

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

STADTENTWICKLUNG Die Zukunft des Städtebaus liegt in seiner Resilienz

CO₂-UMLAGE Neue Aufgaben für Verwalter und Vermieter in 2023

WÄRMEVERSORGUNG Das flüssige Gold Abwasserwärme

LEADER-
SHIP

APPS

ARBEITSZEIT-
MODELLE

WORK-
RESORT

WELLBEING

DAS FUNKTIONIERT IN DER PRAXIS

Arbeiten – neu gedacht



Mat.-Nr. 06228-5257



HAUFE.



MIPIM 2023

14-17 MARCH 2023
CANNES, FRANCE

**Better Places.
Greater Impact.
Stronger Business.**

Schlechtes Image – gut für die Angst

„Leben wir wirklich in einer Zeitenwende? Die ist, wenn sich alles ändert. Aber es gibt Dinge, die ändern sich nie ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Klimawandel, Krieg. An den Stränden von Miami Beach fallen plötzlich die Immobilienpreise. Auch in Deutschland! Zeitenwende macht Angst. Aber ist das jetzt wirklich eine? So wie bei der Pest, die die Neuzeit einleitete? Sind wir da? Jetzt schon? Wir Deutschen, so hat es eine Umfrage herausgefunden, sind Pessimismus-Weltmeister. Begänne eine neue Ära, wäre das ein guter Grund zu noch mehr Sorge.

Jahrelang gab es Rekordumsätze an den Immobilienmärkten – jetzt geht es deutlich bergab. Arbeitnehmer sind plötzlich Könige. Zugbegleiter werden nicht mehr abgemahnt, wenn sie ins Bordmikrofon singen. Man findet immer irgendetwas, was heute anders ist als gestern. Und was morgen wieder anders sein wird. Aber neue Ära?

Eher nicht! Die ist, wenn sich alles ändert. Laut EBZ-Umfrage haben Mitarbeitende aus der Immobilienwirtschaft durchschnittlich eine niedrigere Bindung an ihren Arbeitgeber als Beschäftigte anderer Branchen. Vorgesetzte seien weniger fair und ethisch. Beim Purpose Readiness Index 2022 belegen Immobilienunternehmen drei der fünf letzten Plätze. Er misst, wie glaubhaft Versprechen von Unternehmen sind.

Sie finden das traurig? Überhaupt nicht! Schön, dass es noch Dinge gibt, die bleiben. Das schlechte Image der Immobilienbranche ist zeitlos. Gut gegen meine Angst!

Ihr

02.2023

MEHR ALS EIN JOB Arbeit – neu gedacht

Es geht um Führung, Prozesse, aber auch um den Arbeitsplatz selbst. Die Firmen versuchen häufig, nun die Mitarbeitenden wieder ins Büro zu locken. Manche sogar bloß an vier Tagen pro Woche. So gehen Branchenunternehmen mit den aktuellen Herausforderungen am Arbeitsmarkt um.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

GEGEN DEN FACHKRÄFTEMANGEL

Arbeiten neu denken
Von Wellbeing, Arbeitszeitmodellen,
Workresorts, & mehr 08

Die Schwaiger Group im Interview
„Die Viertagewoche ist bereits
Firmenkultur.“ 12

Lifestyle Hub
Shopping-Center, repositioniert euch! 16

Städtebau I
Der Changemaker heißt Resilienz 20

Asset Management
Die Wertzuwächse erarbeiten 25

Wohnimmobilienkredite
Das Hindernis Systemrisikopuffer 28

Städtebau II
Brownfields gegen Flächenmangel 30

L'Immo – Aktuelle Podcasts
Wohnungsnot, Stranded Assets,
Facility Management in Krisenzeiten
& mehr 32

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 36

CO₂-Umlage
Neue Aufgaben für Vermieter
und Verwalter 38

Immobilienwert
Automatischer Preisanstieg
ist passé 42

**Wohnungseigentümer
& Verwalter**
Zur Annäherung der
Unkompatiblen 45

Maklerurteil
Negativbewertungen im Netz 46

WEG- und Mietrecht
Urteile des Monats: Selbstbehalt
und Sondereigentum; Kosten für
Müllkontrolle 47

DIGITALES & ENERGIE

Szene 52

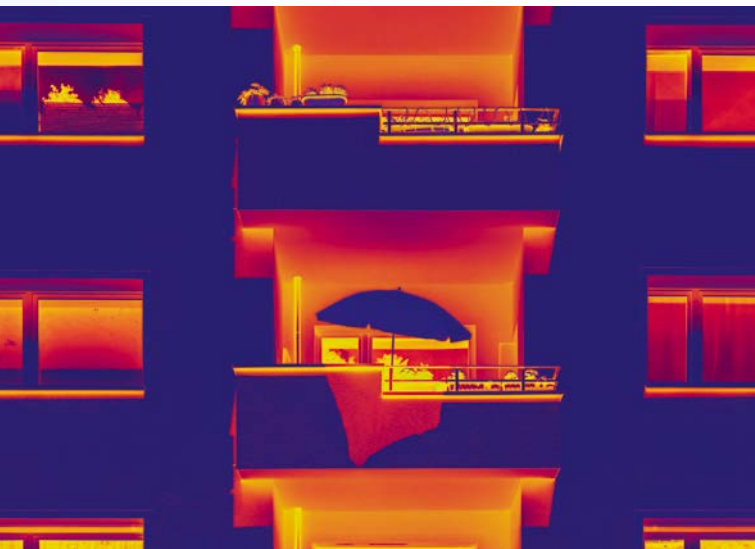
Digitale Plattformen
Den Datenschatz heben und
nutzen 54

Energielieferung
Verwalter, checkt eure Verträge! 58

Wärmeversorgung
Flüssiges Gold – Abwasserwärme 62

RUBRIKEN:

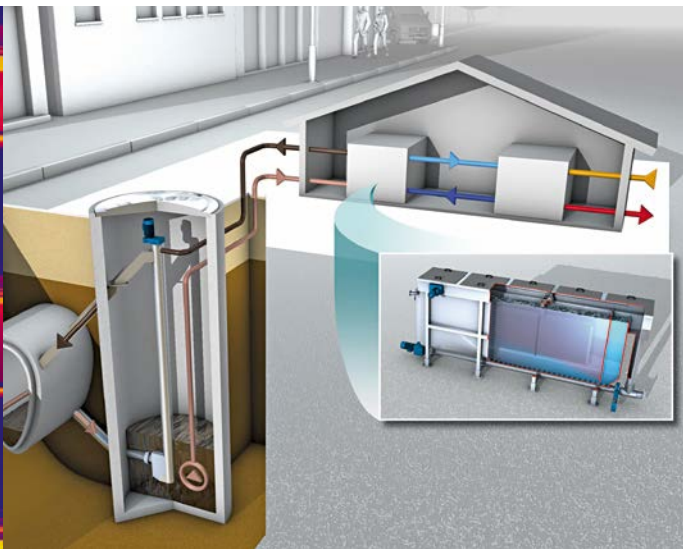
Editorial 03; RICS 34; Deutscher Verband 35; Kolumne DigitaliSaat 70;
 Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



38

CO₂-UMLAGE

Beim Versorgen eines Gebäudes mit Heizenergie und Warmwasser entsteht Kohlenstoffdioxid (CO₂). Wer trägt 2023 welche Zusatzkosten durch die CO₂-Abgaben?



62

FLÜSSIGES GOLD

Abwasserwärmenutzung wird wirtschaftlich interessant. Wärmepumpen und Geräte zur Wärmeübertragung können somit Einzelobjekte und auch komplette Wohngebiete mit Wärme versorgen.

Politik & Wirtschaft

Immobilienbranche: Die Mega-Trends für 2023

Der Megatrend Ökologie wird in den kommenden zwei Jahren für 86 Prozent der Immobilienprofis der bestimmende Faktor sein, noch vor Digitalisierung mit 71 Prozent. Das sind Ergebnisse einer Umfrage der Berlin Hyp. Außerdem: Knapp die Hälfte (46 Prozent) der Befragten sieht das Thema Demografie als Megatrend, und rund ein Drittel (37 Prozent) nannte das Thema Mobilität. New Work, der Megatrend, der während der Corona-Pandemie stark an Fahrt aufgenommen und die Diskussion der vergangenen zwei Jahre deutlich bestimmt hat, erreicht in der aktuellen Umfrage der Berlin Hyp mit 21 Prozent nur noch relativ wenig Zustimmung. Das Thema Urbanisierung ist für jeden zehnten Immobilienprofi noch bestimmend für die kommenden 24 Monate, Wissenskultur ist mit zwei Prozent Schlusslicht.

Die Megatrends in den kommenden zwei Jahren

(Angaben in Prozent)



86

ÖKOLOGIE



71

DIGITALISIERUNG



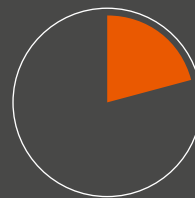
46

DEMOGRAFIE



37

MOBILITÄT



21

NEW WORK



10

URBANISIERUNG

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Berlin Hyp

MAKLER

Gewerbeimmobilien: Furioser Start, schwaches Ende

Das Investmentjahr 2022 am deutschen Gewerbeimmobilienmarkt startete spektakulär und endete wegen der Zinswende schwach. Großmakler kommen auf einen Umsatz zwischen 50,6 und 54 Milliarden Euro – davon entfiel knapp die Hälfte auf das erste Quartal. Die Anfang 2022 eingeleitete Zinswende habe die Rahmenbedingungen für Immobilienanlagen ab dem Frühjahr vollkommen verändert, kommentiert für Savills Deutschland Marcus Lemli. Der von Savills errechnete Umsatz von 50,6 Milliarden Euro lag zwar insgesamt nur 17 Prozent unter dem von 2021 – aber mehr als 40 Prozent entfielen auf das erste Quartal. Auf ein gewerbliches Investitionsvolumen von 54,1 Milliarden Euro für 2022 mit Büros, Logistik, Hotels, Handel, Gesundheitsimmobilien und Grundstücken kommt BNP Paribas Real Estate, der zehnjährige Durchschnitt sei wegen des Rekordergebnisses des ersten Quartals nur um knapp zwei Prozent verfehlt worden.

9.251

Ermittlungsverfahren wegen illegaler Beschäftigung im Bauhaupt- und Baunebengewerbe hat die Finanzkontrolle Schwarzarbeit (FKS) allein in den ersten sechs Monaten des Jahres 2022 eingeleitet. Das sind 20 Prozent mehr als ein Jahr zuvor. Die ermittelte Schadenssumme liege bei rund 161 Millionen Euro. Die Zahlen stammen aus dem Bundesfinanzministerium.

BUND FÖRdert „JUNGE WOHNEN“ 2023 MIT 500 MILLIONEN EURO

Die Ampel-Koalition fördert im Jahr 2023 den Neubau von Wohnungen für Studierende und Auszubildende stärker. Für 2023 steuert der Bund 500 Millionen Euro zu. Bauministerin Klara Geywitz (SPD) hat bereits Ende Dezember zwei Verwaltungsvereinbarungen für 2023 unterzeichnet: eine für den klassischen sozialen Wohnungsbau, in den zwei Milliarden Euro fließen, eine für das „Junge Wohnen“, das dann mit 500 Millionen Euro ausgestattet wird. Konkret geht es um die Schaffung von Wohnheimplätzen für Studierende und Auszubildende. Die Ampel-Parteien hatten im Koalitionsvertrag vereinbart, ein Bund-Länder-Programm „für studentisches Wohnen, für junges Wohnen und Wohnen für Auszubildende“ aufzulegen.

WOHNUNGSBAU

Es wird falsch gefördert

Der Wohnungsbau bricht weiter ein. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) fordert deshalb die Politik zum Strategiewechsel auf: mehr Fokus auf die Nachverdichtung im Bestand und auf die Angebotsseite, damit die Förderung nicht in steigenden Preisen „verpufft“. Inflation und Lieferengpässe haben den Bauboom in Deutschland gestoppt: Im Jahr 2022 stieg das Bauvolumen zwar nominal insgesamt um 13,6 Prozent und bescherte den Unternehmen gute Umsätze, doch das reale (inflationbereinigte) Bauvolumen ging erstmals seit Jahren zurück – um rund zwei Prozent. Mit einem Minus von real 4,5 Prozent ist der Wohnungsbau von der Flaute am Bau überproportional betroffen.

Das berichtet das DIW Berlin. Demnach sind für 2023 ähnliche Rückgänge zu erwarten. Erst 2024 werde das Bauvolu-

men den Berechnungen zufolge inflationsbereinigt wieder im Plus landen.

Das Ziel der Bundesregierung, 400.000 neue Wohnungen pro Jahr bauen zu wollen, rückt bei dieser Entwicklung in weite Ferne. Bereits in den Jahren 2021 und 2022 sind nicht mehr als 300.000 Wohnungen jährlich gebaut worden. Für 2023/2024 rechnet das DIW Berlin damit, dass Investoren noch zurückhaltender agieren. Als Gründe werden die politische Unsicherheit und schlechtere Finanzierungsbedingungen genannt.

Der Zentralverband des deutschen Baugewerbes (ZDB) erwartet, dass im laufenden Jahr nur 245.000 Wohnungen fertig werden. Das wären noch mal zwölf Prozent weniger als für 2022 prognostiziert (rund 280.000). Das Ziel der Bundesregierung würde also erneut deutlich verfehlt.

KOLUMNE

Die Zeit der Sonntagsreden ist vorbei

Frank Peter
Unterreiner



Vor einem Jahr waren wir noch hoffnungsfroh. Corona verlor so langsam seinen Schrecken, der Immobilienboom zeigte sich unverwundlich, alle Zeichen standen auf Sonnenschein. Und jetzt? Krieg in der Ukraine, Energiekrise, ein neuer Flüchtlingsstrom, ein drastischer Zinsanstieg, hohe Inflationsraten, eingebrochene Investmentmärkte, verunsicherte Immobilienkäufer und -verkäufer, erste Insolvenzen und Entlassungen in unserer Branche. Die Aufzählung ließe sich fortsetzen. Verglichen mit den Problemen heute war die Lehman-Krise 2008/2009 ein Nichts!

Wir müssen dringendst Wohnraum schaffen, vor allem bezahlbaren, wissen aber nicht wie. Wir müssen unsere Gebäude noch schneller als geplant klimaneutral oder zumindest weniger klimaschädlich sanieren, können es aber nicht. Es fehlt an Handwerkern und Material – und am Horizont droht wieder einmal der Zusammenbruch der Handelsketten mit China, da das Land im Corona-Chaos versinkt.

Doch Jammern hilft nicht. Den schrecklichen Krieg in der Ukraine außen vor, kann 2023 auch zu einem Jahr des Aufbruchs werden. Denn Veränderungen haben dann die größten Chancen, wenn der Druck sehr groß ist. So wie jetzt. Klimawende, schnellere Ausweisung von Bauland, kürzere Baugenehmigungszeiten, generell weniger Bürokratie, eine Typengenehmigung für modular hergestellte Immobilien und vieles mehr ist seit Jahren im Gespräch. Aber es kam nicht, zu bräsig war der Amtsschimmel. Auch die Immobilienbranche selbst zeigte sich wenig innovativ. Warum auch? Es wurde ja auch so genug Geld verdient.

Doch die Zeiten der Sonntagsreden sind endgültig vorbei. 2023 kann das Jahr zur Wende hin zum Besseren werden. Wenn wir es nur ganz fest glauben, es wollen und vor allem danach handeln!



ARBEITSZEITMODELLE, BÜRO

New Work in der Immobilienbranche

Es geht um Führung, um Prozesse, aber auch um den Arbeitsplatz. Firmen versuchen, Mitarbeitende ins Büro zu locken. Einige Beispiele, wie größere Unternehmen der Immobilienwirtschaft auf die Herausforderungen am Arbeitsmarkt reagieren.

Die Immobilienbranche gilt als veränderungsscheu. Dabei treibt sie fundamentale gesellschaftliche Veränderungen mit voran. Die Kultur des „neuen Arbeitens“ etwa. Wurde „New Work“ einst als reine Flächenstrategie verstanden, wird es nun zur ganzheitlichen Aufgabe in der Immobilienbranche. An der Schnittstelle von Organisationsentwicklung, Unternehmenskultur und Arbeitgebermarketing entstehen flexible Arbeitsplatzmodelle, neue Führungsstile und Initiativen für Gesundheit und Wohlbefinden.

Corona hat den Wandel der Arbeitswelt beschleunigt und dabei an der Büro-Präsenzkultur in Deutschland gerüttelt. Angesichts von Homeoffice, mobilem Arbeiten und „Remote Work“ haben Arbeitgeber nun Sorge, dass Mitarbeitende nicht mehr ins Büro kommen. Das führt bereits bei einigen Immobilienunternehmen dazu, dass Arbeiten neu gedacht wird.

Im Workspace Benchmark Report 2022 von Drees & Sommer wurden 230 Führungskräfte aus 20 Branchen befragt. Deutlich wird, dass das Büro nicht an Bedeutung verlieren wird: Es ist nun wichtiger für alles das, was remote nicht umsetzbar ist. Ein weiteres Ergebnis: Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer gehen gerne ins Büro, wenn das Arbeitsumfeld im Büro ansprechend ist. Diese Erfahrung macht auch der Siemens-Konzern. „Wir stellen Ergebnisse über Präsenz und befähigen unsere Mit-



„Ein wesentlicher Part für den Wechsel eines Kandidaten ist, wie das Büro aussieht. Meine Kunden investieren daher bewusst in moderne Büroausstattung.“

Jutta Heusel, Geschäftsführerin der Münchner Personalberatung Kollmannsperger



„Wir stellen Ergebnisse über Präsenz.“

Tanja Severin, Geschäftsführerin von Siemens Real Estate Consulting



„Das Büro wird künftig das Aushängeschild des Unternehmens sein.“

Stefanie Lütteke, Drees & Sommer

arbeitenden, die Arbeitsumgebung zu wählen, in der sie ihre beste Leistung erbringen können. Mobiles Arbeiten ist an zwei bis drei Tagen pro Woche, wo immer sinnvoll und machbar, konzernweiter Standard“, berichtet Tanja Severin, Geschäftsführerin von Siemens Real Estate Consulting.

Homeoffice – ja, aber auch ein Büro mit Atmosphäre. Flexibilität bei der Arbeitsgestaltung ist äußerst wichtig geworden

Auch der Immobilienberater Drees & Sommer setzt auf die freie Wahl des Arbeitsortes, um Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten. Stefanie Lütteke, die Bestandsimmobilien in zukunftsfähige Gebäude transformiert, berichtet: „Ob mobiles Arbeiten an einem bestimmten Tag sinnvoll ist oder die Anwesenheit im Büro, ob Arbeiten im Homeoffice oder an ‚Third Places‘, das entscheiden die Mitarbeitenden selbst. Wir setzen auf Eigenverantwortung, sofern keine Anwesenheit auf den Baustellen notwendig ist.“

In Zeiten des „Big Quit“ und des Fachkräftemangels in der Immobilien- und Baubranche ist das flexible Büro zum wichtigen Bestandteil der Arbeitsplatzstrategie und des Arbeitgebermarke-

tings geworden. „Kandidaten fragen heute zuerst, ob Homeoffice möglich ist“, bestätigt Jutta Heusel, Geschäftsführerin der Münchner Personalberatung Kollmannsperger. „Aber dann möchten sie sich zum gemeinsamen Arbeiten im Team auch gern im Office mit angenehmen Räumlichkeiten, entsprechender Atmosphäre und modernen Kommunikationsmöglichkeiten wiederfinden. Diese Flexibilität ist vielen wichtiger als ein gesteigerter Verdienst.“

Auch Swiss Life Asset Managers und die dazugehörige BEOS AG setzen in Deutschland auf flexibles Arbeiten. Büroflächen können dort je nach Aktivität genutzt werden. „Wir bieten Open Space Offices mit Shared-Desk-Prinzip und kollaborativen Arbeitsplätzen. Unterschiedlich gestaltete Think Tanks als wichtige Rückzugsmöglichkeiten, ‚Social Areas‘ für gemeinsame Lunches und Events sowie interaktive Workshop-Räume ergänzen an allen Standorten unser Arbeitsplatzkonzept“, erklärt Lisa Brede, die für das Recruiting und die Arbeitgebermarke bei Swiss Life Asset Managers Deutschland und BEOS verantwortlich ist.

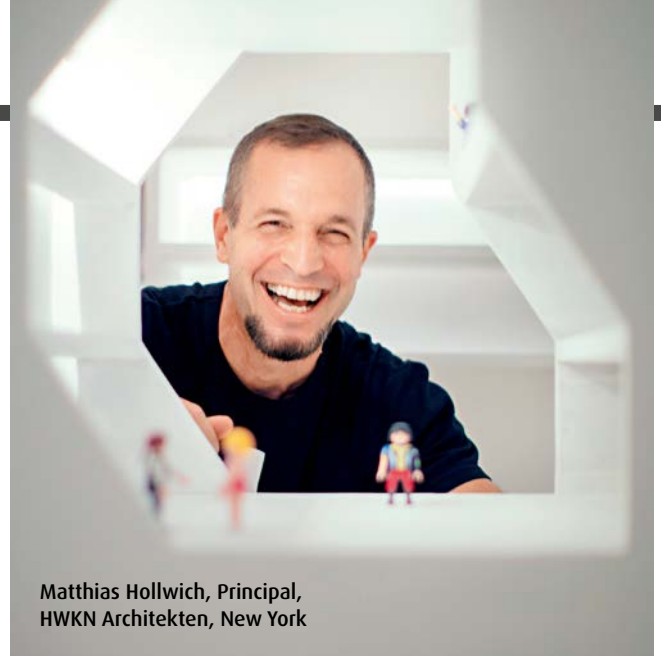
Dort, wo Arbeiten immer agiler wird und Büroflächen aufgabenbezogen genutzt werden, braucht es gute Organisation. Dazu stützen sich die Immobilienunternehmen vermehrt auf „Smart Office“-Lösungen. Siemens etwa nutzt für die Belegung und das Management der Büroräume sowie zur Steuerung des Raumkomforts intelligente Gebäudetechnik aus dem eigenen Haus. »

Auch eine selbst entwickelte Workplace-App ist seit Mitte 2020 weltweit im Einsatz. Damit lassen sich Räume und Schreibtische reservieren, und an größeren Standorten lässt es sich leichter navigieren. Die App regelt auch den Komfort am Arbeitsplatz: Mitarbeitende können darüber Temperatur und Beleuchtung an ihrem Arbeitsplatz individuell regulieren.

Im Büro erleben Mitarbeitende Arbeitgebermarke und Unternehmenskultur. Beides muss in den Räumlichkeiten spürbar und erlebbar gemacht werden

Die Anwesenheit im Büro bequem über den digitalen Concierge zu planen und zu managen, ist seit Januar auch im neuen Büro von Drees & Sommer an der Hanauer Landstraße in Frankfurt am Main möglich. „Die Flächen bieten eine Mischung aus offenen Arbeitsplätzen, Besprechungs- und Rückzugsräumen, Lounges, Telefonboxen, Think Tanks und Multifunktionsräumen. Zur Organisation können Arbeitsplätze und Räume über eine App gebucht werden“, so Stefanie Lütteke von Drees & Sommer. Wie Siemens nutzt auch der Immobilienberater die eigenen Flächen, um neue Lösungen für Kunden zu erproben. „Das Büro steht nicht in Konkurrenz zum Homeoffice oder zu Third Places, sondern ergänzt diese Konzepte“, fasst Flächen-Profi Stefanie Lütteke die jüngsten Entwicklungen zusammen. „Im Wettbewerb um Talente wird es künftig das Aushängeschild des Unternehmens sein. Wer hier die Nase vorn behalten will, muss in die Qualität der Fläche investieren.“

Lütteke sieht auch Parallelen zum Einzelhandel. Dort setzte mit dem Wachstum des Online-Shoppings schon vor Jahren ein



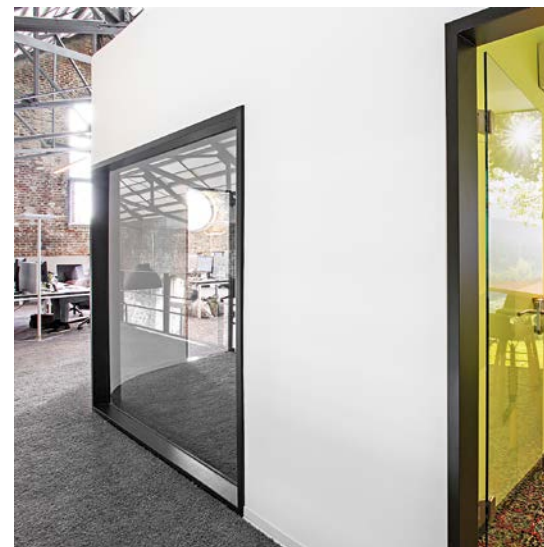
Matthias Hollwich, Principal,
HWKN Architekten, New York

NÄCHSTES LEVEL FÜR „NEW WORK“

London erhält erstes „WorkResort“

Wir haben einen Büro-Prototyp entworfen, der es ermöglicht, dass Menschen produktiv sind und gleichzeitig eine Karriere verfolgen können, die ihrer persönlichen Berufung entspricht. Mit dem „WorkResort“ schaffen wir einen Ort, der zum Arbeiten inspiriert, Menschen als Individuen respektiert und Community über Selbstbezogenheit stellt. Im „WorkResort“ melden sich Mitarbeitende bei einem Concierge an. Der macht Vorschläge, wie sie die kommenden Stunden am besten verbringen. Das Arbeitsumfeld richtet sich nach der Aufgabe: Es gibt „Villen“ für Brainstormings und „Hütten“ für konzentriertes

Arbeiten. Lounges und Balkone fördern den spontanen Austausch, Meditations- und Aktivitätsräume das geistige und physische Wohlbefinden. Zum Mittagessen versammeln sich die Mitarbeitenden um den „Chef's Table“. „Maker Spaces“ halten Werkzeuge bereit, um Prototypen zu erstellen und Experimente durchzuführen. Wir arbeiten derzeit in London an der Umsetzung des ersten „WorkResorts“ – für einen Kunden, der Top-Talente anziehen und Mitarbeitende dazu inspirieren möchte, Freigeister zu sein, kreative Lösungen zu finden und einen wichtigen Beitrag zur Unternehmenszukunft zu leisten.



tiefgreifender Wandel ein. Geschäfte werden immer häufiger zum Showroom oder Flagshipstore, in denen Markenwelt und ausgewählte Produkte präsentiert werden. Eingekauft wird dann überwiegend online. „Im Büro erleben Mitarbeitende ähnlich wie in einem Flagshipstore die Marke, in diesem Fall die Arbeitgebermarke. Markenwerte und Unternehmenskultur müssen entsprechend in den Räumlichkeiten spürbar und erlebbar gemacht werden“, so Lütteke.

Personalberaterin Jutta Heusel bestätigt den Trend: „Ein wesentlicher Part für den Wechsel eines Kandidaten ist, wie modern das Büro ist, ob Verständnis für Wellbeing da ist oder nicht. Je mehr, desto besser. Meine Kunden investieren daher bewusst in moderne Büroausstattung, fast alle haben bereits umgebaut oder tun dies jetzt, um Mitarbeitende zu gewinnen und zu halten.“

„New Work“ verändert nicht nur deutsche Büros. Auch streng hierarchische Führung hat in der neuen Arbeitswelt ausgedient. Denn hier agieren Mitarbeitende eigenverantwortlicher und mit mehr individueller Freiheit als bisher. Das ruft nach einem neuen Führungsverständnis, für das Fähigkeiten wie Vertrauen, Kommunikationsfähigkeit und Empathie essenziell werden. Viele Unternehmen bieten ihren Führungskräften bereits entsprechende Trainings an. Geschult wird häufig menschenzentrierte Führung, die auf emotionalen Kompetenzen basiert.

DEN BEDARF GIBT ES. Wie Arbeitnehmende in der Immobilienwirtschaft Führung im Arbeitsalltag erleben, dazu hat die EBZ Business School in verschiedenen Branchen nachgefragt. Die Bochumer fanden heraus, dass Befragte aus der Immobilienwirtschaft eine durchschnittlich niedrigere Bindung an ihren Arbeitgeber haben als die befragten Beschäftigten anderer Branchen. Sie erleben ihre Vorgesetzten zudem als weniger fair und ethisch als die Beschäftigten anderer Branchen.

Auch hier reagieren die Immobilienunternehmen bereits auf den Wandel. „Bei Siemens setzen wir auf eine innovative Arbeitswelt, die auf einer vertrauensbasierten Unternehmens- und Führungskultur beruht“, so Tanja Severin.

Der Vermögensverwalter Swiss Life Asset Managers versteht die neue Arbeitswelt als „Vertrauensumgebung“. „Miteinander als Team sowie in der Interaktion zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden in kontinuierlicher Verbindung zu stehen, ist ein wichtiger Baustein unserer Feedback-Kultur, die wir als Unternehmen stetig weiterentwickeln“, sagt hierzu Margareta Rust, Head Talent & Development, u. a. verantwortlich für die Personal- und Führungskräfteentwicklung bei Swiss Life Asset Managers in Deutschland und BEOS.

„Auch die mentale und soziale Gesundheit wirkt sich darauf aus, wie stark sich Mitarbeitende einem Unternehmen zugehörig fühlen. Somit sollten ‚Gesundheit und Wellbeing‘ im Wettbewerb um Talente nicht unterschätzt werden“, weiß Lena Reiß, Head of Health and Wellbeing bei Drees & Sommer. „Über unser ‚Health and Wellbeing Scoring‘ machen wir Faktoren wie Gesundheit und Wohlbefinden messbar und setzen sie in Relation zu Wirtschaftlichkeit. So lässt sich beispielsweise die Produktivität der Mitarbeitenden erfassen und aufzeigen, wie sich die Steigerung des Wohlbefindens ökonomisch auswirkt.“

Hier testet der Immobilienberater bereits im eigenen Haus: „In Frankfurt haben wir das Scoring schon in unseren alten Räumen durchgeführt. Anfang 2024 wiederholen wir es in den neuen Räumlichkeiten in der Hanauer Landstraße, um die Auswirkungen des nach ‚Health and Wellbeing‘-Gesichtspunkten optimierten New-Work-Konzeptes auf die soziale, mentale und physische Gesundheit der Mitarbeitenden zu messen“, so Reiß. «

Yvonne Hoberg, Köln



Links: Drees & Sommer neues Office FFM 2023 – über das „Health and Wellbeing“-Scoring wird Wellbeing messbar gemacht.

Mitte: BEOS-Office in Köln – unterschiedlich gestaltete Think Tanks als wichtige Rückzugsmöglichkeiten.

Rechts: SIEMENS CoWork Wien – innovative Arbeitswelt, die auf vertrauensbasierter Unternehmenskultur beruht.

Einführung der Viertagewoche: Zu viel Flexibilität ist kontraproduktiv

Herr Schwaiger, ganz im Sinne eines „Vorher-nachher-Effekts“: Wie war die Stimmung vor Einführung der Viertagewoche, und wie schätzen Sie die Situation nun ein?

Michael Schwaiger: Ich würde sagen, wir haben durch die Viertagewoche noch mehr zueinander gefunden. Das Schwaiger-Team hat eine überschaubare Größe von aktuell zwölf Mitarbeitenden. Und dennoch drehen wir mit rund 500 Millionen Assets under Management das große Rad. Das erfordert von allen einen hohen Arbeitseinsatz, Leidenschaft und volles Commitment. Als Unternehmer bin ich immer vor die Herausforderung gestellt, einen guten Ausgleich für den Einsatz herzustellen. Natürlich kann man viel durch das Gehalt und andere Benefits wie Dienstwagen und geldwerte Vorteile ins Lot bringen. Aber eben nicht alles. Die Viertagewoche gibt jedem aus dem Team etwas, das sich nicht durch Sachwerte aufwiegen lässt und bei wirklich jedem einen positiven Impact auf die Arbeitsleistung hat. Einen erholten, fokussierten Arbeitnehmenden, der mit Leidenschaft konzentriert vier Tage pro Woche alles für seine Projekte rausholt, kann man nicht durch einen Dienstwagen oder ein paar Tausend mehr auf dem Konto erkaufen. Dieser eine Tag pro Woche für Familie, Ehrenamt, Sport oder einfach Freizeit und Erholung schafft das aber schon.

„Die Experimentierphase war rückblickend meines Erachtens der Schlüssel zum Erfolg.“

Michael Schwaiger

„Der Wunsch nach Selbstoptimierung war derart intrinsischer Natur, dass ... die Mitarbeitenden nach eigenen Lösungen gesucht haben, um sich noch besser selbst zu organisieren.“

Jessica Bauer

Geben Sie uns ein paar Einblicke, wie es zur Einführung kam? Wie kam es dazu, den Freitag für alle einzuführen, anstatt die Arbeitszeiten der Mitarbeitenden zu verteilen, dass trotzdem jeder Tag besetzt ist?

Schwaiger: Wir führen mit unseren Mitarbeitenden schon seit Jahren einen institutionalisierten Dialog darüber, was sie brauchen, um gut arbeiten zu können. Wir wollen zuhören und versuchen, die sich auch immer verändernden Bedürfnisse zu sehen. Wir kommen aus der Überzeugung, dass wir individuelle Antworten und Lösungen für individuelle Anforderungen und Bedürfnisse brauchen. Was wir als Projektentwickler von Bürokonzepten kennen, gilt auch für Arbeitsweisen.

Während der Pandemie beobachteten wir, wie die Arbeitsbelastung bei allen spürbar anstieg. Das war nur zum Teil durch ein höheres Arbeitspensum begründet. Aber dennoch war es uns wichtig, hier deutlich gegenzusteuern. Noch mehr Flexibilität in der Arbeitszeit hätte unseren Angestellten eventuell noch mehr an wirklichen Arbeitspausen genommen. Denn uns war klar, dass das

Problem eher darin liegt, dass es unseren Mitarbeitenden zunehmend schwerfällt, dem Kopf einen Riegel vorzuschieben – auch wenn er genauso Pausen braucht wie der Körper auch. Wer Leistung will, muss für die Erholung sorgen, dachten wir. Das fällt in unsere Fürsorgepflicht. Also dachten wir über eine Streichung des Freitags nach. Für uns naheliegender als für andere Unternehmen, da wir am Freitag schon immer nur halbtags arbeiten. Die meisten externen Termine und großen Aufgaben haben schon in der Vergangenheit immer von Montag bis Donnerstag stattgefunden. Die Überlegung und die Entscheidung wurden top-down gefällt, der Bedarf kam bottom-up, wenn man so will.

Wie sind Sie das Change Management angegangen?

Schwaiger: Wir haben uns eine Probe-phase von drei Monaten gesetzt, in der wir genau beobachten und experimentieren wollten, was wir ändern müssen, damit es für alle funktioniert. Dafür haben wir uns einmal pro Woche zusammengesetzt und einander zugehört. Diese „Experimentierphase“ war rückblickend meines Erachtens der Schlüssel zum Erfolg, weil allen daran gelegen war, dass es uns als Unternehmen gelingt.

Haben Sie, Frau Bauer, Ihre Arbeitsweise grundlegend verändert und die Mitarbeitenden begleitet?

Bauer: Wir achten seither definitiv alle noch mehr auf Zeitfresser. Bestes Beispiel: Unser wöchentlicher Jour fixe sowie andere Meetings sind klar mit Agenda vorstrukturiert. Die Uhr läuft, und wenn die Zeit um ist, wird das Meeting beendet – ohne Wenn und Aber. Das verlangen wir uns gegenseitig ab. Die Zeit an den verbleibenden vier Arbeitstagen ist für alle noch kostbarer geworden.

Die Schwaiger Group, ein Münchner Projektentwickler, hat die Arbeitszeiten verändert. Das macht man nicht mal eben so. Über die Gründe und den Prozess ein Gespräch mit **Jessica Bauer**, Technical Project Consultant, und **Michael Schwaiger**, CEO der Schwaiger Group.



„Wer Leistung will, muss für die Erholung sorgen. Das fällt in unsere Fürsorgepflicht.“

Michael Schwaiger,
CEO der Schwaiger Group

Hat sich Ihre Führung verändert?

Schwaiger: Ja, der Transformationsprozess, den die Einführung der Viertagewoche angestoßen hat, hat auch unser Rollenverständnis im Unternehmen beeinflusst. Wir agieren im Team noch mehr auf Augenhöhe. Wir hatten zwar schon vorher kaum hierarchische Stufen. Leadership war nie Aufgabe von wenigen, sondern eher auf viele Schultern verteilt. Die Viertagewoche nimmt allerdings gefühlt alle in Führungsverantwortung. Experten nennen das „Shared Leadership“. Bei uns wird faktisch Führungsverantwortung von mehr oder weniger allen Mitarbeitenden übernommen. Die formale Führungskraft übernimmt eher Aufgaben der Koordination.

Wie darf man sich jetzt den Workload vorstellen? Bleibt der Arbeitsaufwand der gleiche, wird nur auf mehrere Tage oder Wochen gestreckt oder haben Sie zusätzliche Teammitglieder eingestellt?

