

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

DIGITALE WEITERBILDUNG Endlich sind die Institute aufgewacht. Ein Überblick
RECYCLINGHÄUSER Die größte Ressource liegt im eigenen Bestand
PROPERTY MANAGEMENT Steigende Immobilienpreise – laue Verwalterhonorare

DIGITALISIERUNG, PLATTFORMEN, STRUKTUREN

Die Transformation der Banken

Mat.-Nr. 06228-5219



HAUFE.



Warsaw Spire
Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19
Einkaufszentrum
Wien



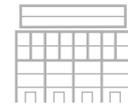
Balthazar
Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue
Gemischt genutzte
Immobilien
New York



SXB Südkreuz
Büro-Development
Berlin



Upper Zeil
Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza
Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Alle verdrossen



„Welcher deutsche Politiker vertritt überhaupt noch die Seite von Immobilienunternehmern und fällt ihnen nicht beim ersten zarten Protesthauch in den Rücken?“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

politikverdrossen zog sich der Freiburger Projektentwickler Unmüssig soeben aus einem Projekt zurück, weil es, wegen zu vieler Eingaben von Bürgerinitiativen, nicht mehr weitergeht. Immer wieder lobt Unmüssig in einem Zeitungsartikel die kämpfenden Bürger. Bloß keinen Streit mit dem Souverän, der, sollte es dumm laufen, künftig noch so viele Projekte verhindern kann.

Aber auch Kommunalpolitiker sind verdrossen, meint Sebastian Dullien, neuer Chef des IMK-Wirtschaftsinstituts. Sie seien Investoren gegenüber, die eine Stadt oft im Würgegriff hielten, immer wieder zu nachsichtig. Oft halte sich nämlich der Investor nicht an die Sozialimmobilien-Quote. Die Stadt könne aber kaum etwas dagegen tun, sonst stocke der Bau.

Welcher deutsche Politiker vertritt überhaupt noch die Seite von Unternehmern und fällt ihnen nicht beim ersten zarten Protesthauch in den Rücken?, fragten Aurelis-Chef Wieland und Vonovia-Chef Buch verdrossen auf der Mipim. Kleingartenflächen bebauen? Stillgelegte Friedhöfe? Wohntürme errichten? Geht im Großen und Ganzen gar nicht, wenn man wiedergewählt werden will. Sonst kommen ja die Populisten an die Macht.

Wir sind in einer Übergangszeit, Stadt suchend, smart werdend und mit allem hadernd. Unpopuläre Maßnahmen werden kommen müssen. Politiker müssten wollen, dass man künftig die Werte ihrer unpopulären Maßnahmen preist. Aber sie wollen die baldige schnelle Wiederwahl. Für ein nachhaltiges Ergebnis ist das schlecht. Trotz aller Leuchttürme und guten Initiativen: Mich verdrießt das auch ...

Ihr

04.2019

PLATTFORMEN & STRUKTUREN DIE TRANSFORMATION DER BANKEN

Die Immobilienbanken stehen vor einschneidenden Veränderungen – nicht nur, falls Deutsche Bank und Commerzbank fusionieren. Auch die Digitalisierung wirbelt sie kräftig durcheinander.

22

POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Landesbauordnungen

Auf Entschlackungskur. Weniger Normen sind gut für das Bautempo 08

Digitalisierung lernen

Endlich aufgewacht. Es gibt nun Weiterbildungen zum Thema 10

Prof. Dr. Mario Wölfle, CRES & DIA

„Digitalisierung ist ja kein Selbstzweck!“ Ein Interview 14

Judith Gabler, RICS

Ein Gespräch über die Zukunft des Verbandes zu Zeiten des Brexits 16



RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 16; **Deutscher Verband** 18; **Kolumne Reitzenstein** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene 20

TRANSFORMATION DER BANKEN

Plattformen & Strukturen

Die Immobilienbanken stehen vor einschneidenden Veränderungen – nicht nur wegen der Digitalisierung 22

„Vernetzung mit den Sparkassen“

Alexander Saur, Leiter Digitalisierung Real Estate der Helaba, im Interview 27

Recycling-Häuser

Überraschung! Die größte Ressource liegt im eigenen Bestand 30

Innerstädtische Nachverdichtung

Wohl nicht ganz dicht?! Freiburg und die Suche nach neuen Flächen 32

Mipim 2019 – eine Nachlese

Aufkommende Ungläubigkeit in guten Zeiten 36

Kolumne Eike Becker

Über Generationen 40

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene 42

Property-Management-Umfrage

Steigende Immobilienpreise – laue Verwalterhonorare 44

Innovationspartnerschaft

DDIV & Haufe Group. Die Ziele lauten: Inspiration und Stärkung 48

Digitalisierte Vermittlung

Immobilienbörsen – auch First Mover müssen sich bewegen 50

Maklerurteil – BGH

Wann Makler aufgrund Alleinauftrags schadensersatzpflichtig werden 52

WEG- und Mietrechtsprechung

Urteil des Monats: Errichtung von Balkon und Zweitbalkon: Modernisierung? – und weitere Urteile 53

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene 58

Reißverschluss

Wo Energie- und Immobilienwirtschaft sich verzahnen 60

Grown-up PropTechs

Ein Blitzlicht über Partnerschaften, Joint Ventures und Übernahmen 64

Serie CDOs – Teil 8

Norman Meyer, Drees & Sommer „Mehrwerte aus Datenströmen“ 67



10

RICHTIG DIGITALISIEREN LERNEN

Schulungen, Lehrgänge und Seminare machen die Immobilienbranche fit für die digitale Transformation. Doch welches Angebot ist für wen das richtige?



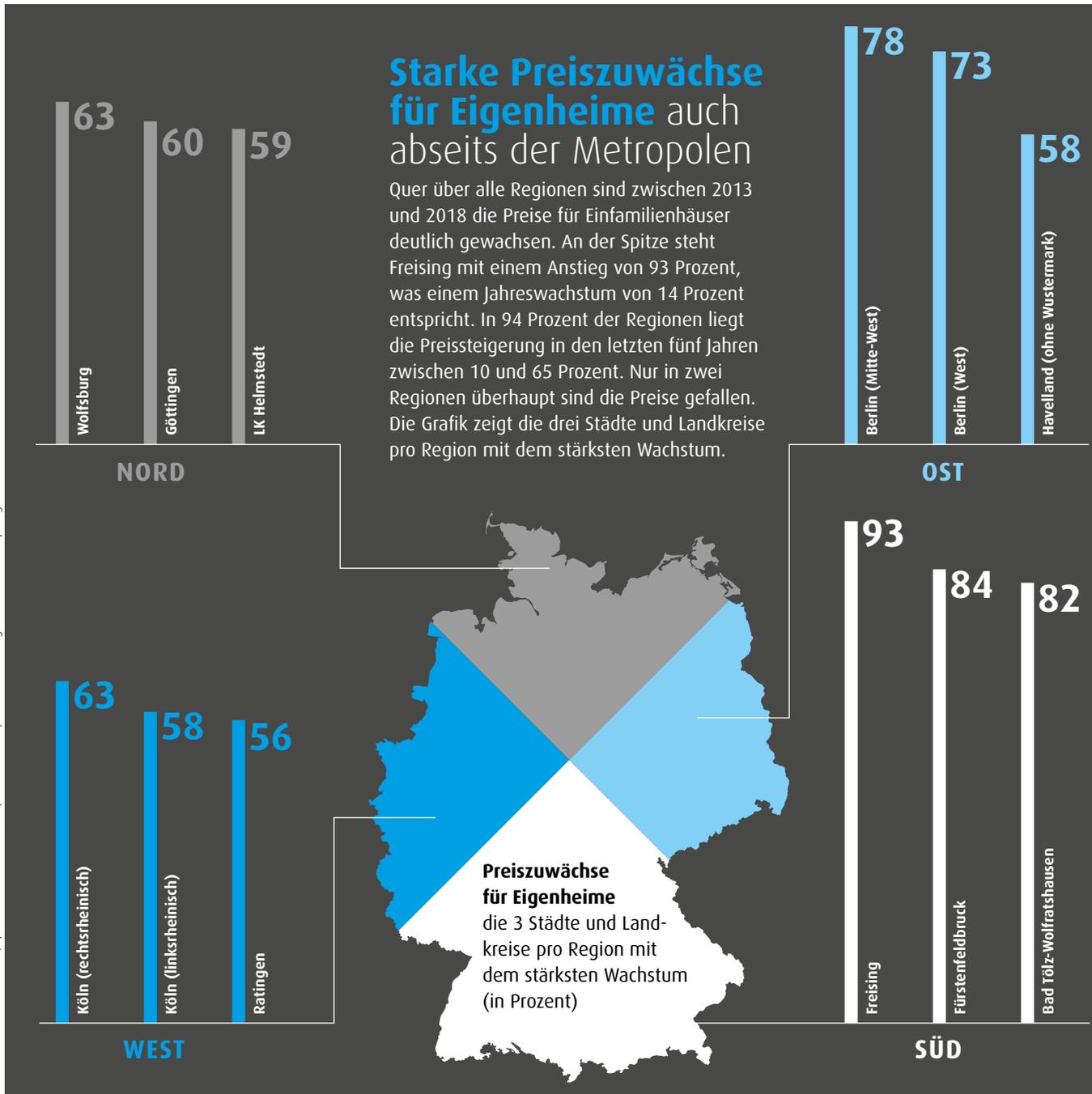
30

RECYCLING-HÄUSER

Bauboom und Rohstoffknappheit lassen die Architekten das Thema entdecken. Auch größere Immobiliengesellschaften erkennen: Die größte Ressource liegt im eigenen Bestand.

Politik, Wirtschaft & Personal

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IW-Kurzbericht 19 (11. März 2019) auf der Grundlage von Daten der Sprengnetter GmbH



PERSONALIEN



Anne Katrin Bohle wird neue Bau-Staatssekretärin im Bundesinnenministerium. Sie übernimmt die Bereiche Stadtentwicklung, Wohnen und Bauwesen, die bisher bei Gunther Adler lagen. Dieser wechselt auf eigenen Wunsch als Geschäftsführer Personal zur Autobahn GmbH des Bundes.



Dr. Christian Federspieler hat zum 1. März 2019 die Verantwortung für den Bereich Real Estate und damit die gewerbliche Immobilienfinanzierung der Hypovereinsbank übernommen. Er wechselt von der Bank Austria zur Hypovereinsbank und tritt die Nachfolge von Maria-Teresa Dreo an.

ZIA UND KIENBAUM ERMITTELN GEHÄLTER IN DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Wie ist die aktuelle Vergütungssituation in der deutschen Immobilienwirtschaft? Dieser Frage geht die Personal- und Managementberatung Kienbaum in Kooperation mit dem ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss nach. Die Anmeldung für die Teilnahme an der Untersuchung läuft bis Mai 2019; die Ergebnisse werden voraussichtlich im Juli veröffentlicht. Ziel sei es, genaue Vergütungsdaten zu den vier Teilbereichen Gewerbe-, Retail-, Wohn- und Non-Property-Immobilien zu ermitteln. Diese anonymisierten Daten seien laut Markus Amon, Head of Real Estate bei Kienbaum in Frankfurt, nur für den Teilnehmerkreis der Umfrage zugänglich. **Anmeldung unter <https://shop.kienbaum.com/club-survey-real-estate>**

BODENRICHTWERTE

Kostenloses Informationssystem Boris-D ist online

Grundstückspreise können per Mausklick auf dem neuen Internetportal Boris-D abgerufen werden. Das kostenlose Informationssystem für Bodenrichtwerte gilt (fast) bundesweit. Die Informationen über die Bodenrichtwerte (Preis pro Quadratmeter auf unbebautem Land) kommen von den Gutachterausschüssen für Grundstückspreise und werden auf der Online-Plattform erstmals länderübergreifend einheitlich und webbasiert der breiten Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt. Die Werte dienen etwa zur Orientierung bei Grundstücks- und Immobilienverkäufen oder zur Berechnung der Grundsteuer. Beteiligt am Bodenrichtwertsystem für Deutschland sind bisher die Bundesländer Bayern, Berlin, Brandenburg, Bremen, Hamburg, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern, Niedersachsen, Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Schleswig-Holstein und Thüringen. Sie wollen ihre Informationen zu den Grundstückspreisen peu à peu auf dem Portal veröffentlichen. Weitere Bundesländer wollen sich anschließen.

Sie erreichen das Portal unter www.bodenrichtwerte-boris.de

KOLUMNE

Fragezeichen nach der Mipim

Frank Peter Unterreiner



Wie lange trägt die Immobilienkonjunktur noch? Das war auf der Immobilienmesse Mipim im südfranzösischen Cannes vermutlich die drängendste Frage. Bestimmt noch ein bis zwei Jahre, war die Antwort der meisten deutschen Teilnehmer, bezogen auf die deutschen Boomstädte. Schwächelt die Realwirtschaft, kann sich dem die Immobilienbranche nicht entziehen, meinten einige Kritische. Selbst wenn das Büovermietungsvolumen sich halbieren sollte, wäre die Nachfrage immer noch größer als das Angebot, hielten die Optimisten dagegen. An der Nachfrage nach Wohnraum werde sich sowieso nichts ändern. Und nach Investmentobjekten wäre die Nachfrage schon deswegen weiterhin hoch, weil die Zinsen auf absehbare Zeit niedrig bleiben würden. Deutschland scheint mehr denn je der sichere Hafen schlechthin zu sein. Der drohende Brexit, die Gelbwesten in Frankreich und die instabile politische Lage in Italien sind nur einige von vielen Gründen dafür. Gefühlt war deswegen an den Ständen der deutschen Metropolen noch mehr Englisch zu hören als sonst. Die hohe Anzahl der asiatischen Investoren fiel auf. Und einmal mehr war bemerkenswert, dass diejenigen Länder mit die größten Stände hatten, die in der Heimat mit Problemen zu kämpfen haben. Beispielsweise überraschte das wirtschaftlich gebeutelte Ägypten mit einer (Modell-) Hochhauskulisse, die der Betrachter eher in Dubai vermuten würde. Schottland, das gerne in der EU verbleiben würde, präsentierte sich gegenüber dem restlichen Großbritannien in einem eigenen Zelt. Die Fragezeichen sind im Vergleich zur Mipim 2018 zahlreicher geworden, und daran dürfte sich wohl so schnell nichts ändern. Wie lange kann Deutschland davon profitieren? Wieder ein Fragezeichen mehr ...

BRANCHENEVENT

Teilnehmerrekord bei „Quo Vadis 2019“

Mit 440 Teilnehmern bescherte sich die Heuer-Veranstaltung in diesem Jahr einen neuen Rekord. Doch in die gute Stimmung mischte sich Sorge – insbesondere über die Situation in Europa. Bulwiengesa-Chef Andreas Schulten forderte die Anwesenden beim Thema Wirtschaftsimmobiliien auf, nicht mehr in Zyklen zu den-

ken, sondern vielmehr in Szenarien. Die könnten je nach Standort, Gebäudetyp und Management-Stil eines Unternehmens völlig unterschiedlich sein. Harald Simons, Empirica-Vorstand, lenkte in puncto Bruttoanfangsrenditen bei der Miete die Aufmerksamkeit weg von München, Berlin & Co. hin zu Mönchenglad-

bach, Herne & Co. Es gebe eine Neubewertung des Risiko-Chancen-Profiles einer Stadt. Diverse Städte würden von Investoren kritisch beurteilt, die Mieten seien hier aber oft konstant geblieben. In diesen Schwarmstädten gäbe es noch gute Investment-Chancen. Fazit: Quo Vadis ist, wie jedes Jahr, eine Muss-Veranstaltung. (La)

Auf Entschlackungskur

Die ersten Länder scheinen die Probleme durch das Normenwirrwarr erkannt zu haben und haben ein Entschlacken ihrer Bauordnungen geplant oder eingeleitet. „Das neue Gesetz lichtet den Bürokratietschungel, kappt unnötige Baukostensteigerungen und schafft Raum für barrierefreies Wohnen“, heißt es etwa aus Nordrhein-Westfalen. Dort hat der Landtag im vergangenen Jahr ein Baurechtsmodernisierungsgesetz beschlossen, das seit Anfang 2019 gilt. In Baden-Württemberg läuft ein ähnliches Verfahren. Ziel des Gesetzentwurfs sei es, das Bauen günstiger zu machen und damit die Schaffung von neuem Wohnraum zu fördern, erklärt eine Sprecherin des Landeswohnungsbauministeriums. Die novellierte Landesbauordnung solle noch im Frühjahr in den Landtag eingebracht werden. Schließlich haben die Nachbarländer Hamburg und Schleswig-Holstein angekündigt, ihre Landesbauordnung stärker als bislang zu vereinheitlichen.

Da Baurecht Ländersache ist, gelten überall andere Regelungen und Normen

Da Baurecht in die Kompetenz der Länder fällt, unterscheiden sich Vorgaben wie Abstandsregelungen, Brandschutz, Raumhöhen, Stellplatzzahl oder für Belange der Barrierefreiheit bislang teils erheblich. Überregional tätigen Unternehmen erschwert dies die Arbeit ungemessen – eigentlich könnten sie sich Vorteile erwirtschaften durch höhere Stückzahlen und synchronisierte Prozesse.

Eine weitere Dimension erhält das Problem durch die stetig steigende Zahl an Normen, was die Bürokratie zusätzlich aufbläht. Um fast 20 Prozent sind die Vorschriften in den vergangenen zehn Jahren im Baubereich angestiegen, wie die Bun-

desregierung unlängst auf eine Anfrage der Grünen-Fraktion im Bundestag erklärte. In von Bauwesen, Wasserwesen, Heiz- und Raumlufttechnik sowie deren Sicherheit seien die Normen auf derzeit etwa 3.750 angewachsen, hieß es. Darunter fallen nationale Vorschriften genauso wie europäische und internationale, die in das deutsche Regelwerk übernommen wurden. Aus dem Dokument geht auch hervor, dass die Baukosten in dieser Zeitspanne deutlich zulegten. Dass es einen Zusammenhang geben könnte, streitet die Bundesregierung gar nicht ab. Zugleich kündigt sie eine Folgekostenabschätzung für neue Baunormen an.

Die von der Bundesregierung einst eingesetzte Baukostensenkungskommission hatte schon in ihrem Abschlussbericht vor vier Jahren ein Angleichen von Rechtsregelungen gefordert. Denn die übergreifende Musterbauordnung als Leitschnur gibt es längst – einzig, sie gilt nicht verbindlich. Im Einzelnen wiesen die Landesbauordnungen „Besonderheiten und Abweichungen von dem gemeinsamen Regelungsmuster“ auf, erklärt das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) in einer Studie und erinnert an den Abschlussbericht der Baukostensenkungskommission, in dem es heißt: „Um eine größere Verbindlichkeit zu schaffen, ist hinsichtlich der Musterbauordnung die Mustertreue der Länder erforderlich, da sich die derzeitige Ausweitung in den einzelnen Ländern nachteilig auswirkt.“

Planer, Architekten und Projektentwickler hoffen nun, dass der Druck auf die Wohnungsmärkte in Ballungsräumen Bewegung in die Diskussionen bringt. „Weniger Vorschriften könnten den Bau von Wohnungen beschleunigen und zugleich die Kosten senken“, sagt der Direktor des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen (VNW), Andreas Breitner. „Damit wäre allen gedient.“

Wenn das Fenster für einen bestimmten Gebäudetyp zehn Zentimeter höher oder niedriger sein muss, je nachdem, hinter welcher Landesgrenze dieser steht, entfallen für überregional tätige Unternehmen jegliche wirtschaftlichen Vorteile.

20%

Laut Bundesregierung ist die Zahl der Normen in den vergangenen zehn Jahren im Baubereich um fast 20 Prozent angestiegen. Für Bauwesen, Wasserwesen, Heiz- und Raumlufttechnik sowie deren Sicherheit gibt es inzwischen etwa 3.750 Normen.

Als Ansatzpunkt bieten sich zunächst die Prozesse an – Baugenehmigungsverfahren können an vielen Stellen vereinfacht, digitalisiert und dadurch verkürzt werden. So will die baden-württembergische Landesregierung für kleinere Wohngebäude künftig nur noch das vereinfachte Baugenehmigungsverfahren zur Verfügung stellen. Ein Bauantrag könnte per E-Mail gestellt werden. In Nordrhein-Westfalen soll bei kleineren Gebäuden gar keine Baugenehmigung mehr nötig sein.

Ein Beispiel für mögliches Entschlacken sind darüber hinaus Stellplatzverordnungen; sie werden häufig als zu starr und nicht mehr zum veränderten Mobilitätsverhalten passend erachtet. Nordrhein-Westfalen lässt nun seine Kommunen im Regelfall selbst über die Vorgaben entscheiden. Auch der Fraktionschef der

Bauen in Deutschland wird wegen des Rechtsrahmens zur nervenaufreibenden Geduldsprobe. Jedes Bundesland beharrt auf seiner eigenen Bauordnung, aufgebläht durch die steigende Zahl an Normen. Dabei könnte – mit Blick auf Tempo und Kosten – weniger mehr sein.



schleswig-holsteinischen FDP-Fraktion, Christopher Vogt, kündigte eine Überarbeitung der Stellplatzpflicht an. Zudem soll Holz als Baumaterial stärker gefördert werden, genauso wie das Erweitern von Wohnraum erleichtert werden soll. Beispielsweise könnte die Vorgabe entfallen, bei Dachausbau immer auch ein Nachrüsten des Aufzugs einplanen zu müssen.

Entscheidend für überregional tätige Unternehmen würde sich vor allem ein stärkeres Angleichen der einzelnen Rechtstexte an die Musterbauordnung auswirken. „Die Musterbauordnung ist eigentlich eine ideale Blaupause“, sagt der stellvertretende Geschäftsführer der Bundesingenieurkammer, Markus Balkow. „Dabei könnte man in sicherheitsrelevanten Bereichen wie Standsicherheit und Brandschutz Vorgaben und Formu-

lierungen angleichen, ohne dass Standards gefährdet würden.“ Ein Schlüssel zur Lösung wäre auch eine Typengenehmigung – bestimmte Gebäude-„Muster“ oder Teile davon wären dann bundesweit zugelassen.

Trotz aller Vorteile: Im Detail wird erbittert um Standards gerungen

In der Diskussion zeigt sich gleichwohl: So laut der Ruf nach weniger Regeln, Kosten und Zeitaufwand ist, so erbittert wird im Detail um einzelne Standards gestritten. Teils stecken dahinter politische Überzeugungen, teils die Angst vor dem Verlust von Qualitäts- oder Sicherheitsstandards – und immer auch die Frage: Wie viel Staat soll sein? In NRW bei-

spielsweise kritisieren Sozial- und Behindertenverbände, dass es künftig definierte Standards für Barrierefreiheit gibt, die für Ein- und Zweifamilienhäuser als Empfehlung wirken und für größere Gebäude verpflichtend. Die Verbände fordern eine feste Quote.

Beim Thema Brandschutz verweist Balkow von der Bundesingenieurkammer auf die Bedeutung des Mehraugenprinzips bei Prüfsachverständigen. An solch bewährten Prinzipien dürfe nicht gerüttelt werden. Der Leiter der Abteilung Bauen und Wohnen im schleswig-holsteinischen Innenministerium, Arne Kleinhans, hingegen hält landesspezifische Ausprägungen der Brandschutzvorschriften für sinnvoll. Stadtstaaten hätten wegen der flächendeckenden Berufsfeuerwehr neben den freiwilligen Feuerwehren andere Voraussetzungen als Flächenstaaten. In Baden-Württemberg schließlich hat die grün-schwarze Regierung in der Novelle ihrer Landesbauordnung einen eigenen Akzent gesetzt und Fahrradstellplätze vorgeschrieben – für die einen ein zukunftsweisender Schritt, für die anderen ein Musterbeispiel von Regulierungswut. Und in jedem Fall Anlass für vielerlei Diskussionen und Verzögerungen im politischen Ablauf.

Pikanterweise argumentieren sowohl Befürworter als auch Gegner eines starken, reglementierenden Staates mit dem Ziel des Abspeckens: Verfechter einer Musterbauordnung ohne viele Vorgaben prognostizieren, damit würde der Baukostenanstieg eingedämmt – wie etwa der Immobilienökonom vom Institut der deutschen Wirtschaft (IW) in Köln, Michael Voigtländer. Kleinhans weist indes darauf hin, dass die Gesetze an den Behördenaufbau des jeweiligen Landes angepasst sein müssten: „Da ist es sinnvoll, dass es Unterschiede gibt.“

Kristina Pezzei, Berlin

Richtig Digitalisieren lernen

Ganz oben auf der Strategie-Agenda vieler Unternehmen der Immobilien- und Wohnungswirtschaft steht, die digitale Transformation zu meistern. Doch die wenigsten Entscheider haben sich intensiv damit beschäftigt, wie das in ihrer Firma genau vorangehen soll, welche Akteure dafür mit ins Boot geholt werden müssen und wie die Begeisterung für Digitalisierung ins Unternehmen getragen werden kann. Dabei gibt es inzwischen auf dem Markt jede Menge auf die Branche zugeschnittene Lehrgänge, Seminare, Inhouse-Trainings und Kurzzeit-Studiengänge, die nicht nur Führungskräften die nötigen digitalen Softskills vermitteln, sondern dabei helfen sollen, nach und nach die komplette Belegschaft mit der digitalen Denkweise auszustatten.

