerbegebiet mit dem Material. Quartiere könnte man auch effizienter mit Energie versorgen – zum Beispiel mit Niedertemperatur-Wärmenetzen. Auch diese und weitere nachhaltige Lösungen sollen mit dem neuen Koalitionsvertrag gepusht werden.

Eine frühzeitige Aufnahme der Nachhaltigkeitsthemen in die Planungsprozesse sei dabei wichtig. Verbücheln nennt als Beispiel den Stadtteil Hammarby Sjöstad in Stockholm, wo sich bereits Mitte der 1990er Jahre alle Akteure der Kommune in einer sehr frühen Planungsphase zusammensetzten und Ziele vereinbarten, um das Quartier nachhaltig zu bauen. Um die Ziele zu erreichen, hat in Hammarby Sjöstad die Kommune gemeinsam mit den Stadtwerken ein integriertes Ecocycle-Modell entwickelt und auf dieser Basis den Stadtteil ganzheitlich entwickelt. «

Frank Urbansky, Leipzig

LINK-TIPPS | ZUM THEMA 



www.nachhaltigesbauen.de
[www.bnb-nachhaltigesbauen.de/
beispiele](http://www.bnb-nachhaltigesbauen.de/beispiele)

Zahlreiche Beispiele für nachhaltiges Bauen finden sich auf den Webseiten des ehemaligen Bundesministeriums des Inneren, für Bau und Heimat.

NACHHALTIGES BAUEN

Was heute schon möglich ist

The Cradle

Ein Leuchtturmprojekt, das Drees & Sommer und EPEA derzeit begleiten, ist das Hochhausprojekt The Cradle. Die Interboden, der Projektentwickler des Neubaus, will möglichst viele Cradle-to-Cradle-Aspekte integrieren. Die tragende Holzkonstruktion kommt nicht nur dem CO₂-Fußabdruck des Bürogebäudes zugute, sondern trägt auch zu seiner Wiederverwendbarkeit bei, da beispielsweise die Fassade für eine Demontage ausgelegt ist. Im Building Material Passport werden Daten über eingesetzte Baumaterialien mit einem digitalen Gebäudezwilling verknüpft. Eindeutige Ampel-Farbskalen helfen dabei, unterschiedliche Qualitäten zu identifizieren und zu bewerten.



OWP 12

Das neue Drees-&Sommer-Bürogebäude OWP 12 für den Eigenbedarf in Stuttgart wurde als Plusenergiehaus und kreislauffähig konzipiert. Es erzeugt mehr Energie, als es im Betrieb verbraucht. Dazu tragen eine neu entwickelte, hochdämmende Fassadenkonstruktion, Photovoltaikanlagen auf dem Dach und an der Südfassade, die Nutzung von Erdwärme über Geothermie-Bohrungen sowie eine Begrünung der Nordfassade bei. Baumaterialien lassen sich weitestgehend nach einem späteren Gebäudeabriss in hoher Qualität wiederverwerten oder in einen biologischen Kreislauf zurückführen.

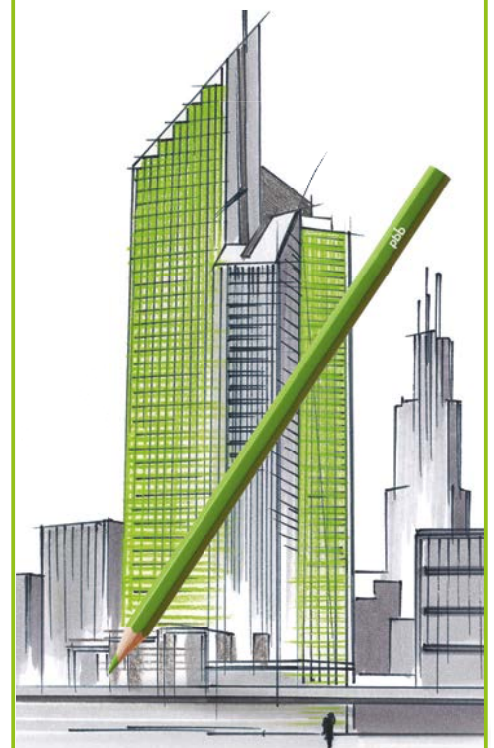


pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANKIhre Pläne sind
perfekt. Und die
Finanzierung?

Sie suchen für Ihre anspruchsvollen Pläne einen starken Finanzierungs-partner, der Ihren hohen Erwartungen gerecht wird. Wir sind eine führende Bank für gewerbliche Immobilienfinanzierungen und öffentliche Investitionsfinanzierungen und bieten Ihnen passgenaue, intelligente Lösungen. Dabei kombinieren wir Spezialwissen mit dem Blick für das große Ganze und Einfallsreichtum mit transparenten Kreditprozessen und Entscheidungen. Auf unsere maßgeschneiderten Lösungen und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit können Sie sich verlassen.

www.pfandbriefbank.com



Mietausfälle durch Altersarmut vermeiden

Die Problematik ist bekannt: Der demografische Wandel bringt das deutsche Rentensystem zunehmend ins Wanken. Weil die Menschen älter werden, funktioniert die Umlagefinanzierung nicht mehr – immer weniger Erwerbstätige kommen für eine Rentnerin oder einen Rentner auf. Auch die private Altersvorsorge ist für Haushalte mit geringen Einkommen schwierig, etwa aufgrund der geringen Zinsen. Dieses Niedrigzinsniveau führt jedoch zu Preissteigerungen von Vermögenswerten, speziell von Immo-

bilien, und damit letztlich zu steigenden Mieten. Diese entkoppeln sich damit immer weiter vom Rentenniveau (siehe Grafik unten).

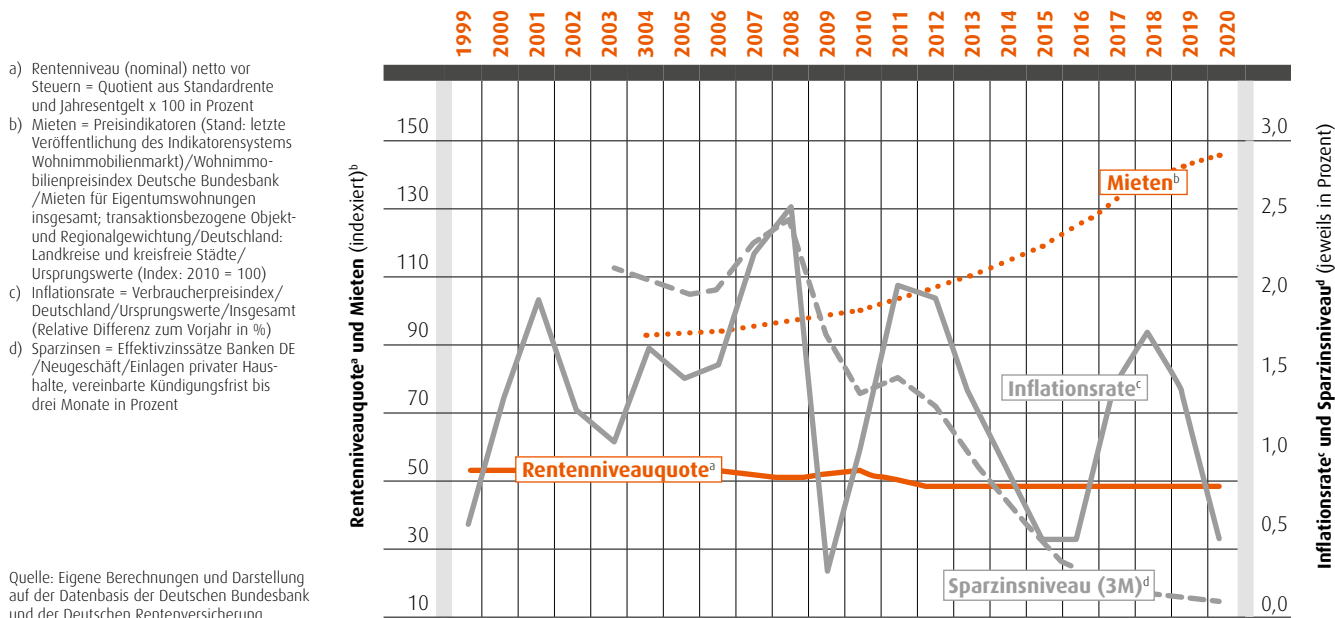
Das bedeutet: Ohne eine Reform der gesetzlichen Rentenversicherung werden weite Teile der deutschen Gesellschaft von Altersarmut bedroht sein. Die Studie „Entwicklung der Altersarmut bis 2036“ im Auftrag der Bertelsmann Stiftung aus dem Jahr 2017 kommt zu dem Ergebnis, „dass die Armutsrisikoquote von etwa 16 Prozent in den Jahren 2015 bis 2020 auf 20

Prozent in der zweiten Hälfte der 2030er Jahre zunimmt, also um 25 Prozent“. Dieses Problem wird auch Wohnungsunternehmen treffen – sie müssen sich deshalb der Frage stellen, wie sich ihre Mieter die Mieten im Rentenalter noch leisten können. Ansonsten droht dem Geschäftsmodell der Wohnraumvermietung eine Tragödie, und zwar der Mietausfall.

Und dann? Altersarme Haushalte lassen sich nicht einfach vor die Tür setzen. Die Wohnkosten stellen also einen zentralen Stellhebel dar, um Altersarmut wegen

ENTWICKLUNGEN VON RENTENNIVEAUQUOTE, MIETEN, INFLATIONSRATE UND SPARZINSNIVEAU

seit Einführung des Euros im Jahr 1999



Ein Beispiel aus der Praxis: Ein privater Haushalt, der im Dezember 2020 eine Ersparnis in Höhe von 100 Euro auf ein Sparbuch einzahlte, besaß im Dezember 2021 nur noch eine Kaufkraft in Höhe von 94,50 Euro. Die Rentenniveauquote blieb in dieser Zeit unverändert bei 48,2 Prozent. Dafür stiegen die Mieten um 2,7 Prozent. In den Warenkorb der Inflationsmessung gehen sie allerdings nur gewichtet ein; sodass die Inflation der Verbraucherpreise grob gedacht die real verfügbare Haushaltsersparnis noch weiter reduziert, als bereits durch den Abzug der Inflationsrate erfasst ist. In nur einem Jahr sank der Wert von 100 Euro Ersparnis auf etwa 93,15 Euro. Die Zeiten, in denen sich ein Zinsezinsatz einstellte und die Ersparnis privater Haushalte über die Zeit hinweg anwachsen ließ, sind durch die Geldpolitik im Eurosystem definitiv zerstört worden.

Das Rentenniveau sinkt, Menschen haben im Alter immer weniger Geld zur Verfügung. Wenn sie deshalb ihre Mieten nicht mehr zahlen können, bekommen auch Wohnungsunternehmen ein Problem. Ein Gedankenexperiment zur Lösung: ein Mieten-Ansparmmodell.



zu geringer Renten zu vermeiden. Diesen Stellhebel können Wohnungsunternehmen sozialpolitisch gestalten und ihre Mieterschaft somit im Alter unterstützen.

Doch wie könnte eine Lösung aussehen? Eine Option wäre ein Ansparmmodell, mit dem Mieter Mietreduktionsansprüche für das Alter erwerben, ähnlich der Umkehrhypothek. Gemeint ist kein reines Zinssparen privater Haushalte bei Wohnungsunternehmen, wie es zum Beispiel bei einigen Wohnungsgenossenschaften möglich ist. Vielmehr soll es darum gehen, versicherungsmathematisch durchdacht Mietern eine lebenslange Mietreduktion im Rentenalter zu ermöglichen. Diese könnten dadurch im Alter Wohnkosten einsparen, und auch das Wohnungsunternehmen würde profitieren. Denn die Mieter hätten zugleich während der Ansparphase das Unternehmen mitfinanziert (siehe Grafik Seite 20).

Beim Mietreduktionsanspruchsmodell handelt es sich um die Quasi-Konzeption einer ewigen Rente, die nicht als Zinseszins im Alter ausgeschüttet, sondern in Form einzusparender Mietzahlungen im Rentenalter vergütet wird.

Damit kann das Modell als Opportunitätskonzept beschrieben werden: Ein privater Haushalt stellt dem Wohnungsunternehmen einen Zahlungsstrom als zinsloses Darlehen ohne Rückzahlungsanspruch zur Verfügung. Das Unternehmen investiert die angesparten Mittel in das eigene Geschäftsmodell und verzinst kalkulatorisch das anvertraute Geld der Mieterinnen und Mieter mit der Rendite des Kerngeschäfts.

Die Rendite der angesparten Gelder muss dabei höher sein als die Rendite aus der Vermietung an die Mieterinnen und Mieter, die sich am Ansparmmodell beteiligen. Ansonsten gäbe es für die privaten

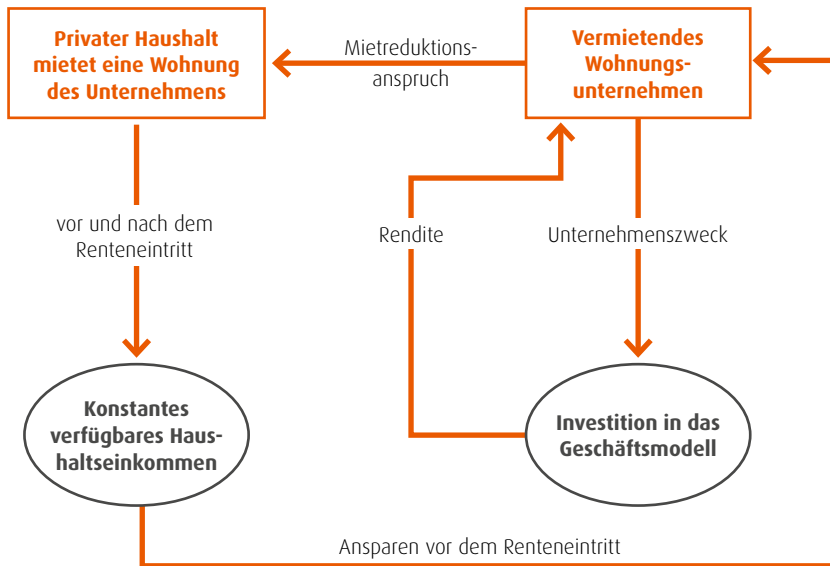
Haushalte keinen Mehrwert über ein alternatives Zinsansparen hinaus. Ein großes Wohnungsunternehmen mit einem diversifizierten Wohnungsbestand realisiert dabei Erträge aus der Vermietung von Wohnungen mit geringen und mit hohen Mieten. Je höher die Mieten einer Wohnung sind, umso rentabler lassen diese sich für das Wohnungsunternehmen kalkulieren. Dieser Sachverhalt gilt nicht nur für die Wohnraumvermietung, sondern ist eine klassische Konsequenz aus der kundenindividualisierten Preisdifferenzierung im Marketing und lässt sich beispielsweise auch beim Kauf von Autos verschiedener Preisklassen beobachten.

Mieter hätten im Alter weniger Wohnkosten und hätten zuvor das Wohnungsunternehmen mitfinanziert

Die Gesamterträge des Wohnungsunternehmens rekrutieren sich also aus den Gesamtinvestitionen – dadurch sind die Gesamterträge höher als die Erträge aus der Vermietung kleinerer Wohnungen zu niedrigen Mieten. Wenn die Renditen der angesparten Gelder also an der Gesamtrendite des Wohnungsunternehmens ausgerichtet sind, kommt es zu einer gesellschaftlichen Umverteilung zugunsten privater Haushalte mit geringen Einkommen und Renten. Dieser Solidaritätseffekt gewährleistet zum einen die Finanzierungsfähigkeit des Modells, zum anderen ermöglicht er ein Rentenkonzept auf Basis des gesellschaftlich akzeptierten Gerechtigkeitsaspekts, der sich im Leistungs-fähigkeitsprinzip widerspiegelt.

Durch das Konzept ergeben sich zwei Anforderungen an das Mietreduktionsanspruchsmodell: Je diversifizierter der »

Prozessstruktur für ein Mietreduktionsanspruchsmodell für deutsche Wohnungsunternehmen zur Bekämpfung von Altersarmut



Quelle: Eigene Darstellung

Wohnungsbestand des Unternehmens, umso sinnvoller lässt sich das Modell implementieren. Und: Teilnehmende an diesem Ansparmodell können nur jene Haushalte sein, denen ein vordefiniertes Armutsrisiko im Alter inhärent ist – dies ließe sich in Analogie zur Bedürfnisprüfung von Sozialwohnungen umsetzen.

Das Ansparmodell wirft noch Fragen bei der praktischen Umsetzung im Unternehmen auf

Plant ein Wohnungsunternehmen, das Mietreduktionsansparmodell in die Praxis umzusetzen, bedarf es einer empirischen Analyse der Mieterschaft des Unternehmens mit drei Zielen: Zum einen sind soziodemografische Daten zu erheben, um das Potenzial einer möglichen Altersarmut zu erfassen. Zum anderen sind Geldanlageaffinitäten der Mieterschaft zu identifizieren, um deren (mögliches) Sparverhalten zu prognostizieren. Mieter-

rinnen und Mieter müssen das Ansparmodell nachvollziehen können. Es muss in ihre Verhaltensstrukturen passen, damit es Akzeptanz gewinnen kann. Des Weiteren sind mögliche Modelle für Mietreduktionsanspruchsanbahnungen zu entwickeln. Dabei sind die finanztechnischen Möglichkeiten im Unternehmen in Abgleich zu stellen mit den mietermarktseitigen Anforderungen an die Modelle. Das Modell wirft jedoch auch Fragen auf wie:

- › Welche lizenztechnischen Anforderungen seitens der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) erfordert das Konstrukt?
- › Handelt es sich um ein Bankgeschäftsangebot oder um ein Versicherungsangebot?
- › Welche Verwendungsrestriktionen muss das Wohnungsunternehmen einhalten?
- › Wie lassen sich die erworbenen Ansprüche handeln oder transportieren, wenn ein privater Haushalt den Mietvertrag auflöst und bei Dritten neu unterzeichnet?
- › Wie groß sind das potenzielle Einzahlungsaufkommen und das Interesse zur

Teilnahme seitens privater Haushalte für ein spezifisches Wohnungsunternehmen?

- › Wie groß muss das Einzahlungsaufkommen sein, damit es sich betriebswirtschaftlich rechnet, das Modell umzusetzen?

Ohne eine detaillierte Analyse der Mieterschaft eines Wohnungsunternehmens können diese Fragen nicht beantwortet werden – Wohnungsunternehmen, die Interesse an dem Modell haben, sollten deshalb im ersten Schritt eine entsprechende Befragung der mietenden privaten Haushalte durchführen, um Möglichkeiten und Potenziale zu erfassen. Wenn danach die Möglichkeit real erscheint, das Modell zu implementieren, sollte dies jedoch auch tatsächlich geschehen. Schließlich sieht es wie in den letzten Jahrzehnten aktuell nicht danach aus, dass die Bundesregierung das deutsche Rentensystem nachhaltig reformieren wird. Wohnungsunternehmen könnten mit diesen Überlegungen daher ihrer sozialpolitischen Verantwortung gerecht werden – gerechter als die regierende Politik. «

Prof. Dr. Markus Knüfermann und AG. Nicole Kurau-Knüfermann, Bochum

AUTOREN



Prof. Dr. Markus Knüfermann ist Inhaber der Professuren an der EBZ Business School für Volkswirtschaftslehre in Bochum und für Norddeutsche Wohnungswirtschaft am Studienzentrum in Hamburg.



Nicole Kurau-Knüfermann ist freiberufliche Researcherin für Estima-Analysen und eigenständige Technische Gestalterin.

BASISWISSEN CONTROLLING



ISBN 978-3-648-14917-1
Buch: **49,95 €** [D]
eBook: **44,99 €**



ISBN 978-3-648-13984-4
Buch: **29,95 €** [D]
eBook: **25,99 €**



ISBN 978-3-648-12705-6
Buch: **39,95 €** [D]
eBook: **35,99 €**

SCHNELLER EINSTIEG OHNE VORKENNTNISSE

Reinhard Bleiber stellt die Grundlagen des Controllings vor und integriert dabei die Besonderheiten der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in die im internen Rechnungswesen üblichen Werkzeuge. Das Buch unterstützt Verantwortliche in den Wohnungsunternehmen dabei, die richtigen Entscheidungen zu treffen und sich auf den anspruchsvollen Märkten zu behaupten. Mit zahlreichen Fallbeispielen und Praxistipps.

- + **Mit Zahlen führen: Ziele definieren, Zahlen ermitteln, Abweichungen feststellen**
- + **Kennzahlen: Anforderungen, Chancen, Risiken**
- + **Controlling-Berichte, strategisches Controlling, Projektcontrolling**
- + **Entwicklungen des Controllings in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:
<https://shop.haufe.de/wohnungsunternehmen>
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)
oder in Ihrer Buchhandlung

Entwickeln und gestalten, statt einfach nur verwalten

Das Erste, was Dr. Hans Werner Klee, seit 2013 und erneut seit 2021 Stadtdirektor und Kämmerer der Stadt Herne, im Gespräch klarstellt: Er ist weder Berufspolitiker noch Verwaltungsfachmann, er kommt aus der Wirtschaft und sieht sich „als Gestalter, nicht als Verwalter“. Und das ist sicher ein Grund, warum es selbst in einer notorisch klammen Stadt wie Herne gelingt, die Zügel der Stadtentwicklung in den Händen zu behalten und vieles auf den Weg zu bringen, was sonst nicht funktioniert.

Klee hat schnell erkannt, dass „mit Planungs- und Baurecht nicht alles zu lösen ist“

Herne als Musterbeispiel? Auf den ersten Blick vielleicht nicht. Buchstäblich in der Mitte des Ruhrgebiets gelegen, das seit Jahrzehnten vom Strukturwandel gebeutelt wird, ist es mit 51,4 Quadratkilometern flächenmäßig die zweitkleinste Großstadt Deutschlands. Hier leben (Januar 2021) 160.910 Menschen, sodass Herne bei der Bevölkerungsdichte nur von München, Berlin und Stuttgart übertroffen wird. Knapp 20 Prozent der Bevölkerung haben eine andere Nationalität. Ja, es gibt nach wie vor einige große Industrieunternehmen in der Stadt und es haben sich neue angesiedelt, dennoch ist die Arbeitslosenquote vergleichsweise hoch. Zumindest scheint die Abwanderung vor allem jüngerer Menschen derzeit gestoppt.

Jeder kennt die Klage über „sterbende Innenstädte“. Herne hat genau genommen sogar zwei Innenstädte, denn Teil von Herne ist auch Wanne-Eickel, das schon in den 70er Jahren im Zuge der Gebietsreform Herne zugeschlagen wurde. Was in Herne die Bahnhofstraße, ist in Wanne die Hauptstraße – Einkaufsmeile. Beide



Oben: Auf dem Gelände eines ehemaligen Sportplatzes entsteht in Herne das Quartier Kaiserstraße.

Unten links: Stadtentwickler Dr. Hans Werner Klee sieht sich als Gestalter, nicht als Verwalter.

Unten rechts: In der Stadtmitte von Herne wurde aus einem ehemaligen Kaufhaus das multifunktionale Zentrum „Neue Höfe“.



verfügte einst über Warenhäuser, deren Zeiten vorbei zu sein scheinen. In Herne hat man das ehemalige Warenhaus revitalisiert – es sind heute die Neuen Höfe Herne –, und die Bahnhofstraße muss den Vergleich mit anderen Stadtzentren nicht scheuen, im Gegenteil: Sie ist auch durch die Gestaltung der Außenflächen generell recht attraktiv geworden. In Wanne hat man ähnliche Revitalisierungen noch vor sich, wobei charakteristisch für beide Einkaufsstraßen ist, dass viele Gebäude wunderschöne Fassaden aus dem 19.

und frühen 20. Jahrhundert haben und in Wanne eine Querstraße zur Hauptstraße, die Mozartstraße, mit ihren Jugendstilfassaden ein wahres Kleinod ist.

Was nicht nur für die Ladenstraßen, sondern generell für die zahlreichen und teilweise umfangreichen Entwicklungsflächen in Herne gilt: Die Stadt wartet nicht, dass Investoren einen Vorschlag machen, sondern ist selbst proaktiv. Sie bleibt Herrin des Verfahrens und lenkt es nach ihren Wünschen und Vorstellungen. Wie sie das macht? Nun, Hans Werner

Jeder kennt die Klage über sterbende Innenstädte. Herne in NRW geht bei ihrer Stadtentwicklung einen eigenen Weg: Die Kommune wartet nicht, dass Investoren Vorschläge machen, sondern ist selbst proaktiv. So bleibt sie Herrin des Verfahrens.

Klee hat sehr schnell erkannt, dass „mit Planungs- und Baurecht nicht alles zu lösen ist“ und eine durch Sparauflagen personell stark reduzierte Verwaltung – ein Problem vieler Städte – eine Reihe von Aufgaben kaum bewältigen kann. Eine seiner Lösungen: bestimmte Aufgaben in städtischen Gesellschaften zu bündeln. Darum hat er sowohl für den Bereich Schulen als auch für das Thema Stadtentwicklung jeweils eine eigene städtische GmbH gegründet. Geschäftsführer im Falle der Schulmodernisierungsgesellschaft sind die Fachbereichsleiterin Gebäudemanagement sowie der Fachbereichsleiter Schule und Weiterbildung; bei der Stadtentwicklungsgesellschaft hat der Fachbereichsleiter Umwelt und Stadtplanung die Geschäftsführung übernommen.

Fotos: Visualisierung RKW Architekten; Thomas Schmidt/Stadt Herne



Diese Konstruktion erlaubt es auch, mit etwas mehr Spielraum als im öffentlichen Dienst Mitarbeitende anzuheuern. Zudem bietet diese Gesellschaftskonstruktion die Möglichkeit, in Projektstrukturen zu denken und schneller sowie effizienter zu arbeiten.

Um bei der Stadtentwicklung zu bleiben: Die Gesellschaft ist mit einem bestimmten Grundkapital ausgestattet und entwickelt Ideen und Pläne für die mittel- und langfristige Entwicklung der Stadt. Das Beispiel der Neuen Höfe zeigt, wie

man in Herne dabei vorgeht. Die Stadtentwicklungsgesellschaft hat das ehemalige Kaufhaus als Schlüsselimmobilie in Herne aufgekauft und sich dann von privaten Projektentwicklern verschiedene Konzepte für die Revitalisierung des zentralen und unter Denkmalschutz stehenden Gebäudes eingeholt. Man fand das Konzept von Landmarken am überzeugendsten, also verkaufte man das Revitalisierungsobjekt an dieses Unternehmen, das es dann auch umsetzte. Heute sind die Neuen Höfe ein multifunktionales Gebäude mit Einzelhandel, aber auch Gastronomie mit Außenterrassen, einem prominenten Fitness-Center im Untergeschoss sowie Büros und Dienstleistungseinrichtungen und bilden einen neuen beliebten und belebten Mittelpunkt der Herner Einkaufsstraße. Ähnliches hat man jetzt auch in der Wanner Hauptstraße vor.

Gezielte Entwicklung durch Aufkäufe von Schlüsselimmobilien lautet die Strategie, die man in Herne verfolgt. Das gilt auch für das Funkenberg-Quartier, 200 Meter vom Herner Bahnhof entfernt, eine rund zehn Hektar große ehemalige und inzwischen heruntergekommene Industriefläche. Hier ist die Stadt dabei, die in unterschiedlichem Besitz befindlichen Grundstücke aufzukaufen, um das Gebiet gezielt zu einem Wissenschaftscampus zu entwickeln mit Hochschul- und Forschungseinrichtungen für Nachbergbau, neue Mobilität sowie Energie und für korrespondierende Unternehmen. Solche gezielten Aufkäufe sind auch möglich, weil sich die Stadtentwicklungsprojekte in unterschiedlichen Stadien der Realisierung befinden, also beispielsweise das Geld, das man für den Ankauf des ehemaligen Warenhauses in der Bahnhofstraße ausgegeben hat, über den Verkauf an den Projektentwickler wieder mit einem Plus in die Kasse zurückgeflossen ist.

Doch es sind nicht nur solche privatwirtschaftlichen Mechanismen, mit denen

Hans Werner Klee als Beschleuniger für bestimmte Entwicklungen in Herne wirken will. Genauso wichtig sei „das Vernetzen“ und zwar sowohl auf politischer Ebene als auch im öffentlichen Bereich, im Wissenschaftsbereich und in der Wirtschaft. Aber das Vernetzen gilt nicht nur für Personen, sondern auch für Unternehmen und Hochschulen. Ziel ist es, vor allem zukunftsfähige Unternehmen und Forschungseinrichtungen anzusiedeln; mit dem Hintergedanken, dass diese andere nachziehen und so Cluster entstehen, die wiederum untereinander und voneinander profitieren können.

Privatwirtschaftliches Denken und Strukturen für die Stadt nutzen

Sosehr Hans Werner Klee auf privatwirtschaftliche Strukturen setzt, um bestimmte Ziele zu erreichen, so klar ist auch, dass die Stadt die Entwicklung in ihrem Sinn steuern möchte. Es ist also nicht das alte Lied davon, dass die Privatwirtschaft alles besser regelt als die öffentliche Hand – ganz im Gegenteil: In vielerlei Hinsicht hat man die öffentliche Hand so zusammengespart und reduziert, dass sie ihren Aufgaben kaum mehr in angemessener Form nachkommen kann. Dass der Bund Fördergelder für Stadtentwicklung bereitstellt, die dann nicht abgerufen werden, liege in erster Linie daran, dass die Kapazitäten für eine entsprechende Abarbeitung der Förderprogramme fehlen. Was Klee eher vorschwebt, ist, privatwirtschaftliches Denken und Strukturen zum Vorteil der Stadt zu nutzen und so als Transmissionsriemen die wirtschaftliche Entwicklung von Herne zu beschleunigen, ohne dabei die Verantwortung der öffentlichen Hand abzugeben. «

Marianne Schulze, Bergisch Gladbach

Der Markt wird sich in „grüne“ und „braune“ Immobilien teilen

Der Kampf gegen den Klimawandel steht ganz oben auf der Agenda der neuen Bundesregierung und der EU-Kommission. Mit im Fokus hierbei: die Immobilienwirtschaft. Denn auf Gebäude entfallen fast 40 Prozent der europäischen CO₂-Emissionen. Der Handlungsdruck ist enorm, weil Europa bis 2050 klimaneutral werden will, Deutschland sogar bereits im Jahr 2045. Für Immobilieninvestoren heißt das: Sie müssen ihre Portfolios – auf Basis der Anfang des Jahres in Kraft getretenen EU-Taxonomie-Verordnung und des Pariser Klimaabkommens – zügig einem ESG-Check unterziehen.