Schwaiger: Das ist das Spannendste an der ganzen Sache: Die Viertagewoche stellt eine an sich völlig logische Gewissheit infrage, die da heißt: „Wenn oben weniger Arbeitszeit reingesteckt wird, muss unten auch weniger Leistung rauskommen.“ Auch wir hatten natürlich Sorge, ob wir den wegfallenden halben Freitag durch eine höhere Effizienz in den verbleibenden vier Tagen kompensieren können. Wir waren aber grundsätzlich offen dafür, weil verschiedene Versuche und Studien bereits zu positiven Ergebnissen gekommen waren. Und jetzt sagen wir: Es funktioniert!

Bauer: Unser Workload war 2022 deutlich größer als in den vergangenen Jahren, wir haben personell nicht aufgestockt – und dennoch haben wir es geschafft, unsere Arbeit mit einem Tag weniger Einsatz erfolgreich zu bewältigen. Natürlich haben wir unser Zeitmanagement angepasst und prüfen mehr denn je, wie wir Prozesse anders gestalten können, damit es uns noch besser gelingt, zielführend zu handeln. Aber ein Großteil lässt sich nicht durch Effizienzmaßnahmen erklären. Ich glaube, dass wir besser geworden sind, weil Zufriedenheit und Wertschätzung zugenommen haben und dadurch mit noch mehr Hingabe und Engagement gearbeitet wird. Auch die Beziehungen im Team und unsere Arbeit als solche haben irgendwie an Qualität gewonnen. Anders kann ich es nicht sagen.

Sie zitieren Ihre Mitarbeiterumfrage, dass sich die Produktivität gesteigert hat. Hat sich der Umsatz gesteigert, gibt es mehr Projekte?

Schwaiger: Unsere Arbeit ist wie das ganze Projektgeschäft im Immobilienmarkt natürlich von vielen externen Faktoren abhängig. Ich kann also nicht unbedingt sagen, dass die Viertagewoche zu mehr Projektgeschäft geführt hat. Allerdings hatten wir im letzten Jahr einen Run im Vermietungsgeschäft, weil wir mit unseren Revitalisierungsprojekten mehr denn je die aktuelle Nachfrage bedienen: ein Maximum in Sachen Energieeffizienz, regenerative Energien in der Versorgung und smarte Gebäudevernetzung. Wir hatten eine überdurchschnittliche Vermittlungsquote und damit auch Aufwand im mieterspezifischen Ausbau.

Bauer: Während mein Team und ich in den vergangenen Jahren immer um die 5.000 bis 7.000 qm mieterspezifischen Ausbau verantworten mussten, waren es im letzten Jahr mehr als 10.000 qm. Zeitweise war es echt happig. Das Pensum stieg mehr oder minder in allen Abteilungen. Es gab auch insgesamt vier Freitage, an denen ich ranmusste, weil es auf den Baustellen schnellen Schrittes weiterging und ich wusste, dass wir das besser nicht in die nächste Woche mitnehmen. Deshalb nennen wir den Freitag ja auch „Flexible Friday“. Es kommt immer wieder vor, dass sich »

„Bei uns wird faktisch Führungsverantwortung von mehr oder weniger allen Mitarbeitenden übernommen.“

Michael Schwaiger



„Wir nennen den Freitag ‚Flexible Friday‘. Es kommt immer wieder vor, dass sich ein Termin nicht anders legen lässt.“

Jessica Bauer, Technical Project Consultant der Schwaiger Group

ein Termin nicht anders legen lässt; oder sich mal jemand am Freitag in aller Ruhe ins Büro setzen möchte und für ein, zwei Stunden etwas für die nächste Woche vorbereitet, damit sie oder er die Arbeit im Griff hat – und nicht andersherum.

Schwaiger: Wenn jemand von Montag bis Donnerstag statt bis 17 Uhr bis 19 Uhr ranklotzt, um den Freitag freizumachen, dann ist das nicht im Sinne des Erfinders und wir müssen schauen, was wir verändern können. Denn wir wollen ja nicht den Freitag sparen, um die anderen Tage umso mehr zu malochen. Unser Ziel ist es, dass alle eine bessere Balance zwischen Arbeit einerseits und Familie und Freizeit andererseits haben. Davon profitieren wirklich alle!

Wie reagieren die Branche, ihre Partner und Dienstleister, Mitbewerber auf die Umstellung? Sehen Sie schon einen Effekt beim „War for Talents“?

Schwaiger: Die Reaktionen fielen sehr unterschiedlich aus, wenngleich das positive Feedback deutlich überwog. Unsere Partner und Dienstleister haben die Umstellung zunächst gar nicht bemerkt, weil wir freitags schon immer auf Sparflamme gefahren sind. Als wir dann damit an die Öffentlichkeit gegangen sind, war das Interesse groß. Die Bewerberzahl hat sich erhöht, wenngleich dadurch kein Run ausgelöst wurde. Das wollten wir auch nicht. Die Viertageweche sollte nicht der Grund für eine Bewerbung sein, höchstens vielleicht ein guter Beigeschmack.

Was waren die größten Herausforderungen im Prozess? Was würden Sie anderen Unternehmen raten, die über diesen Schritt nachdenken?

Schwaiger: Ich glaube, die größte Herausforderung war zunächst einmal, das ganze Team an Bord zu holen und ein gemeinsames Mindset zu schaffen. Dabei sollte klar werden: Welche Idee verfolgen wir mit der Viertageweche? Wofür machen wir das? Welche Sorgen stehen aus Arbeitgeber- und Arbeitnehmersicht im Raum? Was können wir gemeinsam tun, um den berechtigten Sorgen entgegenzuwirken? Und was braucht jede einzelne Person, damit sie sich mit der Veränderung wohlfühlt?

Bauer: Wir dachten etwa im Vorfeld, dass Selbstdisziplin eine Herausforderung sein könnte. Doch das war erstaunlicherweise überhaupt kein Thema. Ganz im Gegenteil: Der Wunsch nach Selbstoptimierung war derart intrinsischer Natur, dass neben gemeinsamen strukturellen Optimierungen im Zeitmanagement die Mitarbeitenden nach eigenen Lösungen gesucht haben, um sich noch besser selbst zu organisieren.

Schwaiger: Meine Empfehlung ist der Modus des Testballons, den ich auf drei oder sechs Monate anlegen würde. Er hat uns alle in ein Projekt mit offenem Ausgang gesteckt. Das gesamte Team wurde dadurch mit in die Verantwortung genommen, das Projekt Viertageweche

mitzugestalten. Das war wohl unser wichtigstes Instrument für den Change-Prozess, den wir im Laufe des letzten Jahres durchlaufen haben.

Bauer: Eines darf man bei alledem nicht vergessen: Es hat sich ausgezahlt, dass wir in der Vergangenheit in Digitalisierung investiert haben. Das hilft uns extrem, die Viertageweche umzusetzen. Viele Abläufe sind seit Jahren digitalisiert, das Dokumentenmanagement etwa, Übergabeprotokolle oder Mängelanzeigen. Das hilft enorm, die Prozesse schlank zu halten.

Können Sie sich aktuell vorstellen, dass Sie noch einmal zur Fünftageweche zurückkehren?

Schwaiger: Nein, wirklich nicht. Das letzte Jahr war die absolute Feuertaufe für die Viertageweche und sie hat bestanden. Sie hat sichtlich zur Zufriedenheit im Unternehmen beigetragen, hat das Engagement jedes Einzelnen gesteigert, die Qualität der Arbeit verbessert und die kollegialen Beziehungen gefestigt. Wir können wirklich sagen, dass sich die Viertageweche bereits tief in die DNA unserer Firmenkultur eingebrannt hat. Für uns gibt es kein Zurück. “

Katharina Schiller, Hamburg

„Wenn jemand von Montag bis Donnerstag statt bis 17 Uhr bis 19 Uhr ranklotzt, um den Freitag freizumachen, dann ist das nicht im Sinne des Erfinders.“

Michael Schwaiger

STUDIE: COMPETENCE CENTER PROZESSMANAGEMENT REAL ESTATE

Führung und Prozessmanagement – die Branche schläft

Die digitale Transformation hat auch in der Immobilienbranche die Anforderungen an Führungskräfte stark verändert. Welche Führungsstile in Zukunft aussterben beziehungsweise an Relevanz gewinnen, hat der PMRE Monitor 2022 untersucht. Die Studienergebnisse überraschen zum Teil.

Die digitale Beschleunigung birgt einige neue Gefahren. Dazu gehören laut den Autoren des PMRE Monitors 2022 schrumpfende Netzwerke, mangelnde Innovationsfähigkeit und der Verlust des direkten Kontakts zur Mitarbeiterschaft, besonders gravierend in On- und Offboarding-Prozessen. Die starke Zunahme an digitaler Kommunikation bedeutet nicht nur für Führungskräfte einen hohen Mehraufwand. Sie sorgt auch auf Mitarbeiterebene für erhöhten Stress bis hin zur Erschöpfung. Auf technischer Ebene hat die Immobilienwirtschaft zwar große Schritte im Sinne der Kommunikation gemacht. Die eigentliche Herausforderung für Führungskräfte liegt aber in ihrer sozialen Kompetenz.

Leistungsprinzip ist ein Auslaufmodell

Eines der zentralen Forschungsergebnisse des PMRE Monitors ist die verschwindende Kraft der so genannten transaktionellen Führung. Diese beruht primär auf dem Austausch von Leistungen: Gehalt gegen Arbeit. Diese klassische Art der Motivation stößt bei den befragten Mitarbeitenden nicht auf Gegenliebe.

Viel wichtiger seien Inspiration bzw. Sinnstiftung sowie Motivation – sprich transformationelle Führung. Hier geht es darum, die Ziele und Zukunft des Unternehmens gegenüber den Mitarbeitenden mit Optimismus und Begeisterung zu kommunizieren. Für den Erfolg des Unternehmens fällt besonders die Vorbildfunktion der Führungskraft ins Gewicht, heißt es dazu.

Generation Z fordert: Work-Life-Blending vermeiden

Überraschend sind die Ergebnisse der Befragung unter Studierenden immobilienwirtschaftlicher Studiengänge: Den Digitalisierungstrend beobachtet die Generation Z (je nach Definition die Geburtsjahrgänge 1997 bis 2012) etwa mit sorgenvoller Miene. Sie befürchtet eine Verschmelzung des privaten und beruflichen Lebens

aufgrund der in der Pandemie entstandenen Remote- und Office-Konzepte. Um der Gefahr des so genannten Work-Life-Blendings beizukommen, fordert sie von Führungskräften eine klare Trennung auch im digitalen Raum.

Anders als bei vorangegangenen Generationen will die Generation Z nicht emotional geführt werden. Eine Führungskraft mit Vorbildfunktion hat bei den jungen Menschen vergleichsweise wenig positive Wirkung. Viel wichtiger sei die sachlogische Führung, so die Studienautoren. Die Generation Z will darüber hinaus mehr Micro-Managing als höhere Altersgruppen. Dazu gehören bspw. kleinteilige Arbeitsaufträge, aktive Kontrollen durch Führungskräfte. Bei Angehörigen höherer Altersgruppen kommen minutiöse Arbeitsvorgaben eher schlecht an, sie schätzen dagegen Ziele mit großem Handlungsspielraum.

Transparente Aufgabenvermittlung wichtiger als Fachkompetenz

Hohe fachliche Kompetenz bei einer Führungskraft ist sicherlich nie von Nachteil. Für die befragten Mitarbeitenden hat eine klare Aufgabenvermittlung aber deutlich mehr positive Effekte. Es zeigt sich laut den Studienautoren daher, „dass eine Führungskraft nicht zwingend über das bessere fachliche Know-how verfügen muss, jedoch Talent zum Delegieren und zur Aufgabenvermittlung besitzen sollte“.

Für die größten Erfolgsaussichten eines Unternehmens gibt es laut Studie neben der Führung noch weitere Faktoren: klare Prozesse, leistungsfähige IT-Systeme und eine gute Unternehmenskultur. So weit zur Theorie – in der Praxis werde dieses Potenzial jedoch kaum ausgenutzt, heißt es dazu. Die befragten Mitarbeitenden bewerten den Umsetzungsgrad insbesondere im Prozessmanagement als unterdurchschnittlich – in den letzten zehn Jahren habe die Qualität in der Immobilienbranche demnach abgenommen.



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.



Auf dem Weg zum Lifestyle Hub

Gemäß EHI Retail Institute sind Shopping-Center großflächige Versorgungseinrichtungen mit einer Mietfläche von mindestens 10.000 Quadratmetern. Sie bündeln eine Vielzahl an Fachgeschäften und werden von einem zentralen Centermanagement (CM) betreut. Neben dem klassischen Einkaufszentrum existieren weitere Formen von Shopping-Centern, wie Hybrid-Center, Fachmarktzentren sowie Einkaufspassagen, die sich aufgrund ihrer Geschosshöhe oder der Art ihrer Mieter unterscheiden. Factory Outlet Center und centerähnliche Strukturen an Bahnhöfen und Flughäfen werden als Sonderformen gesehen und daher oftmals ausgeklammert.

Das Handelsformat des Shopping-Centers hat seine Wachstumsphase hinter sich gelassen

Gemäß Zahlen des Shopping-Center Reports 2022, der vom EHI in Kooperation mit dem German Council of Shopping Places (GCSP) erarbeitet wurde, ist die Entwicklung neuer Shopping-Center nach Jahren des Expansionsbooms nahezu zum Erliegen gekommen. Zwar wächst der Bestand jährlich um neue Shopping-Center an, jedoch geht die Anzahl der Neueröffnungen stetig zurück. Während zur Hochphase in den 1990er Jahren teilweise bis zu 32 Shopping-Center in einem Jahr eröffnet wurden, lag der Wert in den vergangenen fünf Jahren durchschnittlich nur noch bei fünf Shopping-Centern pro Jahr. Diese Entwicklung macht deutlich, dass das Handelsformat des klassischen Shopping-Centers seine Wachstumsphase hinter sich gelassen hat. Auch für das Jahr 2022 zeigen die Zahlen des EHI eine ähnliche Entwicklung. Von den fünf geplanten Shopping-Centern wurden bis



Das Konzept des Shopping-Centers als Lifestyle Hub wird derzeit per Umbau in der Berliner Mall „The Playce“ umgesetzt.

zum Ende des Jahres vier realisiert. Zwar sind für die kommenden Jahre noch zwölf weitere Shopping-Center in Planung, jedoch wird auch die Liste der geplanten Projektentwicklungen kürzer.

Die Anzahl der Revitalisierungen und Umgestaltungen ist laut EHI zuletzt rückläufig gewesen. So waren für das Jahr 2022 insgesamt 20 Revitalisierungsprojekte geplant, während der Wert ein Jahr zuvor bei 27 lag. Eine positive Entwicklung wird weiterhin bei der Entwicklung von Stadtquartieren gesehen. Denn als Reaktion auf die Herausforderungen der Highstreet können offene und durchmischte Shopping-Center in Form von Stadtquartieren insbesondere in Innenstadt- und Quartierslagen positiv auf ihr Umfeld wirken.

Ein Großteil der deutschen Shopping-Center wird durch die ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG betreut.

Mit insgesamt 92 Objekten ist sie die führende CM-Gesellschaft in Deutschland (siehe Grafik S. 18). Ein Vergleich zu vor fünf Jahren zeigt, dass die Position der größten drei Betreibergesellschaften unverändert bleibt, während sich die darauffolgenden Platzierungen verschoben haben. Diese Persistenz bestätigt auch Ingmar Behrens, Generalsekretär des GCSP: „Grundsätzlich ist zu beobachten, dass die ‚Großen‘ wachsen beziehungsweise stabil bleiben, da ihre Managementkompetenz häufig mehr Erfahrung aufweist. Die Anforderungen an das Management sind während der Pandemie gewachsen und der Kostendruck auf allen Seiten verlangt nach Qualität durch Synergieeffekte. Das gelingt in den größeren Centern oft besser.“ Betreut eine CM-Gesellschaft mehrere Center, können neue Maßnahmen teils effizienter erprobt und umgesetzt werden

Shopping-Center befinden sich seit einigen Jahren im Umbruch. Unerwartete Marktentwicklungen, getrieben von den Krisen der letzten zwei Jahre, verstärken den Druck, den Anforderungen an Nachhaltigkeit, Entertainment und Mixed Use gerecht zu werden.

und ohne erneute Erprobungsphase in weiteren Centern implementiert werden. So steigt die Qualität aller Center des entsprechenden Managements gleichzeitig.

Ein Blick auf den Investmentmarkt der letzten Jahre zeigt, dass der Anteil von Shopping-Centern am gesamten Transaktionsvolumen im Einzelhandel zugunsten von Fachmärkten stetig zurückgegangen ist. Die Zeiten, in denen Shopping-Center noch rund ein Drittel aller Transaktionen ausmachten, schienen auch im Jahr 2022 der Vergangenheit anzugehören. So lag der Anteil zum ersten Halbjahr gemäß CBRE-Group das zweite Jahr in Folge unter zehn Prozent.

Doch mit der Übernahme der Deutschen Euroshop AG, die ein Portfolio von 21 Shopping-Centern umfasst, durch den Finanzinvestor Oaktree und die Vermögensverwaltung Cura stieg der Anteil erstmalig wieder auf über 30 Prozent. Weitere Transaktionen im vierten Quartal lassen

absehen, dass der Anteil bis zum Ende des Jahres 2022 noch weiter ansteigen könnte. Unter anderem erwarb zuletzt der Investment- und Asset-Manager Captiva im Dezember das Lurup-Center in Hamburg, welches zuvor im Jahr 2014 für gut 44 Millionen Euro von CBRE erworben wurde. Auch ein Blick nach Europa verdeutlicht, dass sich das Handelsformat Shopping-Center wieder leicht im Aufwind befindet. Gemäß Savills lagen die Investitionen in Shopping-Center europaweit im ersten Halbjahr 2022 nahezu 50 Prozent über dem Wert des entsprechenden Vorjahreszeitraums. Im dritten Quartal 2022 ist ein Renditeanstieg über alle Handelssegmente hinweg zu beobachten. Dabei liegen die Renditen für Shopping-Center gemäß Savills weiterhin am höchsten. So wird im dritten Quartal 2022 eine Spitzenrendite zwischen 4,80 und 6,25 Prozent angegeben. Damit stieg die Spitzenrendite im letzten Quartal, mit Ausnahme von JLL,

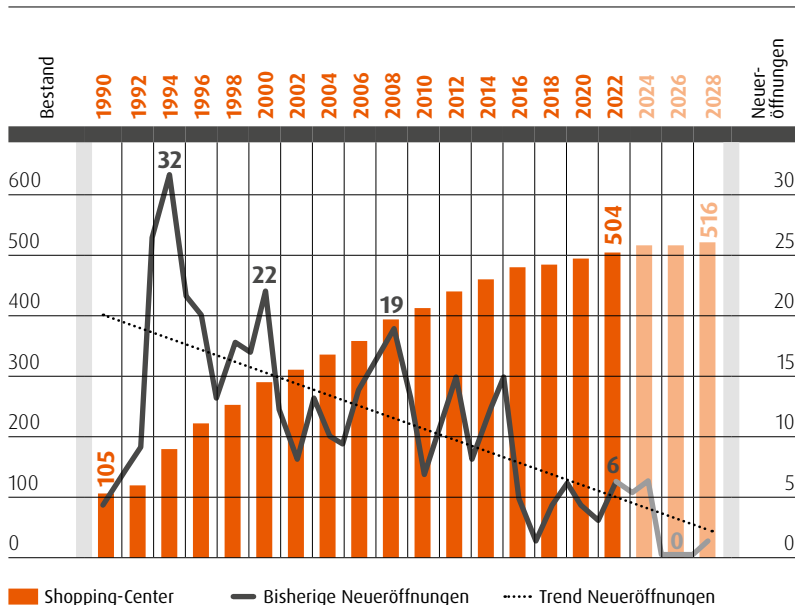
je nach Datenquelle zwischen zehn und 50 Basispunkten an. JLL gibt als einziger Herausgeber eine unveränderte Spitzenrendite von 4,85 Prozent an. CBRE weist für das Quartal 3/2022 eine steigende Spitzenrendite für Shopping-Center an A-Standorten (4,90 Prozent) und B-Standorten (6,25 Prozent) aus. Savills gibt aufgrund der hohen Volatilität eine Renditespanne von 5,1 bis 5,5 Prozent an.

Die Lage ist nicht allein ausschlaggebender Faktor für die Attraktivität

Laut einer Befragung von Expansionsverantwortlichen im 17. Retail Real Estate Report der Hahn Gruppe sehen die Experten für die jeweiligen Objekttypen und Handelslagen unterschiedliche Entwicklungsprognosen. Während Fachmarktzentren sowie Quartiers- und Toplagen in Oberzentren künftig im Einzelhandel bevorzugt werden, gehen rund 65 Prozent der Befragten davon aus, dass klassische Shopping-Center an Bedeutung verlieren werden. Andererseits ist die Lage nicht allein ausschlaggebender Faktor für die Attraktivität eines Centers, so Ingmar Behrens: „Es hängt sehr stark von den Einzelhändlern und deren Angebot ab. Auch die Öffnungszeiten und die Parkraumsituation des gesamten Quartiers sind entscheidende Kriterien.“

Doch der Ausbruch der Pandemie führte aufgrund von Restriktionen im Einzelhandel vornehmlich in Highstreet-Immobilien und Shopping-Centern zu einem Einbruch der Besucherzahlen und zu einem Bedeutungsgewinn des Online-Handels. Dieser und die Pandemie sind laut EHI als ausschlaggebend für zahlreiche Insolvenzen und Filialschließungen der letzten zwei Jahre zu vermuten. Zusätzlich führte eine zunehmende »

ENTWICKLUNG VON SHOPPING-CENTERN



Quelle: EHI Retail Institute

Unsicherheit der Verbraucherinnen und Verbraucher infolge des Ukraine-Kriegs dazu, dass das Konsumverhalten weiter geschwächt wurde. Auch wenn Analysen zur Besucherfrequenz der Hahn Gruppe verdeutlichen, dass sich das Besucherverhalten in ausgewählten Handelsoberflächen im Jahr 2022 größtenteils wieder normalisiert hat, ist davon auszugehen, dass das Kaufverhalten der Konsumenten teilweise eingeschränkt bzw. selektiv bleibt.

Für einige Unternehmen bedeuten diese finanziellen Belastungen das Aus-

So musste im vergangenen Jahr die Modekette Orsay infolge eines Insolvenzverfahrens alle Filialen schließen. Orsay war zuvor in 124 deutschen Shopping-Centern vertreten. Auch der Schuhhändler Görtz gab im September 2022 seine Insolvenz bekannt und hat bereits mit der Schließung erster Filialen begonnen. Görtz hatte zuletzt 64 Filialen in Shopping-Centern. In einer Analyse des EHI zum Leerstand in Shopping-Centern zeigen sich demzufolge deutliche Verschiebungen seit 2019. Während 2019 noch rund zwei Drittel der

befragten Centermanager einen geringen Leerstand von bis zu drei Prozent angaben, konnten dies im Jahr 2021 lediglich 43 Prozent der Manager berichten. Im Zuge dessen verdoppelte sich der Anteil der Centermanager, die einen Leerstandsanteil von mehr als fünf Prozent angaben, in diesem Zeitraum von 19 auf 41 Prozent.

Insgesamt lassen sich demnach also folgende zwei Kernpunkte des Handelsformats der Shopping-Center zusammenfassen: eine Sättigung des Marktes und ein daraus resultierender stärkerer Wettbewerb der Shopping-Center untereinander sowie die Konkurrenz zum Online-Handel. Die Vorteile des Online-Handels gegenüber den Shopping-Centern liegen auf der Hand. In einer YouGov-Studie aus dem Jahr 2021 werden die Heimlieferung (57 Prozent der Befragten), die Bequemlichkeit (47 Prozent) und die Produktvielfalt (42 Prozent) als Beweggründe für den Online-Einkauf festgehalten.

In einer Weiterentwicklung der Shopping-Center steckt Potenzial

Dennoch lässt sich aus der Studie ebenso Ermutigendes ableiten. 62 Prozent der Befragten nennen die Möglichkeit, Produkte haptisch erfahren zu können, als Pull-Faktor für den Einkauf im stationären Handel. Das Ausprobieren von Produkten wird von 53 Prozent als Beweggrund für Offline-Shopping genannt. Zusammengefasst zeigt sich, dass der stationäre Handel demnach ein Einkaufserlebnis bietet, welches von der Online-Konkurrenz nicht reproduziert werden kann. Gerade Shopping-Center können durch ihr zentralisiertes Centermanagement Einkaufserlebnisse besonders effizient und gesamtheitlich formen. In einer Erlebnis-orientierten Weiterentwicklung des Shopping-Center-Formats steckt jedoch nicht nur das Potenzial, dem Online-Handel die Stirn zu bieten, sondern sich ebenso durch einzigartige Einkaufs-

Betreiberesellschaften von Shopping-Centern

nach Anzahl der Objekte

	2017	2022
ECE Projektmanagement GmbH & Co. KG	98	92
MEC METRO-ECE Centermanagement GmbH & Co. KG	34	42
Unibail-Rodamco-Westfield Germany GmbH	24	22
Völkel Company Group	k.A.	18
IPH Handelsimmobilien GmbH	14	17



H&M betreibt in Berlin mit dem „Mitte Garten“ auf rund 300 Quadratmetern eine hyperlokale Boutique.



Ein Paradebeispiel für besonders nachhaltige Shopping-Center ist das Green Pea in Turin.

erlebnisse von anderen Shopping-Centern abzuheben. Erlebnis-orientierte Verkaufsflächenkonzepte zeichnen sich beispielsweise durch ein kuratiertes Warenangebot – Besonderes statt Vielfalt – sowie umfassende Service-Angebote und Events aus. Das Einkaufserlebnis endet jedoch nicht mit dem Verlassen der Ladeneinheit. Durch das Ergänzen der Funktionen Essen, Sport, Kultur und Wellness wird aus dem Shopping-Center schlussendlich ein Lifestyle Hub. Das Shopping-Center kann so zum „Third Place“, also neben Wohn- und Arbeitsort ein dritter Ort werden, an dem Gemeinschaft und Alltag stattfinden.

Pragmatisch findet dieses Konzept seine Umsetzung zum Beispiel in dem sich im Umbau befindenden Berliner Shopping-Center „The Playce“. Zum Mieter-Mix gehört dort unter anderem das „Mission: Play!“ des Spielzeugherstellers Mattel. Dahinter verbirgt sich eine aufwändig gestaltete Spielelandschaft, in der Mattel-Spielzeuge ausprobiert werden können. Die Funktionen Essen, in Form eines Food-Courts, sowie Kunst, durch künstlerische Darstellungen an Ladefassaden, sind gleichermaßen vertreten. Zugegebenermaßen sind solche kostenintensiven Mieterkonzepte nicht in jedem Center umsetzbar und finden tendenziell in den Top-Lagen statt.

Die „Third Place“-Entwicklung ist allerdings nicht allein den Top-Centern vorbehalten. Gerade Shopping-Center in Stadtteillagen können durch eine hyperlokale Ausrichtung ein Mittelpunkt des Quartiersgeschehens werden. Eine hyperlokale Anpassung zeichnet sich unter anderem durch auf das Mikroumfeld angepasste Warensortimente und Verkaufsflächenkonzepte aus. In der Regel sind hyperlokale Formate kleinflächig und

vertreiben entweder lokal bzw. regional produzierte Ware oder passen ihr Sortiment an lokale Präferenzen kontinuierlich an. Auch globale Filialisten testen derzeit hyperlokale Konzepte. So betreibt H&M in Berlin mit dem „Mitte Garten“ auf rund 300 Quadratmetern eine hyperlokale Boutique. Das Sortiment umfasst neben ausgewählten H&M-Linien auch Fremdmarken aus Berlin sowie Vintage-Mode. Auf eine sonst für H&M typische skandinavisch-minimalistische Verkaufsraumgestaltung wurde hier verzichtet. Vielmehr erinnert der „Mitte Garten“ an andere inhabergeführte Boutiquen in Berlin.

Das zentralisierte Management erleichtert die Transformation von Shopping-Centern

Darüber hinaus fungiert das Geschäft als Räumlichkeit für Nachbarschafts-Events. Ähnliches kann auch in Shopping-Centern umgesetzt werden. Ein Food-Court könnte bei Bedarf beispielsweise als Räumlichkeit für Nachbarschaftssitzungen oder andere Community-Events genutzt werden oder leerstehende Flächen als kleinformatige Logistikkäfer der „letzten Meile“ von Online-Händlern. Dieser kostengünstige Weg zur Hyperlokalität hängt allein vom Kooperationswillen des Center- und Quartiersmanagements ab.

Eine weitere Entwicklung, die die gesamte Immobilienwirtschaft und damit ebenso Shopping-Center ergreift, ist die ESG-Thematik. Inzwischen gibt es einige Paradebeispiele von besonders nachhaltigen Shopping-Centern, wie das Green Pea in Turin. Das Gebäude wurde komplett

aus nachhaltigen sowie wiederverwertbaren Rohstoffen errichtet. Weite Teile der Außenfassade sind begrünt und Mieter vertreiben nachhaltige Produkte. Solche Projekte haben sicherlich Strahlkraft, können aber in einem gesättigten Shopping-Center-Markt nicht der Regelfall sein. Ein Fokus auf Bestandsobjekte und wie diese durch inkrementelle Schritte ESG-kompatibel geführt werden, könnte lohnenswerter sein. Ein Ansatzpunkt ist die Energieeffizienz des Gebäudes. Durch verbesserte Wärmedämmung, aber auch Anpassungen des Verbraucherverhaltens (Beleuchtung außerhalb der Geschäftszeiten) kann diese gesteigert werden. Gleichmaßen sollten das „S“ und das „G“ nicht vernachlässigt werden. Ansatzpunkte sind hier unter anderem Barrierefreiheit, eine gesundheitsförderliche Raumgestaltung, beispielsweise durch Luftfilteranlagen, sowie eine generelle Sensibilisierung für Diversitätsthematiken.

Das Handelsformat der Shopping-Center lässt sich fast idealtypisch in Lebenszyklusmodelle einordnen. Wurden in den 1990ern und 2000ern die Einführungs- und Wachstumsphasen durchlaufen, ist spätestens mit Beginn der 2010er die Reife- und nun die Sättigungsphase erreicht. Ein Produkt- beziehungsweise in diesem Fall ein Formatlebenszyklus endet jedoch nicht zwangsläufig mit einer Degenerationsphase. Wie aufgezeigt wurde, birgt das Shopping-Center weiterhin Entwicklungspotenziale für einen Relaunch, die lediglich genutzt werden müssen. Sicherlich ist das Shopping-Center an vielen Standorten kein Selbstläufer mehr, ein wesentlicher Vorteil gegenüber anderen stationären Formaten besteht jedoch weiterhin: das zentralisierte Centermanagement. Anders als dispers geführte Einkaufsstrassen können Centermanager die Transformation zum nachhaltigen und Erlebnis-orientierten Format schneller und effizienter vollziehen. «

Der Changemaker heißt Resilienz

Städte sind attraktiv. Sie nehmen zwar nur zwei Prozent der Landfläche auf der Erde ein, sind aber Heimat für mehr als die Hälfte der Weltbevölkerung. Laut UN-Erhebungen soll bis 2050 jeder dritte Mensch in der Stadt leben. Den größten Zuzug haben dabei die Megastädte in Asien, Afrika und Südamerika, doch auch in Europa und Nordamerika hält der Zuzug an. Aus ökonomischer Sicht sind Städte ohnehin Schwergewichte, erzeugen sie doch 80 Prozent der weltweiten Wirtschaftsleistung. Sie sind aber noch mehr als reine physische Orte. Sie sind komplexe, dynamische Systeme, wichtige Problemlöser globaler Herausforderungen, kreative Zentren der pluralistischen Gesellschaft, Knotenpunkte der globalisierten Wirtschaft und zunehmend auch mächtige politische Akteure, so der Zukunftsreport 2023.

Die Rolle der Stadt in der Klimakrise: Problem und Lösung zugleich?

Doch es gibt auch Kehrseiten. Städte tragen massiv zur Klimakrise bei. Auf sie entfallen 60 bis 80 Prozent des weltweiten Energieverbrauchs und bis zu 70 Prozent der vom Menschen verursachten Treibhausgasemissionen. Durch ihre zunehmende Ausdehnung werden viele natürliche Ökosysteme zerstört. Paradoxerweise sei die Urbanisierung auch Teil der Lösung, sagt Rudi Scheuermann, Leiter des Cities Business bei Arup in Deutschland. Denn rechne man die Emissionen auf die Einwohner um, ist der CO₂-Ausstoß in Städten pro Kopf um bis zu 40 Prozent geringer als in ländlichen Regionen. Die bessere Umweltbilanz resultiere aus kleinerem Wohnraum mit entsprechend geringerem Energieverbrauch, kürzeren Wegen und der stärkeren Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel. Nichtsdestotrotz müs-

sen unsere Städte bis 2050 klimaneutral werden: durch den Ausbau regenerativer Energien, nachhaltige Mobilitätskonzepte und die Begrünung der Städte. Dafür muss sich noch einiges ändern, denn sie sind für die Auswirkungen des Klimawandels besonders anfällig. Durch den Temperaturanstieg verursachen zu viel Stahl, Glas und Asphalt Hitzeinseln. Das macht den Aufenthalt für Menschen im Freien zur Herausforderung und kann dazu führen, dass kritische Infrastrukturen schmelzen und einknicken können.

Auch der zunehmende Starkregen kann zu Überflutungen führen und die Kanalisation überfordern. Experten gehen davon aus, dass Städte wie Amsterdam, Venedig, New Orleans und Bangkok durch die Kombination aus Meeresspiegelanstieg und Überschwemmungen schon 2030 unter Wasser stehen könnten.

Ökonomisch beziffert, wird das wahre Ausmaß der Problematik deutlich. Laut der UN liegen die Verluste von Städten aufgrund von Naturkatastrophen im Jahr durchschnittlich bei schätzungsweise 250 Milliarden US-Dollar. Dabei wird nur der wirtschaftliche Schaden berücksichtigt. Der psychische Einfluss durch den Verlust von Menschenleben wiegt meist weitaus schwerer. Angesichts der multiplen Herausforderungen ist es höchste Zeit für Anpassungen bei der Stadtplanung, denn der momentane Krisenzustand könnte der neue Normalzustand werden. Städte müssen mehr für den Schutz ihrer Bewohnerinnen und Bewohner tun, indem sie eine robuste physische, grüne und soziale Infrastruktur unterstützen. Vieles muss dabei neu und vor allem ganzheitlicher gedacht werden. Bislang aber sind die Auswirkungen der kumulativen Einflüsse und ihre Wechselwirkungen auf das komplexe System Stadt in Deutschland noch zu wenig umgesetzt. Stadtplaner, Architekten und die Gesellschaft ringen um agile Städte. Im Zentrum steht dabei die urbane Resilienz. »

Intelligente Stadtplanung weltweit

Städte verändern sich fortwährend. Die Digitalisierung und die Pandemie allerdings beschleunigten den Prozess erheblich. Sie fordern nicht nur die Stadtplaner, sondern auch die Widerstandsfähigkeit der Gesellschaft in einem ganz besonderen Maß heraus. Dadurch werden Veränderungsprozesse und Innovationen angestoßen, die manchmal visionär und unreal wirken, dennoch aber Ansatzpunkte für eine nachhaltigere Stadtentwicklung bieten können. Dazu einige Beispiele.

Das ambitionierte Projekt The Line sieht sich schon jetzt als neues Weltwunder, das Prinzipien der Stadt neu definiert. Auf 200 Meter Breite und 170 Kilometer Länge sollen bis zu neun Millionen Menschen leben.



Die Welt ist bedroht durch den Klimawandel. Großstädte sind dafür Ursache und Lösung zugleich. Sie müssen in ökologischer, ökonomischer und sozialer Hinsicht nachhaltiger werden. Vier Stipvisiten zeigen aktuelle Lösungsansätze. Doch auch diese enthalten Risiken.

STOP 1

Saudi-Arabien: Zero Gravity Urbanism

Die neue Megacity Neom katapultiert uns in die Zukunft der Stadtplanung. Kronprinz Mohammed bin Salman will Saudi-Arabien transformieren, um es so unabhängiger von Erdöl zu machen. Er setzt dabei vor allem auf Technologie und Nachhaltigkeit sowie auf innovative Bau-, Logistik- und Mobilitätskonzepte.