„Die Nachfrage nach Weiterbildungsangeboten rund um das Thema Digitalisierung ist in der Vergangenheit stark gestiegen“, sagt Rüdiger Grebe, Leiter des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) in Bochum: „Wir haben unser Angebot der Nachfrage angepasst und es umfangreich auf die unterschiedlichen Bedürfnisse der Unternehmen ausgebaut. So beginnen wir bereits bei den Auszubildenden. Mit unserem Seminar ‚Azubi Digital – Digitalisierungskompetenzen für Auszubildende‘ ermöglichen wir es den Unternehmen, die digitalen Fähigkeiten ihrer angehenden Fachkräfte auszubauen. Darüber hinaus bieten wir Seminare zu konkreten Digitalisierungsthemen wie ‚Digitale Gebäudeüberwa-

chung‘, ‚Digitale Mieterkommunikation‘, ‚EU-Datenschutzgrundverordnung in der Praxis‘ bis hin zu einem dreimonatigen Qualifizierungsprogramm zum ‚Digitalisierungsmanager in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft‘ an.“ Bei Letzterem soll es nicht nur um Digitalisierungskompetenzen an sich gehen, sondern vor allem auch um die Fähigkeit, Unternehmenskultur zu ändern und zu entwickeln, Akzeptanz bei Mitarbeitern zu schaffen und Projekte erfolgreich zu steuern. Die Kosten belaufen sich auf 1.200 Euro.

In 350 Stunden werden Mitarbeiter zum Digitalisierungsmanager

Auch die Deutsche Immobilien Akademie (DIA), Kooperationspartner der Universität Freiburg, hat die berufsbegleitende Weiterbildung zum „Digitalisierungsmanager“ in ihrem Portfolio. Der Arbeitsaufwand umfasst hier 350 Stunden, wobei sechs zusammenhängende Schulungstage für die Präsenzveranstaltung in Freiburg eingeplant werden müssen. Zum Stoffplan gehören Themen wie „Digitalisierung und Social Media“, „Digitale Selbstverteidigung und Krisenkommunikation“, „Personalmanagement im digitalen Zeitalter – Erfolgreiche Strategien und Kompetenzen entwickeln“, „Recht behalten im digitalen Datenchaos – Grundlagen des Internet- und Datenschutzrechts“, „Analysetools für Ihre Digitalisierungsstrategie“, „Organisation und



Für jede Ausbildungsstufe gibt es mittlerweile Weiterbildungen zum Thema Digitalisierung.

Schulungen, Lehrgänge und Seminare machen die Immobilienbranche fit für die digitale Transformation. Doch welches Angebot ist für wen das richtige? Ein Wegweiser durch die vielfältigen Möglichkeiten.

Prozessoptimierung in der digitalen Welt“, „Best Practice in den Bereichen Maklerwesen“ sowie „Immobilienverwaltung und -bewertung“. Als Abschlussprüfung muss eine schriftliche Transferarbeit erstellt werden, in der Absolventen die Umsetzungsstrategie der Digitalisierung im eigenen Unternehmen erarbeiten. Außerdem findet ein einstündiger Abschlusstest über ein Onlinesystem statt. An Kosten fallen 250 Euro Einschreibgebühr und 2.650 Euro Hörergebühr an. Bei Firmenanmeldungen ab drei Personen erhalten die Teilnehmer zehn Prozent Rabatt.

Digitalisierung muss als Ziel von der Unternehmensführung getragen werden

Nach Befragung der Teilnehmer sei die Überzeugungsarbeit im eigenen Unternehmen für Digitalisierungsmanager nach ihrer Weiterbildung die größte Herausforderung, erzählt Peter Graf, Geschäftsführer der DIA. „Junge Kolleginnen und Kollegen sind begeistert und problemlos einbindbar. Ältere blockieren oft oder sind ablehnend.“ Doch auch die entsprechenden Rahmenbedingungen müssten in der Firma vorhanden sein oder erst geschaffen werden. „Der Wille, Digitalisierung einzuführen, muss von der Firmenspitze getragen werden bzw. als Ziel- und Marktstrategie bekannt sein. Wenn diese Unterstützung fehlt, wird eine Umsetzung nicht möglich sein.“ Schließlich müssten auch entsprechende finanzielle Mittel bereitgestellt werden. „Der Transformationsprozess kann vom Digitalisierungsmanager in aller Regel nur begleitet, nicht jedoch im Alleingang verantwortet sein“, so Graf.

Ähnlich sieht es auch Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaft-



„Die Nachfrage nach Weiterbildungsangeboten rund um das Thema Digitalisierung ist in der Vergangenheit stark gestiegen.“

Rüdiger Grebe, Leiter des Europäischen Bildungszentrums der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ)

licher Leiter der IREBS Immobilienakademie, an der das Intensivstudium „Digital Real Estate Management“ angeboten wird: „Ein einziger Digital Real Estate Manager erreicht nichts, wenn alle anderen ihn nur als Dekoration benutzen.“ Im Fokus des IREBS-Intensivstudiums stehen Mitglieder des Managements, die Verantwortung für die Adjustierung von Geschäftsmodellen in Zeiten der Digitalisierung tragen. Außerdem ist der Intensivstudiengang für Projektgruppenleiter und -mitglieder interessant, die die operative Umsetzung der digitalen Prozessoptimierung gestalten. Am Ende des Programms gibt es weder eine Klausur noch eine Seminararbeit, sondern einen praxisorientierten interaktiven Workshop, in dem die Teilnehmer im Team ein Pitchbook für eine eigene Geschäftsidee, einen „Digital Case“, erarbeiten. Auf diesen Pitch werden die Teilnehmer in Teams sieben Wochen lang und in fünf Modulen vorbereitet. Die Kosten betragen 6.450 Euro für 13 Präsenztage. „Ein zweiwöchiger Kurs macht niemanden zum Programmierer, aber er kann helfen, Sorgen zu adressieren und sich für Neues zu öffnen. Daher schließt der Kurs auch nicht mit einer Klausur, sondern mit einem Pitch ab. Die Teilnehmer üben, sich in dynamischen Umfeldern zu bewe- »

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Jetzt anmelden!

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächste Studienstarts:

Eltville (Rhein-Main) ab 1. Juli 2019
München ab 8. Juli 2019

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

gen, die allen neu sind“, erzählt Just. „Es geht nicht darum, eine EDV-Abteilung zu gründen, sondern darum, sich mit den Chancen und Risiken der Digitalisierung strukturiert zu beschäftigen. Dies geht letztlich alle Mitarbeiter auf allen Stufen an. Und schön ist es, dass hier die Älteren von den Jüngeren lernen können. Daher gehört zu einem Digitalisierungsmanager immer auch das Zuhören.“

Zum „Digital Transformation Leader“ kann man sich auch beim ISLC – Institut für Sustainable Leadership & Change in Zusammenarbeit mit der Hochschule Fresenius während eines dreitägigen Trainings in München ausbilden lassen. Die Teilnehmer sollten dabei für ihr Unternehmen einen ersten groben Masterplan für die digitale Transformation entwickeln, Tools zur digitalen Geschäftsmodellentwicklung erlernen und individuelle Themen- und Fragestellungen mit Experten und anderen Teilnehmern diskutieren.



„Es geht nicht darum, eine EDV-Abteilung zu gründen, sondern darum, sich mit der Digitalisierung strukturiert zu beschäftigen.“

Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie

Das Besondere an diesem Training für 1.990 Euro ist, dass anschließend ein digitaler Coach die Absolventen sechs Monate bei der Umsetzung im Arbeitsalltag begleitet und sie bei der Transferleistung unterstützt.

Die Spanne reicht von halbtägigen Veranstaltungen bis zu Kurzzeitstudiengängen

Doch auch kurze, kostengünstige Seminare können dabei helfen, die Digitalisierung in Immobilien- und Wohnungsunternehmen voranzutreiben. Die BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V. in Berlin bietet halbtägige Veranstaltungen zu Themen wie „Cyber-Risiken der Digitalisierung erkennen, managen und minimieren“ oder „Software – Einsatz, Auswahl und Umstellung speziell in Wohnungs- und Immobilienunternehmen“ zum Preis von jeweils 300 Euro für Mitglieder des Vereins und 360 Euro für Nichtmitglieder an. Das Seminar „Das digitale Abc nicht nur für ältere Arbeitnehmer“ dauert zwei Tage und kostet 550 Euro für BBA-Mitglieder oder 660 Euro für Nichtmitglieder. „Dieses Seminar frischt vorhandenes Grundlagenwissen auf, gibt neben Hintergrundinformationen vor allem nützliche und praktische Tipps für die alltägliche Arbeit und ermuntert, die Chancen der Digitalisierung für sich zu nutzen“, verspricht die BBA.

Die VÖB-Service GmbH, Dienstleister der Kredit- und Immobilienwirtschaft, bietet ebenfalls Digitalisierungsseminare an, die an einem einzigen Tag abgehalten werden, zum Beispiel das Seminar „Digitale Transformation in der Immobilienwirtschaft: Veränderungen des Immobilienmarktes und Auswirkungen sowie Herausforderungen für die Immobilienbewertung“, das in Frankfurt am Main oder auf Wunsch individuell als Inhouse-Seminar in der eigenen Firma durchgeführt werden kann. Im Fokus steht hierbei unter

anderem das Thema „Digitalisierte Immobilienbewertung: Status quo und Herausforderungen in der Umsetzung von digitalen Bewertungsprozessen“ für 820 Euro.

Inhouse-Seminare zu Digitalisierungsthemen finden Immobilienunternehmen auch beim Management Circle. Das Seminar „Der Digital Real Estate Manager: Facts, Tools und Skills – so digitalisieren Sie Ihr Immobilienmanagement“ richtet sich an Manager, Abteilungs- und Projektleiter aus den Bereichen (Corporate) Real Estate Management, Portfolio und Fonds Management, Asset, Property und Facility Management, Immobilienmanager, -verwalter, -fachwirte und -ökonomien, Makler, Sachverständige und Gutachter. Die Preise sind abhängig von der Gruppengröße und individuell abzusprechen.

Bei der Vielfalt der Angebote haben digitalisierungswillige Immobilienunternehmen also die Qual der Wahl. Doch Vorsicht: Viele branchenspezifische Seminare, Lehrgänge und Kurzstudiengänge zur Digitalisierung sollen noch daran krankt, dass die Lehrbeauftragten nicht genügend Expertise in diesem Thema mitbringen und zum großen Teil Autodidakten seien, berichtet Prof. Dr. Hanspeter Gondring, der an der DHBW Stuttgart die Studiengänge Immobilienwirtschaft, Versicherung und Finanzdienstleistung leitet. „Wir haben kaum einen Markt für geeignete Dozenten“, sagt er. „Das ist auch ein Grund dafür, warum wir noch zögern, mit entsprechenden Seminar- und Studienangeboten an den Markt zu gehen.“

Außerdem findet der Immobilienexperte den Begriff „Digital Real Estate Manager“ oder „Digitalisierungsmanager“ „völlig verfehlt, wenn dieser nicht dem Top-Management angehört, sondern in den meisten Fällen – wenn man genauer hinschaut – nur ein Digitalisierungsbeauftragter ist.“ Die digitale Transformation eines Immobilienunternehmens sei strategisch eine Top-Managementaufgabe, die jedoch operativ von einem Projektteam umgesetzt werden kann. „Die Mitarbeiter in diesem Projektteam sind idealerweise Young Professionals der Alterskohorte

zwischen 25 und 35 Jahren, die eine solide betriebs- bzw. immobilienwirtschaftliche Ausbildung haben, über Kenntnis der Organisations- und Prozesstheorie verfügen, ein paar Jahre Praxis vorweisen können und sich umfangreich in drei- bis sechswöchigen Ausbildungsgängen das digitale Grundwissen aneignen können. Sie müssen nicht selbst programmieren können, aber sowohl die Sprache, die Denkweise und die Struktur der IT verstehen können und als Verbindungsstelle zwischen der Welt der Immobilie und der Welt der IT agieren“, sagt Gondring. Ein Pilotprojekt mit dieser Zielrichtung läuft bereits an der DHBW Stuttgart. «

Irene Winter, Berlin



„Der Transformationsprozess kann vom Digitalisierungsmanager in aller Regel nur begleitet, nicht jedoch im Alleingang verantwortet sein.“

Peter Graf, Geschäftsführer der Deutschen Immobilien Akademie (DIA)

Ihr Start ins Gigabit-Zeitalter! Der Multimedia-Anschluss.

Fortschritt und steigende Ansprüche erkennen. Immobilien mit Blick in die digitale Zukunft modernisieren und aufwerten. Mit dem leistungsstarken COAX-Glasfaser-Kabelnetz und dem Multimedia-Anschluss eine schnellere, bessere und sicherere Internetverbindung ermöglichen. Downloads von bis zu 400 Mbit/s, in Ausbaubereichen sogar bis zu 1.000 Mbit/s. Eigentümer, Vermieter und Verwalter erfolgreich, Bewohner zufrieden.

Jetzt ins Gigabit-Zeitalter starten: antwort@unitymedia.de | Stichwort: MMA 2.0

unitymedia-wowi.de/mma



unitymedia

Digitale Bausteine – jedes Unternehmen braucht andere

Herr Prof. Dr. Wölfle, in der Beschreibung zum „Dualen Studium Immobilienwirtschaft“ des Center for Real Estate Studies (CRES) heißt es: „Wir setzen zunehmend auf Digitalisierung und machen Sie mit gängigen Techniken vertraut.“ Welche sind das? Wir sehen im Haus drei große Elemente, für die es digitale Bausteine gibt: Inputs, die in den Arbeitsprozess fließen, den Prozess selber und den Output. Vor diesem Hintergrund unterscheidet sich die Branche auch: Makler nutzen Social Media Marketing auf der Outputseite, Verwalter optimieren ihre Prozesse intern für schnellere Abläufe und geringere Fehleranfälligkeit sowie extern in der Kommunikation mit Handwerkern. Bauträger setzen mit BIM (Building Information Modeling) an der anderen Seite an. Denn während für viele die Technologie nur als eine nette Echtzeitmodellierung von Gebäudestrukturen erscheint, ist klar, dass bei Umplanungen sofort Materiallisten und Beauftragungen angepasst werden müssen. Das ist insgesamt aber nur die digitale Umsetzung eines alten BWL-Prinzips, nämlich der integrierten Lieferkette (Supply Chain Management).

Nutzen Sie die Digitalisierung auch bei der Wissensvermittlung? Natürlich. Für die Studierenden sollte es jetzt und im späteren Berufsleben selbstverständlich sein, digitale Kommunikationswege zu nutzen, etwa Videokonferenzen. Auf unserer Online-Plattform findet mindestens einmal im Monat ein Webinar statt. Daran nehmen unsere Studierenden aus ganz Deutschland teil, auch wenn gerade keine Präsenzpflicht in Freiburg ist. Diese Webinare sind thematisch ins Studiencurriculum eingebaut. Auch die Kommunikation mit den Partnerunternehmen läuft über Videokonferenzen. Das macht die Terminkoordination einfacher und optimiert Fahrtzeiten. Vor allem aber entsteht Routine im Umgang mit der Technologie.



„Es rechnet sich nicht immer, auf digitale Prozesse umzustellen. Unternehmen müssen hier selektiver vorgehen.“

Prof. Dr. Marco Wölfle

ZUR PERSON

Prof. Dr. Marco Wölfle ist Prodekan und einer der beiden akademischen Leiter des Center for Real Estate Studies (CRES) der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB). An der DIA hat er formal den Status eines Dozenten, der mehrere Fach- und Prüfungsbereiche abdeckt.

Wie viel Vorwissen im digitalen Bereich bringen die Studierenden mit?

Das ist sehr unterschiedlich. Aber auch wenn bereits alle Nutzer von Social Media sind, ist nicht jeder auch geübt darin, unternehmerische Informationen auf diesen Plattformen zu verteilen oder Social Communities für den wirtschaftlichen Erfolg einzusetzen. Die Geschwindigkeit und Nutzerzahlen bei der Verbreitung von Botschaften über Social Media kann man messen. Wir wollen aber über simple Analysetools der großen Anbieter hinausgehen und stellen der Verbreitung beziehungsweise dem vermeintlichen Erfolg auch die Frage gegenüber, wie viele Konsumenten durch eine Kampagne tatsächlich generiert wurden, welche Kosten – auch an Mitarbeiterzeit – die Kampagne verursacht hat und wie das im Verhältnis zu anderen Werbemaßnahmen steht. Es rechnet sich nämlich nicht immer, auf digitale Prozesse umzustellen. Unternehmen müssen hier selektiver vorgehen und Digitalisierung nicht vornehmen, weil es in Mode ist, sondern weil es sich lohnen soll.

Welche Berufsgruppen innerhalb der Immobilienwirtschaft hat das CRES mit seinen Studienangeboten besonders im Blick?

Von den Berufsprofilen ist der Bereich der Immobilienvermittlung mit 60 Prozent am stärksten vertreten, mit einem starken Schwerpunkt bei Wohnimmobilienvermarktung. Die Immobilienverwaltung macht etwa 20 Prozent aus, ebenso die Sachverständigen- und Bewertungstätigkeiten. Der Rest setzt sich aus Bauträgern, Finanzwirtschaftlern und anderen zusammen.

Haben die Berufsgruppen gleichermaßen Bedarf an Digitalisierungsthemen?

Der Bedarf hängt stark vom Marktdruck und vom Lebenszyklus ab. Bei Unternehmen, die schon gut im Markt platziert

Mit dem Bedarf an Digitalisierung in Immobilienunternehmen wächst auch die Nachfrage nach entsprechenden Bildungsangeboten. **Prof. Dr. Marco Wölfle** erklärt, wie sich die Anbieter CRES und DIA hier positionieren.

sind, ist der Druck nicht ganz so hoch wie bei solchen, die starken Konkurrenzdruck verspüren. Wie in vielen Wirtschaftszweigen sind hier vor allem junge Unternehmen sehr innovativ, weil sie sich gerne einen Kundenstamm aufbauen und mit neuen Methoden sichern wollen. So sind ja auch die großen Internetkonzerne entstanden, indem sie bestehende Geschäftsmodelle anders gedacht und teilweise anders gemacht haben. Ein Online-Flohmarkt heißt heute Ebay, ein moderner Buchladen verkauft als Amazon mittlerweile alles Mögliche, und auch Suchmaschinen gab es vor Google. Bezogen auf die Immobilienwirtschaft lassen sich auch die Sachverständigen benennen, denen die ungenauen Online-Bewertungstools zu schaffen machen. Hier herrscht eine große Offenheit, sich im Markt durch Qualität und Wissen abzugrenzen.

Hat das CRES weitere Studienangebote zur Digitalisierung geplant? Nein, aus strategischen Gründen. Denn unser Schwesterinstitut VWA Business School in Freiburg bietet ab diesem Jahr einen BWL-Bachelor mit Digitalisierungsschwerpunkt an. Einen immobilienwirtschaftlichen einwöchigen Lehrgang zur Digitalisierung hat wiederum die DIA im Programm. Dieser richtet sich an junge angehende Führungskräfte, die mittlere Führungsebene eines Großunternehmens oder Chefs von kleinen Firmen aus allen Bildungsebenen und Altersschichten. Ideal geeignet wären hier Personen aus Unternehmen, die gerade eine Digitalisierungsinitiative beschlossen haben oder darüber nachdenken und gerne strategisch und wirtschaftlich vorgehen möchten. «

Dr. Kathrin Dräger, Freiburg

CRES & DIA

Das Center for Real Estate Studies (CRES) wurde im Sommer 2008 auf Initiative der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) als Institut der Steinbeis-Hochschule Berlin (SHB) am DIA-Standort Freiburg gegründet.

Aufgabe des CRES ist die Organisation und Durchführung von dualen und berufsbegleitenden Studiengängen in der Fachrichtung Immobilienwirtschaft. Die DIA hat seit 1997 einen Kooperationsvertrag mit der Universität Freiburg. Träger der gemeinnützigen Gesellschaft sind die Verwaltungs- und Wirtschafts-Akademie (VWA) für den Regierungsbezirk Freiburg e.V. und der Immobilienverband Deutschland (IVD). Die DIA ist eine Bildungseinrichtung im tertiären Bereich, das heißt für Bildung, die nach der Ausbildung angesiedelt ist. DIA und CRES unterhalten ein gemeinsames Doktoranden- und Forschungsprogramm sowie mit der Universität Freiburg einen gemeinsamen Bibliotheksbestand.

Aareon Kongress | Next Level:
2019 | EVOLUTION



Kenntnisse im Datenmanagement werden wichtig



„Wenn es der Branche nicht gelingt, bereits existierende Daten zu konsolidieren, werden es Vertreter anderer Branchen übernehmen. Damit würden Kompetenzen aus der Hand gegeben.“

Judith Gabler,

Acting Managing Director Europe, RICS

www.rics.org/de

Judith Gabler, 25 Jahre RICS Deutschland, was bedeutet das für Sie persönlich? Das ist schon etwas sehr Besonderes. Die Stelle bei der RICS war mein zweiter Job in Deutschland, und es war mir nicht bewusst, wohin die Reise gehen könnte. Meine Aufgabe war es zunächst, Strukturen aufzubauen und Prozesse einzuführen. Und Menschen zusammenzubringen! Das ist bis heute, auch hier auf der Mipim, eine wichtige Mission der RICS.

Und nicht so sehr die Lobbyarbeit? Wir verstehen uns als Politikberater, nicht als Lobbyisten. Gemäß unserer Charta sind wir dem Gemeinwohl verpflichtet und vertreten keine Partikularinteressen. Seit fünf Jahren arbeiten wir auf dieser Grundlage verstärkt mit der Politik zusammen. In unseren „RICS Positionen“, etwa zu beruflichen Qualifikationen, bezahlbarem Wohnen, ländlichem Raum oder aktuell zum Erbbaurecht formulieren wir – neutral und unabhängig – Lösungsvorschläge zu wichtigen Fragen. Das kommt bei unseren Gesprächspartnern gut an.

Die RICS versteht sich als Mittler zwischen der Immobilienwelt und anderen Welten. Kann man das so sagen? Ja, durchaus. Ganz wichtig dabei ist die Frage: Was bewegt die Menschen in der Zukunft? Wir haben 2015 unsere erste große Studie dazu gemacht und auf vielen Märkten mit unterschiedlichen Akteuren gesprochen. Dabei kristallisierten sich für unseren „Futures Report“ Hauptthemen heraus wie Ethik, Smart Cities, Technologie, Leadership oder Kollaborationen. Ein Beispiel: Viele wiederkehrende Arbeiten werden künftig von Maschinen übernommen. Ein davon stark betroffenes Segment ist die Wertermittlung.

Berufsbilder ändern sich. Sie werden maßgeblich von der Digitalisierung geprägt. Inwiefern verändert sich dadurch

die Immobilienwirtschaft als Ganzes? Der Immobilienprofi der Zukunft benötigt mehr denn je einen ganzheitlichen Blick. Die Datengrundlage ist vorhanden, wird immer umfangreicher und transparenter. Ausschlaggebend ist es, diese Daten zusammenhängend zu interpretieren, auch über den Immobiliensektor hinaus.

Wir werden aber in fünf Jahren nicht alle Generalisten sein ... Natürlich nicht. Aber es rücken andere Fertigkeiten in den Vordergrund, beispielsweise weiche Faktoren wie Beratungskompetenz, die Fähigkeit, gut mit Kunden umzugehen, nachhaltiges und ethisches Denken. Zudem benötigen Professionals ein Grundverständnis für die Digitalisierung.

Ein Grundverständnis, nicht mehr? Notwendig ist in jedem Fall das Know-how, wie Daten genutzt werden können als Grundlage für Entscheidungen, in denen es um Akquise, Projektentwicklung, Facility Management und Wertermittlung geht.

Aber nicht jeder wird zum Datenprofi werden können. Nein. Und es werden auch nicht alle Berufsbilder gleich schnell von der Digitalisierung betroffen sein. Trotzdem wird die Fähigkeit, die eigenen Daten zu interpretieren und zu managen, immer wichtiger, um Gebäude zu erstellen und zu bewirtschaften, in denen Menschen gerne wohnen und arbeiten. Wenn es der Branche nicht gelingt, bereits existierende Daten zu konsolidieren, werden es Vertreter anderer Branchen übernehmen. Damit würden Kompetenzen aus der Hand gegeben, was nicht gut wäre. Das ist übrigens auch ein Thema, das verstärkt von den Hochschulen besetzt werden sollte.