„Allein bei Neuinvestments auf ESG-Konformität zu schauen, genügt nicht“,



„Die Nichtbeachtung ökologischer und sozialer Aspekte sowie von Kriterien einer transparenten Unternehmensführung sind zusätzliche Risiken im Investmentprozess.“

Giulia Peretti, Nachhaltigkeitsmanagerin Real I.S. München

ist Dirk Rathlev, Leiter Real Estate Fund Operations & Strategies bei EY Real Estate, überzeugt (siehe Interview Seite 27). Gerade auf große Vermögensverwalter wie Immobilienfonds kommt einiges zu. Sie müssen mitunter milliarden schwere Immobilienbestände screenen, um zu wissen, bei welchen Objekten akuter Sanierungsbedarf besteht. Laut Scope Analysis beträgt das Objektalter in den Portfolios offener Immobilienpublikumsfonds (Stand: Ende 2020) im Schnitt fast 15 Jahre. Beinahe jede zweite Immobilie ist älter als zehn Jahre.

So genannte Trophy-Immobilien sind bei den Anlegern nach wie vor gefragt

„Bei neuen Objekten ist die Energieeffizienz natürlich höher und der Instandhaltungsaufwand geringer“, sagt Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis. Daraus zu schließen, „jung ist gleich gut“, hält sie aber für zu kurz gedacht. Klassische Bewertungskriterien wie Lage, flexible Flächen und Vermietungsqualität blieben weiter bedeutsam, so die Branchenexpertin. Große repräsentative Objekte in bester Lage, so genannte Trophy-Immobilien, die oft ein hohes Objektalter aufweisen, sind bei Anlegern nach wie vor gefragt. Und abreißen und neu bauen ist ESG-bezogen in der Regel die schlechtere Alternative.

Zumal die ESG-Thematik erst seit relativ kurzer Zeit ins Blickfeld der Immobilienakteure geraten ist. Eigentümer, Anleger und Banken befänden sich seit rund drei Jahren in einem Findungsprozess, der noch nicht abgeschlossen sei, gibt Thomas Veith, Leiter Real Estate von PwC Germany, zu bedenken. Das zeigt auch eine Umfrage von EY Real Estate. Ein Drittel der



Zu den problembehafteten Nutzungsarten – nicht nur wegen der ESG-Konformität – zählen Shopping-Center (oben). Green Buildings: Nachhaltigkeit hat bei den meisten Fondsgesellschaften höchste Priorität (rechts).

Befragten räumte ein, das Portfolio bereinigen zu wollen. „Stranded Assets werden – infolge der ESG-Regulatorik – verstärkt zu einem Thema“, ist Rathlev überzeugt. Es handelt sich um Immobilien, bei denen es selbst mit hohem finanziellem Aufwand kaum möglich ist, sie ESG-gerecht zu sanieren. „Das macht sie für sehr viele Investoren uninteressant“, erläutert er. Diejenigen, die Interesse daran haben, werden sie nur mit erheblichen Abschlägen erwerben wollen. „Wie hoch diese ausfallen, hängt vom spezifischen Einzelfall ab“, sagt Ralf Kemper, Head of Valuation & Transaction Advisory JLL Germany. Stranded Assets seien vor allem für opportunistische Investorengruppen ein Thema. Diese kaufen

ESG verunsichert Immobilieninvestoren: Es reicht nicht mehr, dass Immobilien eine Top-Lage haben und langfristig vermietet sind. Sie sollten auch energetisch optimiert und sozial vorbildlich konzipiert sein. Sonst werden sie womöglich Stranded Assets.



SANIERUNGSKONZEPT

Ein schlüssiges Konzept für den Sanierungserfolg

In den Portfolios vieler Investoren befinden sich Immobilien, deren ESG-Konformität nicht dauerhaft gewährleistet ist. Damit sie keine Stranded Assets werden, ist ein Sanierungskonzept vonnöten. Worauf es dabei ankommt, erklärt EY-Real-Estate-Berater Dirk Rathlev.

Aufgrund der Vorgaben – auf EU-Ebene sowie seitens der Bundesregierung – zum Erreichen der Klimaziele ist bei Sanierungskonzepten der Zeitfaktor mit von entscheidender Bedeutung. Daher spricht man bei EY Real Estate auch nicht von einem Sanierungskonzept, sondern von einem Sanierungsfahrplan, der sich in drei Phasen einteilen lässt:

PHASE EINS

Bestandsaufnahme und Herausforderungen erkennen

Der Gebäudebestand muss analysiert werden. Wie setzt er sich zusammen? Ferner müssen Zielgrößen bestimmt werden, die optimiert werden sollen, wie: Welche Einsparungsziele sollen mit dem verfügbaren (jährlichen) Budget realisiert werden? Und nicht zu vergessen: Wie gut ist die vorhandene digitale Datenqualität?

Quelle: EY Real Estate

PHASE ZWEI

Mehrwertanalyse

Zwei Strategien sind denkbar: ein nach Baualter oder ein ökonomisch optimierter Sanierungsfahrplan. Laut EY Real Estate ist die letztgenannte Variante vorzuziehen, da sie langfristig effizienter ist. Sie basiert auf einer ganzheitlichen Betrachtung. Mittels Verbrauchszahlen wird in Szenarioanalysen untersucht, wie sich Maßnahmen auf CO₂-Emissionen und Kennzahlen wie Cashflow und Renditeerwartungen auswirken.

PHASE DREI

Ergebnisanalyse und Benchmarking

Nun wird geprüft, wie stark und warum die Ergebnisse von den Zielsetzungen abweichen. Benchmarks wie das GRESB-Rating sollten in die Analyse einbezogen werden. Mit GRESB kann das eigene Nachhaltigkeitsniveau mit dem anderer Marktakteure verglichen und somit eine Aussage über die künftige Wertentwicklung getroffen werden.



solche Immobilien, die Fondsgesellschaften aussortieren, um sie zu repositionieren und für einen späteren Exit marktfähig zu machen. Für die – wegen der ESG-Problematik – „gestrandeten Immobilien“ werde sich bald ein Markt etablieren, prognostiziert Kemper. Messbare Effekte lägen bislang allerdings noch nicht vor.

Erste Aspiranten befänden sich bereits in Lauerstellung, hat Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property, registriert. Er erhalte nahezu täglich Anrufe von Investoren, die auf der Suche nach Stranded Assets seien. Vor allem angelsächsische Akteure wie opportunistische Fonds von Blackstone und JP Morgan Asset Management gelten als Interessen-

ten. „Insbesondere für geschlossene Fonds ist die ESG-Regulatorik herausfordernd“, findet Beyerle. Denn sie könnten ihren Bestand nicht neu justieren, indem sie alte Objekte abstoßen und diese sukzessive durch neue, energieeffizientere ersetzen.

Die Botschaft ist in der Branche angekommen, und die hat reagiert. Das Thema Nachhaltigkeit – mit all seinen Facetten – hat bei den meisten Fondsgesellschaften aktuell allerhöchste Priorität. Deshalb gibt es etwa beim Immobilien-Asset-Manager Real I.S. seit Mitte 2021 eine Nachhaltigkeitsbeauftragte. „Die Nichtbeachtung ökologischer und sozialer Aspekte sowie von Kriterien einer transparenten Unternehmensführung sind zusätzliche“

„Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit ist eine Mammutaufgabe, da jede Immobilie genau betrachtet werden muss.“

Benita Schneider, Leiterin des europäischen Immobilien-Asset-Managements der Fondsgesellschaft DWS

Risiken im Investmentprozess“, erklärt Nachhaltigkeitsmanagerin Giulia Peretti. Die Real I.S. wolle sich rasch einen Überblick verschaffen, welche Investitionen nötig seien, um ihre Immobilienportfolios ESG-konform zu gestalten. Sonst steigt das Risiko, Objekte im Portfolio anzuhäufen, die die Klimaziele verfehlen.

„Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit ist eine Mammutaufgabe, da jede Immobilie genau betrachtet werden muss“, betont Benita Schneider, Leiterin des europäischen Immobilien-Asset-Managements der Fondsgesellschaft DWS. Bezogen auf Europa bedeutet das bei der DWS, mehr als 300 Immobilien permanent zu screenen. Selbst bei neuen – DGNB-Platin- oder LEED-Platin-zertifizierten – Immobilien muss die ESG-Qualität fortlaufend begutachtet werden. Die Hessen wollen den CO₂-Ausstoß ihres Büroimmobilienbestandes bis 2030 – gegenüber 2017 – halbieren. Zur Ermittlung des CO₂-Fußabdrucks müssen viele Daten von Gebäuden, am besten digitalisiert, in Analyse-Tools eingespeist werden, damit sie für die Energieoptimierung genutzt werden können. „Für jedes Objekt sollte ein Dekarbonisierungsplan auf Grundlage des EU Carbon Risk Real Estate Monitor (kurz: CRREM-Tool) erstellt werden“, empfiehlt Scope-Chefanalystin Knorr.

Mit dem CRREM-Tool kann man die CO₂-Emissionen von Immobilien dem Dekarbonisierungspfad – visualisiert als fallende Kurve (bis zum Jahr 2050), die

die Pariser Klimaziele (maximale Erderwärmung von 1,5 oder 2,0 Grad) abbildet – gegenüberstellen. „Je größer der CO₂-Fußabdruck ist und je länger Optimierungsmaßnahmen unterbleiben, desto höher ist das Risiko, dass der Grenzwert des Dekarbonisierungspfads überschritten wird“, erklärt Knorr, und Objekte somit zu Stranded Assets würden. „Wir haben das CRREM-Tool in unsere Analyse implementiert“, sagt Julia Hauber, die seit September 2021 als Head of ESG Real Estate beim Immobilien-Investmentmanager Wealthcap fungiert.

Es geht basierend auf dem CRREM-Tool um die Entwicklung eines Sanierungskonzepts

Die Daten müssten jedoch zuvor mit hohem Aufwand aufbereitet werden. Daher binden viele Fondshäuser externe Spezialisten mit ein. Es gehe nicht nur um Datenerfassung, sondern basierend auf dem CRREM-Tool um die Entwicklung eines Sanierungskonzepts für ein ESG-konformes Immobilienportfolio, so EY-Experte Rathlev. „Meist ist es sinnvoll, Szenarien mit Blick auf Sanierungsziele und Kosten durchzuspielen“, sagt Hannah Helmke, Geschäftsführerin der Software-Schmiede right.based on science.

Zusammen mit Akteuren der Immobilienwirtschaft, wie Banken und Investoren, konzipierte das Unternehmen das X-Degree-Compatibility(XDC)-Modell. Es ermögliche Szenarioanalysen auf Grundlage objektbezogener Schlüsseldaten – Key Performance Indicators (KPI) – zur ESG-Effizienz wie CO₂-Emissionen, Fläche, Nutzungsart und Baujahr, so Helmke. Die Resultate können anhand einer Vergleichskennzahl – der Temperaturveränderung bezogen auf den im CRREM-Tool hinterlegten Dekarbonisierungspfad – verglichen werden. Beispiel: Vor einer Modernisierung würde der CO₂-Ausstoß einer Immobilie einen Temperaturanstieg

von 2,5 Grad verursachen, durch den Einbau einer neuen Heizungsanlage lässt er sich auf 1,8 Grad senken. Helmke: „Sind alle relevanten Objektdaten im System hinterlegt, können selbst für große Portfolios in Minutenschnelle verschiedene Szenarien abgerufen werden.“

„Mit Hilfe externer Experten sind wir dabei, eine Datenbank für das fast 160 Objekte umfassende Portfolio des Hausinvest aufzubauen“, sagt Jens Böhnlein, Global Head of Asset Management und Sustainability der Commerz Real. Jetzt schnell mit solchen Projekten voranzukommen, lautet die Devise. Ein ESG-optimierter Immobilienbestand ist die Voraussetzung, dass Vermögensverwalter ESG-gerechte Produkte anbieten können. Im Zuge der EU-Offenlegungsverordnung werden Fonds in drei Kategorien eingeteilt:



„Die ESG-Kriterien sind ein dauerhaft neuer Standard, der vor allem für geschlossene Fonds nicht ohne Weiteres zu erfüllen ist.“

Kurt Jovy, Head of Product Management der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal Investment

- › Artikel-8-Produkte: ESG-Strategie-Fonds, die mit ökologischen und sozialen Merkmalen werben dürfen.
- › Artikel-9-Produkte: Das sind so genannte Impact-Fonds, die konkret definierte Nachhaltigkeitsziele verfolgen wie die Reduktion von CO₂-Emissionen, den Aufbau von Pflegekapazitäten in unterversorgten Regionen oder die Schaffung bezahlbaren Wohnraums.
- › Artikel-6-Produkte: alle Fonds, die die oben genannten Ziele nicht erfüllen.

„Artikel-9-Immobilienfonds gibt es erst wenige, dieses Klassifizierungsniveau ist für breit investierende, seit Jahrzehnten bestehende Immobilienfonds kaum zu erreichen“, resümiert Knorr. Die Investmenthäuser dürften aber bestrebt sein, dass ihre Fonds so bald wie möglich als Artikel-8-Produkt eingestuft werden. „Die ESG-Kriterien sind ein dauerhaft neuer Standard, der vor allem für geschlossene Fonds nicht ohne Weiteres zu erfüllen ist“, gibt Kurt Jovy, Head of Product Management der Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft Universal Investment, zu bedenken. Die Kriterien hätten bei der Auflage der Fonds vor fünf oder zehn Jahren noch keine Rolle gespielt. „Anleger werden nicht immer bereit sein, Geld für ESG-Investitionen nachzuschießen“, ergänzt EY-Experte Rathlev.

Zu den problembehafteten Nutzungsarten zählen Shopping-Center, von denen viele nicht weiter in der bisherigen Form betrieben werden können. Laut Immobiliendienstleister PwC hat eine Mischnutzung die besten Erfolgschancen. „Flächen von Shoppingmalls sollten nicht nur vom Einzelhandel genutzt werden können, sondern auch als Büroraum und Logistikstandort“, rät Branchenkenner Veith. Es zeichnet sich ab, dass sich am Immobilienmarkt eine Zweiteilung etablieren wird: ein Segment für „grüne“, ESG-konforme und „braune“, nicht ESG-konforme Immobilien. Veith: „Aktuell blenden die meisten klassischen Bestandhalter diese Problematik noch aus.“

INTERVIEW MIT DIRK RATHLEV

„Möglicherweise ist das jetzt die Ruhe vor dem Sturm“



Die ambitionierten Klimaziele der EU führen zu einschneidenden Veränderungen der Investmentrahmenbedingungen für Immobilieninvestoren. Dirk Rathlev, Leiter Real Estate Fund Operations & Strategies bei EY Real Estate, erläutert, wo der größte Handlungsbedarf besteht.

Herr Rathlev, die neuen regulatorischen Vorgaben zur Nachhaltigkeit zwingen Investoren zum Umdenken. Wo müssen diese jetzt dringend aktiv werden? Für institutionelle Investoren, wie Immobilienfonds heißt das: Sie müssen zügig ihre Portfolios – auf Basis der Anfang des Jahres in Kraft getretenen EU-Taxonomie-Verordnung und des Pariser Klimaabkommens – einem ESG-Check unterziehen. Da ist manches angestoßen worden. Dennoch liegt die Taxonomie-Konformitätsquote im Bestand deutlich unter zehn Prozent.

Gilt das auch für die großen Fondsgesellschaften, von denen viele inzwischen das Thema Nachhaltigkeit quasi zur Chefsache gemacht haben?

Die großen offenen Publikumsfonds setzen sich inzwischen intensiv mit dem Thema auseinander. Immer mehr Fonds werden als Artikel-8-Produkte klassifiziert. Das wäre ohne Bestands-Screening auf Basis des CRREM-Tools und ein entsprechendes Reporting nicht möglich.

Was ist noch zu tun? Es muss gecheckt werden, bei welchen Immobilien dringender Sanierungsbedarf besteht: Wann und wie schnell können Objekte zu Stranded Assets werden? Wie viel Geld braucht man, um Gebäude etwa durch bessere Dämmung oder moderne Gebäudetechnik energetisch zu optimieren? Das Asset Management der Immobilienfonds muss dann die Weichen stellen, wie das mittel- und langfristig wirtschaftlich realisiert werden kann.

Versuchen Fondsgesellschaften verstärkt, Stranded Assets abzustößen? Bislang gab es kaum Aktivitäten. Aufgrund der hohen Transparenz von Investmentprozessen würde das der Markt schnell registrieren. Möglicherweise ist das jetzt die Ruhe vor dem Sturm.

Ampel-Start, „grüne“ Projektentwicklung und Immobilienverrentung als neuer Trend



DR. ANDREAS MATTNER (Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA)

„Ich war überrascht und erfreut ...“

Nach der Regierungsbildung der neuen Ampelkoalition gibt Dr. Andreas Mattner, Präsident des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA), eine erste Einordnung der wichtigsten Themen für die Immobilienbranche.

Ist das neue Bauministerium tatsächlich der große Wurf und warum ist es so wichtig? Welche Stellung hatte Olaf Scholz inne, als Mattner Scholz das erste Mal traf? Warum war das Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat der vorigen Legislatur die „schlechteste Konstellation, die wir je hatten“? Was kann der Bund beim Thema Bauen überhaupt bewirken? Ist das schärfste Umweltrecht auch das intelligenteste? Was hat ihn in der Phase der Koalitionsverhandlungen so sehr überrascht? Warum ist Golf spielen für ihn so wichtig? Eine interessante Mischung aus Koalitionsvertrag und Privatem mit Dr. Andreas Matter, Präsident des ZIA.



DR. THOMAS HILLIG
(Managing Director von THEnergy)

Erneuerbare, Mobilität und Greenwashing

Dr. Thomas Hillig, Managing Director von THEnergy, und Gastgeber Jörg Seifert stöbern im Gespräch nach energiespezifischen Erkenntnissen, etwa aus der Europäischen Union, die auch für den deutschen Immobilienmarkt zielführend sein könnten. Welche aktuellen Entwicklungen bei den erneuerbaren Energien haben Einflüsse auf die deutsche Immobilienwirtschaft? Dr. Hillig beleuchtet die wichtigsten Marktherausforderungen, wenn etwa Mobilität und Immobilie zusammenkommen. Der LinkedIn-Influencer und Ambassador der EU Sustainable Energy Week 2021 (EUSEW) spricht über die immer größer werdende Schnittstelle zwischen Energie- und Immobilienwirtschaft und warum er Greenwashing großartig findet.

PATRICK HERZOG (Geschäftsführender Vorstand DKW AG)

„Grüne“ Projektentwicklung: Schon Substanz oder bloß Anstrich?

Was will „grüne“ Projektentwicklung? Ganz klar: den CO₂-Fußabdruck der Gebäude über den kompletten Erstellungs- und Lebenszyklus hinweg auf ein absolutes Minimum reduzieren. Wie das gelingen kann, darüber spricht Patrick Herzog, Geschäftsführender Vorstand der DKW AG, mit Jörg Seifert (Immobilienwirtschaft). Herzog ist Experte für Immobilienprojektentwicklung und Gründer der DKW AG. Im Gespräch geht es insbesondere um „grüne“ Quartiersentwicklung – ökologisch, sozial und ökonomisch in ihrer Gesamtheit betrachtet – in deutschen Groß- und Mittelstädten. Wie gelingen nutzungsneutrale und ressourcenschonende Konzepte?



Der Start der neuen Ampelkoalition, der neue Trend zur Immobilienverrentung, Leitlinien für „grüne“ Projekt- und Quartiersentwicklung und die immer größer werdende Schnittstelle zwischen Energie- und Immobilienwirtschaft waren die Themen der L'Immo-Podcasts.

Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien



LARS ERNST (Managing Director Aareal Bank)

Der Mieter als Treiber der Digitalisierung

Digitalisierte Prozesse zu etablieren, ist ein erheblicher Aufwand, aber es zahlt sich aus. Warum heute niemand mehr auf eine Grunddigitalisierung und die damit einhergehende Flexibilität verzichten kann, erläutert Lars Ernst, Managing Director bei der Aareal Bank, im Gespräch mit Iris Jachertz, Chefredakteurin von „Die Wohnungswirtschaft“. Die Wohnungswirtschaft muss sich der Frage stellen, wie ihre Prozesse aufgestellt sind, um auf die verschiedensten Herausforderungen und Aufgaben angemessen reagieren zu können – egal, ob diese in Form einer Pandemie oder der umzusetzenden neuen Heizkostenverordnung daherkommen. Die Digitalisierung diverser Prozesse ist dabei eine Grundvoraussetzung: Teillösungen helfen schrittweise bei der Umstellung, und einen besonderen Fokus sollte die Wohnungswirtschaft, so Lars Ernst, auf den Vermietungsprozess legen. Hier sind es oft auch die Mieter selbst, die eine Digitalisierung fordern, von der Besichtigung bis zur Mietzahlung. Denn Vermieter treten künftig auch vermehrt als Dienstleister auf, etwa beim Thema Mobilitätsangebot.

OTTO KIEBLER (Präsident des IVD) und **MICHAEL RAU** (Geschäftsführer HPR Capital Management GmbH)

Immobilienverrentung: Neuer Trend für Investoren?



Otto Kiebler

Verrentungsmodelle boomen und werden oft stark kritisiert. In diesem Spannungsfeld hat die HPR Capital Management GmbH ein Investmentmodell für institutionelle Investoren entwickelt. Ein Gespräch mit Otto Kiebler, Gründer HausplusRente GmbH, und Michael Rau, Geschäftsführer HPR Capital Management GmbH. Dabei geht es darum, weshalb bisher viele Verrentungskonzepte gescheitert sind, um die Wichtigkeit der unabhängigen Bewertung der Immobilie sowie um Nießbrauchs-Modelle, Leibrente und den umstrittenen Teilverkauf. Das Gespräch dreht sich aber auch um schwarze Schafe und passende Immobilien. Und darum, dass das von HPR Capital Management entwickelte Modell für institutionelle Investoren noch längst kein Selbstläufer ist, aber warum es eines werden könnte.



Michael Rau



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), Chefredakteur Dirk Labusch und Chef vom Dienst Jörg Seifert (beide Immobilienwirtschaft) laden Entscheiderinnen und Entscheider aus der Immobilienbranche 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. <https://podcast.haufe.de/immobilien>

L'Immo 100

Nicht 100 Jahre haben wir gefeiert, sondern am 24. Januar ist **die 100. Folge** ausgestrahlt worden. Darauf sind wir schon ein bisschen stolz.



DIRK LABUSCH

Die Geburt eines Mediums – Erinnerungen und Verzahnungen

Corona hat nicht viel Positives. Entschleunigung und die Geburt unseres Podcasts L'Immo gehören für mich dazu. Geboren aus dem Bedürfnis, mit den verschiedenen Playern der Immobilienwelt wegen der Pandemie ins Gespräch zu kommen, und beseelt vom Wunsch, das Ergebnis der Welt mitzuteilen, war so etwas wie Pioniergeist entstanden. Bis zu drei Folgen pro Woche produzierte ich zu Beginn 2020 selber und schnitt die Folgen zum großen Teil auch. Die Ergebnisse waren technisch lausig, aber inhaltlich oft spannend. Nach einiger Zeit professionalisierten wir die Produktionsweise, meine Kollegen Jörg Seifert und Iris Jachertz wurden auch zu Podcastern. Wir involvierten die Marketingabteilung. So kommen wir inzwischen auf eine beachtliche Reichweite von durchschnittlich 1.000 Hörerinnen und Hörern pro Folge. Wichtig für mich ist immer auch die Verzahnung mit diesem unserem Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“. Denn ein Podcast ist natürlich kurz gehört. Das geschriebene Wort hält ewig.

Am besten erinnern kann ich mich an meinen ersten Podcast, der live und in Farbe mit dem damaligen JLL-Chef Timo Tschammmler in Berlin stattfand. Direkt danach einer mit Thomas Beyerle, der nie gesendet wurde, weil das Mikrofon ausgefallen war (die darauffolgende Wiederholung mit anderen Themenschwerpunkten fand per Telefon statt und ist Teil unseres Podcast-Archivs). Highlights für mich und immer auch nachzuhören waren die Podcasts zur Mietendeckel-Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts und den Konsequenzen für Berlin und die Republik. Es gab eine Nachtschicht für die Produktion der Folge mit dem Berliner Rechtsanwalt Christian Schede. Fast genauso spannend: die Folge mit Andreas Mattner zu den Immobilien-Auswirkungen des neuen Koalitionsvertrages. Sehr eindrücklich in Erinnerung geblieben sind mir die Gespräche mit Werner Rohmert, Tobias Just und Gitta Rometsch zu den Auswirkungen von Corona auf ihr Immobilien- und Privatleben. Und den für mich vielleicht eindrücklichsten Podcast hatte ich mit unserem Kolumnisten, dem Architekten Eike Becker, zur sozialen Verantwortung der Immobilienbranche.

Ich freue mich auf viele weitere Folgen, denn ich empfinde es als ein Muss, das Medium weiter zu bespielen. Hören Sie rein. Es lohnt sich.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien



JÖRG SEIFERT

Ein Format am Puls der Entscheider

Als Radiohörer von frühen Kindheitstagen an war ich sogleich richtig angefixt von der Möglichkeit, nun mit unserem L'Immo-Podcast selbst eine Art Radio zu machen. Seit der Corona-Zeit 2020 ist das Podcasten wirklich eine wunderbare Möglichkeit, wöchentlich am Puls der Branche ein besonderes Format zu entwickeln. Die Produktion optimierten wir schnell mit Hilfe unserer Regie und Technik in Person von Severine Guthier und Nicolai Usbeck. Die Einrichtung eines Tonstudios mit mehrkanaligem Mischpult, Profikopfhörern und Mikrofonen von Radiosendequalität tat ein Übriges, um ein erstklassiges Ergebnis für alle L'Immo-Fans zu erzielen. Wir schraubten auch – etwa in einem erhellenden Workshop mit dem Audiographen Ingo Stoll – an vielen Details unserer Moderation. So garantieren wir ein authentisches, informatives und kurzweiliges Hörerlebnis. Körper- und Sprechübungen mit einem Weinkorken zwischen den Zähnen gehören nun zu meiner regelmäßigen Aufwärmroutine vor jeder L'Immo-Folge. Mehr als einhundert Immobilien- und wohnungswirtschaftliche Entscheiderinnen und Entscheider waren bislang bereit, Auskunft über ihre Geschäftsstrategien zu geben und ihre Marktexpertise zu teilen. Viele tolle Gesprächspartnerinnen und Gesprächspartner hatte ich vor dem Mikrofon – unmöglich, sie alle hier zu nennen. Stellvertretend sei die L'Immo-Folge mit Andrea Krämer von Minol genannt. 100 Prozent sachkundig, sehr wach und unglaublich empathisch war sie mit mir im Gespräch. Zur Hypezeit von Clubhouse rundeten wir die Aufnahme direkt anschließend mit einer Live-Diskussion unter Marktteilnehmern ab. Lauschen Sie dem Prickeln unserer L'Immo gerne jeden Montag oder wann es Ihnen gefällt. Und: Empfehlen Sie uns weiter!



„Wenn unsere journalistische Leidenschaft auch zu einer hörbaren Erfolgsgeschichte wird, macht uns das sehr stolz.“
Iris Jachertz

HAUFE.



WIR FEIERN!

100 INTERESSANTE MENSCHEN,
100 SPANNENDE GESPRÄCHE,
100 GROSSARTIGE FOLGEN.

L'Immo. Mal süß. Mal bitter.
Seit **100** Folgen prickelnd.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Hier gehts zur Jubiläumsfolge
podcast.haufe.de/immobilien



Wir danken unseren treuen Hörer:Innen und auch unseren Gästen:

Eric Aplyn, Prof. Thomas Auer, Anne Bailly, Thomas Ball, Karin Barthelmes-Wehr, Eike Becker, Ingmar Behrens, Robert Betz, Prof. Dr. Thomas Beyerle, Prof. Dr. Sven Bienert, Claudia Boymanns, Prof. Dr. Kerry Brauer, Hans Michael Brey, Carsten Buschmann, Olaf Cunitz, Michael Dietzel, Klaus Dittrich, Dr. Mathias Dolls, Sascha Donner, Bernd Duda, Susanne Eickermann-Riepe, Kai Enders, Lars Ernst, Umut Ertan, William Ertz, Ingeborg Esser, Diana Ewert, Daniel Föst, Stefanie Frensch, Prof. Dr. Clemens Fuest, Axel Gedaschko, Jochen Götzelmann, Daniel Grimm, Mike Groschek, Lars Grosenick, Ralf Haase, Florian Henle, Patrick Herzog, Klaus-Peter Hesse, Dr. Thomas Hillig, Ulrich Höller, Andreas Ibel, Sven R. Johns, Tobias Just, Ralf-Jörg Kadenbach, Martin Kassler, Otto Kiebler, Prof. Dr. Stephan Kippes, Dr. Dominikus Kirchhoff, Thomas Kirmayr, Fabian Klingler, Jens Kramer, Andrea Krämer, Kerstin Kube, Christian Kühn, Frank Talmon l'Armée, Alexander Lackner, Matthias Lampatz, Larissa Lapschies, Roy Lilienthal, Katrin Lompscher, Dirk Lönnecker, Nils Lueken, Dr. Henning Lustermann, Dr. Gunter Mann, Dr. Andreas Mattner, Jan-Carl Mehles, Lisa Merl, Rainer Monnet, Pepijn Morshuis, Jens Mueller, Matthias Münch, Silvana Ott, Kai Panitzki, Dr. Clemens Paschke, Anja Peter, Frank Pörschke, Arne Rajchowski, Michael Rau, Markus Riedel, Bernd Ringe, Stefanie Risse, Prof. Dr. Verena Rock, Werner Rohmert, Gitta Rometsch, Eike Roswag-Klinge, Martina Rozok, Henning Russ, Alexander Rychter, Stefanie Saß, Dr. Christian Schede, Dirk Schemmer, Jürgen Michael Schick, Sarah Schlesinger, Iris Schöberl, Dr. Thomas Schröer, Oliver Schwebel, Prof. Dr. Steffen Sebastian, Carsten Sellschopf, Prof. Dr. Michael Simon, Dr. Martin Soboll, Albrecht Sonnenschein, Jan Sprengnetter, Steffen Szeidl, Dr. Dirk Then, Dr. Carsten Thies, Raphael Thießen, Claus Thomas, Henrik Thomsen, Bettina Timmler, Katrin Trunec, Timo Tschammler, Alexander Ubach-Utermöhl, Uwe Veres-Homm, Dr. Günter Vornholz, Andreas Wende, Dr. Constantin Westphal, Katrin Williams, Christian Wings, Stefan Zanetti, Prof. Dr. Cai-Nicolas Ziegler, Tina Zierul





Wie ESG die Immobilienbewertung und die Bewerter beeinflussen wird

RICS Der neue Leitfaden der RICS zu Nachhaltigkeit und ESG für die Bewertung von Gewerbeimmobilien* zeigt den Einfluss auf die Bewertung einzelner Immobilien oder Gruppen von Gewerbeimmobilien auf.

rics.org/de

*Guidance Note „Sustainability and ESG in commercial property valuation and strategic advice“, 3rd edition, December 2021, effective from 31 January 2022



Susanne Eickermann-Riepe FRICS,
Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland

Unternehmens- und Investitionsanforderungen in Bezug auf Nachhaltigkeit, Widerstandsfähigkeit sowie Umwelt, Soziales und Governance (ESG) gehören zu den wichtigsten Themen, mit denen die weltweiten Finanzmärkte konfrontiert sind. Im Immobilienkontext wirken sie sich auf Investitionsansätze aus, da sie die Aussichten auf Miet- und Kapitalwachstum sowie die Anfälligkeit für Veralterung beeinflussen. Einige Investoren, Nutzer und Kreditgeber haben bereits Mindestanforderungen an die Nachhaltigkeit definiert.