Tausende von Menschen arbeiten bereits an der Umsetzung. So jedenfalls schildert es Alexander Rieck. Er ist als Direktor und Gründer des internationalen Architekturbüros Lava aktiv an der Errichtung von Neom beteiligt. Aus Sicht der Stadtplanung innovativ ist vor allem das Herzstück The Line, ein schnurgerader 170 Kilometer langer Gebäudekomplex mit einer Breite von 200 Metern, der aber mit 500 Meter Höhe Hochhausniveau

erreicht. Die Außenseiten bestehen aus Spiegelflächen, um so die Sonneneinstrahlung zu reflektieren und die Hitze nicht ins Innere der Stadt zu lassen. Dadurch wird eine eigene Biosphäre geschaffen. Der Bau soll weitgehend automatisiert und modular erfolgen, die Energieerzeugung durch Wasser-, Wind- und Sonnenenergie CO₂-neutral sein. Viel Know-how kommt aus dem Westen. Ex-RWE-Chef Peter Terium leitet die Energieseite, Ex-Siemens-Chef Klaus Kleinfeld war erst CEO, jetzt sitzt er im Beirat von Neom. Bis 2030 sollen dort 1,5 Millionen Menschen leben und 380.000 Arbeitsplätze geschaffen werden. 15 Jahre später sollen es laut Planung neun Millionen Menschen sein. Das entspräche in etwa der heutigen Einwohnerzahl Londons auf zwei Prozent der Fläche. Das bedeutet: The Line braucht optimales vertikales und horizontales Flächenmanagement sowie mehrschichtige Mobilitätskonzepte. Die Idee, die verschiedenen Bereiche einer Stadt vertikal zu schichten, wird Zero Gravity Urbanism genannt. Anders als bei normalen großen Gebäuden werden bei diesem Konzept öffentliche Parks, Schulen, Häuser und Arbeitsplätze so geschichtet, dass alle wichtigen Einrichtungen innerhalb von fünf Minuten erreichbar sind. Ob die Stadt der kurzen Wege



auch in Zukunft noch das Ideal sein wird, ist seit der Pandemie eine Frage, die Architekten, Planer und Stadtentwickler weltweit beschäftigt. Das hier angewandte Konzept der Verdichtung könnte anhand der Krisenerfahrungen durch Covid weiterentwickelt werden müssen. Autos und Straßen sind nicht vorgesehen. Durch das dreischichtige unterirdische Transport- und Versorgungssystem („spine“) ist alles schnell erreichbar – oberirdisch für die Fußgängerinnen und Fußgänger, unterirdisch für die Infrastruktur und die Hochgeschwindigkeits-Metro, die die 170 Kilometer

in 20 Minuten durchquert. Von lebendigen Innenstadtzentren ist bisher nichts zu entdecken. Auf dem Werbevideo sind vor allem Roboter und Drohnen, die den Bewohnerinnen und Bewohnern als Paketzusteller dienen, zu sehen. Die Planer gehen aber noch einen Schritt weiter: Alle Systeme der Stadt werden durch Künstliche Intelligenz gesteuert. Für den Bau sind rund 500 Milliarden US-Dollar veranschlagt. Noch fließen die Investorengelder zögerlich. Mit ein Grund dürften die Arbeitsbedingungen und Zwangsraumungen, die 2020 durchgeführt wurden, sein.

Was können wir uns von The Line abschauen?

- › Neue Mobilitätskonzepte für Personen- und Warenverkehr. Viele Städte in Deutschland stehen da noch am Anfang, aber es gibt auch positive Beispiele: Hamburg forscht zu innovativen Belieferungsmöglichkeiten, Freiburg und Karlsruhe haben bereits eine App, die Bus, Bahn, Fahrrad und Leihwagen einschließt. Die jeweils beste Verbindung wird angezeigt und kann in Sekundenschnelle gebucht werden.
- › Durch ein vernetztes Angebot an Alltagsinfrastruktur in einer Stadt der kurzen Wege lassen sich Erwerbs-, Familien- und Versorgungsarbeit besser vereinbaren.
- › Durch eine vielfältige Mischung von Wohnbebauung, Arbeitsplätzen, Versorgungs- und Freizeiteinrichtungen entsteht ein dichtes Netz an unterschiedlichen Angeboten im Quartier.



STOP 2

USA: Gleiches Recht für alle

Offen, fair und integrativ: Diese drei Wörter sollen die von Ex-Walmart-Chef Marc Lore und Bjarke Ingels entworfene US-Retortenstadt Telosa umschreiben.

Während bei Neom bereits die ersten Arbeiten via Satellitenbilder sichtbar sind, ist hier der genaue Standort noch geheim. Bekannt gegeben wurde nur, dass die Stadt in einem der US-Wüstenstaaten Arizona, Nevada oder Utah entstehen soll. Laut Planung sollen dann bis 2030 rund 50.000 Menschen auf einem 150.000 Hektar großen Gelände leben. Lore will aber nicht nur den Städtebau revolutionieren, sondern auch die Gesellschaft. Er stellte sich die Frage, was Städte gerechter macht. „Der Kapitalismus ist ein unglaubliches Wirtschaftsmodell, aber es gibt erhebliche

Mängel, insbesondere im Hinblick auf die Ungleichheit von Einkommen und Vermögen. Viele dieser Mängel sind das Ergebnis des Landbesitzmodells, auf dem Amerika aufgebaut wurde“, führt er auf der Telosa-Website aus. Daher werden in der Zukunftsstadt Grund und Boden einer Gemeinschaftsstiftung gehören. Aus den Pachteinahmen werden öffentliche Dienstleistungen wie Bildung, Wohnen, Gesundheit, Arbeitsplätze und Sozialprojekte finanziert werden. Nachhaltigkeit ist ebenfalls ein wichtiger Fokus. Alle Gebäude sollen mit Solarpaneelen ausgestattet und die Dächer begrünt werden. Auf den Visualisierungen sind Windräder und Gewächshäuser zu sehen. Autos gibt es, doch sie sollen rein elektrisch und autonom fahren und die Wege der Beschaffung kurz sein.



Was können wir uns von Telosa abschauen?

- › Nicht nur das Bauen, auch die Gesellschaft muss sich ändern. Bewohner müssen früh in den Planungsprozess einbezogen werden.
- › Gegenseitiger Respekt und Chancengleichheit stellen eine wichtige Grundlage für funktionierende Gesellschaften dar.
- › Die Anerkennung und Wertschätzung der Einzigartigkeit des Einzelnen ist eine Bereicherung für die Gemeinschaft.
- › Die Beseitigung von organisatorischen und administrativen Hindernissen ist ein wichtiger Faktor.

Durch sie können unvorhersehbare Ereignisse mit verbesserten Strategien, aber auch durch kurzfristige Flexibilität besser beherrscht werden. Neu sind die Veränderungsprozesse in der Stadtplanung nicht. Bereits im Zuge der Industrialisierung mussten sich Städte neu erfinden. Mit einsetzender Landflucht kamen die Epidemien, eine neue Infrastruktur musste her. Stadtmauern wurden abgerissen, die Logistik durch den zentrumsnahen Bau der Eisenbahnen erleichtert und so der Grundstein für die damals moderne Stadtplanung gelegt. Vieles blieb jedoch stehen. „So wie unsere Städte heute geplant sind, entspricht es noch dem industriellen Zeitalter“, moniert Ulrike Mansfeld, Professorin an der Hochschule Bremen und Dekanin der Fakultät Architektur, Bau und Umwelt. Ihr Credo: „Wir müssen eine neue Sehnsucht für die Innenstadt wecken“, so Mansfeld, „und dabei ganz neu denken. Ökologisch, gendergerecht und innovativ.“

Wer jedoch heute in einer deutschen Innenstadt spazieren geht, sieht häufig vor allem eins: grauen Beton. In all seinen

Schattierungen: mausgrau, schiefergrau, silbergrau. Doch immer mehr Städte beginnen nun Nachhaltigkeits- und Resilienzkonzepte in den Kern ihrer Stadtplanung einzubauen, damit das Grau grünen Inseln weicht. Parallel dazu arbeiten sie an ganzheitlichen, an das Pariser Klimaabkommen ausgerichteten Aktionsplänen mit Dekarbonisierungsstrategien, Mobilitätskonzepten und energieeffizienten Gebäuden, die auch aus optischer Sicht ansprechend sind.

Innenstädte müssen wieder lebendig werden: im Einklang mit Mensch und Natur

Dabei fließen nun auch weiche Faktoren mit ein. Für den Dortmunder Architekten Andreas Hanke ist die größte Herausforderung für eine sinnvolle, klimagerechte Stadtgestaltung im 21. Jahrhundert, dass ein Haus seine Geschichte, Aufgabe und Funktion erzählen können und gleich-

zeitig Sicherheit und Zuversicht vermitteln müsse. Um Hankses Ansatz zu verstehen, hilft ein Blick zurück. Seit jeher war der Marktplatz das Zentrum einer Stadt und so der Ursprung für das, was wir Innenstadt nennen. Er steht für eine Symbiose aus Wohnen, Leben, Arbeiten und Geldverdienen. Dies wurde in Zeiten der immer stärkeren Filialisierung in den Hintergrund gedrängt. Nur große Ketten konnten sich die hohen Preise leisten – Innenstädte wurden uniform; in Kombination mit dem boomenden Online-Handel die Einleitung eines langsamen Sterbens.

Gerade in Klein- und Mittelstädten sei es daher wichtig, dass ein Umdenken einsetze und alle Beteiligten an einem Strang zögen, betont Christian M. Klotz, Experte für Stadtentwicklung für Kommunen und Unternehmen aus Grabenstätt (Chiemsee). Das hohe Tempo der Flächenentwicklung auf der grünen Wiese mit innenstadtrelevanten Sortimenten ziehe viel innerstädtische Frequenz und Umsatz ab. „Klein- und Mittelstädte haben nur eine Zukunft, wenn es mit den be-



Das Projekt Telosa hat sich zum Ziel gesetzt, die Stadt gleichberechtigter und nachhaltiger zu gestalten.

„Die Zeiten, in denen Immobilien als Wegwerfprodukte behandelt wurden, sind vorbei.“

Isabella Chacón Troidl,

Chief Investment Officer und Geschäftsführerin der BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany GmbH, München

stehenden Anbietern im Zentrum gelingt einen Zukunftsvertrag pro Innenstadt zwischen Kommune und Unternehmern zu schließen“, so Klotz weiter. Nur so könnten Unternehmen langfristig Partner für Entwicklung und Investitionen werden. Aber auch die Unternehmer müssten endlich begreifen, dass es nur gemeinsam mittels Kooperationen und Nutzung von Synergien geht.

Ein weiteres Zauberwort gegen die Verödung der Innenstädte ist „Mixed Use“ geworden. Dabei werden Büro, Hotel, Einzelhandel, Gastronomie und Wohnen wieder kombiniert – beim Neubau, aber vor allem im Bestand. Zuletzt war aus ökonomischer Sicht das Abreißen günstiger als eine Kernsanierung. Doch das werde bald nicht mehr gehen, denn es werden CO₂-Budgets kommen, ist sich Isabella Chacón Troidl, Chief Investment Officer und Geschäftsführerin der BNP Paribas Real Estate Investment Management Germany GmbH, sicher. Die Zeiten, in denen Immobilien als Wegwerfprodukte behandelt wurden, seien vorbei. Um Nach- »

STOP 3

Singapurs Masterplan: Mangel macht erfinderisch

Während Neom und Telosa vorerst noch auf dem Reißbrett bestehen, setzt der Stadtstaat bereits seit 2014 einen Masterplan um, mit dem systematisch alle Bereiche der Daseinsvorsorge, der Infrastruktur, der Wirtschaft und der Dienstleistungen zukunftsgerecht aufgestellt werden.

Staatsgründer Lee Kuan Yew hat bereits früh den Begriff des „Upgrading“ geprägt. Er arbeitete die arme Ex-Kolonie ohne Bodenschätze strategisch zur zweitreichsten Volkswirtschaft der Welt (pro Einwohner unter Berücksichtigung der Kaufpreisparität) hoch. Im Bloomberg Innovationsindex erreichte Singapur 2021 ebenfalls den 2. Platz. Yew erkannte früh die Bedeutung der Natur. Er träumte von einer grünen Stadt und legte dafür die Grundlagen. Ein schier endloses Netz von Parks und Grünflächen überzieht inzwischen die Insel. Man lebt mit der Natur, nicht gegen sie. Kletterpflanzen sorgen bei vielen Gebäuden dafür, dass die Außenhaut nur 25 Grad warm wird, statt 50 bei herkömmlichen Gebäuden. Dadurch werden enorme Mengen an Kühlungsenergie gespart. Bessere Luftqualität

gibt's als Nebeneffekt dazu. Parallel dazu baute man bereits in den 1960er Jahren in die Höhe und investierte in ein mehrspuriges effizientes Straßennetz, für das hohe Nutzungsgebühren fällig werden. Dadurch wird das gut ausgebaute öffentliche Transportsystem attraktiver. Wer mit U-Bahn oder Bus vor 7.30 Uhr zur Arbeit ins Zentrum fährt, zahlt nichts. So werden Nachfragespitzen abgemildert. Das gesellschaftliche Interesse nimmt bei der Stadtplanung ebenfalls einen hohen Stellenwert ein. Behörden achten bei Bauprojekten penibel auf Berücksichtigung und Durchmischung der verschiedenen Ethnien. Bis 2025 will Singapur nun auch die erste „smarte Nation“ der Welt sein. Mobilität und Verwaltung laufen bereits größtenteils per App. Singapurs Konzept geht aber weit über die reine Anwendung von Informations- und Kommunikationstechnologien zur Ressourcenschonung und Emissionsreduktion hinaus. Der Stadtstaat sieht sich vielmehr als Plattform für Netzwerke smarterer Transport-, Wasserversorgungs- und Müllverwertungssysteme und experimentiert viel mit energieeffizienten Heiz-, Kühl- und Beleuchtungssystemen.



Singapur ist eine der modernsten Städte der Welt. Stadtbegrünung und eine intelligente Verkehrsplanung spielen eine große Rolle bei der Resilienz.

Was können wir uns von Singapur abschauen?

- Der asiatische Stadtstaat versucht Pionier zu sein, Antworten und kreative Lösungen zu finden, statt sich auf Probleme zu konzentrieren – und auch die Behörden ziehen mit an diesem Strang.
- Singapur stellt die Lebensqualität seiner multikulturellen Bewohnerinnen und Bewohner in den Fokus und nimmt dabei unterschiedliche Perspektiven ein.
- Es wurde verstanden, dass man neue Wege gehen muss, will man alle Bürgerinnen und Bürger einbeziehen. Und so gibt es Befragungen, Veranstaltungen und Workshops vor Ort, die zeit- und ortsunabhängig sind. Sozialraumanalysen ergänzen das Ganze.
- Singapur setzt auch auf Gender Planning und schafft öffentliche Räume, die die Bedürfnisse aller sozialen Gruppen und Geschlechter berücksichtigen. Sichere Wege für Frauen und Mädchen stehen dabei ebenso auf der Agenda wie Barrierefreiheit.
- Grün statt grau: Die Begrünung von Dächern und Fassaden ist Teil des Planes. Bäume können Städte effektiv kühlen, wie auch die grünen Lungen in New York (Central Park), London (Hyde Park) oder die vielen Pariser Parks beweisen.
- Die verschiedenen Arten vertikalen Grüns erfordern neu gedachte Architekturansätze, da dies unmittelbare Auswirkungen auf Tragwerksplanung und Materialverwendung hat.

STOP 4

Schwammstadt Berlin: Intelligente Regenwassernutzung

In Deutschland wird zwar nicht an resilienten Retortenstädten gearbeitet, dafür an Einzelthemen, wie das innovative Projekt der Schwammstadt in Berlin.

Es soll Lösungen für die zunehmenden Starkregen bieten und gleichzeitig das Regenwasser intelligent nutzen. Im Zentrum der Idee steht der Schwamm.

Dieser nimmt Wasser auf, behält es für eine Weile und gibt es dann zeitverzögert ab. Genau das sollte auch in einer klimaresilienten Stadt möglich sein, wenn es nach Landschaftsarchitekt Carlo Becker geht. Regenwasser sollte nicht über die Kanalisation abgeführt, sondern genutzt werden, um Grünanlagen zu bewässern, die dann die Stadt kühlen. Das wäre in doppelter Hinsicht gut, denn bei Stark-

regen sind viele Kanalisationen überlastet. Der Hintergrund: Berlin hat eine innerstädtische Mischwasserkanalisation, wie sie im 19. Jahrhundert in den europäischen Großstädten üblich war. Innerhalb des S-Bahn-Rings fließen daher Schmutzwasser aus Haushalten und Gewerbe sowie Regenwasser durch dieselben Leitungen zu den Klärwerken hin. Bei den zunehmenden Starkregen ist das System schnell überlastet, das Wasser fließt dann ungefiltert in die Flüsse. Das Schwamm-Prinzip kann das verhindern. Wie sieht das in der Praxis aus? In einem Wohngebiet in der Rummelsberger Buch in Berlin findet der Schwamm-Hochwasserschutz bereits Anwendung.

Dass große Wassermassen geregelt abfließen, dafür sorgen tiefergelegte wannenförmige Grünflächen, so genannte Versickerungsmulden. „Sie sind ein wichtiges Element der Regenwasserbewirtschaftung, wo das Regenwasser hineinfließen kann, um nach und nach in den Boden zu versickern“, erklärt Grit Diesing, Stadtplanerin bei der Berliner Regenwasseragentur. Auch die Dächer der Häuser sind begrünt. An heißen Tagen wirkt dies in Kombination mit dem gespeicherten Regenwasser wie eine natürliche Klimaanlage, mit messbarem Erfolg: Die Temperatur innerhalb der Wohnanlage liegt deutlich unter den Temperaturen der umliegenden Stadt.



Was können wir uns von Berlin abschauen?

- › In der Einfachheit liegt oft die größte Erkenntnis, wie beim Schwamm.
- › Multifunktional denken: Hochwasserschutz, Bewässerung, Klimaanlage.
- › Nicht ganz Berlin kann so umgebaut werden, aber viele kleine Schritte gehen auch in Richtung Ziel.

Im Südosten Berlins realisiert die BUWOG das Quartier 52° Nord. Das bepflanzte Wasserbecken dient der Regenwasserretention nach dem Modell der Schwammstadt.

Weitere Zukunftsstädte

- › **Chengdu Future City, China** (OMA)
- › **Akon City, Senegal** (Bakri & Associates Development Consultants)
- › **Woven City, Japan** (Bjarke Ingels Group)
- › **New Administrative Capital, Ägypten** (Skidmore, Owings & Merrill)
- › **Liberland Metaverse, Europa** (Zaha Hadid Architects)
- › **Floating City, Maldiven** (Waterstudio)
- › **Amaravati, Indien** (Foster + Partners)
- › **Nusantara, Indonesien** (Urban + practice)
- › **Net City, China** (NBBJ Design)
- › **BiodiverCity, Malaysia** (Studio BIG in Zusammenarbeit mit Hijjas und Ramboll)

haltigkeit auch ökonomisch darstellen zu können, werde serielles Sanieren deshalb immer wichtiger.

Der Begriff „Urbane Resilienz“ lässt vor allem an große Infrastrukturprojekte denken, die eine Stadt „stärker machen“. Doch Resilienz umfasst auch die Fähigkeit, sich anzupassen und sich von Krisen zu erholen. Damit das gelingt, müssten die Menschen verstärkt mit einbezogen werden. Für Stadtplaner heißt das: vor Ort genau hinsehen, die Bewohner befragen, ihre Bedürfnisse ernst nehmen, um so eine Stadt für alle Menschen zu schaffen.

Die österreichische Stadtplanerin Eva Kail setzt sich seit 30 Jahren dafür ein, dass Wien nicht nur eine lebenswerte, sondern auch eine gerechte und nachhaltige Stadt ist. Sie arbeitet beim sozialen und geförderten Wohnungsbau, soweit es geht, mit flexiblen und kompakten Grundrissen, damit die Menschen gut und lange in ihren Wohnungen leben können. Sie setzt dabei verstärkt auf Gemeinschaftsräume, damit

auch kleine Wohnflächen ein angenehmes Wohnen ermöglichen. Der positive Nebeneffekt: Die Gemeinschaftsflächen, wie eine Waschküche oder ein Repair-Café, fördern das positive Mikroklima im Gebäude und stärken den Gemeinsinn und die Nachbarschaft.

Die Covid-Pandemie hat uns alle verändert – politisch, wirtschaftlich, gesellschaftlich, sozial und individuell. Ungewollt sind sie und die multiple Krise im Nachgang zu einer Art Reallabor für die Stadt der Zukunft geworden. Jetzt gilt es aus dieser Gemengelage die richtigen Schlüsse zu ziehen, offen für Änderungen zu sein und den Weg für intelligentere, grünere, menschenfreundlichere und deshalb widerstandsfähigere Städte zu schaffen. Der Klimawandel und die Bedrohung durch Extremwetterereignisse zwingen uns zum Umdenken, um eine nachhaltige Stadtkultur zu entwickeln. «

Beatrix Boutonnet, Rosenheim

Wege aus der Krise

Noch wirken Inflation und hohes Investoreninteresse ausreichend preissteigernd auf Immobilien. Auf automatische Wertzuwächse können Asset Manager künftig jedoch nicht mehr zählen. Neue Strategien müssen in diesen schwierigen Zeiten her – ein Überblick.

Wohnimmobilien gelten im Immobilien-Asset-Management nach wie vor als unverzichtbar und daher besonders krisensicher. Das gilt allerdings nicht mehr für alle Marktsegmente. In München, Hamburg und Berlin stagnierten beispielsweise die Angebotspreise für Wohneigentum jüngst und mussten vereinzelt nach unten korrigiert werden. Verkäufer bekommen dort zunehmend Schwierigkeiten, ihre Preisvorstellungen durchzusetzen. Die Zahlungsbereitschaft auf Käuferseite hat erkennbar nachgelassen. Und nachdem die Kaufpreise in den letzten Jahren den Mieten davongeeilt

sind, ist immer häufiger die Rede von Blasenbildung und anstehenden Preiskorrekturen.

Asset Management: Wohnimmobilien sind nicht mehr über alle Segmente hinweg krisensicher

Arnaud Ahlborn, Geschäftsführer des Wohnungs- und Immobilienmanagementunternehmens INDUSTRIA, sieht dagegen bei mittelpreisigen und geför-

derten Wohnungen die besten Chancen, die wirtschaftlich unruhigen Zeiten gut zu überstehen. „Die Nachfrage bleibt in diesen Segmenten außerordentlich hoch. Die Zinswende macht gefördertes Wohnen als Investment noch attraktiver, da bei einem höheren Zinsniveau zinsvergünstigte Darlehen und Zuschüsse mehr ins Gewicht fallen.“ Für INDUSTRIA ist das Thema aber nicht ganz neu: Es mischt seinen Immobilienfonds bereits seit Jahren gefördertes Wohnen bei.

Der Markt für Büroimmobilien wird sich durch seine stärkere Konjunkturabhängigkeit heterogener entwickeln »

Foto: Industria Wohnen



Diese vier Mehrfamilienhäuser in Ulm hat INDUSTRIA im August 2022 gekauft. Sie umfassen 39 Wohneinheiten, darunter 14 Assistenzwohneinheiten für Menschen mit geistigen und körperlichen Behinderungen.

als der Wohnimmobilienmarkt, ist Felix Meyen, Geschäftsführer bei der HIH Invest, überzeugt. „In den Toplagen der sieben größten deutschen Bürostandorte wird die Nachfrage nach hochwertigen Büroflächen konstant hoch bleiben, während sich der Abstand der Mieten, Kaufpreise, Renditen und Leerstände zum Stadtrand und Umland hin vergrößern wird“, so der Geschäftsführer des Hamburger Fondshauses.

Der strukturelle Wandel der Arbeitswelt durch neue Möglichkeiten der Digitalisierung und durch veränderte Ansprüche der neuen Generation der Werktätigen bleibt davon als langfristiger Trend unberührt. Die Investmentgesellschaft newworld beteiligt sich deshalb gezielt an Immobilienkonzepten, die das menschliche Zusammenleben und -arbeiten in den Mittelpunkt stellen. Im Bereich der Büroimmobilien hat sich das Unternehmen zuletzt Beteiligungen an den deutschen Flexoffice-Anbietern noto und Scaling Spaces gesichert. Alexander Lackner, Managing Partner von newworld, erklärt: „Büros dienen nicht mehr nur als

reine Arbeitsplätze, sondern insbesondere als Treffpunkt zum Austausch im Team. Im In- und Ausland nehmen hybride Mietmodelle zu, also eine Mischung aus Sockel- und Umsatzmiete. Dieser Trend wird auch in Deutschland an Bedeutung gewinnen, sodass die Risiken zwischen Vermieter und Mieter fairer verteilt sind.“

Die Nachfrage nach hochwertigen Büros in Toplagen bleibt – Neue Mietmodelle im Anmarsch?

Auch bei speziellen Nutzeransprüchen ist die nachfragekonforme Entwicklung von Immobilien entscheidend. Das Projektentwicklungs- und Investmentmanagementunternehmen Audere Gesellschaftsimmobilien konzentriert sich etwa auf die Entwicklung schlüsselfertiger Kindertagesstätten, Eltern-Kind-Zentren, Pflegeimmobilien und Wohnungen für Studierende und Azubis – auch um Kommunen bei der Lösung akuter Probleme zu

unterstützen. „In Deutschland fehlen zum Beispiel aktuell rund 350.000 Kita-Plätze und diese lassen sich effizient und nutzerorientiert entwickeln“, sagt Horst Lieder, Geschäftsführer von Audere. „Gleichzeitig sind Kitas für Investoren attraktiv, die ihre Nachhaltigkeitsbilanz im sozialen Bereich verbessern wollen.“

„Einer der wichtigsten Schwerpunkte des Asset Managements im aktuellen Marktumfeld ist es, die kontinuierliche Vermietung und die langfristige Vermietbarkeit sicherzustellen“, sagt Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal International Real Estate Kapitalverwaltungsgesellschaft mbH. „Als Service-KVG kooperieren wir mit einer großen Zahl unterschiedlicher Fondspartner und Investoren. Dabei beobachten wir, dass die Rolle der Immobilie als verzinsliche, das heißt kontinuierlich Ertrag bringende Anlage allgemein stark in den Vordergrund rückt.“

Das sei auch ein wichtiger Grund, warum jetzt nach einer jahrelangen Phase des Immobilienbooms trotz veränderter Rahmenbedingungen kein Abwandern der Investoren aus dieser Assetklasse zu beobachten sei. Früher seien Immobilien für viele institutionelle Investoren eher eine exotische Beimischung gewesen, während sie heute im Portfolio eine ähnliche Funktion hätten wie eine dividendenstarke Aktie oder eine gut verzinsten Anleihe. „Diese Eigenschaft zu erhalten ist die Kernaufgabe des Asset Managements, ganz beson-



Zukunftsträchtige Investitionen: Nachfragestarke Nischen bieten Möglichkeiten – z.B. die Entwicklung schlüsselfertiger Kindertagesstätten.



„Einer der wichtigsten Schwerpunkte des Asset Managements im aktuellen Marktumfeld ist es, die kontinuierliche Vermietung und die langfristige Vermietbarkeit sicherzustellen.“

Michael Schneider, Geschäftsführer der IntReal International Real Estate

ders in einem von etlichen Unsicherheiten geprägten Umfeld. Dazu gehört die Arbeit mit den Mietern ebenso wie Investitionen in die Substanz, damit diese werthaltig und gut vermietbar bleibt“, so Schneider.

Über alle Nutzungsarten und Marktsegmente hinweg wird die Nachhaltigkeit bzw. ESG-Konformität von Immobilien immer bedeutender. Bei Investoren wird sie zunehmend zum Investmentkriterium und bei Mietern zu einem wichtigen Argument bei der Entscheidung über eine Flächenanmietung. Ab 1. Januar 2023 wurde beispielsweise die ESG-Regulierung der

EU weiter verschärft. Zu den zwei bisher festgelegten Umweltzielen, Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel, sind mit Kreislaufwirtschaft, Vermeidung und Verminderung von Umweltverschmutzung, nachhaltiger Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen sowie dem Schutz gesunder Ökosysteme und der Wiederherstellung der Biodiversität vier weitere entscheidende Ziele hinzugekommen.

ESG-Konformität wird für Investoren und Mieter aller Nutzungsklassen immer wichtiger

Hinzu kommen die Berichtspflicht von Indikatoren nachteiliger Auswirkungen auf Nachhaltigkeit (Principal Adverse Impacts on Sustainability, PAI), die auch für nicht-nachhaltige Fonds gilt, und detailliertere Vorgaben zu ESG-Informationen und -Kennzahlen durch Einführung des European ESG Template (EET). Prof. Reinhard Walter, geschäftsführender Gesellschafter des Projektentwicklers und Asset Managers FOM Real Estate, fasst zusammen: „Der Nachholbedarf ist groß. Viele Immobilien im Bestand von Kapital-sammelstellen müssen mit einer ‚Management-ESG‘-Strategie transformiert werden, damit ihre Marktfähigkeit erhalten bleibt und sie nicht zu ‚Stranded Assets‘ werden.“

Schwierige Zeiten sind gleichzeitig Zeiten für Marktvereinigungen, in denen sich Qualität gegen Quantität durchsetzt. Immobilienwirtschaftliches Know-how, die Nähe zur Immobilie und ihren Nutzern, aber auch die Nähe zu den eigenen Mitarbeitenden und Geschäftspartnern und die nachfragekonforme Auswahl und Entwicklung von Immobilien werden im Asset Management wieder stärker über den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden als eine allgemeine positive Markt-, Miet- und Preisentwicklung. «

Benjamin Barkow, Berlin

„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
- ✓ Digitales Kundenportal
- ✓ Projektbegleitung bei Konzeption und Einbau gemeinschaftlicher Ladeinfrastruktur
- ✓ Energieausweise
- ✓ Persönlicher Ansprechpartner

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

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

Schlussoffensive gegen BaFin-Entscheidung

Die Entscheidung der BaFin datiert vom 30. März 2022. Damals erließ die Aufsichtsbehörde eine Allgemeinverfügung, wonach ein sektoraler Systemrisikopuffer in Höhe von zwei Prozent für Risikopositionen von mit Wohnimmobilien besicherten Krediten einzuführen ist. Damit reagierte sie auf den starken Preisanstieg auf dem deutschen Immobilienmarkt. Ziel der Maßnahme sei es, so hieß es damals, „die Widerstandsfähigkeit des deutschen Bankensystems gegen spezifische Risiken aus dem Wohnimmobilienmarkt präventiv zu stärken“ und auf diese Weise einer Gefährdung der Finanzstabilität entgegenzuwirken. Der sektorale Systemrisikopuffer ergänzt den seit Februar 2022 geltenden antizyklischen Kapitalpuffer in Höhe von 0,75 Prozent, der für sämtliche Darlehen gilt.

Die Einführung der beiden Puffer hat für Projektentwickler und Bestandshalter im Wohnsegment erhebliche Auswirkungen. Denn in Summe bedeutet sie, dass Banken 2,75 Prozent der Wohnimmobilienkredite durch Eigenkapital absichern müssen. Das aber, befürchten Vertreter von Immobilienverbänden, hat zur Folge, dass sich Kredite weiter verteuern. „Die höheren Kosten, die auf die Banken aufgrund des zusätzlichen Kapitalbedarfs zur Abpufferung der laufenden Kredite zukommen, werden sie auf das Neu- und Anschlussgeschäft umlegen müssen“, warnte schon früh Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

Zur Umsetzung des sektoralen Systemrisikopuffers gewährte die BaFin den Kreditinstituten eine Übergangsfrist bis zum 1. Februar 2023. Kurz vor Ablauf

dieser Frist nimmt die Kritik an der Maßnahme nicht nur seitens der Immobilienbranche zu, sondern auch bei den Banken. So forderte der Deutsche Sparkassen- und Giroverband (DSGV) im Oktober, die Einführung des antizyklischen Kapitalerhaltungspuffers und des Systemrisikopuffers für Wohnimmobilienkredite bis zu den Anzeichen einer wirtschaftlichen Erholung zu verschieben.

Es sei „absolut kontraproduktiv“, dass die Aufsicht durch die beiden Puffer die Kreditspielräume der Banken und Sparkassen massiv einschränken wolle, kritisiert DSGV-Präsident

Helmut Schleweis. Nach Angaben seines Verbandes erhöhen die beiden Puffer die Kapitalanforderungen aller deutschen Kreditinstitute um nicht weniger als 22 Milliarden Euro. „Wir halten die Einnengung der Kreditspielräume für Banken und Sparkassen durch diese Maßnahmen zum jetzigen Zeitpunkt für ein

falsches Signal“, betont Stefan Marotzke, Pressesprecher des DSGV. „Wir können nicht erkennen, dass es eine gute Strategie wäre, die Kreditspielräume gerade dann zu verengen, wenn ein besonders großer Bedarf besteht, die Energiewende und die Energieunabhängigkeit zu finanzieren.“

Ganz ähnlich argumentiert Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp). Er weist darauf hin, dass den Kreditinstituten gar nichts anderes übrigbleibe, als die regulatorisch verursachten Kosten an ihre Kunden weiterzugeben. „Ob dies den aktuellen Prioritäten der Politik, beispielsweise der nachhaltigen Sanierung des Gebäudebestands, dem energieeffizienten Neubau oder der dringend notwendigen

Schaffung bezahlbaren Wohnraums, dienlich ist, darf bezweifelt werden“, sagt der vdp-Vertreter.

Die Kritik an den beiden Kapitalpuffern ist auch der BaFin nicht entgangen. Doch jetzt sei nicht der richtige Zeitpunkt, die beiden Puffer zurückzunehmen, sagte BaFin-Präsident Mark Branson im November bei der Eröffnungskonferenz der Euro Finance Week in Frankfurt am Main. Laut Redemanuskript bezeichnete er die beiden Puffer als einen „Beitrag dazu, die Widerstandskraft der deutschen Finanzinstitute zu erhöhen“. Und weiter: „Dank unserer Maßnahmen ist bereits Eigenkapital im Finanzsystem konserviert worden, und die Kreditvergabe ist weiterhin robust. Wir sehen keine angebotsseitige Knappheit. Die Voraussetzungen für die Reduktion oder Freigabe der Puffer sind derzeit also nicht gegeben.“

Bisher lässt sich nicht belegen, dass wegen der Puffer Kredite knapp geworden sind

Anders sieht man dies beim vdp, wo man darauf hinweist, dass sich das wirtschaftliche Umfeld seit Erlass der BaFin-Allgemeinverfügung grundlegend geändert hat. „Zum einen erleben wir eine Trendwende bei den Immobilienpreisen – diese gaben laut vdp-Index im dritten Quartal des Jahres 2022 erstmals seit 2011 nach“, sagt vdp-Hauptgeschäftsführer Tolckmitt. „Zum anderen ist das Volumen ausgereicherter Kredite mittlerweile rückläufig.“

In den ersten drei Quartalen des Jahres 2022 verringerten sich die Darlehenszusagen der vdp-Mitgliedsinstitute insgesamt um 1,3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum; in der Wohnimmobilienfinanzierung belief sich der Rückgang sogar auf knapp zehn Prozent. Besonders

„Wir halten die Einnengung der Kreditspielräume für Banken und Sparkassen durch diese Maßnahmen zum jetzigen Zeitpunkt für ein falsches Signal.“

Stefan Marotzke,
Pressesprecher des DSGV

Ab Februar 2023 gilt der sektorale Systemrisikopuffer für mit Wohnimmobilien besicherte Kredite. Banken und Immobilienverbände halten die Vorgabe der BaFin für kontraproduktiv. Wegen der jüngsten Entwicklungen auf dem Markt sei der Systemrisikopuffer unnötig.

massiv war das Minus im dritten Quartal, in dem das Volumen des Wohnimmobilienfinanzierungsgeschäfts gegenüber dem zweiten Quartal um 21 Prozent einbrach. „Die Höhe und der Aktivierungszeitpunkt beider Puffer“, hält Tolckmitt deshalb fest, „sind gerade angesichts einer drohenden Rezession nicht sachgerecht und absolut kontraproduktiv.“

Geteilt wird diese Kritik von der Immobilienwirtschaft. Zwar lässt sich nach Angaben von Marktbeobachtern bisher nicht belegen, dass wegen der beiden Puffer Kredite knapp geworden sind. Klar aber sei, dass gerade der System-

risikopuffer zu einer weiteren Verteuerung führe und in Zeiten von steigenden Zinsen ein zusätzlicher Kostentreiber sei, sagt Andreas Beulich, Bundesgeschäftsführer des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW). Auch eine Angebotsverknappung ist nach seinen Worten zumindest zu befürchten.

Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen, rechnet ebenfalls damit, „dass manche Finanzierer das Immobiliengeschäft zugunsten anderer Kundengruppen restriktiver behandeln werden“. Durch die

gestiegenen Zinsen hätten die negativen Auswirkungen des Puffers noch zugenommen. Besonders stört sich Esser daran, dass der Systemrisikopuffer alle Segmente der Wohnimmobilienbranche gleich behandelt, statt auf die unterschiedlichen Geschäftsmodelle einzugehen. „Bestandshalter, die selber bauen, sind überhaupt nicht von steigenden oder zu hohen Immobilienkaufpreisen betroffen“, erläutert sie. „Das berücksichtigt der für alle Immobilienfinanzierungen geltende Systemrisikopuffer aber nicht.“

Immobilienwirtschaft befürchtet negative Auswirkungen auf den Wohnungsbau

Für eine Differenzierung sprechen sich auch die Chefvolkswirte der Sparkasengruppe aus. In einem Positionspapier regen sie an, beim sektoralen Systemrisikopuffer Handlungsspielräume zu nutzen, und bedauern: „Sinnvolle Ausnahmen mit Blick auf akute politische Vorhaben wie die Finanzierung von nachhaltigen Wohnbauten oder Kredite an kommunale, kirchliche und genossenschaftliche Wohnungsbauunternehmen wurden von der BaFin nicht berücksichtigt.“ Die Folge, so die DSGV-Fachleute: Der Neubau von Wohnungen und die energetische Modernisierung dürften in Zukunft noch schwerer umsetzbar sein. «

Christian Hunziker, Berlin

Die Kritik an den Kapitalpuffern ist auch der BaFin nicht entgangen. Die Voraussetzungen für die Reduktion oder Freigabe der Puffer seien derzeit aber nicht gegeben.