Wird sich aufgrund der von Ihnen dargestellten Veränderungen die RICS nicht auch neu aufstellen müssen? Natürlich begleiten wir neue oder veränderte Berufs-

Judith Gabler hat die Aktivitäten der RICS Deutschland während 25 Jahren mitgestaltet. Ein Interview mit ihr über die großen Zukunftsaufgaben des Verbandes.

bilder proaktiv und beraten unsere Mitglieder entsprechend. Das haben wir in den letzten 25 Jahren hier in Deutschland auch getan. Und wir sorgen dafür, dass Standards im Qualifikationsverfahren und bei der Berufsausübung aufrechterhalten bzw. weiterentwickelt werden.

Worum geht es dabei genau? Um Nachhaltigkeit, um Ethik, um Vielfalt und Inklusion. So haben wir im letzten Jahr in unsere Prüfungsordnung die Anforderung aufgenommen, Kenntnisse im Bereich Diversity & Inclusion nachzuweisen. Immobilienunternehmen sind aufgefordert, ihre Kultur in diesem Punkt zu ändern. Wenn sie das nicht tun, wenn die Branche beispielsweise männerdominiert bleibt, wie soll sie dann attraktiv für den Nachwuchs sein? Diversity wird immer mehr zu einem wirtschaftlichen Faktor.

Können Sie sich vorstellen, dass es irgendwann eine Anforderung gibt, Grundkenntnisse im Bereich Digitalisierung zu haben? Ja, das ist gut möglich.

Arbeitet die Immobilienwirtschaft schon ausreichend gut mit PropTech-Unternehmen zusammen? Leider nicht, da häufig das technische Verständnis fehlt. Die meisten Firmen haben noch keinen Chief Digital Officer. Hier gilt es, künftig noch mehr Synergien zu finden.

Wenn immobilienwirtschaftliches auf technologisches Know-how trifft, kann das eine fruchtbare Verbindung eingehen. Die RICS Deutschland wird immer öfter von PropTechs angesprochen, die mit uns zusammenarbeiten möchten. Die Digitalisierung bietet Immobilienunternehmen Chancen, die sie nutzen sollten.

Welche Meinung hat die RICS Deutschland zum drohenden Brexit? Bei solchen Themen sind wir generell neutral. Unsere Rolle ist es, für unsere Standards globale Allianzen aufzubauen. Das funktioniert mit und ohne Brexit. Die Standards, nach denen wir regulieren, sind internationale, keine britischen.

Glauben Sie nicht, dass es bei einem unregulierten Brexit eine Neuausrichtung von Direktiven geben könnte, die aus London kommen? Es gibt keine Direktiven aus London. Wir verstehen uns nicht als britischer Verband, sondern als globale Organisation. Wir betreiben etwa vier Niederlassungen in China, in Indien haben wir in Delhi und in Mumbai Hochschulen für Immobilienwirtschaft aufgebaut, wir beraten die UN bei verschiedenen Vorhaben. Es ist die Internationalität, die uns auszeichnet, auch wenn unsere Wurzeln in Großbritannien liegen. «

Dirk Labusch, Freiburg

ZUR PERSON

Judith Gabler hatte im Verlauf ihrer über 20-jährigen Karriere bei der RICS eine Reihe von Führungspositionen inne. Mit Dienstsitz in Frankfurt war sie federführend beim Aufbau der RICS in Deutschland. In enger Zusammenarbeit mit engagierten Mitgliedergremien setzte sie konsequent auf qualitatives Wachstum und die Erhöhung akademischer und professioneller Standards, um die internationale Marke RICS im lokalen Markt zu etablieren. Ende 2018 übernahm sie als Acting Managing Director Europe die Verantwortung für die operative Steuerung der Region Kontinentaleuropa.

RICS-FOCUS 2019

Wohnen. Arbeiten. Zukunft – Immobilien & Investments neu gedacht

Die 15. Jahreskonferenz der RICS in Deutschland beleuchtet Trends und Entwicklungen, die unsere Lebens- und Arbeitswelt auf den Kopf stellen. Welche innovativen Strategien für Investitionen in und Finanzierung von Immobilien sind erforderlich, um im Wandel erfolgreich zu sein?

Mitwirkende: Gero Bergmann (Berlin Hyp), Susanne Eickermann-Riepe FRICS (PwC), Christoph Gröner (CG Gruppe), Barbara Knoflach FRICS (BNP), Thomas Kollmann MRICS (Erzdiözese München), Stephan Leimbach (JLL), Stefan Mächler (Swiss Life), Dr. Andreas Muschter FRICS (Commerz Real), Stephan Rind (BrickMark), Caspar Schmitz-Morkramer, Prof. Dr. Michael Voigtländer (IW), Gabriele Volz (Wealthcap)



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

Weißer Weste statt Schwarzer Peter

Rahmenbedingungen

In einer emotionalisierten Debatte zur Wohnungsbaupolitik sind Vernunft, ganzheitliche Maßnahmenbündel und Bündnisse nötig und keine irrationalen Scheinlösungen.

www.deutscher-verband.org



Für Erfolg in der Wohnungspolitik ist eine Verantwortungsgemeinschaft auf kommunaler Ebene nötig, so Michael Groschek

In vielen Stadtregionen sind unsere Wohnungsmärkte aus den Fugen geraten: Mieten sind rasant gestiegen, bezahlbarer Wohnraum wird zur Mangelware. Doch wer ist dafür verantwortlich und wer muss handeln? Es gilt, eigene Verantwortung zu übernehmen, statt sich mit dem Schwarzen Peter zu belügen. Die Immobilienwirtschaft spricht von „Staatsversagen“, mit Blick auf die Höchstpreisvergabe von Grundstücken oder die Maßlosigkeit bei Steuern und Abgaben. Die Politik antwortet mit dem Vorwurf von Profitgier durch Luxussanierung und Wuchermentalität. Die Pflicht der Gescheiterten ist es aber, eine Verantwortungsgemeinschaft zu bilden, also handlungsorientierte Bündnisse für das Wohnen auf allen Ebenen. Dies ist mittlerweile vielfach erfolgreich geschehen.

SICH EHRlich MACHEN MIT EINEM KOSTEN-TÜV Die aktuelle Kostendynamik hat viele Treiber: Wer Sand und Kies verknappt, macht das Wohnen teuer. Wer Bauland knapp hält, macht das Wohnen teuer. Wer die Grund- oder Grunderwerbssteuerschraube überdreht, macht das Wohnen teuer. Wer „Wünsch-dir-was“-Standards festschreibt, macht das Wohnen teuer. Wer beim Abbruch Deponiepflichten verschärft und gleichzeitig Deponieraum einschränkt, macht das Wohnen teuer.

Spürbare Erfolge gibt es nur bei einer Verantwortungsgemeinschaft auf kommunaler Ebene. Das Ausweisen von mehr Bauland und die Mobilisierung ungenutzter Grundstücke, Quoten für Sozialwohnungen und Konzeptvergaben sowie das Werben für Neubauakzeptanz gelingen leichter im kommunalen Bündnis. Die Kommune kann zudem „Verdichten durch Aufstocken“ zum Aufbauprogramm machen und Dachausbau, Aufstockungen und die Umnutzung von Gewerbebauten erleichtern. Auch auf Lidl und Aldi, Rewe und Edeka lässt sich gut wohnen oder in die Kita gehen.

BERLIN IST DIE AUSNAHME, NICHT DER MASSSTAB Die Macht der Schlagzeile lenkt zu oft von der politischen Ohnmacht ab. Mächtig ohnmächtig wirkt die Idee eines Volksentscheids zur Enteignung von Wohnungsbaukonzernen, wie sie in Berlin derzeit von einer Bürgerinitiative angestrebt wird. Steuermilliarden als Entschädigung wären der Preis für eine gescheiterte Wohnungsbaupolitik. Doch der mediale Berlinfokus darf nicht zum Brennglas für Deutschland werden. 90 Prozent der Mietwohnungen werden nicht von mächtigen Konzernen angeboten, sondern von kommunalen Wohnungsunternehmen, Genossenschaften und vor allem von Privateigentümern. Deren Motivation ist in Zukunft unverzichtbar für ein angemessenes und bezahlbares Wohnraumangebot.

SACHLICHER GESAMTFAHRPLAN NOTWENDIG Eine Wohnungsbaupolitik ist dann nachhaltig, wenn sie zumindest für ein Jahrzehnt verlässliche Rahmenbedingungen garantiert. Neben Schwarmstädten und Ballungsräumen muss auch die Ankerfunktion von Provinzstädten gestärkt werden, um gleichwertige Lebensverhältnisse zu sichern und weitere Abwanderung in dynamische Städte zu verhindern. Die Erschließung mit Glasfaser und funktionstüchtigen Verkehrswegen ist auch Teil nachhaltiger Wohnungsbaupolitik. Nur mit diesem Bündel an Maßnahmen, der Mitwirkung aller Kräfte aus Politik, Wirtschaft und Zivilgesellschaft sowie der Einbindung sämtlicher Städte und Regionen lässt sich der Wohnungsmarkt entspannen. Politik und Verbände tun deshalb gut daran, gemeinsam und konstruktiv an diesem komplexen Gesamtfahrplan zu arbeiten. Eine weiter emotionalisierte und teils irrationale Debatte führt nur zu unsachgemäßen Scheinlösungen. «

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

DER KOMPAKTE ÜBERBLICK



2. Auflage 2019 | ca. 280 Seiten | **29,95 €**
Auch als eBook erhältlich

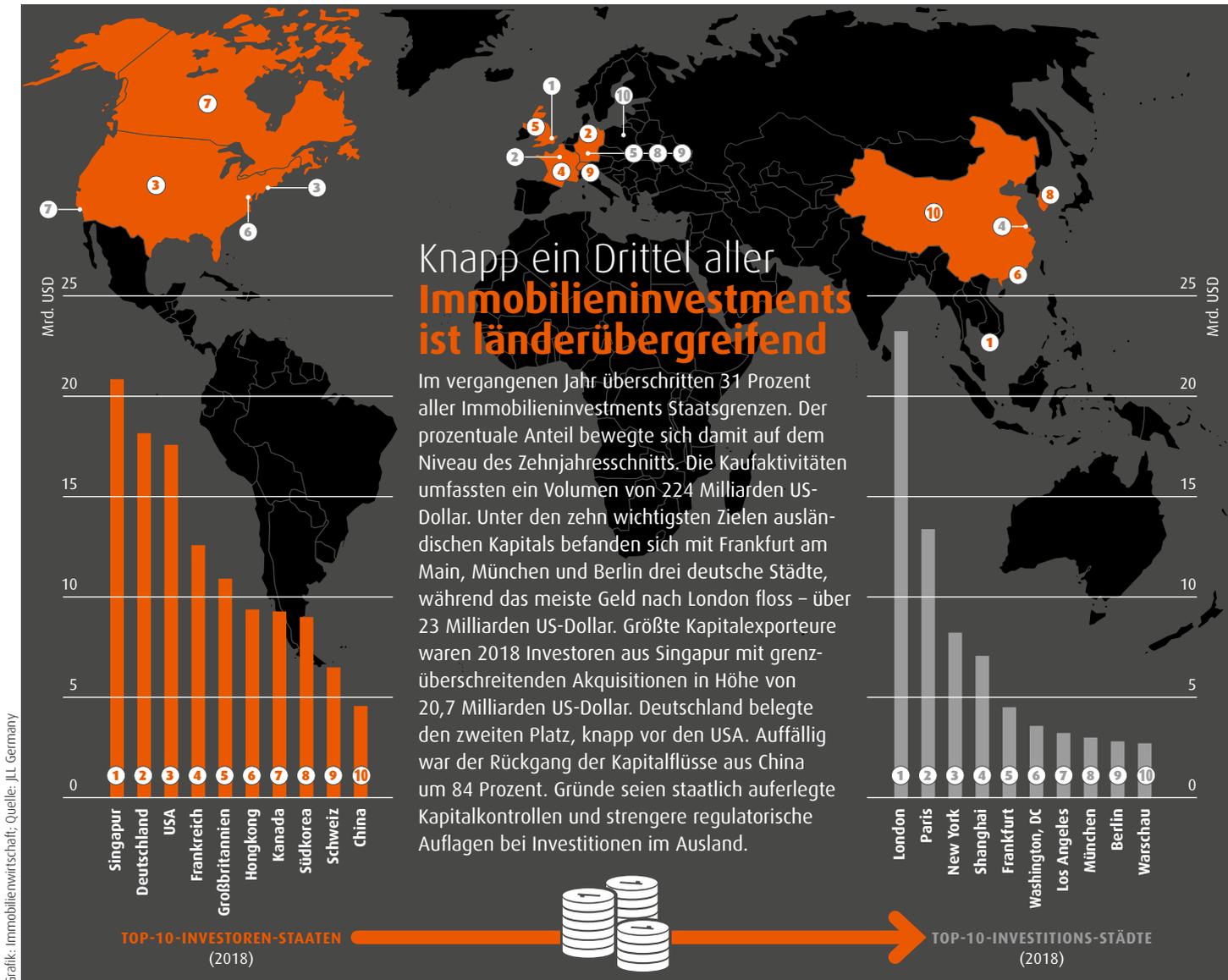
IDEALER EINSTIEG FÜR PRAKTIKER UND QUEREINSTEIGER

Dieser Crashkurs bietet einen praxisnahen und anwendungsorientierten Einstieg in die Immobilienwirtschaft: von der Grundstücks- und Immobilienbewertung über die Kapitalbeschaffung bis zur Immobilienpolitik.

- + **Grundlagen und volkswirtschaftliche Bedeutung der Immobilienwirtschaft**
- + **Wertermittlung von Immobilien, private Immobilieninvestitionen**
- + **Ausgewählte juristische Aspekte: Grundbuch, Verträge, Steuern**

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

Finanzierung, Investment & Entwicklung



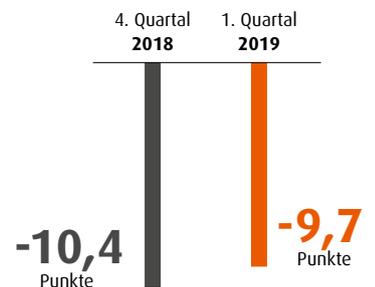
Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: JLL Germany

DEUTSCHER IMMOBILIENFINANZIERUNGSINDEX

Abwärtstrend setzt sich fort

Auch im ersten Quartal 2019 notiert der Deutsche Immobilienfinanzierungsindex (DIFI) von JLL und dem ZEW – Leibniz-Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung im roten Bereich. Trotz der eher positiven Einschätzung der erstmals berücksichtigten Nutzungsart Hotel ist er auf minus 9,7 Punkte gesunken. Im Vorquartal lag der Index bei minus 10,4 (inklusive Hotels). Damit bewegt sich der DIFI mit nur einer Unterbrechung seit zwei Jahren durchgehend im Minus. Gründe sind laut Anke Herz, Team Leader Debt Advisory JLL Germany, die sich abkühlende globale Konjunktur, der Konfrontationskurs der politischen Machtblöcke und die Unsicherheiten eines möglichen ungeordneten Brexits. Der Index setzt sich aus Experteneinschätzungen zur Finanzierungssituation der vergangenen sechs und zu den Erwartungen in den kommenden sechs Monaten zusammen.

DEUTSCHER IMMOBILIENFINANZIERUNGSINDEX von JLL und dem ZEW



BEGRENZUNG DER MITTELZUFLÜSSE SENKT LIQUIDITÄTSQUOTEN LEICHT

Die Ratingagentur Scope hat die Entwicklung der Liquiditätsquoten der 19 relevantesten Offenen Immobilienpublikumsfonds untersucht, die vor 2017 aufgelegt wurden. Die durchschnittliche nach Fondsvermögen gewichtete Liquiditätsquote ist im vergangenen Jahr erneut gesunken – trotz regen Anlegerinteresses und hoher Mittelzuflüsse. Im Jahr 2018 sank sie von 21,0 auf 20,2 Prozent. Ein Jahr zuvor betrug der Rückgang sogar 1,2 Prozentpunkte. Zurückzuführen ist der leichte Rückgang 2018 vor allem auf effektive Liquiditätssteuerung und rege Investitionsaktivitäten. Dennoch: Mit über 20 Prozent befindet sich die durchschnittliche Liquiditätsquote weiterhin auf einem vergleichsweise hohen Niveau.

BAUBEGINN**Neuer Büroturm im Berliner Technologicampus Adlershof**

Am 20. März 2019 wurde in Berlin der Grundstein für den Tower B5 gelegt. Im Frühjahr 2020 soll das siebenstöckige Bauwerk am Technologiepark Adlershof fertig sein. Der 3.600 Quadratmeter Bürofläche umfassende Turm schließt das Projekt „Am Oktogon – Campus für Gewerbe und Technologie“ entlang der Rudower Chaussee ab.

„Die monatlichen Nettokaltmieten werden im Tower B5 mit ab 16 Euro je Quadratmeter deutlich unter dem Niveau vergleichbarer Angebote in der Umgebung liegen“, sagt Mareike Lechner, Vorstand des Projektentwicklers immobilien-experten-ag. Diese lägen laut Marktinformationen aktuell bei mindestens 17,50 Euro pro Quadratmeter. „Der Tower ist ein eigenständiger Solitär und eignet sich hervorragend für einen Einzelmietler,

der auf eine hohe Sichtbarkeit Wert legt“, sagt Lechner. „Aber auch eine geschossweise Vermietung, wobei zwei Geschosse nochmals geteilt werden können, ist vorstellbar.“

Von Architekt Gunter P. J. Bürk/GBP Architekten GmbH stammt der Entwurf für den 25 Meter hohen Tower B5.

**BETREUTES WOHNEN****64 Milliarden Euro Investitionspotenzial in Deutschland**

Laut der aktuellen Studie „Versorgungssituation der 30 größten deutschen Städte mit betreuten Wohnungen“ des Projektentwicklers Terragon AG besteht in diesem Segment zurzeit ein Bedarf an 550.000 zusätzlichen Wohneinheiten. Das Investitionspotenzial liegt bei 64 Milliarden Euro. Frankfurt am Main und Leipzig sind laut Studie im Segment Servicewohnen am besten versorgt. Duisburg, Gelsenkirchen und Mönchengladbach rangieren auf den letzten Plätzen.

Zusätzlich hat Terragon mithilfe des Forschungsinstituts Empirica die Höhe der Mieten untersucht, die für Seniorenhaushalte in Frage kommen. Demnach können rund 20 Prozent der Befragten ein monatliches Gesamtentgelt (Miete, Nebenkosten und Servicepauschale) von 2.500 Euro finanzieren. Dabei wurde vorausgesetzt, dass die Haushalte bereit sind, 50 Prozent ihres monatlichen Budgets für die Miete auszugeben.

Rund 90 Prozent der befragten 61- bis 70-Jährigen gaben an, alleine oder mit dem Partner in den eigenen vier Wänden alt werden zu wollen. Rund 60 Prozent sagten, sie wünschten sich Wohnungen mit einem zusätzlichen Serviceangebot. Auch bei den 71- bis 75-Jährigen ist Servicewohnen die populärste alternative Wohnform. Dabei handelt es sich um barrierefreies Wohnen mit Grund- und Wahlservice.

PROJEKTENTWICKLERSTUDIE**Wohnen weiterhin rückläufig, Büro dafür mit Rekordwerten**

Nach dem Dämpfer 2017 haben die Projektentwicklerflächen im vergangenen Jahr wieder zugenommen: um 5,3 Prozent auf 28,4 Millionen Quadratmeter. Der Bürosektor gleiche die erneuten Rückgänge im Wohnbereich aus, geht aus der jüngsten Projektentwicklerstudie von Bulwiengesa AG hervor. Generalbevollmächtigter Andreas Schulten: „Immer mehr Wohnungsbauträger schmeißen hin und entwickeln lieber Büros.“ Das Sorge zwar dafür, dass der teilweise markt lähmende Leerstand bei Büros etwas abgemildert werde, aber die soziale Mitte Deutschlands bekomme immer weniger neue Wohnungen. Die zum 13. Mal erstellte Studie konzentriert sich auf die Marktlagen in den sieben größten deutschen Städten; das Umland ist nicht einbezogen.

IMMOBILIENBANKEN

Neues Spektrum nötig

Die meisten Immobilienbanken sind aktuell mit ihrer Geschäftsentwicklung zufrieden. Doch die Branche steht vor einschneidenden Veränderungen – nicht nur, falls Deutsche Bank und Commerzbank fusionieren. Auch die Digitalisierung wirbelt sie kräftig durcheinander.

Die Immobilienbranche bleibt für 2019 trotz wachsender konjunktureller Sorgen optimistisch gestimmt. Neue Transaktionsrekorde sind zwar nicht in Sicht. Aber die Prognosen großer Maklerhäuser klingen hoffnungsfroh: So rechnet JLL in diesem Jahr mit einem Investmentumsatz von bis zu 55 Milliarden Euro. Das wären im Idealfall nicht mal zehn Prozent weniger als im Rekordjahr 2018 mit gut 60 Milliarden Euro. Insofern könnte eigentlich auch die Finanzierungsbranche entspannt auf die kommenden Monate blicken.

Doch nachhaltige Zufriedenheit ist dort kaum auszumachen. Eine Reihe von Immobilienbanken präsentierten in den vergangenen Wochen ihre Jahresabschlüsse, darunter die beim Finanzierungsvolumen von Gewerbeimmobilien stets mit ganz vorne zu findende Deutsche Pfandbriefbank (pbb). Sie kalkuliert für das laufende Jahr mit einem Neugeschäftsvolumen von 8,5 bis 9,5 Milliarden Euro. Das ist fast so viel, wie 2018 in die Bücher genommen wurde.

Allerdings dürfte, mit Blick auf den Gewinn, weniger hängen bleiben. Denn die Zinsen verharren auf einem historisch äußerst niedrigen Niveau. Der Präsident der Europäischen Zentralbank (EZB), Mario Draghi, kündigte kürzlich sogar an, die Leitzinsen statt im Herbst allerfrühestens Anfang nächsten Jahres zu erhöhen. Sollten sich die Konjunkturaussichten weiter eintrüben, dann dürften sich die Euro-Währungshüter allerdings noch mehr Zeit lassen, bis sie an der Zinsschraube drehen. Für die Margen der Banken verheißt das nichts Gutes.

„Extrem niedrige Zinsen, Strafzinsen auf Einlagen der Banken bei der EZB sowie die zunehmende Regulierung sind ein Cocktail, der der etablierten Kreditwirtschaft ziemlich zusetzt“, gibt Peer Macketanz, Berater für Immobilienfinanzierung bei EY, zu bedenken. Geldhäuser würden Finanzierungen zu Konditionen eingehen, die sie früher so nicht ohne Weiteres akzeptiert hätten, um keine Überschussliquidität bei der EZB parken und Strafzinsen zahlen zu müssen. »

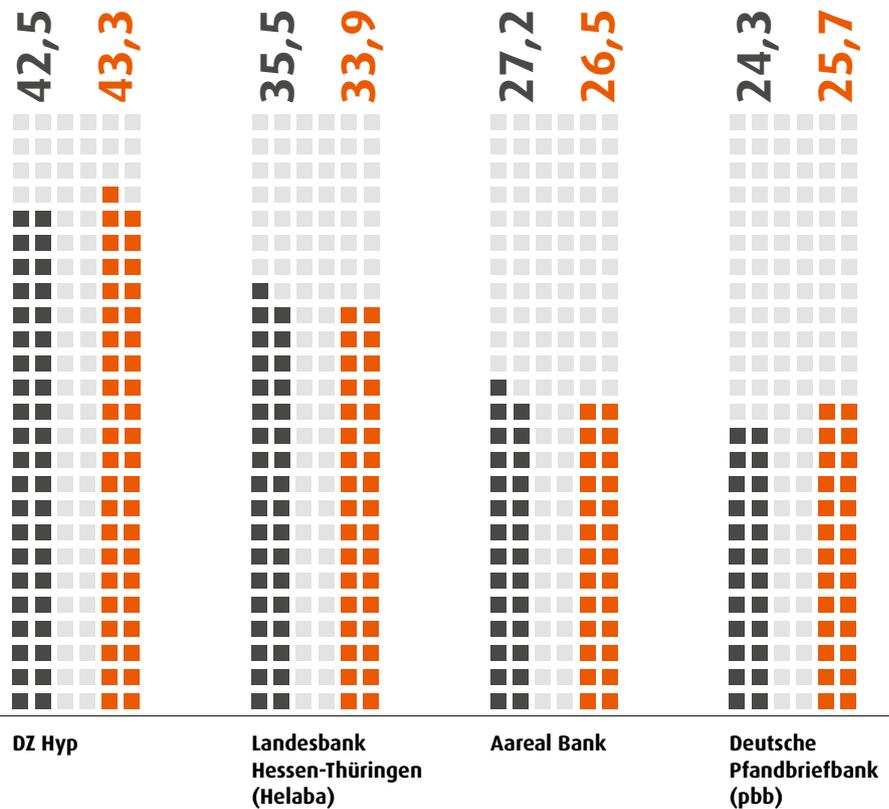
8 Milliarden

Euro beträgt das Volumen der von Versicherungen vergebenen Gewerbeimmobilienkredite. Zum Vergleich: Die traditionellen Immobilienbanken akquirieren momentan pro Jahr ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt gut 40 Milliarden Euro.