REIHE VON PRÜFFELDERN MUSS ABGEARBEITET WERDEN Der neue Leitfaden der RICS zu Nachhaltigkeit und ESG für die Bewertung von Gewerbeimmobilien zeigt den Einfluss auf die Bewertung einzelner Immobilien oder Gruppen von Gewerbeimmobilien auf. Verschiedene Rechtsordnungen sowie Ausmaß und Geschwindigkeit, mit denen Nachhaltigkeitsaspekte in den Wert einfließen, können je nach Immobilienmarkt und Art der Immobilie unterschiedlich sein. Wertermittler werden diese Märkte widerspiegeln, aber nicht anführen. Trotzdem müssen sie sich der Nachhaltigkeitsmerkmale und der Auswirkungen bewusst sein, die diese kurz-, mittel- und langfristig auf die Immobilienwerte haben könnten. Dies bedingt eine Reihe von Prüffeldern, die mit in- oder externer Kompetenz abgearbeitet sind. Dabei kann es sich um physische Risiken, Übergangsrisiken im Zusammenhang mit Politik oder Gesetzgebung oder um Risiken handeln, die die Ansichten und Bedürfnisse der Marktteilnehmer aufzeigen. Der langfristige Erhalt des Vermögenswertes wird in vielen Fällen mit Investitionsausgaben verbunden sein, die die längerfristige Veralterung und daraus resultierende Risiken berücksichtigen. Auch prüffähige Nachweise werden eine Rolle spielen, um ein professionelles Urteil über ESG-Aspekte abzugeben.

WICHTIGE ASPEKTE ZUR WERTFINDUNG Der ESG-Status oder die Bewertung des Ausmaßes, in dem die betreffende Immobilie im Rahmen ihrer Marktstellung die Nachhaltigkeits- und ESG-Kriterien erfüllt, werden wichtige Aspekte zur Wertfindung sein. Die Fähigkeit, die relative Nachhaltigkeitsleistung von Vergleichsprodukten zu unterscheiden, mag in einigen Fällen möglich sein (etwa bei der Energieeffizienz und den Kohlenstoffemissionen), ist aber in anderen Fällen derzeit weit weniger offensichtlich, insbesondere wenn es nicht genügend Beweise gibt, um unterschiedliche Werte empirisch zu belegen. Es gilt, derzeit verfügbare Nachweise zu nutzen, um ESG-Daten in Bezug auf Vergleichsobjekte zu erfassen, wie Zertifizierungen oder Klassifizierungssysteme.

Die EU-Regulierung und nationale Gesetze erfordern eine Betrachtung des rechtlichen Rahmens in der gesamten Transformation einschließlich aller Maßnahmen, um den Klimawandel und andere physikalische und ökologische Auswirkungen so weit wie möglich abzumildern. Die Unfähigkeit einiger Vermögenswerte, die aktuellen und künftigen Nachhaltigkeitsstandards zu erfüllen, birgt zusätzliche Risiken für den Immobilieneigentümer. Diese Übergangsrisiken können sich auf die Nutzbarkeit auswirken und den Geschäftsbetrieb unterbrechen, können aber unter Umständen auch durch Investitionsausgaben gemildert werden. Nicht zu unterschätzen ist die Governance-Komponente von ESG. Hierin spiegelt sich vor allem die Fähigkeit wider, die Anwendung anerkannter Standards nachzuweisen, um gesetzliche und regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Gut, wenn es gute Standards gibt. «

Susanne Eickermann-Riepe FRICS



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

Zwischen Aufbruch und kommenden Debatten: Was bringt die Ampel?

Ampelkoalition Damit die breitgefächerten Querschnittsthemen von Wohnen, Stadtentwicklung und Bauen nicht rotem, grünem oder gelbem Silodenken zum Opfer fallen, sind interministerielle Zusammenarbeit und der fortlaufende Dialog aller Akteure unabdingbar.

www.deutscher-verband.org



Michael Groschek, Staatsminister a. D.,
Präsident des Deutschen Verbandes für
Wohnungswesen, Stadtentwicklung und
Raumordnung e.V.

Die Koalition aus SPD, Grünen und FDP steht und auch das politische Spitzenpersonal ist benannt. Nun geht es an die Arbeit für die Ampel, die sich viel vorgenommen hat: Der Koalitionsvertrag ist ein Bekenntnis zu einer starken, modernen Wohnungs- und Städtebaupolitik und will vieles voranbringen. Das eigenständige Ressort, das auch die Raumordnung umfasst, setzt dafür ein klares Zeichen. Auch deswegen werden wohl die Schlangen der Abgeordneten länger, die zukünftig im Bauausschuss mitwirken wollen. Klar ist aber auch, dass sich die neue Bauministerin an anspruchsvollen Aufgaben messen lassen muss. Herausforderungen wie die bedarfsgerechte und bezahlbare Wohnraumversorgung mit 400.000 neuen, davon 100.000 Sozialwohnungen pro Jahr, eine nachhaltige und integrierte Stadt- und Quartiersentwicklung ebenso wie eine sozial und wirtschaftlich ausgewogene Dekarbonisierung des Gebäudebestands müssen ganzheitlich angepackt werden. Hier braucht es mehr als ein neues Türschild oder Organigramm.

GEGENSATZ ZWISCHEN KLIMASCHUTZ UND BEZAHLBAREM WOHNRAUM Zumindest der inhaltliche Grundstein ist mit dem Koalitionsvertrag gelegt. Dies reicht von der Intensivierung des „Bündnisses für bezahlbaren Wohnraum“ über die Novellierung des Baugesetzbuchs und die Stärkung und Aufstockung der Städtebauförderung bis hin zum Bekenntnis zur Neuen Leipzig-Charta. Beim Klimaschutz bleibt es (hoffentlich) beim passgenauen und technologieoffenen Maßnahmenmix aus Optimierung der Gebäudehülle und erneuerbarer Energieversorgung. Auch integrierte Quartierslösungen werden als Baustein benannt, ebenso wie die pragmatische Lösung zur Lastenteilung beim CO₂-Preis zwischen Mieterinnen bzw. Mietern und Vermietern, die sich am Zustand des Gebäudes orientiert. Fraglich ist dagegen, wie ein Umstieg auf Teilwarmmieten mit Integration der Modernisierungsumlage funktionieren soll. Bedenklich stimmt schließlich, dass die Mindestanforderungen für Bestandsmodernisierungen bauteilbezogen auf das Effizienzhaus 70 angehoben werden sollen. Dies kann nur gelingen, wenn der gesetzliche Standard gefördert wird. Sonst wird die bereits zu geringe Modernisierungsdynamik abgewürgt. Der Gegensatz zwischen Klimaschutz und bezahlbarem Wohnraum wird zum Sand im Getriebe der zügigen Dekarbonisierung des Gebäudebestands.

FRAGEN ZUR GENAUEN AUSGESTALTUNG Dies zeigt: Wie bei einem rot-grün-gelben Dreierbündnis nicht anders zu erwarten war, kann der fortschrittliche Koalitionsvertrag nicht frei von Kompromissen und offenen Knackpunkten sein. Dies gilt auch für die Einführung einer neuen Wohngemeinnützigkeit, bei der Nachschärfung des Mietrechts und bei der angekündigten Beschleunigung der Planungs- und Genehmigungsprozesse auf breiter Front. Hier ist manches noch offen oder nebulös formuliert. Auch das Bekenntnis zur Förderung von Wohneigentum wirft Fragen zur genauen Ausgestaltung auf. Zudem wird der bewährte Wohnriester bei der Neugestaltung der Rentenreform bedauerlicherweise nicht erwähnt. Auch hier muss noch einiges ausgehandelt und präzisiert werden.

RINGEN UM BESTE LÖSUNGEN Es sind also noch vielfältige Detaildiskussionen zu erwarten. Dazu ist eine konstruktive interministerielle Zusammenarbeit ebenso wichtig wie ein breiter Dialog mit allen Akteuren. Wir sind gespannt und freuen uns darauf, als Dialogplattform und Stimme der Vernunft die nötige Fachexpertise einzubringen. «

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbandes



Vom Aufhören und Anfangen

Die Einladung zu einem Vortrag über modulares Bauen führte mich nach drei Jahrzehnten wieder an meinen Studienort Aachen zurück. Am Abend vorher nahm ich mir einen Roller und fuhr vom Haus mit meinem ehemaligen Studentenzimmer durch die Innenstadt zum Reiff-Museum, der Architektur-Fakultät. Vorbei an Parks, Plätzen und Kirchen, für die ich als Jugendlicher keine Aufmerksamkeit hatte. Ich sah die Stadt und die heutigen Studierenden auf den Straßen und in den Kneipen wie ein aus der Zeit gefallener Beobachter meines ehemals jugendlichen Lebens. In Retrospektive. Gelebt, vergangen, nicht korrigierbar.

Im Dezember ist Richard Rogers gestorben. Ein Held meiner Jugend. Um für ihn zu arbeiten, bin ich nach London gezogen. Da hatte er bereits das Centre Pompidou und die Lloyds Bank gebaut. Überdimensionale, moderne, fossile Maschinen. Gebaute Fanfaren einer revolutionären Generation. Ich habe ihn als Anführer einer Gruppe von humorvollen Individualisten kennengelernt. Eine barocke Erscheinung, farbenfroh gekleidet, lässig, begeistert und begeisternd. Ein dyslektischer Schnellredner, charismatisch und leidenschaftlich, der das Leben liebte und die Menschen. Seine Helden waren Mies, Eames und Wright, seine Freunde und Konkurrenten auch Norman und Renzo.

Im Sommer lud er die Mitglieder seines Büros zu sich nach Hause ein. Dort konnte ich seine Hightech-Einrichtung und die zehn Mao-Porträts von Andy Warhol bewundern. Vor drei Jahrzehnten gingen die fast noch für eine linke, soziale Gesinnung durch.

In seinen Reith Lectures, die von der BBC im Radio gesendet wurden, kämpfte er um die Zurückeroberung des Themse-Ufers und sprach über die Bedeutung solcher öffentlichen Räume für die Gesellschaft. Auch davon, dass die Stadt den Menschen gehört und nicht allein dem Kapital überlassen werden kann, wenn es um die Schaffung von Lebensqualität geht. Auch dafür hat ihn die Queen zum Ritter geschlagen. Später wurde er noch Lord und dann Baron. Vom Goldenen Löwen der Venedig-Biennale bis zum Pritzker-Preis hat er alles abgeräumt.

In London war ich in meinen Zwanzigern und er etwa so alt wie ich heute. Diese Zufälligkeit wirft mir einige Fragen vor die Füße, die mich innehalten lassen in meinem Lauf. Was will ich, angesichts meiner eigenen Endlichkeit, noch erreichen? Welche Spuren werde ich hinterlassen? Wen würde ich gerne am Ende meines Lebens in mir erkennen?

Die Moderne hat das Leben für unendlich erklärt und den Tod verbannt aus unserem täglichen Streben. Darüber spricht man

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

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

nur, wenn es für die Betroffenen zu spät ist. Selten habe ich mich bisher mit dem Ende meines Lebens, dem Ende meiner Schaffenskraft beschäftigt. Auch in meinem Freundeskreis kenne ich keinen, der diese natürliche Herausforderung bereits angenommen hat und sein Leben vom Ende denkt. Das trifft auch auf die Gesellschaft als Ganzes zu. Auch hier wird einfach immer nur weitergearbeitet. Radikale Richtungswechsel sind im System nicht vorgesehen.

Viel zu selten findet eine Überprüfung der erlernten Strategien und vertrauten Überzeugungen statt. Auch die Grundsätzlichkeiten dieser Zeit werden selten und zaghaft in Frage gestellt. In Gesprächen fällt mir immer wieder auf, wie verbreitet die Annahme ist, es ginge einfach immer so weiter, wie es gerade läuft: die Demokratie, der Kapitalismus, das gute Leben für einige, die Verteilung von Armut und Reichtum, Gesundheit und Krankheit, grenzenloses Wachstum. Der Status quo wird einfach nur fortgeschrieben und viele meinen, so wie heute wird es weitergehen, nur noch besser. Oder nur noch schlechter, je nach Temperament. Selbst katastrophale Ereignisse und Entwicklungen führen selten zu radikalem Umdenken. Zu verlockend ist das vertraute kleine Häuschen, das wir uns über die Jahre gemütlich zusammengezimmert haben. Und zu bedrohlich und verlustreich der große, fremde Kontinent, der vor uns liegt.

Aber einfach nur schneller, höher, weiter basteln ist ein fragwürdiges Erfolgsrezept aus dem 20. Jahrhundert. Mehr Umsätze führen nicht gleich zu mehr Wohlstand, grenzenloses Wachstum, mehr Handel und mehr Konsum nicht zu glücklichem Leben und einfach mehr bauen nicht zu besseren Städten. Der Planet ist fragiler als bisher gehofft, und die fossilen Ressourcen sind endlich. So auch unser individuelles Leben. Es geht darum, die Endlichkeit in den Alltag einzuladen. Und in ihrem Beisein die gewohnte Normalität zu prüfen. Und zu lernen, Abschied zu nehmen. Von Lebensweisen und Gewohnheiten, die aus der heutigen Perspektive genau das Gegenteil von dem bewirken, weshalb sie eigentlich entstanden sind. Und die nicht mehr für das 21. Jahrhundert taugen. Wir müssen unsere Art zu wirtschaften, zu handeln, zu planen, zu bauen und zu produzieren ändern, um auch den nachfolgenden Generationen ein gutes Leben zu ermöglichen. Einfach auf sich allein zu schauen, seine verbleibende Zeit zu

„Es geht darum, die Endlichkeit in den Alltag einzuladen. Und in ihrem Beisein die gewohnte Normalität zu prüfen. Und zu lernen, Abschied zu nehmen.“

genießen, schöne Häuser zu planen und danach die Sintflut? Das reicht nicht.

Ich will am Ende behaupten können, ich habe keine Entscheidungen getroffen oder mitgetragen, die heutige und zukünftige Menschen in ihrer Entfaltung beeinträchtigen.

Ich will sagen können, ich habe an gerechten und lebenswerten Städten mitgebaut. Ich habe meinen Lebensstil so geändert, dass ich gemeinwohlorientiert wirtschaftete, klimaneutral bin und meine Mobilität an die geänderten Erfordernisse angepasst habe.

Ich schreibe diese Kolumne am Sonntag nach Silvester. Noch rieche ich den Pulverdampf, höre das Donnern der Geschütze und sehe die explodierenden Raketen über der Dachterrasse

mit der guten Aussicht. Sprengstoff aus dem nahen Polen hat, trotz eines lokalen Verkaufsverbotes, für ein imposantes Feuerwerk gesorgt.

Das zweite Seuchenjahr haben wir verabschiedet und 2022 voller Hoffnungen begonnen. Cheers auf das baldige Ende der Pandemie, auf eine neue Bundesregierung und eine Politik, die der Klimakatastrophe beherzt begegnet. Und die Digitalisierung voranbringt. Auf eine Politik, die der Wohnungsnot begegnet und die städtischen Zentren stärkt. Auf eine Politik, die die Verkehrswende schafft. Auf eine Bundesbauministerin und auf neue Baudirektorinnen in Berlin und München.

Unserer kleinen Party-Gesellschaft hat es Vergnügen bereitet, die jeweils individuellen Abschiede von dem, was man zurücklassen möchte, auf kleine Zettel zu schreiben. Und diese dann zu verbrennen.

Abschied zu nehmen von der Gewohnheit, für eine Besprechung mal schnell in den Flieger zu steigen. Abschied zu nehmen von der Vorstellung, alle müssten immer am runden Tisch sitzen, um gut voranzukommen. Abschied zu nehmen von der Art, wie wir uns ernähren. Und damit von einer Land- und Forstwirtschaft, die zu Umweltvergiftung und Artensterben geführt hat. Und einer industriellen Tierhaltung mit unvorstellbaren Quälereien in den Ställen.

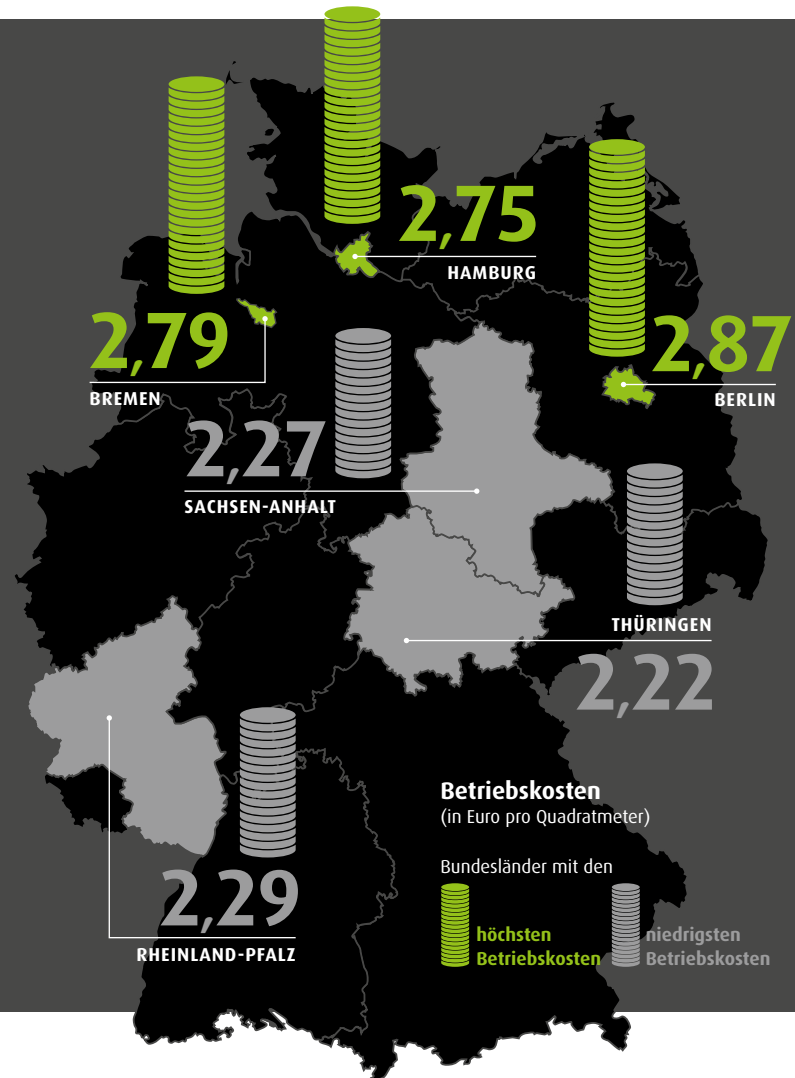
Ich habe mich bei der Gelegenheit auch von den Helden meiner Jugend Pierre Brice, Bernhard Grzimek, Diego Maradona und Richard Rogers verabschiedet. Und, weil es gerade so gut lief, auch von meiner Jugend selbst. Sehr spät, ich ahne es, aber ich übe ja noch. «

Verwaltung & Vermarktung

Betriebskosten steigen weiter – ein Stopp wäre möglich

Die Betriebskosten steigen weiter, wie eine Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft (IW) zeigt. Die Bundesländer mit den höchsten Nebenkosten sind laut aktuellem IW-Gutachten die Stadtstaaten Berlin (2,87 Euro), Bremen (2,79 Euro) und Hamburg (2,75 Euro). In den ostdeutschen Bundesländern und Rheinland-Pfalz sind die Nebenkosten günstiger: In Rheinland-Pfalz lagen sie im Durchschnitt bei 2,29 Euro, in Sachsen-Anhalt bei 2,27 Euro und in Thüringen bei 2,22 Euro pro Quadratmeter. Bei der Höhe der Nebenkosten hätten Bund und Kommunen zum Teil einen großen Gestaltungsspielraum, sagt IW-Immobilienexperte Michael Voigtländer. Die kalten Betriebskosten dürften „nicht als Refinanzierungsquelle für die kommunalen Haushalte dienen“.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IW-Gutachten „Wohnnebenkosten in Deutschland“



WOHNINVESTMENT

Höhenflug auch ohne Elefantenhochzeit

Das alte Jahr endete wie erwartet mit einem Handelsrekord bei Wohnimmobilien, wie Studien bestätigen. Laut Savills wurden 2021 gut 50 Milliarden Euro investiert. Auch ohne die rund 20 Milliarden Euro aus der Fusion der Konzerne Deutsche Wohnen und Vonovia ist das Ergebnis überragend. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) und NAI Apollo kommen auf ein ähnliches Jahresergebnis um die 51 Milliarden Euro. Laut CBRE und JLL lag der Gesamtumsatz knapp unter 50 Milliarden Euro.

Die Nachfrage nach Wohnimmobilien sei insgesamt deutlich gestiegen, berichtet Karsten Nemecek, Managing Director Corporate Finance – Va-

luation bei Savills Germany: „Wohnimmobilien gelten bei vielen Investierenden als Anleihen substitut par excellence, sodass weiterhin zusätzliches Kapital in den Markt fließt.“ Ein Ende dieser Entwicklung sei nicht in Sicht.

Der Investmentmarkt habe sich zudem spürbar weiter internationalisiert. „Weitere Akteure und Fondsvehikel starten erst jetzt mit dem Portfolioaufbau. Dies wird zu weiterhin intensiven Bieterwettstreiten führen“, so Nemecek. Investoren aus dem Ausland haben vergangenes Jahr deutsche Wohnimmobilien für mehr als zehn Milliarden Euro gekauft – der bisherige Höchstwert lag bei 3,7 Milliarden Euro.

51,8

Milliarden Euro wurden im Jahr 2021 für Wohnimmobilien gehandelt, schreibt das Maklerhaus Savills. Damit sei der bisherige Rekord von 2015 (23,3 Milliarden Euro) um mehr als das Doppelte übertroffen worden.

HAMBURG WILL GRUNDERWERBSTEUER AUF 5,5 PROZENT HEBEN

Mit der Grunderwerbsteuer bessern die Bundesländer ihre Finanzen auf – der Spitzensatz liegt bei 6,5 Prozent. Den Immobilienkauf macht diese Steuer noch teurer, was für heftige Kritik sorgt. Die Grunderwerbsteuer (GrESt) fällt beim Kauf eines Grundstücks oder eines Gebäudes an und wird seit 2006 von den Bundesländern erhoben. Seitdem haben fast alle der 16 Länder schon einmal an der Steuerschraube gedreht – nur in Bayern und Sachsen gilt immer noch der anfängliche Satz von 3,5 Prozent. Am zweitgünstigsten ist bislang Hamburg mit 4,5 Prozent. Das soll sich ab Anfang 2023 ändern.

NEUERUNGEN 2022**Das ändert sich für Eigentümer und Vermieter**

2022 wird es zahlreiche Änderungen der Gesetzes- und Verordnungslage in Deutschland geben. Darauf weist unter anderem der Branchenverband IVD die Immobilienunternehmer hin.

FÖRDERUNG**Was kommt, was geht?**

Die etablierte Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG) wird wie bisher von der staatlichen Förderbank KfW und dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) bereitgestellt. Weniger erfreulich für die Immobilienbranche: Die Bundesförderung von Neubauten, die den KfW-Effizienzhausstandard 55 erreichen, lief am 1.2.2022 aus. Die Bestandssanierung soll stärker gefördert werden.

ZENSUS 2022**Eigentümer und Verwalter in der Pflicht**

Eigentümer und Verwalter von Wohnungseigentümergeinschaften (WEGs) müssen Angaben zu den Gebäude- und Wohnungsmerkmalen sowie zu Namen und zur Anzahl der Bewohnerinnen und Bewohner machen.

GRUNDSTEUER**Reform im Anmarsch**

Die neue Grundsteuer gilt zwar erst ab 1.1.2025, aber Eigentümer von Grundstücken müssen bereits zwischen dem 1.7.2022 und dem 31.10.2022 eine entsprechende Steuererklärung abgeben. Bei Eigentumswohnungen sind die einzelnen Eigentümer zuständig, nicht der WEG-Verwalter.

TELEKOMMUNIKATIONSGESETZ**Aus für Umlagefähigkeit**

Die generelle Umlagefähigkeit des TV-Anschlusses über die Nebenkostenabrechnung ist abgeschafft. Für Hausverteilnetze, die nach dem 1.12.2021 errichtet wurden, können die Kosten ab sofort nicht mehr auf die Mieter umgelegt werden. Für Bestandsimmobilien gilt eine Übergangsfrist bis zum 30.6.2024.

MIETSPIEGEL**Einheitliche Vorgaben ab Juli 2022**

Mit der Reform des Mietspiegelrechts, die am 1.7.2022 in Kraft tritt, werden einheitliche Regelungen zur Erstellung qualifizierter Mietspiegel festgelegt. So soll eine rechtssichere und fundierte Wiedergabe der ortsüblichen Vergleichs-

miete gewährleistet werden. Die Daten müssen regelmäßig durch Umfragen ermittelt werden – die Teilnahme ist für Mieter und Vermieter Pflicht.

HEIZKOSTENVERORDNUNG**Neue Pflichtangaben**

Seit dem 1.12.2021 gilt für Eigentümer, in deren Immobilien fernablesbare Messgeräte installiert sind, eine Mitteilungs- und Informationspflicht. Messgeräte, die nicht fernablesbar sind, müssen bis Ende 2026 nachgerüstet oder ersetzt werden. In der Heizkostenabrechnung gibt es nun etwa einen Vergleich zum vorherigen Verbrauch und zum Durchschnittsverbrauch.

WEG-RECHT**Verwalter und Corona-Regeln**

Die Anfang 2020 beschlossenen Sonderregelungen für das Wohnungseigentumsrecht (WEG-Recht) infolge der Corona-Krise wurden verlängert und laufen vorläufig noch bis Ende

August 2022. Damit bleibt der zuletzt bestellte Verwalter auch ohne entsprechende Beschlüsse im Amt und der Wirtschaftsplan gilt fort.

STROMPREIS**EEG-Umlage sinkt, CO₂-Preis steigt**

Beim Strom sinkt die EEG-Umlage von 6,5 Cent pro Kilowattstunde auf 3,723 Cent pro Kilowattstunde auf den niedrigsten Stand seit zehn Jahren. Den Strom wird das vorerst nicht preisgünstiger machen, da die Beschaffungskosten gestiegen sind. Der CO₂-Preis auf fossile Brennstoffe wie Erdöl und Gas ist von 25 auf 30 Euro gestiegen. Das macht das Heizen teurer.

ImmoWertV**Ermittlung erfolgt bundesweit einheitlich**

Mit der Novelle der Immobilienwertermittlungsverordnung erfolgt die Ermittlung der Bodenrichtwerte und anderer erforderlicher Daten bundesweit nach einheitlichen Grundsätzen.

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

48 Widerrufsbelehrung: Was passiert, wenn diese im Spamordner landet

Rechtsschutzbedürfnis: Anfechtung eines Vorbereitungsbeschlusses
Regressprozess des Hausratversicherers: WEG-Streitigkeit?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.49

49 Urteil des Monats: Störungsabwehr – Übergangszeit? **Beseitigungsansprüche:** Prozessführungsbefugnis bei Altverfahren

50 Bauliche Veränderungen: Sondervergütungen für den Verwalter **Anforderungen:** Ordnungsgemäße Jahresabrechnung **Störende Geräusche:** Rechte des Wohneigentümers

51 Nutzungsvereinbarung: Begegnungsstätte als Laden **Gebührensatzung:** Gesamtschuldnerische Haftung?

MIETRECHT**S.52**

52 Urteil des Monats: BGH – Vermieter darf Kabelanschlusskosten (noch) umlegen **Eigenbedarf?:** Kündigung für Pflegekraft des Vermieters

53 Zahlungsverzug: Schonfristzahlung heilt ordentliche Kündigung nicht **Unzulässige Mieterhöhung:** Heizungsaustausch wegen neuer Gesetze **Berechtigtes Interesse:** Erlaubnis zu einer Untervermietung

Die Findeformel der Zukunft

Seit 1995 bin ich in der Immobilienbranche. Wir sitzen seit 30 Jahren am Kurfürstendamm in Berlin und sind ein Maklerunternehmen und eine Hausverwaltung. Das Schöne an einer langen Zeit in der Immobilienbranche ist, dass wir auf vieles zurückschauen können, und was sagt man dann? „Das haben wir schon immer so gemacht.“ Doch das gilt heute nicht mehr.

Zwar ist, und das hat die letzte Expo Real wieder bewiesen, die Immobilienbranche immer noch dominiert von einer Welt, die unter anderem aus folgenden Gegenständen besteht: Mercedes E-Klasse in Schwarz, Audi A6 in Schwarz, diverse SUV in verschiedenen Farben und sicherlich ab

50 plus Porsche und Co. mit weinroten Sitzen. Dazu die obligatorischen blauen Hugo-Boss-, Armani- oder Zegna-Anzüge. Der Ausbruch alles Revolutionären findet dann am Handgelenk statt, eine Rolex mit bunter Lünette oder das wahre Erkennungszeichen der Immobilienbranche: die Audemars Piguet Royal Oak, die Uhr, die 1972 mit den Konventionen brach, weil sie mit ihrem Stahlgehäuse, der achteckigen Lünette und dem Tapiserie-Ziffernblatt eine wahre Legende unserer Zeit wurde.