Brownfields – ein Ausweg aus dem Flächenmangel

In Deutschland gibt es (gefühl) zu wenig Flächen. Auf die grüne Wiese auszuweichen ist den Projektentwicklern in den wenigsten Städten noch möglich. Bleibt nur die Möglichkeit, sich mit Bestandsflächen zu beschäftigen. Zumal die Politik die Neuflächenversiegelung immer weiter begrenzen will: Bis 2050 strebt sie einen Neuflächenverbrauch von Netto Null an. Einen Ausweg aus dieser Flächenknappheit bietet die Reaktivierung von Brownfields, also von Grundstücken mit Altlasten sowie Bestands- und Entwicklungsrisiken. Jetzt muss man nur noch wissen, wo sie liegen. Ein Brownfield-Kataster soll für die nötige Transparenz sorgen.

Oft handelt es sich bei Brownfields um begehrte innenstadtnahe Lagen

In der Nachnutzung von Brachflächen liegt ein enormes städtebauliches Potenzial. Obwohl sie sehr anspruchsvoll sind, ist das Interesse an diesen Flächen derzeit so hoch wie nie zuvor. Das liegt auch daran, dass in Deutschland mittlerweile eine höchst professionelle Brownfield-Szene existiert, die in der Lage ist, so gut wie jede Fläche wieder in den Marktkreislauf zurückzuführen. Für viele Brownfield-Profis ist es unverständlich, warum diese Flächen in Deutschland so ein negatives Image haben. Denn die Vorteile überwiegen ihrer Ansicht nach bei Weitem. Oft handelt es sich bei Brownfields um begehrte innenstadtnahe Lagen. Das Baurecht ist in der Regel schon vorhanden und muss nicht erst umständlich geschaffen werden. Auch kann oft auf vorhandene Infrastrukturen zurückgegriffen werden. Die Anbindung an den ÖPNV sowie an das vorhandene Straßen- und Schienennetz ist oft besser als in der suburbanen Peripherie.

VERBAND



Der DEBV

Der Deutsche Brownfield Verband (DEBV) wurde im Dezember 2020 auf Initiative von Brownfield24 gegründet. Der Deutsche Brownfield Verband hat derzeit 131 Mitglieder. Er bündelt die Interessen aller beteiligten Akteure auf nationaler Ebene rund um die Brownfield-Entwicklung. Darüber hinaus setzt er sich stark für den Aufbau eines nationalen Brachflächenkatasters ein und nutzt seine Expertise, um Förderprogramme auf Bundesebene zu entwickeln und mitzugestalten.

www.deutscherbrownfieldverband.de

Deutschlandweit werden für das neue Brownfield-Kataster mithilfe von Künstlicher Intelligenz geeignete Flächen identifiziert und erfasst.

Lange Zeit hatten Deutschlands Politik und die Verwaltung das Thema nicht im Fokus. So fehlt es bis heute an einer einheitlichen Erfassung von Potenzialflächen. Andere Länder, wie zum Beispiel England, sind hier schon viel weiter. Dort werden standardmäßig und für jeden einsehbar Brownfield-Flächen regelmäßig erfasst, kartiert, digitalisiert und den Entwicklern online zur Verfügung gestellt. Zudem ist es Pflicht, einmal pro Jahr alle Brachflächen landesweit zu melden.

Den städtebaulichen Wert der Brownfields hat mittlerweile auch Berlin erkannt und im Koalitionsvertrag festgeschrieben, dass ein Brachflächenkataster etabliert werden soll. Derzeit gibt es in

Deutschland de facto keine bundesweite einheitliche Erfassung von Brownfields. Hier und da existieren gute Ansätze, das sind aber meist Insellösungen in einzelnen Bundesländern. Das föderale System Deutschlands sorgt außerdem dafür, dass der Abstimmungsbedarf hoch ist, Kompetenzen sich überschneiden und die Abläufe kompliziert sind. Experten bedauern darüber hinaus, dass der Bund das Thema Brownfield-Kataster in der Verantwortung der Länder sieht und auch in Sachen Finanzierung eher zurückhaltend reagiert. Für den Vorstand des DEBV war dies ein Signal, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen. Seit seiner konstituierenden Sitzung im April 2021 hat der interdisziplinär zusammengesetzte Verband innerhalb



In der Nachnutzung von Brachflächen liegt ein enormes städtebauliches Potenzial. Deswegen haben der Deutsche Brownfield Verband (DEBV) und das Fraunhofer-Institut die Initiative ergriffen und den Startschuss für das erste deutsche Brownfield-Kataster gegeben.



kürzester Zeit viele Themen angeschoben. Im Fokus der rund 130 Mitglieder liegen die Themen Kataster, Planung und Genehmigung, Zertifizierung, Bildung und Politik – immer mit dem Ziel der Reduzierung des Neuflächenverbrauchs.

Bis Ostern 2024 ist mit einer Beta-Version des Katasters zu rechnen

Dank der Unterstützung zahlreicher DEBV-Mitgliedsunternehmen erarbeitet der DEBV in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut und Spacedatists zurzeit ein Brownfield-Kataster. Deutsch-

landweit werden mithilfe von Künstlicher Intelligenz geeignete Flächen identifiziert und erfasst. Das Potenzial ist groß. In einer vorgeschalteten Machbarkeitsstudie wiesen von 400.000 Hektar untersuchter Flächen rund zehn Prozent Merkmale eines Brownfields auf. Gerade für Städte und Kommunen, die bisher annahmen, dass auf ihrem Gebiet keine entwicklungs-fähigen Flächen mehr existieren, ergeben sich dadurch völlig neue Möglichkeiten. Derzeit ist das Entwicklungsteam mit Hochdruck bei der Arbeit. Bis Ostern 2024 wird mit der Beta-Version des Katasters zu rechnen sein. Diese Pionierarbeit wird komplett durch unterstützende Kapitalbeiträge aus den Reihen der DEBV-Mitglieder finanziert. Natürlich wird ein

Brownfield-Kataster nicht die Frage lösen können, ob eine konkrete Fläche tatsächlich auch zum Verkauf steht. Aber sie zeigt eine Mindernutzung auf, die behoben werden kann. Dies wiederum ist ein Gewinn für alle interessierten Beteiligten, die das von der Politik ausgegebene Ziel „Netto Null bis 2050“ befürworten und umsetzen.

Das Kataster bietet Städten die Chance, dringend benötigte moderne Gewerbeflächen ausweisen zu können

Fazit: In Zeiten, in denen die Flächen in Deutschland immer knapper werden, haben Sanierung und Revitalisierung von Brachflächen den höchsten Nachhaltigkeitswert. Altlasten werden verantwortungsvoll beseitigt und Grünflächen effektiv vor der Neuversiegelung geschützt. Dank des neuen Brownfield-Katasters haben die Städte die Chance, dringend benötigte moderne Gewerbeflächen anbieten zu können.

Profis, die in der Lage sind, solche teils komplexen Flächen zu revitalisieren, gibt es zur Genüge. Nun müssen nur noch Politik und Verwaltung mitziehen und diesen Flächen einen höheren Stellenwert verleihen. Beim Thema Zertifizierung ist es dem DEBV ein Anliegen, dass die gängigen und bereits bestehenden Zertifizierungen das Thema Brownfield noch mehr berücksichtigen. Werden Brownfields im Planungsprozess gegenüber der grünen Wiese bevorzugt, wird das Ziel der Reduzierung des Neuflächenverbrauchs schneller erreicht. «

Wohnungsnot, Stranded Assets und Facility Management in Krisenzeiten

WOLF-DIETER ADLHOCH

(Vorstandsvorsitzender Dussmann Group)

Facility Management wird noch wichtiger in Krisenzeiten

Wie beeinflussen Krisen das Geschäft im Facility Management? Und wie können Facility Manager als Dienstleister die Chancen nutzen, die ökologische Herausforderungen mit sich bringen? Diese Fragen klärt L'Immo-Moderator Jörg Seifert mit Wolf-Dieter Adlhoch, Vorstandsvorsitzender der Dussmann Group. Die Dussmann Group ist einer der weltweit größten privaten Multidienstleister für Gebäudemanagement. Die Gruppe hat 67.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in 21 Ländern und erzielt insgesamt 2,4 Milliarden Euro Umsatz mit Lösungen über den gesamten Lebenszyklus von Anlagen und Gebäuden hinweg. Weiteres Wachstum durch Zukäufe – insbesondere in den Bereichen Elektrotechnik und Prozessautomatisierung – ist geplant. Wolf-Dieter Adlhoch führt seit September 2022 auch den FM-Branchenverband Gefma.



CARSTEN MOHS

(Gründer und Co-Geschäftsführer timum)

Zeit ist Geld – oder doch etwas ganz anderes?



Wie ist es, wenn man als First Mover im Zeitmanagement in den Immobilienmarkt eintritt? Und welche Vorteile bringt ein Termin-Management-System für ein Unternehmen? Diese und weitere Themen oft philosophischer Art erörtert L'Immo-Moderator Jörg Seifert mit Carsten Mohs, dem Gründer und Co-Geschäftsführer von timum. Das 2014 gegründete PropTech verzeichnet im neunten Jahr nacheinander steigende Umsätze. Ende 2022 nutzten 200 Kunden das Produkt aktiv. Circa 100.000 Menschen haben in den letzten zwölf Monaten digital Termine damit vereinbart. Wohnungsgesellschaften wie die LEG, Plattformen wie Homegate Schweiz sowie Immobilienmakler und Verwalter organisieren mit timum zum Beispiel ihre Besichtigungen und Serviceeinsätze. Hören Sie rein, wie das funktioniert, wie viel Zeit das spart und was der Einsatz eines solchen Systems für den eigenen Zeithaushalt und vielleicht sogar für einen Zeitwohlstand bewirkt.



ANDREAS SCHULTEN (Generalbevollmächtigter Bulwiengesa, li.) und **GOESTA RITSCHEWALD** (Ritschewald Consulting, re.)

Streitgespräch: Das hochgekochte „Stranded Asset“

Der Markt wird gerade in Gut und Böse aufgeteilt: Nur die Immobilien werden noch handelbar sein, die energetisch optimiert sind. Ist das so einfach? Dirk Labusch hat Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter von Bulwiengesa, und Goesta Ritschewald, Ritschewald Consulting, zum Streitgespräch eingeladen. Im Rahmen der so genannten EU-Offenlegungsverordnung wird Nachhaltigkeit (ESG) ein zentrales Kriterium der Pflichtkommunikation vieler regulierter Finanzakteure. Perspektivisch sollen nur noch energiesparende Gebäude als zulässige Anlagegegenstände klassifiziert werden. Werden die anderen Immobilien als „Stranded Assets“ künftig nicht mehr handelbar sein? Das schien bisher so. Allerdings halten immer mehr Stimmen die Klassifizierung in „handelbare“ und „bald nicht mehr handelbare“ Immobilien für überzogen.

Sind bald nur noch Immobilien handelbar, die energetisch optimiert sind? Wie beeinflussen Krisen das Facility Management? Und wie ist es, wenn man als First Mover im Zeitmanagement in den Immobilienmarkt eintritt? Das sind nur drei der Fragen, die im L'Immo-Talk beantwortet werden. **Alle L'Immo-Folgen unter podcast.haufe.de/immobilien.**

FRANZ-BERND GROSSE WILDE (Vorstandsvorsitzender Spar- und Bauverein eG Dortmund, li.) und **PROF. DR. FLORIAN EBRECHT** (Vorstandsbevollmächtigter, re.)

Nachhaltigkeitsstrategie: So geht „grüne“ Wohnungswirtschaft

Unternehmerische Nachhaltigkeit gehört heute zum „guten Ton“ – in allen Immobilienbereichen. Ein „grüner Anstrich“ reicht längst nicht aus. Der Spar- und Bauverein eG Dortmund setzt auf eine ganzheitliche Strategie und ist damit auch ein Vorbild für andere Wohnungsunternehmen. Beim Spar- und Bauverein eG Dortmund ist das Thema Nachhaltigkeit deshalb auch wichtiger Bestandteil der Unternehmensstrategie. Im L'Immo-Podcast sprechen Franz-Bernd Große Wilde (Vorstandsvorsitzender) und Prof. Dr. Florian Ebrecht (Vorstandsbevollmächtigter) mit DW-Chefredakteurin Iris Jachertz über den Handlungsrahmen für sämtliche Aktivitäten der Genossenschaft. Es geht um das Produkt, also Gebäude, und den Bereich der Dienstleistung. Beim Gebäude betrifft die Nachhaltigkeit zum Beispiel Lebenszyklus oder Nebenkosten. Bei der Dienstleistung betrifft es sowohl eigene als auch externe soziale Dienstleistungen, betreutes Wohnen oder anderes. Es braucht aber auch die so genannten Stakeholder, also Personen, die das Thema weitertragen. Der Deutsche Nachhaltigkeitskodex gibt letztlich eine Struktur vor, das Thema Nachhaltigkeit anzugehen. Kennzahlen lassen Vergleiche zu und Entwicklungen beurteilen. Der Kodex bildet auch für die Sparbau Dortmund die Grundlage der ganzheitlichen Nachhaltigkeitsstrategie.



HANS-JÖRG FRIAUFF
(Geschäftsführer Goldbeck)

Zukunft der Immobilien: Was Haus und Handy künftig gemein haben

Die Baubranche hat es nicht leicht: Sie soll innovativ sein, ressourcenschonend arbeiten, und günstig soll es dabei auch bleiben. Mit Hans-Jörg Friauff, Geschäftsführer bei Goldbeck, spricht Dirk Labusch im L'Immo-Podcast darüber, wie ein führendes Bauunternehmen diese Herausforderungen angeht. Von der Wiege bis zur Bahre: Eine Lebenszykluspartnerschaft soll den verschiedenen Stakeholdern einer Immobilie das Leben erleichtern. Was hat es damit auf sich? Die Treiber Digitalisierung, Energieeffizienz und Nachhaltigkeit wirbeln den Markt durcheinander. Was sind die Visionen für künftige Immobilien? Und – wie läuft das eigentlich mit dem Ökobeton? Die Branche macht in vielen Punkten ernst.



DR. REINER BRAUN (Geschäftsführer Empirica, li.) und **PROF. DR. TOBIAS JUST** (Wissenschaftlicher Leiter, IREBS, re.)

Zu wenige Wohnungen – was wirklich hilft!

Eigentlich müsste mehr und billiger gebaut werden, aber es wird nicht gebaut, denn das Bauen ist zu teuer. Wie kommt man aus diesem Dilemma heraus? Eine Annäherung mit Dr. Reiner Braun, Geschäftsführer Empirica, und Prof. Dr. Tobias Just, Wissenschaftlicher Leiter, IREBS. Eine L'Immo mit Dirk Labusch. Es wird kein Bauland ausgewiesen, Länder wollen die Bauordnung nicht vereinfachen, der Bund hat die große Chance bei der Grundsteuerreform verpasst. Das erklärt vieles. Aber dabei bleibt die Runde nicht stehen: Es werden Lösungsvorschläge gemacht von einer Priorisierung der wichtigsten Maßnahmen bis hin zu einer Warnampel, wenn in einer Region zu viele Wohnungen aus der sozialen Bindung entfallen. Es geht um missverständliche Informationen und darum, warum das Versprechen, in diesem Jahr 400.000 Wohnungen neu zu bauen, von vornherein ein falsches Versprechen war.



Young Professionals fordern mehr Anstrengungen zum Klimaschutz

RICS Vielen Akteuren der Immobilienwirtschaft fehlt noch das notwendige Mindset, um die Herausforderungen des Klimawandels Erfolg versprechend anzugehen, meinen die Young Professionals von RICS Matrics.

rics.org/de

Die Nachhaltigkeitsanstrengungen von Immobilienunternehmen bewertet eine Mehrheit von Young Professionals als nicht beziehungsweise eher nicht ausreichend, um den Herausforderungen des Klimawandels heute gerecht zu werden. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage unter Event-Teilnehmern bei der Auftaktveranstaltung der RICS Matrics Deutschland im Omnium in Frankfurt Anfang Dezember 2022.

Das letzte Jahr verdeutlicht uns einmal mehr, dass wir immer neuen unendlich erscheinenden Krisen und Herausforderungen gegenüberstehen. Es verbreitet sich der Eindruck, dass der Klimawandel nur noch ein Problem von vielen ist und auf der Prioritätenliste an Rängen einbüßt. In diesem Zusammenhang stellen wir uns die Frage, ob wir in dieser neuen Welt noch einen realistischen Einfluss auf den Klimawandel nehmen können und ob dementsprechend die Nachhaltigkeitsversprechen von Immobilienunternehmen noch Glaubwürdigkeit besitzen. Um diese Frage zu beantworten, haben wir zu einer Podiumsdiskussion im Omnium in Frankfurt eingeladen, um die Sichtweisen von Immobilienfinanzierern, -journalisten und Klimaaktivisten zu diskutieren.

„NOT IN MY BACKYARD“-MENTALITÄT Im Hinblick auf die gegenwärtigen klimatischen Veränderungen verwies Dr. Mauricio Vargas von Greenpeace darauf, dass die Auswirkungen mangelnder Nachhaltigkeitsbemühungen nicht nur zu einem Überschreiten des 1,5-Grad-Ziels, sondern auch zu nicht kalkulierbaren exponentiellen klimatischen Risiken führen werden. Ulrich Schüppler, Redakteur der „Immobilien Zeitung“, gab zu bedenken, dass durch den Druck der Zinsen „als Effizienzpeitsche des Kapitalismus“ jetzt die Zeit für Veränderung sein müsse. Christian Hassel legte in der Diskussion dar, dass die Commerzbank auf einem sehr guten Weg der Transformation sei und die Zeichen der Zeit erkannt habe. Jedoch gab er zu bedenken, dass die häufig anzutreffende „Not in my backyard“-Mentalität die Nachhaltigkeitsbestrebungen von Investoren und Finanzdienstleistern vor enorme Herausforderungen stellt. Unser Fazit: Die Diskussion zeigt nicht nur den großen Handlungsbedarf in unserer Branche, sondern sie lässt auch durchblicken, dass vielen Akteuren und Anlegern noch das notwendige Mindset fehlt, um die Herausforderungen des Klimawandels Erfolg versprechend anzugehen.

KERNWERTE PROFESSIONALITÄT UND QUALITÄT Als Young-Professionals-Organisation der RICS rücken wir dieses Problem in das Zentrum unserer Aktivitäten. In unserem neu gegründeten Netzwerk werden wir die Probleme im Bereich Nachhaltigkeit und Digitalisierung klar definieren und versuchen, Lösungsansätze aufzuzeigen. Dabei stellen wir uns die Frage, wie wir als Immobilienbranche in Zukunft wahrgenommen werden möchten. Um dies zu beantworten, rücken wir unsere Kernwerte Professionalität und Qualität sowie die Einhaltung der Rules of Conduct der RICS in den Vordergrund unserer Handlungen. Hierbei bekennen wir uns zu der Verantwortung, die wir als die nächste Generation der Immobilienwirtschaft tragen müssen. Weiterhin verstehen wir entgegen dem aufkommenden Trend der De-Globalisierung die internationale Zusammenarbeit als elementaren Bestandteil, um die Herausforderungen unserer Zeit erfolgreich zu bewältigen. Vor allem in Europa ist das Ziel, einen länderübergreifenden Austausch von Ideen und Lösungen, insbesondere mit Young Professionals, zu etablieren. Alles in dem Sinne, dass auch wir als nächste Generation der Immobilienwirtschaft Verantwortung tragen, die Nachhaltigkeitsanstrengungen in Unternehmen weiter voranzutreiben. «



Mit einem neu gegründeten Netzwerk wollen Robin Lais (li.) und Timon Ivens (re.) von RICS Matrics Deutschland die Nachhaltigkeitsanstrengungen der Immobilienbranche vorantreiben.

Robin Lais und Timon Ivens, RICS Matrics Deutschland (RICS Netzwerk für die nächste Generation)



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

Mehr Wohnen in der Innenstadt?

Deutscher Verband

Während in den letzten Jahrzehnten immer wieder Wohnungen in Handels- und Lagerflächen, Büros und Praxen umgewandelt wurden, bekommt aktuell das Wohnen in der Innenstadt einen eigenen Stellenwert für die Belebung und die Funktionsmischung.

www.deutscher-verband.org



Eine städtebauliche und funktionale Aufwertung des näheren Wohnumfeldes in Innenstädten fordert Prof. Elke Pahl-Weber.

Innenstädte verändern sich. Spätestens mit den allseits spürbaren Corona-Folgen wurde offensichtlich, dass wir unsere Innenstädte und Zentren mit ihrer Leitfunktion von Grund auf neu denken und umgestalten müssen. Schlagworte sind neue Mischung, Vielfalt und Resilienz, anstelle von Monofunktionalität und oft genug auch Monotonie. Dabei erhält die Wohnfunktion wieder stärkere Aufmerksamkeit. Mit der Fokussierung auf Einzelhandel und Dienstleistungen haben sich über die Jahrzehnte viele (potenzielle) innerstädtische Wohnlagen wegen fehlenden Grüns oder hoher Lärm- und Verkehrsbelastung wenig attraktiv entwickelt. Die Bausubstanz und Wohnungen sind oft modernisierungsbedürftig und nicht mehr zeitgemäß.

MEHR QUALITÄTVOLLES WOHNEN Was gilt es zur Stärkung der Wohnfunktion zu tun? Dies ist eine Frage, mit der sich der DV sowohl als Begleitagentur des Bundesprogramms „Zukunft der Innenstädte und Zentren“ als auch in seiner Arbeitsgruppe Städtebau befasst. Sicherlich lässt sich mit einer Stärkung der Wohnfunktion weder in großem Umfang quantitativ mehr Wohnraum schaffen noch lassen sich die Frequenzen deutlich erhöhen. Dennoch sollte qualitativollerem Wohnen sowohl als ergänzender Funktion als auch zur Beseitigung von Leerständen mehr Beachtung geschenkt werden. Einige Städte machen es vor. Hildesheim hat eine integrierte Wohnkonzeption mit gezielten Maßnahmen zur Mobilisierung und Modernisierung von mindergenutzten Räumen für qualitativvolles Wohnen für Durchschnittsverdiener auf den Weg gebracht. In Rendsburg wurde ein ehemaliges Kaufhaus zu einer Seniorenwohnanlage transformiert. Bremen bindet unter anderem die Ertüchtigung von bestehendem Wohneigentum (Bremer Haus) in die Innenstadtstrategie ein und hat ein ehemaliges Kreiswehrrersatzamt in ein Studentenwohnhaus umgenutzt.

AUFWERTUNG DES NÄHEREN WOHNUMFELDES Die Wohnnutzung lässt sich aber nicht unabhängig vom Wohnumfeld stärken, die Aufwertung des näheren Wohnumfeldes ist genauso wichtig. Denn innerstädtisches Wohnen braucht ruhige, grüne und hitzeresistente Aufenthaltsräume, Park- und Fahrradabstellmöglichkeiten, Nahversorgung und Dienstleistungen, Bildungseinrichtungen und Kinderbetreuung. Nur so lassen sich in den vielerorts „wohnumfreundlichen“ Innenstädten attraktive Nachbarschaften bilden, in denen die Bewohnerinnen und Bewohner ihr Alltagsleben so praktisch und angenehm wie möglich gestalten können; wenn es ganz gut geht, auch mit fußläufigen Entfernungen zur Arbeit. Daneben bieten die Stadtzentren über die Umnutzung von Großimmobilien, die Modernisierung und Umnutzung leerstehender Räume oder die Bebauung von un-/mindergenutzten Grundstücken die Möglichkeit, in Verbindung mit den innerstädtischen Nutzungen Wohnraum für gesonderte Zielgruppen (z.B. Studierende oder zentrumsaffine Berufseinsteiger) sowie ein Nebeneinander von hochwertigem, teurem Wohnen und preiswertem Wohnen zu schaffen. Dazu lassen sich zahlreiche planungs- und städtebaurechtliche Instrumente einsetzen, auch für den Ankauf und die Entwicklung von Immobilien und Grundstücken. Häufig stoßen Umnutzungen allerdings noch an planungsrechtliche Grenzen, da die Vorgaben von Kern- oder Mischgebieten oder Stellplatzverordnungen weitere Wohnnutzungen erschweren. Entscheidend ist es, zudem integrierte und kooperative Prozesse zu organisieren, die eine aktive Partnerschaft von Fachämtern, Immobilienwirtschaft und Eigentümern auf den Weg bringen. «

Verwaltung & Vermarktung

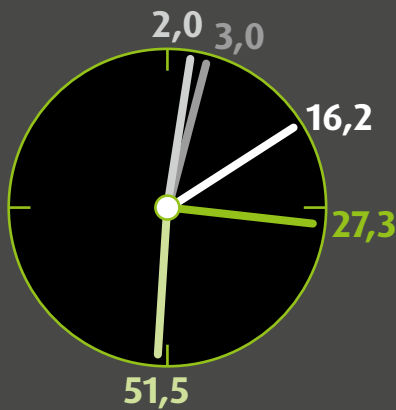
Die Arbeitszeiterfassung bei Verwaltern ist mangelhaft – es besteht Handlungsbedarf

Der letzte Gehaltsbenchmark des VDIV hat ergeben, dass die tägliche Arbeitszeit in den befragten Verwaltungsunternehmen nicht ausreichend erfasst wird. So haben etwa nur circa 50 Prozent der Stellen ein Gleitzeitkonto. Nach einem Urteil (Az: 1 ABR 22/21) des Bundesarbeitsgerichts vom 13. September 2022 besteht in Deutschland die Pflicht zur Arbeitszeiterfassung. Bisher müssen nur Überstunden und Sonntagsarbeit dokumentiert werden, nicht die gesamte Arbeitszeit. In diesem Bereich herrscht also deutlicher Nachholbedarf bei den Immobilienverwaltungen.

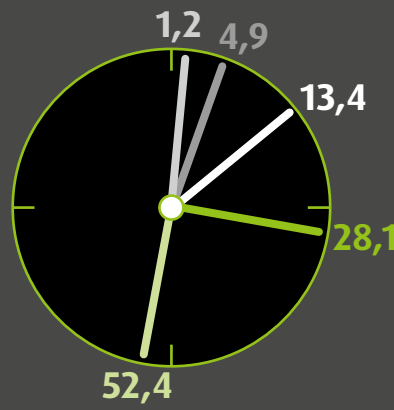
Nutzen Sie eine Arbeitszeiterfassung?

(Angaben in Prozent)

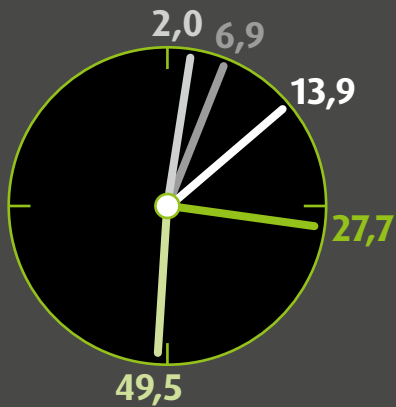
- KEINE Zeitkontenregelung
- JA Überstunden
- JA Gleitzeitkonto
- JA Arbeitszeitkorridor
- JA Langzeitkonten



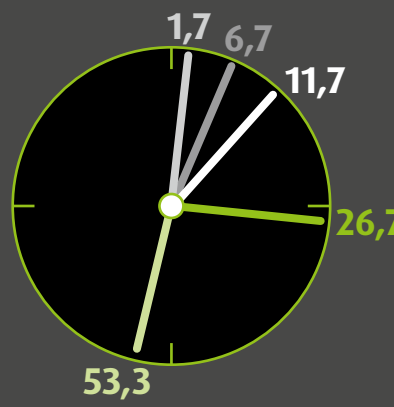
MIETVERWALTER/IN



BUCHHALTER/IN



OBJEKTBETREUER/IN mit ETV



OBJEKTBETREUER/IN ohne ETV



Spitzenreiter bei den Mietsteigerungen ist Greifswald mit einem Anstieg von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

WOHNUNGSMARKT

Wo die Mieten besonders schnell steigen

Die Wohnungsmieten sind 2022 weiter gestiegen, auch in den Klein- und Mittelstädten und vor allem in den ostdeutschen Bundesländern, wie eine Analyse der Online-Datenbank Geomap zeigt.

Gestiegen sind im vergangenen Jahr etwa die Monatskaltmieten für eine Bestandswohnung mit zwei bis vier Zimmern vor allem in Mecklenburg-Vorpommern. Hier sticht bei den Städten Greifswald heraus mit einem massiven Anstieg bei den Mieten um 22,1 Prozent. Der Median der Miete hat sich auf 8,54 Euro pro Quadratmeter erhöht, nach 6,99 Euro im Jahr 2021. Auf den Plätzen zwei und drei folgen Strausberg (Brandenburg) mit 18,6 Prozent und Leinefelde-Worbis (Thüringen) mit 18,5 Prozent.

HYDRAULISCHER ABGLEICH: PFLICHTEN FÜR VERMIETER

Eigentümer von Mehrfamilienhäusern mit mehr als zehn Wohnungen müssen bis zum 30.9.2023 die Gasheizung prüfen lassen. Wurde noch kein hydraulischer Abgleich gemacht, ist der jetzt auch Pflicht. Bei Mängeln muss optimiert werden. Die Pflicht beruht auf einer Verordnung der Bundesregierung. Für Häuser mit sechs bis neun Wohneinheiten gilt der 15.9.2024 als Stichtag. Es handelt sich um eine einmalige Angelegenheit. Bei Gebäuden mit weniger als sechs Wohnungen sowie Ein- und Zweifamilienhäusern ist der hydraulische Abgleich nicht verpflichtend. Wer Kosten sparen will, so das Umweltministerium Baden-Württemberg, sollte frühzeitig damit beginnen.

**WOHNUNGSBAU****Minus bei Baugenehmigungen wird zum Trend**

Die Zahl der Baugenehmigungen für neue Wohnungen und Häuser ist im November rapide zurückgegangen, wie jüngste Daten des Statistischen Bundesamts zeigen – im Vergleich zum Vorjahresmonat wurden rund 16 Prozent weniger Bauanträge bewilligt. Die Lage spitzt sich zu. Der Rückgang bei den Baugenehmigungen

für Wohnungen in Deutschland hat sich rapide fortgesetzt. Im November 2022 wurde der Bau von 24.304 Wohnungen bewilligt, das sind 16,3 Prozent weniger als im November 2021, wie das Statistische Bundesamt (Destatis) am 18. Januar mitteilte. Seit Monaten ist die Zahl der Baugenehmigungen rückläufig.

In den Ergebnissen sind die Baugenehmigungen für Wohnungen in Neubauten und Genehmigungen für neue Wohnungen in Bestandsgebäuden enthalten. Im reinen Wohnungsneubau wurden von Januar bis September 2022 insgesamt 234.848 Wohnungen genehmigt. Das waren laut Destatis 3,7 Prozent (9.042 Wohnungen) weniger als in den ersten drei Quartalen 2021.

In neu zu errichtenden Wohngebäuden wurden von Januar bis November 2022 insgesamt 276.474 Wohnungen genehmigt. Das waren 5,8 Prozent (16.962 Wohnungen) weniger als im Vorjahreszeitraum. Insgesamt wurde der Bau von 321.757 Wohnungen bewilligt, schreiben die Statistiker, auch das sind 5,7 Prozent

weniger als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum.

Besonders stark fällt der Rückgang bei den Einfamilienhäusern aus: 15,9 Prozent (13.710 Wohnungen) weniger Anträge wurden in den ersten neun Monaten 2022 genehmigt: Im Ergebnis können 72.495 gebaut werden. „Vor dieser Entwicklung warnen wir seit geraumer Zeit“, kommentiert Carolin Hegenbarth, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbands Deutschland (IVD), diese Entwicklung. Immer mehr Menschen in der Mitte der Gesellschaft können sich kein Wohneigentum mehr leisten.



Besonders stark fällt der Rückgang der Baugenehmigungen bei den Einfamilienhäusern aus.

**Richtigstellung:**

In Immobilienwirtschaft 12/2022 wurde im Beitrag „Einzelkämpfer können die zunehmenden Aufgaben nicht mehr stemmen“ auf Seite 40 ein Bild von Martin Kaßler mit folgendem Zitat veröffentlicht: „Es wäre fair, wenn es für Sonderleistungen eine Verwaltervergütungsverordnung gäbe. Vorbild könnte die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure sein.“ Dieses Zitat stammt vom BVI-Präsidenten Thomas Meier. Wir bitten um Entschuldigung.

AUS EIGENEM HAUSE**DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft: Frist verlängert!**

Noch bis zum 15.2.2023 können sich Unternehmen der Immobilienwirtschaft online für den DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft 2023 bewerben. Das Motto der 20. Auslobung lautet „Wärmewende im Bestand intelligent gestalten“.

Die Bewerbungsfrist wurde verlängert: Für den diesjährigen DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft können sich noch bis zum 15.2.2023 Initiativen bewerben, die die Wärmewende im Bestand effizient voranbringen. Wohnungs- und Immobilienunternehmen können abgeschlossene und bereits begonnene Lösungen einreichen – wichtig ist nur, dass sie sich nicht mehr in der Projektierung befinden.

Weitere Informationen über den DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft sowie das Online-Bewerbungsformular finden Sie unter: www.dw-zukunftspreis.de

Neue Aufgaben für Vermieter und Verwalter

Die Frage nach dem Tragen der CO₂-Kosten beschäftigte die Politik intensiv. Hierzu gingen die Vorstellungen im Gesetzgebungsverfahren weit auseinander. Sie reichten davon, die CO₂-Kosten vollständig vom Mieter tragen zu lassen, über eine hälftige Aufteilung zwischen Mieter und Vermieter bis hin zur vollständigen Übertragung der Kosten auf den Vermieter. Vertreter der erstgenannten Position verwiesen darauf, dass letztendlich das Nutzungsverhalten der Mieter den Energieverbrauch für eine Wohnung bestimme und damit auch die Menge an anfallendem CO₂. Der Vermieter könne auf das Nutzerverhalten schließlich

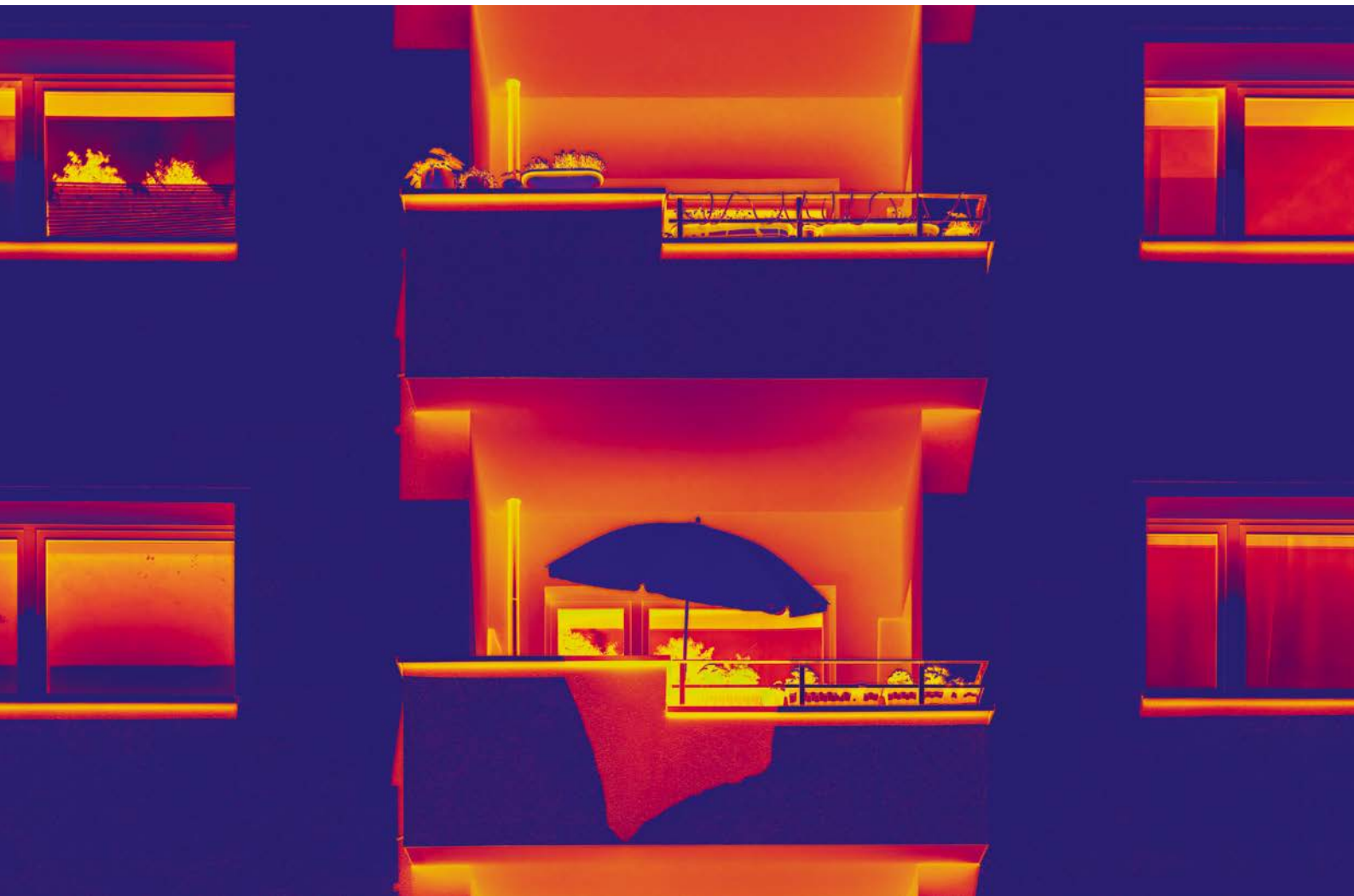
nicht einwirken. Also sei der Mieter verantwortlich und solle die Kosten tragen. Dem hielten die Vertreter der letztgenannten Meinung entgegen, dass das Nutzerverhalten ja unmittelbar vom baulichen Zustand einer Immobilie abhängt. Je schlechter Gebäude gedämmt, je geringer die Wirkungsgrade der eingesetzten Heizanlagen seien, umso höher sei der Energieverbrauch, umso mehr CO₂ entstehe. Die Gebäudeausstattung aber falle in die Verantwortung des Vermieters. Also solle dieser die Kosten übernehmen.