Niedrigzinsen, abflauende Konjunktur und Konkurrenz durch alternative Anbieter gehören zu den Transformationstreibern der Immobilienfinanzierer.

Gewerbliche Immobilienkreditbestände der zehn größten deutschen Immobilienbanken (in Milliarden Euro)

■ Ende Juni 2017
■ Ende Juni 2018



Quelle: JLL



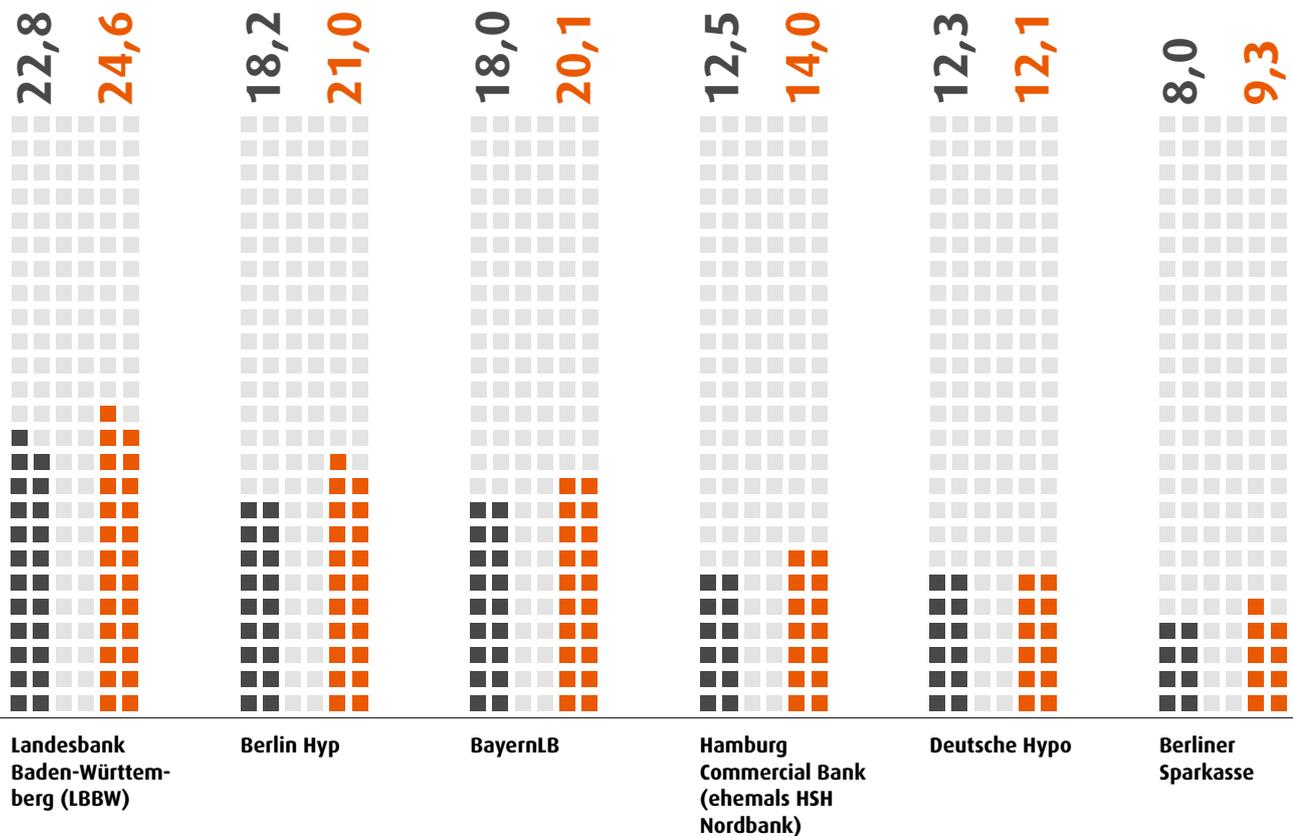
„Wir haben uns zum Ziel gesetzt, der modernste gewerbliche Immobilienfinanzierer Deutschlands zu sein.“

Matthias Arnheiter, Leiter Unternehmensstrategie der Berlin Hyp

Hinzu kommt wachsender Konkurrenzdruck. „Längst bieten Akteure aus dem Nichtbankensektor bei Immobilienfinanzierungen fleißig mit um Tickets, und das nicht beschränkt auf Mezzanine-Kapital und Nachrangdarlehen, sondern auch bei Senior-Tranchen“, hat Francesco Fedele, CEO der BF.direkt AG, festgestellt. Neben Versicherungen, Versorgungswerken sowie Pensionskassen seien es vor allem in- und ausländische Kreditfonds, die sich gerne und verstärkt mit auf diesem Terrain tummeln.

Pfandbriefbanken verlieren bei der Immobilienfinanzierung Marktanteile an Anbieter aus dem Nichtbankensektor

„Das Gros der gewerblichen Immobilienfinanzierungen stemmen zwar die großen, etablierten heimischen Pfandbriefbanken, sie verlieren aber stetig Marktanteile“, bilanziert Fedele. Innerhalb von drei Jahren stockten alternative Geldgeber einer Branchenanalyse der FAP Group zufolge das für Immobilientransaktionen zur Verfügung gestellte Kapital von 2,6 (im Jahre 2016) auf 6,0 Milliarden Euro (Schätzung für 2018) auf. Versicherungen mischen ebenfalls munter mit. Das Volumen der von



ihnen vergebenen Gewerbeimmobilienkredite summiert sich mittlerweile auf acht Milliarden Euro. Zum Vergleich: Die traditionellen Immobilienbanken fahren momentan pro Jahr ein Neugeschäftsvolumen von insgesamt gut 40 Milliarden Euro ein.

Noch herausfordernder dürften aber die Umwälzungen sein, die durch die Digitalisierung auf die Branche zukommen. Bislang sähen gewerbliche Immobilienfinanzierer ihr Geschäft meist immer noch als „People Business“, für das hohe Darlehenssummen, aber kleine Stückzahlen charakteristisch seien, sagt Nils Beier, Geschäftsführer des Bereichs Finanzdienstleistungen beim Beratungsunternehmen Accenture Strategy. Angebote müssten individuell auf Kundenwünsche zugeschnitten werden, sodass sie sich viel schwerer standardisieren ließen als Immobiliendarlehen für die private Kundschaft.

Diese Sichtweise teilt Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg: „Großvolumige gewerbliche Immobilienfinanzierungen sind hochkomplex und äußerst beratungsintensiv.“ Außerdem hätten die meisten Banken das Design ihrer IT-Systeme selbst entwickelt. Diese an digitale Plattformen zu koppeln, sei nicht nur technisch brisant, sondern auch wegen des strengen Bankgeheimnisses und aus datenschutzrechtlichen Gründen, argumentiert er. Crowdfunding- und Crowdinvest-Plattformen wie Exporo und Zinsland billigt er allenfalls eine Be-

deutung als Nischenhandelsplatz zu. „Die haben sich bei Bestands- und Projektfinanzierungen bewusst auf die Beschaffung von Mezzanine-Kapital und nachrangig gesicherter Darlehen von vergleichsweise kleineren Bestandsimmobilien und Projekten fokussiert“, so Sebastian. Institutionelle Investoren legten großen Wert auf Transaktionssicherheit und -schnelligkeit. „Ich habe noch keine digitale Plattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen gesehen, die das bislang gewährleistet“, fügt er hinzu.

Immobilienbanken stecken im „Würgegriff“ von niedrigen Zinsen, abflachender Konjunktur und Digitalisierung

Accenture-Berater Beier sieht die gewerbliche Immobilienbankengemeinde „im Würgegriff der niedrigen Zinsen, eines sich abflachenden Immobilienbooms sowie der Herausforderungen der Digitalität“. Er prognostiziert der Branche einen tiefgreifenden Wandel.

Diese blickt derzeit auch gespannt auf die Verhandlungen zwischen der Deutschen Bank und der Commerzbank, die miteinander fusionieren wollen. Eigentlich hatten sich beide »



„Die Digitalisierung beschleunigt die Prozessstandardisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung.“

Thomas Schneider,
CIO von BrickVest

aus der gewerblichen Immobilienfinanzierung weitgehend verabschiedet. Sollte es tatsächlich zu einem Zusammenschluss der beiden Häuser kommen, dürfte das gewiss die eine oder andere Korrektur in der geschäftlichen Ausrichtung zur Folge haben. Im Zuge der Integration der Postbank in die Deutsche Bank würde deren gewerbliches Immobilienfinanzierungsgeschäft beim neuen Finanzgiganten landen. Offen ist, was mit diesem Bestand von 9,1 Milliarden Euro (Stand: Mitte 2018) dann geschehen würde.

Im Sparkassensektor ist ebenfalls Nervosität spürbar. Schon länger blickt man dort mitunter neidisch auf die Genossenschaftsbanken, die vorgemacht haben, wie man Strukturen sinnvoll strafft. Mit der DZ Hyp verfügen sie über einen überregionalen Immobilien-Topfinanzierer. Im Sparkassenuniversum zeichnet sich so eine Aufgabenfokussierung nicht ab. Dem Verband DSGV wäre es am liebsten, wenn die fünf Landesbanken plus die Berlin Hyp in einer Super-Landesbank aufgingen.

Dieser Vorschlag stößt jedoch vor allem bei der BayernLB und der Landesbank Baden-Württemberg (LBBW) auf wenig Gegenliebe. Sie wollen eigenständig bleiben und sich allenfalls am weiteren Konsolidierungsprozess beteiligen. So hat die LBBW ihr

Interesse an der Deutschen Hypo bekundet, sollte diese aus der angeschlagenen NordLB herausgetrennt werden. Das kann aber kaum darüber hinwegtäuschen, dass es so schnell wohl nicht zu einer Verständigung untereinander kommen dürfte, wie sich die Spitzeninstitute in der Zukunft positionieren werden. Momentan können Reibungsverluste, die Margen und Gewinne beeinträchtigen, noch gut weggesteckt werden, weil das Kreditgeschäft gut läuft und kaum Ausfälle zu verkraften sind.

Insofern verwundert es nicht, dass gemeinsame Digitalisierungsbestrebungen bis jetzt eher fruchtlos blieben. Die Berlin Hyp versteht sich dennoch als Trendsetter. „Wir haben uns zum Ziel gesetzt, der modernste gewerbliche Immobilienfinanzierer Deutschlands zu sein“, gibt Matthias Arnheiter, Leiter Unternehmensstrategie der Berlin Hyp, die Marschroute vor. Ein wichtiger Baustein der Digitalisierungsoffensive des Geldhauses sind Kooperationen mit Fin- und PropTechs, mitunter beteiligt man sich sogar an ihnen. „Das hat den Vorteil, Innovationen auf diesem Gebiet schneller und gezielter voranbringen zu können“, findet Arnheiter. Als Beispiele für gelungene Partnerschaften mit Tech-Neulingen nennt er BrickVest und 21st Real Estate.

Banken wollen ihre verborgenen Datensätze heben – und greifen auf die Hilfe von Fin- und PropTechs zurück

Das Start-up OneSite ImmoAgent hat die Berlin Hyp selbst gegründet. „Der Besichtigungsprozess bei Finanzhäusern und Investoren kann durch den Einsatz des Crowd-Gedankens effizienter und Ressourcen schonender gestaltet werden“, sagt Arnheiter. Über die App „Immo-Agent“ ist es möglich, tagesaktuelle Besichtigungen durchzuführen. Die daraus gewonnenen Informationen werden geprüft, ausgewertet und mit einem Bericht versehen. „Ergänzt durch Mikro- und Makrodaten des Start-ups 21st Real Estate können so zeitnah Immobilienexposés vollautomatisiert angefertigt werden“, erklärt Arnheiter. Derartige Konzepte gefallen Prof. Sebastian: „Sie helfen Banken, den Kostendruck zu mildern, und im Idealfall können sie auf diese Weise sogar neue Erlösquellen erschließen.“

Ähnlich denkt die Helaba. „Banken verfügen über einen enormen Datenschatz, der aber unstrukturiert und nicht digital sowie teilweise noch in Papierform verwahrt wird“, stellt Alexander Saur, Leiter Digitalisierung Real Estate der Helaba, fest. Um daraus Kapital zu schlagen, sei ein integrierter Datenpool vonnöten, auf Basis einer systematischen und standardisierten digitalen Datenerfassung. Ähnlich wie die Berlin Hyp kooperiert die Helaba bei der digitalen Prozessoptimierung mit FinTechs. An rund 15 Start-ups ist sie sogar beteiligt.

Die BayernLB gibt sich ebenfalls aufgeschlossen, was Partnerschaften mit FinTechs betrifft. Realisiert wurde allerdings »

INTERVIEW ALEXANDER SAUR

„Auf die optimale Vernetzung mit den Sparkassen kommt es an“

Im Privatkundengeschäft der Banken zeigt sich längst, welch gewaltiges Umwälzungspotenzial in digitalen Plattformen steckt. Alexander Saur, Leiter Digitalisierung Real Estate der Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), erklärt, warum sein Haus auf diese Entwicklung eher noch zurückhaltend reagiert.

Herr Saur, wieso hört man von der Helaba, dem größten gewerblichen Immobilienfinanzierer in der Sparkassengruppe, beim Thema „Digitalisierung“ so wenig? Das mag in der Wahrnehmung so rüberkommen. Doch wahr ist, dass die Digitalisierung – wenn auch mit einer gewissen Verspätung – die gewerbliche Immobilienfinanzierung als reines B2B-Geschäft erreicht hat und vieles stark verändern wird.

Wo sehen Sie das größte Umwälzungspotenzial? Bei den Umwälzungen sind zwei Bereiche zu unterscheiden: die interne und die externe Digitalisierung, die aufeinander abgestimmt erfolgen müssen. Das betrifft Prozessabläufe, das Produktangebot und die Kommunikation mit Kunden und anderen Partnern. Und da ist Genauigkeit wichtiger als Schnelligkeit, auch wenn im digitalen Zeitalter der Zeitfaktor besonders im Auge behalten werden muss.

Welche Bedeutung werden hierbei digitale Plattformen haben? Sie werden bedeutsam sein. Aber wie sich das auf das Transaktionsgeschehen auswirkt, lässt sich noch nicht genau vorhersagen. Wir werden die weitere Entwicklung mitverfolgen, alle Akteure, auch in der Sparkassenorganisation, müssen das tun,

wobei wir als global agierende Universalbank nicht nur die gewerbliche Immobilienfinanzierung im Blick haben.

Wäre nicht eine gemeinsame digitale Plattform der Landesbanken und der Berlin Hyp zur Abwicklung von Transaktionen in der gewerblichen Immobilienfinanzierung wünschenswert? Entscheidend ist, dass die Landesbanken und die Berlin Hyp zusammenwirken, um den Nutzen der Sparkassen zu optimieren, auch wenn es um Chancen und Risiken der Digitalisierung geht – auf die Vernetzung mit ihnen kommt es an. Plattformen sind Kommunikationsinstrumente, in vielen Fällen mit Börsencharakter. An ihnen muss man, finde ich, nicht unbedingt beteiligt sein. Hier sind gegebenenfalls Kooperationen sinnvoll. In anderen Fällen,

insbesondere bei PropTechs, sieht das anders aus. Da kann es aus strategischer Sicht sehr wohl recht sinnvoll sein, sich finanziell zu engagieren.



Ganz entspannt dank E-CHECK

**Wichtig für Bau- und Immobilien-Verantwortliche:
Jedes zweite Haus der Baujahre 1950 bis 1979 hat ein Elektroproblem*.**

Noch wichtiger: Sie sind für den verkehrssicheren Zustand der Immobilien verantwortlich. Lassen Sie elektrische Anlagen und Geräte regelmäßig innerhalb der Prüffristen und umlagefähig prüfen. Spätestens nach jedem Mieterwechsel. Machen Sie den E-CHECK! Jetzt bei Ihrem E-CHECK-Fachbetrieb. e-check.de



E | HANDWERK



bisher keine. „Von Insellösungen wie dem Informationsaustausch per E-Mail und der Vergabe von Passwörtern zur Abfrage von Kontoständen muss man sich verabschieden“, sagt Stefan Schmidhuber, Leiter wohnwirtschaftliche Immobilien und Portfolien der BayernLB.

Charakteristisch für einen Trendsetter ist es sicherlich nicht, zurückhaltend zu sein und abzuwarten. Bei der digitalen Immobilienfinanzierungs-Plattform BrickVest ist die Berlin Hyp bereits seit 2017 als Investor engagiert. „Sie hilft uns dabei, unseren Kunden ein breiteres Produktangebot zur Strukturierung von Immobilientransaktionen zu offerieren“, sagt Arnheiter. Fokussiert habe man sich zunächst vor allem auf den Bereich Mezzanine-Kapital sowie die Beschaffung von Eigenkapital, insbesondere für Projektfinanzierungen. Nun soll das Spektrum um Fremdkapitalinstrumente erweitert werden.

„Die Digitalisierung beschleunigt die Prozessstandardisierung in der gewerblichen Immobilienfinanzierung“, ist Thomas Schneider, CIO von BrickVest, überzeugt. Als nächstes Segment hat er die Syndizierung gewerblicher Immobilienkredite im Visier. Die hierfür geplante zusätzliche digitale Plattform soll spätestens bis August funktionstüchtig sein. „Sie wird Darlehenssyndizierungen beschleunigen und deren Preisbildungsprozess transparenter machen“, kündigt Schneider an.

„Aktuell läuft die Partnersuche im Bankensektor meist so ab, dass die Geldinstitute als Deal Arranger bei großvolumigen Finanzierungen mit einer Handvoll der in Frage kommenden Geldhäuser selbst Kontakt aufnehmen“, so Arnheiter. Das wäre künftig mit dem Einsatz einer intelligenten Plattformlösung effizienter realisierbar. Andere Immobilienbanken sollen sie zu diesem Zweck ebenfalls nutzen. „Wie unsere bestehenden wird die neue eine offene Plattform sein“, betont Schneider. Dass zumindest ein weiterer gewichtiger gewerblicher Immobilienfinanzierer auf ihr aktiv sein wird, ist jetzt schon sicher. Die Aareal Bank hat sich erst vor einem halben Jahr gleichfalls an BrickVest finanziell beteiligt und mitgeteilt, deren Plattformen zur Transaktionsoptimierung einzusetzen.

Digitale Handelsplätze und Datenräume gewinnen an Bedeutung, Intermediäre werden dagegen zurückgedrängt

Die Helaba befindet sich in Lauerstellung, ebenso die BayernLB. „Was sich bei digitalen Plattformen tut, verfolgen wir interessiert mit“, so Schmidhuber. Das gilt gleichermaßen für die pbb, die erste Kooperationen mit Fin- und PropTechs prüft.

Nicht vergessen werden sollte in diesem Zusammenhang, dass es schon vor Anbruch des digitalen Zeitalters nicht allein Kreditinstitute waren, die große gewerbliche Immobilienfinanzierungen als Deal Advisor eingefädelt haben. „Das machen wir für

Versicherungen und selbst Banken seit über sechs Jahrzehnten“, betont Hans Peter Trampe, Vorstandsvorsitzender der Dr. Klein Firmenkunden AG. Der Finanzvertrieb ist Teil der börsennotierten Hypoport-Gruppe, in die auch Finanzierungs- und Vertriebsplattformen eingebettet sind. „Pro Jahr arrangieren wir mehr als 200 Finanzierungen im Senior-Segment“, bilanziert Trampe. Das geschehe im Vergleich zum Privatkundengeschäft bislang eher wenig digital strukturiert. „Aber das wird sich bald ändern“, verspricht er. „Dabei werden einheitlich gestaltete, an die jeweilige digitale Plattform angedockte Datenräume eine wichtige Rolle spielen.“ Über das hierfür nötige Know-how verfüge die Hypoport-Gruppe.

„Für die digitale Welt ist prägend, dass Intermediäre an Bedeutung einbüßen“, sagt Branchenkenner Macketanz von EY. Deswegen prüft das Beratungsunternehmen auch für den gewerblichen Immobilienfinanzierungsbereich Kooperationen mit digitalen Handelsplätzen.

Finanzierungsplattformen haben das Potenzial, die Immobilienbanklandschaft umzukrempeln

Einer, der dafür prinzipiell in Frage käme, könnte CredX (creditmarkets.com) sein. Der Handelsplatz ist auf drei Finanzierungssegmente ausgerichtet. Im Bereich „Spezialfinanzierungen“ können sowohl Senior- als auch Mezzanine-Tranchen ausgeschrieben werden. Laut Ralf Kauther, Vorstand von CredX, reicht das Spektrum der Investoren von den Hypothekenbanken über Versicherungen und andere Versorgungsträger bis zu Kreditfonds.

Beim Blick auf die Entwicklungen im Bereich der digitalen Plattformen kann sich Michael Spiegel, CEO der Capveriant GmbH, einer Tochtergesellschaft der pbb, vorstellen, dass die pbb nicht nur über eine digitale Finanzierungsplattform agiert, sondern mehrere nutzt. „Man muss sich nicht zwingend an FinTechs beteiligen, um mit ihnen zusammenzuarbeiten“, resümiert er. Dennoch will Spiegel Engagements nicht völlig ausschließen. Die pbb verstehe sich aber nicht als Start-up-Inkubator.

Macketanz wäre nicht verwundert, wenn die Plattform-Ökonomie auch die Gilde der gewerblichen Immobilienfinanzierer gehörig durcheinanderwirbeln würde: Die große Dominanz der großen Pfandbriefbanken als Strukturierer großvolumiger Finanzierungen könnte ins Wanken geraten, mutmaßt er. Über diese Kompetenz verfügten nämlich beispielsweise Beratungsunternehmen wie EY genauso. Sollte sich seine Prognose erfüllen, wäre das keine gute Nachricht für die ohnehin unter Druck stehende Branche. «



„Institutionelle Investoren legen großen Wert auf Transaktionssicherheit und -schnelligkeit. Ich habe noch keine digitale Plattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen gesehen, die das bislang gewährleistet.“

Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der Universität Regensburg



„Längst bieten Akteure aus dem Nichtbankensektor bei Immobilienfinanzierungen fleißig mit um Tickets, und das nicht beschränkt auf Mezzanine-Kapital und Nachrangdarlehen, sondern auch bei Senior-Tranchen.“

Francesco Fedele,
CEO der BF.direkt AG

Schön, wenn's funkt

Die digitale Heizkostenabrechnung
ista einfach*Smart* – einfach zum Verlieben



Von Fernauslesung bis Datenverwaltung im ista Webportal – Heizkostenabrechnung leicht wie nie. Jetzt informieren unter:
einfachsmart.ista.de

ista Deutschland GmbH ■ Luxemburger Straße 1 ■ 45131 Essen
Telefon 0201 459-02 ■ info@ista.com ■ www.ista.de

ista

Häuser aus Schutt



Deutschlands Verbrauch an mineralischen Ressourcen liegt zu 85 Prozent im Bausektor. Gleichzeitig verursacht die Branche 58 Prozent des gesamten deutschen Abfallaufkommens. Die Verknappung von Stahl, Erdöl und Wasser wird durch verschwenderisches Bauen beschleunigt.

Im Gebäudebetrieb ist die Trendwende beim Energieverbrauch längst erfolgt. Dagegen wird der enorme Energie- und Ressourcenverbrauch, der zur Herstellung der Gebäude und Bauteile notwendig ist, bisher kaum berücksichtigt. Es kommen vor allem erdölbasierte Dämmstoffe zum Einsatz, die mit Putz und Wand zu unlösbaren Verbindungen verklebt werden. Am Ende des Nutzungszyklus müssen sie dann als Sondermüll entsorgt werden.