Aber diese Zeit der luxuriösen Uniformität scheint nun vorbei. Spätestens wenn Sie sich auf Personalsuche begeben, wissen Sie, was Ihnen in Zukunft blühen wird: Ein Personalgespräch mit einem 24-jährigen Individuum zu führen wird Sie in eine andere Welt jenseits von blauen Anzügen und Rolex-Uhren katapultieren. Neue Markenzeichen sind Tattoos, Turnschuhe oder Hoodies. Bereiten Sie sich darauf vor, dass die Fragen, die Sie stellen müs-

sen, nicht mehr die gleichen sind, die Sie damals gestellt bekommen haben. Nein, vielmehr werden Sie heute gefragt: welche Getränkemarken es in der Gemeinschaftsküche gibt, wie das Party-Angebot des Unternehmens aussieht, wo man Fitness während der Arbeit machen kann, ob der Hund mitkommen darf und ob es in Ordnung ist, wenn man zwischen 12 und 22

Uhr arbeitet. Danach kommt die Frage, was dagegenspricht, drei Monate von Bali aus im Homeoffice die Sachbearbeitung oder Buchhaltung oder sonstige Tätigkeiten zu erledigen.

Was Sie zu diesem Zeitpunkt noch nicht wissen, ist, dass Sie der Gewinner sind. Ihnen sitzt der Jackpot gegenüber – die Zukunft, die

Macht, die mit Ihnen sein wird. Sie haben noch Zweifel? Vergessen Sie das Zeugnis, die Unterlagen – eh alles mit Adobe gefälscht.

Werfen Sie auf der Suche nach Talenten Ihr digitales Netz aus!

Wie, das glauben Sie nicht? Na ja, was die Politik mit Doktorarbeiten kann, können auch Bewerberinnen und Bewerber heutzutage. Verlassen Sie sich auf Ihr Bauchgefühl und stellen Sie sie ein. Es wird Sie und Ihr Unternehmen verändern – sofern Sie das wollen. Das geht damit los, dass Sie am ersten oder zweiten Arbeitstag zum Du übergehen. Ihre Reise beginnt, die Transformation in die Zukunft. Aber wie kommt es überhaupt zu diesem Gespräch? Die Mitarbeitergewinnung hat sich stark

gewandelt. Eine Stellenanzeige ist wahrscheinlich gar nicht mehr das Papier wert, auf das sie gedruckt wird. Stopp! Sie wollen nicht wirklich eine Stellenanzeige in einem Printmedium – und sei es in diesem hier – aufgeben?

Wir stehen im Wettkampf um die jungen Talente, sie lassen sich nicht mit einer einzigen Anzeige gewinnen. Heute müssen Sie ein digitales Netz auswerfen, um etwas einfangen zu können. Werfen Sie einen ersten Blick auf Ihre eigene Webseite. Dann suchen Sie sich am besten eine

Paradigmenwechsel im Recruiting: Tattoos und Duz-Kultur lösen Anzug und Porsche ab.

„Vergessen Sie Boss-Anzüge und makellose Zeugnisse. Die Zukunft trägt Hoodie und überzeugt durch Online-Erfahrung.“

Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien



Der Fachkräftemangel in der Immobilienwirtschaft ist Realität. Es fehlen nicht nur Ingenieure. Es fehlen zu Hauf digitale Kompetenzen, die mittlerweile jedes Unternehmen braucht. Das Recruiting braucht einen Paradigmenwechsel: Geh' mit der Zeit! Duze! Sei selber cool!

Person unter 20 und fragen sie, ob sie sich angesprochen fühlt. Wahrscheinlich bekommen Sie einen unverständlichen Blick und hören englische Wörter, die Ihnen nicht geläufig sind. Aber angenommen, Sie bekommen ein Daumen hoch. Heißt, die Internetseite ist ansprechend und die Verweildauer auf dieser Seite wird zwar nicht ewig sein, aber zukünftige Bewerber fühlen sich schon mal angesprochen und finden die Rubrik „Hiring / Jobs / Career“ – oder kennt noch jemand das Wort „Stellenangebote“?

Vielleicht sieht Ihre Stellenanzeige auf Ihrer Seite oder bei den bekannten Portalen auch schon aus wie bei der Deutschen Bahn. Diese duzen ihre Kandidaten und geben ihnen das Gefühl, etwas bewegen zu können. Wenn Sie das in Zukunft machen, geben Sie den Talenten das Gefühl, dass Sie keine Immobilienbude sind, sondern ein cooler Internetladen, der etwas mit Immobilien zu tun hat. Dann bekommen Sie eine E-Mail und da steht sinngemäß drin: „Hi, ich habe Interesse, bemüht euch um mich.“ Noch einfacher wird die Suche aber, wenn Sie einen Instagram- oder TikTok-Account bespielen und diese auch von Ihrem Team geteilt und weiterverbreitet werden. Dann sind Sie im Game-Changer-Modus. Und wenn Sie Glück haben, wollen Ihre Follower plötzlich bei Ihnen arbeiten!

Woher ich das weiß? Die letzte Bewerberin, die extra nach Berlin zieht, um bei uns zu arbeiten, bezog sich explizit auf unseren Instagram-Account und das Profil einer Kollegin, der sie folgte. Im Bewerbungsgespräch hörte ich dann, dass die Bewerberin gerne von besagter Kollegin lernen will. Ich schluckte, weil ich ihr dann erklären musste, dass genau diese Stelle der Hochgelobten gerade vakant geworden ist und die Bewerberin die Nachfolge antreten würde. Ruhe im Raum. Glücklicherweise hat sie unterschrieben und wird jetzt diese Lücke ausfüllen. Die Moral der Geschichte: Un-

terschätzen Sie nicht, welches Potenzial Social Media heute für die Jobsuche haben können. Das führt dann aber unweigerlich dazu, dass Sie jetzt auch eine Handvoll an Teammitgliedern brauchen, die sich um Ihre Social-Media-Kanäle kümmern. Bei der Suche nach neuen Online-Kandidaten hilft Ihnen ebenfalls wieder Ihr digitales Netz. Uns erreichte hierfür eine Bewerbung aus Bolivien. Sie beinhaltete diverse Wünsche und Argumente, warum ein Arbeitsplatz in Berlin so toll ist. Was dann folgte, war eine Aufzählung von Raketenwissenschaften: „Visio, Power BI, VBA, Copywriting, Designing, Canva, Unfold, Lightroom, Animoto, InShot, VN, Certification Coursera, Facebook und Social Media Marketing Professional“. Da mir die Begriffe „Facebook“ und „Social Media“ geläufig sind, konnte es nicht schaden, sich auf ein virtuelles Bewerbungsgespräch einzulassen und folgende Frage zu stellen: „Du bist unser neuer Social-Media-Manager. Wie sieht dann dein Plan aus, unser Unternehmen bekannt zu machen?“ Hören Sie bei Antworten auf solche Fragen genau zu – was da kommt, verändert bestenfalls Ihr Unternehmen.

Haben Sie den Mut, loszulassen und Ihr Unternehmen zu verändern!

Wenn Sie sich jetzt trauen, solche jungen Talente mit ihrem frischen Blick einzustellen, verlassen Sie das Althergebrachte. Tauschen Sie Ihren Porsche gegen ein Elektroauto oder Lastenfahrrad ein. Dafür dürfen Sie aber die Rolex behalten. Denn die Zeit tickt ab sofort für Sie und Ihr Unternehmen anders. Denn Sie haben die Formel der Zukunft entdeckt: Einstellen, machen lassen und gewinnen. «

Corvin Tolle, geschäftsführender Gesellschafter von Tolle Immobilien, Berlin



Mehr Professionalität nützt dem Image

Herr Wohltorf, der IVD hat einen Sachkundenachweis stets gefordert. Jetzt scheint er zu kommen. Wie geht der IVD mit diesem Thema um? Der IVD begrüßt die Formulierung des politischen Willens nach einem Sachkundenachweis. Hierdurch wird die Bedeutung und Verantwortung der Makler und Verwalter endlich offiziell anerkannt. Die Notwendigkeit des Sachkundenachweises ergibt sich auch aus den gestiegenen Anforderungen, die der Staat und die Verbraucher an die Berufsgruppen stellen. Immobilienmaklerinnen und -makler beraten Menschen bei Hauskäufen und -verkäufen – das ist in der Regel eine der größten und schwierigsten finanziellen Entscheidungen im Leben von Verbrauchern. Viele komplizierte Fragen stellen sich bei dieser Entscheidung, zur Finanzierung und Leistbarkeit, aber auch zu rechtlichen und technischen Dingen. Das können Laien gar nicht alles überblicken. Verbraucher sind darauf angewiesen, dass sie fachkundig und professionell beraten werden. Auch von Immobilienverwalterinnen und -verwaltern müssen Verbraucher erwarten können, dass sie ein hohes Maß an Sachverstand an den Tag legen: Verwalter kümmern sich um

ZUR PERSON

Dirk Wohltorf ist Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD. Der Immobilienökonom (ebs) gründete 1997 in Berlin sein Maklerunternehmen. 2010 wurde sein Unternehmen als erster Makler in Berlin mit der EU-Norm DIN EN 15733 für Wohnimmobilien zertifiziert. Er ist u.a. Mitglied im IHK-Prüfungsausschuss für Immobilienkaufleute und Mitglied des Berliner Gutachterausschusses.

Wohngebäude, um den Erhalt, um die Betriebskosten, um den Hausfrieden. Dass Fehler nicht verziehen werden, erkennen wir an einer strengeren Rechtsprechung. Ein weiteres Argument, das für eine echte Berufszulassungsregelung für Makler und Verwalter spricht, sind die gestiegenen Vermögenswerte, um die es geht. Allein im Bereich der Wohnimmobilien sind Makler in Deutschland an einem Transaktionsvolumen von knapp 95 Milliarden Euro pro Jahr beteiligt. Wir werden die Politik bei der Umsetzung begleiten, um eine praxisgerechte Lösung zu erzielen. Wir gehen ja mit gutem Beispiel voran.

Inwiefern? Der IVD hat seit jeher strenge Zulassungsvoraussetzungen für die Mitgliedschaft im Verband. Arbeiten Verbraucher mit einem IVD-Mitglied zusammen, können sie sicher sein, sach- und fachkundig beraten zu werden, denn das Mitglied hat entsprechende Prüfungen abgelegt. Diesen Standard haben wir uns schon immer auch als gesetzliche Voraussetzung zum Makeln und Verwalten gewünscht.

Sind Sie von dieser Regelung im Koalitionsvertrag überrascht oder konnten Sie sich ein bisschen darauf vorbereiten? Wir sind nicht überrascht. Ganz im Gegenteil. Wir haben jahrelang darauf hingearbeitet. Gebremst wurde das Vorhaben bisher nur von den Wirtschaftspolitikerinnen und -politikern der Union, deren Stimme in der neuen Regierung aber kein Gewicht mehr hat. Insbesondere die Grünen und die SPD haben sich offen gezeigt. In den Koalitionsverhandlungen wurde das Thema schnell abgeräumt, sodass einem echten Sachkundenachweis nichts mehr im Wege steht. Als die Politik im Sommer 2017 statt des echten Sachkundenachweises lediglich eine Fortbildungsver-

pflichtung für Immobilienmakler und Immobilienverwalter beschloss, haben wir gesagt, dass wir das dicke Brett weiterbohren werden. Und das haben wir auch getan.

Ist der Nachweis dazu geeignet, das Image der Makler nachhaltig zu verbessern? Ja, weil hierüber die Branche noch professioneller wird, wobei gestiegene Anforderungen und Weiterbildungsverpflichtung schon einen Beitrag zur Steigerung der Professionalität geleistet haben. Der Sachkundenachweis ist die logische Konsequenz der Entwicklung des Berufsbildes. Mehr Professionalität nützt letztlich dem Image. Die Zeiten der Küchentisch- oder Gelegenheitsmakler sind vorbei, was gut ist, da die Verbraucher mehr verdient haben.

Wie ist die Reaktion der IVD-Mitglieder? Der Sachkundenachweis wird überwiegend befürwortet, weil hierdurch der anspruchsvollen Tätigkeit Rechnung getragen wird. Natürlich gibt es einige, die bereits nach einer „Alte-Hasen-Regelung“ gefragt haben. Die Frage resultiert aber meistens nicht aus der Befürchtung, die Sachkundeprüfung mangels Qualifikation nicht zu schaffen, sondern vielmehr daraus, dass die letzte Prüfung vielleicht schon viele Jahre her ist und sich so etwas wie eine Prüfungsangst gebildet hat. Das muss man respektieren. Unsere Aufgabe liegt darin, die Menschen mental und fachlich auf die Prüfung vorzubereiten, auch wenn wir noch nicht wissen, ob nicht vielleicht doch eine „Alte-Hasen-Regelung“ kommt. Im Jahr 2017 gab es schon einmal einen Gesetzentwurf zur Einführung eines Sachkundenachweises, der aufgrund von Bedenken der Unions-Wirtschaftspolitik, die sich auch die Bedenken des Normenkontrollrates zu eigen gemacht hat, gescheitert ist und in einer Wei-

An Immobilienmakler und -verwalter werden zunehmend höhere Anforderungen bezüglich ihrer Professionalität gestellt. Deshalb begrüßt **Dirk Wohltorf**, Vizepräsident des Immobilienverbands Deutschland IVD, den schon lange geforderten Sachkundenachweis.



„Die Zertifizierung des WEG-Verwalters ist eine Notlösung gewesen, weil sich die große Koalition im Rahmen der WEG-Reform wieder nicht auf einen echten Sachkundenachweis in der Gewerbeordnung verständigen konnte.“

terbildungspflicht mündete. Vor dem Scheitern hatte man sich auch auf eine „Alte-Hasen-Regelung“ geeinigt. Als sicher erscheint, dass bestimmte Qualifikationen dem Sachkundenachweis gleichgestellt werden. Das ist sachgerecht und entspricht der Systematik der Gewerbeordnung.

Nun ist ja durch die verschiedenen Verbände, was die Verwalter betrifft, eine Zertifizierung auf den Weg gebracht worden, die jetzt überlagert wird durch das Erfordernis eines neuen Sachkundenachweises. Wie geht der IVD damit um? Muss es hier völlig neue Lösungen geben? Die Zertifizierung der WEG-Verwalter ist eine Notlösung gewesen, weil sich die Große Koalition im Rahmen der WEG-Reform nicht auf einen echten Sach-

kundenachweis in der Gewerbeordnung verständigen konnte. Wenn dieser nun aber kommt, brauchen wir die Zertifizierung nicht mehr. Der Gesetzgeber sollte diese aufheben oder zumindest die Zertifizierung einem Sachkundenachweis gleichstellen. Beides sind Prüfungen, für die die Industrie- und Handelskammern (IHK) zuständig sind. Einen großen Unterschied wird es wahrscheinlich nicht geben, sodass bei Beibehaltung der Dualität eine Anerkennung Sinn macht.

Wie kann man sich am besten auf den geplanten Sachkundenachweis vorbereiten? Die Deutsche Immobilien-Akademie (DIA), die Europäische Immobilienakademie (EIA) und weitere Institutionen wie die IHK werden sicherlich entsprechende Weiterbildungs- und

Vorbereitungskurse anbieten. Alleine schon aus dem Weiterbildungsgedanken heraus empfiehlt es sich immer, solche Kurse zu besuchen. Vor allem aber auch dann, wenn Kurse simulierte Prüfungen und Fachgespräche beinhalten.

Wird eine Teilnahme gegebenenfalls online möglich sein? Es ist davon auszugehen, dass Vorbereitungskurse sicher auch online angeboten werden. Die Prüfung selbst wird aber sicherlich vor Ort bei einer IHK sein. Ob als digitaler Multiple-Choice-Test oder als schriftlicher Test – das ist noch offen. Wahrscheinlich wird es auch eine mündliche Prüfung geben, so wie es bei den anderen Sachkundenachweisen nach der Gewerbeordnung üblich ist. «

Dirk Labusch, Freiburg

S'Häusle als Asset

Der Gassenhauer „Wir versaufen unserer Oma ihr klein Häuschen, und die erste und die zweite Hypothek“ des Varietékomikers Robert Steidl aus dem Jahr 1922 war die Hymne der Inflationszeiten zwischen den beiden Weltkriegen. Seine Botschaft: Die Lebensleistung der Alten ist in Zeiten der komplexen Kapitalentwertung gerade noch gut genug, um verschwendet zu werden. Dem Rentner bleibt nichts anderes übrig, als sein Kapital anzugreifen. Das gibt es nun wieder und in steigender Anzahl. Dafür sorgen die demografische Entwicklung, die Geldentwertung und abgeschmolzene Altersrücklagen, unter anderem aufgrund niedrigster Verzinsungen von Lebens- und Rentenversicherungen. Ein erheblicher Teil älterer Eigentümerinnen und Eigentümer kann und will sich zudem fällige Modernisierungsmaßnahmen nicht leisten (Befragung von 757 älteren Eigentümerinnen und Eigentümern im Wohnungssegment Eigenheime der 1950er bis 1970er aus dem Jahr 2019). Zu diesem Ergebnis kam eine vom vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V. und dem Sinus-Institut Heidelberg durchgeführte Studie. Dies gelte vor allem für Befragte mit Einkünften unter 1.500 Euro, aber auch für solche mit höheren Einkünften. Andererseits ist die große Mehrheit mit ihrer Wohn- und Lebenssituation zufrieden und will so lange wie möglich in ihrem Haus bleiben. Hier setzen die Geschäftsmodelle an, bei denen Senioren ihre Immobilie ganz oder teilweise verkaufen, die Objekte aber weiterhin bewohnen können.

Die „Rente aus der eigenen Immobilie“ hat im angelsächsischen Bereich eine lange Tradition als Altersversorgungsmodell. Erstmals zahlte die American Bible Society im Jahr 1850 ihren Zustiftern gegen Überlassung ihres Besitzes eine lebenslange Rente. Inzwischen wird das Modell in den USA und in England

tausendfach praktiziert. Hierzulande gilt die Stiftung Liebenau mit Sitz in Ravensburg als Pionier. In Zusammenarbeit mit der Stiftungsberatungs- und Finanzprodukte-Entwicklungsgesellschaft Initium AG bietet sie seit etwa 15 Jahren Alleinstehenden oder Paaren ab 65 Jahren die „Zustifterrente“: eine lebenslange Zahlung mit einem im Grundbuch gesicherten Wohnrecht. Ende 2020 wurde der 100. Vertrag abgeschlossen. Die christliche Stiftung verfolgt eher eine altruistische als eine renditegetriebene Geschäftsstrategie.

Die Berechnung der Immobilienwerte basiert auf dem Verkehrswert und den aktuellen Generationen-Sterbetafeln

Nach dem gleichen Prinzip, allerdings wachstums- und kapitalmarktorientiert, agiert die 2015 gegründete Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG. Die 95-prozentige Tochter der Immobilien-Beteiligungsgesellschaft Obotritia erwirbt überwiegend Einfamilienhäuser auf Basis des Verkehrswerts und zahlt den Verkäufern im Gegenzug eine lebenslange Rente. Auf Wunsch erfolgt eine Einmalzahlung. Inzwischen hat die Gesellschaft über 800 Objekte im Portfolio und ist der größte und präsenteste Player in dem ansonsten schwer durchschaubaren Markt. Ein Spezifikum ist, dass die Gesellschaft nur Verträge mit Kunden schließt, die mindestens 70 Jahre alt sind; das Durchschnittsalter bei Vertragsabschluss beträgt 79 Jahre. Diese Rentnerinnen und Rentner können in ihrem Häusle in aller Ruhe 100 Jahre oder älter werden.

Für einen einzelnen Erwerber auf Rentenbasis wäre dies der Worst Case. In einem großen Portfolio fällt das nicht ins

Gewicht. Die Berechnung der Immobilienwerte basiert auf dem Verkehrswert und den aktuellen Generationen-Sterbetafeln des Statistischen Bundesamts. Auf dieser Basis seien seriöse Leistungsversprechen möglich, heißt es. Gegenüber den Verkäufern sind dies eine lebenslange Zahlungsgarantie und ins Grundbuch erstrangig eingetragene Wohnrechte. Es handelt sich um eine dinglich gesicherte „Non Negative Equity Garantie“ gegenüber den Verkäufern. Das Immobilienwertentwicklungsrisiko und ob der Verwertungserlös die ausgereichten Leibrenten deckt ist ein wirtschaftliches



Foto: gettyimages/Westeros

Immobilieninvestoren schwimmen im Geld, aber es fehlen Objekte. Warum nicht auch in private Eigenheime investieren? Immobilienverrentungs- und Teilverkaufs-Modelle drängen in den Markt. Die Akteure rechnen mit einem gigantischen Wachstum.

Risiko der Deutsche Leibrenten Grundbesitz AG. „Mit unserem Produktangebot sind wir ein interessanter Partner für ein nachhaltiges Produkt der Altersfinanzierung“, so Vorstandsvorsitzender Friedrich Thiele. Das Unternehmen kooperiert nach eigenen Angaben neben rund 400 Maklern auch mit rund 150 Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die in der Immobilienverrentung eine nachhaltige Lösung für ihre Stammkundschaft sähen. Das nötige Geld sammelt Thiele bei institutionellen Anlegern. Im Frühjahr 2021 hat die Deutsche Leibrenten eine im Jahr 2019 ausgegebene Wandelanleihe mit

Endfälligkeit 2026 um 25 Millionen Euro auf 100 Millionen Euro aufgestockt. Der Kupon beträgt 3,250 Prozent.

Mit dem Anbieter Hausplusrente GmbH (HPR) kann man bereits ab einem Alter von 65 Jahren ins Geschäft kommen. Es erfolgt eine Einmalzahlung, die auf Wunsch in eine sofort beginnende Rentenversicherung fließt. Die HPR-Tochter HPR Capital Management hat im Juli 2021 einen Spezialfonds aufgelegt, der in Wohnimmobilien mit Nießbrauch (siehe nebenstehenden Kasten) investiert. Es sollen 30 Millionen Euro Eigenkapital erworben werden. Es wird eine Verzin- »

MODELLE

IMMOBILIENVERRENTUNG

Die Immobilienverrentung kombiniert die Herauslösung des in der Immobilie gebundenen Vermögens mit der Möglichkeit, in der Immobilie wohnen zu bleiben.

Wohnrecht

Immobilienverkauf mit grundbuchlicher oder vertraglicher Absicherung des Wohnrechts; Kaufpreis zahlbar in der Regel als Einmalzahlung.

Leibrente

Immobilienverkauf mit (grundbuchlicher oder vertraglicher) Absicherung des Wohnrechts; Kaufpreis zahlbar in der Regel als monatliche Rente.

Nießbrauch

Immobilienverkauf mit Eintragungen des Nießbrauchrechts im Grundbuch; Kaufpreis zahlbar in der Regel als Einmalzahlung.

Teilverkauf

Verkauf eines prozentualen Anteils der Immobilie gegen anteilmäßige Kaufpreiszahlungen und (grundbuchliche oder vertragliche) Absicherung des Wohnrechts.

Umkehrhypothek

Abschluss eines Darlehensvertrags mit Beleihung der Immobilie, kein Kaufvertrag, daher keine Absicherung des Wohnrechts notwendig, denn das Eigentum bleibt vollumfänglich bestehen.



Laut Statistik wohnen 5,34 Millionen der 60- bis 69-jährigen in Deutschland in einem eigenen Haus und 0,87 Millionen in einer Eigentumswohnung.

sung von 6,25 Prozent in Aussicht gestellt. Eine andere Variante der Rekapitalisierung ist der Teilverkauf. Dieses Konzept richtet sich zum Teil auch an jüngere Senioren. Ihnen wird angeboten, ihr Haus oder ihre Wohnung bis zur Hälfte zu verkaufen. „Sie können ihre Immobilie weiterhin frei und lebenslang nutzen, bewohnen, gestalten, vermieten oder ihren Anteil auch jederzeit zurückkaufen. Zudem können die Eigentümer ihren Teil vererben, und auch die Erben können auf Wunsch den verkauften Teil zurückkaufen“, so die Wertfaktor GmbH, die als „Erfinder“ des Teilverkaufs gilt und Marktführer in diesem Segment ist. Umgangssprachlich werden diese Modelle oft mit einer Verrentung gleichgesetzt, funktionieren aber anders. Der Veräußerer steht weiterhin im Grundbuch und entrichtet ein Nutzungsentgelt. Bei Wertfaktor sind dies bei den zurzeit abgeschlossenen Verträgen 2,9 Prozent auf den ausgezahlten Betrag pro Jahr.

Ankaufsvolumen von rund 308 Milliarden Euro bei über 13,4 Millionen Seniorenhaushalten mit Wohneigentum

Verbraucherschützer bemängeln, dass die Gebühr den Erlös schmälere, Abwicklungsgebühren anfielen und der Teilverkäufer für die Instandhaltung verantwortlich bleibe. „Er partizipiert allerdings von der Wertsteigerung. Da kommen über fünf bis 15 Jahre erhebliche Beträge zusammen“, hält Wertfaktor-Geschäftsführer Christoph Neuhaus dem entgegen. Im Schnitt seien die Immobilienpreise in den letzten 40 Jahren um rund 2,5 Prozent pro Jahr gestiegen. Zudem beteilige man sich entsprechend dem Miteigentumsanteil mit bis zu 20.000 Euro an Sanierungen. Teilverkaufsverträge mit lebenslangem Nießbrauchrecht sind bereits ab 55 Jahren möglich.

Engel & Völkers LiquidHome, ein Lizenzpartner der Engel & Völkers Marken GmbH und weiterer großer Anbieter, rechnet ebenfalls mit Interessenten in einem Alter von 55 Jahren. Es können aber auch Jüngere einen Teilverkauf veranlassen. In diesen Fällen wird das Nießbrauchrecht erst einmal auf 20 Jahre begrenzt. Bei der Deutschen Teilkauf GmbH, dem Dritten im Bund der führenden Anbieter von Teilverkauf-Modellen, ist das Geschäft prinzipiell für jeden Eigenheimbesitzer möglich. Es wird jedoch ein Mindestalter von 65 Jahren empfohlen. Und was sagt der Markt?

„Nur ein Bruchteil des Potenzials wird derzeit gehoben“, so Deutsche-Teilkauf-Geschäftsführer Marian Kirchhoff. Zurzeit kaufe man pro Monat

Immobilienanteile im Wert von mehr als zehn Millionen Euro. Damit sei man einer der Treiber am Markt. Kirchhoff: „Wir sehen konservativ geschätzt derzeit ein potenzielles Ankaufsvolumen von rund 308 Milliarden Euro bei über 13,4 Millionen Seniorenhaushalten mit Wohneigentum in Deutschland.“ Die Wachstumsfaktoren wie die Eigentumsquote der Senioren, der demografische Wandel und der Immobilienpreisindex sprächen bei einer konservativen Schätzung für ein Wachstum des Zielmarktes von 1,5 bis 2,26 Prozent pro Jahr. Demnach werde der Zielmarkt im Jahr 2040 ein Volumen von mehr als 400 Milliarden Euro aufweisen. Investoren kämen an Immobilien, die normalerweise nicht auf den Markt gelangten, und zwar mit einem je nach Modell „sehr sicheren Cashflow“. Laut der aktuellen Wohnungseigentumsstatistik wohnen 5,34 Millionen der 60- bis 69-Jährigen in Deutschland in einem eigenen Haus und 0,87 Millionen in einer Eigentumswohnung. In der von der Deutschen Leibrenten Grundbesitz AG fokussierten Gruppe 70 plus wohnen 4,5 Millionen in Eigentum. Laut Bedarfs-

analysen kämen davon rund 2,2 Millionen für eine Verrentung infrage, so Friedrich Thiele. Zum Vergleich: Der von solchen Modellen durchdrungene englische Markt verzeichne einen Ankaufumsatz von rund vier Milliarden Euro pro Jahr. Mit schätzungsweise rund 250 Millionen Euro sei man davon in Deutschland meilenweit entfernt.

Um Wachstum zu generieren bedürfe es eines erheblichen Marketingaufwands, hört man von allen Akteuren. „Ich habe in meiner 25-jährigen Vertriebs Erfahrung noch nie ein Produkt gehabt, das auf so viel positive Resonanz und gleichzeitig so viel Zurückhaltung bei Investoren trifft“, so Michael Rau, Geschäftsführer von HPR Capital Management. Bei der Investorenan-

400 Milliarden

Im Jahr 2040 wird der Zielmarkt von Seniorenhaushalten mit Wohneigentum in Deutschland ein Volumen von mehr als 400 Milliarden Euro aufweisen.

sprache müsse ein nicht unbeträchtliches Reputationsrisiko beachtet werden, denn leider gebe es auch unseriöse Anbieter. Professor Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, Leiter des Marktforschungsinstituts des IVD Süd, sieht „ein im Grunde faszinierendes Geschäftsmodell mit riesigem Potenzial“. Der Mangel an Transparenz stelle allerdings eine hohe Hürde sowohl für Besitzer als auch für Investoren dar. Holger Keiluweit, Geschäftsführer der TÜV SÜD ImmoWert GmbH, fordert klare und vor allem allgemeinverbindliche Kriterien für Immobilienverrentungsprodukte. „Alles muss transparent geregelt sein: Wer kümmert sich um die Instandhaltung? Wie ist das Wohnrecht ausgestaltet? Welche Kosten habe ich zu tragen, bekomme ich Unterstützung? Ist ein Nutzer ähnlich geschützt wie ein normaler Mieter? Stichwort Mieterschutzgesetz! Und so weiter.“

Solange verbindliche Standards fehlen, wird die Skepsis bleiben. Denn während einige Marktakteure Banken und Spar-

kassen bereits zu ihren Vertriebspartnern zählen, äußern sich deren Verbände eher distanziert. Die Rahmenbedingungen seien nicht klar genug. Man könne seine Immobilie auch verkaufen, eine kleinere Immobilie erwerben oder zur Miete wohnen. Laut der Sparkassen-Finanzgruppe lohnt es sich, mit einem gängigen Vorurteil aufzuräumen: Es gebe praktisch keine Altersbegrenzung für Kredite.