Mit dem am 1.1.2023 in Kraft getretenen Gesetz zur Aufteilung der Kohlendioxidkosten (Kohlendioxidkostenauftei-

lungsgesetz – CO₂ KostAufG) regelt der Gesetzgeber die zukünftige Aufteilung der Kohlendioxidkosten, die bei der Versorgung eines Gebäudes mit Wärme und Warmwasser anfallen, zwischen Vermieter und Mieter (§ 2).

Der CO₂-Ausstoß wird zur neuen Abrechnungskomponente

Erstmals wird dies im Jahr 2024, bei der Abrechnung der Heizkosten des Jahres 2023, eine Rolle spielen. Sowohl für Mie-



Bei der Versorgung eines Gebäudes mit Heizenergie und Warmwasser entsteht Kohlenstoffdioxid (CO₂). Seit 2021 bedeutet dies zusätzliche Kosten durch die CO₂-Umlage. Wer aber soll diese Kosten zukünftig in welchem Verhältnis tragen? Der Fahrplan.

terinnen und Mieter als auch für Vermieter wird dann eine neue Komponente in der Abrechnung zu berücksichtigen sein, nämlich der Kohlendioxidausstoß des Gebäudes pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr (kg CO₂/m²/a).

Der Verteilungsschlüssel für CO₂-Kosten ist der Tabelle am Ende des Beitrags zu entnehmen. Das betreffende Gebäude wird in der Tabelle nach dem Wert (kg CO₂/m²/a) in der linken Spalte einsortiert. Die Verteilung zwischen Vermieter und Mieter ergibt sich dann aus der mittleren und rechten Spalte. Der Mieteranteil an den Kosten liegt zwischen 5 und 100 Prozent, der des Vermieters zwischen 0 und

95 Prozent. Hierbei ist zu beachten, dass der Anteil des Mieters an den Kosten besonders hoch ist, wenn der Wert (kg CO₂/m²/a) niedrig ist und sein Anteil im Verhältnis zum Vermieter sinkt, je höher der Wert (kg CO₂/m²/a) ausfällt. Umgekehrt steigt der vom Vermieter zu tragende Anteil, je höher der Wert (kg CO₂/m²/a) ausfällt. Mit anderen Worten: Wenn für die Versorgung in einem Gebäude wenig CO₂ anfällt, gehen die (relativ gesehen niedrigeren Kosten) eher zu Lasten des Mieters. Wird bei der Versorgung eines Gebäudes viel CO₂ freigesetzt, gehen die (relativ gesehen höheren Kosten) im Wesentlichen zu Lasten des Vermieters.

Um die Kosten in der Abrechnung korrekt verteilen zu können, benötigt der Vermieter also den Wert (kg CO₂/m²/a). Diesen ermittelt der Vermieter anhand der Angaben des Lieferanten von Brennstoffen oder Wärme. Der Lieferant weist auf seiner Rechnung die Gesamtmenge der enthaltenen Brennstoffemissionen in Kilogramm Kohlendioxid (kg CO₂) des Jahres (a) und den sich für die Lieferung ergebenden Preisbestandteil der Kohlendioxidkosten aus (§ 3). Der Vermieter in Wohngebäuden benötigt nun lediglich noch die Wohnfläche des Gebäudes (m²) und errechnet so den Wert (kg CO₂/m²/a) (§ 5). Der Wert für den Kohlendioxidausstoß ist bei der Berechnung auf die erste Nachkommastelle zu runden.

Bei einer Einzelvermietung wie z.B. einer vermieteten Eigentumswohnung genügt die Ermittlung des Wertes (kg CO₂/m²/a) für die konkrete Wohnung. Vermietet der Vermieter mehrere Wohnungen in einem Gebäude, ist deren Gesamtwohnfläche maßgeblich.

Es ist wichtig, dass der Vermieter die richtigen Werte kommuniziert. Sonst drohen Kürzungen

Die Verteilung der CO₂-Kosten weist der Vermieter dann in der jährlichen Heizkostenabrechnung aus. Hierzu gehört die Einteilung in die Tabelle mit den erforderlichen Werten und die Angaben der Kostenanteile. Gibt der Vermieter diese nicht oder nicht korrekt an, berechtigt dies den Mieter zur Kürzung der umgelegten Heizkosten um drei Prozent (§ 7).

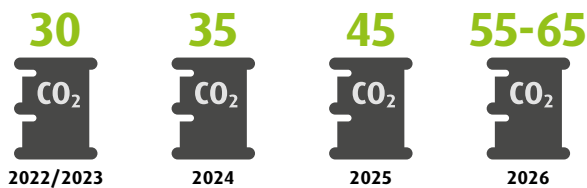
Etwas anders verhält es sich in den Fällen, in denen sich der Mieter selbst mit Wärme und/oder Warmwasser versorgt und hierfür einen eigenen Vertrag mit einem Versorger abgeschlossen hat. »

ABGABEN

Steigende CO₂-Kosten

Die Kosten für das anfallende CO₂ werden in den nächsten Jahren steigen (siehe Grafik unten). Im Jahr 2021 betrug die Abgabe für CO₂ noch 25 € je Tonne CO₂ (netto).

Abgabe für CO₂
in € je Tonne



Dabei machen 25 €/t CO₂ einen Preisbestandteil von 7,19 ct/l (Heizöl) oder 0,6 ct/kWh (Erdgas) aus. 2025 entspricht dies 14,2 ct/l (Heizöl) oder 1,1 ct/kWh (Erdgas). Je nach Einzelfall werden die durch die CO₂-Abgabe entstehenden durchschnittlichen Kosten im Jahr 2023 voraussichtlich bei 70-150 € liegen, im Jahr 2026 bei 120-240 €.

Je schlechter Gebäude gedämmt, je geringer die Wirkungsgrade der eingesetzten Heizanlagen sind, umso mehr CO₂ entsteht. Die Gebäudeausstattung fällt in die Verantwortung des Vermieters. Also soll dieser die Kosten übernehmen.

Hier entnimmt nun der Mieter seiner Heizkostenabrechnung den Kohlendioxidausstoß der Wohnung und errechnet den Wert (kg CO₂/m²/a) (§ 5 Abs. 3). Er stuft den Wert in die Tabelle ein und ermittelt den auf den Vermieter entfallenden Kostenanteil. Dann meldet er die Werte dem Vermieter. Der Vermieter hat danach dem Mieter den auf den Vermieter entfallenden Anteil der Kohlendioxidkosten zu erstatten. Den Erstattungsanspruch muss der Mieter in Textform geltend machen und zwar innerhalb von zwölf Monaten ab dem Zeitpunkt, an dem der Lieferant der Brennstoffe oder der Wärmelieferant die Lieferung ihm gegenüber abgerechnet hat.

Der Vermieter muss dann binnen zwölf Monaten den angeforderten Betrag erstatten. Alternativ kann der Vermieter einen geltend gemachten Erstattungsbetrag im Rahmen der nächsten Betriebskostenabrechnung verrechnen, sofern die Parteien Betriebskostenvorauszahlungen vereinbart haben (§ 6 Abs. 2).

Bei denkmalgeschützten Gebäuden gibt es Sonderregelungen bei der Kostenverteilung

Abweichungen von den Regelungen sind nur in engen Grenzen möglich. Die Regelungen des CO₂ KostAufG gehen der Verteilungsregelung aus § 6 Abs. 1 Heizkostenverordnung oder Vereinbarungen zwischen Mietparteien vor. Abweichende Regelungen können die Parteien für Wohngebäude mit bis zu zwei Wohnungen, von denen eine der Vermieter selbst bewohnt, sowie in Fällen des §§ 11 der Heizkostenverordnung, vereinbaren.

Auch die Vereinbarungen bei der Vermietung von Nicht-Wohngebäuden sind vom CO₂ KostAufG betroffen (§ 8). Vertragliche Regelungen, nach denen der Mieter mehr als 50 Prozent der Kohlendioxidkosten zu tragen hat, sind unwirksam.

Mit der Einführung der CO₂-Abgabe wollte der Gesetzgeber den Ausstoß von

GEBÄUDE-EINSTUFUNG NACH KOHLENDIOXIDAUSSTOSS

Einstufung der Gebäude oder der Wohnungen pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr

Kohlendioxidausstoß des vermieteten Gebäudes oder der Wohnung pro Quadratmeter Wohnfläche und Jahr	Anteil Mieter	Anteil Vermieter
< 12 kg CO ₂ /m ² /a	100 %	0 %
12 bis < 17 kg CO ₂ /m ² /a	90 %	10 %
17 bis < 22 kg CO ₂ /m ² /a	80 %	20 %
22 bis < 27 kg CO ₂ /m ² /a	70 %	30 %
27 bis < 32 kg CO ₂ /m ² /a	60 %	40 %
32 bis < 37 kg CO ₂ /m ² /a	50 %	50 %
37 bis < 42 kg CO ₂ /m ² /a	40 %	60 %
42 bis < 47 kg CO ₂ /m ² /a	30 %	70 %
47 bis < 52 kg CO ₂ /m ² /a	30 %	80 %
> = 52 kg CO ₂ /m ² /a	5 %	95 %

Quelle: www.bundesgesetzblatt.de

klimaschädlichem CO₂ verteuern. Für die Nutzer und Verbraucher löst dies Einsparanreize aus. Mit der jetzigen Verteilung der CO₂-Kosten beabsichtigt der Gesetzgeber aber auch, Vermieter zu Energie einsparenden Baumaßnahmen anzuhalten, sei es z. B. die Anbringung einer Dämmung oder der Einbau einer neuen Heizungsanlage.

Allerdings ist nicht jedes Gebäude für solche Maßnahmen geeignet. Bei manchen Gebäuden ist die wesentliche energetische Verbesserung des Gebäudes oder die wesentliche Verbesserung der Wärme- und Warmwasserversorgung aufgrund öffentlich-rechtlicher Vorgaben nicht möglich. Das Gesetz nennt als Beispiele hierfür denkmalschutzrechtliche Bestimmungen, einen Anschluss- und Benutzungszwang für Wärmelieferungen und Auswirkungen einer Erhaltungssatzung. Daher sieht § 9 Ausnahmen für die Verteilung der Kosten nach dem obigen Muster vor. In diesen Fällen wird der prozentuale Anteil, den der Vermieter an den Kohlendioxidkosten zu tragen hat, um die Hälfte gekürzt. Der Vermieter muss dem Mieter aber die Umstände nachweisen, die ihn zur Herabsetzung des Anteils berechtigen.

Bis zum 31.12.2025 will das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz mit dem Bundesministerium für Wohnen, Stadtentwicklung und Bauwesen einen Erfahrungsbericht vorlegen und dann alle zwei Jahre evaluieren. Inhalt wird unter anderem eine Prüfung der Effizienz und der Anwendungssicherheit des Verfahrens der Aufteilung der Kohlendioxidkosten im Rahmen der Heizkostenabrechnung und die Prüfung einer Anpassung der Stufen zur Bestimmung des Aufteilungsverhältnisses der Kohlendioxidkosten zwischen Mietern und Vermietern sein (§ 10).

Ob der Gesetzgeber dann eine Änderung der Verteilungswerte vornehmen wird, bleibt abzuwarten. Einstweilen sollten sich Vermieter auf die Abrechnungen 2023 vorbereiten – zumindest die korrekte Erfassung der Wohnflächen ist ein Muss. Und Vermieter sollten weiterhin Maßnahmen zur Energieeinsparung (energetische Modernisierung) oder zumindest zur Senkung von CO₂-Anfall für das Gebäude durch alternative Versorgungsmethoden ins Auge fassen. «

Helge Schulz, Rechtsanwältin, Hannover



Wer sie einmal getestet hat, weiß, was den anderen fehlt.

Genau!
Testen also auch Sie unsere webbasierte Hausverwaltungssoftware Immoware24 mit vielen effizienzsteigernden Funktionen. Natürlich kostenlos und unverbindlich.

- ✓ Keine Einrichtungsgebühr*
- ✓ 50% Rabatt auf die Datenübernahme*

Wer sich jetzt anmeldet, profitiert also doppelt!

Mehr unter
www.immoware24.de/genau-immo2



Es gibt eine Delle, aber keinen Preisverfall

Die sozio-ökonomische Gemengelage aus Krieg, Inflation, Energiekrise und gestiegenen Bauzinsen hat zu einem Angebotsschub geführt. Verunsicherte Eigentümer drängen seit dem Sommer 2022 vermehrt auf den Markt, um mit wechselnder Beteiligung von professionellen Immobilienvermarktern (siehe Grafik 1) ihre Wohnimmobilien noch schnell an den Käufer zu bringen – gegebenenfalls ja bevor der breit prognostizierte Preisverfall die Republik überzieht.

Doch was ist wirklich 2022 mit den Preisen passiert? Und über welche Preise sprechen wir überhaupt: Angebotspreise? Real erzielte Transaktionspreise? Gibt es da eine Schere, und falls ja, klafft sie tatsächlich auseinander?

Analysen, die auf Angebotsdaten beruhen, liegen die allgemein zugänglichen und in den Immobilienportalen inserierten Objektpreise zugrunde. Diese werden beispielsweise um Dubletten bereinigt und ausgewertet. Stellen wir unserer aktuellen Auswertung der Angebotspreise den vergleichbaren Vorjahreszeitraum gegenüber, zeigt sich über ganz Deutschland betrachtet eine moderate Preissteigerung (Quelle: Sprengnetter-Auswertungen von 2.087.745 Angebotspreisen im Zeitraum 1.1.2020 bis 9.1.2023). Denn tatsächlich sind die Angebotspreise so volatil, dass

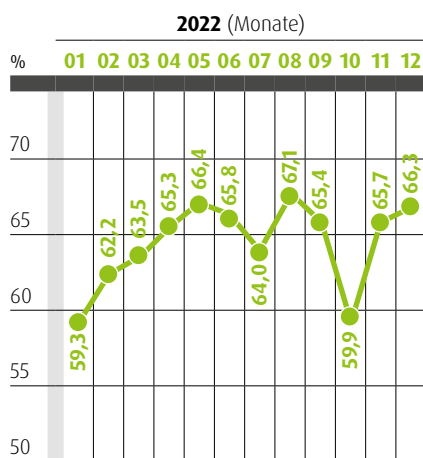
Analysten je nach zeitlichem Ansatzpunkt praktisch jede beliebige Aussage daraus interpretieren können. Moment mal: Die Preise entwickeln sich nach oben? Trotz der Tatsache, dass alle Marktteilnehmer von massiven Einbrüchen berichten? Nein. Das tun sie nicht. Valide Aussagen über die Entwicklungen auf dem Wohnimmobilienmarkt sind nur mit Kaufprei-

Foto: gettyimages/lushik

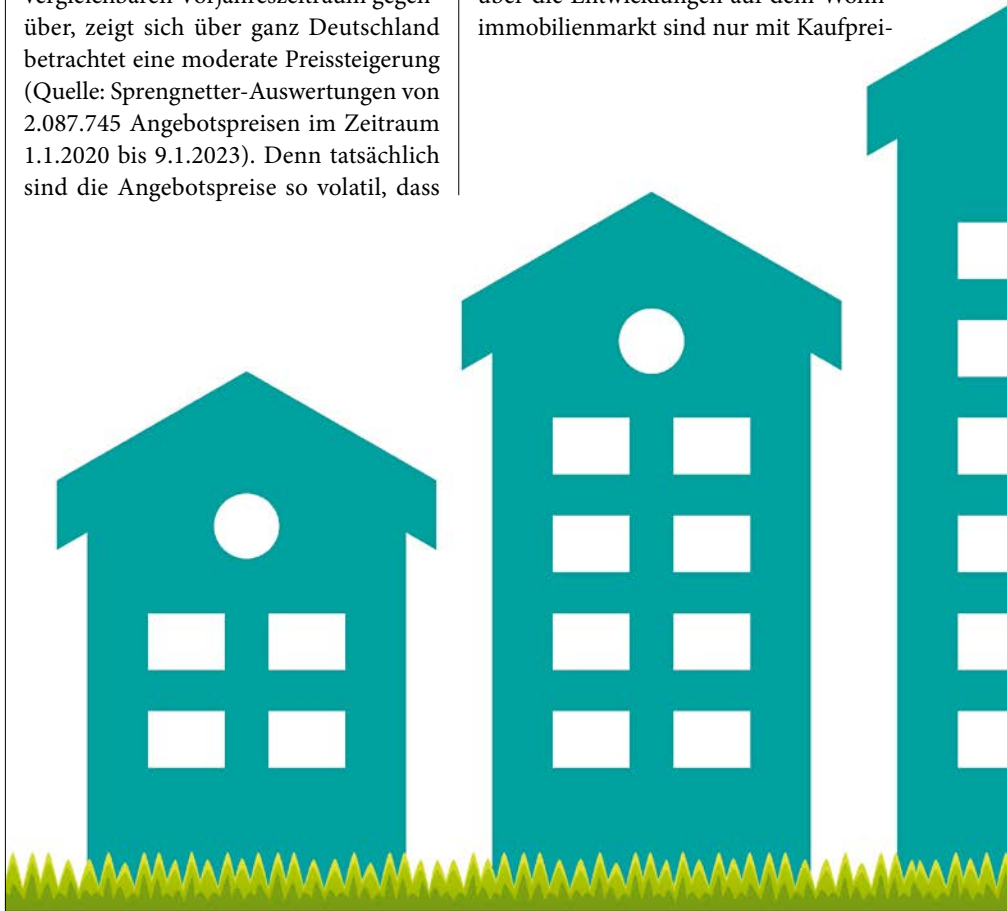
GRAFIK 1

Entwicklung der Maklerquote

Analyse der 10 größten Städte im Zeitraum 1.1. – 31.12.2022



Quelle: Sprengnetter



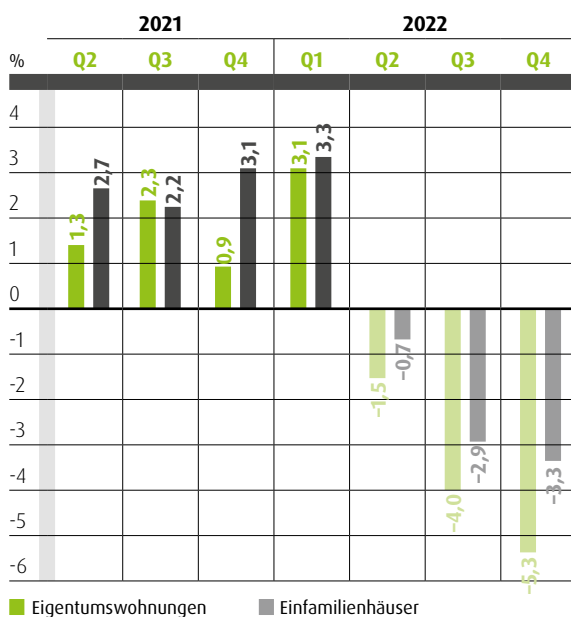
Ein Blick auf die Preisentwicklung des Teilmarktes Eigentumswohnungen zeigt im vierten Quartal 2022 eine Negativentwicklung von -5,3 Prozent gegenüber dem Vorquartal über ganz Deutschland betrachtet.

2022 war mit seinen Schlagzeilen und den Wahrheiten dahinter ein spektakuläres Jahr. „Das Ende des Immobilienbooms ist da“, „Immobilienpreise brechen ein“. Marktteilnehmer werden sich über die Differenz zwischen Überschriften und Inhalt gewundert haben. Eine Klärung.

GRAFIK 2+3

Analyse von Kaufpreisen

für Eigentumswohnungen und Einfamilienhäuser
(Zeitraum Q2/21 – Q4/22)



Quelle: Sprengnetter

sen möglich. Wir nennen sie auch die „Ground Truth“ der Immobilienbewertung. Angebotsdaten, also in Portalen inserierte Preise, entsprechen selten dem am Ende ausgehandelten Transaktionspreis. Für Kaufpreisanalysen werden real erzielte Preise genutzt.

Im Jahr 2022 hat die historische Ära der Preissteigerungen von Wohnimmobilien tatsächlich ein Ende gefunden. Allerdings sprechen wir mitnichten von Markteinbrüchen in Höhe von 30 Prozent. Ein Blick auf die Preisentwicklung des Teilmarktes Eigentumswohnungen zeigt im vierten Quartal 2022 eine Negativentwicklung von -5,3 Prozent zum Vorquartal über ganz Deutschland betrachtet. Der Preisabfall zum Vorjahresquartal beträgt bei Eigentumswohnungen -7,7 Prozent, was aus kurzfristiger Perspektive bereits eine heftige Veränderung darstellt. Die Entwicklung auf dem Teilmarkt Einfamilienhaus ist mit -3,3 Prozent zum Vorquartal und -3,8 Prozent zum Vorjahresquartal moderater.

Woher kommt die Kluft zwischen der gefühlten Preisentwicklung und den Fakten?

Diese Zahlen gelten wohlgermerkt für ganz Deutschland. Bei der Betrachtung einzelner Städte kann es naturgemäß zu nach oben oder unten abweichenden Tendenzen kommen, was dann oftmals die subjektive Wahrnehmung deutlicher prägt als ein – vielleicht noch – eher weniger „spektakulärer“ Wert. Werfen wir darum einen Blick auf die Teilmärkte München, Köln, Berlin und Hamburg.

Betrachten wir den Münchner Wohnimmobilienmarkt, ist ein Preisabfall von insgesamt knapp -10 Prozent in den Quartalen Q2/22 und Q3/22 sichtbar. »

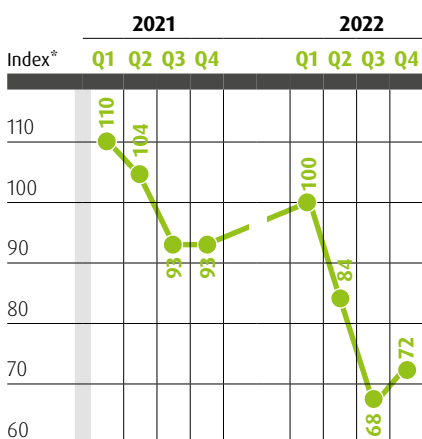
Die aktuelle Negativentwicklung des Vergleichs von Q4/22 zu Q3/22 beträgt nur noch -0,5 Prozent. Unsere Interpretation der Daten: Der Münchner Markt stand in Bezug auf Überhitzung an der Spitze und hat zuerst deutliche Negativentwicklungen gezeigt. Vorsichtig formuliert könnte die jetzt ausgelesene sehr moderate Entwicklung bedeuten, dass die -10 Prozent vielleicht das Maximum sein könnten. Das würde bedeuten, dass sich gegebenenfalls das Ende des Knicks abzeichnet.

Dagegen ergab die Köln-Analyse des dritten Quartals mit +1,4 Prozent noch eine leichte Steigerung. Das vierte Quartal wiederum verlief auch für die rheinische Hochburg deutlich negativer: Der Markt hat im Vergleich von Q4/22 zu Q3/22 innerhalb eines Quartals um -7,9 Prozent nachgegeben.

GRAFIK 4

Marktaktivitätstrend:

Wie viel Markt hat 2022 stattgefunden (Index basierend auf Transaktionen)?



*Index (Mittelwert 2021 = 100)

Quelle: Sprengnetter, Analyse-Zeitraum 01-2021 bis 04-2022

Die für den Berliner Markt durch viele Beratungsgespräche mit Marktakteuren vermuteten extremen Preisrückgänge ließen sich in der letzten Quartalsanalyse nicht bestätigen. Nach einer moderaten Preissteigerung von +0,5 Prozent zum Vorquartal in Q3/22 hat der Abwärtstrend Berlin erst im letzten Jahresviertel erreicht: Die Preise sind im vierten Quartal um -4,1 Prozent zum dritten Quartal gesunken. Die Negativentwicklung zum Vorjahresquartal stellt sich übrigens mit einem Minus von -0,6 Prozent nach wie vor noch entspannt dar, wenngleich diametral zu den bekannten und vielleicht verinnerlichteten Plus-Entwicklungen.

Zum Ende des Jahres 2022 zeigt der Marktaktivitätstrend eine kleine, aber spürbare Tendenz nach oben

Der Hamburger Wohnimmobilienmarkt gibt das zweite Quartal in Folge deutlich nach. Mit einer Negativtendenz von -7,4 Prozent fallen die Preise von Q4/22 zu Q3/22 signifikant, nachdem Q3/22 zu Q2/22 bereits einen Preisabfall von -5,5 Prozent gezeigt hatte. Im Jahresvergleich von Q4/22 zu Q4/21 liegt Hamburg mit -8,3 Prozent nahe an München. Sollte die oben erwähnte vorsichtige München-Prognose zutreffen, könnte sich das bei der nächsten Quartalsmessung zeigen, indem die Preise in Hamburg analog reagieren.

Der neue Marktaktivitätstrend zeigt anhand eines Index, wie viel Geschäft tatsächlich realisiert wurde. Die Rechenbasis ist der Durchschnitt aus 2021. Hier fällt auf, dass vergangenes Jahr durchaus noch Marktgeschehen stattgefunden hat, die Transaktionen allerdings zum Vorjahresmittel um etwa 30 Prozent zurückgegangen sind. Zum Ende des Jahres 2022 zeigt der Marktaktivitätstrend eine kleine, aber spürbare Tendenz nach oben, womit sich

-10%

Betrachten wir den Münchner Wohnimmobilienmarkt, ist ein Preisabfall von insgesamt knapp zehn Prozent in den Quartalen Q2/22 und Q3/22 sichtbar. Die aktuelle Negativentwicklung des Vergleichs von Q4/22 zu Q3/22 beträgt aber nur noch minus 0,5 Prozent.

die Anzahl der Transaktionen im Laufe des vierten Quartals wieder positiv entwickelt hat.

Wohnimmobilienpreise sind vielerlei Deutungen unterzogen. Das Jahr 2022 hat eindrucksvoll gezeigt, dass die echten Trends nur aus tatsächlich realisierten Kaufpreisen gelesen werden können. Und diese zeigen eine deutliche Delle zum Vorjahr, keineswegs aber den medial proklamierten starken Preisverfall. Die weiteren Entwicklungen bleiben spannend. Der Blick auf München als am stärksten überhitzten und zuerst deutlich reagierenden Markt zeigt eine Abschwächung der Kurve. Sollte der Münchner Markt so weiter verlaufen und ein Indikator für den weiteren Verlauf sein, könnten sich die Preisrückgänge auf einem bestimmten Niveau einpendeln. Leider können wir nicht in die Glaskugel blicken und müssen nun die nächsten Auswertungen abwarten. «

Christian Sauerborn und Tanja Sessinghaus, Sprengnetter Real Estate Services GmbH, Bad Neuenahr-Ahrweiler

Träumen im Wohnungseigentum



Kommentar Dirk Labusch

Nein, das Zusammengehen der zwei Verwalterverbände VDIV und BVI werde ich nicht mehr erleben. Aber wie wär's mit einer Annäherung der beiden Unkompatiblen: Wohnungseigentümer und Verwalter? Längst überfällig ...

Dirk Labusch,
Immobilienwirtschaft



Der staatlich verordnete Wohnungseigentümerführerschein dürfte kaum durchsetzbar sein. Aber vielleicht könnten Verwalter wieder mehr selbst aktiv werden? Es lebe etwa das gute alte Beiratsseminar ...

Der Wohnungseigentümer-Verbraucherschutzverband Wohnen im Eigentum (WIE) machte jüngst mit einer Pressemitteilung auf sich aufmerksam. Die Interessen der WohnungseigentümerInnen seien bei der Reform im Jahr 2020 kaum berücksichtigt worden. Das sollte bei den Veränderungen, die dieses Jahr in Bezug auf die digitale Eigentümerversammlung möglicherweise anstehen, nun aber geschehen – in Form von Partizipation.

Man mag das für Populismus halten, und ich sehe schon die Häme auf Seiten der VerwalterInnen. Aber bevor es sich nun wieder hochschaukelt: Bringt es diese Gegnerschaft wirklich? Verwalter und Wohnungseigentümer haben, anders als Vermieter und Mieter, an sich gleiche Interessen. Sie müssten gemeinsam an einem Strang ziehen, um den Wert einer Eigentumsanlage zu erhalten. Tun sie aber nicht.

Verwalter brauchen bald ein Zertifikat. Das ist zumindest mal ein Schritt. Der Rosenheimer Verwalter und BVI-Vorstand Martin Metzger plädiert auf der anderen Seite schon lange für eine Art Wohnungseigentumsführerschein (siehe auch unsere jüngste L'Immo-Ausgabe - QR-Code links). Das mag überspitzt sein. Und sein Vergleich mit dem Eintritt in einen Golfclub – man kann nur dann eintreten, wenn man auch die Platzreife erreicht – mag hinken.

Aber er hat meiner Erfahrung nach Recht: Viele Wohnungseigentümer beklagen die Komplexität der Wohnungseigentumsmaterie. Das macht eine weitere Umfrage von WIE deutlich. Die schwierige Umsetzbarkeit hinsichtlich von Sanierungsmaßnahmen führe zu einer Verunsicherung von Wohnungseigentümern. Der Staat soll helfen durch „passgenaue – auf das Wohnungseigentum zugeschnittene – Informationen, Ratgeber, Webseiten und Beratungsangebote“, so WIE.

Ob das jemals passiert und wer es durchführen soll – nobody knows. Warum werden Verwalter nicht selber aktiv und bilden Wohnungseigentümer über Seminare oder Broschüren fort? Kostet natürlich Geld, bringt aber auch Kunden. Und kein Verwalter sollte sagen, die brauche er vor dem Hintergrund des zukünftigen Verwaltermangels nicht. Es lebe das gute alte Beiratsseminar. Denn sind es nicht insbesondere die Verwalter, die von klugen Wohnungseigentümern profitieren?!

Der Eigentümerführerschein dürfte rechtlich nur schwer durchzusetzen sein. Kooperationen Verwalter-Eigentümer auf anderen Ebenen wären starke Signale. Dann würde sich auf mittlere Sicht auch WIE überleben ...



Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Was Makler gegen negative Bewertungen im Netz tun können

Erhebt ein Makler wegen möglicherweise entstandener Schäden aufgrund einer negativen Rezension auf einem Internetportal eine Feststellungsklage gegenüber dem bewertenden Kunden, so muss die Möglichkeit bestehen, dass durch die Äußerung ein materieller Schaden entstanden ist. Der Vortrag zum Schaden muss schlüssig und widerspruchsfrei sein. OLG Dresden, Beschluss vom 15.8.2022, 4 U 462/22

SACHVERHALT: Ein Makler klagte gegen einen ehemaligen Kunden auf Unterlassung und Feststellung, dass der Kunde unter anderem sämtliche durch die negative Bewertung entstandenen und eventuell entstehenden Schäden zu ersetzen hat. Der Bauträger hatte am 1. März 2020 eine negative Bewertung auf der Seite google.de über den Makler abgegeben, diese aber am 9. März 2020 wieder gelöscht. Der Makler klagte trotzdem gegen den Kunden, da er vortrug, dass nicht auszuschließen sei, dass ihm durch die streitgegenständliche Rezension bereits Schäden entstanden seien, die er noch nicht kenne, oder weitere Schäden entstehen könnten. Der Makler ließ vortragen, dass ein Schadenseintritt möglich erscheint und Umsatzeinbußen bereits eingetreten seien. Leider konnte der Makler tatsächlich nicht konkret vortragen, wie sich der behauptete Schaden bemerkbar machte und ob die negative Bewertung mit Umsatzeinbußen in Verbindung gebracht werden konnte. Der Unterlassungsanspruch wurde vom Gericht bejaht, die Feststellungsklage auf Schadensersatz wurde allerdings abgewiesen.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Berufung des Maklers gegen das erstinstanzliche Urteil blieb auch in der zweiten Instanz – im Hinblick auf die Feststellung von Schadensersatzansprüchen – erfolglos. Es fehlte am erforderlichen Feststellungsinteresse gemäß § 256 Abs. 1 ZPO, denn es mangelte am Vortrag des Maklers und des Beweises, dass aufgrund der

negativen Bewertung tatsächlich Kunden ausgeblieben sind und Maklergeschäfte nicht abgeschlossen wurden. Ein künftiger Schadenseintritt war auch nicht zu erwarten, denn es war im Jahr der Entscheidung schwer vorstellbar, dass zwei Jahre nach Löschen der negativen Bewertung bei google.de potenzielle Kunden davon abgehalten werden, mit dem Makler einen Vertrag zu schließen. Wenn Kunden sich für einen Vertragsabschluss mit dem Makler interessieren, so werden möglicherweise im Internet die Bewertungen gelesen. Hier aber lag die negative

Bewertung schon zwei Jahre in der Vergangenheit. Die Feststellungsklage wurde daher abgewiesen.

PRAXISHINWEIS: Negative Rezensionen auf Internetportalen sind sicher ein Ärgernis für die Betroffenen. Dies gilt besonders, wenn sie Schmähkritik oder eine falsche Tatsachendarstellung enthalten. In diesen Fällen besteht ein ausreichender Schutz durch Unterlassungs- und Löschungsansprüche. Dieser Antrag wurde dem Makler auch erstinstanzlich zugesprochen.

Es dürfte allerdings schwierig sein, Schadensersatzansprüche durchzusetzen, denn Umsatzeinbußen müssten konkret beziffert werden, und es ist vom Makler zu beweisen, dass dieser Schaden allein aufgrund der negativen Rezension entstehen konnte. Zudem ist zu beweisen, dass keine anderen denkbaren Umstände kausal für den Umsatzrückgang sind. Eine Unterlassungsklage ist daher zu prüfen, mit einer Schadensersatz- oder Feststellungsklage sollte man aber zurückhaltend agieren. **“**



Auch wenn negative Bewertungen ärgerlich für den betroffenen Makler sind: Ein entstandener Schaden muss schlüssig nachgewiesen werden.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Selbstbehalt und Sondereigentum: Wie ist zu verfahren?

Tritt in einer Wohnungseigentumsanlage aufgrund einer defekten Wasserleitung ein Schaden ein, ist ein von der Gemeinschaft der Wohnungseigentümer in der verbundenen Gebäudeversicherung vereinbarter Selbstbehalt nach dem gesetzlichen bzw. vereinbarten Umlageschlüssel zu verteilen. Die Wohnungseigentümer können etwas anderes bestimmen.

BGH, Urteil v. 16.9.2022, V ZR 69/21

FAKTEN: In einer Wohnungseigentumsanlage gibt es eine verbundene Gebäudeversicherung. Pro Schaden ist ein Selbstbehalt von 7.500 Euro zu zahlen. Kommt es zu einem Schaden, organisiert der Verwalter die Schadensbeseitigung und gleicht dann die Kosten vom Gemeinschaftskonto aus. Anschließend nimmt er die Versicherung in Anspruch und legt die Kosten unter Abzug der Versicherungsleistung nach Miteigentumsanteilen um, und zwar auch insoweit, als die Schäden im Bereich des Sondereigentums entstanden sind.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH meint, diese Praxis sei richtig! Der Selbstbehalt, durch den der Versicherer einen bestimmten Teil des ansonsten versicherten Interesses

nicht zu ersetzen habe, sei bei wertender Betrachtung wie die Versicherungsprämie nach dem gesetzlichen bzw. vereinbarten Umlageschlüssel zu verteilen. Eigentümer könnten gemäß § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG etwas anderes beschließen.

FAZIT: Der BGH klärt in Bezug auf den Selbstbehalt im Zusammenhang mit dem Sondereigentum einen Grundsatzstreit. Die Verwaltungen sollten die Wohnungseigentümer über diese Rechtslage informieren – und über die Möglichkeit, etwas anderes nach § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG zu bestimmen. Ohne diese Bestimmung fällt der Selbstbehalt allen Wohnungseigentümern zur Last. Der BGH beschreibt zwei Wege: Einer bestehe darin, dass die Gemeinschaft

den Schaden beseitige und die Kosten trage, die sie wegen des Selbstbehaltes von der Versicherung nicht ersetzt bekomme.