Einen Systemfehler im Bauwesen kritisiert Nils Nolting, Architekt und Gründungspartner von Cityförster architecture + urbanism: „Es gibt teilweise einen Widerspruch zwischen den Zielen

der Energieeinsparverordnung (EnEV) und den Resultaten, die aus ihren Vorgaben entstehen. Nach Maßgabe der EnEV muss die Verbrauchsenergie von Gebäuden immer geringer werden. Gleichzeitig wird das Bauen hierdurch immer materialintensiver und komplexer. Die EnEV berücksichtigt den Energieaufwand, der zur Herstellung der Bauteile erforderlich ist – die so genannte Graue Energie – überhaupt nicht.“ In der Folge werden Gebäude mit geringem Verbrauch im Betrieb realisiert. Deren Energieverbrauch über den gesamten Lebenszyklus ist aber mitunter sogar deutlich höher als bei nicht EnEV-gerechten, aber ressourcensparend erstellten Gebäuden.

Allerdings zeichnet sich ein Umdenken im Bauen ab: Zunehmend wird der Gebäudebestand als gigantisches Materiallager oder „urbane Mine“ verstanden. Das Bundesumweltamt ermittelte 2010, dass der gesamte Gebäudebestand zusammen mit den Infrastrukturen ein bedeutendes

menschengemachtes Rohstofflager mit 28 Milliarden Tonnen Material bildet. Dieses könnte nach Nutzungsende wieder dem Recycling und damit auch dem Bau neuer Gebäude zugeführt werden.

Verschiedene Arten des Recyclings werden beim Bau eines Wohnhauses in Hannover getestet

Ein flächendeckendes Recycling des gesamten Immobilienbestandes klingt zwar noch nach einer Zukunftsvision. Der Ansatz wird jedoch in zahlreichen Prototypen und kleinen experimentellen Häusern bereits getestet. Derzeit entsteht beispielsweise auf dem Kronsberg in Hannover ein Recyclinghaus mit Pilotcharakter, entworfen und umgesetzt von Cityförster architecture + urbanism. Das Familienunternehmen Gundlach Bau

In Zeiten von Bauboom und Rohstoffknappheit entdecken Architekten das Thema Recycling. Auch Immobiliengesellschaften erkennen, dass die größte Ressource im eigenen Gebäudebestand steckt. Digitale Lösungen helfen, Bauteile wiederzuverwenden.

Links: Recyclinghaus in Hannover mit Fenstern aus dem ehemaligen „Haus der Jugend“

Unten: Innenraum mit gebrauchten Türen aus einer alten Scheune



und Immobilien GmbH & Co. KG aus Hannover erkannte das große Potenzial seines eigenen Immobilienbestands als Ressource. 2015 lobte das Unternehmen einen Wettbewerb zur Entwicklung des experimentellen Wohnhauses aus. „Unser Ziel war es, voranzugehen, praktische Erfahrungen zu sammeln und Beispiele für eine breitere Umsetzung zu finden“, sagt Gundlachs Ökologiebeauftragter Franz-Josef Gerbens. Deshalb testet Gundlach zusammen mit den Architekten in diesem Projekt verschiedene Arten des Recyclings.

Cityförster setzte einerseits auf recycelbare Bauteile wie den Rohbau aus leimfrei zusammengesetzten Massivholzelementen. Andererseits verwendeten die Architekten recycelte Materialien, beispielsweise ein Fundament aus Recyclingbeton oder Fassadendämmung aus Jutesäcken. Es kommen auch gebrauchte Bauteile zum Einsatz. Ein Großteil der eingesetzten Bauteile entstammt einem

Altgebäude: Das ehemalige „Haus der Jugend“ wurde zeitgleich saniert und zu einem Wohnprojekt umgenutzt. Durch den Umbau wurde die erst vor rund zehn Jahren erbaute Fassade obsolet. Die neuwertigen Fensterelemente konnten demontiert und anschließend im Recyclinghaus verbaut werden. Auch die Fassadenpaneele kommen, neu zugeschnitten und lackiert, auf dem Kronsberg zum Einsatz, während die stählernen Auflagerkonsolen der Fenster jetzt als Treppenstufen dienen.

BIM ermöglicht eine Bestandsaufnahme möglicher Bauteile

Der Energieverbrauch zur Herstellung von Bauteilen wie Fenster, Türen, Betonfertigteilen oder Fassadenelementen ist sehr hoch. Ihre Weiternutzung ist daher sinnvoll, erfordert aber ein Umdenken in der Planung. Denn im Vordergrund der Konstruktion steht die Rückbaubarkeit der Gebäude. Das Recycling aller verwendeten Materialien nach der Nutzungsphase wird in der Planung bereits mitgedacht. Alle eingesetzten Produkte müssen ökologisch unbedenklich, sortenrein trennbar und kreislauffähig sein. Zukünftig können so im Zuge von Sanierungs- oder Abrissarbeiten die alten Gebäude demontiert und zu neuen zusammengesetzt werden.

Der umfassende Recyclingansatz ist eine planerische und logistische Herausforderung für alle am Bau Beteiligten. So musste die Planung für das Wohnhaus auf dem Kronsberg in Hannover noch während der Bauphase kontinuierlich angepasst werden, da laufend neu gefundene Materialien integriert wurden. Einige davon stellten sich allerdings als ungeeignet heraus, weil sie keine bauaufsichtlichen Zulassungen hatten, Schäden oder Schadstoffbelastungen aufwiesen. Die Planung

mit gebrauchten Bauteilen erfordert außerdem besondere Flexibilität. So wurde der Rohbau auf die vorhandenen Dimensionen der gebrauchten Fenster ausgerichtet und nicht wie üblich anders herum.

Eine gute Dokumentation und Datenlage zu in Gebäuden verbauten Materialien und Bauteilen ist zentral für einen recyclinggerechten Planungs- und Bauansatz. Chancen bietet hier vor allem das Building Information Modeling (BIM). Im Rahmen des EU-Forschungsvorhabens „Buildings as Material Banks“ erarbeiten 15 europäische Unternehmen sowie Forschungsinstitute und Universitäten einen elektronischen Materialpass für Neu- und Umbauten. Sie entwickeln dafür eine BIM-fähige Systematik und Datenbank. Die Digitalisierung ermöglicht es, den eigenen Gebäudebestand und damit das eigene Bauteillager mit wichtigen Informationen zu Alter, Dämmwerten, Abmessungen, bauaufsichtlichen Zulassungen und Schadstoffbelastung zu erfassen und in welchem Gebäude sie seit wann verbaut sind. Diese Daten dienen im Rahmen von Sanierungs- und Nutzungszyklen als Planungsgrundlage. «

Felix Rebers und Oliver Seidel,
Cityförster architecture + urbanism

28

Milliarden Tonnen Material umfassen der gesamte Gebäudebestand und die Infrastruktureinrichtungen Deutschlands – ein riesiges menschengemachtes Rohstofflager.

Ganz dicht?

Platz ist in der kleinsten Lücke und zur Not auch mitten auf der Verkehrsinsel. In Freiburg wächst aktuell ein achtgeschossiges Wohngebäude in die Höhe – auf einer Fläche, die wohl niemals jemand bebaut hätte, wenn der Bedarf an neuem Wohnraum nicht so groß wäre. 50 Wohnungen will das kommunale Unternehmen Freiburger Stadtbau hier errichten, auf der kleinen städtischen Grünfläche „Rennwegdreieck“, umgeben von drei Straßen und einer Bahnlinie.

Alles könne schnell über die Bühne gehen, hieß es zu Beginn der Planungen. Die Eigentumsverhältnisse seien unproblematisch, ein Bebauungsplanverfahren nicht nötig. Doch das Grundstück stellt sich wegen seines tortenstückförmigen Zuschnitts als nicht ganz einfach heraus. Die vorgesehene zweigeschossige Tiefgarage ist aus Platzgründen nicht realisierbar. Um die notwendigen Stellplätze dennoch nachzuweisen, weichen die Planer aus: auf die andere Straßenseite, wo sich eine ähnlich kleine Baulücke befindet. Dort wird nun ein Parkhaus für den Neu-

bau errichtet. Und weil das der Stadtverwaltung und der Bauherrin als Platzverschwendung erscheint, sollen weitere vier Wohntagen oben draufgesattelt werden.

Das Miet- und Kaufpreisniveau Freiburgs liegt deutschlandweit in der Spitzengruppe

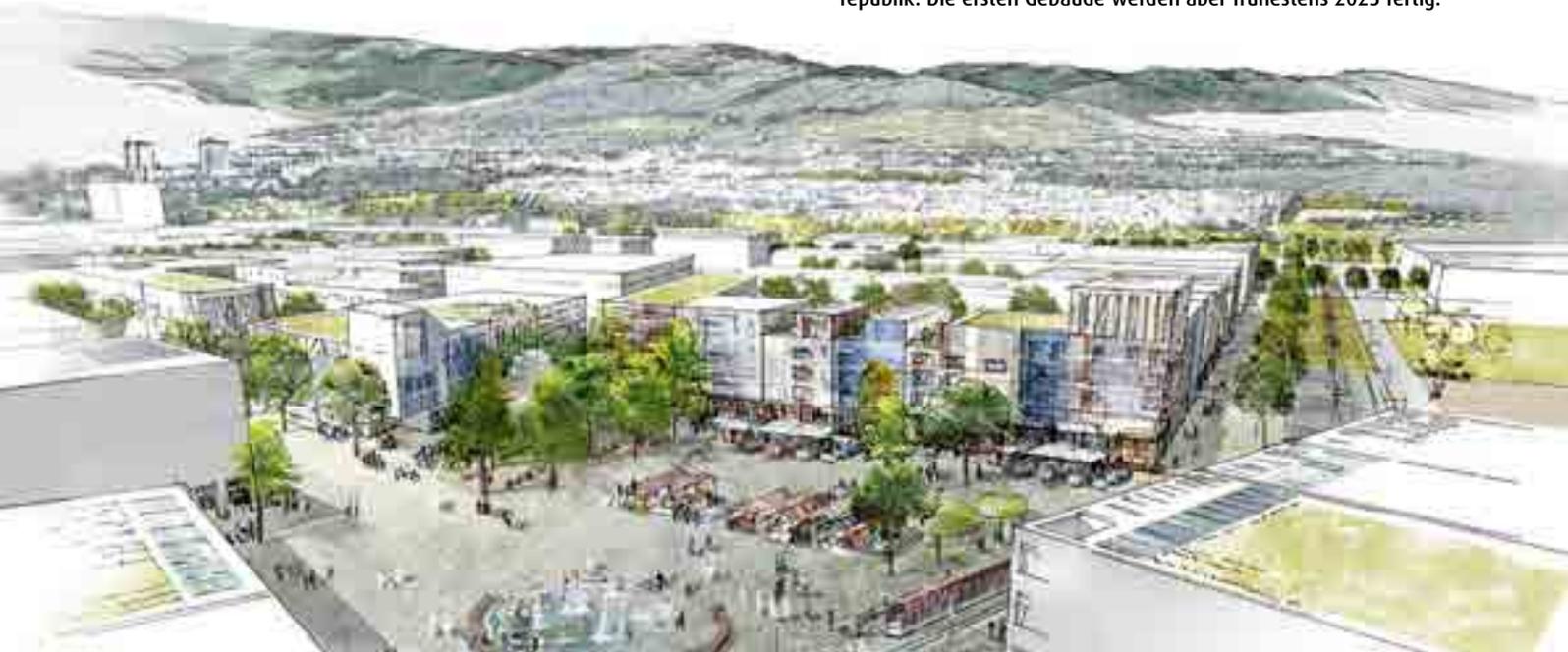
Das Projekt ist ein Beispiel dafür, wie händeringend Freiburg nach neuen Baugebieten sucht. Denn die Stadt wächst und wächst und ist in den vergangenen Jahren zum Prototyp einer „Schwarmstadt“ geworden. Mieten und Immobilienpreise gehen durch die Decke, Familien ziehen ins Umland, der durchschnittliche Arbeitnehmer gibt einen Großteil seines Einkommens fürs Wohnen aus, Besserverdiener verdrängen Geringverdiener. Zunehmend verlagert sich das Problem auch in den Speckgürtel – die gesamte Region ist attraktiv. Hinzu kommt die Nähe

zum Hochlohnland Schweiz. Die Folge: Selbst kleinere Städte im Umland haben mittlerweile Miet- und Kaufpreisniveaus, die deutschlandweit in der Spitzengruppe liegen. Unternehmen finden keine Fachkräfte mehr, weil diese nicht wissen, wo sie wohnen sollen.

Wohnungsmangel hat in Freiburg Tradition. Die Universitätsstadt im Südwesten Deutschlands mit ihren aktuell knapp 230.000 Einwohnern ist seit jeher als Wohnort beliebt. Bereits in den 1990er Jahren wurden zwei neue Stadtviertel gebaut, die auf dem engen Wohnungsmarkt für Entspannung sorgten. Danach wähten sich die Stadtplaner sicher: Als Anfang der 2000er Jahre der aktuelle Flächennutzungsplan aufgestellt wurde, gingen die Statistiker davon aus, dass Freiburg sich schon bald auf Schrumpfungskurs befinden werde. Deshalb setzte die Ratshauspitze allein auf Innenentwicklung.

Doch die damals prognostizierte Bevölkerungsentwicklung stellte sich als falsch heraus. Stadtverwaltung und Gemeinderat mussten umschwenken, da

Der künftige Stadtteil Dietenbach soll Platz für 15.000 Menschen bieten und gehört zu den größten Entwicklungsflächen der Bundesrepublik. Die ersten Gebäude werden aber frühestens 2025 fertig.



Noch nicht. In puncto Nachverdichtung ist in Freiburg Luft nach oben. Aber es gibt interessante Pläne und Initiativen dazu. Die Diskussionen um das Potenzial gehen munter weiter. Obwohl sich durch den neuen Stadtteil Dietenbach die Flächennachfrage entspannen dürfte.

mit Innenentwicklung allein das Wohnungsproblem in Freiburg nicht zu lösen war. 2013 kommt die Idee für einen neuen Stadtteil auf der grünen Wiese auf, fünf Jahre später beschließt der Gemeinderat das Vorhaben. In dem neuen Stadtteil Dietenbach sind 6.500 Wohnungen für 15.000 Menschen auf 110 Hektar Land vorgesehen. Das Projekt gehört zu den größten Entwicklungsflächen in Deutschland.

Doch in Freiburg gefällt der Wachstumskurs nicht allen. Nachdem bereits mehrere Jahre Planung ins Land gegangen waren, bildete sich eine Initiative und machte gegen das geplante Quartier mobil. In den emotional geführten Debatten ging es auch darum, ob die schnuckelige Universitätsstadt ihren Charme verliert, wenn alles zugepflastert wird. Die Befürworter der Bebauung verwiesen auf die soziale Frage: Keinesfalls, so argumentierten sie, dürfe die Stadt nur noch für reiche Menschen da sein. Vor einigen Wochen gab es einen Bürgerentscheid. Mit 60 zu 40 Prozent hat sich eine klare Mehrheit der Bevölkerung für den neuen Stadtteil Die-

tenbach ausgesprochen. In der benachbarten Kreisstadt Emmendingen mit 26.000 Einwohnern hingegen votierten die Bewohner vor drei Jahren gegen ein neues Viertel für 1.500 Menschen.

Allerdings: Bis die ersten Häuser in Dietenbach fertig sind, wird es mindestens bis 2025 dauern – allein der Bürgerentscheid hat die Planungen um ein halbes bis ganzes Jahr zurückgeworfen. Und es drohen Enteignungsverfahren und Klagen.

Wer aktuell in Freiburg eine Wohnung sucht, trifft quasi auf null Angebot. Doch Flächen im Inneren zu bebauen, ist nicht einfach. Ein Beispiel für eine größere Entwicklungsfläche ist das Gebiet Zinklern im Westen der Stadt. Dort könnten rund 550 Wohnungen entstehen. Planungen dazu gibt es seit mehr als vier Jahrzehnten, doch knapp 100 Grundstückseigentümern untereinander sowie mit Politik und Verwaltung um die Zukunft des Areals. Im Herbst vergangenen Jahres schien nun endlich der Weg frei zu sein, die Offenlage im Bebauungsplanverfahren war terminiert. Dann die nächste Hiobsbot-

schaft: Der Eigentümer eines zentralen Grundstücks, auf dem der Supermarkt geplant war, ist verstorben – und die Erben wollen nicht mehr verkaufen. Nun muss umgeplant werden, und die Realisierung verschiebt sich einmal mehr nach hinten.

Behörden halten Grundstücke in Bestlage für eigene Erweiterungen in Reserve

Doch auch öffentliche Einrichtungen tun sich schwer, wenn es um Nachverdichtung geht. Nördlich des Freiburger Stadtzentrums sind mehrere Bundes- und Landesbehörden ansässig. Um die Gebäude herum liegen 650 oberirdische Parkplätze – in absoluter Toplage. Drei Jahre lang haben Stadtverwaltung, Bund und Land verhandelt, diese Filetstücke besser zu nutzen. Auf den Flächen sei Platz für 1.000 bis 1.500 neue Wohnungen, hat ein Freiburger Umweltverein ausgerechnet. Tatsächlich abgerungen hat die Stadt Freiburg den Behörden jedoch nur ein kleines Fleckchen, auf dem zwei Neubauten mit insgesamt 74 Wohnungen entstehen sollen – ein bescheidener Erfolg. Und auf lange Zeit blieben dies wohl auch die einzigen Wohnungen auf dem Areal, ist die Einschätzung von Freiburgs Baubürgermeister Martin Haag. Die Entscheidungsprozesse seien langwierig, Bund und Land wollten die Flächen zudem für eigene Neubauten vorhalten.

Wo also gibt es noch Flächen in Freiburg, die sich zur Nachverdichtung eignen? Um das zu analysieren, hat die Stadtverwaltung einen Perspektivplan erstellen lassen. 7.000 neue Wohnungen seien auf den identifizierten Arealen möglich, meinen die Planer. Doch auch in diesen Fällen liegt die Tücke im Detail – selbst bei den fünf Flächen, die die Stadt Frei- »

Im Entwicklungsgebiet Kleineschholz – hier der Siegerentwurf – sollen 1.000 neue Wohnungen entstehen. Dafür müssen sogar Kleingärten und eine Straße weichen.





Von einer Verkehrsinsel zum Baugrund: Auf dem tortenstückförmigen „Rennwegdreieck“ wird derzeit ein achtstöckiges Wohnhaus errichtet – ein Extrembeispiel für Nachverdichtung.



Die Bebauung des Gebiets Zinklern – hier ein Entwurf von 2013 – verzögert sich.

burg schon vor Abschluss des offiziellen Perspektivplanverfahrens präsentiert hat. Diese seien einfach und schnell zu bebauen, war die erste Einschätzung, etwa weil sie sich im städtischen Eigentum befinden. Doch von den fünf Arealen sind nur noch zwei übrig – und eine Fläche davon wohl nur noch in verkleinerter Form, weil ein in der Nachbarschaft angesiedelter Betrieb eine Wohnbebauung ausschließt. Zwei Potenzialflächen sind schwierig zu erschließen und politisch umstritten. Gegen die Bebauung der fünften hat es massiven Widerstand in der Bevölkerung gegeben, weil ein Waldstück abgeholzt werden müsste. Mehr als 11.000 Unterschriften haben die Bebauungsgegner gesammelt. Das ist ein weiteres Problem in Freiburg: Fast überall, wo gebaut werden soll, gibt es Protest.

Vergleichsweise geräuschlos gehen allerdings die Planungen für die Entwicklungsfläche Kleineschholz im zentral gelegenen Stadtteil Stühlinger über die Bühne – obwohl dafür, genauso wie für ein bereits fertiggestelltes neues Quartier in unmittelbarer Nachbarschaft, insgesamt mehrere hundert Kleingärten wegfallen. 1.000 Wohnungen sind in Kleineschholz geplant. Um noch mehr Platz zu schaffen, soll sogar eine Straße, die mitten durch das Gelände verläuft, zurückgebaut werden. Das wäre in der Stadt ein bislang einmaliger Vorgang. Eine weitere Besonderheit: Freiburgs Oberbürgermeister Martin Horn, der seit Mitte 2018 im Amt ist, hat angekündigt, das Gebiet

„ohne gewinnbringende Investoren“ realisieren zu wollen – und damit die örtliche Bauwirtschaft brüskiert. Allein auf Genossenschaften, Baugruppen oder das kommunale Wohnungsunternehmen zu setzen, sei illusorisch, regen sich Freiburgs Projektentwickler und Investoren auf.

In neuen Baugebieten sind 50 Prozent geförderte Mietwohnungen vorgesehen

Die Frage, wer zu welchen Konditionen baut, spielt auch bei anderen Flächen eine große Rolle. Denn der Freiburger Gemeinderat hat 2015 einen bundesweit wohl einmaligen Beschluss gefasst: In neuen Baugebieten sollen 50 Prozent geförderte Mietwohnungen entstehen. Auch das sorgt bei den örtlichen Investoren für viel Kritik und Unverständnis.

Wenn Flächen knapp sind, geht es auch darum, bereits bebaute Areale besser auszunutzen. Die Technische Universität Darmstadt hat im Februar eine Studie im Auftrag des Pestel-Instituts präsentiert, wonach in Deutschland 2,3 bis 2,7 Millionen Wohnungen durch das Aufstocken von niedrigeren Wohngebäuden oder von eingeschossigen Supermärkten entstehen könnten – auch solche Ansätze gibt es in Freiburg. Beim Thema Dachausbau wird aus Südbaden zudem ins benachbarte

Basel geschickt. Dort haben die Jungsozialisten eine Kampagne namens „Basels Dächer“ ins Leben gerufen. Die Idee: Häuser mit vorgefertigten Komplettmodulen aus Holz aufstocken und dadurch neuen Wohnraum schaffen, ohne freie Flächen zu versiegeln. Auch die Stadt Freiburg will für Dachaufstockungen und -ausbauten ein spezielles Programm einrichten. Nur: Die Potenziale seien begrenzt, meint die Stadtverwaltung, weil niemand private Eigentümer zu einem solchen Schritt zwingen könne. Und günstiger Wohnraum, der in der Stadt so dringend benötigt wird, entstehe dadurch ebenfalls nicht.

Ein weiterer Ansatz, der bundesweit für Aufsehen sorgt, ist ein Kooperationsmodell der Stadt Freiburg mit Umlandgemeinden, die strategisch günstig entlang der Bahnstrecken liegen. Die Idee: Es gibt Kommunen im Umkreis der Stadt, die selbst keine großen Baugebiete mehr ausweisen dürfen, weil sie nicht mehr durch ihre eigene Bevölkerung wachsen. Diese Gemeinden sollen Wohnbauflächenkontingente aus Freiburg übernehmen, für die es in der Stadt selbst keine geeigneten Flächen mehr gibt. Das Pilotprojekt läuft seit 2016, bislang aber mit bescheidenem Erfolg. Mit Vörstetten hat bloß eine einzige Gemeinde ein Gebiet ausgeguckt, wo das Pilotprojekt umgesetzt werden soll. Entstehen werden dort gerade einmal 42 Wohnungen. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

Von aufkommender Ungläubigkeit in guten Zeiten



Die diesjährige Mipim lieferte ein Beispiel nach dem anderen für ein profitables Wirtschaften in exzellentem Immobilienumfeld. Doch auf der größten europäischen Gewerbeimmobilienmesse spürte man nach zehn Jahren brummender Immobilienkonjunktur auch eine Spur latenter Ungläubigkeit.



Die Mipim 2019 in Fakten

26.000
TEILNEHMER

3.350
AUSSTELLERUNTERNEHMEN

100
LÄNDER

360
KEYNOTES & SPEAKERS

über **100**
KONFERENZEN

Ungläubigkeit kam auf in Bezug auf die erwartete weiterhin positive Marktentwicklung. Es gibt Marktteilnehmer, die prophezeien, dass es noch fünf Jahre weiter aufwärts gehen wird. Auch die Politik war präsent: In der Kritik stehende Staaten wie Ägypten, Russland und die Türkei treffen als Aussteller auf die Branche.

Der Brexit lag über der Messe wie ein schweres Tuch. Und machte deutlich: Das Wohlergehen des Immobiliensektors hängt immer an den politischen Rahmenbedingungen (siehe dazu auch das Kurzinterview mit John Moran auf Seite 39).