Erstmals wurden Qualitätsrichtlinien für die Immobilienverrentung festgelegt

Europa lässt hoffen. Der führende europäische Handelsverband für die Equity-Release-Branche, die European Pensions and Property Asset Release Group (EPPARG), hat erstmals mit Qualitätsrichtlinien Standards für die Immobilienverrentung von Wohneigentum festgelegt. Demnach hat die laufende Instandhaltung durch den neuen Eigentümer der Immobilie zu erfolgen. Dem Immobilienrentner wird zudem das Recht eingeräumt, alle Umbauten vorzunehmen, die notwendig sind, um weiterhin dort wohnen zu können. Wenn in Ausnahmefällen ein Immobilienrentner in eine andere Immobilie umziehen muss, soll der Immobilieneigentümer einen Umzug zu vertretbaren Kosten anbieten. Zudem gibt es Schutzmaßnahmen für Immobilienrentner, wenn der neue Eigentümer versuchen sollte, die Immobilie an einen Dritten weiterzuverkaufen. Darüber hinaus sehen die Richtlinien vor, dass die Interessenten über Produktvarianten und Details von kompetenten und dazu autorisierten Personen anhand einer zu unterzeichnenden Checkliste informiert werden, bevor ein Vertrag unterzeichnet wird. Die Mitglieder der EPPARG decken 75 Prozent des Marktes für Eigenkapitalfreigabe in Europa ab. «

Manfred Godek, Monheim

Expertenstimmen



„Auch wir würden es begrüßen, wenn es einheitliche Branchenstandards, analog zum Produktinformationsblatt in der Finanz- und Versicherungsbranche, auch bei der Immobilienverrentung gäbe, um eine bessere Vergleichbarkeit für den Kunden herzustellen.“

Christian Kuppig, Geschäftsführer, Engel & Völkers LiquidHome



„Der Markt ist hochspannend, aber er springt noch nicht so richtig an. Denn es ist ein unregulierter Markt, bei dem es fast keine Leitplanken gibt. Die Branche hat es nicht geschafft, transparent zu machen, wo die schwarzen Schafe sind.“

Prof. Dr. Stephan Kippes, Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, Leiter des Marktforschungsinstituts des IVD Süd



„Auf der Finanzierungsseite sehen wir Interesse nicht nur von Banken, sondern auch von institutionellen Investoren. Die Kombination aus mit hypothekarisch gedeckten Wertpapieren besichertem Kredit und Duration spricht insbesondere Versicherer und Pensionskassen an, weil die Struktur des Portfolios gut zu den Verbindlichkeiten passt und im Asset Liability Management^{**} risikomindernd wirkt.“

Christoph Neuhaus, Geschäftsführer, Wertfaktor GmbH



„Es wäre wünschenswert, wenn es eine Regulierungsstelle für diesen Markt gäbe. Beispielsweise weiß die BaFin, wo man hinschauen muss, um zu beurteilen, ob man Unternehmen für Finanzprodukte auf den Verbraucher loslassen kann.“

Holger Keiluweit, Geschäftsführer, TÜV SÜD ImmoWert GmbH

^{**}Asset Liability Management (ALM) ist die Abstimmung der Risiken aus dem leistungswirtschaftlichen und dem finanzwirtschaftlichen Bereich.

Wie Makler als Quereinsteiger den Verwaltermarkt erobern

Ein zweites Standbein in der WEG- oder Mietverwaltung? Oliver Möllenstädt, Geschäftsführer des BVI Bundesfachverbands der Immobilienverwalter e.V., beobachtet, dass Maklerinnen und Makler diese Chance immer häufiger nutzen. Allerdings gelten bald strengere Zugangsregeln. „Ab Dezember 2022 haben Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer bei Neubestellung ein Recht auf einen zertifizierten Verwalter. Das ist ganz im Sinne unseres Verbands, der die Professionalisierung der Branche vorantreibt“, sagt er.

„Der Sachkundenachweis spielt eine tragende Rolle bei Neugründungen. Wer in die Verwaltung einsteigen will, muss sich bewusst sein, dass er die entspre-

chende Qualifikation zwingend mitbringen muss. Ansonsten kann er Eigentümergemeinschaften nicht erfolgreich ansprechen. Mit wenigen Ausnahmen, etwa für sehr kleine Gemeinschaften, setzt eine ordnungsmäßige Verwaltung die Bestellung eines zertifizierten Verwalters künftig voraus.“ Stimmen die fachlichen Voraussetzungen, bewertet Möllenstädt die Chancen für neue Marktteilnehmer als gut. „Durch das neue WEG-Recht, das eine vereinfachte Abberufung des Verwalters erlaubt, ist mehr Marktwirtschaft im Geschehen. Die Kunden haben anspruchsvolle Themen wie E-Ladestationen oder wollen digital bedient werden. Wer Eigentümergemeinschaften mit Know-how und Erfahrung überzeugen kann, hat die besseren Karten.“ Zudem stellt er eine weitere Tendenz fest: „Die Mietverwaltung, die früher als eher unattraktiv galt, wird verstärkt nachgefragt. Sicher steigen hier künftig mehr Unternehmen ein.“

Makler als Verwalter: Zusatzgeschäft im kleinstädtischen Markt

Genau das probiert Stefan Klimek, Immobilienmakler, geprüfter Immobilienbewerter und seit 2018 Geschäftsführer eines kleinen Familienunternehmens in Remagen. „Immer wieder fragen uns Kunden, die mit unseren Vermarktungsleistungen zufrieden sind, ob wir auch Immobilienverwaltung anbieten“, erzählt er. „Natürlich ist diese Erweiterung für uns sinnvoll.“ Doch als große Hürde entpuppte sich die Suche nach der Fachkraft, um das neue Geschäftsfeld aufzubauen. Denn Klimek persönlich will in seinem Kompetenzbereich bleiben. Dass man beide Bereiche getrennt halten sollte, sieht er genauso wie Möllenstädt. Zum Glück zeigte eine Mitarbeiterin, die seit 2020 an

Bord ist, Interesse. Sie wurde zur Immobilienverwalterin ausgebildet und hat eine Prüfung vor der IHK abgelegt. Der Businessplan steht längst, seit dem 1.1.2022 werden die ersten Objekte betreut. Bei Mietverwaltungskunden, die sich aus Altersgründen nicht mehr selbst kümmern können, und bei Eigentümergemeinschaften, deren Vertrag ausläuft, hat Klimeks Firma bereits den Fuß in der Tür.

Bei der Akquise erweisen sich nicht nur die Kundenkontakte aus der Vermarktung als wertvoll. Von Vorteil ist auch Klimeks Verständnis des kleinstädtisch geprägten Markts. Hier zählt die persönliche Empfehlung, und er kennt viele Menschen in seinem Heimatort. Printanzeigen werden noch gelesen. Gute Referenzen und Top-Kundenbewertungen kommen hinzu.

„Durch unsere Präsenz und Bekanntheit in der Region haben wir ein gutes Standing“, fasst er seine Ausgangsposition zusammen. Doch noch wichtiger ist sein professionelles Angebot. „Häufig höre ich von Kunden, die ich beim Wohnungskauf unterstützt habe, dass die anderen Eigentümer mit den Leistungen ihres Verwalters unzufrieden sind. Die Erreichbarkeit ist ein Kritikpunkt, die fehlende Notrufnummer“, erzählt er. Die Voraussetzungen sind mit einem digitalen Kundenportal und einer professionellen Verwaltersoftware geschaffen. „Immobilienverwaltungen, die digitale Prozesse abbilden können, werden erfolgreich sein, weil sie ganz andere Kostenstrukturen haben“, meint Möllenstädt.

In fünf bis sieben Jahren will Stefan Klimek mit zehn Mitarbeitenden in einem größeren Büro sitzen. „Wir haben keinen Druck und wachsen so, wie es die Personaldecke erlaubt.“ Für das Jahr 2022 war seine Recruitingstrategie – ein Neuzugang pro Jahr – schon erfolgreich.

Daniel Schmolke von der DSI – Dr.-Ing. Schmolke Immobilien e.K. hat bereits 2011 die Miet- und WEG-Verwaltung in sein bestehendes Portfolio aufgenommen.



„Die Mietverwaltung, die früher als eher unattraktiv galt, wird verstärkt nachgefragt. Sicher steigen hier künftig mehr Unternehmen ein.“

Oliver Möllenstädt, Geschäftsführer des BVI Bundesfachverbands der Immobilienverwalter e.V.

Der Sachkundenachweis ist nicht die einzige Voraussetzung, um im Verwaltermarkt Fuß fassen zu können. Die Geschäftserweiterung um eine WEG- und/oder Mietverwaltung kann auch für Immobilienmakler eine Chance sein, neue Einkommensquellen zu erschließen.



Makler als Verwalter? Stimmen die fachlichen Voraussetzungen, stehen die Chancen für neue Marktteilnehmer gut.

Im Rahmen seiner Tätigkeit als Immobilienvermittler und Gutachter entdeckte er eine Nische im eng besetzten Markt Köln. „In nur wenigen Verwaltungen trifft man auf technische Kompetenz. Dabei begrüßen es viele Eigentümergemeinschaften, wenn ihr Verwalter sowohl kaufmännische als auch technische Expertise hat“, so seine Erfahrung. „In der Mietverwaltung ist das Verständnis dafür sogar noch größer. Hier entscheiden sich Kunden für uns, weil sie einen Full Service wünschen.“

Wenn sich Schmolke bei Neukundinnen und Neukunden vorstellt, ist sein Hintergrund Trumpf. Als Bauingenieur, Wirtschaftsingenieur und Diplomkaufmann stellt er eine Ausnahmeerscheinung in der Verwalterbranche dar. Er arbeitet mit Bauspezialisten, Handwerksbetrieben oder Gutachtern auf Augenhöhe, wenn etwa eine komplexe Dachsanierung ansteht. Zielführend war seine Absage an den oft üblichen Preiswettbewerb. „Wir haben uns erfolgreich über die Qualität

positioniert. Wenn uns Eigentümer aufgrund unseres Angebots persönlich kennenlernen wollen, können wir sie auch durch unsere Qualifikation und Qualität überzeugen“, sagt er. Bewusst bedient man ein qualitätsorientiertes Klientel mit entsprechender Zahlungsbereitschaft.

Moderne Kommunikation: Vorsprung durch vollständige Digitalisierung

„Wir verwalten nicht die klassischen Wohnanlagen für preissensible Kapitalanleger, sondern betreuen wertschätzende, wohlhabendere Eigentümer, die oft eine Verbindung zu ihrer Immobilie haben oder sie selbst bewohnen.“ In der modernen Kommunikation liegt ein weiterer Erfolgsfaktor. „Unser digitales Serviceportal ist für Eigentümer oft ein Entscheidungs-

kriterium. Auch ältere Kunden nutzen täglich ihr Handy und verfolgen gerne per Push-Nachricht, was wir für sie tun.“ Im Jahr 2021 fiel keine einzige Eigentümerversammlung aus. In Abstimmung mit vielen Eigentümergemeinschaften konnten nach vorheriger Beschlussfassung die Versammlungen auch virtuell abgehalten werden. „Digital können wir Beschlüsse nicht nur effektiv vorbereiten, sondern auch außerordentliche Versammlungen leicht durchführen“, so Daniel Schmolke.

Die Mitarbeitenden müssen die digitalen Strukturen mittragen und werden auch gefordert von ihrem Chef. Doch die DSI punktet mit sicheren Arbeitsplätzen. Das Team verwaltet Dokumente sicher digital, stützt sich auf klare Prozesse und eine zentrale Informationsbasis. Anstatt als Sachbearbeiter nach „Schema F“ werden alle Teammitglieder gemäß ihren Stärken eingesetzt. Gute Voraussetzungen für das angestrebte, aber angemessene Wachstum. „Mir ist wichtig, dass sich das Geschäft planmäßig und stabil entwickelt, ohne in die Überlastung zu führen“, so Schmolke. „Die Mitarbeitenden, das Team und das Unternehmen brauchen Konstanz und Sicherheit.“ Mit unzähligen Empfehlungen und rund 2.000 Objekten in der Verwaltung muss man sagen: Dieses Konzept funktioniert sehr gut. «

Dr. Sebastian Schmitt, Bonn

AUTOR



Dr. Sebastian Schmitt,
Senior Manager
Digital Processes
bei der Haufe-
Lexware Real
Estate AG

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Wenn die Widerrufsbelehrung im Spam-Ordner landet

Die ordnungsgemäße Belehrung eines Maklerkunden über sein Widerrufsrecht erfordert, dass diese dem Verbraucher oder der Verbraucherin auf Papier oder einem anderen dauerhaften Datenträger zur Verfügung gestellt wurde. Dafür kann sie dem Verbraucher auch automatisch per E-Mail als Anhang übermittelt werden. Sie gilt auch als zugeworfen, wenn sie versehentlich in den Spam-Ordner geraten ist und sofort gelöscht wurde.

OLG Schleswig v. 7.6.2021, Az.16 U 139/20

SACHVERHALT: Die klagende Maklerin inserierte im Internet eine Immobilie zu einem Preis von 249.000 Euro mit dem ausdrücklichen Hinweis auf eine Käuferprovision in Höhe von 6,25 Prozent inklusive Mehrwertsteuer des Kaufpreises. Das per E-Mail vom Beklagten abgerufene Exposé enthielt ebenfalls einen Hinweis auf die Käuferprovision.

Der Käufer weigert sich zu zahlen, da die Provisionshöhe zu hoch sei, und im Übrigen habe er wirksam den Widerruf des Maklervertrages erklären können.

Vor dem Abruf des unstreitig erhaltenen Exposés musste der Interessent vorher, auf dem per E-Mail übersandten Link, die AGB und die Widerrufsbelehrung mit einem Haken an der entsprechenden Stelle bestätigen. Ansonsten konnte das Exposé nicht geöffnet werden.

Der Kunde ließ sich nach dem Erhalt des Exposés noch weitere Unterlagen zusenden. Es kam sodann zum Kauf des Objektes und die Maklerin klagte ihre Provision gegen den Kunden ein. Der Kunde behauptete, er hätte die Belehrung nicht erhalten, da diese wohl in den Spam-Ordner geraten sei. Sein Computer sei so eingestellt, dass dort die E-Mails sofort gelöscht würden.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Gericht gewährte der Maklerin einen Provisionsanspruch gemäß § 652 Abs. 1 Satz 1 BGB. Danach ist wer für den Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages einen Maklerlohn verspricht zur Entrichtung des Lohns verpflichtet, wenn der Ver-

trag infolge des Nachweises des Maklers zustande kommt. Hier ist fraglos der Provisionsanspruch der Klägerin entstanden, da die Maklerin unübersehbar im Exposé auf die Käuferprovision von 6,25 Prozent des Kaufpreises hingewiesen hatte.

Der Beklagte hat sodann in Kenntnis des Provisionsverlangens weitere Maklerleistungen in Anspruch genommen, nämlich sich unstreitig von der Klägerin mindestens die Flurkarte zusenden lassen. Damit hat er das Provisionsverlangen schlüssig angenommen.

Das Gericht führt aus, dass der Kunde den Maklervertrag auch nicht nachträglich wirksam widerrufen konnte, denn nachweislich wurden dem Kunden nach dem Setzen von zwei Haken die Widerrufsbelehrung und das Musterwiderrufsformular als Anhänge zu einer E-Mail übersandt. Mit dem Vortrag, sein Postfach sei so

eingestellt, dass E-Mails, die versehentlich in den Spam-Ordner gerieten, sofort gelöscht würden, konnte der Kunde nicht gehört werden. Wenn der Kunde in dieser Weise verhindere, dass ordnungsgemäß versandte und ihm auch zugeworfene E-Mails nicht zu seiner Kenntnis gelangen, so sei das allein sein Problem.

PRAXISHINWEIS: Aus der Entscheidung ist erkennbar, dass es als Makler wichtig ist, nachweisen zu können, dass die Belehrung und das Musterwiderrufsformular als Anhang zu einer E-Mail an den Kunden übersandt wurden. Im vorliegenden Fall geschah dies über ein spezielles Programm und konnte im Prozess durch einen Zeugen nachgewiesen werden. Der Zeuge konnte bestätigen, dass die Anhänge von der Klägerin konfiguriert wurden und auch nicht manipulierbar seien. «



Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Störungsabwehr – Übergangszeit?

Für die bereits vor dem 1. Dezember 2020 bei Gericht anhängigen WEG-Streitigkeiten besteht die Prozessführungsbefugnis eines Eigentümers, der sich aus dem gemeinschaftlichen Eigentum ergebende Rechte geltend macht, zunächst fort. Sie endet erst, wenn dem Gericht eine schriftliche Äußerung des nach § 9b WEG vertretungsberechtigten Organs über einen entgegenstehenden Willen der Gemeinschaft zugeht.

BGH, Urteil v. 7.5.2021, V ZR 299/19

FAKTEN: K und K1 bilden eine Eigentümergemeinschaft. Eigentümer K verlangt von B, Zypressen auf dem Nachbargrundstück zu beseitigen. Mit der Revision, die im Jahr 2021 zur Entscheidung ansteht, versucht B weiterhin zu erreichen, dass die Klage abgewiesen wird. Fraglich ist, ob K durch § 9a Abs. 2 WEG die Möglichkeit verloren hat, gegen eine Störung des gemeinschaftlichen Eigentums vorzugehen.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH verneint die Frage – im Grundsatz. Bestehe für die bereits vor dem 1.12.2020 bei Gericht anhängigen Verfahren die Prozessführungsbefugnis eines Eigentümers, der sich aus dem gemeinschaftlichen Eigentum ergebende Rechte geltend mache, so solle die auch

fortbestehen, es sei denn, dem Gericht gelange eine schriftliche Äußerung des nach § 9b WEG vertretungsberechtigten Organs über einen entgegenstehenden Willen der Gemeinschaft zur Kenntnis.

FAZIT: Bis Ende November 2020 war es kein Problem, dass ein Eigentümer gegen Dritte wegen einer Störung des gemeinschaftlichen Eigentums vorgegangen ist. In dem seit 1.12.2020 geltenden Recht kann wegen einer Störung des gemeinschaftlichen Eigentums nur noch die Gemeinschaft selber gegen einen Grundstücksnachbarn vorgehen. Nur für eine Übergangszeit bejaht der BGH die Möglichkeit, dass Eigentümerinnen oder Eigentümer, die bereits gegen eine

Störung gerichtlich vorgehen, nicht ihre Prozessführungsbefugnis verlieren. Dieses Denken fordert den pflichtgemäßen Verwalter als Organ der Gemeinschaft für eine Übergangszeit dazu auf, zu ermitteln, ob ein Eigentümer seit einem Zeitpunkt vor dem 1.12.2020 bereits gerichtlich gegen einen Dritten vorgeht. Dazu sollten die Eigentümer angeschrieben werden. Bleiben die Ermittlungen erfolglos, sollte das Ergebnis in den Verwaltungsakten vermerkt werden. Außerdem sollte der Beirat informiert werden, da er den Verwalter nach § 29 Abs. 2 WEG überwacht. In der nächsten regulären Versammlung sollten die Eigentümer kurz informiert werden, dass es Ermittlungen gab, diese aber erfolglos waren.

Aktuelle Urteile

BESEITIGUNGSANSPRÜCHE

Prozessführungsbefugnis bei Altverfahren

Der Verwalter hat eine Vertretungsmacht, bei Altverfahren ohne Beteiligung der Eigentümer für die Gemeinschaft zu entscheiden, ob ein Altkläger weiterhin prozessführungsbefugt ist.

LG Itzehoe, Urteil v. 2.7.2021, 11 S 41/20

FAKTEN: Ein AG verurteilt 2018 auf die Klage von Eigentümer K Eigentümer B, eine Markise zu beseitigen. B geht in Berufung. Das LG lädt den Verwalter V bei. Dieser teilt im Mai 2021 mit, die Gemeinschaft sei nicht damit einverstanden, dass K das Verfahren weiterführe. Die Berufung des B hat letztlich Erfolg! K habe keine Prozessführungsbefugnis mehr, sie sei durch § 9a Abs. 2 WEG am 1.12.2020 entfallen. Zwar könne ein Eigentümer Beseitigungsansprüche in Bezug auf das gemeinschaftliche Eigentum verfolgen, bis dem Gericht schriftlich der entgegenstehende Wille der Gemeinschaft mitgeteilt werde. Eine solche Mitteilung liege aber durch die Erklärung des V vor.

FAZIT: Wie in der vorstehenden Entscheidung (siehe oben) berichtet, können die Eigentümer einen „Altkläger“ ausbremsen. So war es hier. Das besondere Moment liegt darin, dass der Verwalter die Frage selbst entschieden hat – wenn auch nach Rückfrage bei den Eigentümern. Dieser Weg erscheint falsch: Nicht der Verwalter, sondern die Eigentümer sollten durch Beschluss entscheiden, ob sie den klagenden Eigentümer gewähren lassen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

BAULICHE VERÄNDERUNGEN

Sondervergütungen für den Verwalter

Die Gemeinschaft kann dem Verwalter für Leistungen, die über seine gesetzlichen Aufgaben hinausgehen, eine Sondervergütung gewähren.

LG Rostock, Beschluss v. 21.4.2020, 1 S 143/19

FAKTEN: Die Eigentümer streiten darüber, ob es ordnungsmäßiger Verwaltung entspricht, dem Verwalter für die organisatorischen Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Erhaltung der Badabdichtungen bei Whirlpoolanlagen eine Sondervergütung zu bewilligen. Das Gericht bejaht das. Ihm könne eine zusätzliche Vergütung für die Überwachung von Baumaßnahmen gewährt werden, die über die Pflicht nach § 27 Abs. 1 WEG, einen Bau zu beaufsichtigen, hinausgehe.

FAZIT: Bei der Zulässigkeit von Sondervergütungen ist zwischen Verträgen mit einer Pauschalvergütung und solchen zu unterscheiden, in denen die Vergütung in Preisbestandteile aufgeteilt ist. Bei Pauschalvergütungen sind meist alle gesetzlichen Pflichtaufgaben des Verwalters abgedeckt. Sondervergütungen sind hier im Zweifel nicht zulässig. Bei einem Vertrag mit Teilentgelten ist es anders. Eine Aufspaltung der Vergütung erfordert jedoch eine klare Abgrenzung zwischen Aufgaben, die von einer Grundvergütung erfasst sein sollen, und denen, die gesondert zu vergüten sind. Auch muss bei Aufgaben, die laufend anfallen, der tatsächliche Gesamtumfang der Vergütung erkennbar sein.

ANFORDERUNGEN

Ordnungsgemäße Jahresabrechnung

Eine ordnungsmäßige Jahresabrechnung muss den Stand und die Entwicklung der Gemeinschaftskonten ausweisen; anzugeben sind die Kontostände am Anfang und am Ende des Abrechnungszeitraums. Es reicht, wenn sich die Daten aus einem vor der Versammlung übersandten Rechnungsprüfungsbericht ergeben.

LG Hamburg, Urteil v. 13.1.2021, 318 S 67/19

FAKTEN: Die Eigentümer genehmigen im Juli 2015 die Jahresabrechnung 2014. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, der angefochtene Beschluss sei nicht ordnungsmäßig, weil in der Jahresabrechnung die Kontostände nicht ausgewiesen worden seien. Allerdings ohne Erfolg. Eine Jahresabrechnung müsse nicht „aus einem Guss“ sein. Im Fall hätten die Eigentümer vom Beiratsvorsitzenden eine Übersicht „Jahresabrechnung 2014“ erhalten, in der sich die Bankkontoentwicklung wiederfinde. Die Eigentümer hätten daher die rechnerische Schlüssigkeit überprüfen können.

FAZIT: Der Fall spielte im alten Recht. Da musste die Verwaltung in der Jahresabrechnung über die Konten der Gemeinschaft und ihre Entwicklung berichten. Daran fehlte es. Das Gericht rügt diesen Fehler nicht, weil der Beiratsvorsitzende mit seinen Angaben die Mängel aussetzte. Im neuen Recht muss die Verwaltung in der Abrechnung jedenfalls die Einnahmen und Ausgaben der Gemeinschaft sowie die Nachschüsse bzw. die Anpassungen der beschlossenen Vorschüsse benennen. Die Konten der Gemeinschaft sind jetzt Teil des Vermögensberichtes und dort darzustellen.

STÖRENDE GERÄUSCHE

Zu den Rechten des Wohnungseigentümers

Auch nach der WEG-Reform 2020 kann ein Eigentümer eine Beeinträchtigung seines Sondereigentums, die von anderen Sondereigentümern ausgeht, selbstständig abwehren.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 15.7.2021, 2-13 S 88/20

FAKTEN: K ist Eigentümer einer vermieteten Wohnung. B ist der psychisch erkrankte Eigentümer der darunterliegenden Wohnung. K behauptet, B störe regelmäßig. Wahrzunehmen seien Gesänge, Geschrei und sonstige laute Äußerungen. Das Gericht gibt hier B Recht, weil die Störungen nicht intensiv genug waren.

FAZIT: Dem Wohnungseigentümer steht auch nach der WEG-Reform der Schutz seines Sondereigentums gegen Dritte zu. Wird das Sondereigentum wesentlich beeinträchtigt und geht die Störung von einem anderen Eigentümer aus, kann ein Wohnungseigentümer gegen die Störung vorgehen. Werden gemeinschaftliches und das Sondereigentum beeinträchtigt, kann der Wohnungseigentümer konkrete Störungen seines Sondereigentums selbst abwehren. Dieses darf allerdings nicht nur deshalb beeinträchtigt sein, weil das gemeinschaftliche Eigentum beeinträchtigt ist. Dass etwa die Vermietbarkeit einer Wohnung durch eine Störung des gemeinschaftlichen Eigentums erschwert wird, reicht nicht. In Bezug auf das gemeinschaftliche Eigentum kann nur die Gemeinschaft handeln.

BENUTZUNGSVEREINBARUNG

Begegnungsstätte als „Laden“

Wird ein Raum in der Gemeinschaftsordnung als „Laden“ bezeichnet, legt dies nahe, dass eine Zweckbestimmung im engeren Sinne angeordnet werden sollte. Die Zweckbestimmung als „Laden“ steht einer Nutzung als „Kulturzentrum und Begegnungsstätte“ entgegen, wenn davon auszugehen ist, dass die von der Begegnungsstätte ausgehenden Geräuschemissionen die anderen Wohnungseigentümer in stärkerem Maße beeinträchtigen, als dies bei einer Ladennutzung der Fall wäre.

LG München I, Beschluss v. 18.8.2021,
1 S 2103/20 WEG

FAKTEN: Teileigentümer B vermietet seine Räume an einen deutsch-kurdischen Kulturverein. Dieser Kulturverein nutzt die Räume als Gebetshaus und Begegnungsstätte für Mitglieder des islamischen Glaubens. Gegen diese Benutzung geht die Gemeinschaft im Verhältnis zu B vor. Sie verweist auf die Gemeinschaftsordnung.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Die Gemeinschaftsordnung enthalte für die Einheit Nr. 49 eine Zweckbestimmung als „Laden“. Denn die Bezeichnung als Laden finde sich in der Gemeinschaftsordnung selbst und nicht lediglich im Aufteilungsplan. Dieser Zweckbestimmung stehe eine Nutzung der Räume als „Kulturzentrum und Begegnungsstätte“ entgegen, weil bei einer typisierenden Betrachtungsweise davon auszugehen sei, dass die von der Begegnungsstätte ausgehenden Geräuschemissionen die anderen Wohnungseigentümer in stärkerem Maße beeinträchtigen, als dies bei einer Ladennutzung der Fall wäre.

FAZIT: Sind laut Gemeinschaftsordnung Räume als „Laden“ zu nutzen, sieht man hierin meist eine so genannte Zweckbestimmung im engeren Sinne. Der Nutzer darf die Räume nur zum Zweck eines „Ladens“ benutzen. Ob es hier eine solche Zweckbestimmung gab, war unklar. Denn der Begriff „Laden“ fand sich nur in der Beschreibung des Teileigentums. Man kann bei einem bestehenden Gebäude, das in Wohnungseigentum aufgeteilt wird, gemäß BGH argumentieren, der Begriff solle nur beschreiben, wo der Raum innerhalb des Gebäudes liegt. Darauf hatte sich B berufen. Das LG grenzt sich an dieser Stelle vom BGH ab! Seit 1.12.2020 muss sich jede Verwaltung der Frage stellen, wie sie mit Nutzungen umgehen will, die verboten sind. Selbstständig namens der Gemeinschaft? Die Antwort auf diese schwierige Frage sollte eine Vereinbarung oder ein Beschluss der Eigentümer nach § 27 Abs. 2 WEG sein.

GEBÜHRENSATZUNG

Gesamtschuldnerische Haftung in Ordnung?

Sieht die Satzung einer Gemeinde für Gebührenschulden eine gesamtschuldnerische Haftung von Miteigentümern vor – etwa bei Entgelten für die öffentliche Abwasserbeseitigung –, besteht keine Verpflichtung des Satzungsgebers, Wohnungseigentümer von dieser Regelung auszunehmen und für sie eine lediglich persönliche Haftung zu begründen. Diese Sichtweise entspricht auch der Rechtsprechung des Bundesverwaltungsgerichts. Ihr steht nicht entgegen, dass die in Anspruch genommene Leistung eindeutig zugeordnet werden kann.

OVG Rheinland-Pfalz, Beschluss v. 2.8.2021,
6 C 11564/20

RECHTSSCHUTZBEDÜRFNIS

Anfechtung eines Vorbereitungsbeschlusses

Der Beschluss einer Eigentümergemeinschaft, dessen Regelungsgehalt sich in der Vorbereitung eines gerichtlichen Verfahrens erschöpft, bei dem die Berechtigung eines Anspruchs geprüft wird, ist ein so genannter Vorbereitungsbeschluss. Grundsätzlich ist das Rechtsschutzbedürfnis für die Anfechtung eines solchen Vorbereitungsbeschlusses zu verneinen. Etwas anderes gilt aber dann, wenn der geltend gemachte Anspruch ganz offensichtlich nicht besteht, etwa weil er ordnungsgemäßer Verwaltung widerspricht. Ein solcher Beschluss kann angefochten werden.

LG Köln, Urteil v. 22.4.2021, 29 S 143/20

**REGRESSPROZESS
DES HAUSRATVERSICHERERS**

WEG-Streitigkeit?

Es handelt sich auch dann um eine Streitigkeit nach § 43 Abs. 2 Nr. 1 WEG, wenn ein unter diese Vorschrift fallendes Recht von einem Rechtsnachfolger geltend gemacht wird. Der nachbarrechtliche Anspruch aus § 906 Abs. 2 Satz 2 BGB analog kommt auch im Verhältnis der Eigentümer untereinander in Betracht. Angesichts der Betroffenheit der zwischen ihnen bestehenden Treuepflichten handelt es sich regelmäßig um eine WEG-Streitigkeit. Die Eigentümer können die Zuständigkeit des Landgerichtes weder vereinbaren noch durch rügelose Verhandlung begründen.