Der andere Weg bestehe darin, dass die Gemeinschaft dem betroffenen Eigentümer die Aufwendungen erstattet – wobei der in Höhe des Selbstbehaltes nicht von der Versicherung gedeckte Schaden aus dem Gemeinschaftsvermögen entnommen werden müsse. Der Fehlbetrag, der sich in dem einen wie dem anderen Fall in Höhe des Selbstbehaltes auf dem Gemeinschaftskonto ergibt, ist durch weiteren Vorschuss (= eine Sonderumlage) oder mit der Jahresabrechnung auf alle Eigentümer nach dem allgemeinen oder einem gemäß § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG zu beschließenden Umlageschlüssel umzulegen.

Aktuelle Urteile

GELDAUTOMAT

Klage auf Unterlassung?

Haben die Wohnungseigentümer als Benutzung von Räumen den Betrieb einer Bank vereinbart, entspricht es dieser Vereinbarung, in den Bankräumen einen Geldautomaten aufzustellen.

OLG Düsseldorf, Urteil v. 21.3.2022, 9 U 25/21

FAKTEN: Eine Gemeinschaftsordnung aus dem Jahr 1971 sieht den Betrieb einer Bank im Erd- und Kellergeschoss der Wohnungseigentumsanlage vor. Eine solche Bankfiliale betreibt B. Seit Beginn des Filialbetriebs befindet sich im Vorraum der Bankfiliale ein Geldautomat. Aus Sorge vor Überfällen auf den Automaten beschließen die Eigentümerinnen und Eigentümer, B auf Entfernung des bisherigen Geldautomaten in Anspruch zu nehmen. Allerdings ohne Erfolg! Der Betrieb des Geldautomaten sei von der Gemeinschaftsordnung gedeckt. Der Bankbetrieb habe schon damals notwendig die Aufbewahrung und Ausgabe von Geld eingeschlossen.

FAZIT: Das OLG entscheidet sich dafür, dass der Mieter bei einer Benutzungsvereinbarung „Bank“ einen Geldautomaten aufstellen darf. Dem ist zuzustimmen. Denn der Bankbetrieb hat immer notwendig die Aufbewahrung und Ausgabe von Geld eingeschlossen. Klagt die Gemeinschaft gegen den Mieter eines Teileigentümers, so handelt es sich um keine WEG-Streitigkeit. Die sachliche Zuständigkeit ist daher vom Streitwert abhängig. Örtlich ist das Gericht am (Wohn-)Sitz des Mieters zuständig. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

WOHNUNG

Anspruch auf Betretung?

Die Gemeinschaft kann nach § 14 Abs. 1 Nr. 2 WEG einen Anspruch auf Betretung einer Wohnung haben.

AG Hamburg-St. Georg, Beschluss v. 9.7.2021, 980b C 36/20

FAKTEN: Weil der Verdacht besteht, dass die Heizkostenverteiler in der Wohnung von Eigentümer B manipuliert werden, ermächtigen die Eigentümer die Verwaltung, den Anspruch auf Zutritt zur Überprüfung mit anwaltlicher Hilfe durchzusetzen. Zu Recht, so das AG! Die Gemeinschaft K habe einen Anspruch auf Duldung des Zutritts aus § 14 Abs. 1 Nr. 2 WEG gehabt. Es habe im Fall ausreichende Anhaltspunkte für die mangelnde Funktionsfähigkeit der Heizkostenverteiler gegeben. Selbst wenn sich B auf die Unverletzlichkeit der Wohnung berufen könne, überwiegen die Interessen der Gemeinschaft.

FAZIT: Jeder Eigentümer ist gegenüber der Gemeinschaft nach § 14 Abs. 1 Nr. 2 WEG verpflichtet, das Betreten seines Sondereigentums zu dulden. Unter welchen Voraussetzungen, bestimmt § 14 Abs. 1 Nr. 2 WEG nicht. Nahe liegt, dass die Duldungspflicht nur besteht, wenn dies konkret erforderlich ist. Inhaltlich wird es sich meist um die Erhaltung des gemeinschaftlichen Eigentums handeln. Solche Maßnahmen sind einem Eigentümer entsprechend § 555a Abs. 2 BGB rechtzeitig anzukündigen. In der Regel sind zwei Wochen ausreichend, aber auch notwendig.

BESCHLUSS

Bestimmtheit

Soll ein bestimmter Vertrag gekündigt werden, darf es im Beschluss nicht heißen, es seien mehrere Verträge zu kündigen – auch dann wenn es tatsächlich nur einen Vertrag gibt.

LG Berlin, Urteil v. 19.3.2021, 85 S 30/20 WEG

FAKTEN: Die Eigentümerinnen und Eigentümer beschließen, „alle mit der S-GmbH abgeschlossenen Verträge zu kündigen und die S-GmbH als Verwalterin abzuberufen“. Fraglich ist, ob nur ein Baubetreuungsvertrag gekündigt wurde. Die Eigentümer sehen es so, da Gemeinschaft und S keine anderen Verträge verbinden. Das LG sieht das anders! Es hält den Beschluss für zu unbestimmt. Lese ein Dritter den Beschluss, so müsse er meinen, mehrere Verträge seien gekündigt worden. Dass es nur einen Vertrag gibt, könne man nur anhand aller seit der Teilungserklärung geschlossenen Verträge ermitteln. Dies führe dazu, dass auch die Abberufung nichtig sei.

FAZIT: Das LG wendet den Grundsatz der Bestimmtheit wohl zu eng an. Gibt es nur einen Vertrag, kann für keinen ein Zweifel bestehen, auch wenn es im Beschlusstext „alle“ heißt. Die Eigentümer wollen im Zweifel keine rechtswidrigen Beschlüsse fassen. Sollte ein Beschluss nach seinem eindeutigen Inhalt teilweise rechtswidrig sein, entscheidet sich nach den Vorgaben von § 139 BGB, ob er im Übrigen aufrechterhalten werden kann. Danach ist schwer vertretbar, auch die Abberufung für unwirksam zu halten.

VERWALTERHANDELN

Belastung des gemeinschaftlichen Eigentums

Der Verwalter ist nicht befugt, gemäß §§ 9a Abs. 2, 9b Abs. 1 Satz 1 WEG die Eintragung einer Grunddienstbarkeit am gemeinschaftlichen Eigentum zu bewilligen.

OLG München, Beschluss v. 5.8.2022, 34 Wx 301/22

FAKTEN: B möchte ein in Wohnungseigentum aufgeteiltes Grundstück mit einer beschränkten persönlichen Dienstbarkeit belasten. Diesen Antrag bewilligt nach § 19 GBO für die Eigentümer der Verwalter. Das Grundbuchamt meint, die Bewilligung sei unerheblich. Es müsse sich jeder Eigentümer erklären. So auch das OLG. Die Bewilligung des Verwalters reiche tatsächlich nicht aus. Aufgabe der Gemeinschaft sei die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums. Dieses selbst verbleibe aber im Bruchteilseigentum der Eigentümer. Eine Vertretung der Gemeinschaft der Bruchteilseigentümer durch den Verwalter sei in der Neufassung des Eigentumsgesetzes nicht mehr vorgesehen.

FAZIT: Im Fall geht es um die Frage, ob die Belastung des gemeinschaftlichen Eigentums § 9a Abs. 2 WEG unterfällt. Wäre die Frage zu bejahen, könnte der Verwalter etwa die Eintragung einer Dienstbarkeit namens der Eigentümer nach § 19 GBO bewilligen. Das OLG entscheidet sich dafür, dass eine sachenrechtliche Verfügung über das gemeinschaftliche Eigentum nicht § 9a Abs. 2 WEG unterfällt. Dem ist auch zuzustimmen.



Mehr Rechtsprechung mit ausführlicher Kommentierung im Bereich des Wohnungseigentumsrechts finden Sie in diesem Standardwerk.



ABSENKUNGSBESCHLUSS

Beschluss außerhalb der Versammlung

Ein Beschluss nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG muss erkennen lassen, für welche Gegenstände die Mehrheit der abgegebenen Stimmen genügen soll.

AG Essen, Urteil v. 2.11.2021, 196 C 50/21

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, dass u.a. an die Einheit 3 ein Balkon angebaut werden soll, und darüber hinaus, die Einholung von Angeboten per Umlaufverfahren zu beschließen. Hierfür solle Stimmmehrheit gelten. Später initiiert der Verwalter auf diesen Grundlagen Beschlüsse außerhalb der Versammlung, die jeweils eine Mehrheit finden. Er verkündet im Anschluss unter anderem, dass an die Einheit Nr. 3 ein Balkon angebaut werde. Gegen diesen Beschluss wendet sich Eigentümerin K. Sie meint, dass alle Eigentümer den Beschlüssen hätten zustimmen müssen.

ENTSCHEIDUNG: Mit Erfolg! Der Beschluss habe nicht mehrheitlich gefasst werden können. Denn der Beschluss nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG habe es nur erlaubt, Angebote einzuholen.

FAZIT: Einem Beschluss außerhalb der Versammlung müssen nach § 23 Abs. 3 Satz 1 WEG grundsätzlich alle Eigentümer zustimmen. Die Eigentümer können nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG aber auch beschließen, dass bei einem Beschluss außerhalb der Versammlung für einen einzelnen Gegenstand die Mehrheit der abgegebenen Stimmen genügt (Absenkungsbeschluss). Dieser Absenkungsbeschluss ist in einer Versammlung oder außerhalb der Versammlung zu fassen. Im letzteren Fall müssen alle Eigentümer zustimmen. Ausreichend ist, dass der Gegenstand, auf den der Beschluss nach § 23 Abs. 3 Satz 2 WEG abzielt, bereits auf der Tagesordnung stand und dass über ihn in der Versammlung eigentlich beschlossen werden sollte. Ein Absenkungsbeschluss muss einen „einzelnen Gegenstand“ betreffen. Hier trug der in der Versammlung gefasste Absenkungsbeschluss nicht den außerhalb der Versammlung gefassten Beschluss.

SONDERNUTZUNGSRECHT

Nachträgliche Buchung

Im vorliegenden Fall ist nicht auszuschließen, dass ein Sondernutzungsrecht auf einen anderen der mehr als 50 Eigentümer übertragen wurde. Das Grundbuchamt darf die Eintragung eines durch Gemeinschaftsordnung angelegten, bisher aber nicht gebuchten schuldrechtlichen Sondernutzungsrechtes (hier: Kfz-Außenstellplatz) nur bei Bewilligung aller in Betracht kommenden Rechtsinhaber vornehmen, wenn eine zwischenzeitlich außerhalb des Grundbuchs erfolgte Übertragung an einen anderen Eigentümer nicht als gänzlich unwahrscheinlich zu erachten ist.

OLG Zweibrücken, Beschluss v. 27.10.2021, 3 W 52/21

COVID-19-PANDEMIE

Teilnahme an Eigentümerversammlung

Lädt der Verwalter die Wohnungseigentümer mit dem Hinweis, keiner von ihnen dürfe zur Eigentümerversammlung erscheinen und alle Wohnungseigentümer müssten ihm eine Vollmacht erteilen, sind die Wohnungseigentümer im Kernbereich ihres Eigentums verletzt. Dennoch auf der Versammlung gefasste Beschlüsse sind auf Anfechtung hin für ungültig zu erklären. Vorliegend hätte der Verwalter die Versammlung verschieben können. Denn es sei absehbar gewesen, dass die bayerischen Corona-Einschränkungen in den folgenden Wochen abgemildert werden würden.

AG Augsburg, Urteil v. 30.9.2021, 31 C 2231/20 WEG

ANFECHTUNGSBEFUGNIS

Zwangsverwaltung

Die Klagebefugnis eines Wohnungseigentümers, dessen Eigentumsrecht von einem Zwangsverwalter verwaltet wird, wird verdrängt, soweit es nicht um Rechte geht, deren Verletzung auch der Eigentümer noch geltend machen kann. Dies wäre z.B. der Fall, wenn der Eigentümer selbst stimmberechtigt gewesen wäre. Der Übergang des Stimmrechtes ist nur dann nicht gegeben, wenn der Zweck der Zwangsverwaltung die Stimmabgabe des Zwangsverwalters nicht erfordert. Dies ist in der Regel jedoch nur bei Abstimmungen über Benutzungsregelungen anzunehmen.

AG Duisburg-Ruhrort, Urteil v. 19.4.2021, 28 C 53/20

Mietrecht

Urteil des Monats: Kosten für Müllkontrolle sind umlagefähig

Die Kosten für eine regelmäßige Kontrolle der Mülltonnen auf Einhaltung der Mülltrennung und eine erforderliche Nachsortierung sind als Betriebskosten auf den Mieter umlegbar.

BGH, Urteil v. 5.10.2022, VIII ZR 117/21

FAKTEN: Die Mieter einer Wohnung in einer Anlage mit 102 Wohnungen verlangen von der Vermieterin die Rückzahlung von Betriebskosten. Der Mietvertrag sieht vor, dass die Mieter als Betriebskosten unter anderem die Kosten für die Müllbeseitigung gemäß § 2 Nr. 8 BetrKV tragen. Die Vermieterin hatte einen externen Dienstleister mit der Erbringung eines so genannten Behältermanagements beauftragt. In dessen Rahmen wird der Restmüll der Mieter auf fehlerhafte Mülltrennung überprüft und gegebenenfalls von Hand nachsortiert. In der Betriebskostenabrechnung für 2018 legte die Vermieterin die Kosten für das Behältermanagement anteilig nach Wohnfläche um. Auf die Mieter entfielen 12,09 Euro. Die Vermieterin zog

den Nachzahlungsbetrag vom Konto der Mieter ein. Die Mieter meinen, die Kosten für Kontrolle und Nachsortierung des Restmülls seien nicht als Kosten der Müllbeseitigung umlagefähig.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH gibt der Vermieterin Recht. Diese konnte die Kosten für die Müllkontrolle und -nachsortierung in der Betriebskostenabrechnung auf die Mieter umlegen. Die Kosten entstehen der Vermieterin regelmäßig wiederkehrend durch die Mietnutzung des Grundstücks und sind nicht den durch die Grundmiete abgedeckten Verwaltungskosten zuzuordnen. Die Kosten sind auch unter „Kosten der Müllbeseitigung“ zu fassen, auch wenn die Kosten eines externen Dienstleisters

für die Kontrolle der Mülltonnen und eine eventuell erforderliche Nachsortierung in § 2 Nr. 8 BetrKV nicht ausdrücklich genannt sind. Die Vorschrift ist weit auszulegen und soll den gesamten Sachverhalt „Müllbeseitigung“ erfassen.

FAZIT: Es kommt nicht darauf an, ob der Auftrag zur Müllkontrolle eine Reaktion auf falsch befüllte Mülltonnen war. Der erforderliche Bezug der Kosten zur Mietsache besteht unabhängig davon, ob die Maßnahme, die die Kosten verursacht hat, auch durch den in Anspruch genommenen Mieter oder allein durch andere Mieter oder Dritte veranlasst wurde oder ob deren Verhalten vertrags- oder rechtswidrig war.

Aktuelle Urteile

MIETERHÖHUNGSVERLANGEN

Zu den formellen Anforderungen bei Bezug auf einen Mietspiegel

Bezieht sich der Vermieter bei der Mieterhöhung im Mieterhöhungsschreiben auf einen Mietspiegel, so ist der Bezug ausreichend, wenn der Mietspiegel etwa aufgrund der Verfügbarkeit im Internet frei oder gegen einen geringen Kostenaufwand allgemein zugänglich war.

BGH, Beschluss v. 14.6.2022, VIII ZR 361/20

FAKTEN: Die Vermieterin verlangt von den Mieterinnen und Mietern Zustimmung zur Mieterhöhung. Im Erhöhungsverlangen wird erläutert, dass die Wohnung nach Baualter, Wohnlage und Größe in Feld 7 des Berliner Mietspiegels 2019 einzuordnen sei. Und dass in mindestens drei von fünf im Mietspiegel genannten Merkmalsgruppen wohnwerterhöhende Merkmale bestünden. Die Mieter lehnen diese Mieterhöhung ab. Das Erhöhungsverlangen sei nicht konkret genug. Der BGH gibt der Vermieterin Recht. Das Schreiben genüge § 558 a BGB. Überhöhte Anforderungen seien an die Begründung des Erhöhungsverlangens nicht zu stellen. Es sei ausreichend, dass der Vermieter Tatsachen mitteile, die es den Mietern ermöglichen, der Berechtigung des Erhöhungsverlangens nachzugehen und es zumindest ansatzweise überprüfen zu können.

FAZIT: Mit den oben genannten Angaben waren die Mieter ohne Weiteres in der Lage, die Berechtigung des Erhöhungsverlangens summarisch zu überprüfen. Eine ausdrückliche Benennung der in Anspruch genommenen wohnwerterhöhenden Merkmale eines Mieterhöhungsverlangens ist nicht erforderlich.

Aktuelle Urteile

TRANSPARENZGEBOT BEI GEWERBEMIETE

Umlage für Vor-Ort-Betreuung auf Mieter ist unwirksam

Die Kosten für eine kaufmännische und technische Vor-Ort-Betreuung können nicht auf Mieter umgelegt werden, da der Begriff der Vor-Ort-Betreuung unbestimmt ist und gegen das Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB verstößt.

OLG Brandenburg, Urteil vom 5.4.2022, 3 U 144/20

FAKTEN: Der Mieter einer Ladenfläche in einem Einkaufszentrum klagte gegen die Vermieterin auf Rückzahlung geleisteter Nebenkostenvorauszahlungen. Er hielt die Umlage der Kosten für die kaufmännische und technische Vor-Ort-Betreuung für unzulässig. Die Umlage erfolgte durch die Allgemeinen Mietbedingungen (AGB). Der Mieter erhielt Recht. Die Regelung zur Umlage der Kosten für die kaufmännische und technische Vor-Ort-Betreuung verstoße gegen das Transparenzgebot des § 307 Abs. 1 Satz 2 BGB. Der hier verwendete Begriff der „Vor-Ort-Betreuung“ sei weder in der Betriebskostenverordnung noch durch eine gefestigte Handelspraxis oder Rechtsprechung definiert.

FAZIT: Die in den AGBs enthaltene beispielhafte Aufzählung, was unter dem Begriff der „Vor-Ort-Betreuung“ zu verstehen sei, hilft nicht weiter. Positionen, die nicht in der Betriebskostenverordnung definiert sind, müssen so konkret beschrieben werden, dass der Mieter abschätzen kann, welche Kosten auf ihn zukommen. Die Verwendung nicht näher erläuterter Begriffe wie „Centermanagement“, „Raumkosten“ oder „Allgemeiner Service“ reicht nicht aus.

KÜNDIGUNG WEGEN ZAHLUNGSVERZUGS

Wirkung der Schonfristzahlung

Auch eine ordentliche Kündigung wird unwirksam, wenn der Mieter den Vermieter spätestens bis zum Ablauf von zwei Monaten nach Eintritt der Rechtshängigkeit befriedigt.

AG Schwandorf, Urteil v. 8.8.2022, 2 C 216/22

FAKTEN: Der Vermieter verklagt den Mieter auf Wohnungsräumung. Der Mieter überweist die Miete an sich regelmäßig. Allerdings kam es versehentlich zu Fehlüberweisungen auf das Konto des vorigen Wohnungseigentümers. Der Vermieter kündigte daraufhin das Mietverhältnis außerordentlich und hilfsweise ordentlich. Einen Monat später überwies der Voreigentümer den auf sein Konto versehentlich eingezahlten Mietzins auf das Konto des jetzigen Vermieters. Nun bestand de facto kein Mietrückstand mehr. Das Gericht verneint einen Anspruch auf Räumung und Herausgabe der Wohnung. Das Mietverhältnis sei durch die hilfsweise ordentliche Kündigung nicht beendet worden. Die Kündigung sei unwirksam geworden, da die offenen Mieten vor der Rechtshängigkeit des Räumungsrechtsstreits vollständig beglichen wurden. Auch durch die hilfsweise erklärte ordentliche Kündigung wurde das Mietverhältnis nicht wirksam beendet.

FAZIT: Es ist zwar umstritten, aber das Gericht schließt sich der Meinung an, dass eine rechtzeitige Schonfristzahlung auch zur Unwirksamkeit einer hilfsweise erklärten ordentlichen Kündigung wegen Zahlungsverzugs führt.

ÜBERHÖHTE MIETE

Vermieter muss 3.000 Euro Bußgeld zahlen

Ein Bußgeld für den Vermieter ist gerechtfertigt, wenn eine Kaltmiete in der aktuellen Wohnungssituation unangemessen hoch angesetzt ist.

OLG Frankfurt, Beschluss v. 1.11.2022,
3 Ss-Owi 1115/22

FAKTEN: Ein Wohnungseigentümer vermietete eine Einzimmerwohnung mit Koch-nische, fensterlosem Bad/WC, Flur und Balkon in Frankfurt am Main als teilmöblierte Wohnung für einen Mietzins von netto 550 Euro monatlich zzgl. 180 Euro Nebenkosten. Auf die Anzeige des Mieters erließ das Amt für Wohnungswesen einen Bußgeldbescheid in Höhe von 3.000 Euro. Dagegen legte der Vermieter Einspruch ein, allerdings ohne Erfolg. Sowohl das AG als auch das OLG gingen davon aus, dass unter Berücksichtigung der ortsüblichen Vergleichsmieten in Frankfurt die ortsübliche Gesamtmiete für die möblierte Wohnung bei netto 379 Euro monatlich liegen würde. Diese ortsübliche Miete habe der Vermieter um deutlich mehr als die nach § 5 Abs. 2 WirtschaftsstrafG erforderlichen 20 Prozent überschritten.

FAZIT: In der mietrechtlichen Praxis spielt die Verhängung von Bußgeldern wegen überhöhter Mietforderungen bisher eine eher geringe Rolle. Die Zahl der Anzeigen schnell nach Auskunft der zuständigen Behörden neuerdings aber deutlich in die Höhe.

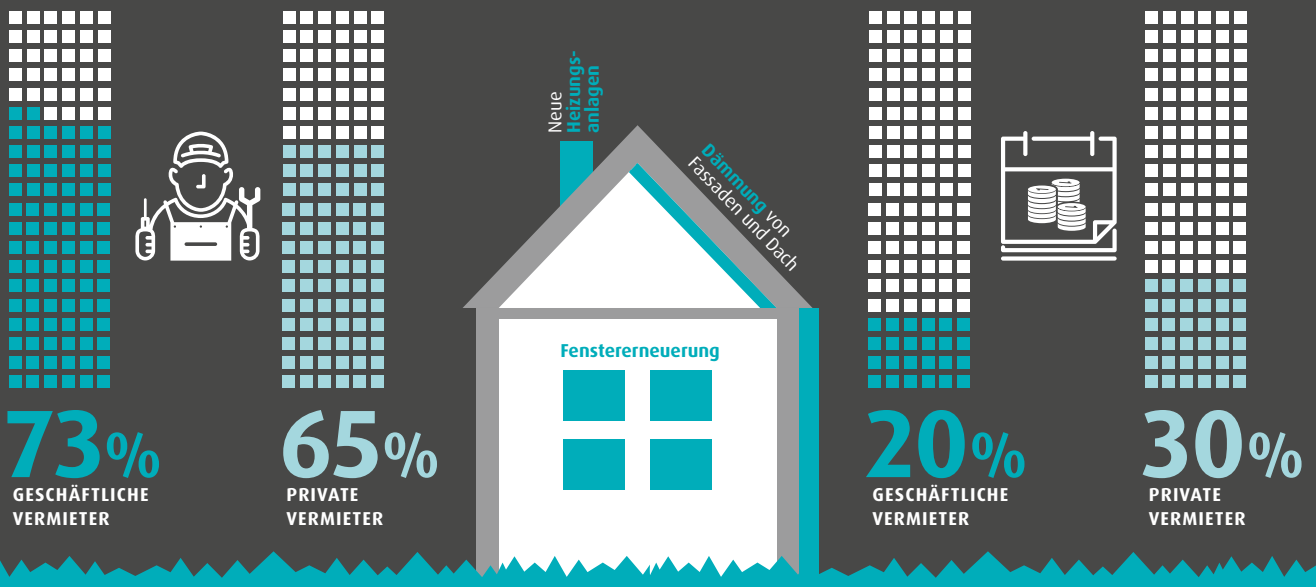
Digitales & Energie

CO₂-Kostenaufteilung stimuliert Sanierungen

Die seit 2023 geltende Kostenaufteilung der CO₂-Abgabe wirkt sich positiv auf die Bereitschaft von Vermieterinnen und Vermietern aus, die Energiebilanz ihrer Immobilien zu verbessern. Dies ist ein Ergebnis einer Studie des Energiedienstleisters Techem. Demnach sehen 73 Prozent der geschäftlichen und 65 Prozent der privaten Vermieter die Neuregelung als Anreiz für energetische Sanierungen. Von diesen Vermietern wollen mehr als 60 Prozent energetische Sanierungen vornehmen (privat: 62 Prozent, geschäftlich: 65 Prozent). Zwei von zehn geschäftlichen und drei von zehn privaten Vermietenden planen demnach, in die Sanierung von Heizungsanlagen, Fenstererneuerung sowie die Dämmung von Fassaden und Dach zu investieren. Die Maßnahmen sollen bereits in den kommenden beiden Jahren umgesetzt werden.

Die Neuregelung ist für Vermieter ein **Anreiz für energetische Sanierungen**

Vermietende planen, **in den nächsten zwei Jahren** in die Sanierung **zu investieren**



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Techem



BADEN-WÜRTTEMBERG

Solarpflicht bei Dachsanierung gilt

Eine Solarpflicht gibt es in manchen Bundesländern – teils auch für Wohnhäuser. In Baden-Württemberg greift seit Anfang 2023 die finale Stufe des Klimaschutzgesetzes: Hier muss nun auch bei grundlegenden Dachsanierungen von Bestandsgebäuden Photovoltaik installiert werden. Wer in Baden-Württemberg das Dach großflächig saniert, muss seit dem 1.1.2023 mindestens 60 Prozent der solargeeigneten Dachfläche mit Photovoltaikmodulen belegen. Alternativ ist die Installation einer solarthermischen Anlage möglich. Darauf weisen die vom Umweltministerium geförderten Programme Zukunft Altbau und Photovoltaik-Netzwerk hin. Demnach müssen nun rund 34.000 Dächer jährlich so ausgestattet werden. Die Regel ist der letzte Schritt im Klimaschutzgesetz. Vorher galt bereits die Solarpflicht bei Nicht-Wohngebäuden für Baugenehmigungen, die den Behörden ab dem 1.1.2022 vorliegen, und beim Neubau von Wohngebäuden (seit dem 1.5.2022) sowie bei Parkplätzen: Seit Anfang 2022 müssen ab 35 Stellplätzen Sonnenkollektoren aufgebaut werden – vorher galt das für Parkplätze ab 75 Stellplätzen.

IN EIGENER SACHE

Klimaneutraler Bestand: Haufe.Green Estate gibt Hilfestellung. Steigende Baupreise, ein undurchsichtiger Förderdschungel, beinahe wöchentlich neue Gesetze und dazu ein klimaneutraler Bestand bis 2045: Die Herausforderungen für die Branche sind enorm. Das neue exklusive Online-Fachbriefing Haufe.Green Estate aus der Feder des Redaktionsteams Haufe.Immobiliën bietet Ihnen Hilfestellung auf dem Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand: von rechtssicheren Informationen über Best-Practice-Beispiele bis zu Fördermöglichkeiten. Alle 14 Tage neu bekommen Sie die Arbeitshilfen direkt in Ihr Postfach geliefert. **Jetzt testen unter:** <https://www.haufe-green-estate.de>

SMART METER

Strom sparen und Kosten kompensieren – nur wie?

Wie sich der Ausbau und der Betrieb der digitalen Energieinfrastruktur auf die Umwelt auswirken wird, hat das Institut für ökologische Wirtschaftsforschung (IÖW) untersucht. Analysiert wurden die Verbrauchsdaten von 1.600 Haushalten. Das Ergebnis ist ernüchternd: Der Einbau von Smart Metern führt bislang zu keinen nennenswerten Stromeinsparungen.

Das Institut empfiehlt einen Rollout, bei dem durch den effizienten Einbau der „intelligenten Stromzähler“ maximale Einsparungen erzielt werden, und eine datensparsame Strategie, bei der die negativen Wirkungen der Geräte minimal gehalten werden.

So brauchen Smart Meter im Betrieb für die Sammlung, die Verarbeitung und den Transfer von Daten selbst Strom. Bei einer sekundlichen Erfassung, die auch den Verbrauch einzelner Geräte erkennbar macht, summiert sich die Klimawirkung der Zähler laut IÖW auf etwa 17 Kilogramm CO₂-Äquivalente in einem Jahr, was etwa 40 Waschladungen mit einer herkömmlichen Waschmaschine entspricht. Daher emp-

fehlen die Wissenschaftler, dass die Daten konsequent nur nach Bedarf erhoben werden. So sollten die Voreinstellungen im Default-Modus eines intelligenten Zählers etwa eine wöchentliche Erhebung vorsehen, die nur bei besonderem Bedarf häufiger erfolgt.

Auf Haushalte kommen mit dem Einbau von Smart Metern unter anderem hohe Kosten zu. Die können laut IÖW-Studie in der Regel nicht durch die Stromeinsparung kompensiert werden. Da die Verbreitung der „intelligenten“ Stromzähler aber eine notwendige Infrastruktur für die Energiewende sei, dürfe diese Belastung nicht komplett den Verbraucherinnen und Verbrauchern übertragen werden. Zumindest ein Teil der Kosten sollte aus öffentlicher Hand durch Steuermittel bezuschusst werden, empfiehlt das Forschungsinstitut.

Die Studie wurde im Projekt „Detective – Energieeinsparung durch Digitalisierung“ (FZK 03EI5204) erarbeitet und war gefördert durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK).



Nennenswerte Stromeinsparungen sind von Smart Metern laut Studie bislang nicht zu erwarten.



Im Jahressteuergesetz 2022 sind auch Instrumente zur Förderung des Ausbaus von Photovoltaik enthalten. So wurde etwa zum 1.1.2023 der Umsatzsteuersatz bei der Lieferung und Installation der Anlagen gesenkt (Nullsteuersatz). Das Bundesfinanzministerium hat dazu FAQ veröffentlicht.

Viele Antworten zu dem Thema finden Sie hier:

**GESETZENTWURF**

Smart Meter sollen bald Pflicht werden

Das Bundeskabinett hat dem Gesetzentwurf zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende zugestimmt – damit kommt auch der Smart-Meter-Rollout wieder in Gang. Bis 2032 sollen intelligente Stromzähler Pflicht werden. Die Gebühren werden gedeckelt. Die Bundesregierung will den Einbau intelligenter Stromzähler vorantreiben. Den entsprechenden Gesetzentwurf zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende (GNDEW) mit einem Fahrplan und neuen Vorgaben für die Smart Meter und ihre Nutzung hat das Kabinett am 11.1.2023 gebilligt. Im nächsten Schritt muss sich der Bundestag damit befassen.

Die jährlichen Kosten für Verbraucher sollen gedeckelt werden: Das neue Gesetz begrenzt die Gebühr auf 20 Euro. Die Kosten über die Netzentgelte werden auf alle Stromkunden umgelegt. Außerdem sollen laut Gesetzentwurf ab 2025 flexible Stromtarife angeboten werden.

Den Datenschatz heben und nutzen

Die Immobilien- und Wohnungsbranche gehört zu den interaktionsreichsten Wirtschaftszweigen. Hier treten unzählige Einzelpersonen und -instanzen miteinander in Kontakt, kommunizieren und agieren in einem engen Geflecht von Zuständigkeiten und Abhängigkeiten, und das über den gesamten Lebenszyklus der Objekte hinweg. Kontakte resultieren am Ende in Datensätzen, gespeichert digital oder auf Papier. Lange Zeit wurden Daten lediglich verwaltet, also archiviert und zu den verschiedensten Anlässen und Zwecken präsentiert. Inzwischen dämmert es auch den konservativsten Gemütern, dass ihre künftige Existenz davon abhängt, was sie mit ihren Datenmengen anstellen. Es ist wie beim Beton: „Es kommt drauf an, was man draus macht.“

Bei der digitalen Datenhaltung ergibt sich die Frage, mit welchen IT-Verfahren sich das meiste aus den Daten herausholen lässt, welches Maß an Bequemlichkeit,

Übersichtlichkeit und Anwenderfreundlichkeit für alle Akteure damit erreichbar ist und welche neuen Geschäftsmodelle sich damit generieren lassen. Das Problem: Die schnell wachsende Datenmenge ist in den unterschiedlichsten Applikationen im Unternehmen abgelegt, nicht selten mehrfach. Dies erschwert den schnellen und flexiblen Einsatz der Informationen für zahlreiche wünschenswerte Zwecke. Eine optimierte Datenhaltung, die es erlaubt, jederzeit schnell und mobil auf die Datensätze zugreifen zu können, ist daher das Hauptmerkmal von Plattform-Ökosystemen, die zunehmend auch die Prozesswelt der Immobilienmanager erobern.

Dr. André Rasquin, CTO Aareon AG umreißt das Potenzial dieser Technologie so: „Digitale Ökosysteme bündeln

Das Bündeln der Softwarelösungen ist für viele Betriebe ein dringendes Anliegen. Mindestens 40 unterschiedliche Softwarelösungen aller Art tummeln sich derzeit in einem durchschnittlichen Immobilienunternehmen. Viele Anwendungen nutzen ihre eigenen Datensätze, die zum Teil wiederum auch von anderen Applikationen separat archiviert werden. Doppelungen und uneinheitliche Formate sind dabei Symptome jeder gewachsenen Systemlandschaft. Plattformen bieten die Gelegenheit, sowohl die verschiedenen Apps zu konsolidieren als auch dafür



Das Bündeln der Softwaresysteme ist für viele Immobilienunternehmen ein dringendes Anliegen. Doch das ist komplexer als ein Kabelbaum.

verschiedene Softwarelösungen auf Basis einer digitalen Plattform als Ende-zu-Ende-Prozesse entlang der kompletten Wertschöpfungskette – vom Interessenmanagement bis hin zur Mieterkommunikation. Zudem ermöglichen sie es, den umfangreichen Datenbestand des Immobilienmanagements intelligent zu nutzen und damit beispielsweise ESG-Ziele und den Energieverbrauch besser zu steuern. Zusätzlichen Komfort und Sicherheit bietet der Betrieb des Ökosystems als Software as a Service, also aus der Cloud, inklusive automatisierter Software-Updates und Wartung.“

zu sorgen, dass alle auf eine einheitliche (ebenfalls konsolidierte) Datenquelle zugreifen, die vorzugsweise gut gesichert in einer Cloud angesiedelt ist.

Heike Gündling, CEO von 21st Real Estate, erläutert die Zusammenhänge so: „Mit wachsender Akzeptanz digitaler Lösungen steigt die Nachfrage nach Anwendungen für die unterschiedlichsten Prozesse und Funktionen. Immer mehr Instanzen in den Unternehmen haben zudem Interesse an der Auswertung der gesammelten Daten. Die Versuchung ist groß, immer neue Apps hinzuzufügen. Am Ende haben sie es mit einem Wimmelbild aus Software-Applikationen zu tun, worunter sich viele Silos und ein wachsender Zoo aus immer granularer

Die Immobilien- und Wohnungsbranche gehört zu den interaktionsreichsten Wirtschaftszweigen. Deshalb kennzeichnen Plattformen und Ökosysteme die digitale Zukunft der Immobilienwirtschaft. Eine Schatzkarte auf dem Weg zum Datenpool.

Software befinden. Gleichzeitig soll aber das Gesamtsystem so bequem und einfach wie möglich zu handhaben sein, denn niemand möchte beim Aufrufen einer Funktion ein Spezialistenteam zu Rate ziehen müssen. Die optimale Antwort darauf sind modulare Plattformen, die auf intelligente Weise Einzelapps andocken und diese so effizient managen, wie wir das von unseren Smartphones gewohnt sind.“

Die Unternehmen sollten allerdings nicht nach Art einer Auswahl aus einem Katalog Software beziehen, ohne zuvor einige Hausaufgaben in ihrer angestammten Prozesswelt zu erledigen. Denn, so Marko Broschinski, Managing Director von easol: „Der Nutzen jeder Digitalisierungsstrategie entsteht erst aus der sinnvollen Datenverbindung unterschiedlicher Experten-Systeme, mit denen die vielfältigen

Aufgaben des jeweiligen Fachbereichs erledigt werden können. Es ist unabdingbar, die internen Arbeitsprozesse kritisch zu prüfen und mit Blick auf die möglichen Datenflüsse zu optimieren. Jeder Anwender sollte im Ergebnis mit möglichst wenigen Applikationen arbeiten können, weil er die notwendigen Informationen dort passgenau vorliegen hat.“ 40 Apps im Unternehmen zu konsolidieren erfordert also durchaus eigenen und einigen intellektuellen Einsatz.