Moody's droht damit, Berlins Kreditwürdigkeit herunterzustufen

Die politische Lage im Inland war ebenso Thema. Vonovia-Chef Rolf Buch und Aurelis-Geschäftsführer Joachim Wieland monierten, dass es in Deutschland kaum noch Politiker gebe, die Leitlinien einer sozialen Marktwirtschaft vertreten. Man traue sich nicht mehr, offen für Unternehmerinteressen einzutreten. Auf der Messe machte die Meldung die Runde, dass die Ratingagentur Moody's

Berlins Kreditwürdigkeit herunterzustufen drohe, sollte der Berliner Senat Wohnungsenteignungen zustimmen. Folge: Im Gegensatz zum auffrischenden Wind gab es plötzlich am Berlinstand neben dem gewohnten Optimismus eine etwas gedrückte Stimmung. Kaum ein Gespräch kam ohne die Schlagworte „Bürgerproteste“ oder „Bürgerbeteiligung“ aus. Die Berliner Initiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“ war als Schreckgespenst allgegenwärtig, die Meinung zum Thema Enteignung erwartbar einhellig. Hamburg präsentierte sein Projekt Science City Bahrenfeld sowie die ge- »



MIPIM AWARDS

Zwei deutsche Projekte bekommen Immobilien-Oscar

Fünf deutsche Projektentwicklungen standen im Finale der diesjährigen Mipim Awards. Nun konnten zwei davon den begehrten Preis mit nach Hause nehmen: das Hamburger Studentenhaus Woodie und der Wiederaufbau der Frankfurter Altstadt.



In der Kategorie „Wohnen“ konnte das im Hamburger Stadtteil Wilhelmsburg entstandene **Wohnheim Woodie** die Jury überzeugen. Es unterscheidet sich durch seine Bauart von anderen Immobilien: Das siebengeschossige Hybrid-Gebäude wurde aus 371 Holzmodulen errichtet, die wie Legosteine aufeinander gestapelt wurden. Projektentwickler sind Dritte Primus Projekt UDQ GmbH, Primus Developments GmbH und Senectus GmbH, entworfen hat das Gebäude Sauerbruch Hutton Architekten.



In der Kategorie „Stadtentwicklung“ wurde der Mipim Award für den Wiederaufbau der Frankfurter Altstadt unter dem Namen **DomRömer-Projekt** verliehen. Das Projekt entstand unter der Regie der DomRömer GmbH und zahlreicher Architekturbüros und wurde im Mai 2018 eröffnet. 35 Häuser – davon 15 Rekonstruktionen und 20 Neubauten – sind auf den historischen Parzellen der im Zweiten Weltkrieg zerstörten Frankfurter Altstadt entstanden.

Insgesamt wurden die Mipim Awards in elf Kategorien vergeben.

Die weiteren Gewinner sind:

- › **Kategorie Gesundheitsimmobilien:** Polyclinique Reims-Bezannes, Bezannes, Frankreich
- › **Kategorie Hotels & Ferienanlagen:** Club Med Cefalù, Cefalù, Italien
- › **Kategorie Industrie- & Logistikimmobilien:** Greenwich Peninsula Low Carbon Energy Centre, London, Großbritannien
- › **Kategorie Mixed-Use-Objekte:** The Student Hotel Florence Lavagnini, Florenz, Italien
- › **Kategorie Büro- und Geschäftsimmobilien:** Laborde, Paris, Frankreich
- › **Kategorie Revitalisierte Gebäude:** Kosmo, Neuilly-sur-Seine, Frankreich
- › **Kategorie Shopping-Center:** Hirakata T-Site, Hirakata, Japan
- › **Kategorie Zukünftige Projekte:** Mille Arbres, Paris, Frankreich
- › **Kategorie Zukünftige Mega-projekte:** Future Park, Harrogate, Großbritannien
- › **Special Jury Award:** Zaryadye park, Moskau, Russland

planten und bereits realisierten Projekte entlang der beiden Wasserläufe Elbe und Bille. Allen voran wächst die HafenCity mit einer intensiven Nutzungsmischung und vielen integrierten Projekten ihrer Vollendung entgegen.

Speed-Dating am NRW-Stand: Kommunen stellen ihre Projekte vor

Frankfurt am Main brummt. Es gibt dort viele Immobilienprojekte, man fokussierte sich jedoch auf den Wiederaufbau

der Frankfurter Altstadt. Das DomRömer-Projekt gewann denn auch einen der begehrten Mipim Awards (siehe oben).

Zum Speed-Dating zwischen Kommunen und Journalisten hatte der Stand der landeseigenen Wirtschaftsförderungsgesellschaft NRW-Invest geladen. Digitalisierung war hier ein großes Thema, die Städte sind unterschiedlich weit, aber alle auf dem Weg ins digitale Zeitalter; besonders Bonn (etwa mit seiner City App zum Smart Parking), Düsseldorf (das seine Digitalisierungspläne bis 2025 vorstellte) und Bochum (mit verschiedenen Projekten in Kooperation mit dem Energievertreiber innogy) tun sich hier hervor.

Essen will wissensbasierte Industriezweige ansiedeln, Duisburg ist schon weit beim Thema digitale Bauakte und Köln plant mit dem avisierten Stadtteil Kreuzfeld einen Piloten für die Smart City.

Der Wirtschaftsstandort Nürnberg präsentierte sich mit verschiedenen Projekten unter anderem zum Thema nachhaltige Stadtentwicklung. Auch Logistik war auf dem Stand ein großes Thema.

Nachhaltige Stadtentwicklung war eines der Kernthemen auch der Metropolregion Rhein-Neckar auf der Mipim, die dazu eine Podiumsdiskussion veranstaltete. Vorgestellt wurde etwa ein zukunftsweisendes Vorhaben im Bereich Green-

City-Logistik in Mannheim: Von einem Mikro-Paketlager soll die Innenstadt mit E-Lastenfahrrädern beliefert werden.

Eifrig diskutiert, wenn auch mit sich ähnelnden Argumenten, wurde das Thema Wohnungspolitik, wobei sich die Lösungsansätze gegen den Wohnraum-mangel unterscheiden. Während etwa das Unternehmen Semodu auf serielles und modulares Bauen setzt, schließen sich laut Reinhold Knodel, Geschäftsführer der Pandion AG, einem der größten deutschen Wohnentwickler, der seit 2014 auch im Gewerbesegment tätig ist, architektonische Qualität und serielles Bauen aus.

Von modularem Bauen bis zu Wohntürmen: Es gibt unterschiedliche Lösungsvorschläge für die Wohnungspolitik

Knodel hielt ein Plädoyer für Wohntürme. Diese seien allerdings für ihn nur im Luxussegment interessant, zum einen wegen der höheren Baukosten, zum anderen um die Fehler der 1960er und 1970er Jahre mit gesichtslosen, anonymen Wohnanlagen zu vermeiden. Barrierefreiheit sei ein völlig überbewertetes Thema. Gerade

die Auflagen für Barrierefreiheit bremsen den Wohnbau.

Die Medici Living Group, einer der führenden Co-Living-Anbieter, der vor allem hochmobile, digitalaffine Millennials im Blick hat, geht andere Wege. Für die Zukunft könnte sich Gunther Schmidt, Gründer und CEO des Unternehmens, vorstellen, professionelle Groß-WGs für die Zielgruppen junge Familien oder ältere Menschen einzurichten.

Ein weiterer Trend sind Serviced Apartments, der bislang vom Hotelbereich bespielt wird. Die Klientel ist anspruchsvoll. Laut Andreas Ewald, Geschäftsführender Gesellschafter der Engel & Völkers Hotel Consulting, seien aber auch Konzepte für eine Klientel mit weniger Budget, beispielsweise Monteure, in der Pipeline.

Die deutschen Immobilienunternehmen, die auf der Mipim vertreten waren, sind unterschiedlich aufgestellt, es ziehen sich aber einige Themen wie ein roter Faden durch die Pressegespräche:

Weil in vielen A-Standorten die Immobilienpreise neue Rekordhöhen erreicht haben, fällt die Rendite dort vergleichsweise bescheiden aus. Als Hoffnungsträger gelten B-Städte, ja sogar von C- oder gar D-Standorten war häufig die Rede. Hier gilt es, abhängig von den Assetklassen, die fruchtbarsten Lagen aufzutun. Die Provinz birgt noch so manchen Schatz. »

Softwarelösungen für das Immobilienmanagement

- Sichere Abbildung aller immobilienwirtschaftlichen Aufgabenstellungen
- Hoher Automatisierungsgrad durch digitale Prozesse
- Vollständig integrierte Lösung für technisches Immobilienmanagement inkl. Meldungs- und Auftragsmanagement
- CRM-Funktionalität
- Umfangreiches Partnernetzwerk angrenzender Produkte (z. B. DocuWare, casavi, immosolve u.v.m.)

iX-Haus - die mehrfach ausgezeichnete und vielfach bewährte ERP-Software für ganzheitliches Immobilienmanagement



CREM SOLUTIONS

www.crem-solutions.de

Die Zukunft war das Motto, aber die analoge Gegenwart noch allgegenwärtig.



Ob „Women's Cocktail“ oder „Startup Competition“: Die Mipim ist nicht nur Feier-, sondern auch Veranstaltungsmesse. Wenngleich – siehe Bild Mitte: Zeit für ein Gläschen gab es auch.


EXTRA: VIDEO


www.haufe.de/immobilien/mipim2019

Die Redaktion der „Immobilienwirtschaft“ war wieder mit einem Filmteam vor Ort und hat Eindrücke und Messstatements von Berlin Hyp, Drooms und Instone in einem Video festgehalten.



Gero Bergmann, Berlin Hyp



Alexandre Grellier, Drooms



Kruno Crepulja, Instone

Investment auch in den Nicht-Top-7-Städten hat sich die Berlin Hyp auf die Fahnen geschrieben. Vorstand Gero Bergmann sieht es indes als natürliches Marktgeschehen an, dass es auch in B-Städten häufiger Anfragen für Finanzierungen von Projekten über 100 Millionen Euro gibt. Doch schaut er dabei genau auf den Risikomix. „Solche Projekte sind grundsätzlich begleitbar“, so Bergmann, „dann aber mit mehr Eigenkapital und einer höheren Vorvermietung.“ Sowohl auf der Aktiv- als auch auf der Passivseite will er nachhaltige Produkte vorantreiben. Intern stehe auch bei dem Finanzierer selbst die Digitalisierung der Kreditprozesse auf dem Plan. Er will ebenso die volle Bandbreite des digitalen Geschäfts mit weiterentwickeln.

Gut gemanagt hat seine Wohnprojekte auch Entwickler Kruno Crepulja, CEO der Instone AG. Instone plane Umsatzerlöse von 500 bis 550 Millionen Euro, „was eine 35-prozentige Steigerung gegenüber dem Vorjahr bedeutet. Wir planen zudem auf der Ergebnisseite mit 85 bis 100 Millionen Euro vor Zinsen und Steuern eine Steigerung um mehr als 50 Prozent“.

Die Assets möglichst komplett digitalisieren will Alexandre Grellier. Der CEO des Datenraumanbieters Drooms arbeitet bereits seit 17 Jahren auf diesem Feld. „Das betrifft zu allererst die Digitalisierung der Prozesse“, so der Firmenlenker am Frankfurt-Stand. „Idealerweise verbessert Digitalisierung die Geschwindigkeit, die Transparenz und die Effektivität. Wenn das nicht gegeben ist, kann man die Digitalisierung auch gleich sein lassen.“

Mit dem Konzept des Digitalen Zwillings will er mit der in Immobilienfirmen verbreiteten dezentralen Datenhaltung endlich aufräumen. Mittels dieses Konzepts hat jeder Mitarbeiter rollengesteuert Zugriff auf die für ihn notwendigen Vorgänge. Zwecks Optimierung der Prozesse in diese Richtung gibt es für ihn nur die Einrichtung einer spezifischen Plattform.

Die nächsten Großdeals in Frankfurt stehen vor der Tür

Zwei interessante Deals wurden auf der Mipim angekündigt, beide betreffen Frankfurt: Die Blackstone-Tochter OfficeFirst bereitet den Verkauf des „Squire“ vor. Die am Flughafen gelegene Büro- und Hotelimmobilie mit einer Gesamtmietfläche von 145.000 Quadratmetern soll einen Verkaufspreis von etwa 900 Millionen Euro einspielen. Mit der „Welle“ ist eine weitere Frankfurter Immobilie auf dem Markt. Das Bürohaus nahe der Alten Oper war 2012 von einem Joint Venture aus Axa und Norges erworben worden.

Nach der Mipim ist vor der Mipim. Der Veranstalter Reed Midem rüstet sich schon für die 31. Auflage vom 10. bis 13. März 2020. Yachten und Villen können jedenfalls schon angemietet werden, wie auch immer das politische und wirtschaftliche Umfeld bis dahin aussieht. «

Kathrin Dräger, Jörg Seifert, Dirk Labusch (Freiburg)



INTERVIEW

Irland und der Brexit

Der irische Investmentmarkt dürfte profitieren – vier Fragen an John Moran, CEO JLL Irland.

Mr. Moran, wo steht der RE-Investmentmarkt in Irland?

Er steht am Ende des Wachstumszyklus. Die Renditen sind zurückgegangen, die Büromieten im Zentrum Dublins haben etwa das Niveau erreicht, das sie erreichen können. Sie haben sich seit 2008 verdoppelt. Dennoch erwarte ich nicht, dass sie in absehbarer Zukunft fallen werden. Es gibt immer noch Nischen, in denen Wachstum möglich ist.

Was passiert beim Wohnraum?

Wir haben das gleiche Problem mit dem Wohnraumangel in den Städten wie in Deutschland, es ist vielleicht sogar noch schlimmer.



Während der letzten zehn Jahre ist nichts gebaut worden. Jetzt kommen sehr viele deutsche Investoren auch in diesen Bereich, etwa Patrizia oder Vonovia, die das erste Mal nach Irland gekommen sind. Etwa fünf Milliarden Euro Investitionsvolumen versuchen zurzeit in den Markt zu kommen.

Welchen Einfluss hat der Brexit auf den irischen Wirtschaftsmarkt?

Es gibt zwei Arten von Einfluss: Viele Menschen sind von Großbritannien weggezogen. Von ihnen sind einige auch nach Irland gekommen. Aber was doch auffällig ist, ist die größere Anzahl etwa amerikanischer Investoren, die, anstatt nach Großbritannien zu gehen, jetzt nach Irland kommen.

Welche Auswirkungen hätte ein unregulierter Brexit?

Er wäre kurzfristig eher positiv für den irischen Immobilienmarkt. Auf lange Sicht kann es makroökonomischen Schaden für Irland geben. Dies schon allein deshalb, weil Großbritannien unser wichtigster Handelspartner ist. Für den Immobiliensektor ist der Brexit positiv. Bereits jetzt haben 60 britische Unternehmen ihren Hauptsitz nach Irland verlegt. Und ich denke, auch Vermögenswerte in großem Stil werden von England nach Irland wandern.

Connect now.

Zukunftssicher vernetzt.



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

minol.de/connect



Über Generationen



Die Tische sind bereits gedeckt. Das noch leere Restaurant an der Köpenicker Straße in Kreuzberg bildet am frühen Abend einen ruhigen Kontrast zu meinem hektischen Tag. Ich treffe eine Gruppe junger Führungskräfte des Urban Land Instituts. Eine gemeinnützige Forschungs- und Bildungsorganisation, die in vielen Ländern aktiv ist und sich mit ihren Mitgliedern aus Experten der Immobilienwirtschaft, der Wissenschaften, der Planung sowie der öffentlichen Hand für die Verbesserung der gebauten Umwelt einsetzt. Eine Generationenaufgabe.

Wir essen lecker zusammen, ich erzähle ein wenig, aber im Wesentlichen geht es um das, was meine Gesprächspartner bewegt. Zu meiner Freude begleiten mich heute meine Kinder. Aaron, sechzehn, ist gerade wieder von seinem Jahr in Florida zurückgekommen, Talita, fünfzehn, wird in diesem Sommer fahren. Heute gehört ein Auslandsaufenthalt für viele zur Schulbildung dazu. Für meine Generation war dieser Schritt damals noch ungewöhnlich. Ich selbst habe das als Befreiung erlebt. Das Land schien für Teenager gemacht zu sein. Voller Leichtigkeit, immer spielerisch im Wettbewerb und so viel humorvoller als Good old Germany. Ich kam mit übergroßem Selbstbewusstsein nach Deutschland zurück. Aber auch sehr widerwillig. Gerne wäre ich dort geblieben. In Amerika hatte ich eine völlig andere Perspektive kennengelernt. „Glaube an dich selbst“ und „Du kannst reich und berühmt werden, wenn du hart arbeitest!“ waren

die Botschaften. „You can walk through this gate as far as your God-given abilities can take you!“ Hat das nicht Bill Clinton am Brandenburger Tor gerufen? Ein Rat, der auch heute noch in meiner Generation leicht Zustimmung findet. Und den viele in der vor Selbstbewusstsein strotzenden Immobilienbranche verinnerlicht haben. In Cannes wurde das gerade wieder vorgeführt. Die Yachten der Tycoone sind mittlerweile so groß, dass sie nicht mehr in den Hafen passen und draußen vor Anker gehen. Praktisch ist das nicht, wenn man miteinander reden will. Und wie viel Diesel die in die Luft pusten, mag man sich auch nicht gerne vorstellen. Trumpismus in Reinkultur.

Also kein guter Rat für die nächste Generation. Egoismen und Einzelzelung behindern den Austausch und das konstruktive Miteinander. Und wie steht es wenigstens mit „hart arbeiten“? Die Jungen am Tisch wissen, dass sie mit harter Arbeit allein nicht reich werden. Dazu muss schon noch der beherzte Umgang mit Besitz und „other people’s money“ kommen.

Vor einer Woche habe ich auf der Durchreise in Genf einen kleinen Umweg gemacht und stehe nach über 30 Jahren wieder vor dem Maison Clarté in der Rue Saint-Laurent. Das Wohnhaus von Le Corbusier von 1932 habe ich als Schüler zum ersten Mal gesehen. Ich plagte mich damals gerade mit Zweifeln über meine vor mir liegende Berufswahl: Medizin? Biologie? Oder doch Journalismus? Bei meinem ziellosen Gang durch die Stadt stieß ich

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen mit Helge Schmidt das Büro Eike Becker_Architekten in Berlin. Internationale Projekte und Preise bestätigen seitdem den Rang unter den erfolgreichen Architekturbüros in Europa. Eike Becker_Architekten arbeiten an den Schnittstellen von Architektur und Stadtplanung mit innovativen Materialien und sozialer Verantwortung.

dann auf dieses moderne Stahlgebäude. Ich war erschüttert und begeistert zugleich! Das Licht, das durch die Glasbausteine im Treppenhaus fiel, die riesengroßen Markisen vor den Fassaden, die filigranen Balkone, die delikaten Details!

In dem Moment war mir klar: Das wollte ich auch machen! Ich will Architekt werden, ein Schöpfer, der solche Häuser baut. Ein Haus, eine Entscheidung, ein Beruf, ein Leben lang. Wie simpel. Die Wirklichkeit sieht heute aber für die meisten anders aus. Am Tisch in Kreuzberg sitzen junge Investorenvertreter, Finanzierungsspezialisten, kaufmännische und technische Projektentwickler, Marketingspezialistinnen, einige haben auch Architektur studiert, dann aber noch ein zweites, spezielleres Studium dranhängt. Studiengänge, die ich bis vor Kurzem noch gar nicht kannte. An Schulen, die es auch erst seit ein paar Jahren gibt. Solch ein Erweckungserlebnis, wie mir in Genf, ist keinem am Tisch passiert. Ihre Lebenswege scheinen fließender abzulaufen. Mit vielen kleinen Steuerungsbewegungen, sehr flexibel, auch mit Richtungswechseln, aber weniger Drama.

Mit meinem Studienabschluss ging ich nach London. Dort gab es die Büros und Schulen, die wussten, wie man diese neue Architektur macht, wie man Häuser wie Autos zusammenbaut. Foster, Rogers, Hopkins, Horden, Cook, die großen Ingenieurbüros und Schulen hatten die Hightech-Architektur von Eames, Buckminster Fuller und Prouvé weiterentwickelt. Wenn man so bauen wollte, musste man sich das vor Ort aneignen.

Mein Studienfreund Patrik Schumacher arbeitete bereits bei Zaha Hadid. Sie standen noch ganz am Anfang und wollten mich überzeugen, dort anzufangen. Nach einer Woche in London hatte ich noch keine Stelle bei einem der etablierten Büros und war am Boden. Also schleppte ich mich mit meiner Mappe unter dem Arm erneut zu Zahas Büro. Aber als ich vor der Tür stand, klingelte ich nicht. Ich konnte es einfach nicht. Ich sah zwar das große Potenzial, wollte aber kein Büro aufbauen, sondern lernen, wie Häuser zusammengeschaubt werden.

Auch meine jungen Gesprächspartner am Tisch kennen die Suche nach dem eigenen Weg sehr gut. Sie sprechen Chinesisch, arbeiten von London oder sonstwo aus, für Unternehmen aus aller

Welt, wechseln häufig die Städte und den Arbeitgeber, um noch schneller zu lernen, bewegen sich mehr oder weniger geschmeidig in internationalen Konzernstrukturen, durchlaufen Weiterbildungsprogramme und erfüllen täglich hohe Erwartungen an ihre Teamfähigkeit. Also, ich finde die richtig gut. Dagegen sehen die, die heute in Cannes das Sagen haben, unbeweglicher aus. Die Deutschen trinken vorrangig mit den Deutschen und die Engländer mit den Engländern. Und auch die Franzosen haben ihr eigenes Zelt aufgebaut. Europa im Werden.

Die Zinsen bleiben so oder so auf absehbare Zeit unten und keiner warnt mehr vor einem Crash. Dort, wo die Krönungsmesse der Immobilienwelt Jahr für Jahr gefeiert wird, fließt also fürs Erste der Champagner weiter. Aber das Ganze wirkt auf mich immer fremder in einer sich schnell verändernden Welt. Die Fragen, die wirklich etwas wenden könnten, werden nicht gestellt. Hier geht es um einzelne Projekte und die Deals weniger Beteiligter. Eben um das persönliche Vorankommen. Aber das, was tatsächlich in den Städten entschieden werden muss, steht dort nicht auf der Agenda.

Die Symptome sind deutlich zu sehen. In den letzten Jahren sind viele sehr reich geworden. Sehr reich. Aber angemessener Wohnraum in den Ballungsräumen oder Klimapolitik interessiert hier nur wirklich, wenn es mit Enteignungen oder anderen Zwangsmaßnahmen verbunden wird. Dann ist die Entrüstung groß. Meinen Gesprächspartnern am Tisch in Kreuzberg gebe ich dann doch noch einen Rat mit auf den Weg. Privilegien für wenige werden nur dann auf Dauer akzeptiert, wenn das auch für die anderen und Nachfolgenden etwas bringt.

Geht eurem Leben einen Sinn. Geht mit Empathie und Verantwortung für eure Mitmenschen an die Sache und macht die Welt zu einem besseren Ort. Denn die Unterschiede zwischen denen im Palais und jenen auf der Straße werden immer größer. Das hat auch die schöne Marie-Antoinette den Kopf gekostet. Doch als am Freitag die Schüler von Cannes mit ihren Plakaten lautstark für eine konsequente Klimapolitik demonstrieren, waren die meisten Immobiliens bereits ins Wochenende gefahren. «

Wir müssen mit Verantwortung an die Sache gehen. Denn die Unterschiede zwischen denen im Palais und jenen auf der Straße werden immer größer. Das hat schon Marie-Antoinette den Kopf gekostet ...

Vermarktung & Management

Altlasten und Dokumentenbeschaffung drücken die Gewerbeverwalter am meisten

Doch das sind nur zwei der vielen Tätigkeiten, die Property Manager regelmäßig durchführen, oft aber nicht abrechnen können. Auch Begehungen sind in der Regel zeitaufwändig, doch häufig nicht honoriert. Das ergab eine Umfrage der HIH Property Management GmbH (HPM) unter anderen Verwaltern von Gewerbeimmobilien.

16%

Datenraumerstellung

19%

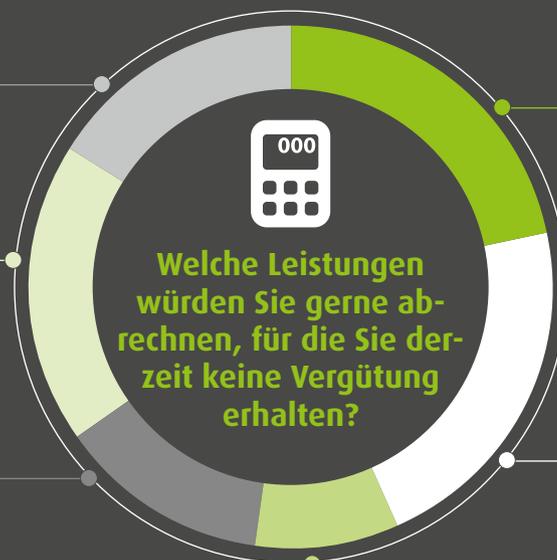
Tätigkeiten im Rahmen von Verkaufsprozessen (wie Begehungen, Q&A)

13%

Begleitung von Neubau/Projektentwicklungen in die Betriebsphase

9%

Erstellung der Nebenkostenabrechnungen für Perioden außerhalb des Verwaltungszeitraums



22%

Abarbeitung von Altlasten

22%

Beschaffung von Dokumenten nach der Übernahme (etwa Pläne, Genehmigungen, Wartungsprotokolle)

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: empirische Studien & Befragungen 6055 Alpnach - Switzerland, 2019

GESCHÄFTSÜBERGANG

STRABAG PFS übernimmt Property Management von CORPUS SIREO

Die STRABAG Property and Facility Services GmbH (STRABAG PFS) übernimmt im Rahmen eines Partnermodells das Property-Management-Geschäft der CORPUS SIREO Real Estate GmbH sowie alle 50 Mitarbeiter. Das Closing wird zum 1. April 2019 erwartet – vorbehaltlich der Zustimmung des Kartellamtes. Parallel zum Vertrag wurde auch eine Reihe von langfristigen Property-Management-Verträgen zwischen der Swiss Life-Gruppe und STRABAG PFS abgeschlossen. Aktuell geht es um mehr als 340 in Deutschland gehaltene Immobilien unterschiedlicher Assetklassen mit einem Gesamtwert von mehr als drei Milliarden Euro. Der Schwerpunkt liegt auf Wohn- und Bürogebäuden.