LG Karlsruhe, Beschluss v. 29.10.2021, 11 O 6/21

Mietrecht

Urteil des Monats:

BGH: Vermieter darf Kabelanschluss-Kosten (noch) umlegen

Vermieter dürfen die Kosten für Kabel-TV-Anschlüsse auf Mieter umlegen, wenn das im Mietvertrag geregelt ist.

BGH, Urteil v. 18.11.2021, Az. I ZR 106/20

FAKTEN: Der BGH musste sich in einem Musterverfahren mit der Grundsatzfrage beschäftigen, ob Vermieter Mieterinnen und Mietern ein Kündigungsrecht nach § 43b Telekommunikationsgesetz (TKG) für einen nicht genutzten Breitband-Kabelanschluss einräumen müssen.

Geklagt hatte die Wettbewerbszentrale gegen die Vivawest, eine der größten Wohnungsbaugesellschaften in NRW. Die Klägerin war der Ansicht, dass die Abrechnung über die Betriebskosten gegen geltendes Recht verstößt. Für die Anschlüsse müssen Mieter über die Nebenkostenabrechnung Gebühren zahlen, auch wenn sie die Anschlüsse gar nicht nutzen.

Ein Kündigungsrecht für die Laufzeit des Mietvertrages steht den Mietern derzeit nicht zu. Die Wettbewerbsschützer berie-

fen sich bei ihrer Klage auf § 43b TKG, wonach ein Vertrag „zwischen einem Verbraucher und einem Anbieter von öffentlich zugänglichen Telekommunikationsdiensten“ höchstens eine Mindestlaufzeit von 24 Monaten haben darf. Wenn Mieter für einen Anschluss zahlen, den sie nicht wollen, seien außerdem Anbieter alternativer Übertragungswege wie etwa Streamingdienste im Nachteil. Das sei wettbewerbswidrig.

ENTSCHEIDUNG: Der erste Zivilsenat am BGH urteilte, dass in den Mietverträgen der beklagten Vivawest keine Mindestlaufzeit von mehr als 24 Monaten vereinbart sei. Das Unternehmen verwehre auch nicht den Abschluss von Verträgen mit höchstens einem Jahr Laufzeit. Die

Mietverträge werden von der Beklagten vielmehr auf unbestimmte Zeit geschlossen und können von den Mietern – entsprechend der gesetzlichen Regelung – bis zum dritten Werktag eines Kalendermonats zum Ablauf des übernächsten Kalendermonats gekündigt werden.

FAZIT: Die Auswirkungen des BGH-Urteils sind aber lediglich von kurzer Dauer: Schon zum 1.12.2021 ist im Zuge der Reform des TKG ein Gesetz in Kraft getreten, das die Praxis, die diesem Urteil zugrunde liegt, verbietet. Für die Kabel-TV-Kündigung gibt es aber noch bis Ende Juni 2024 eine Übergangsfrist; ab dem 1.7.2024 bekommen dann alle Mieter die Wahlfreiheit und das so genannte Nebenkostenprivileg ist endgültig Geschichte.

Aktuelle Urteile

EIGENBEDARF?

Kündigung für Pflegekraft des Vermieters

Bei der Prüfung, ob die Kündigung einer Mietwohnung für eine Pflegekraft des Vermieters als ausreichender Grund in Betracht kommt, sind die Kriterien für eine Eigenbedarfskündigung anzuwenden. Es geht im Wesentlichen um die Frage, ob der Nutzungswunsch von nachvollziehbaren Gründen getragen ist.

LG Stuttgart, Urteil vom 7.12.2020, 13 S 125/20

FAKTEN: Der Vermieter eines Wohnhauses kündigt einem Mieter, weil er die Wohnung für die Unterbringung einer Pflegekraft benötigt. Der Vermieter ist eingestuft in Pflegestufe 3. Er macht Eigenbedarf geltend. Das Gericht gab dem jedoch nicht statt. Wohnt die Pflegekraft bisher nicht im eigenen Haushalt des Vermieters, kann dieser sich nicht auf Eigenbedarf stützen, weil diese Pflegekraft nicht zu den möglichen Bedarfspersonen gemäß § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB gehört. Möglich ist eine Kündigung nach § 573 Abs. 1 S.1 BGB. Erforderlich ist also ein berechtigtes Interesse des Vermieters, das als Kündigungsgrund in Betracht kommt. Hier scheiterte die Kündigung daran, dass der Vermieter noch eine andere Unterbringungsmöglichkeit im gleichen Haus hatte, die er für Verwandtenbesuche freihalten wollte.

FAZIT: Das Gericht wandte bei der Prüfung das Kriterium an, das es auch für eine Eigenbedarfskündigung angelegt hätte: Es ging darum, ob der Nutzungswunsch von nachvollziehbaren Gründen getragen sei. Dies verneinte das Gericht. Die Kündigung war deshalb rechtsmissbräuchlich.

Aktuelle Urteile

ZAHLUNGSVERZUG

Schonfristzahlung heilt
ordentliche Kündigung nicht

Die Nachzahlung von Mietschulden („Schonfristzahlung“) heilt nur eine fristlose Kündigung wegen Zahlungsverzugs, aber nicht eine ordentliche Kündigung.

BGH, Urteil v. 13.10.2021, VIII ZR 91/20

FAKTEN: Kündigt der Vermieter ein Mietverhältnis wegen Zahlungsverzuges des Mieters fristlos, kann der Mieter die Kündigung durch Nachzahlung der Mietrückstände beseitigen. Diese so genannte Schonfristzahlung ist in § 569 Abs. 3 Nr. 2 BGB geregelt. Wegen dieser Heilungswirkung erklären Vermieter oft zusätzlich zur fristlosen Kündigung hilfsweise die ordentliche Kündigung. Denn diese bleibt laut BGH auch bei einer Schonfristzahlung wirksam. Das LG Berlin meint jedoch, § 569 Abs. 3 Nr. 2 BGB gelte auch bei einer ordentlichen Kündigung. Der BGH hat das Urteil des LG Berlin aber aufgehoben. Die Berliner Richter hätten anerkannte Grundsätze der Gesetzesauslegung missachtet. Die auf die fristlose Kündigung beschränkte Wirkung der Schonfristzahlung entspreche dem eindeutigen Willen des Gesetzgebers.

FAZIT: Dass der Gesetzgeber etwas an der Rechtslage ändert, ist möglich. Im neuen Koalitionsvertrag heißt es: „Um die Ursachen drohender Wohnungslosigkeit zu beseitigen, werden wir das Mietrecht, insbesondere dort, wo Schonfristzahlungen dem Weiterführen des Mietverhältnisses entgegenstehen, evaluieren.“

UNZULÄSSIGE MIETERHÖHUNG

Heizungsaustausch
wegen neuer Gesetze

Wenn der Austausch einer Heizungsanlage aufgrund gesetzlicher Bestimmungen erforderlich ist, ist eine Modernisierungsmieterhöhung unzulässig, denn es liegt eine Instandhaltung vor.

LG Bonn, Beschluss vom 28.1.2021, 6 S 78/20

FAKTEN: Das Gericht hatte als Berufungsinstanz über die Wirksamkeit eines Modernisierungsmieterhöhungsverlangens nach dem Austausch einer Heizungsanlage zu entscheiden. Das Mieterhöhungsverlangen war aus dem Jahre 2016. Die Miete sollte um fast 40 Euro pro Monat erhöht werden. Der Austausch der Heizungsanlage war aufgrund von § 10 der Energieeinsparverordnung EnEV erforderlich geworden. Das Gericht entschied jedoch, dass das Modernisierungsmieterhöhungsverlangen unwirksam sei. Da ein gesetzlich erforderlicher Austausch der Heizungsanlage gemäß § 10 EnEV der Instandhaltung zuzuordnen sei, scheide eine Umlage einer solchen gesetzlich angeordneten Modernisierung auf den Mieter aus.

FAZIT: Unmöglich ist eine Modernisierungsmieterhöhung im Übrigen, wenn eine Index- oder Staffelmiete vereinbart wurde. Gleiches soll gelten, wenn die bisherige Heizung sehr alt und störungsanfällig war und sowohl zu Beginn als auch während der Heizperiode immer wieder ausgefallen ist. Hier sei der Austausch im Zweifel eine fällige Instandsetzungsmaßnahme (LG Berlin 64 S 63/17).

BERECHTIGTES INTERESSE

Erlaubnis zu einer
Untervermietung

Der Anspruch der Mietermehrheit auf Erlaubnis der Untervermietung erfordert das Vorliegen eines berechtigten Interesses nur bei einem Mieter.

LG Berlin, Urteil v. 22.07.2021 - 67 S 59/21

FAKTEN: Das berechtigte Interesse wegen der Erlaubnis zu einer Untervermietung gemäß § 553 Abs. 1 BGB muss nicht bei allen Mietern bestehen. Die Mieter einer Wohnung erbaten 2020 von der Vermieterin die Erlaubnis zur teilweisen Gebrauchsüberlassung an eine Untermieterin. Einer der Mieter war in eine andere Wohnung umgezogen. Der andere Mieter wollte eine Untermieterin aufnehmen. Da die Vermieterin die Erlaubnis zur Untervermietung verweigerte, erhoben die Mieter Klage. Das Amtsgericht Berlin-Mitte hatte die Klage abgewiesen. Dagegen richtete sich die Berufung der Mieter. Das Landgericht entschied zu deren Gunsten. Für den Erlaubnisanspruch sei es bei Mietermehrheit unerheblich, dass das berechtigte Interesse zur Gebrauchsüberlassung bei dem aus der Wohnung ausgezogenen Mieter nicht bestehe.

FAZIT: Der Wunsch des einen Mieters, nach dem Auszug des anderen Mieters auch zukünftig zu zweit zu wohnen, stelle ein berechtigtes Interesse zur Untervermietung dar. Der Wunsch stehe mit der geltenden Rechts- und Sozialordnung in Einklang. «

Digitales & Energie

Vom Messen bis zum Kunden – neue Verpflichtungen

Eine Studie der Wissenschaftler Prof. Dr. Manfred Norbert Fisch (Steinbeis-Innovationszentrum) und Prof. Dr. Kunibert Lennerts (Karlsruher Institut für Technologie) im Auftrag des Zentralen Immobilien Ausschusses sieht die Digitalisierung als weiteren positiven Hebel zur Erreichung der Klimaneutralität im Gebäudesektor. Für die zielgerichtete Umsetzung effizienter Maßnahmen sei eine zeitnahe Digitalisierung der Verbrauchserfassung für Wärme und Strom notwendig. Die Abbildung zeigt die derzeit gültigen Regelungen aus der EED auf.

Verpflichtung nach der neuen EU-Energieeffizienzrichtlinie

Wertschöpfungsstufen

Geltungsbereich

Zähler: Heizkostenverteiler, Wärmemengenzähler, Kältemengenzähler, Trinkwarmwasserzähler

Zielgruppe: Alle Liegenschaften mit einer zentralen Wärmeversorgung oder Fernwärmeanschluss



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: ZIA-Gutachten „Erreichung der Klimaschutzziele im Gebäudesektor“

HEIZKOSTEN

CO₂-Komponente erhöht das Wohngeld dynamisch

Durch den CO₂-Preis auf Erdöl und Gas müssen Mieterinnen und Mieter beim Heizen tiefer in die Tasche greifen. Zur Entlastung erhalten Geringverdienende über eine CO₂-Komponente mehr Wohngeld. Das erhöht sich seit Jahresbeginn 2022 erstmals automatisch. Kritiker finden: Die Zuschüsse reichen nicht.

Die automatische Anpassung des Wohngeldes ist Anfang 2022 in Kraft getreten. Pro Haushalt erhöht sich der Zuschuss im

Rahmen der Wohngeldreform im Schnitt um 13 Euro, wie das neue Bundesbauministerium mitteilte. Insgesamt würden aktuell etwa 640.000 Haushalte Wohngeld beziehen. Durch den CO₂-Preis auf fossile Brennstoffe wie Erdöl und Gas steigen auch die Heizkosten. Damit Geringverdienende dadurch nicht extra belastet werden, gibt es seit Januar 2021 eine Wohngeld-CO₂-Entlastungspauschale (CO₂-Komponente) als Zuschlag zur Miete.

Die Wohngeldreform wurde in der vergangenen Legislatur beschlossen. Den Gesetzentwurf „zur Entlastung bei den Heizkosten im Wohngeld im Kontext der CO₂-Bepreisung“ nickte der Bundestag am 23.4.2020 ab. Der Bundesrat billigte die CO₂-Komponente beim Wohngeld am 15.5.2020. Die erste Erhöhung des Wohngeldes gab es im Januar 2021. Ab 2022 wird das Wohngeld nun alle zwei Jahre dynamisch angepasst.

DEUTSCHER BAUHERRENPREIS 2022: JETZT BEWERBEN!

Wohnungswirtschaft, Architekten und Kommunen können sich bis zum 14. März für den Deutschen Bauherrenpreis 2022 bewerben. Gesucht werden innovative und bezahlbare Lösungsansätze für Wohnbauprojekte – auch Quartiere. Ins Finale kommen die 30 besten Einsendungen, ausgezeichnet wird in fünf Kategorien. Ausgelobt wird der Deutsche Bauherrenpreis alle zwei Jahre vom Deutschen Städtetag, dem Bund Deutscher Architektinnen und Architekten und dem Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW. Der diesjährige Preis wird vom Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen gefördert. Das Ziel: Das verantwortungsvolle Bemühen der Bauherren zur Schaffung von Wohnungen und Quartieren soll gewürdigt werden. **Alle Infos unter: <https://www.einreichung-deutscherbauherrenpreis.de>**

SOLARPFLICHT

So ist der Stand in ausgewählten Bundesländern:

**BADEN-WÜRTTEMBERG:
Solaranlage muss ab 2022 auf's Dach**

Ab dem 1.5.2022 gilt das dann auch für Wohngebäude und ab Januar 2023 bei einer grundlegenden Dachsanierung von Bestandsgebäuden.

BAYERN**Wohngebäude von der Photovoltaikpflicht ausgenommen**

Die Solarpflicht kommt jetzt doch nur für Gewerbedächer – und entlang der Autobahnen. Private Wohnhäuser sind ausgenommen.

BERLIN**Solaranlagen ab 2023 Pflicht**

Der „Masterplan Solarcity“ sieht vor, dass auf allen öffentlichen Gebäuden Photovoltaikanlagen installiert werden. Mit dem „Solargesetz Berlin“ werden auch private Eigentümer in die Pflicht genommen. Die generelle Solarpflicht wird mit Inkrafttreten des Gesetzes am 1.1.2023 für Neubauten und für Bestandsgebäude bei einer grundlegenden Dachsanierung gelten.

HAMBURG**Solaranlagen auf neuen Gebäuden ab 2023 und auf alten ab 2025**

Die Regelungen sehen unter anderem eine Pflicht zur Installation von Photovoltaikanlagen ab 2023 auf allen Dächern im Neubau vor. Für Bestandsgebäude, bei denen das Dach erneuert wird, greift die Pflicht ab 2025.

Weitere Bundesländer und Ausnahmeregelungen finden Sie auf www.haufe.de/immobilien

RECHT

Aktuelles Urteil
Präsentiert von:
Werner Dorf,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.
ejur

**ABSCHLÄGE/LIEFERUNG: STROM/GAS
Das Landgericht Köln untersagte per einstweiliger Verfügung die Erhöhung von Abschlagszahlungen ohne vorherige Preisanpassung und die Einstellung der Belieferung.**

LG Köln, Beschluss vom 08.12.2021 – Az. 33 O 226/21, § 2 I UKlaG, § 41b III EnWG, §§ 8, 3, 4a UWG

Das LG Köln untersagt auf Antrag der Verbraucherzentrale NRW durch einstweilige Verfügung dem Strom- und Gasanbieter der Marke „immergrün“ sowohl die Erhöhung von Abschlagszahlungen ohne vorherige Preisänderung, als auch die Netzabmeldung ohne Zustimmung der Kunden. Die aktuellen Preissteigerungen betreffen eine Vielzahl von Kunden und führen zum Teil zu mehr als einer Verdoppelung der Kosten für die Energieversorgung. Zweifelhafte Anbieter erhöhen ohne vorherige Preisanpassung die Abschlagszahlungen, halten Festpreiszusagen nicht ein oder beenden die Versorgung auch ohne Ankündigung mittels Netzabmeldung.

PRAXIS: Seit September 2021 sind die Stromgroßhandelspreise extrem angestiegen. Während für 2021 der mittlere Großhandelspreis am Terminmarkt bei etwa 4,3 Ct/kWh lag, beträgt dieser aktuell für 2022 etwa 16 Ct/kWh. Nach den grundlegenden Reformen im Bereich der leitungsgebundenen Versorgung mit Strom und Gas können Kunden Tarife vergleichen und den Anbieter wechseln. Grundsätzlich war die Einführung des Wettbewerbs auch auf dem Sektor der Energieversorgung zu begrüßen. Allerdings finden sich in diesem Bereich zunehmend auch unseriöse und qualitativ zweifelhafte Anbieter. Neben dem reinen Preisvergleich empfiehlt es sich daher, Anbieter mit geringem Insolvenzrisiko – etwa kommunale Versorgungsunternehmen – zu bevorzugen und auch auf einen hochwertigen Service und verbraucherfreundliche Allgemeine Geschäftsbedingungen zu achten. Infolge zahlreicher Insolvenzen auf Seiten der Energieversorger fallen gegenwärtig immer mehr Kunden – auch Großabnehmer und Gewerbekunden – in die signifikant teure Grundversorgung. In diesem Zusammenhang zeigt die Praxis zahlreiche Fälle, in denen sich die Kosten für die Energieversorgung (von Immobilien unterschiedlicher Nutzung) innerhalb weniger Wochen mehr als verdoppeln. Die örtlichen Stadtwerke sind zwar zur Grundlastversorgung und Allgemeinversorgung verpflichtet. Sie verfügen jedoch zum Teil nicht über die hierzu erforderlichen Energiemengen, um dieser Verpflichtung auch nur ansatzweise genügen zu können.

Private Betreiber kleiner Solaranlagen und vergleichbarer Blockheizkraftwerke können sich auf Antrag von der Einkommensteuer befreien lassen. Das gilt auch für Mehrfamilienhäuser, in denen ein Teil der Wohnungen vermietet ist – wenn bestimmte Voraussetzungen erfüllt sind.

Zwischen Mega-Plattform und Partikularlösung

Mehr als 70 Prozent der digital aufgestellten Immobilienunternehmen in Deutschland bezeichnen Plattformen als den aktuell wichtigsten Trend der Digitalisierung. Plattformen, so die allgemeine Einschätzung, werden auch in den kommenden Jahren das dominierende Digitalthema für die gesamte Branche sein. Erst auf den weiteren Plätzen folgen die medial omnipräsenten Buzzwords Big Data, Internet of Things, KI oder BIM. Das gaben die befragten Akteure in der im Herbst 2021 erschienenen Studie „Digital Leaders in Real Estate Germany“ zu Protokoll. Das Ergebnis zeigt, dass die Immobilienbranche in einem digitalen Konsolidierungsprozess angekommen ist. Sie lässt sich nicht mehr von Megatrends und Schlagwörtern blenden oder von Hochglanzversprechen smarter PropTechs hin-

ters Licht führen. Sie hat ihre zuvor analogen Prozesse weitgehend digitalisiert und sucht nun nach Verknüpfungen unter den eingesetzten Softwares. Sie hat erkannt, dass laufende Prozesse und Transaktionen umso günstiger abgewickelt werden, je mehr Projektparteien digital vernetzt sind.

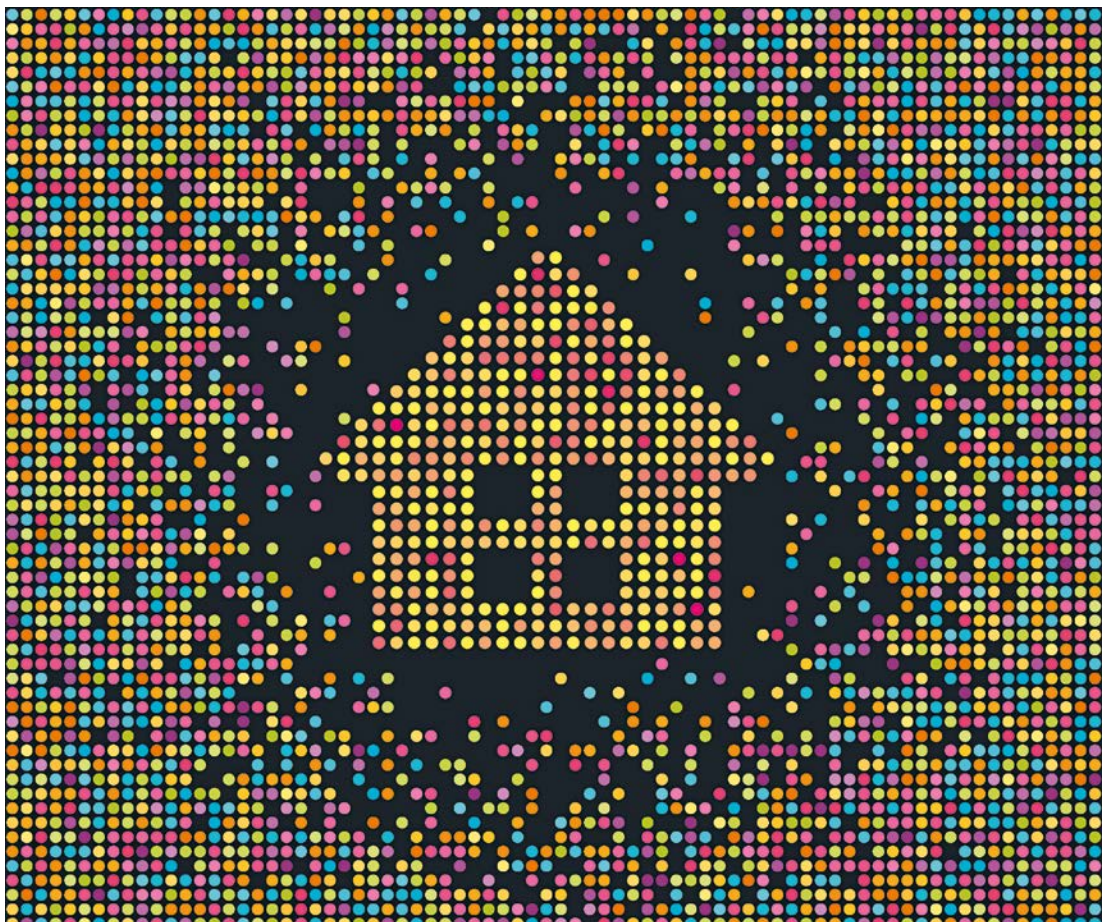
Differenzierung zwischen transaktions- und datenzentrierten Plattformen bedeutsam

Doch gibt es überhaupt ein gemeinsames Verständnis, was eine Datenplattform ist und was sie leisten soll? „Für mich ist eine Plattform eine digitale zentrale Datenbank, in der im besten Fall die Daten

aus allen Phasen des Immobilienlebenszyklus zusammengeführt werden“, so Marc Mockwitz, Geschäftsführer von Cloudbrixx, einem Anbieter für Cloudsoftware im Bau- und Immobilienmanagement. „Die Plattform erfüllt dann ihren Zweck, wenn sie die Möglichkeit des kontrollierten Zugriffs und der Analyse bietet.“ Für die B2B-geprägte Immobilienwirtschaft ist die Differenzierung zwischen transaktionszentrierten und datenzentrierten Plattformen daher bedeutsam.

Digitale Marktplätze à la Immoscout bestehen schon lange und bedienen in der Regel die B2C-Nische der Branche. Sie sind entweder reine Intermediäre zwischen Käufer und Verkäufer oder treten im Sinne einer „Platform as a Service“ als Vertragspartner der Kunden oder Kaufinteressenten auf. Für das Gros der Bran-

Eine Plattform ist im besten Fall eine digitale zentrale Datenbank, die Daten aus allen Phasen des Immobilienlebenszyklus zusammenführt.



An digitalen Plattformen führt kein Weg vorbei – auch in der Immobilienbranche. Doch ab wann nutzt ein Unternehmen eine Plattform? Und wie wächst sie zu einem Ökosystem? Die Antworten darauf verlangen einiges an Experimentierfreude und viel Geduld.

che steht gleichwohl Datenzentrierung im Vordergrund. Anfallende Daten im Geschäftsalltag sollen aufbereitet, kategorisiert und miteinander vernetzt werden. Dies ist der Hauptzweck der Plattform. Sobald komplementäre Produkte wie Hardware, Software und externe Plattformen miteinander verknüpft werden, ist der Schritt zum Ökosystem erfolgt.

Anbieter digitaler Plattformen richten sich vornehmlich an das Property Management oder Bestandshalter im Wohnsegment. Dies ist nur logisch, wenn Skalierung – also die möglichst originalgetreue Duplizierung einer einmal entwickelten Lösung – das oberste Gebot der Geschäftsmodelle in der Digitalwirtschaft ist. Die vergleichsweise geringe Komplexität von Wohnungsportfolios und ihren Mietverträgen erklärt daher die Fülle an Plattformen für diesen Branchenteil. Unter den entsprechenden Anbietern dominieren bezeichnenderweise Großunternehmen, die eigene Lösungen für die jeweiligen Geschäftsprozesse als modulares Produkt verkaufen.

Große Plattform-Anbieter konfigurieren lieber eigene Lösungen und verzichten auf Schnittstellen

Gewachsene PropTechs finden sich in diesem Bereich nur als Anbieter spezieller Software ohne Plattform-Funktion. Unternehmen wie Yardi, Domus oder SAP gruppieren hierbei rund um ihr ERP-System für die Kernbereiche Buchhaltung, Vermietung und Abrechnungen weitere eigenentwickelte Software, wodurch die Plattform entsteht. Warum die Multi-Lösung anstelle von kleinen, günstigeren Software-Anbietern, die über Schnittstellen miteinander vernetzt sind? Jens



„Für mich ist eine Plattform eine digitale zentrale Datenbank, in der im besten Fall die Daten aus allen Phasen des Immobilienlebenszyklus zusammengeführt werden.“

Marc Mockwitz,
Geschäftsführer Cloudbrixx



„Die Angebote und Fähigkeiten der PropTechs werden idealerweise so kombiniert, dass die für den Kunden beste Lösung entsteht. Dabei müssen die Schnittstellen funktionieren.“

Philipp Schäfer, Managing Director
Real Estate bei Eucon

Kramer, Geschäftsführer des SAP-Resellers Promos consult, erklärt es so: „Ein Großteil des wohnungswirtschaftlichen Markts wird durch kleinere und mittlere Unternehmen bestimmt. Diese wollen oft gar nicht fünf verschiedene Apps für ihre verschiedenen Anwendungsbereiche, die per Schnittstelle verbunden sind. Viele wünschen sich, mit einem einzelnen Anbieter zu sprechen, der diese fünf Apps aus einer Hand anbietet.“

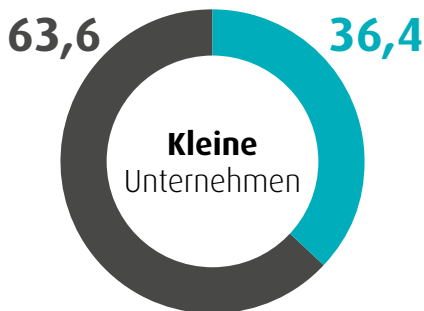
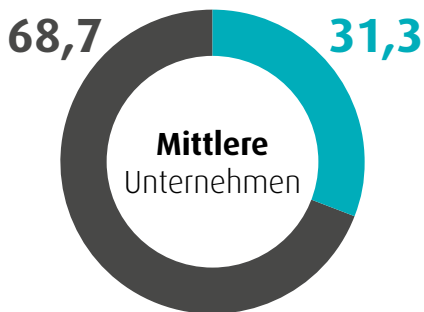
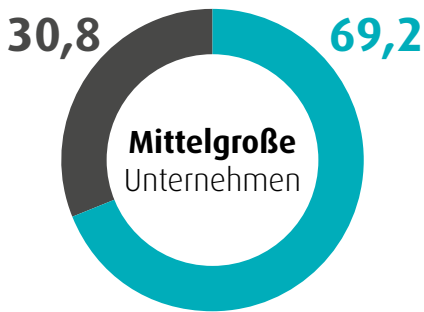
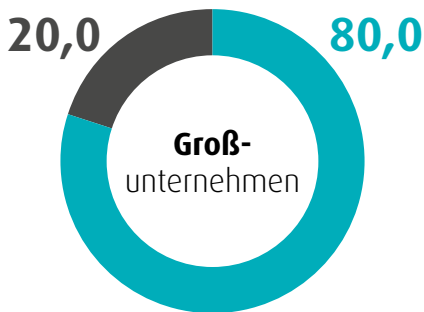
Müssen also Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und ihre Verwalter für ihre Plattformen auf die wachsende Fülle innovativer PropTechs verzichten? Einige ERP-Anbieter setzen auf feste PropTech-

Partner, die als Zusatzmodul erhältlich sind. So baut Haufe Lexware Real Estate in seinem ERP-System axera auf Lösungen etwa von Casavi oder Immosolve. Der Geschäftsführer in der Haufe Group Dr. Carsten Thies unterstreicht: „Die Idee ‚Eine für alles‘ funktioniert nicht! Die Anforderungen sind zu komplex, die technische Entwicklung ist zu dynamisch. Selbst große Player decken nicht alles ab, was Unternehmen brauchen. Wir von Haufe kooperieren mit vielen Anbietern spezieller Lösungen, um unseren Kunden integrierte Prozesse zu bieten.“ Dennoch gilt festzuhalten: Die großen Plattform-Anbieter konfigurieren lieber eigene »

Gibt es bei Ihnen bereits ein ESG/PropTech-Projekt?