Der Einstieg in digitale Ökosysteme ist keineswegs trivial. Oft haben bloß größere Unternehmen die Mittel dafür

Die meisten Experten bevorzugen digitale Plattformen, die ein Ökosystem orchestrieren und dabei offen für die Software verschiedener Anbieter sind, beispielsweise für die spezialisierten Lösungen von PropTechs. Dabei kommt dem ERP-System eine entscheidende Rolle zu. Dazu Dr. Christian Westphal, Geschäftsführer von Crem Solutions: „Aus unserer Sicht steht das ERP-System nach wie vor im Zentrum des digitalen Ökosystems der Unternehmen. Dementsprechend ist es ganz entscheidend, wie die Hersteller sich hier aufstellen. So genannte Closed-Shop-Ansätze zu verfolgen, kann fatal sein und die Nutzer vor nicht lösbare Herausforderungen stellen. Systeme müssen heutzutage zwingend die Möglichkeit bieten, den Datenaustausch mit den unterschiedlichsten Teillösungen zu gewährleisten. Als kleinsten gemeinsamen Nenner muss es zumindest die Möglichkeit geben, Systeme per Schnittstelle anzubinden.“

Marc Schmitz, Geschäftsleiter bei der GiT Gesellschaft für innovative DV-

Technik, ergänzt: „In der Welt der digitalen Arbeitsteilung ist es unabdingbar, die Prozessübergänge so effizient und reibungslos wie möglich zu gestalten. Hochspezialisierte Lösungen können nur dann ihren Leistungsvorteil erhalten, wenn sie sich nahtlos in bestehende Prozesse eingliedern. Andernfalls wird gerne einem integrierten Kompromiss der Vorzug gegeben und damit werden innovative Digitalisierungsansätze ausgebremst. Plattformen können helfen, monolithische Strukturen aufzubrechen und auch kleinteilige Aspekte der Wertschöpfungskette auf echte Experten auszulagern. Der Konnektivitätsgrad der diversen Teillösungen im Ökosystem einer Plattform wird entscheidend sein.“

Durchdenken der bestehenden Prozesslandschaft, Auswahl der Plattformlösung, Anbindung und Integration von Software, Cloud oder Eigenregie – der Einstieg in die Welt digitaler Ökosysteme ist also keineswegs trivial. Wie ist der Stand beim Einsatz solcher Technologie in der Branche? Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter von Cloudbrixx: „Je größer das Unternehmen, desto größer auch das Bewusstsein für die Vorteile eines digitalen Ökosystems – und verbunden damit natürlich die Bereitschaft, in solche Lösungen zu investieren. In solchen Unternehmen stehen auch die Mittel zur Verfügung, Digitalisierungsexperten zu engagieren, die nicht nur die Ressourcen der IT-Abteilungen im Blick haben, sondern verstehen, dass zur Maximierung des Nutzens von digitalen Plattformen eine intensive Überarbeitung und Transformation der gewachsenen Prozesslandschaft gehören.“ Bei kleinen und mittleren Unternehmen hänge die Akzeptanz von Plattformlösungen stark vom Management und seiner Einstellung zur Digitalisierung ab: „Von antiquierter Zettelwirtschaft bis hin zu vorbildlicher digitaler Prozesslandschaft sind alle »



STUDIE

DIGITAL REAL ESTATE PLATFORMS & ECOSYSTEMS

Swisscom – selbst erfahren im Bereich digitaler Geschäftsmodelle – und pom+ als Beratungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft haben eine Studie vorgelegt. Unter dem Titel „Digital Real Estate Platforms & Ecosystems. Bedeutung und Potenziale von Plattformen und Ökosystemen in der Immobilienwirtschaft“ bieten sie eine tiefgreifende Analyse auch der möglichen Geschäftsmodelle.

Download: <https://www.pom.ch>

Schattierungen anzutreffen.“ In dieser Situation ergeben sich natürlicherweise große Chancen für die Anbieter. Die Zahl der verfügbaren Plattformen und Ökosysteme ist groß, wobei sich Ausgestaltung und Konfiguration stark unterscheiden.

Eine Studie untersucht 24 verschiedene Plattform- und Ökosystemlösungen entlang des gesamten Lebenszyklus

Große Player mit umfassenden Lösungen stehen zahlreichen kleineren Plattformen gegenüber. SAP, Yardi & Co. bieten eine hochintegrierte Lösungsvielfalt auf einer mächtigen Plattform, während kleinere Anbieter Systeme zur Verfügung stellen, deren Merkmal die Integration von spezialisierter Software verschiedener Hersteller auf einer Plattform ist.

Beide Ansätze haben unterschiedliche Stärken und damit ihren Platz auf dem Markt, wie Yardi-Europachef Richard Gerritsen betont: „Unternehmen haben vielfältige Anforderungen, die mit Technologie unterstützt werden müssen. Dieser Bedarf basiert hauptsächlich auf der Verbesserung der Effektivität durch die Verfügbarkeit besserer Managementinformationen und der Effizienz durch die Automatisierung von Prozessen.

Während ein großer Fokus auf PropTechs liegt, die die Wegbereiter der Disruption zu sein scheinen, besteht ein Bedarf an großen Plattformen, um das Management von Einnahmen und Risiken zu verbessern. Sie stehen für die Optimierung bewährter Technologien und die Entwicklung neuer Services und Einsatzmöglichkeiten innerhalb einer vertrauten Softwareumgebung. Kleinere Plattformen sind möglicherweise disruptiver, werden jedoch fragmentierter und spezialisierter, was eine Herausforderung für den Gesamtbetrieb darstellt. Die Kunden in der Immobilienbranche müssen

die für sie akzeptable Balance finden und den Technologiepartner entsprechend auswählen.“

Swisscom – selbst erfahrener Player im Bereich digitaler Geschäftsmodelle – und pom+ als prominentes Beratungsunternehmen in der Immobilienwirtschaft haben in einer Studie mit dem Titel „Digital Real Estate Platforms & Ecosystems. Bedeutung und Potenziale von Plattformen und Ökosystemen in der Immobilienwirtschaft“ eine tiefgreifende Analyse der entsprechenden Geschäftsmodelle vorgelegt. Untersucht wurden 24 verschiedene Plattform- und Ökosystemlösungen entlang des gesamten Lebenszyklus. Im Resümee der Autoren heißt es zum aktuellen Reifegrad von plattformorientierten Geschäftsmodellen

in der Immobilienwirtschaft: „In dieser Entwicklung ist die Immobilienvermarktung mit den verschiedenen Immobilienportalen schon weit fortgeschritten. Aber auch im Bereich Property- und Facility Management gibt es mittlerweile einige spannende Anbieter vor allem im Bereich Planung und Modernisierung von Liegenschaften. Eine hohe Dynamik zeigt sich auch im Nutzer- und Mietersegment. Hier buhlen neben Mieterplattformen vor allem Anbieter von Plattformen und Ökosystemen aus der Banken- und Versicherungswelt mit Hypothekenberatung und -lösungen sowie Kreditgeber-Cockpits um die Gunst der Kunden. Im Planungs- und Baubereich haben sich neben lange etablierten Ausschreibungsplattformen noch relativ wenige Plattformen und Ökosys-

EXPERTENSTIMMEN



„Digitale Ökosysteme bündeln verschiedene Softwarelösungen auf Basis einer digitalen Plattform als Ende-zu-Ende-Prozesse. Das geht entlang der kompletten Wertschöpfungskette – vom Interessentenmanagement bis hin zur Mieterkommunikation. Zudem steuern sie intelligent den umfangreichen Datenbestand des Immobilienmanagements etwa für ESG-Ziele.“

Dr. André Rasquin,
CTO Aareon AG



„Es wird in unserer Branche, vor allem unter den PropTechs, zu Konsolidierungen kommen. Wichtig ist, den Kunden einen reibungslosen Datenaustausch mit den vorhandenen ERP-Systemen zu ermöglichen. Vielerorts fehlen dafür den Kunden das IT-Know-how und die Personalkapazität. Das berücksichtigen derzeit viel zu wenige Unternehmen.“

Björn Jüngerkes, CEO der
Dr. Klein Wowi Digital AG



„Das ERP-System steht nach wie vor im Zentrum des digitalen Ökosystems der Unternehmen. So genannte Closed-Shop-Ansätze zu verfolgen, kann fatal sein und die Nutzer vor nicht lösbare Herausforderungen stellen. Systeme müssen heutzutage zwingend die Möglichkeit bieten, den Datenaustausch mit den unterschiedlichsten Teillösungen zu gewährleisten.“

Dr. Christian Westphal,
Geschäftsführer von Crem
Solutions



„In größeren Unternehmen stehen Mittel zur Verfügung, Digitalisierungsexperten zu engagieren. Diese haben nicht nur die Ressourcen der IT-Abteilungen im Blick. Sie verstehen auch, dass zur Maximierung des Nutzens von digitalen Plattformen eine intensive Überarbeitung und Transformation der gewachsenen Prozesslandschaft gehören.“

Marc Mockwitz, Geschäftsführender Gesellschafter der Cloudbrixx GmbH



„Immer neue Apps bedeuten am Ende ein Wimmelbild aus Software-Applikationen. Es befinden sich darunter viele Silos und ein wachsender Zoo aus immer granularerer Software. Die optimale Antwort darauf sind modulare Plattformen, die auf intelligente Weise Einzelapps andocken und diese so effizient managen, wie wir das von unseren Smartphones gewohnt sind.“

Heike Gündling, CEO 21st Real Estate GmbH



„Der Nutzen jeder Digitalisierungsstrategie entsteht erst aus der sinnvollen Datenverbindung unterschiedlicher Experten-Systeme, mit denen die vielfältigen Aufgaben des jeweiligen Fachbereichs erledigt werden können. Jeder Anwender sollte im Ergebnis mit möglichst wenigen Applikationen arbeiten können, weil er die notwendigen Informationen dort passgenau vorliegen hat.“

Marko Broschinski, Geschäftsführer der easol GmbH



„Aktuell bilden sich durch das Zusammenwirken verschiedener reifer Technologien neue Markt- und Wettbewerbsbedingungen. Disruption entsteht nicht durch eine einzelne disruptive Technologie. Sie ist das Ergebnis einer Kombination verschiedener reifer Technologien in bestimmten Konstellationen. Das kann zu Trigger-Effekten führen.“

Dr. Thomas Höhener, Geschäftsführer der Schweizer immopac GmbH



„Es liegt ein großer Fokus auf PropTechs als Wegbereiter der Disruption. Dennoch brauchen wir große Plattformen. Sie optimieren bewährter Technologien und die Entwicklung neuer Services innerhalb einer vertrauten Softwareumgebung. Die Immobilienbranche muss die für sie akzeptable Balance finden und den Technologiepartner entsprechend auswählen.“

Richard Gerritsen, Europacef Yardi

teme etabliert. Sehr viel tut sich in der Raumplanung insbesondere im Bereich Analyse des Potenzials von Parzellen.“

Wie sieht die Situation auf Anbieterseite derzeit aus? Macht sich der wohl inzwischen erreichte Gipfel des Immobilienbooms bereits bei der Geschäftsentwicklung bemerkbar? Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG, beobachtet derzeit noch kein Ende der starken Nachfrage nach Immobiliensoftware. „Über die Zeit wird es in unserer Branche, vor allem unter den PropTechs, zu Konsolidierungen kommen. Wichtig ist, sich als Softwareanbieter auch um die eigentlichen Belange der Kunden zu kümmern. Das bedeutet, dass ein reibungsloser Datenaustausch mit den vorhandenen ERP-Systemen ermöglicht wird und die Kunden

bei einer Software-Implementierung an die Hand genommen werden. Vielerorts fehlen den Kunden das IT-Know-how und die Personalkapazität, solche Aufgaben in Eigenregie zu übernehmen. Das berücksichtigt meiner Meinung nach derzeit viel zu wenige Unternehmen.“

Und wo stehen wir heute auf der technologischen Fortschrittsleiter? „Die technologische Herausforderung bei allen Arten von Plattformen und Ökosystemen liegt darin, dass Konzepte, Methoden und Technologien benötigt werden, um einfach und effizient über die eigenen Unternehmensgrenzen hinweg zusammenarbeiten zu können“, erklärt Dr. Thomas Höhener, CEO der Schweizer immopac AG. „Wir befinden uns aktuell in einem Prozess der technologischen Evolution,

bei dem durch das Zusammenwirken verschiedener reifer Technologien neue Markt- und Wettbewerbsbedingungen entstehen. Kennzeichnend dabei ist, dass ein relativ kleiner technologischer Fortschritt zu einer großen Veränderung führen kann. Allgemein kann man sagen, dass Disruption nicht durch eine einzelne disruptive Technologie entsteht, sondern durch eine Kombination verschiedener reifer Technologien, die in bestimmten Konstellationen auftreten und damit zu Trigger-Effekten führen können.“

An Technologien, die der Immobilienwirtschaft mit „Enablern“ für neue Geschäftsideen zur Seite stehen, sollte also künftig kein Mangel herrschen. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

Verwalter, checkt eure Energieverträge!

Mancherorts erklimmen, insbesondere wegen der gestiegenen Kosten für Strom und Erdgas, die Nebenkosten die gleichen Höhen wie die Kaltmieten. Und auch wenn sich die Preise in letzter Zeit etwas beruhigt haben und die Gaspreisbremse Linderung verspricht – das Preisniveau von 2019 ist Geschichte.

Verwalterinnen und Verwalter können bei Preiserhöhungen die Verträge mit ihren bisherigen Versorgern (meist Fernwärme oder Gas) kündigen. Druck kommt sowohl von den Eigentümern als auch von den Mietern und Nutzern. Sie wollen günstige Energie. Doch wäre eine Kündigung in dieser Marktsituation, in der die meisten Versorger keine Angebote für Erdgas vorlegen, überhaupt klug? Denn gerade in diesen Zeiten ist die zentrale Frage: Wo erhält der Hausverwalter überhaupt noch weitere Angebote und worauf sollte er beim Abschluss eines neuen Energieliefervertrages achten?

Hausverwalter sollten Energielieferverträge für Wohnungseigentümergemeinschaften mit einer Laufzeit von maximal zwei Jahren abschließen

Zunächst gilt es natürlich verschiedene Angebote gestaffelt nach Laufzeiten von ein bis drei Jahren einzuholen und Preise zu vergleichen. Der Teufel steckt aber im Detail – hier helfen spezialisierte Plattformen. Hausverwalter sollten nach den Empfehlungen der eigenen Verbandsjuristen Energielieferverträge, die Wohnungseigentümergemeinschaften (WEG) einschließen, mit einer Laufzeit von maximal zwei Jahren schließen. Derzeit sind die Energiepreise so stark im Sinkflug, dass so-



gar tot geglaubte Energiediscounter eine Chance wittern und wieder am Markt erscheinen. Es könnte also noch weiter runtergehen. Nur hat es wenig Sinn, langfristig auf Billiganbieter zu setzen, wenn es diese bei der nächsten Krise wieder vom Markt weht.

Man erinnere sich nur an den Herbst 2021 mit seiner Konkurswelle an Stromdiscontnern, deren Kunden in die damals noch sehr teure Grundversorgung der kommunalen Versorger rutschten. »

Ein Heizpumpentausch ist eine der Sofortmaßnahmen, mit denen Wärmeenergie gespart werden kann.

Hausverwalter erhalten momentan keine Dutzende Angebote für Strom- und Gaslieferungen mehr. Viele Energieversorger haben den Geschäftskundenvertrieb gestoppt. Manche kündigen sogar aktiv eigenen Kunden außerhalb ihres Netzgebietes. Was nun getan werden kann.

ENERGIEVERTRAGSMANAGEMENT

Monitoring für Verwalter

Mitunter braucht der Hausverwalter einen Partner beim Energieeinkauf. Ein Unternehmen begleitet dann den Verwalter während des gesamten Energielieferzyklus in Analyse, Monitoring, Ausschreibung, Vergabe und Verwaltung sowie Controlling von Energielieferverträgen. So kann der Hausverwalter auf professionellen und neutralen Rat über einen persönlichen Ansprechpartner zugreifen.

Dafür nimmt ein Unternehmen wie EFINET anhand der bestehenden Lieferverträge und letzten Rechnungen sowie bei leistungsgemessenen Zählern durch die Lastgangdaten sämtliche Zählpunkte in den Liegenschaften auf. Ein Dashboard gibt Hausverwaltern einen transparenten und umfassenden Überblick über ihre bestehenden Stromlieferverträge und Zählpunkte für Strom. Dank der Überwachungs- und Erinnerungsfunktion verpassen Hausverwalter keine Kündigungstermine der Energielieferverträge. Die Daten für die fundamentalen Analysen kommen von der European Energy

Exchange (EEX) mit Sitz in Leipzig. Um einen schnellen Überblick über die Preisentwicklung der letzten zwölf Monate zu erhalten, stellt es die Charts für Strom und Erdgas dar.

Im Monitoring können sich Hausverwalter beim Erreichen von Schwellwerten automatisch informieren lassen. Handelstäglich kann für jeden einzelnen Zählpunkt die Mehrkosten oder Kostenersparnis errechnet werden. Dies bewahrt Energieversorger vor rein indikativen Angeboten, sodass Hausverwalter schon wissen, auf welcher Preisindikation die Versorger kalkulieren müssen.

Zum Zeitpunkt der Ausschreibung werden die Beschaffungsstrategie und die Kriterien mit dem Hausverwalter abgestimmt. Dabei können Portfolios mit unterschiedlichen Verträgen und Laufzeiten harmonisiert werden. Bei der Vergabe liegen alle Angebote vor und der Preisspiegel entsteht zum Zeitpunkt des Zuschlags. Dies ist gerade in der aktuellen Marktlage die größte Herausforderung.

Die Aktualisierung der Verträge erfolgt für die nächste Lieferperiode. Während der Verwaltung können Nutzungsänderungen, Leerstandsmanagement, Stichtagsabrechnung, Ab- und Anmeldungen neuer Liegenschaften sowie Zählerstandmeldungen in der Koordination mit den Versorgern übernommen werden. Das Controlling bezieht sich insbesondere auf die Rechnungsprüfung. Neben den Daten der EEX werden auch energiewirtschaftliche Datenbanken genutzt. So können nicht nur Netzentgelte, sondern auch variable Preismodelle anhand der historischen Börsenpreise geprüft werden.

Das Monitoring der Energiemärkte wird in Zukunft auch für Verwalter unerlässlich sein.



Vorher-Nachher: Einsparpotentiale erfahren

Der Energiearbeitspreis und der Grundpreis sind die Preiskomponenten des Energiepreises, die ein Energieversorger beeinflussen kann. Sie erfahren mit der Vorher-Nachher-Berechnung das Delta mit der Preisindikation der Stufe Drei. Damit sehen Sie auf einen Blick mit welchen Mehrkosten oder Einsparungen Sie in der Marktphase rechnen können.

Hinweis: Dieses Formular hängt von den Eingaben der vorhergehenden Stufe ab. Stellen Sie sicher, dass Sie das Kontrollkästchen aktivieren und ein Vertragsende angeben.

Ja, ich will erfahren, welche Einsparungen oder Mehrkosten sich in der aktuellen Marktsituation für mein kommendes Lieferjahr ergeben würden.

Gas:

Ihr Verbrauch (kWh/a)

1500000

Ihr Grundpreis (€/Monat)

130

Ihr Arbeitspreis (ct/kWh)

12,5

BERECHNE

Ihr Energiepreis

189060 €

künftiger Energiepreis

231000 €

Zwölfmonatsdurchschnitt

13,45 ct/kWh

Ihr Arbeitspreis

12,60 ct

Preisindikation

15,40 ct

Zwölfmonatsminimum

4,57 ct/kWh

Ja, ich setze folgenden Schwellwert für den Preialarm bei Unterschreitung ...

... des Zwölfmonatsdurchschnitts

Ihr Wunscharbeitspreis

ct/kWh

... des Zwölfmonatsminimums

Ihre Wunschersparnis

€

Deswegen eine weitere Regel: im Zweifel lieber gegen den Discounter und für einen verlässlichen lokal oder regional agierenden Versorger.

Neben den festen sind auch variable Energieverträge möglich. Diese folgen der Preisentwicklung am Markt ohne Verzögerung. Diese Tarife können beispielsweise stündlich, börsentäglich, monatlich oder quartalsweise die Börsen-

preise zugrunde legen. Der Preis bildet sich dann während der Laufzeit auf Basis einer Preisformel, es stellt sich damit der Mittelwert ein. Die Handelspreise werden eins zu eins mit einem Aufschlag für den Versorger weitergegeben. So profitiert man zwar von sinkenden Preisen, trägt aber auch ein Risiko bei Preissteigerungen. In Industrie und Gewerbe sind solche Verträge durchaus üblich. In

der Wohnungswirtschaft sind sie jedoch eher schwer vermittelbar, da die Mieter kontinuierlich über sich ändernde Preise informiert werden und ihre Zahlungen anpassen müssen. Dennoch gibt es auch hier spezialisierte Versorger für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft, die variable Tarife anbieten. In der Energiewirtschaft sind diese variablen Tarife auch als Preisgleitklauseln bekannt.

INTERVIEW MIT ANDREAS DRUM

„Verwalter müssen den Energiemarkt nun immer im Auge behalten“

Herr Drum, worauf sollten Hausverwalter unbedingt achten, wenn sie Verträge mit Energielieferanten abschließen?

Hausverwalter sollten auf die Wirtschaftlichkeit der Energielieferverträge achten und den Energiemarkt im Auge behalten. Dazu gehört auch, die Konditionen der bestehenden Energielieferverträge regelmäßig auf den Prüfstand zu stellen. Die Angebote von Energieversorgern sind nur sehr schwer vergleichbar, als Hausverwalter sollte man sich daher vorab Gedanken über die Entscheidungskriterien machen. Es besteht sonst eine sehr große Gefahr, Äpfel mit Birnen zu vergleichen. Der Hausverwalter kann auf diese Weise zudem die Entscheidungskriterien für die Eigentümer transparent und nachvollziehbar machen und einen Preisspiegel des Ausschreibungsergebnisses vorlegen.

Welche sind die wesentlichen Kriterien, auf die man hier achten sollte? Das sind nicht nur Energiearbeitspreis und Grundpreis, sondern der eigene Wechsellaufwand, die Auswirkung auf Wirtschaftspläne (Sonderumlagen), das Vorhandensein von einem persönlichen Ansprech-

partner für Klärfälle, Rahmenverträge, die das Hinzukommen und Ausscheiden von Liegenschaften zulassen, die bewusste Wahl der Beschaffungsstrategie für die kommende Lieferperiode, der Entscheidungszeitpunkt in einem volatilen Strom- und Gaspreinsniveau, die Mehr- und Minder-mengenregelungen (Take-or-Pay-Klausel), abweichende Laufzeiten der Strom- und Erdgasangebote und die spezifischen Branchenprozesse für die Immobilienwirtschaft wie Stichtagsabrechnungen, Leerstandsmanagement, Zählerstandmeldung sowie die Qualität des Versorgers im Hinblick auf Solidität. Am Ende steht der Zuschlag für die kommende Lieferperiode. Hausverwalter, die den Eigentümern einen Preisspiegel vorlegen können, sind im Vorteil.

Welche Vorteile ergeben sich für die Verwalter, den Energiebezug in die eigenen Hände zu nehmen? Der Hausverwalter hat die Möglichkeit, seine Kriterien und seine Beschaffungsstrategie zu erläutern und die Eigentümer durch bessere Ergebnisse in den Lieferkonditionen für Strom und Erdgas zu überzeugen.

Und welche Nachteile? Er hat ein Haftungsrisiko, in einem sehr volatilen und unberechenbaren Markt unglückliche und damit nachteilige Entscheidungen zu treffen.

Inwieweit ist ein ständiges Monitoring der Märkte nötig?

Das Monitoring der Energiemärkte ist wesentlich, da hier die Entscheidung zu einem bestimmten Zeitpunkt in einer bestimmten Marktphase getroffen wird. Gerade bei Fixpreisen hat die Wahl des Zeitpunktes für einen Zuschlag, das

zeigt die aktuelle Energiekrise, den deutlich größeren Einfluss auf die Höhe. Da kein Hausverwalter eine Glaskugel hat oder den richtigen Zeitpunkt vorhersehen kann, kann der Zeitpunkt genau richtig oder komplett falsch sein. Klar ist nur, dass es in der Rückschau genau beurteilt werden kann. Wir stützen uns bei unseren Analysen immer auf die fundamentalen Marktdaten. Dies empfehlen wir auch den Hausverwaltern, da die Futures uns schon heute die Einschätzung der Marktteilnehmer wiedergeben.



Andreas Drum,
Gründer und CEO
von EFI-NET

Eine Unterform der variablen Tarife sind Tranchenmodelle. Hier werden zeitliche Fixpunkte festgelegt, an denen der aktuelle Preis (meist via Börse) ermittelt wird. Die Tarife erhöhen oder verringern sich dann zu diesem Stichtag. Zu stemmen wäre dies nur von Verwaltern, die über ein solides Wissen des Energiemarktes und insbesondere der Börsenmechanismen verfügen. Verwalter, die auf dieses Modell setzen, wären also gut beraten, entweder selbst dieses Wissen zu erwerben oder einen geeigneten Dienstleister ins Boot zu holen.

Zwar ist generell eine Kündigung des bisherigen Energielieferanten möglich, wenn dieser die Preise erhöht. Doch ob das sinnvoll ist, kann nur ein Marktvergleich zeigen. Letztlich bliebe auch die Möglichkeit, mit dem Energielieferanten ins Gespräch zu kommen und gegebenenfalls die vorgenannten Tarifmodelle in die bestehenden Verträge aufzunehmen. In den Marktvergleich sollte der bestehende Energieversorger selbstverständlich mit einbezogen werden. Die Wahl der Beschaffungsstrategie schränkt die Teilnahmemöglichkeit von Energieversorgern bei der Angebotsabgabe unter Umständen ein, da nicht alle neben Fixpreisen auch variable Preismodelle oder Tranchenmodelle anbieten können.

Das Vertragsmonitoring wird sich zukünftig auf alle ESG-Kriterien erstrecken müssen

Eine weitere Möglichkeit ist ein Mix aus festen und freien Teilen der Energielieferungen, wie es etwa in der Industrie weit verbreitet ist. Hier wird eine gewisse Teilmenge an Strom oder Erdgas zu einem bestimmten Börsenpreis fixiert und die übrigen Mengen variabel beschafft. Ein weiterer Teil wird aktuell nach Preislage an den Energiemärkten beschafft. Dafür braucht es jedoch personelles Know-how, das bei Immobilienverwaltungen eher sel-

ten zu finden ist, oder einen Dienstleister. Solche Services bieten nicht nur das Vertragsmanagement inklusive Wechsel, sondern auch die Erfassung aller Daten aus bestehenden Lieferverträgen, Jahresrechnungen und Verbrauchsprognosen an. Dieses Vorgehen umfasst auch ein Monitoring der Energiemärkte für Strom und Gas bis hin zu einem Alarmierungssystem, das vorgibt, wann Energie eingekauft werden sollte. Damit können Kostenpotenziale gehoben werden, die für die Verwalter bisher eher nur teilweise interessant waren, da die Kosten dafür ja sowieso an Mieter und Nutzer weitergereicht wurden (siehe auch nebenstehendes Interview auf Seite 60).

Kurzfristig umsetzbare Maßnahmen gibt es leider nicht allzu viele

Man kann den Gedanken des Vertragsmonitorings noch weiterspinnen. Derzeit stehen zwar die Energiepreise auch bei Verwaltern im Fokus. In Zukunft wird es jedoch darum gehen, Immobilien nach den Maßgaben von Environment, Social and Governance (ESG) richtig (und gegenüber seinen Mietern vertragsgerecht) zu betreiben. Energie ist hier ein wesentlicher Faktor, aber eben nicht der einzige.

Mit einigen Maßnahmen ließen sich schon in diesem Winter vor allem die Wärmeverbräuche senken. In allen Heizsystemen, in denen sich viel Wasser befindet (und das ist bei Mehrfamilienhäusern und Bürogebäuden immer der Fall), sollte regelmäßig, auf jeden Fall jährlich, ein hydraulischer Abgleich gemacht werden. Insbesondere bei Brennwerttechnik ist dies unumgänglich, egal auf welcher Brennstoffbasis.

Zu den effektiven Maßnahmen der Optimierung kann auch der Tausch alter Heizungspumpen gehören, das Dämmen von Rohrleitungen und eine bessere Einstellung des Heizsystems. Ausnahmen gelten etwa für standardi-

sierte Energiemanagementsysteme oder Umweltmanagementsysteme, eine schon vorhandene standardisierte Gebäudeautomation oder wenn seit dem 1. Oktober 2020 schon eine entsprechende Prüfung vorgenommen wurde.

Diese Maßnahmen sind, neben der Herunterregulierung der Vorlauftemperatur bis zu den gesetzlich festgelegten 19 °C Raumtemperatur, so ziemlich die einzigen, die ein Verwalter kurzfristig und noch in diesem Winter (und idealerweise mit einem sowieso durchzuführenden Wartungszyklus) durchführen kann. Dazu zählt aber auch die Pflicht des Mieters, durch angemessenes Heiz- und Lüftungsverhalten Schäden an der Mietsache vorzubeugen. Doch der Faktor Mensch ist in der Gebäudeautomation (und damit auch bei einer manuell gesteuerten Heiztechnik) der größte Unsicherheitsfaktor. «

Frank Urbansky, Leipzig

„Ein hydraulischer Abgleich ließe innerhalb kurzer Frist die Wärmeverbräuche sinken. Das gilt für alle Heizsysteme, in denen sich viel Wasser befindet, insbesondere bei Brennwerttechnik.“

Abwasser ist flüssiges Gold

Die Abwasserwärmenutzung ist seit mehr als drei Jahrzehnten in der Schweiz und in Deutschland bekannt für die Schwimmbadbeheizung, für die Trocknung von Klärschlamm und – bei geeigneten Temperaturverhältnissen – für gewerbliche Nutzungen. Mittlerweile können aber durch den technischen Fortschritt und in Verbindung mit einem Kalten Nahwärmenetz neben einzelnen Immobilien auch komplette Wohngebiete auf diese Weise effizient und klimaschonend versorgt werden. Ingenieure der Haustechnik nennen die Abwasserwärme „flüssiges Gold“ und wollen so viel wie möglich davon speichern. Nach Angaben des Umweltministeriums Baden-Württemberg ist das Potenzial beträchtlich, zehn Prozent aller Gebäude könnten damit versorgt werden.

Das „flüssige Gold“ fließt unter unseren Siedlungsgebieten, unsichtbar, aber stetig, Tag und Nacht, Sommer wie Winter. Ob es sich lohnt, den Schatz zu „bergen“, hängt vom Einzelfall ab. Und wie so oft wächst die Wirtschaftlichkeit mit der Anlagendimension. In der Gemeinde

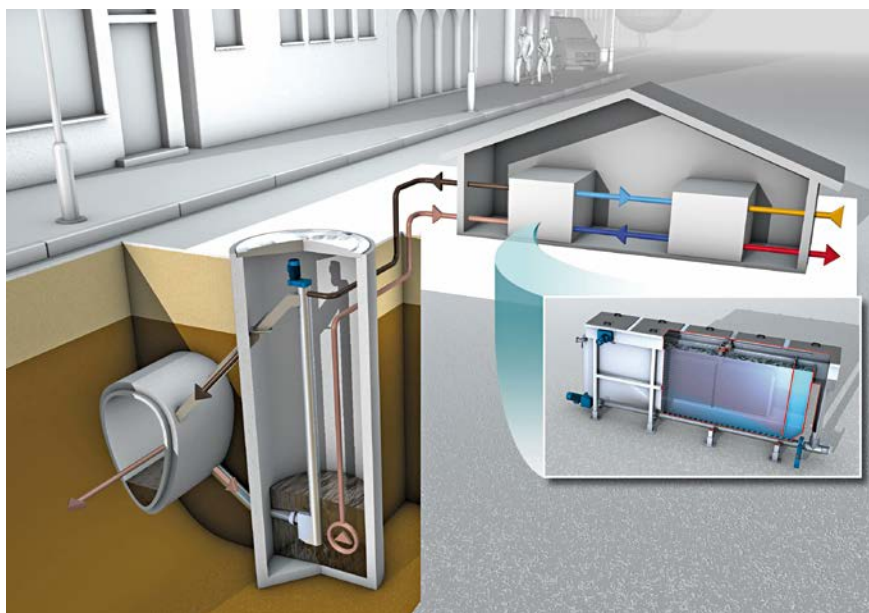
Schallstadt, südwestlich von Freiburg im Breisgau, waren die Voraussetzungen im Neubaugebiet Weiermatten günstig. Ein Wohngebiet mit etwa 200 Wohnungen sowie das neue Rathaus entstanden unweit eines vorhandenen Abwasserkanals. Auf Brennstoffe, ob regenerativ oder synthetisch, kann komplett verzichtet werden. Bauherr und Betreiber des Kalten Nahwärmenetzes ist die Energiedienst AG, ein in Südbaden tätiges Unternehmen. Der am Hochrhein ansässige regionale und klimaneutrale Energieversorger produziert und liefert Strom aus 100 Prozent Wasserkraft, unterhält Wärmenetze, unter anderem aus industrieller Abwärme, und betreibt über ein Tochterunternehmen das regionale Stromnetz.

Der vorhandene Kanal in Schallstadt-Weiermatten sammelt die Abwässer der benachbarten Gemeinden Ebringen und Pfaffenweiler, hat einen Trockenwetterabfluss von rund 23 Litern pro Sekunde und einen Durchmesser von 90 Zentimetern. Er ist Eigentum des Abwasserzweckverbandes Breisgauer Bucht, dem somit offiziell Wasser und Wärme gehören. Die kos-

tenfreie Entnahme wurde gestattet, nicht jedoch Einbauten im Kanal. Damit schied in Schallstadt eine Technikvariante aus, die ihre Wärmetauscher auf der Kanalsohle platziert. Stattdessen wird in Schallstadt ein Teilstrom des Abwassers in ein Entnahmebauwerk abgezweigt. Elektrische Pumpen, durch einen Schlammrechen vor groben Partikeln geschützt, fördern das Abwasser zu den Wärmetauschern in der Heizzentrale. Von dort fließt das abgekühlte Wasser dann wieder zurück. Das ist der so genannte Primärkreislauf, dessen Temperatur an der Entnahmestelle des Kanals im Winter erfahrungsgemäß etwa 10 bis 12 Grad Celsius beträgt, im Sommer über 20 Grad Celsius.

Je tiefer das Temperaturniveau der Gebäudeheizungen, desto effizienter die Wärmepumpen

Im Unterschied zur klassischen Fernwärmeversorgung arbeitet das Kalte Nahwärmenetz, hier als Sekundärkreislauf zwischen Wärmetauschern und Wärmepumpen bei den Anschlussnehmern, mit niedrigen Temperaturen. Damit werden die Wärmeverluste in der Leitung minimiert. Nahwärmenetze wie in Schallstadt sind mehrere hundert Meter lang, Fernwärmenetze viele Kilometer. Im letzten Abschnitt, dem Gebäude mit den Nut-



System Huber ThermWin: Die Wärme des Abwassers, das im Siebschacht beim Kanal entnommen wird, gelangt im Primärkreislauf zu den Wärmetauschern, im Sekundärkreislauf zu den Wärmepumpen in den Gebäuden.

Steigende Energiepreise machen die Nutzung der Abwasserwärme zunehmend wirtschaftlich interessant. Wärmepumpen und andere Geräte zur Wärmeübertragung versorgen damit nicht nur Einzelobjekte sondern auch bereits komplette Wohngebiete mit Energie.



PRAXISBEISPIEL

Gemeinde Schallstadt, Neubaugebiet Weiermatten

Lageplanausschnitt Versorgungsgebiet des Kalten Nahwärmenetzes. Neubaugebiet Weiermatten mittig, Plusenergiehäuser oben, neue Ortsmitte unten und neues Rathaus links.

Projektdaten

Kaltes Nahwärmenetz

- ▶ Entzugsleistung gesamt: **400 kW**
(Dies entspricht 70 % der erforderlichen Spitzenleistung; restliche Leistung wird über Pufferspeicher und solaren Eintrag sichergestellt)
- ▶ Rechenwert Jahresenergiebedarf der Anschlussnehmer: **1.200.000 kWh**
- ▶ Kalkulierte CO₂-Einsparung für Gesamtnetz pro Jahr: **325 t**
(bei Verwendung von CO₂-freiem Strom, gegenüber reiner Gasheizung)

Haustechnik Neues Rathaus

- ▶ Rechenwert Jahresenergiebedarf: **130.000 kWh**
- ▶ Kalkulierte CO₂-Einsparung pro Jahr: **35 t**
- ▶ Stromversorgung Wärmepumpe: **100% Strom aus Wasserkraft** von NaturEnergie
- ▶ Stromversorgung Gebäude: **40 kW Photovoltaik**

Grafik: Energiedienst

zerinnen und Nutzern, übernimmt die Wärmepumpe die Bereitstellung der gewünschten Warmwasser- und Heiztemperatur. Dies geschieht mithilfe von elektrischem Strom, funktioniert wie ein Kühlschrank mit dem physikalischen Prinzip von abwechselnder Kompression und Entspannung, erzielt aber den gegenteiligen Effekt. Je tiefer das Temperaturniveau der Gebäudeheizungen liegt, desto effizienter, weil stromsparend, können die Wärmepumpen arbeiten. Erfahrungen bisheriger Pilotprojekte sind zusammengefasst im

Merkblatt DWA-M 114 der Deutschen Vereinigung für Wasserwirtschaft, Abwasser und Abfall e.V. (DWA) vom April 2020. Darin werden die Aspekte der Wärme aus Abwasseranlagen hinsichtlich Planung, Bau, Unterhalt und Wirtschaftlichkeit ausführlich beschrieben. In Schallstadt sind das Rathaus sowie Ein- und Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 200 Wohnungen die Wärmebezieher. Da es sich ausnahmslos um Neubauten handelt, konnte deren Heiztechnik von vornherein auf ein tiefes Temperaturniveau ausgelegt werden. Im

Sommer funktionieren die Wärmepumpen in umgekehrter Weise als Kältemaschinen zur Raumkühlung. Allerdings wird die Wärme nicht in den Abwasserkanal eingespeist, sondern im Quartier „versenkt“. Dazu dient ein thermischer Puffer, ein 500 Kubikmeter fassendes unterirdisches Wasserbecken – das noch weitere Vorteile bringt.