KOOPERATIONEN

Wealthcap beauftragt zwei Partner mit Property Management

Der Real Asset und Investment Manager Wealthcap kooperiert künftig im Property Management mit der IC Property Management GmbH und der Tectareal Property Management GmbH. Die beiden Dienstleister übernehmen die Verwaltung des gesamten deutschen Immobilienportfolios von Wealthcap. Dies umfasst das technische und kaufmännische Property Management für 143 Objekte mit einer Fläche von rund 1,9 Millionen Quadratmetern. Der Zwei-Partner-Ansatz soll etwaige Flächenkonzentrationsrisiken senken.

IMMOWELT-PROGNOSE

Bis Ende nächsten Jahres werden die Immobilienpreise um bis zu 1.000 Euro pro Quadratmeter steigen. Die Immowelt-Prognose 2020 für die Kaufpreise von Eigentumswohnungen zeigt: In den 14 größten deutschen Städten steigen bis Ende 2020 die Immobilienpreise weiter. In München werden die Quadratmeterpreise im nächsten Jahr bei über 8.000 Euro liegen, in Frankfurt über 5.000 Euro und in Berlin über 4.000 Euro. Selbst steigende Zinsen für Wohnbaurdarlehen bremsen den Anstieg nicht. Entgegen den Erwartungen ist das Ende der Preisrallye auf dem Immobilienmarkt noch nicht erreicht.

MARKETING-AWARD 2019

Gesucht: Die besten Marketing-Konzepte

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) startet den Immobilien-Marketing-Award 2019: Auch in diesem Jahr werden wieder innovative Marketing-Ideen prämiert. Einsendeschluss ist der 5. Juli 2019.

Alle Informationen zu einer Immobilie, visuelle Eindrücke und Interaktionsmöglichkeiten ausschließlich via eigens dafür kreierter App zur Verfügung zu stellen, mit dieser Idee holte die Immoveeris AG beim Immobilien-Marketing-Award im vergangenen Jahr einen der ersten Plätze. In diesem Jahr werden erneut die besten Marketing-Ideen in den Kategorien „Online-Marketing“, „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Low Budget“ vergeben. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Werbeagenturen. Der Marketing-Award

findet in diesem Jahr zum 16. Mal statt. Die Teilnahme ist kostenlos.

„Die Vielseitigkeit und Kreativität der eingereichten Konzepte ist immer beeindruckend“, sagt Prof. Stephan Kippes, Jury-Vorsitzender des Immobilien-Marketing-Awards und an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt (HfWU) in Geislingen Inhaber der einzigen Professur für Immobilienmarketing im deutschsprachen

chigen Raum. „Das Immobilienmarketing kann nicht nur unter dem alleinigen Fokus der Objektvermarktung gesehen werden. Das Marketing muss so überzeugend gestaltet werden, dass hierdurch auch die Akquiseaktivitäten flankiert werden“, so Kippes. Die eingereichten Konzepte werden von einer hochkarätigen Fachjury begutachtet. Infos unter: www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award.

**RECHT**

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT**S.52**

52 BGH zur Maklerhaftung: Wann der Makler aufgrund eines Alleinauftrags haftbar wird

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.53

53 Urteil des Monats: Errichtung von Balkon und Zweitbalkon – Modernisierung?

Minderungsrecht: Hausgeld, wenn Sondereigentum nicht nutzbar ist

54 Leistungspflichten: Beschlusskompetenz bei Rückbaumaßnahmen **Elektromobilität:** Kein Anspruch auf Stromanschluss für E-Auto **Errichtung von Geräteschuppen:** Genehmigungen eigenmächtigen Verwaltertuns

54 Abrechnungen: Nicht nachvollziehbare Ausgaben **Kostenfestsetzung:** Vertretung durch mehrere Rechtsanwälte **Verwalterbestellung:** Anfechtung (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.55**

55 Urteil des Monats: Mieterhöhung nach Mietermodernisierung

Heizkostenabrechnung: Unzulässiger Verteilermaßstab

56 Wohnfläche: Berechnung bei der Umlage der Betriebskosten **Wohnraummietvertrag:** Anforderungen an die Verwaltungskostenpauschale **Kündigung:** Eigenbedarf für Zweitwohnung

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch **Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

Messgeräte
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

Erfahrung & Know-How
Individuelle Beratung, Service,
Schulung durch praxiserprobtes
Fachpersonal

GEMAS® GmbH
Dornierstraße 7 - 71706 Markgröningen
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10
info@gemas.de - www.gemas.de

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

Nur eine gute Bewirtschaftung garantiert hohe Erträge

„Die Herausforderung besteht vor allem darin, sich immer schneller in immer komplexere Immobilien einzuarbeiten und diese unserem Anspruch gemäß auch nachhaltig zu entwickeln.“

Susanne Tattersall, geschäftsführende Gesellschafterin von Tattersall Lorenz Immobilienmanagement



2

Die durchschnittliche Vertragslaufzeit von Property-Management-Mandaten verringerte sich von 3,3 Jahren (2013) auf nur noch zwei Jahre (2018).

Lediglich ein Viertel der Unternehmen gab an, in den vergangenen fünf Jahren leicht höhere Gebühren durchgesetzt zu haben“, sagt Thomas Junkersfeld, Geschäftsführer der HIH Property Management GmbH (HPM). „Der Wettbewerb zwischen den Anbietern findet aktuell fast ausschließlich über den Preis statt. Qualität ist bei der Auswahl zu oft nur sekundär. Das bestätigen die stark gestiegenen Arbeitsvolumina und die wachsende Zahl von Aufgaben, für die üblicherweise keine Vergütungen gewährt und die teilweise aufgeschoben werden.“

Neben dem Wettbewerbsdruck sind es vor allem steigende Sicherheitsanforderungen und immer komplexere Gebäudeausstattungen, die für Kopfschmerzen bei den Verwaltern sorgen. „Die Ansprüche an Property Manager sind deutlich gestiegen. Allein die Anforderungen, die neue technische Standards oder die Gebäudesicherheit mit sich bringen, erhöhen unseren Aufwand enorm“, erläutert Junkersfeld. Die HPM-Umfrage ermittelte, dass sich der Aufwand bei Neuverträgen für das Property Management von Büros innerhalb von nur fünf Jahren um etwa ein

Steigende Immobilienpreise erhöhen nicht zwangsläufig die Bereitschaft, auch mehr für das Property Management auszugeben. Das zeigt eine Umfrage, die die HIH Property Management GmbH unter anderen Verwaltern von Gewerbeimmobilien durchgeführt hat.

Fünftel der Arbeitszeit erhöht hat. Bei 40 Stunden wöchentlich entspricht das acht Extra-Stunden. Insbesondere die Koordination des Facility Managements, die Überprüfung, Aktualisierung und Umsetzung neuer technischer Standards und der Gebäudesicherheit erfordern einen deutlich höheren Aufwand. „In Deutschland gibt es aktuell rund 2.000 DIN-Vorschriften und 16 Landesgesetzgebungen zur Gebäudesicherheit. Wöchentlich gibt es Veränderungen und Ergänzungen“, sagt Junkersfeld. „Im Ergebnis beschäftigen wir einen Mitarbeiter, der sich ausschließlich mit der Implementierung neuer Vorschriften und der Schulung der verantwortlichen Kolleginnen und Kollegen befasst.“

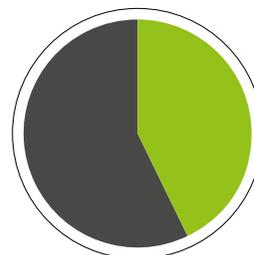
Noch ist langwierige Aufbereitung und nicht selten aufwendige Nachbeschaffung von Dokumenten die Regel

Aber auch das Mietermanagement, Prozesse rund um die Betriebskostenabrechnung, die Wartung und die Instandsetzung erfordern mit rund zehn Prozent Mehraufwand deutlich mehr Zeit als noch vor fünf Jahren. Hinzu kommen besondere Projekte, wie die Digitalisierung des Datenbestandes oder der Managementprozesse. „Das sind im Grunde Zukunftsinvestitionen, die von einigen realisiert, von anderen aber aufgeschoben werden“, sagt Frank Helm, Geschäftsführer der BNP Paribas Real Estate Property Management GmbH. „Eingescannte und geordnete Dokumentensammlungen gelten heute zwar bereits als Branchenstandard, aber viele Portfolios werden noch immer in Kartons voller Aktenordner übergeben.“ Das bedeutet eine langwie-

rige Aufbereitung und nicht selten auch eine aufwendige Nachbeschaffung von Dokumenten. Diese Defizite werden auch durch die Umfrageergebnisse bestätigt. Alle befragten Unternehmen gaben an, dass sie für die Beschaffung fehlender Dokumente gern eine Gebühr erheben würden. Ähnliches gilt für das Abarbeiten von Altlasten. „Die fehlende Bestätigung einer routinemäßigen Sachverständigenprüfung kann heißen, dass das Protokoll verloren oder falsch abgelegt ist. Es kann aber auch heißen, dass die Überprüfung nicht stattgefunden hat“, sagt Helm. „In jedem Fall gibt es ein Haftungsrisiko, das sich im Falle eines Weiterverkaufs auch wertmindernd auf die Immobilie auswirken kann.“

Dass die Verwaltung vieler Immobilien noch nicht digitalisiert ist, geht auch auf die durch das dynamische Marktgeschehen dramatisch verkürzten Haltezeiten der Immobilien zurück. Bei den derzeitigen Grundgebühren rechnen sich die für eine rasche Digitalisierung erforderlichen Investitionen in Technik und Personal nicht. Die Maßnahmen werden auch nicht zusätzlich vergütet, obwohl eine „digitale“ Immobilie effizienter weiterverkauft werden könnte. Zugleich wünschen sich viele Eigentümer mehr Flexibilität und tendieren deshalb auch zu kürzeren Laufzeiten bei den Property-Management-Mandaten. Deren durchschnittliche Vertragslaufzeit verringerte sich von 3,3 Jahren (2013) auf nur noch zwei Jahre (2018). „Die Herausforderung besteht vor allem darin, sich immer schneller in immer komplexere Immobilien einzuarbeiten und diese unserem Anspruch gemäß auch nachhaltig zu entwickeln“, sagt Susanne Tattersall, geschäftsführende Gesellschafterin von Tattersall Lorenz Immobilienmanagement. Die derzeitigen Kapazitätsengpässe zwingen Property Manager mittlerweile dazu, Aufträge abzulehnen. Fast drei Viertel der befragten Unternehmen konnten das »

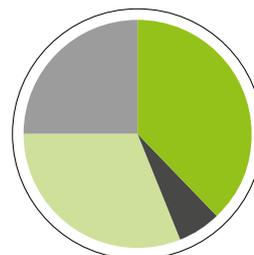
Wie beurteilen Sie die wirtschaftlichen Perspektiven des gewerblichen Property Managements?



Sehr gut	0%
Gut	0%
Befriedigend	43%
Schlecht	57%
Sehr schlecht	0%

Total Probanden: 7; Arithmetisches Mittel: 3.57; Median: 4; Standardabweichung: 0.494

Was muss sich Ihrer Ansicht nach gegebenenfalls ändern, damit sich die wirtschaftlichen Perspektiven im gewerblichen Property Management wieder verbessern?



Bessere Vergütung der Dienstleistung	38%
Spezialisierte und strukturierte Ausbildungs- und Studienangebote	6%
Aufwertung des Berufs gegenüber vergleichbaren Tätigkeiten	31%
Längere Vertragslaufzeiten für höhere Beständigkeit	25%

Kommentare: Realistische Leistungsbilder, realistische Fristen – weniger Zeitdruck, mehr eigenverantwortliches Arbeiten dem PM ermöglichen, verbindliche Beauftragung von technischen Zusatzleistungen; weniger Personalrotation im Asset Management; Beteiligung an Renditeoptimierungen/Success Fee; mehr Sonderhonorare für Projektmanagement und MV-Prolongationen

Total Probanden: 7; Total Antworten: 16; 4 Antworten möglich

eine oder andere Property-Management-Mandat aufgrund von Kapazitätsengpässen in den vergangenen Monaten nicht annehmen. „Die vorhandenen Property-Management-Kapazitäten zu erhalten und qualitativ weiter auszubauen, liegt im Interesse der gesamten Immobilienbranche“, sagt Thomas Junkersfeld. „In diesem Sinne kommen wir nicht umhin, in den kommenden Monaten unsere Honorarstruktur zu überprüfen und bei Bedarf anzupassen. Nach unserer Umfrage nehmen die Personalkosten mit durchschnittlich rund 75 Prozent der gesamten Gesellschaftskosten den mit Abstand größten Posten ein.“ Dabei bestätigt sich eine steigende Tendenz. Vor allem die Kosten für technische Objektmanager sind den Teilnehmern zufolge innerhalb der vergangenen fünf Jahre um etwa ein Viertel gestiegen.

„Wir merken den Fachkräftemangel seit einigen Monaten deutlich. Technische Objektmanager oder Fachkräfte mit Führungsverantwortung sind sich des Wertes ihrer Expertise sehr bewusst – und verlan-

gen dementsprechend eine höhere Bezahlung“, erläutert Tattersall. Sie fordern im Schnitt ein Drittel mehr als noch vor fünf Jahren, Führungskräfte mit Personalverantwortung und kaufmännische Property Manager etwa ein Viertel. Sachbearbeiter und Assistenzen verlangen zirka 15 Prozent mehr Gehalt.

Eine gute Bewirtschaftung garantiert die hohen Immobilienerträge

Der Mangel an qualifiziertem Personal spiegelt sich nicht nur in der Bezahlung, sondern auch in der Rekrutierung wider: Ausnahmslos schätzen die befragten Unternehmen ihre Chancen bei der Mitarbeitersuche als mittelmäßig oder schlecht oder sogar sehr schlecht ein. „Insbesondere technische Objektmanager – ob mit oder ohne Personalverantwortung – sind schwer zu bekommen“, so Tat-

tersall. Ähnlich sieht es im Bereich kaufmännisches Property Management aus: Nur rund 14 Prozent der Unternehmen schätzen ihre Chancen gut ein, in naher Zukunft Mitarbeiter mit entsprechenden Kompetenzen gewinnen zu können.

„Um die Situation der Property Manager zu verbessern, sollte neben einer besseren Vergütung, die fast alle Befragten für zielführend halten, vor allem das Berufsfeld des Property Managers gegenüber vergleichbaren Tätigkeiten eine Aufwertung erfahren“, sagt Tattersall. Spezielle Ausbildungsangebote sind dazu ein erster wichtiger Schritt. Darüber hinaus gelte es, den Sinn für Qualität bei der Bewirtschaftung zu schärfen. „Hohe Erträge werden nicht allein durch einen günstigen Einstieg oder einen optimalen Verkauf, sondern während der Haltezeit durch eine kontinuierlich gute Bewirtschaftung und eine nachhaltige Entwicklung der Immobilien erreicht.“

Dr. André Schlüter, Berlin



„Eingescannte und geordnete Dokumentensammlungen gelten heute zwar bereits als Branchenstandard, aber viele Portfolios werden noch immer in Kartons voller Aktenordner übergeben.“

Frank Helm, Geschäftsführer
BNP Paribas Real Estate Property
Management GmbH



„Lediglich ein Viertel der von uns befragten Unternehmen gab an, in den vergangenen fünf Jahren leicht höhere Gebühren durchgesetzt zu haben.“

Thomas Junkersfeld, Geschäftsführer
HIH Property Management GmbH

27.
DEUTSCHER
VERWALTERTAG
12 | 13
SEPTEMBER
2019

FÜR ALLE, DIE MITREDEN WOLLEN.

JETZT ANMELDEN ZUM GRÖßTEN BRANCHENEVENT DES JAHRES
WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

NOCH MEHR NETZWERKEN AUF DER WARM-UP-VERANSTALTUNG AM 11. SEPTEMBER 2019
IM FUßBALLSTADION DES KULTURVEREINS 1. FC UNION BERLIN



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Ziele: Inspiration und Stärkung

Herr Kaßler und Herr Dietzel, „Partnerschaft ist, wenn der Partner schafft“: Wer erneuert in Ihrer Innovationspartnerschaft eigentlich wen? Haufe den DDIV oder umgekehrt?

Michael Dietzel: Beide Partner sind sehr modern, entwickeln sich stetig weiter. Sie bedürfen nicht einer Erneuerung durch den jeweils anderen. Vielmehr geht es um eine gegenseitige Ergänzung durch die Kompetenzen des Partners.

Martin Kaßler: Wir wollen uns gegenseitig inspirieren und stärken. Der DDIV ist in den vergangenen Jahren erheblich gewachsen. Haufe ist in vielen Zukunftsthemen unserer Branche sehr stark. Dementsprechend profitieren beide von dieser Partnerschaft.

Der DDIV hat erstmals so eine exklusive Innovationspartnerschaft mit einem Unternehmen abgeschlossen. Was bezweckt er im Einzelnen damit?

Kaßler: Haufe ist als Lösungsanbieter sehr breit aufgestellt bei Digitalisierung, Prozessoptimierung und Weiterbildung. Als Spitzenverband der Immobilienverwalter ist es unsere Aufgabe, ebendiese Themen in der Branche zu forcieren und voranzutreiben. Ich bin mir sicher, dass die Innovationspartnerschaft hierbei einen wertvollen Beitrag leisten wird.

Was, Herr Dietzel, gab es dabei eigentlich ein halbes Jahr lang zu verhandeln?

Dietzel: Schauen Sie, es handelt sich bei der Innovationspartnerschaft um mehr als lediglich eine Marketingpartnerschaft. Es ist ein für beide Beteiligten völlig neuartiges Konzept. Wir wollen gemeinsam mit dem DDIV und den Verwaltern die Branche voranbringen. Dazu haben wir in mehreren Treffen die Vorstellungen und Zielsetzungen sowie die Wege dorthin gemeinsam herausgearbeitet. Das dauert eben seine Zeit. Mit Schnellschüssen ist niemandem geholfen.

Warum, Herr Kaßler, fiel Ihre Wahl eines Innovationspartners auf die Haufe Group?

Kaßler: Aufgabe und Ziel des DDIV ist die Professionalisierung der Branche, sowohl durch fachspezifische Weiterbildung als auch durch zukunftsorientierte Strukturen. Haufe wiederum ist ein führender Full-Service-Dienstleister mit einer hohen Reichweite in der Branche. Daher waren Gespräche zwischen unseren beiden Häusern naheliegend.

Und warum, Herr Dietzel, arbeitet Haufe als Innovationspartner explizit mit dem DDIV zusammen? Sind Partnerschaften mit anderen Verbänden für Sie kein Thema?

Dietzel: Doch, das sind sie! Wir leben diese sogar nicht erst seit gestern. Mit dem GdW etwa pflegen wir seit fast zehn Jahren eine intensive Partnerschaft.

Okay, die Innovationspartnerschaft scheint die Interessenlagen beider Seiten zu treffen. Welches sind die Hauptbenefits? Wo sehen Sie Risiken?

Dietzel: Als Marktführer im Verwaltersegment wollen wir gemeinsam mit dem größten Verwalterverband unsere Stärken bündeln und die digitale Transformation der Branche bedarfsgerecht, je nach Unternehmensgröße und Digitalisierungsgrad, gestalten und umsetzen. Die Risiken bestehen aus unserer Sicht in der Tatenlosigkeit. Denn der Veränderungsdruck auf die Immobilienverwaltungen hinsichtlich Effizienz, Fachkräftemangel und zukunfts-fähiger Geschäftsmodelle ist bereits heute schon beachtlich.

Kaßler: Die Branche profitiert von Produkten, die speziell für ihre Anforderungen entwickelt wurden, um sich zukunftsorientiert auszurichten. Aber auch Haufe als ein zentraler Marktakteur gewinnt,

„Das größte Risiko ist, dass der Branche die Innovationen ausgehen. Deswegen müssen beide Seiten Entwicklungen frühzeitig antizipieren.“

Martin Kaßler,
Geschäftsführer DDIV



Die Haufe Group wurde zum 1. März 2019 exklusiver Innovationspartner des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter e.V. (DDIV). Ein Doppelinterview aus diesem Anlass mit **Martin Kaßler**, Geschäftsführer DDIV, und dem Geschäftsleiter und Prokuristen der Haufe-Lexware Real Estate AG **Michael Dietzel**.

wenn Unternehmen diese Produktwelt für sich entdecken. Das größte Risiko ist aus unserer Sicht, dass der Branche die Innovationen ausgehen. Deswegen müssen beide Seiten am Puls der Branche sein, um Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren.

Der DDIV will mit Hilfe der Haufe Akademie verstärkt auch in das Geschäft mit der Aus- und Fortbildung einsteigen. Was versprechen Sie sich auf diesem Feld strategisch?

Kaßler: Weiterbildung ist eine der Kernaufgaben von DDIV und Landesverbänden. Wir führen jedes Jahr mehrere hundert Seminare und Mehrtagesveranstaltungen durch. Das Angebot bauen wir kontinuierlich aus. Ich sehe daher keinen Grund, warum wir uns bei der Entwicklung von neuen Lernformaten und Inhalten nicht gegenseitig befruchten sollten. Schließlich ist es in unser aller Interes-

se, dass Immobilienverwaltungen durch fachliche Kompetenz langfristig erfolgreich am Markt bleiben.

Wie lauten aus Ihrer beider Sicht die prägendsten Themen der kommenden fünf Jahre?

Dietzel: Das ist recht schnell beantwortet: Für uns ist es zum einen der Professionalisierungsdruck auf die Verwalter. Dieser steigt durch eine nachrückende technikaffine Eigentümergeneration stetig. Daraus leitet sich ein Konzentrationsdruck innerhalb der Branche ab. Denn nicht alle Verwaltungen können und werden diesen Weg mitgehen. Auf der Mitarbeiterseite erwarten die künftigen Fachkräfte hochwertig und modern ausgestattete Arbeitsplätze. Zudem setzen Lieferanten und öffentliche Verwaltung vermehrt auf einen digitalen Datenaustausch. Das zusammen erfordert einen Wandel der bis-

herigen Arbeitsweisen und Denkmuster. Das betrifft die Organisation des gesamten Verwaltungsunternehmens an sich sowie deren technischen Unterbau.

Kaßler: Digitalisierung und Prozessoptimierung sind prägende Themen für die Branche. Auf der einen Seite haben wir heute bereits einige hochdigitalisierte Verwaltungen, die einen Großteil der Kommunikation über Portale und Apps abwickeln. Dabei müssen allerdings die Vorbehalte einer älteren Wohnungseigentümergegeneration berücksichtigt werden. Auf der anderen Seite finden wir Verwaltungen, die der Digitalisierung noch kritisch gegenüberstehen. Bei diesen müssen wir das Bewusstsein für die damit verbundenen Chancen wecken. Entscheidend sind aber auch Selbst- und Außenwahrnehmung unserer Branche. Wenn es uns gelingt, einen positiven Imagewandel zu initiieren, sollte es auch möglich sein, die Vergütungsstrukturen signifikant zu steigern. Denn die Digitalisierung am und für den Kunden kostet schließlich Geld. Das will erwirtschaftet sein. Gleiches gilt für gut qualifizierte Mitarbeiter in den Unternehmen.

Wird man, Herr Dietzel, jetzt auf Haufe-Veranstaltungen verstärkt auf DDIV-Redner treffen und umgekehrt? Gibt es exklusive gemeinsame Veranstaltungen?

Dietzel: Eine Partnerschaft bringt natürlich auch gemeinsame Auftritte mit sich.

Was, Herr Kaßler, ist im Rahmen dieser Kooperation für den Verwaltertag im September 2019 – also für Ihr Hauptereignis im Jahr – in Berlin vorgesehen?