(alle Angaben in Prozent)

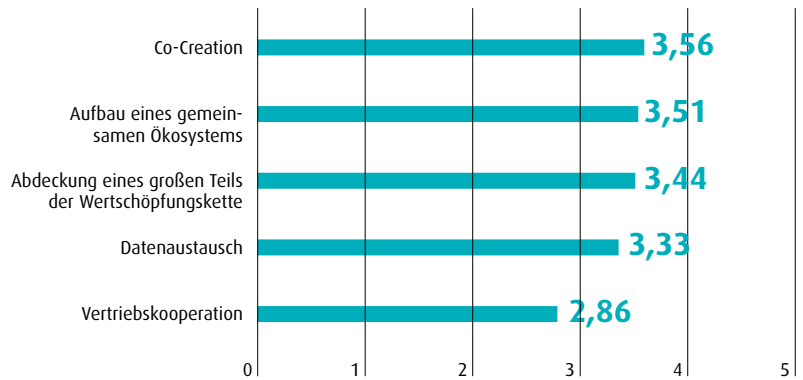
- Ja
- Nein



Quelle: Studie Digital Leaders in Real Estate 2021 Germany

In welchen Bereichen sehen Sie Kooperationen mit PropTechs als zielführend an?

(1 = nicht zielführend ... 5 = zielführend)



Lösungen und verzichten auf Schnittstellen. Dementsprechend groß ist ihr Produktportfolio, doch dies ist gerade für kleinere und mittlere Unternehmen finanziell kaum erschwinglich. Anbieter wie Domus haben mittlerweile darauf reagiert und für Bestandhalter und Verwalter mit weniger als 500 Einheiten eine eigene Produktlinie kreiert.

Im Wohnsegment sind Plattformen also eine Selbstverständlichkeit. Doch für die Nutzungsart Gewerbe muss der Markt andere Lösungen bereitstellen. Denn die Verwaltung etwa von Büros, Handelszentren gestaltet sich in jedem Fall komplexer: Zusätzliche Projektparteien wie das Asset- und Fondsmanagement, erhöhte Regularien wie die ESG-Taxonomie oder sehr heterogene Verträge bieten nicht die ideale Basis für eine Musterlösung. Große Häuser wie Yardi und Aareon mit ihren ERP-Systemen „Voyager Commercial“ oder „ReLion“ stellen zwar Plattformlösungen für Gewerbeimmobilien bereit. Diese haben sich aber zum Teil aus einem wohnungswirtschaftlichen Produktportfolio entwickelt. Tatsächlich bauen die großen Gewerbeimmobilieninvestoren hierzulande lieber auf eigene Plattformen, die sich mittels Unternehmensbeteiligungen schrittweise zum Ökosystem entwickeln. Patrizia verkündete bereits im Oktober

2019 die Kreation einer „hochmodernen Branchenplattform“ mit den beiden Anbietern Cognotekt und Evana. Der Begriff ist allerdings irreführend, da die Lösung nur für Patrizia konfiguriert wurde. Ähnliches gilt für Union Investment, das eine Beteiligung an Architrave, einem Anbieter für Dokumentenmanagement und Datenräume, erwarb und dabei unter anderem Eucon mit seiner KI-Lösung für das Rechnungsmanagement andockte. Einen etwas anderen Weg ging die HIH Real Estate, die über ihre Service-KVG IntReal gemeinsam mit dem Entwickler control.IT das Unternehmen easol gründete. Heute umfasst easol als frei verfügbares Ökosystem für das Asset und Property Management von Gewerbeimmobilien zehn verschiedene Software-Lösungen.

Große Investoren für Gewerbeimmobilien setzen überwiegend auf Schnittstellen

Viel stärker als die Wohnungswirtschaft greifen die großen Investoren für Gewerbeimmobilien bei ihrer Digitalstrategie auf Schnittstellen zurück. Was sich einfach anhört, bleibt auch in den

nächsten Jahren eine gewaltige Herausforderung für die IT-Spezialisten. „Die Angebote und Fähigkeiten der PropTechs werden idealerweise so kombiniert, dass die für den Kunden beste Lösung entsteht. Dabei müssen die Schnittstellen funktionieren. Hier ist aktuell noch sehr viel Arbeit zu leisten“, sagt Philipp Schäfer, Managing Director Real Estate bei Eucan. Eine Lösung bieten APIs (application programming interface), die auf der Basis von Programmierstandards funktionieren. Einige Produkte wie realax, eine vom Unternehmen GiT kreierte umfassende Plattform für das Management diverser Nutzungsarten, zeigen explizit ihre verfügbaren Schnittstellen zu großen Anbietern wie Microsoft, Datev, SAP oder der bison.box. Softwarepartner, die keine API bereitstellen, scheiden daher bei vielen Unternehmen schon im Vorfeld aus.

Noch ist offen, ob sich die Immobilienwirtschaft für einen gemeinsamen Datenstandard entscheidet, um so den Weg für eine Branchenplattform zu bahnen. „Wir sollten uns nicht an Mega-Plattformen wie Google oder Amazon orientieren, da die Immobilienwirtschaft hierzulande mittelständisch geprägt ist“, empfiehlt easol-Geschäftsführer Marko Broschinski. Er rät stattdessen zu einzelnen in einer Nutzer-Community entwickelten Anwendungsfällen, für die jeweils die geeignete Software identifiziert und per Schnittstelle angeschlossen wird. „So bilden sich bereits jetzt Community-Standards. Sollten sich dann doch Branchenstandards ergeben, wären diese aus den bereits bestehenden Community-Standards für alle einheitlich mit entsprechend reduziertem Aufwand zu entwickeln.“ Bei der vom Aufzughersteller Schindler ins Leben gerufenen

Plattform Building Minds sieht man dies anders. Gemeinsam mit Microsoft und dem Branchenverband RICS entwickelt das aus der Gebäudeautomation kommende Unternehmen den Immobilien-Datenstandard IBPDI. Das Ziel ist es, in den kommenden Jahren bereits eine Marktabdeckung von 60 bis 80 Prozent zu erreichen.

Noch ist offen, ob sich die Immobilienwirtschaft für einen gemeinsamen Datenstandard entscheidet

Die Frage Mega-Plattform oder Partikularlösung könnte derweil auch in Brüssel entschieden werden. Denn wenn bereits der Gesetzgeber standardisiert, wird es für die Branche schwierig, sich zu verweigern. Stichwort ESG und EU-Taxonomie: „Dies ist die nächste große Hürde. Um sie zu nehmen, sind wir alle auf verlässliche Informationen angewiesen, um schnell neue Standards einzuführen“, urteilt PriceHubble-Geschäftsführer Christian Crain. Denn europaweit soll nach und nach ein gemeinsames Verständnis vom Wesen einer nachhaltigen Immobilie entstehen. Dafür braucht es Datentransparenz.

Technisch sind die Voraussetzungen für eine solch umfassende gebäudezentrierte Datenplattform bereits erfüllt. Aber Cloudbrixx-Chef Marc Mockwitz gibt zu bedenken: „Um die Vernetzung der verschiedenen Lösungen für einen durchgängigen Workflow voranzutreiben, braucht es auf Anbieterseite eine bessere Konnektivität. Das heißt eine offene Software-Architektur und einen Konsens über gemeinsame Daten- und Schnittstellen-Standards, an die sich alle halten.“ So steht es noch in den Sternen, ob der europäische Gesetzgeber ohne bewusste Absicht zum Initialzündler für eine mögliche Branchenplattform wird. «

Dr. Ulrich Nagel, Köln



„Für uns hat ein starkes und vielfältiges Partner-
netzwerk hohe Priorität.
Die Zusammenarbeit auf
Augenhöhe mit allen Be-
teiligten ist dabei selbst-
verständlich.“

Dr. Carsten Thies,
Geschäftsführer in der Haufe Group



„Wir sollten uns nicht
an Mega-Plattformen
wie Google oder Ama-
zon orientieren, da die
Immobilienwirtschaft
hierzulande mittelstän-
disch geprägt ist.“

Marko Broschinski,
easol-Geschäftsführer

Schlüssel war gestern

Türen trennen Bereiche mit unterschiedlichen Zugangserlaubnissen voneinander – eine Selbstverständlichkeit, über deren Details und Aspekte wir selten nachdenken. Karsten Nölling, CEO von KIWI.KI, einem Plattformbetreiber für digitales Schlüsselmanagement, bringt das Wahrnehmungsproblem des Technologiefelds Gebäudezutritt auf den Punkt: „Im Bewusstsein der meisten Menschen, die sich mit den verschiedenen technologischen Aspekten von Wohn- und Bürogebäuden beschäftigen, spielt das Thema Zutritt eine – gemessen an seiner tatsächlichen Bedeutung – eher untergeordnete Rolle. Dabei sollte einleuchten, dass dem Gebäudezutritt eine zentrale Funktion zukommt. Schließlich müssen alle, die zwischen Fertigstellung und Abriss als Nutzerinnen und Nutzer oder Dienstleister mit einem Gebäude zu tun haben, immer wieder durch mindestens eine Tür.“

Mit der Forderung nach mehr Sicherheit bedienen sich die Schlüsselhersteller immer ausgefeilterer Technologien, die sich den Fortschritt auf den unterschiedlichsten Sektoren zunutze machen, wie Axel Schmidt, Geschäftsführer von Salto Systems, einem internationalen Anbieter von elektronischen Zutrittskontrolllösungen, ausführt: „Technologien aus völlig anderen Märkten haben schon immer die Zutrittskontrolle bereichert. Das war bei RFID so und setzt sich heute mit Smartphones oder diversen Funkstandards fort: Smartphones und Bluetooth haben beispielsweise die Entwicklung von Mobile Access maßgeblich vorangetrieben.“

In den heutigen Wohngebäuden dominieren nach wie vor mechanische Schlüssel. Seit vielen Jahrzehnten finden zudem elektronische Zutrittssysteme Verwendung, vor allem als Insellösungen in Gebäudekomplexen wie Hotels, Krankenhäusern, Flughäfen oder großen Bürogebäuden. Zutrittskarten in Hotels und Transpondersysteme mit RFID-Technik,

die sich auch in mechanische Schlüssel integrieren lassen, enthalten individuell gestaltbare Zugangsinformationen, die sicherstellen, dass nur der autorisierte Träger des entsprechenden Mediums Gebäude oder Räume betreten kann.

Viele Schließfunktionen lassen sich inzwischen auch mit einem Smartphone steuern

An einem Apartmentkomplex lässt sich die einfache Lösung des Zutrittsproblems mit dieser Technologie beispielhaft darstellen: „Sicherheit und Komfort sind für die Bewohner natürlich oberster Maßstab“, so Henning Mutz, International Sales Manager System Integration bei SimonsVoss, Anbieter von kabellosen Schließ- und Zutrittskontrollen. „Digitale Schließtechnik ist hier klassischen

mechanischen Systemen überlegen, auch was Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an die spezielle Gebäudesituation betrifft. Auf dem jeweiligen Identifikationsmedium sind jegliche Zutrittsberechtigungen einer Person gespeichert – mehr wird zum Öffnen der Türen in den öffentlichen Bereichen des Quartiers nicht benötigt.“ Im Wesentlichen sind derzeit drei unterschiedliche Zutrittstechnologien üblich:

- **Miniaturfunksysteme** (Chips, die über Funk Zugangsdaten austauschen, entweder als Transponder über eine Funkbedienung oder per Near Field Communication (NFC) durch Kommunikation mit einem Lesegerät)
- **Individuelle biologische Charakteristika** von Menschen (Türen werden mit biometrischen Daten geöffnet, meist über Gesichts- oder Fingerabdruckerkennung, seltener per Augenscanner)
- **Codes** (PIN-Codes öffnen Türen, meist eher als Absicherung bei Versagen der vorher genannten Verfahren).



Monteure, Mieter, Makler – sie alle brauchen unterschiedliche Zugänge zu Gebäuden. Digitale Lösungen können den Aufwand des Zugangsmanagement erheblich vereinfachen. Die Technologien sind vielfältig: vom Smartphone bis Biometrie.

Viele Funktionen lassen sich inzwischen auch mit einem Smartphone steuern, wobei dieses als Schlüssel (Übertragung von Daten) und zugleich als Energiequelle dienen kann, die einen Schließmechanismus betätigt.

Die Liste der Vorteile der digitalen Schließtechnologie ist lang. Sicherheit und Verlustvermeidung stehen dabei an erster Stelle: Da Transponder, Chip & Co. jeweils einzeln programmiert und gesteuert werden können, lassen sich individuelle Zutrittsrechte einrichten, die zeitlich und/oder räumlich beschränkt sind. Gerade in Verbindung mit dem Smartphone können künftig zudem die unterschiedlichsten Smart-Home-Anwendungen mit dem Schließprozess verbunden werden.

Der Markt für die verschiedenen Technologien hat inzwischen Fahrt aufgenommen. „Gerade im Bereich der Biometrie wächst der Markt, denn biometrische Merkmale wie der Fingerabdruck sind einzigartig und können nicht verloren oder vergessen werden“, sagt Sascha Keller, CEO von Bird Home Automation, einem Lösungsanbieter im Bereich Türkommunikation. „Aber auch andere Zutrittslösungen wie per RFID oder PIN-Code sind bedeutsam. Der große Vorteil bei allen liegt in der einfachen und vor allem schnellen Administration von jedem Ort, den man möchte. Zutrittsberechtigungen können jederzeit gewährt, gelöscht sowie nur für begrenzte Zeiträume festgelegt werden. Gerade für die Verwaltung mehrerer Immobilien reduziert dies den Aufwand erheblich.“ Die Einsparungen durch den vereinfachten Zutritt bei Reparaturen, Hausmeisterdiensten, Wohnungsbesichtigungen und anderem beziffert Karsten Nölling, Geschäftsführer von KIWI.KI, auf durchschnittlich über 1.000 Euro pro Mehrfamilienhaus im Jahr.

Wenn die Vorteile so eindeutig sind, warum sind weltweit bei den meisten Gebäudearten Metallschlüssel dann noch

die Norm? Ein Grund liegt darin, dass es in der Bewirtschaftung größerer Wohn- und Büroanlagen eine solche Vielzahl von unterschiedlichen Nutzungsvarianten gibt, dass es technisch außerordentlich schwierig ist, sie alle über einen elektronischen Träger zu verwalten. Während beispielsweise ein Heizungsmonteur nur einmal Zutritt benötigt, brauchen Versorgungsunternehmen an unterschiedlichen Tagen vielleicht nur zwischen sechs und acht Uhr Zugang. Paketzusteller müssen zu verschiedenen Zeitpunkten ins Haus, Kauf- oder Mietinteressenten nur zu bestimmten festgelegten Zeiten.



„Gerade im Bereich der Biometrie wächst der Markt. Denn biometrische Merkmale, wie der Fingerabdruck, sind einzigartig und können nicht verloren oder vergessen werden.“

Sascha Keller,
CEO von Bird Home Automation

Eine solche praktisch unbegrenzte Anzahl von Nutzern und Zutrittsszenarien lässt sich mit traditionellen elektronischen Schlüsseln, die nicht fernprogrammierbar sind, nicht steuern. Dies macht eine Erweiterung hin zu schlüssellosen digitalen Lösungen mit einer zentralen Zutrittsplattform wünschenswert. Sie sind in der Lage, ein derart komplexes Zutrittsmanagement zu realisieren – und da liegt der zweite Grund für die zögerliche Einführung solcher Systeme: Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft mit ihren sehr komplexen Prozessen gehört nicht zu den digitalisierungsfreundlichsten Branchen.

Der Trend im Markt geht zu vollelektronischen Schließanlagen

Allerdings beobachten die Anbieter von Zutrittslösungen hier inzwischen eine deutliche Bewegung im Markt, wie Axel Scholten, Business Development Manager Multi-Residential bei Assa Abloy Sicherheitstechnik, feststellt: „Der Trend geht zu vollelektronischen Schließanlagen und Zutrittskontrollsystemen, die entweder mit Chipkarten oder mechatronischen Schlüsseln verwendet werden, die wissen, welche Türen sie öffnen dürfen und welche nicht. Die Verwaltung dieser Systeme erfolgt über eine Web-Browser-Oberfläche, die sich auch aus der Ferne bedienen lässt.“

Damit wird eine flexible Rechtezuweisung erleichtert. Axel Scholten nennt ein Beispiel: „Wenn eine Wartung oder Reparatur im Mietshaus ansteht, programmiert der Verwalter vorab die Schließberechtigung so, dass der externe Dienstleister zu dem gewünschten Zeitpunkt zum Beispiel mit einem Bluetooth-fähigen Connect-Schlüssel für einen begrenzten Zeitraum Zutritt zu den benötigten Räumen erhält.“ Der Vorteil: Arbeits- und Anfahrtkosten lassen sich spürbar reduzieren. »



Die Fachleute sind sich weitgehend einig, wohin die Reise geht. Markus Niederberger, Leiter Portfoliomanagement Security bei Siemens Smart Infrastructure Deutschland, erklärt: „Lösungs- und Plattformgedanken bestimmen aktuell den Markt für moderne Zutrittstechnologien und bieten mit digitalen Ökosystemen ganz neue Möglichkeiten. Big Data, KI und Cloud-Lösungen sind die Schlagwörter, die Dynamik in den Markt bringen. So gewährleisten Dashboards jederzeit Überblick, Transparenz und Analysefunktionen. Automatisierte Workflows vereinfachen und beschleunigen Prozesse wie Berechtigungs- und Besuchermanagement. Performance Management und Remote Services erkennen

oder managen Störungen, noch ehe sie im Betrieb bemerkbar sind. Und auch für die flexible Nutzung von Arbeitsplätzen und Besprechungsräumen können (und müssen) Zutrittskontrollsysteme heute die Voraussetzung schaffen.“

Erik Kahlert, Geschäftsführer von Kone DACH, sieht trotz aller Home-Office-Tendenzen auch künftig in den Bürogebäuden „die Keimzelle der Unternehmen“. „Allerdings müssen die Gebäude mehr Flexibilität in der Nutzung erlauben, um wirklich nachhaltig zu sein. Dafür braucht es smarte Lösungen für das Nutzermanagement, die idealerweise Cloud-basiert sein sollten. Sie ermöglichen Nutzern und Besuchern den sicheren berührungslosen Zugang ins Gebäude

„Auch wenn viele Vorteile der neuen Technologie leicht einleuchten und sich auf Dauer Geld einsparen lässt, wird es nach wie vor Nutzer geben, die lieber einen mechanischen Schlüssel in der Hand haben.“

Ingo Österreicher, Leiter Produkt Management Markt bei Dormakaba Deutschland

HAUFE.

VERNETZEN SIE SICH DOCH EINFACH IN DIE ZUKUNFT DER VERMIETUNG



sowie (über eine Integration in die Aufzugsteuerung) die kontaktfreie Bewegung zwischen Fluren und Etagen.“

Bei aller Freude an Technologie und Beschwörung von Vorteilen: Am Ende müssen sich moderne Zutrittslösungen für die Unternehmen rechnen. Johann Notbauer, Konzernbereichsleiter Marktinnovation & Technologie beim internationalen Anbieter von mechanischen und elektronischen Zutrittssystemen EVVA, zum Kostenaspekt: „Digitale Schlüsselösungen sind ein ausgeklügeltes Zusammenspiel von Mechanik, Elektronik und Software. Preislich liegen diese zunächst über jenen rein mechanischer Systeme. Wer allerdings möglichst klugen Gebrauch von den unzähligen Möglichkeiten

macht – beispielsweise zur Verbesserung der Sicherheit generell, zur Senkung des Verwaltungsaufwands und zur Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle –, wird mit einer raschen Amortisierung der Anfangskosten rechnen können.“

Doch mit Sicherheit werden nicht alle Mieter oder Eigentümer gleich schnell mitziehen. „Wenn man von den großen Wohnungsgenossenschaften einmal abieht, kann eine Verwaltung den Mietern und Eigentümern den Wechsel von mechanischen zu digitalen Schließsystemen nicht einfach vorschreiben“, so Ingo Österreicher, Leiter Produkt Management Markt bei Dormakaba Deutschland, einem Anbieter von mechanischen und digitalen Sicherheits- und Zutrittslösungen. „Auch

wenn viele Vorteile der neuen Technologie leicht einleuchten und sich auf Dauer Geld einsparen lässt, wird es nach wie vor Nutzer geben, die lieber einen mechanischen Schlüssel in der Hand haben. Der Verwalter kann dann beispielsweise eine Hybridlösung vorschlagen. Diese könnte etwa aus einer elektronischen oder digitalen Zutrittslösung für die Haustür und einer traditionell mechanischen Schlüssellösung für die Wohnungstüren bestehen. Es zeigt sich nicht selten, dass die konkreten Erfahrungen mit der neuen Technologie überzeugend wirken und die zögerlichen Nutzer sich am Ende doch für das digitale Verfahren entscheiden.“ «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach



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

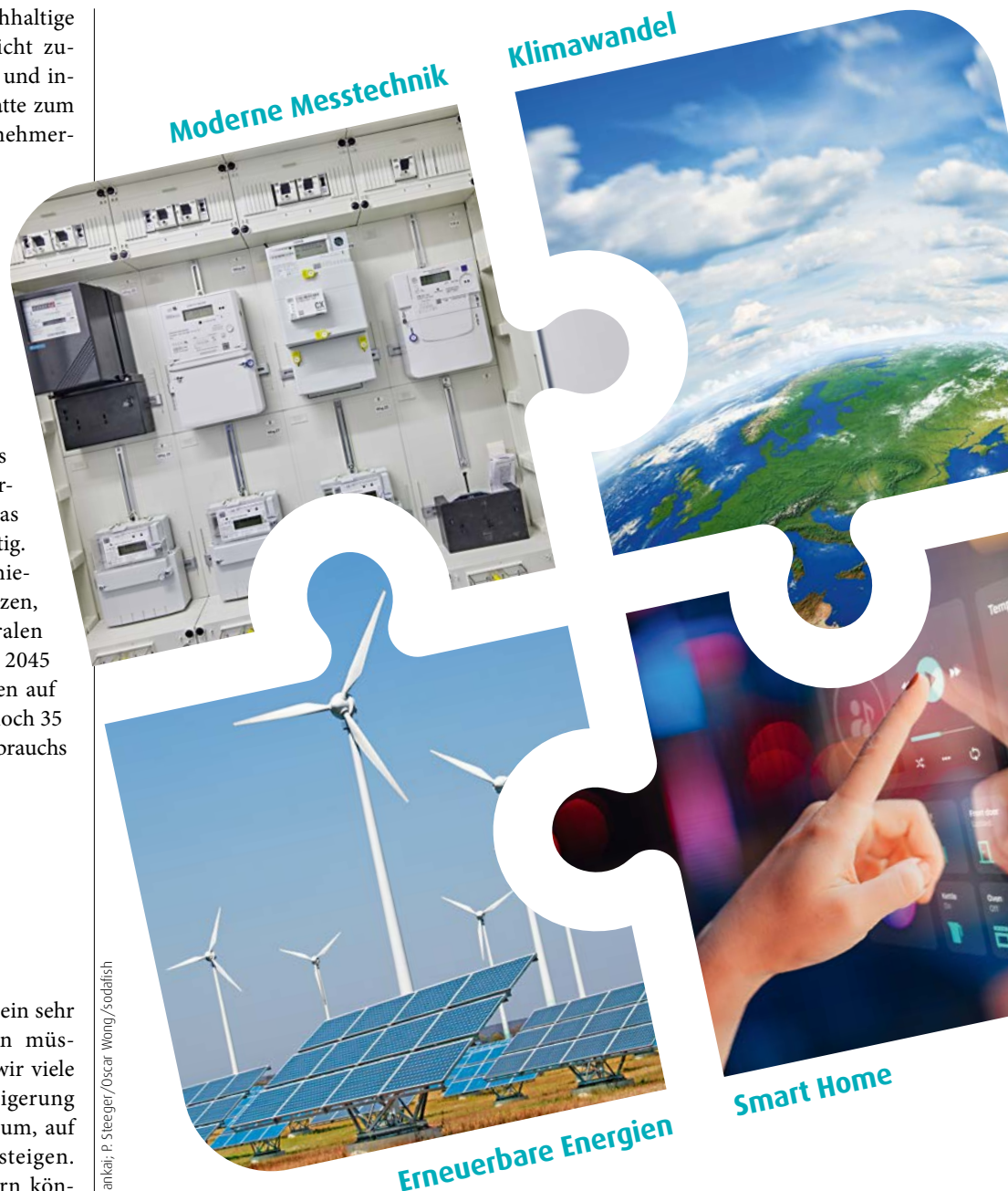
Haufe axera

Das große Prozess-Puzzle

Eine stabile, sichere und nachhaltige Energieversorgung rückt nicht zuletzt aufgrund der wichtigen und inzwischen allgegenwärtigen Debatte zum Klimaschutz in Politik, Unternehmerrschaft und Gesellschaft in den Mittelpunkt. Auf der Weltklimakonferenz in Glasgow ist mehr als deutlich geworden, dass wir jetzt handeln müssen, um das 1,5-Grad-Ziel doch noch zu erreichen und die Erderwärmung zu begrenzen. In dem rund 180 Seiten langen Koalitionsvertrag der neuen Ampelkoalition kommt das Wort „Klima“ knapp 200 Mal in irgendeiner Art und Weise vor. Das Bewusstsein ist also allgegenwärtig. Aber wie lassen sich die verschiedenen Puzzleteile zusammensetzen, um das Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestands bis zum Jahr 2045 zu erreichen? Immerhin entfallen auf die Bestandsimmobilien bisher noch 35 Prozent des gesamten Energieverbrauchs in Deutschland.

Klimaschutz: Den Herausforderungen der Komplexität begegnen

Klimaschutz im Gebäude ist ein sehr komplexes Thema. Emissionen müssen vermieden werden, indem wir viele Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung nutzen. Gleichzeitig geht es darum, auf erneuerbare Energien umzusteigen. Denn mit grünen Energieträgern können wir zwar 50 bis 60 Prozent des CO₂-Ausstoßes vermeiden, es gibt aber nicht genügend Speicherinfrastruktur, Flächen für Photovoltaik oder Windkraftanlagen in Deutschland, um den bestehenden Energiebedarf lückenlos aus regenerativen



Klimawandel, erneuerbare Energien und Sektorenkopplung stellen neue Anforderungen an unsere Energiesysteme. Für eine klimaneutrale Zukunft braucht es jetzt die digitale Transformation. Diese betrifft alle Prozesse gleichzeitig.

Energien sicherzustellen. Daher müssen klimafreundlich erzeugte Energie und die effiziente Nutzung von Energie Hand in Hand gehen. Das Zusammenwachsen der Messmärkte sowie der Ausbau der erneuerbaren Energien werden wesentlich zum Gelingen der Energiewende beitragen. Dazu muss die teilweise zersplitterte Regulierung aufgelöst und ein ganzheitlicher Blick auf alle Energieverbräuche im Gebäude ermöglicht werden. Es braucht einen integrierten Blick auf Smart- und Submetering sowie eine intelligente Kopplung der Sektoren, die mehr Partnerschaften als Silodenken befördern. Das Smart Meter Gateway als zentrales Bindeglied erfasst perspektivisch alle Verbrauchsarten und überträgt Steuersignale. Daher sieht der Koalitionsvertrag die deutliche Beschleunigung des Rollouts vor. Genauso zentral ist aber auch, dass wir die Effizienz steigern, indem wir in Zukunft weniger Energie verbrauchen und den Gebäudebestand zunehmend mit CO₂-freier Wärme versorgen.

In der Vergangenheit hat sich die Stromerzeugung aus konventionellen Kraftwerken an die Nachfrage angepasst. Es hat gereicht, wenn im Verteilnetz der Ausgleich zwischen Einspeisung und Entnahme über physikalische Indikatoren gewährleistet wurde und sich der private Stromverbrauch über Erfahrungswerte sehr gut prognostizieren ließ. Mit dem Ausbau der erneuerbaren Energien kehrt sich die Situation jetzt um. Sonne scheint nur tagsüber, der Wind weht nicht konstant. Nutzende werden durch den Ausbau der erneuerbaren Energien zu Prosumern, die in die Energiewende eingebunden werden und unsere Energiesysteme vor neue Herausforderungen stellen. Fluktuierende, volatile erneuerbare Energien und Prosumer, die

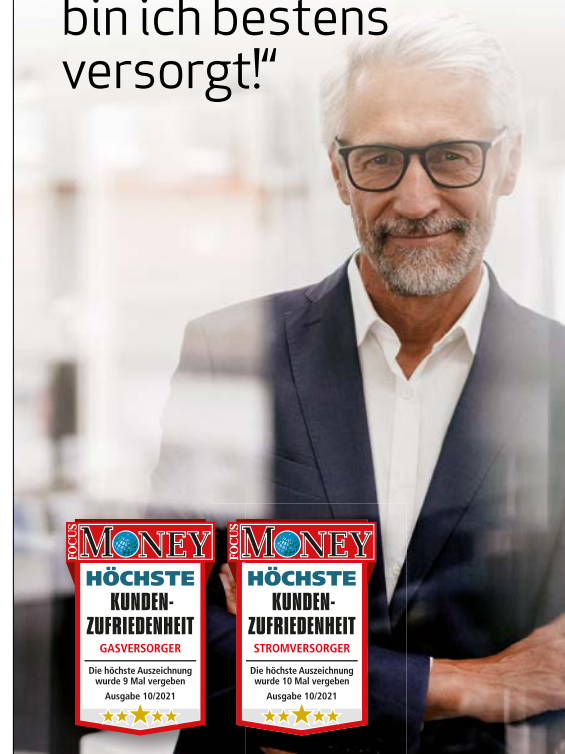
nicht mehr nur Strom verbrauchen, sondern ihn selbst erzeugen und gleichzeitig ihr Elektroauto laden wollen, erfordern eine digitale Netzinfrastruktur, digitale Gebäude sowie intelligente Messtechnik.

Durch die Integration von digitalen Zählern und Smart Meter Gateways in intelligente Messsysteme gelingt der ganzheitliche Blick auf die Energieströme im Gebäude. Nur wer einen Überblick über den energetischen Ist-Zustand seines Objektes hat, kann zielgerichtet und effizient Maßnahmen zur Reduktion von Energieverbräuchen und CO₂-Emissionen einleiten. Daher schafft die novellierte Heizkostenverordnung (HKVO), die Ende November endlich in Kraft getreten ist, auch die Grundlage für regelmäßige unterjährige Verbrauchsinformationen für Mieterinnen und Mieter. Sie fordert Transparenz über den Strom- und Gasverbrauch sowie die Möglichkeit, diesen mit Vormonats- und Vorjahreswerten oder auch Werten innerhalb einzelner Liegenschaften zu vergleichen, und ist damit wegweisend für die Energiewende im Gebäude. Denn das Bewusstsein um den eigenen Energieverbrauch ist eine Grundvoraussetzung, um das eigene Nutzungsverhalten anzupassen und so fünf bis zehn Prozent des Energieverbrauchs einzusparen: eine Win-win-Situation für den eigenen Geldbeutel und das Klima.