Der unterirdische Wasserbehälter ist ein thermischer Puffer, ein wesentliches Element des Kalten Nahwärmenetzes. Er schafft den Ausgleich von „Angebot“



Links oben: Sammler des Abwasserzweckverbands Breisgauer Bucht mit 90 Zentimetern Durchmesser und 23 Litern pro Sekunde Trockenwetterabfluss. Ein Teilstrom des Abwassers wird in ein Entnahmebauwerk abgezweigt und durch einen Siebrechen grob gereinigt.

Links Mitte: In der Heizzentrale stehen zwei baugleiche Wärmetauscher, die bei Spitzenbedarf gleichzeitig in Betrieb sind, sonst abwechselnd. Das Kalte Nahwärmenetz nimmt hier etwa zwei bis vier Kelvin Energie auf und versorgt damit die Wärmepumpen der Gebäude.

Links unten: Kaltes Nahwärmenetz, Sekundärkreislauf zwischen Wärmetauscher und Hausanschlüssen. Die ungedämmten Rohrleitungen für Wasser mit 12-16 Grad Celsius im Vorlauf führen links in das Gebiet Weiermatten, rechts in das Gebiet neue Ortsmitte.

Unten: Vorbereitung der Baugrube für den thermischen Pufferbehälter. Die Beschaffenheit des Bodens macht zum Einbau eine umlaufende Bohrpfahlwand erforderlich. Blick vom neuen Rathaus aus. Im Hintergrund die Gemeinde Schallstadt und der Schwarzwald.

und Nachfrage“ in Bezug auf Wärme und befindet sich unmittelbar vor der Heizzentrale, die in einem Anbau des neuen Rathauses untergebracht ist. Den Pufferbehälter nutzt der Betreiber im Sommer als „Senke“ für überschüssige Wärme aus der Kühlung der Gebäude, die mithilfe der Wärmepumpen und des Kalten Nahwärmenetzes in das Wasservolumen eingetragen wird. Im Winter besteht die Möglichkeit, das System andersherum zu betreiben, falls die Abwasserwärme nicht ausreicht. Dann wird der Sekundärkreislauf nicht nur über die Wärmetauscher, sondern auch durch das Pufferbecken „gefahren“ – Dreiwegeventile im Armaturenschacht vor der Heizzentrale machen das Beimischen möglich.

Da umgebendes Erdreich und Grundwasser in der kalten Jahreszeit den Puffer (Betonbehälter und 500 Kubikmeter Wasservolumen) von außen temperieren, ist zusätzlich in gewissen Grenzen für Wärme-Nachschub gesorgt. Sollte das nicht reichen, laufen die Wärmepumpen während absolutem Spitzenbedarf kurzzeitig mit einem schlechteren COP,

ENERGIE AUS ABWASSER

Merkblatt DWA-M 114 Abwasserwärmenutzung

Die Wärme kann dem Abwasser im Gebäude selbst, dem Kanal oder der Kläranlage entnommen werden. Die erste Variante wird im Merkblatt DWA-M 114 „Abwasserwärmenutzung“ vom April 2020 nicht weiter untersucht, da es sich um eine gebäudeinterne Wärmerückgewinnung handelt. Den Schwerpunkt stellt die Wärmerückgewinnung aus Abwasserleitungen und -kanälen mit den Aspekten Planung, Bau, Unterhalt und Wirtschaftlichkeit dar. Auch Auswirkungen der Abwasserwärmenutzung auf die nachgeschaltete Kläranlage werden betrachtet. Grundlage war die im Juni 2009 veröffentlichte erste Auflage DWA-M 114 „Energie aus Abwasser – Wärme- und Lageenergie“. Die bereits vorhandenen Erfahrungen aus der Schweiz und aus Deutschland sind in das Merkblatt eingeflossen. <https://webshop.dwa.de>



das heißt erhöhtem Stromeinsatz, da die Quelltemperatur absinkt. Mittelfristig besteht die Option, Abwärme aus einem benachbarten Gewerbegebiet in den Pufferbehälter einzuspeisen. Oder es kommt zur Kopplung der Sektoren Strom- und Wärmemarkt, indem nicht benötigte elektrische Energie nach dem Prinzip „Power-to-Heat“ mit einem hohen Wirkungsgrad in Wärme umgewandelt und für das Kalte Nahwärmenetz nutzbar gemacht wird. Die Wanddurchführungen im Beton sind bereits vorhanden.

Decken Wärmepumpen bei einem Projekt den Wärmebedarf vollständig ab, sind die Investitionskosten niedrig

Pufferspeicher aus Beton in der hier verwendeten Bauart und Größenordnung werden im Fertigteilwerk hergestellt, in Segmenten zum gewünschten Termin zur Baustelle gebracht und innerhalb von zwei Tagen montiert. Das machen die Monteure des Herstellers, unterstützt durch einen Autokran, damit die Gewährleistung in einer Hand liegt. Für den Aushub vorab, für den Anschluss der Leitungen sowie das Verfüllen der Baugrube danach wird ein Tiefbauunternehmen beauftragt. So kann nach etwa acht Tagen das Gelände oberhalb des Behälters vom Garten- und Landschaftsbaubetrieb fertiggestellt werden – bei Bedarf wie in Schallstadt sogar als Parkplatz, denn das Speicherbauwerk ist gemäß Statik mit 0,5 Meter Mindestüberdeckung für Pkw und Lkw befahrbar.

Andreas Bölling, beim Hersteller Mall für diesen Großbehälter verantwortlich, nennt einen weiteren Vorteil der Fertigteilbauweise: „Einstiegsöffnungen und Wanddurchführungen für Leitungen wurden von uns nach Wunsch des Auftraggebers bereits bei der Fertigung integriert. Das beschleunigt den Baufortschritt vor Ort.“ Sein Team hat auch

die Domschächte auf die Abdeckung des Behälters gesetzt und die Verbindungstaschen an den Elementstößen mit Spezialmörtel verschlossen sowie die Leitern zum Einstieg im Behälter montiert. Der Lastabtrag in den Baugrund erfolgt über eine etwa 25 Zentimeter starke Schotter-schicht mit fünf Zentimetern Splittauflage, die vor der Montage in die Baugrube eingebracht wurde. Die Bodenplatten der Betonelemente haben einen Überstand nach außen zur Auftriebsicherung. Die Auflast nach Verfüllen der Baugrube wirkt dem Auftrieb des leeren Behälters bei hohem Grundwasserstand entgegen.

Ob zwischen Pufferspeicher beziehungsweise Wasserdapot und Wärmenetz oder im Regelbetrieb zwischen Abwasser und Wärmenetz – rein physikalisch gesehen wird Wärme nicht getauscht, sondern übertragen. Im Anbau des neuen Rathauses Schallstadt stehen in der Heizzentrale zwei baugleiche Wärmetauscher-Geräte nebeneinander, die man demnach auch Wärmeübertrager nennen könnte. Bei Spitzenbedarf sind sie gleichzeitig in Betrieb, sonst abwechselnd.

Das Abwasser, das im Siebschacht beim Kanal entnommen wird, fließt im Primärkreislauf zu diesen Wärmetauschern und um zwei bis vier Kelvin abgekühlt zum Kanal zurück. Die Energiedifferenz wird auf den Sekundärkreislauf, das Kalte Nahwärmenetz, übertragen. In den Wärmetauschern begegnen sich beide Kreisläufe, wobei das klare Wasser des Nahwärmenetzes in einer Vielzahl dünner Edelstahlrohre fließt. Die Rohre liegen als „Batterie“ parallel angeordnet im trüben Abwasserstrom und übertragen die Wärme sehr gut, solange sich kein Belag aus gelösten organischen Feinstoffen des Abwassers auf ihnen bildet.

Um das zu vermeiden, fährt ein Reinigungsschlitten ein- bis zweimal pro Tag innerhalb der beiden Wärmetauscher automatisch über die Rohroberflächen. „Ein patentiertes Verfahren“, erklärt Wolfgang Schnabl, Vertriebsingenieur des Herstellers Huber. „Während der Reinigung ist der Primärkreislauf für 200 Sekunden

unterbrochen, um den Feinschlamm abzulösen und auszuspülen. Das Wasser im Sekundärkreislauf zirkuliert jedoch weiter und nimmt ungestört Wärme auf.“ Laut Schnabl genügt je Gerät eine vierstündige Wartung pro Jahr, wenn zusätzlich einmal in sieben bis zehn Jahren ein ganzer Wartungstag eingeplant wird.

Decken Wärmepumpen wie bei diesem Projekt den Wärmebedarf vollständig ab, sind die Investitionskosten niedrig. Eine solche „monovalente“ Betriebsweise mit nur einem System für Grund- und Spitzenlast kommt mit wenig Technik im Heizungskeller aus. Bei Wärmepumpen ergeben sich weitere Vorteile dadurch, dass ein Brennstofflager nicht nötig ist und der Schornstein entfallen kann. Vergleichbar mit Wärme aus Grundwasser (acht bis 15 Grad Celsius) werden bei einem Kalten Nahwärmenetz Wasser-Wasser-Wärmepumpen verwendet. Da die Energie in beiden Fällen schon auf einem relativ hohen Temperaturniveau liegt, sind auch die Betriebskosten niedrig.

Wirtschaftlichkeit hängt von der investierten elektrischen Energie ab

Die Steuerung des Kalten Nahwärmenetzes schaltet den Primärkreislauf und damit auch die Wärmetauscher zeitweise ab, wenn die Wärmepumpen in den Gebäuden keinen Bedarf haben oder das Abwasser zu viel Energie liefert. Stefan Schlachter, Projektleiter der Energiedienst AG, beschreibt das so: „Die handelsüblichen Wasser-Wasser-Wärmepumpen, die in den Gebäuden stehen, funktionieren nur bis etwa 20 Grad Celsius Quelltemperatur störungsfrei. Daher unterbrechen wir ab etwa 16 Grad Celsius Netztemperatur vorsorglich die Abwasserentnahme und den Betrieb der Wärmetauscher.“ Das ist im Sommer gelegentlich der Fall. Da nicht nur die Heizung, sondern auch die Warmwasserbereitung über die Wärmepumpen erfolgt, sinkt die Netztemperatur all- »



Oben: Montage der Betonfertigteile des thermischen Pufferspeichers auf einer etwa 25 Zentimeter starken Schottererschicht mit fünf Zentimetern Splittaufgabe, die vor der Montage in die Baugrube eingebracht wurde.

Unten links: Montage eines runden Endstücks mit Überstand der Bodenplatte als Auftriebssicherung. Die Auflast nach Verfüllen der Baugrube wirkt dem Auftrieb des leeren Behälters bei hohem Grundwasserstand entgegen.

Unten rechts: Montage der oberen Behälterhälfte in „gestülpter“ Elementbauweise. Jedes U-förmige Segment verlängert den Behälter um drei Meter. An der Seitenfläche die Öffnung für eine DN-350-Rohrdurchführung.



mählich so weit ab, bis der Normalbetrieb mit Abwasserwärme automatisch wieder anläuft. Es ist kein Geheimnis, dass Wärmepumpen elektrischen Strom benötigen und die Wirtschaftlichkeit vom Verhältnis dieser investierten elektrischen Energie zur gewonnenen thermischen Energie abhängt. Die Energiedienst AG ist zunächst nur Contractor der Wärmelieferung inklusive Hausanschluss für das Gebiet Weiermatten, das Quartier neue Ortsmitte, die Gruppe der Plusenergiehäuser und das neue Rathaus. Wer die Wärmepumpen betreibt und woher der dazu erforderliche Strom kommt, ist unterschiedlich. Die Bewohner einiger Gebäude beziehen die elektrische Energie aus eigenen Photovoltaikanlagen. Zusätzlich oder alternativ

bietet Energiedienst den Wärmenutzern den zu 100 Prozent regenerativ erzeugten Strom aus eigenen Wasserkraftwerken am Hochrhein an. Mit einer errechneten Jahresarbeitszahl (JAZ) von 5,56 läuft die Wärmepumpe im Rathaus sehr effizient. Das bedeutet, im Vergleich zur abgegebenen Wärmeenergie beträgt die Aufnahme an elektrischer Energie nur rund 18 Prozent. Eine wichtige Größe, denn der Strom für die Wärmepumpe kann allgemein als Ersatz für Brennstoff gesehen werden. Er stammt bei Energiedienst aus erneuerbarer Ressource und entspricht damit den Kriterien des Klimaschutzes. Dazu kommen, wie immer bei der Verwendung einheimischer regenerativer Energien, volkswirtschaftliche Vorteile:

Kapital für Energieimport fließt nicht aus Deutschland ab, neue Arbeitsplätze entstehen, zusätzliche Steuereinnahmen stärken die beteiligten Kommunen.

Das mit einem unterirdischen Pufferspeicher kombinierte Kalte Nahwärmenetz in Schallstadt versorgt, frei von Leitungsverlusten, 200 Wohnungen und ein öffentliches Gebäude mit Heizung, Kühlung und Warmwasser. Diese Quartierslösung ist ein auf viele Orte übertragbares Beispiel für die dringend erforderliche Energiewende im Wärmemarkt. Die Nutzung der Abwasserwärme ersetzt Primärenergie in einem beträchtlichen Umfang, dient dem Klimaschutz durch CO₂-Einsparung, entspricht der regenerativen Energie im Sinne des Gebäudeenergiegesetzes und spart Investitionen in Brennstofflager sowie Betriebskosten für Brennstoffe.

Die dezentrale Lösung in Schallstadt hat Vorbildcharakter und wird finanziell gefördert

Darüber hinaus ergeben sich volkswirtschaftliche Vorteile, denn die Ausgaben für den Bau, ebenso die Einnahmen aus der Contracting-Dienstleistung, bleiben zum großen Teil in der Region – wie auch die daraus resultierenden Arbeitsplätze und Steuereinnahmen.

Das 500 Kubikmeter große Wasserdépôt im Pufferspeicher bietet thermischen Ausgleich, um im Sommer das Quartier zu kühlen und im Winter Heizwärme zu gewinnen. Weitere Option: Einspeisen von Abwärme aus einem benachbarten Gewerbegebiet und aus der Sektorenkopplung mit der Energiewirtschaft durch das „Power-to-Heat“-Verfahren. Eine dezentrale Lösung in dieser Größenordnung hat Vorbildcharakter – und wird deshalb vom Land Baden-Württemberg finanziell gefördert. «

Klaus W. König, Überlingen

HAUFE.

„**WOHNUNGSBAU: WIR BRAUCHEN
EINE PRIORISIERUNG DER FÜNF
WICHTIGSTEN MASSNAHMEN.**“



Prof. Dr. Tobias Just
wissenschaftlicher Leiter
IREBS – International Real Estate Business School

L'Immo vom 19.12.2022

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.


L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN
Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Tip: Mit dem Jobmailer **kostenlos neue Jobs** per E-Mail erhalten!

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Geschäftsführer (w/m/d)

Familienheim Freiburg
Baugenossenschaft eG
Freiburg
[Job-ID 034965739](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Sächsische Wohnungsgenossen-
schaft Dresden eG
Dresden
[Job-ID 034990873](#)

Geschäftsführung (m/w/d)

Sozialbau Kempten Wohnungs-
und Städtebau GmbH
Kempten
[Job-ID 034396944](#)

Vorstand (m/w/d)

Schwelmer & Soziale Wohnungs-
genossenschaft eG
Schwelm
[Job-ID 034396744](#)

Alleingeschäftsführung (m/w/d)

Wohnbau Dinslaken GmbH
Dinslaken
[Job-ID 034396587](#)

Leiter Regiebetrieb (m/w/d)

Stadtbau Aschaffenburg GmbH
Aschaffenburg
[Job-ID 033662445](#)

Technischer Vorstand (m/w/d)

GEWIWO Berlin
Berlin
[Job-ID 033705999](#)

Geschäftsführer/

Vorstandsmitglied (m/w/d)

Frankfurter Eisenbahnsiedlungsverein e.G.
Frankfurt am Main
[Job-ID 034384891](#)

Vorstand Technik (m/w/d)

GEWOBAU Wohnungsgenossen-
schaft Essen eG
Essen
[Job-ID 034115165](#)

Objektmanagerin/

Objektmanager (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilienaufgaben
Berlin
[Job-ID 035173520](#)

**Finden Sie weitere Stellenangebote unter www.stellenmarkt.haufe.de
Job-ID eingeben und direkt bewerben!**

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **9. Februar 2023**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Anzeige nach
Ihren Wünschen schalten unter
www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch
Tel. 0931 2791-557
stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

KI schlägt Mensch bei der Bewertung

„Das Interesse an KI-basierten Bewertungstools steigt spürbar. Die Anwendungen haben mittlerweile einen Reifegrad erreicht, der eine einfache Bedienung mit verlässlich präzisen Ergebnissen kombiniert.“



Heike Gündling ist seit November 2021 CEO von 21st Real Estate und war während ihrer früheren Laufbahn unter anderem bei Corpus Sireo, Bilfinger Real Estate, Architrave und Eucon tätig. Das Berliner PropTech 21st Real Estate bietet ein KI-gestütztes digitales Tool zur Immobilienbewertung von Einzelobjekten und Immobilienportfolios sowie zur detaillierten Analyse von Standorten und Mikrolagen.

Zahlreiche Immobilienwerte müssen in der aktuellen Marktphase neu berechnet werden. Dabei eignen sich die klassischen Bewertungsmethoden nur bedingt, denn beispielsweise die immer wichtiger werdenden Standort- und Nachhaltigkeitskriterien fehlen. Leider erlaubt die Novelle der Beleihungswertverordnung immer noch keine breite Anwendung KI-basierter Machine-Learning-Methoden, die eine schnelle und valide Immobilienbewertung ermöglichen würden.

Der Immobilienboom ist vorerst vorbei! Kannten Mieten und Preise vor allem in den Ballungsgebieten und Schwarmstädten Deutschlands in den vergangenen Jahren nur den Weg nach oben, haben die Begleiterscheinungen der Pandemie und des russischen Angriffskriegs dem Aufwärtstrend ein jähes Ende bereitet. Wie geht es nun in der Immobilienwirtschaft weiter: Seitwärtsbewegung, Preisabschläge oder doch ein leichtes Wachstum?

Was sicher ist: Wir treten in eine neue Marktphase ein, womit sehr viele Markakteure ihre Assets neu bewerten müssen. Der Immobilienwert wird dabei nicht nur von veränderten Rahmenbedingungen hinsichtlich Zinsniveau und Nachfrage beeinflusst, sondern auch zunehmend durch den steigenden Einfluss von Nachhaltigkeitskriterien. Bauchgefühl und das lange Zeit vorherrschende Credo „Lage, Lage, Lage“ haben längst ihre Alleingültigkeit verloren. Sie werden durch ein – immer größer und differenzierter werdendes – Set an wertbe-

stimmenden Indikatoren ergänzt. Im Zuge dieser Entwicklung treten digitale Bewertungsmethoden (endlich!) aus ihrem Schatten und gewinnen zunehmend an Akzeptanz, weil die schiere Menge an zu analysierenden Daten ohne Software-Lösungen kaum mehr zu bewältigen ist.

Klassische Methoden werden der Komplexität nicht gerecht

Die BaFin hat mit der Novelle der Beleihungswertverordnung (BelWertV) im Oktober 2022 jetzt erstmals computergestützte, datenbankbasierte Bewertungsmodelle für die Immobilienbewertung zugelassen. Ein erster zaghafter Schritt in die richtige Richtung. Denn die neue Verordnung sieht den Einsatz der neuen Bewertungsmethoden lediglich für Einfamilienhäuser und Eigentumswohnungen im Vergleichsverfahren vor. Ferner müssen die Geeignetheit der Bewertungsmodelle und die Datengrundlage jährlich von unabhängiger Stelle bestätigt sowie die Ergebnisse der Bewertungen in regelmäßigem Abstand durch die Pfandbriefbanken überprüft werden. Trotz allem: Das Fenster in Richtung Zukunft wurde aufgestoßen. Das ist auch bitter nötig, denn die gängige Bewertungspraxis weist nicht wenige Defizite auf. So führt das Heranziehen von vergleichbaren Markttransaktionen, sog. Comparables, bei der Bewertung zu einer Vergangenheitsorientierung – wodurch



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

der Immobilienwert nur unzulänglich abgebildet wird. Darüber hinaus haben nur Gutachter und Sachverständige Zugriff auf die Kaufpreissammlung der Gutachterausschüsse, in der die beurkundeten Verkaufsfälle erfasst werden. Alle anderen Akteure müssen auf veraltete aggregierte Zahlen aus den Immobilienmarktberichten zurückgreifen. Das veranlasst viele, ihre eigene Liste an Vergleichsobjekten zu erstellen, was die Gefahr birgt, dass Bewertungen häufig auf inkonsistenten individuellen Datengrundlagen durchgeführt und manche Investitionen „schön“ gerechnet werden.

Digitale Bewertungsmethoden sind schneller und wirtschaftlicher

Ein weiteres potenzielles Defizit der klassischen Verfahren besteht darin, dass es insbesondere in ländlichen Regionen mitunter nur wenige oder gar keine Vergleichsfälle gibt, und damit fehlt die belastbare Datenbasis für die Bewertung. Zu guter Letzt werden im Bewertungsprozess bisher kaum soziodemografische Faktoren, wirtschaftliche Daten und Aspekte der Mikrolage wie Luftverschmutzung, Lärmbelastung, Anbindung oder auch Umweltgefahren wie Waldbrand- und Hochwasserrisiko für die Preisbildung herangezogen – ganz zu schweigen von ESG-Kriterien, die in den kommenden Jahren einen bedeutsamen wertrelevanten Einfluss haben werden.

Der Grund, warum diese Aspekte keine Beachtung finden, ist, dass ihr Einfluss auf den Immobilienwert ohne computergestützte Analyseverfahren nicht zu beziffern ist. Nur mit KI-basierten Machine-Learning-Algorithmen und der Rechenkapazität moderner Prozessoren kann die enorme Menge an Daten dahingehend analysiert werden, Interdependenzen aufzudecken und für die Immobilienbewertung nutzbar zu machen. So ermöglicht diese Methode auch, belastbare Miet- und Kaufpreisindikationen für Regionen ohne Vergleichswerte zu erstellen, indem statistisch ähnliche Gebiete in ganz Deutschland als Referenz verwendet werden.

Besonders in Krisenzeiten steigen Margendruck und die Notwendigkeit, genauer hinzusehen und Objekte kritischer zu prüfen. Hinzu gesellt sich der Vorteil der Schnelligkeit. Was einen Bewerter gut einen halben Tag beschäftigt, ist mit Hilfe KI-gestützter Tools in einer Viertelstunde erledigt. Und da Zeit immer noch Geld ist, wird sich allein aus wirtschaftlichen Gründen die KI-gestützte Bewertung durchsetzen. <<

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Gerald Makuzwa (mak)
E-Mail: gerald.makuzwa@haufe-lexware.com
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

Beatrix Boutonnet, Christian Hunziker, Norbert Jumpertz, Klaus W. König, Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

Tel.: +49 761 898-3507
Fax: +49 761 89899-3507
E-Mail: redaktion@immobilienwirtschaft.de
www.immobilienwirtschaft.de

Grafik/Layout Hanjo Tews Titel gettyimages/Rawpixel

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2023)
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Stefan Krause
Tel.: +49 40 211165 41
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

Jonas Cordruwisch
Tel. + 49 931 2791-557, Fax: -477
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Anzeigendisposition

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457, Fax: -477
E-Mail: jonas.miller@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 zur Verfügung gestellt. Andere Bildmotive ohne Nachweis stammen aus der Bilddatenbank des Verlags.


Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW 

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem



Der CO₂-Ausstoß dieses Druckproduktes wurde mit ClimateCalc berechnet und kompensiert.
Greenbalans
www.climatecalc.eu
Cert. no. CC-001140/NL



PEFC 30-31-151

PEFC zertifiziert

Dieses Produkt stammt aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern und kontrollierten Quellen

www.pefc.de



Wir versenden klimafreundlich mit der Deutschen Post

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

13.-15.02.2023

Quo Vadis 2023

Berlin, 3.850 Euro, 2.565 Euro (U35), Heuer Dialog
www.heuer-dialog.de

14.-15.02.2023

Klimagipfel der Wohnungswirtschaft

Konstanz, 460 Euro*/510 Euro**, Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH
www.awi-vbw.de

15.02.2023

Hamburger Holzbauforum #3

Hamburg, 35 Euro, Zebau
hamburger-holzbauforum.de

21.02.2023

Immobilienforum Wien 2023

Wien, 1.595 Euro, Management Circle
www.managementcircle.de

23.02.2023

Zielgruppentagung: WEG-Verwalter/-in

Sommerfeld, 1.400 Euro*/1.750 Euro**, BBA Immobilienakademie
www.bba-campus.de

28.02.2023

Finance Day 2023

Berlin, ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss e.V.
www.zia-deutschland.de

28.02.2023

Führungsforum: Digitaler Vermietungsprozess 2023

Online, 600 Euro, EBZ Akademie
www.ebz-training.de

08.-09.03.2023

Forum Zukunft

Weimar, 295 Euro*/395 Euro**, VDIV Verband der Immobilienverwalter Deutschland e.V.
vdiv.de

14.-17.03.2023

MIPIM

Cannes, 1.995 Euro (Standard Pass), 2.945 Euro (Premium Pass), Reed Exhibitions
www.mipim.com

Seminare

15.02.2023

Instagram für Einsteiger für Immobilienspezialisten

Online, 99 Euro*/119 Euro**, IVD Süd e.V.
<https://ivd-sued.net/>

16.02.2023

(Wohn)Immobilienrenditen richtig ermitteln und optimieren

Online, 154 Euro, Deutsche Immobilien-Akademie an der Universität Freiburg GmbH
www.dia.de

20.-21.02.2023

Fachseminar Cashflow Modeling I

Frankfurt, 1.400 Euro, IREBS Immobilienakademie
www.irebs-immobilienakademie.de

24.02.2023

Grundlagen des Nachhaltigen Bauens

Online, 490 Euro*/590 Euro**, DGNB GmbH
www.dgnb-akademie.de/fortbildungstermine

28.02.2023

Wohnraum- und Gewerbmietrecht: Sie fragen, RA Hannemann antwortet

Online, 98 Euro, Haufe Online Training
onlinetraining.haufe.de

28.02.2023

Schimmel- und Feuchtschäden – Ursachen, Vorbeugung, Beseitigung

Wiesbaden/online, 350 Euro (Präsenz)/275 Euro (online), Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V.
sfa-immo-anmeldung.de

02.03.2023

Gebäudepläne, Bauzeichnungen und Beschreibungen: Barrierefreies Bauen nach DIN 18040

Online, 125 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH
<https://adi-akademie.de>

02.03.2023

Schriftform bei Gewerberaummietverträgen

Online, 660 Euro, id Verlags GmbH
www.sugema.de

06.03.2023

BWL kompakt für die Immobilienwirtschaft

Düsseldorf/Kaarst, 1.140 Euro, Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

06.03.2023

WEG-Verwaltung für die IHK-Sachkundeprüfung Zertifizierter Verwalter gem. § 26a WEG – Modul II (Rechtsgebiete)

Online, 492,22 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft
<https://gtw.de/>

08.-09.03.2023

Gesprächsvorbereitung: Gesichterlesen für Immobilienprofis

Online, 399 Euro, Sprengnetter Real Estate Services GmbH
<https://shop.sprengnetter.de>

09.03.2023

KfW-Förderung für erneuerbare Energien und Photovoltaik

Online, 69 Euro, Deutsche Makler Akademie (DMA) GmbH
www.deutsche-makler-akademie.de

10.03.2023

Betriebskostenabrechnung bei Wohnraum

München, 740 Euro, Haufe Akademie
www.haufe-akademie.de

20.03.2023

Königsdisziplin Instandhaltung – Anforderungen bewerten und Durchführungsqualität sichern

Online, 310 Euro*/375 Euro**, vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
www.vhw.de

20.03.2023

Contracting in der Wohnungswirtschaft

Online, 185 Euro*/278 Euro**, vdw Sachsen Verband der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V.
www.vdw-sachsen.de

22.-23.03.2023

Die ImmoWertV 2021

Online, 470 Euro*/575 Euro**, vhw Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V.
www.vhw.de

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

Vorschau

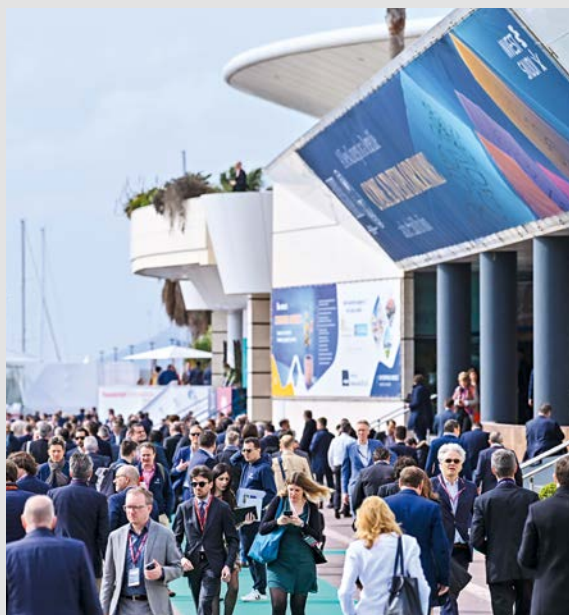
März 2023

Erscheinungstermin: 03.03.2023
Anzeigenschluss: 10.02.2023

MIPIM 2023

Wider die Rezession

Mit welcher Motivation fahren die deutschen Aussteller und Teilnehmer am 14. März an die Côte-d'Azur? Wer entscheidet sich zur Reise nach Cannes? Lässt sich die Rezession auf dem Immobilienmarkt vermeiden? Ein Ausblick auf den erwarteten Besucherzuspruch, die interessantesten Podiumsdiskussionen und viele Tipps.



WEITERE THEMEN:

- › Wohnbauziele. Was in diesem Jahr besser werden muss
- › Aus- und Weiterbildung. Die neuen Immobilienstudiengänge
- › Smarte Energieversorgung. Geothermie in Gewerbeimmobilien

April 2023

Erscheinungstermin: 06.04.2023
Anzeigenschluss: 16.03.2023

GEWERBEIMMOBILIEN

Ein Hoch auf die Nische

Logistikimmobilien brummen auch und gerade in rezessiven Marktphasen. Seniorenimmobilien stehen weiterhin hoch im Kurs. Können Industrieimmobilien mithalten? Was ist in dieser besonderen Marktsituation bei Handels- und Gesundheitsimmobilien angesagt?

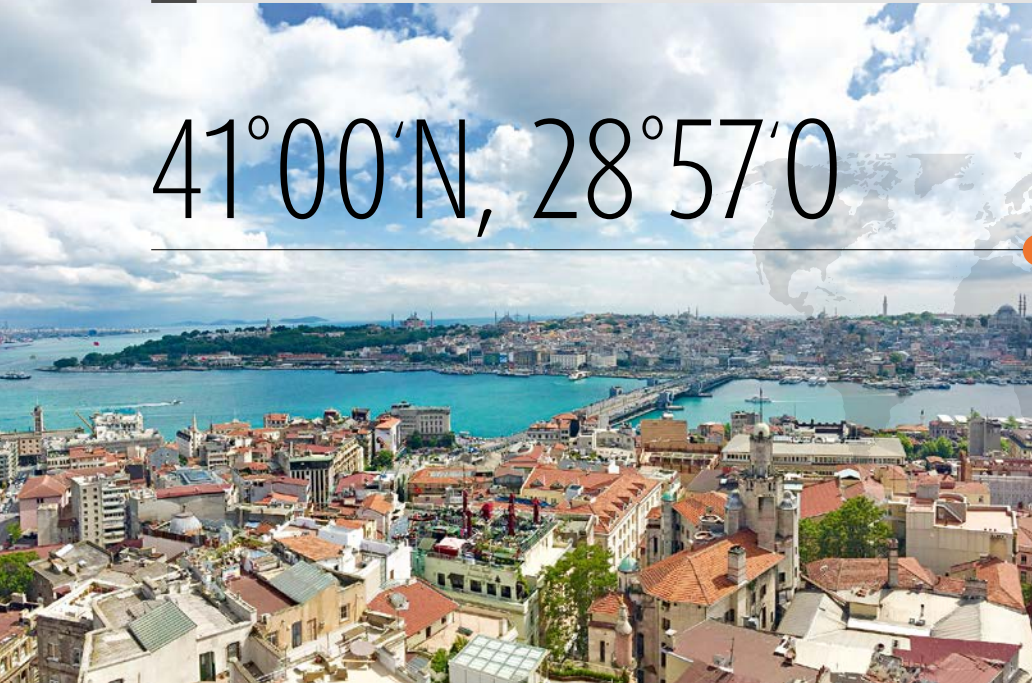
Foto: S. d'HALLUY IMAGÉ&CO



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

41°00'N, 28°57'O



Istanbul



Dirk Then

Mein liebster Urlaubsort ist Istanbul. Zur Türkei habe ich schon lange eine besondere Verbindung: Im dortigen Tarsus wurden die Eltern meiner Frau geboren. Und unsere Anreise dorthin ist meist mit einem Stopp in Istanbul verbunden. Diese Stadt ist ein herausragender Ort kultureller Vielfalt. Sie entführt mich umgehend in eine andere Welt – wie ein starker Çay mit viel Zucker. **Wann waren Sie dort?** Vor der Corona-Pandemie waren wir natürlich regelmäßig in der Türkei zu Besuch. Das historische und dynamische Istanbul ist jedes Mal ein Highlight unserer Reise. Im letzten Jahr das erste Mal auch mit meinem Sohn! **Was gefällt Ihnen besonders?** Spontan drei Gründe: Zum einen ist Istanbul eine der modernen Metropolen der Welt. Des weiteren liegt sie sowohl auf dem europäischen als auch auf dem asiatischen Kontinent. Und die ehemalige Hauptstadt des Byzantinischen Reiches zeugt von einer jahrtausendealten reichhaltigen Kultur. Nebeneinander erlebe ich Orient und Okzident – und gleichzeitig Vergangenheit und Moderne. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Zwei Momente meiner letzten Reise: ein kleines Teehaus am Ende der Istiklal Caddesi, einer modernen, hektischen Einkaufsstraße, direkt an der Ecke zum Taksim Platz gelegen. Es hegt einerseits sehr schöne persönliche Erinnerungen. Andererseits erlebe ich hier unmittelbar die historische Vielfalt der Stadt im direkten Zusammenspiel – zum Teil auch im Zusammenprall – mit der heutigen Türkei: Alte Traditionen, Quartiere und Baustile treffen auf neue Trends, moderne Architektur und gesellschaftliche Konfliktlinien. **Was war Ihr zweites Moment?** Eine Fahrt mit der Bosphorusfähre. Die Stadt mit ihren Monumenten wie etwa der Hagia Sofia und der Blauen Moschee vom Wasser aus zu genießen ist herrlich! Das erfrischt und ist gleichzeitig wunderbar entschleunigend. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Die Stadt komprimiert auf sehr direkte Art eine einmalige städtebauliche Entwicklung. Sie ist geformt durch ihre wechselhafte Geschichte sowie einflussreiche kulturelle und technische Entwicklungen. Wenn wir über Quartiersentwicklung sprechen, gibt es hier viele Momente der Inspiration. **Sonst noch wichtig?** Ein Geheimtipp ist Tarsus! Die in der türkischen Mittelmeergegend gelegene Stadt ist zwar nicht sehr groß. Sie ist auf den ersten Blick geradezu unscheinbar. Aber sie liegt idyllisch nahe am Golf von Iskenderum. Und Tarsus bezeugt eine Historie, die weit in die vorchristliche Zeit hineinreicht. Sie beheimatet etwa das Kleopatra-Tor. Auch soll sie die Geburtsstätte von Paulus sein.

„Istanbul entführt mich umgehend in eine andere Welt – wie ein starker Çay mit viel Zucker.“

„Die Stadt komprimiert auf sehr direkte Art eine einmalige städtebauliche Entwicklung.“



STECKBRIEF

Dr. Dirk Then ist CEO der noventic group. Die Unternehmensgruppe für die klimaintelligente Steuerung von Immobilien agiert europaweit. Sie bietet Verbrauchsdatenerfassung, smarte Heizkörper-Thermostate und komplexe wohnungswirtschaftliche Anwendungen.

Passst.

Alles passt, nur der Software-Anbieter nicht?

Finden Sie jetzt den passenden Partner für HR- oder Immobiliensoftware – mit unserer umfassenden Anbietersuche auf [Softwarevergleich.de](https://www.softwarevergleich.de)



Softwarevergleich.de

Ihr Software-Anbieter-Anbieter



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.



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