Regelmäßige Verbrauchsmessung als Voraussetzung für die Energiewende

Beim Autofahren sehen wir, wie viel wir gerade verbrauchen, und passen unser Fahrverhalten entsprechend an. Daher sollten wir auch als Mieter unsere Energieverbräuche und damit unseren CO₂-Fußabdruck ständig im Blick haben kön- »

„Mit Erdgas und Strom bin ich bestens versorgt!“



Unser Rundum-sorglos-Service für Sie

- ✓ Maßgeschneiderte Tarifmodelle für Erdgas und Strom
- ✓ Bündelung von Liegenschaften
- ✓ Elektronischer Rechnungsservice sowie eine Vielzahl an Online-Services
- ✓ Energieausweise
- ✓ Strom aus 100 % erneuerbaren Energien
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner



Einbau von Ladelösungen in Tiefgaragen? Sprechen Sie uns an!

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

Wir beraten Sie gerne:

089/641 65 214 oder geschaeftskunden@montana-energie.de

SMART METERING

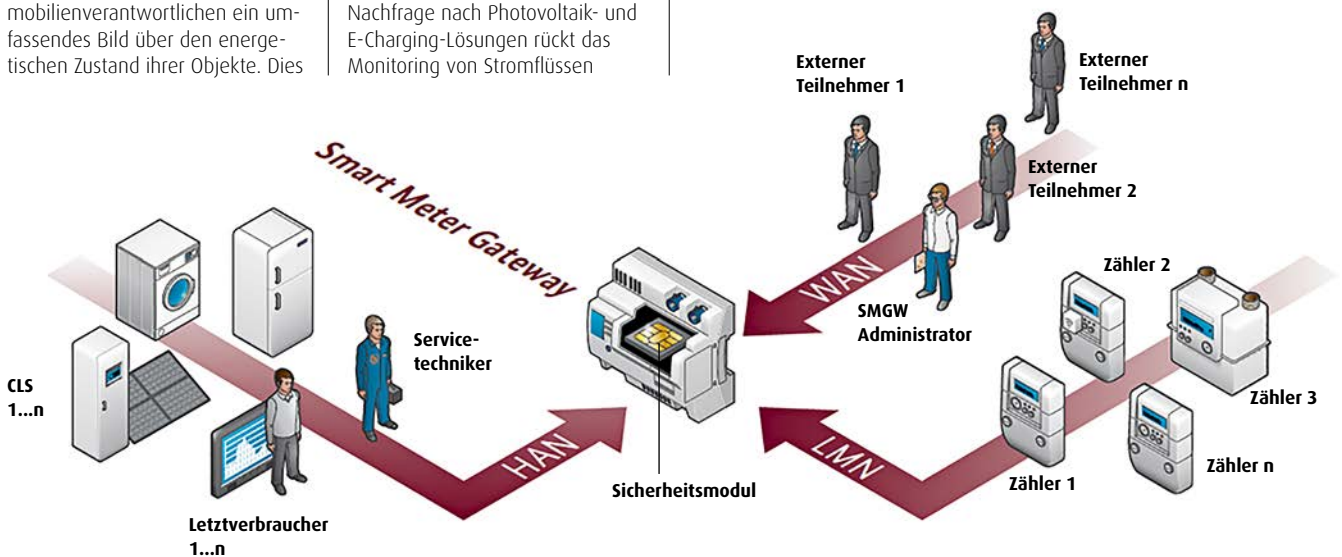
Die Voraussetzung für modernes Energiemanagement

Die spartenübergreifende Verbrauchserfassung ist ein zentraler Aspekt für die Energiewende, um den CO₂-Fußabdruck von Gebäuden zu minimieren. Smart Metering leistet dabei einen wesentlichen Beitrag zur Digitalisierung des Gebäudesektors, indem alle Verbrauchsarten erfasst und perspektivisch auch Steuersignale übertragen werden können. Die Übersicht über den Strom- und Gasverbrauch schafft Transparenz und liefert Immobilienverantwortlichen ein umfassendes Bild über den energetischen Zustand ihrer Objekte. Dies

ermöglicht etwa einen Vergleich zwischen Liegenschaften sowie die objektspezifische Definition von Maßnahmen zur Verbesserung der Energieeffizienz. Die digitale Verbrauchserfassung erhöht zudem die Prozesseffizienz, da fehlerhafte händische Prozesse des Ablesens entfallen. Für das moderne Energiemanagement ist der flächendeckende Smart Meter Roll-out essenziell, denn mit der steigenden Nachfrage nach Photovoltaik- und E-Charging-Lösungen rückt das Monitoring von Stromflüssen

zunehmend in den Fokus. Der digitale Messstellenbetrieb ist für den Einblick in Energieerzeugung und -verbrauch unabdingbar. Deshalb braucht es für die Energiewende in Immobilien und kompletten Quartieren einen übergreifenden Blick auf das energetische Gesamtsystem im Gebäude, in dem Komponenten wie Wärme, Elektrizität und Mobilität immer mehr ineinandergreifen.

Das Smart Meter Gateway bildet den Mittelpunkt des Netzwerkes und setzt auf verschlüsselte Kommunikation.



Quelle: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik

nen. Die jährliche oder nun halbjährliche Abrechnung hilft allerdings nur bedingt weiter. Daher ist es mit der Verabschiedung der neuen HKVO längst nicht getan.

Für die technische Umsetzung der neuen Anforderungen im Immobiliensektor ist Digitalisierung essenziell. Durch die Digitalisierung und die intensivere Nutzung von Daten kann der Klimaschutz zusätzlich erheblich vorangetrieben werden. Der große Vorteil an digitalen Lösungen ist, dass sie geringinvestiv sind und keine oder nur ganz geringe bauliche Eingriffe verursachen. Dadurch lassen sie sich sehr zeitnah umsetzen und tragen schnell zu Effizienzgewinnen bei. Die digitale In-

frastruktur ist zwingende Voraussetzung für eine Vielzahl von Herausforderungen der Energiewende. Künstliche Intelligenz eröffnet schon heute eine Vielzahl von Möglichkeiten, noch mehr CO₂ einzusparen und den Endenergieverbrauch zu verringern. So zeigt eine vor wenigen Wochen veröffentlichte Bitkom-Studie, dass digitale Technologien im Jahr 2030 fast ein Drittel zu den Klimazielen in Gebäuden beitragen können, etwa indem Heizungsanlagen optimiert werden. Modernes, digitales Monitoring von Anlagen kann schon heute dazu beitragen, Emissionen zu vermeiden. Allein der dauerhaft optimale, KI-unterstützte Betrieb eines

Heizungssystems spart bis zu 20 Prozent an Brennstoffen ein. Das verbessert den CO₂-Fußabdruck einer Immobilie schnell und nachhaltig – und entlastet nebenbei auch das Portemonnaie der Mieter.

Dazu nötig sind Grundlagen und Fähigkeiten wie die Verarbeitung von Big Data oder Advanced Analytics. Anonymisierte Daten müssen daher zunehmend zur Definition geeigneter Einsparmaßnahmen genutzt werden können, denn nur mit einer stabilen Datenbasis lassen sich Schlussfolgerungen ziehen und Einsparpotenziale realisieren. Hier gilt es für die neue Regierung, den Datenschutz sinnvoll zu interpretieren, Verbrauche-

rinnen und Verbraucher zu schützen und Daten dennoch für Energieeffizienz und Klimaschutz einzusetzen. Verlässliche politische Rahmenbedingungen für die bessere Nutzung anonymisierter Verbrauchs- und Messdaten zur Steigerung der Energieeffizienz in Gebäuden sind also vonnöten.

Nicht zuletzt muss der Fokus von der Gebäudehülle stärker in den Keller wandern. Mit Dämmung und dem Austausch von Fenstern allein können nur 20 bis 30 Prozent des Einsparungspotenzials realisiert werden. Das reicht aber nicht. Durch Warmwasser und Heizwärme entstehen mehr als 85 Prozent des Energieverbrauchs in Immobilien. Rund 55 Prozent aller Hei-

zungsanlagen in Deutschland sind aber älter als 15 Jahre, nur jede fünfte ist optimal eingestellt und dimensioniert. Dabei lässt sich durch geringinvestive Maßnahmen viel erreichen, wie die Einsparung von zehn bis 15 Prozent CO₂ durch eine optimierte Anlagentechnik. Davon profitieren neben der CO₂-Bilanz des Gebäudes vor allem Bewohner und Mieter. Statt sich auf Sanierungsmaßnahmen und Neubaukonzepte zu fokussieren, müssen regenerative Erzeugung, Dämmung und Anlageneffizienz gemeinsam betrachtet werden. Nur so kann der Energieverbrauch in Gebäuden nachhaltig gesenkt werden. «

Matthias Hartmann, Eschborn

AUTOR



Matthias Hartmann ist Vorsitzender der Geschäftsführung, Techem GmbH, Eschborn

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

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 15. Februar 2022

BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

Leitung Rechnungswesen (m/w/d)

Wohnungsbaugenossenschaft
„Humboldt-Universität“ eG, Berlin
[Job-ID 026530020](#)

Kaufmännische Geschäftsführung (m/w/d)

Freiburger Stadtbau, Freiburg
[Job-ID 026383196](#)

Vorstand (m/w/d)

Joseph-Stiftung, Bamberg
[Job-ID 026276874](#)

Fachgebietsleitung (w/m/d) Con- trolling/Organisation & Personal/ Beschwerdemanagement

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Bonn
[Job-ID 026319455](#)

Geschäftsführer (m/w/d)

WHG Wohnungsbau- und Hausver-
waltungs-GmbH, Eberswalde
[Job-ID 026393353](#)

Geschäftsleitung (d/m/w)

Bauverein Kettwig eG,
Essen-Kettwig
[Job-ID 026276987](#)

Referentin/Referent (w/m/d) im Fachgebiet Technik/Einkauf

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Bonn
[Job-ID 026500739](#)

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Bau- und Siedlungsgenossenschaft
Lübbecke eG (GBSL), Lübbecke
[Job-ID 026168051](#)

Sachbearbeitung (w/m/d)

im Bereich Bau- und Instand- haltungsmanagement

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Bonn
[Job-ID 026319443](#)

Geschäftsführender Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Baugenossenschaft 1911
Weinheim e.G., Weinheim
[Job-ID 026185794](#)

Berater/in für die Wohnquartiersentwicklung (w/m/d)

Investitionsbank Schleswig-
Holstein, Kiel
[Job-ID 026011832](#)

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



Bundesanstalt für Immobilienaufgaben

Labore
Gewerbeflächen
Bibliotheken
Wohnungen
Bundesimmobilien
und vieles mehr auf www.bundesimmobilien.de

Kasernen
Bunker
Truppenübungsplätze
Schlösser
Museen
Wälder
Leuchttürme
Ministerien

Die Bundesanstalt für Immobilienaufgaben (BImA) – Anstalt des öffentlichen Rechts – ist das zentrale Immobilienunternehmen des Bundes. Aufgabenschwerpunkte sind das einheitliche Immobilienmanagement, die Immobilienverwaltung und der Immobilienverkauf sowie die forst- und naturschutzfachliche Betreuung der Geländeliegenschaften. Bundesweit arbeiten rund 7.000 Beschäftigte für die BImA, verteilt auf die Zentrale – mit Hauptsitz in Bonn – und neun Direktionen sowie auf mehr als 120 Standorte.

Die Zentrale sucht für das **Management von Bundeswohnungen** im Geschäftsbereich Wohnen eine/einen

Leiterin / Leiter (w/m/d) Regionalbereich West

Arbeitsort: wahlweise Bonn/Köln/Koblenz/Frankfurt, **Kennung:** WEWO

Vergütung: außertariflich (entsprechend den Regularien des BMI; vergleichbar BesGr A 16 BBesO, Monatsbrutto rund 7.950 €)

Die Einstellung erfolgt unbefristet.

Seit dem 1. Oktober 2020 übernimmt die BImA die Wohnungsverwaltung für ihre 36.000 Wohnungen wieder selbst. Hierfür wurde jüngst die neue Sparte „Wohnen“ gegründet. Die Kernaufgabe dieser Sparte ist die Vermietung der bundesweiten Wohnungen, aufgeteilt auf die Regionen Nord, Süd, Ost und West. Der Regionalbereich West umfasst 12.300 Wohnungen in den Bundesländern Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland.

Aufgabe ist die Leitung und Steuerung der beiden Kundencenter in Münster (zuständig für Nordrhein-Westfalen) und Koblenz (zuständig für Rheinland-Pfalz, Hessen und Saarland), die mit ihren insgesamt 8 Serviceteams an verschiedenen Standorten die Wohnungsverwaltung vor Ort übernehmen. Zudem ist die Leitung des Regionalbereiches West zuständig für die Planung und Steuerung der Erlöse und Kosten und sie vertritt die Interessen der BImA als Grundstückseigentümerin sowie als Bauherrin. Die Führungsspanne im Regionalbereich West umfasst einen Personalkörper von rd. 100 Beschäftigten, angefangen von den Kundencenterleitungen bis zu den handwerklich tätigen Beschäftigten. Der Regionalbereich West steht für eine nachhaltige Quartiersentwicklung und kümmert sich – zusammen mit der Wohnungsfürsorge – um bezahlbaren Wohnraum für die Bediensteten des Bundes.

Für Fragen zum Bewerbungsverfahren steht Ihnen Frau Göppl unter der Telefonnummer +49 228 37787-754 gerne zur Verfügung. Für Fragen zum Aufgabenbereich wenden Sie sich bitte an Herrn Dr. Hardinghaus unter der Telefonnummer +49 228 37787-990.

Da es sich bei der ausgeschriebenen Funktion um eine Führungsposition handelt, wird erwartet, dass die Bewerberin oder der Bewerber an einer von der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben angebotenen Schulung zum Thema „Führung in der Bundesanstalt für Immobilienaufgaben“ teilnimmt.

Die **ausführliche Stellenausschreibung** finden Sie auf www.interamt.de unter der **Stellen-ID 753213**. Bewerbungsschluss ist der **28. Februar 2022**.

www.bundesimmobilien.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



Neustart 2022!

„Die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft ist leider keineswegs voll im Gange. Wir sehen allzu häufig die gleichen unbefriedigenden Prozesse wie bisher, bloß schneller. Geht bitte 2022 das Thema endlich disruptiv an!“



Stefan Zanetti ist eine der Gründerfiguren der PropTech-Szene in Europa. Fasziniert von der Entwicklung neuer Technologien und Dienstleistungen gründete er im Jahr 2013 Allthings, sein drittes ETH-Spin-off. In dieser Integrations- und Mietermanagementplattform für Immobilieneigentümer und Bestandshalter versprüht er seine Begeisterung für Kundeninteraktionsdesign, Risiko- und Nachhaltigkeitsmanagement.

Die Schlagzeilen aus Studien des Jahres 2021 sind sich einig, dass die Digitalisierung voll eingeschlagen hat in der Immobilienwirtschaft: „Corona hat die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft massiv beschleunigt“, „Covid: Mehr Segen als Fluch für PropTechs“, „90 Prozent der Befragten sagen, Automatisierung durch digitale Technologien sichert den Unternehmen das Überleben“.

Also alles gut, ich bin froh, man ist geneigt, „Haken dran“ zu sagen – und vielleicht noch hinten anzuhängen: Die nächste Sau möge bitte durchs Dorf gejagt werden. Nur: Immer dann, wenn so großer Konsens besteht, lohnt es sich, nochmals genau hinzuschauen. Was ist denn jetzt wirklich Konsens geworden? Mir fällt auf: Im Wesentlichen wird über Digitalisierung von denen berichtet, die das Bestehende gut kennen. Diejenigen, die Digitalisierung zum Thema machen, sind meistens gerade nicht diejenigen, die sich seit jeher mit Digitalem beschäftigen. Es sind in der Regel keine Software-Spezialisten oder solche, die durch eigene digitale Projekte aufgefallen sind. Nein, viel öfter wird das Thema Digitalisierung von denen angesprochen, die lange Jahre Karriere im Analogen gemacht haben. Das ist auch völlig in Ordnung so und dankenswert, denn selbst diese Menschen spüren die Notwendigkeit der Veränderung. Aber es bringt auch mit sich, dass automatisch über die Digitalisierung des Bestehenden reflektiert wird. Dem Begriff Digitalisierung wohnt ja schon inne, dass es sich um eine Aktivität an etwas handelt; eine Aktivität, die ein bestehendes Etwas jetzt neu

digital macht. So wie ich also eine bestehende Wohnung sanieren kann, digitalisiert man nun eben Prozesse, Unternehmen, Kommunikation. Mit dem Resultat: gleiche Wohnung – jetzt saniert (aber immer noch Wohnung); gleiche Prozesse – jetzt digital (aber immer noch der gleiche Prozess).

Digitalisierung ist oft eine Ausrede für alten Wein in neuen Schläuchen

Vieles, was unter dem Label Digitalisierung läuft, zementiert somit geradezu den Status quo. Als Konsequenz entsteht dann erstaunlich wenig Neues. Schauen wir zwischendurch die mittlerweile absurd langen Ausschreibungen mit ihren detaillierten Prozessbeschreibungen aus einer vergangenen Welt an, komme ich zum Schluss: Digitalisierungsprojekte verhindern sogar – wohl nicht selten – radikal neue Entwürfe. In Anlehnung an die Schweizer Ovomaltine-Werbung „Mit Ovo kannst du's nicht besser, aber länger“ muss man offensichtlich sagen: „Mit Digitalisierung kannst du es nicht besser, aber schneller.“ Die wirklich großen digitalen Player, die heute die Welt dominieren, funktionieren allerdings anders. Sie sind nicht dadurch erfolgreich geworden, dass sie das Bestehende digital angestrichen haben. Sie haben grundlegend neu angefangen. Sie haben sich zur Seite genommen und einen Plan auf der grünen Wiese entworfen, weil sie mit dem Bestehenden sehr unzufrieden



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

waren. Sie haben sich beispielsweise gefragt: „Welchen Job muss ich wirklich extrem innovativ erledigen für meine Kunden, damit ich erfolgreicher bin als alles Bisherige?“ Oder: „Warum erlebe ich in anderen Branchen Dinge, die ich in meiner Branche partout nie erlebe?“

Ein paar Anregungen dazu: Was würde es bedeuten, wenn die Buchung und das Onboarding einer Mieteinheit so elegant abliefe wie der gleiche Prozess bei Airbnb? Wie würde es aussehen, wenn jemand die Betriebskostenabrechnung so einfach anbieten würde, wie Stripe oder Paypal das für Payment gemacht haben? Wieso muss man im Hotel kein Abnahmeprotokoll ausfüllen, weder beim Einchecken noch beim Auschecken?

Wir brauchen disruptive digitale Lösungen statt immer den gleichen Trott!

Fragen über Fragen und es geht natürlich noch viel größer. Vor zwei Jahren habe ich damit begonnen, mit unseren Kunden radikal darüber nachzudenken, wie es aussähe, wenn man nochmal ganz von vorne beginnen könnte. Wie wir beispielsweise zusammen den Betrieb von Immobilien komplett neu aufstellen würden, wenn wir es uns nur erlauben würden. Mit allem Wissen, das wir bis dato gewonnen haben. Inklusiv der Leistungsfähigkeit digitaler Technologien – aber eben ohne Legacy, sprich Altlasten von überholten Prozessen. Die Diskussionen mit Kunden haben jedes Mal wichtige Erkenntnisse zum Vorschein gebracht. Daraus entwickelten sich Ideen, wie man das eigene Geschäft auch ganz anders betreiben könnte – und sollte. Besonders erschreckend war, wie viele tagtäglich gelebte Zielprozesse am Ende nicht mehr auf dem Radar waren. Denn diese waren über die Zeit entstanden und niemand wusste mehr, warum und wozu eigentlich. Wir dürfen nicht an historisch gewachsenen Gewohnheiten festhalten, sondern müssen regelmäßig Prozesse evaluieren, ob sie noch eine Daseinsberechtigung besitzen, bevor wir drauflos optimieren und digitalisieren.

In diesem Sinne: Achten Sie 2022 einmal darauf, wie Sie im Zuge der Digitalisierung nicht nur Bestehendes schneller machen können. Fragen Sie sich: Wie würde ich mein Geschäft neu aufbauen, wenn ich wirklich neu starten dürfte? Sie werden sehen, wie viel Ballast abfällt – und wie viel wirklich Neues zum Vorschein kommt. Bleibt nur noch, dass man sich erlaubt, es auch zu tun.

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

Manfred Godek, Norbert Jumpertz,
Dr. Hans-Dieter Radecke, Marianne
Schulze, Frank Peter Unterreiner,
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/
Christoph Hetzmanseder

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2022)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

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

Michael Reischke

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

Klaus Sturm

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

Stellenmarkt

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



Veranstaltungen

14.-16.02.2022

Quo Vadis 2022

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

17.02.2022

Digitaler

Vermietungsprozess 2022

Online, 600 Euro, EBZ Akademie,
Tel. 0234 9447 575
www.ebz-training.de

22.-23.02.2022

CREM 2022

München und online, 2.095 Euro
(Präsenz)/1.895 Euro (online),
Management Forum Starnberg,
Tel. 0815127190
www.management-forum.de

23.-24.02.2022

Innovationsforum Wohnungswirtschaft

Bochum, 75 Euro, EBZ Akademie,
Tel. 0234 9447 575
www.ebz-training.de

07.03.2022

Dresdner Verwaltertag 2022

Kosten siehe Homepage,
BVI e.V., Tel. 030 30872917
www.bvi-verwalter.de

09.-10.03.2022

Forum Zukunft VII

Weimar, Kosten siehe Homepage,
VDIV, Tel. 030 30096790
www.vdiv.de/wintertagung

13.-18.03.2022

Light + Building

Frankfurt am Main, 21 Euro,
Messe Frankfurt Exhibition GmbH,
Tel. 069 7575 6618
www.light-building.messefrankfurt.com

15.-18.03.2022

MIPIM 2022

Cannes (Frankreich) und online,
2.095 Euro (Präsenz)/590 Euro
(online), RX France
www.mipim.com

Seminare

14.-15.02.2022

Miethöhe und Mieterhöhung

Online, 285 Euro*/345 Euro**,
vhw e.V., Tel. 030 390473-190
www.vhw.de

15.02.2022

Einfach Bauen: Wohnqualität und Energieeffizienz schaffen

Online, 150 Euro*/195 Euro**,
DGNB Akademie,
Tel. 0711 722322-0
www.dgnb-akademie.de

21.02.2022

Basiswissen der Mietverwaltung

Hamburg, 298 Euro, ML Fach-
institut, Tel. 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

22.02.2022

Grundlagenseminar zum Wohnungseigentumsrecht

Schwerin, 280 Euro*/320 Euro**,
VNW e.V., Tel. 040 52011-218
www.vnw.de

23.02.2022

ImmoWertV 2021

München, 260 Euro*/300 Euro**,
IVD Süd e.V., Tel. 089 29082027
www.ivd-sued.net

08.03.2022

Förderungsmanagement: Richtiges Mahnen und Klagen!

Online, Kosten siehe Homepage,
AWI Akademie, Tel. 0711 16345601
www.awi-vbw.de

01.03.2022

Betreiberverantwortung in Facility Management und Immobilienwirtschaft

Berlin, 660 Euro,
Haufe Akademie,
Tel. 0761 595339-00
www.haufe-akademie.de

01.03.2022

Schimmel- und Feuchte- schäden – Ursachen, Vorbeugung, Beseitigung

Wiesbaden und online, 275 Euro
(online)/325 Euro (Präsenz),
Südwestdeutsche Fachakademie
der Immobilienwirtschaft e.V.,
Tel. 0611 950188-0
www.sfa-immo.de

02.03.2022

Eigentümersammlung 2022: Vorbereitung, Durchführung und Abwicklung

Online, 69 Euro*/99 Euro**,
VDIV, Tel. 030 30096790
www.vdiv.de/wintertagung

07.03.2022

Facility Management – Vertragsgestaltung

Magdeburg, 540 Euro, TÜV NORD
Akademie, Tel. 0511 9986 2087
www.tuev-nord.de

08.03.2022

Betriebskosten: Verhandlungs- führung Dienstleisterverträge

Online, 250 Euro*/270 Euro**,
VdW Bayern, Tel. 089 290020-0
www.vdwbayern.de

14.03.2022

Die Jahresabrechnung der Woh- nungseigentümergeinschaft – Ein Buch mit sieben Siegeln?

Online, 165 Euro*/248 Euro**,
vdw Sachsen e.V.,
Tel. 0351 4917721
www.vdw-sachsen.de

15. & 22.03.2022

Einführung in Buchführung für Immobilienunternehmen – Theorie und Praxis

Online, 299 Euro*/399 Euro**,
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss
e.V., Tel. 030 20215850
www.zia-deutschland.de

16.-17.03.2022

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 495 Euro, gtw,
Tel. 089 45234560
www.gtw.de

17.03.2022

Grundlagen der Betriebskostenabrechnung

Freiburg, 237 Euro, Deutsche
Immobilien-Akademie (DIA),
Tel. 0761 20755-0
www.dia.de

17.03.2022

Die digitale Akte in der Wohnungs- und Immobilien- wirtschaft

Berlin und online, 368 Euro*/
460 Euro**, BBA – Akademie der
Immobilienwirtschaft e.V.,
Tel. 030 23 08 55-0
www.bba-campus.de

17.03.2022

Betriebskostenverordnung

Online, 95 Euro, ADI Akademie
der Immobilienwirtschaft,
Tel. 0711 3000506
www.adi-stuttgart.de

21.-22.03.2022

Immobilienverwaltung 4.0

München, 1.060 Euro, Haufe
Akademie GmbH & Co. KG,
Tel. 0761 595339-00
www.haufe-akademie.de

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

Vorschau

März 2022

Erscheinungstermin: 04.03.2022
Anzeigenschluss: 11.02.2022

GROSSER REGION-REPORT

Metropole Berlin

Was passiert in der vieldiskutierten Immobilien- und Wohnungswirtschaft in Deutschlands Hauptstadt? Kann der neue Senat bereits spürbare Impulse setzen? Ein weiträumiger Streifzug durch die Assetklassen – alles auf den Punkt gebracht auch von einer hochkarätig besetzten Unternehmerrunde.



WEITERE THEMEN:

- › Gesetzesvorhaben. Neue Pläne gegen Geldwäsche und für ein Transparenzregister
- › Verwalter. 3G, 2G, 2G+? Die Eigentümerversammlung in Corona-Zeiten
- › Fernwärme. Schritte aus den Monopolfesseln. Es kippen die Gebäudeanschlusswerte

April 2022

Erscheinungstermin: 01.04.2022
Anzeigenschluss: 11.03.2022

SMART METER GATEWAYS

Deutschlandweiter Roll-out steht an

Alle Netzbetreiber, Stadtwerke und Verwalter haben nun von Gesetzes wegen eine nicht mehr aufschiebbare Aufgabe. Sie dürfen sich mit dem Roll-out intelligenter Messsysteme beschäftigen. Die Einführung des Smart Metering bedarf insbesondere einer Gatewayinfrastruktur. Was für eine schnelle und effiziente Umsetzung zu tun ist.



Platzmanns
Baustelle

45°26'N, 12°20'O

Venedig

Dominik Brunner

Mein liebster Urlaubsort ist auf dem Segelboot. Die Wochenendvariante ist das eigene Boot am See, die echte der Ausflug meist im Mittelmeer. **Wann waren Sie dort?** Der letzte Urlaubstörn war im September 2021 (Izola/Triest/Grado/Venedig). Die letzte Regatta liegt pandemiebedingt leider länger zurück: 2019. **Wie lange waren Sie dort?** Leider – wie fast immer – bloß eine Woche. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Schon beim ersten Törn als Mitsegler wurde ich angefixt. Kurz danach machte ich mein erstes Skipperpatent. Mein Lieblingsformat auf See sind inzwischen Regatten. **Was hat Sie angezogen?** Am Anfang das dem Segeln eigene Gefühl der Freiheit und natürlich die Szenerie. Bei den Regatten ist das spannende Element eindeutig der komplette Reset im Kopf. Mit Technik und Wettkampftaktik ist dieser fast vollständig beschäftigt. Hinzu kommt noch die physische und auch psychische Belastung. Da bleibt die Woche lang kein Platz für die Sorgen des Berufsalltags. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Bei Regatten zählt, vor allem für Laien wie mich, der olympische Gedanke. Trotzdem tut eine vordere Platzierung natürlich gut. Venedig auf eigenem Kiel zu erreichen, war für mich bis dato eines der schönsten Referenzerlebnisse. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Eine Nordseeregatta. Auf der Route Helgoland-Edinburgh hatten wir konstant Gegenwind von manchmal über 200 Kilometer pro Stunde. Die Elektronik ging nicht mehr. Die Crew lag teilweise darnieder. Auch der Motor wollte nicht wirklich starten. Es war tough. **Wie kamen Sie wieder aus dieser misslichen Lage?** Nach zwei bewegten Tagen war dann Land in Sicht. Es ist zwar unwahrscheinlich, dass ich so etwas wieder machen werde. Diese Erfahrung an sich aber ist – besonders in kritischen Situationen – Gold wert. Ich weiß immer, dass ich auch schon wesentlich Schlimmeres geschafft habe. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Regatten sind einmalig, um Elemente wie Teamgeist, Technik, Taktik und Psychologie zu kombinieren. Mal gilt es, die Kräfte der Natur für sich zu nutzen. Mal muss ich aber auch dagegen arbeiten. **Wann geht es auf den nächsten Törn?** Eine Adria-Regatta steht im Mai 2022 auf dem Programm.

„Bei den Regatten ist das spannende Element eindeutig der komplette Reset im Kopf.“



Manchmal ist es tough. Diese Erfahrung aber ist – besonders in kritischen Situationen – Gold wert. Ich weiß dann, dass ich auch schon wesentlich Schlimmeres geschafft habe.

STECKBRIEF

Dominik Brunner

ist Geschäftsführer von ARELIO. Er berät die Immobilienwirtschaft zu Auswahl und Einsatz von Real Estate IT. Zu seiner Expertise gehören strategische Digitalisierungsplanung, klassische IT-Projektleitung und der digitale Zwilling.



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/>



Wir machen
NRW
NACHHALTIGER



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

Fördern, was NRW bewegt.

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

Die ganze Geschichte unter: nrwbank.de/gwg



NRW.BANK
Wir fördern Ideen