Kaßler: Ohne zu diesem Zeitpunkt zu viel zu verraten: Wir werden gemeinsam eine neue Kommunikationsplattform schaffen. Die Teilnehmer dürfen gespannt sein, was genau sie erwarten wird. «



Foto: DDIV

„Der Professionalisierungsdruck auf die Verwalter steigt durch eine neue technikaffine Eigentümergeneration.“

Michael Dietzel, Geschäftsleiter und Prokurist der Haufe-Lexware Real Estate AG

Auch First Mover müssen sich bewegen

Die Lage bei den Immobilienbörsen lässt sich wie folgt skizzieren: Hauptumsatzträger von Immobilienscout24 und Immowelt sind seit zirka 20 Jahren nach wie vor Immobilienanzeigen online für Verkauf und Vermietung. Die beiden sind die übrig gebliebenen First Mover bei den Immobilienbörsen. Doch auch sie müssen sich bewegen. Diese Notwendigkeit resultiert aus zunehmender Konkurrenz. Zwei der Portale stechen hierbei besonders hervor. Denn erstens spielt seit etwa fünf Jahren eBay Kleinanzeigen eine zunehmend wahrnehmbare Rolle in dem Geschäft mit den Online-Immobilienanzeigen. Private Anbieter können dort bis zu zwei Anzeigen kostenlos einstellen. Doch bedeutsamer für den Markt: Auch Makler sowie andere Akteure der Immobilienwirtschaft erwerben vermehrt die verschiedenen Bezahlpakete. Und zweitens baut seit knapp zwei Jahren auch der Immobilienverband Deutschland IVD eine eigene Immobilienbörse nur für Mitglieder auf.

Unterschiedliche Preismodelle, zusätzliche Special-Interest-Portale und weit reichende Umfelddienstleistungen

Doch können diese beiden die Portalplatzhirsche überhaupt bedrängen? Denn längst generieren die First Mover nicht bloß Umsatz aus dem angestammten Vermittlungsgeschäft. Immobilienscout24 bietet weitere Dienstleistungen, wie zusätzliche Hilfsmittel für Makler, Werbung, Generierung von Leads und Produkte entlang der gesamten Immobilienwertschöpfungskette. Auch Immowelt unterhält zudem reichweitenstarke Special-Interest-Portale wie umzugsauktion.de



und bauen.de. Ein weiteres einträgliches Geschäftsfeld stellen bei Immowelt leistungsstarke CRM-Software-Lösungen für die Immobilienwirtschaft dar. Auch Immobilienscout24 hat auf diesem Gebiet mit der Übernahme von Flowfact nachgelegt. Der Fokus von eBay liegt auf Immobilienanzeigen. Carina Schüller, Leiterin Immobilienkategorie bei eBay Kleinanzeigen, unterstreicht in diesem Zusammenhang, dass sie, „abgesehen von Werbung, keine störenden Komplementärprodukte“ anbiete. Das stellt sie als ein Differenzierungsmerkmal gegenüber dem Wettbewerb heraus. Doch das wird wohl nicht so bleiben. Denn auf der anderen Seite fügt sie zugleich hinzu: „Wir passen unsere Plattform kontinuierlich an die Bedürfnisse unserer Nutzer an und prüfen insofern auch zusätzliche Angebote auf unseren Seiten.“ Für das IVD-Portal, das im Netz unter der Adresse www.ivd24

Wie hoch die jeweiligen Preise der Portale für Anbieter und für Suchende sind, lässt sich schlecht vergleichen.

82%

Immobilienscout24 verzeichnet 82 Prozent Residential Partners, inklusive Wohnmaklern und Property Managern.

Bei der Immobiliensuche kommt keiner an Immobilienscout24 und Immowelt vorbei. Oder doch?! Der fortwährende Preisanstieg bei den Etablierten ist Wasser auf die Mühlen etwa für eBay Kleinanzeigen. Und auch der IVD wird im Online-Vermittlungsgeschäft erfolgreicher.

immobilien.de zu finden ist, stellt Vorstand Ralf Sorg heraus: „Unser Portal ist absolut werbefrei und ausschließlich auf die Immobilienvermittlung fokussiert.“ Damit erreicht die Seite bereits mehr als 400.000 Seitenaufrufe pro Monat. Die in München ansässige ivd24immobilien AG erzielt nach eigenen Angaben somit eine Million Euro Umsatz pro Jahr.

Das ist im Vergleich zu Immobilienscout24 noch nicht sehr bedeutsam, suchen beim Marktführer für Immobiliensuchende im Internet doch mehr als 13 Millionen Einzelbesucher aus Deutschland pro Monat ein neues Zuhause. Laut Eigenangaben des Unternehmens erreichen Anbieter hier 63 Prozent aller Suchenden. Hinzu kommen 15.000 Baufinanzierungsanfragen, 16.000 Umzugsanfragen sowie 40.000 Schufa-Check-Verkäufe im gleichen Zeitraum.

Doch eBay Kleinanzeigen holt auf. Nach Eigenangaben hat das Unternehmen im Januar 2019 insgesamt rund 10,56 Millionen Besucher in seiner Immobilienkategorie aufzuweisen. „Rund 5,8 Millionen von ihnen“, hebt Carina Schüller hervor, „sind ausschließlich auf unserer Seite unterwegs. Das ist überschneidungsfreie Reichweite – sie nutzen demzufolge nicht das Angebot des Marktführers.“

Nicht ganz vergleichbar sind die Zahlenangaben von Immowelt. Ulrich Gros, COO, teilt lediglich mit: „Monatlich verzeichnen die Portale der Immowelt Group über 53 Millionen Visits laut Google Analytics vom Januar 2019.“

Wie hoch die jeweiligen Preise der Portale für Anbieter und für Suchende sind, lässt sich ebenfalls schlecht vergleichen. Im Sinne einer Markttransparenz wäre es schön, eine Aussage der jeweiligen Unternehmen zum durchschnittlichen Mitteleinsatz der Kunden pro erfolgreichem Geschäftsabschluss zu erhalten. In der strategischen Ausrichtung versucht ivd24immobilien mit seiner strikt gewerb-

lichen Ausrichtung zu punkten. Ralf Sorg unterstreicht: „Wir erlauben ausschließlich gewerbliche Anbieter. Alle Anbieter sind IVD-Mitglieder und damit registriert und geprüft.“ Ulrich Gros hebt für Immowelt hervor: „Gewerbliche Anbieter machen rund drei Viertel unseres Umsatzes aus.“ Immobilienscout24 verzeichnet 82 Prozent Residential Partners (inklusive Wohnmaklern und Property Managern) und 12 Prozent Business Real Estate Partners (inklusive Entwicklern, Fertighausbauern und Commercial-Maklern). eBay Kleinanzeigen gibt rund 90.000 Anzeigen in der Immobilienkategorie seitens 6.000 aktiver Immobilienprofis an. Weitere etwa 80.000 Anzeigen stammten von privaten Anbietern.

Die Geschäftsaussichten – nicht zuletzt aufgrund der Moves der First Movers – sind sehr gut

Doch die First Mover Immobilienscout24 und Immowelt bewegen sich. Sie bieten Nutzern ergänzend immobiliennahe Serviceleistungen wie Bonitätsprüfung und digitale Bewerbermappe, Umzug und Baufinanzierung. Technische Herausforderungen mit großen Marktaussichten sind insbesondere Machine Learning und Künstliche Intelligenz. Auch auf diesen Feldern arbeiten die Platzhirsche bereits und integrieren sie sukzessive in ihre Produkte. Deshalb gelangen eBay und auch IVD zwar Erfolge im direkten Geschäft der privaten und gewerblichen Immobilien-Vermittlung. Doch der Vorsprung der beiden First Mover scheint in Bezug auf das Gesamtgeschäft in allernächster Zeit auch von den kleineren Portalen nicht aufzuholen. «

Jörg Seifert, Freiburg

Experten



„Rückschlüsse auf Erfolgsraten sind nicht ohne Weiteres möglich, da wir kein transaktionales Geschäft betreiben.“

Carina Schüller,
Leiterin der Immobilienkategorie bei eBay Kleinanzeigen



„Ein weiterer Bereich im Zusatzgeschäft ist die effiziente Datennutzung. Gewonnene Informationen sollen dem Markt – etwa bei der Wertermittlung – zur Verfügung gestellt werden.“

Ulrich Gros, COO Immowelt

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Achtung: Neues BGH-Urteil zur Maklerhaftung

Der Makler, der aufgrund Makleralleinauftrags dem Verkäufer Kaufinteressenten für ein Grundstück nachweisen oder vermitteln soll, ist zum Schadensersatz verpflichtet, wenn er dem Verkäufer gegenüber ein Kaufangebot unzutreffend darstellt, ihm ein Kaufangebot verschweigt, den Kontakt zu Kaufinteressenten abreißen lässt, keine ausreichenden Vermarktungsbemühungen unternimmt oder bei eigenem Kaufinteresse dritten Kaufinteressenten überhöhte Preisvorstellungen der Verkäuferseite nennt, um sie von einer Abgabe eines Kaufangebots abzuhalten. BGH, Urteil vom 24.01.2019 - I ZR 160/17



SACHVERHALT: Die Eigentümerin einer Hofstelle mit landwirtschaftlichen Nutzflächen beauftragte den beklagten Immobilienmakler im Alleinauftrag, Kaufinteressenten für das Objekt nachzuweisen oder zu vermitteln. Im Auftrag war für die Hofstelle ein Kaufpreis von ungefähr 80.000 Euro angegeben, die landwirtschaftlichen Nutzflächen sollten höchstbietend verkauft werden.

Mit notariellem Kaufvertrag erwarben der Makler und ein Dritter das Objekt zum Preis von 280.000 Euro jeweils zur ideellen Hälfte. Die Eigentümerin zahlte dem beklagten Makler für seine Maklertätigkeit die vereinbarte Maklerprovision in Höhe von 9.996 Euro. Der beklagte Makler und der Dritte veräußerten nur die Hofstelle Anfang 2012 zum Preis von 75.000 Euro weiter, während die landwirtschaftlichen Nutzflächen durch die Söhne weiter bewirtschaftet werden, die als Vollerwerbslandwirte tätig sind. Die Eigentümerin trat sämtliche Ansprüche aus dem Maklerver-

trag und dem Grundstückskaufvertrag an den Kläger ab, der sodann Klage gegen den Makler und den dritten Erwerber erhob. Der Kläger hat die Beklagten unter anderem auf Rückübereignung und Herausgabe des von der Eigentümerin veräußerten Grundbesitzes mit Ausnahme der weiterveräußerten Hofstelle, Zug um Zug gegen Zahlung von 205.000 Euro in Anspruch genommen. Außerdem wurde weiterer Schadensersatz in Bezug auf die Kosten des Kaufvertrages und die Rückzahlung der Provision verlangt.

Der Kläger trug im Prozess vor, es habe keine Weiterleitung und Unterrichtung von diversen höheren Kaufangeboten (300.000 Euro, 350.000 Euro und 400.000 Euro) durch den Makler gegeben. Der Makler habe vielmehr andere Kaufinteressenten unter Hinweis auf eine behauptete Kaufpreiserwartung der Zedentin von 550.000 Euro bis 600.000 Euro abgeblockt.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Der BGH verurteilte den Makler zur Rückübertragung und Herausgabe des Eigentums an den landwirtschaftlichen Flächen gegen Rückzahlung des darauf entfallenden Teils des Kaufpreises (205.000 Euro). Außerdem bekam der Makler die Verpflichtung auferlegt, dem Eigentümer der Kosten der Eigentumsumschreibung zu erstatten.

Der Makler hat die ihm aus dem Alleinauftrag obliegenden Pflichten verletzt, indem er die Eigentümerin unrichtig und unvollständig über verschiedene Kaufangebote unterrichtet hatte. Ferner hat der Makler durch die Angabe von überhöhten Kauf-

preisvorstellungen andere Interessenten davon abgehalten, Angebote abzugeben. Der Makler hat durch eine realistische Preisgestaltung die Voraussetzungen für den beabsichtigten Verkauf zu schaffen. Verletzt er diese Pflicht, macht er sich schadensersatzpflichtig.

Durch den Alleinauftrag war der beklagte Makler ferner verpflichtet, tätig zu werden und Kaufinteressenten auch aktiv zu kontaktieren. Der Alleinauftrag begründet ein Rechtsverhältnis, welches den Charakter eines Maklerdienstvertrags hat und somit eine Tätigkeitspflicht des Maklers begründet. Ferner hat der Makler die Provision zurückzuerstatten, da es schon an einer Vermittlung und einem Nachweis fehlt, wenn der Makler selber Erwerber oder Miterwerber ist.

Wenn der Gesetzgeber in § 652 BGB vom Nachweis der Gelegenheit zum Abschluss eines Vertrages spricht, so meint er damit ersichtlich den Vertragsabschluss mit einem vom Makler verschiedenen Dritten. Wer sich selber gegenüber seinem Auftraggeber zum Abschluss eines Vertrages bereit erklärt, erbringt keinen Nachweis.

PRAXISHINWEIS: Es ist Vorsicht geboten, wenn der Makler selber Interesse an einem Objekt hat oder bestimmten Interessenten zu einem Kauf verhelfen will. Jedenfalls sollte der Makler für eine ausreichende Dokumentation seiner Vermarktungstätigkeit sorgen, um später dem Vorwurf einer evtl. Pflichtverletzung entgegenzutreten zu können. Unvollständige Nachweisleistungen sollte der Makler vermeiden. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Errichtung von Balkon und Zweitbalkon: Modernisierung?

Die Errichtung eines Balkons und Zweitbalkons kann eine Modernisierungsmaßnahme sein. Ob eine Luxusmodernisierung vorliegt, ist eine Frage des Einzelfalls, hier wird sie verneint.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 12.11.2018, 2-09 S 34/18

FAKTEN: An der Hauseingangsseite einer Mehrhausanlage verfügen die Wohnungen mit Ausnahme der beiden Parterrewohnungen nach Osten hin über einen kleinen Balkon. Bei den Fenstern auf der Westseite handelt es sich um so genannte „französische Balkone“ (bodentiefe Fensterelemente). Die umliegenden Gebäude verfügen über Vorstellbalkone. Die Eigentümer beschließen mehrheitlich, eine Firma mit der Erstellung von acht Vorstellbalkonen auf der Rückseite der Liegenschaft zu beauftragen. Gegen diesen Beschluss geht ein Wohnungseigentümer vor. Er meint, es handele sich bei der Errichtung der Vorstellbalkone um bauliche Veränderungen und nicht um Modernisierungsmaßnahmen. Es handele sich bei

den geplanten zweiten Balkonen vielmehr um Luxusmaßnahmen.

ENTSCHEIDUNG: Das Amtsgericht hatte die Klage abgewiesen. Die Berufung ist, so das Landgericht, nicht begründet. Denn es handele sich bei dem Beschluss sehr wohl um eine Modernisierungsmaßnahme. Laut BGH genüge es, dass die Maßnahme aus der Sicht eines verständigen Eigentümers eine sinnvolle Neuerung darstelle, die geeignet sei, den Gebrauchswert des Eigentums nachhaltig zu erhöhen. Es entspreche ständiger Rechtsprechung, dass durch den Einbau eines bisher nicht vorhandenen Balkons die Wohnverhältnisse verbessert werden würden. Die Kosten in Höhe von insgesamt 66.000 Euro stünden

nicht außer Verhältnis zu dem erhöhten Wohnwert. Zudem werde durch den Anbau der Balkone auch die Eigenart der Eigentumsanlage nicht verändert.

FAZIT: Dass der Anbau eines Balkons eine Maßnahme der Modernisierung nach § 22 Abs. 1 WEG sein kann, dürfte unstrittig sein. Man kann aber fragen, ob der Anbau eines Balkons die „Eigenart“ der Eigentumsanlage verändert. Der Anbau eines Balkons kann eine „Luxusmodernisierung“ sein. Verfügt eine etwa 80 Quadratmeter große Wohnung bereits über einen Nordbalkon, der Platz bietet für einen Tisch mit vier Sitzgelegenheiten, liegt der Verdacht einer „Luxusmodernisierung“ nahe (LG Berlin v. 25.9.2015, 65 S 193/15).

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

„MINDERUNGSRECHT“?

Hausgeld, wenn Sondereigentum nicht nutzbar ist?

Ein Eigentümer kann nicht einwenden, kein Hausgeld zu schulden, weil er das ihm gehörende Sondereigentum nicht nutzen kann. Ihm steht wegen der Unbenutzbarkeit der Wohnung kein „Minderungsrecht“ zu. Das Risiko der Benutzbarkeit oder Vermietbarkeit des Sondereigentums hat allein der Eigentümer zu tragen.

LG Berlin, Urteil v. 15.06.2018, 55 S 81/17 WEG

FAKTEN: Die Gemeinschaft K geht gegen Wohnungseigentümer B aus einem Einzelwirtschaftsplan vor. B verteidigt sich damit, das Sondereigentum nicht nutzen zu können. Ohne Erfolg! B sei von seiner auf § 16 Abs. 2 WEG beruhenden „Beitragspflicht“ nicht deshalb befreit, weil er die drei ihm gehörenden Eigentumsrechte im Wirtschaftsjahr 2016 nicht habe nutzen können. Das Risiko der Benutzbarkeit oder Vermietbarkeit seiner Wohnung habe jeder Eigentümer selbst zu tragen.

FAZIT: Ein Wohnungseigentümer muss auch dann Hausgeld zahlen, wenn er sein Eigentum nicht gebrauchen kann. Die Lastentragungspflicht des einzelnen Eigentümers besteht grundsätzlich unabhängig von der Benutzung oder Nichtbenutzung seines Sondereigentums. Gegen den Anspruch auf Hausgeld kann nicht geltend gemacht werden, dass der entsprechende Beschluss angefochten wurde oder anfechtbar bzw. nicht ordnungsmäßig sei. Einwendungen eines Eigentümers gegen das formelle Zustandekommen und den sachlichen Inhalt des zugrunde liegenden Beschlusses sind grundsätzlich unerheblich. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

LEISTUNGSPFLICHTEN

Beschlusskompetenz bei Rückbaumaßnahmen

Es besteht keine Beschlusskompetenz zur Auferlegung von Leistungspflichten zu baulichen Änderungen.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 26.11.2018, 2-09 S 88/17

FAKTEN: Ein Eigentümer K schlägt den vor seiner Wohnung liegenden Bereich des Treppenhauses der Wohnung zu. Vor zehn Jahren hatten diverse Eigentümer das ähnlich getan. K wird per Beschluss zum Rückbau aufgefordert. Dagegen klagte er, mit Erfolg. Den Eigentümern fehle die Beschlusskompetenz; der Beschluss sei nichtig. Die gesetzlichen Vorgaben könnten nach § 10 Abs. 2 WEG nur durch Vereinbarung abbedungen werden. Für Beseitigungsansprüche, mit denen die Beseitigung einer baulichen Veränderung gefordert werde, gelte nichts anderes. Es liege hier auch kein reiner „Aufforderungsbeschluss“ vor. Die Eigentümer hätten wörtlich beschlossen, dass Eigentümer K „zurückbauen müsse“ und der Rückbau ggf. mit anwaltlicher Unterstützung durchzuführen sei.

FAZIT: Von Gesetzes wegen besteht keine Beschlusskompetenz, die persönliche Leistungs- und/oder Unterlassungspflicht eines Eigentümers oder eines Dritten zu begründen. Gemeint ist z. B. die Pflicht, etwas zu tun, beispielsweise Schnee zu räumen. Im Zweifel ist davon auszugehen, dass ein zweideutiger Beschluss lediglich eine Androhung gerichtlicher Maßnahmen zum Gegenstand hat.

ELEKTROMOBILITÄT

Kein Anspruch auf Stromanschluss für E-Auto

Aus § 21 Abs. 5 Nr. 6 WEG folgt kein Anspruch auf den Stromanschluss für ein E-Auto.

AG Düsseldorf, Urteil v. 18.10.2017, 291a C 45/17

FAKTEN: Eigentümer K beantragt, bei seinem Stellplatz (Teileigentum) eine Ladestation für seinen Elektro-Pkw auf eigene Kosten installieren zu dürfen, wobei die Zuleitung über den dem Teileigentum zugewiesenen Zähler zum Stellplatz führen soll. Der Beschlussantrag fand jedoch keine Mehrheit. K klagt auf Zustimmung. Ohne Erfolg. Der Einbau einer Steckdose für eine Ladestation für Elektrofahrzeuge stelle eine bauliche Veränderung dar. Dadurch würden die übrigen Eigentümer unzumutbar beeinträchtigt. Dies folge etwa schon daraus, dass wohl noch weitere Eigentümer an ihrem Stellplatz in der Tiefgarage eine Ladestation für Elektroautos errichten würden.

FAZIT: Ob es sich bei der Herstellung einer Lademöglichkeit um Modernisierung handelt oder bauliche Veränderung, ist noch nicht durch den BGH entschieden. Richtig ist es hier, die Herstellung als Maßnahme der Modernisierung zu sehen. Stehen die Stellplätze im gemeinschaftlichen Eigentum, hat der Eigentümer auf dessen Modernisierung zurzeit keinen Anspruch. Das BMJV erwägt zurzeit eine Ergänzung des § 21 Abs. 5 WEG, wonach Maßnahmen zur Errichtung einer Lademöglichkeit für E-Mobile zu dulden seien.

ERRICHTUNG VON GERÄTESCHUPPEN

Genehmigungen eigenmächtigen Verwalter-Tuns

Die Eigentümer sind berechtigt, ein eigenmächtiges Tun des Verwalters zu genehmigen.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 21.11.2018, 2-09 S 26/18

FAKTEN: Der Landkreis rügt, dass die Eigentümer motorenbetriebene Geräte im Keller abstellen. Der Verwalter lässt daraufhin einen Geräteschuppen errichten. Die Eigentümer genehmigen diese Errichtung später durch Beschluss. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Er meint, der Beschluss sei unwirksam, da die Errichtung eine bauliche Änderung darstelle. Das Gericht folgt dem nicht. Bei der Errichtung des Geräteschuppens handele es sich um eine Maßnahme der ordnungsmäßigen Instandsetzung, sodass es ausreiche, dass dem Beschluss die Mehrheit der Eigentümer zugestimmt habe. Dies ergebe sich bereits aus dem unstreitigen Vortrag, wonach der Landkreis vrfügt habe, dass im Keller keine motorenbetriebenen Geräte gelagert werden dürften.

FAZIT: Ein Verwalter ist im Übrigen nicht berechtigt, ohne Bestimmung der Eigentümer einen Geräteschuppen zu errichten. Dies gilt auch dann, wenn eine Behörde ihn angewiesen haben sollte, dies zu tun. Handelt ein Verwalter eigenmächtig, können die Eigentümer dieses Tun jedoch genehmigen.

ABRECHNUNG**Auch nicht nachvollziehbare Ausgaben sind vorzulegen**

In die Abrechnung sind sämtliche im Wirtschaftsjahr getätigte Ausgaben einzustellen, und zwar unabhängig davon, ob sie nachvollziehbar oder durch Kontoauszüge belegt sind. Auch solche Ausgaben sind in die Abrechnung aufzunehmen, die zu Unrecht erfolgt sind oder bei denen wegen fehlender Kontounterlagen oder Belege jedenfalls eine Prüfung, ob sie sachlich zu Recht erfolgt sind, nicht möglich ist.

LG Berlin, Urteil v. 29.06.2018, 55 S 96/17 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer genehmigten die vom Verwalter als Entwurf vorgelegte Abrechnung für das Wirtschaftsjahr 2013. Der Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor. Er beanstandet, die Abrechnung habe nur als Entwurf vorgelegen. Zudem sei die Abrechnung nicht prüffähig gewesen, da sämtliche Überweisungslisten gefehlt hätten. Das Amtsgericht weist die Klage ab. Gegen diese Entscheidung wendet sich K. Die Berufung hat keinen Erfolg! Der Verwalter habe gemäß § 28 Abs. 3 WEG nach Ablauf des Kalenderjahres eine Abrechnung der Einnahmen und Ausgaben zu erstellen. Dazu habe er eine geordnete Einnahmen- und Ausgabenabrechnung vorzulegen, die auch Angaben über die Höhe der gebildeten Rücklagen enthalte. Sie müsse für einen Eigentümer auch ohne Hinzuziehung fachlicher Unterstützung verständlich sein. Diesen Anforderungen genüge eine Abrechnung nur, wenn sie die tatsächlichen Einnahmen und Kosten ausweise. Seien die tatsächlichen Einnahmen und Ausgaben vollständig in die Abrechnung aufgenommen, so stimme deren Differenz mit der Differenz der Anfangs- und Endbestände der Bankkonten überein, über die die Umsätze getätigt wurden. Das indiziere die rechnerische Richtigkeit der Gesamtabrechnung. Nach all diesen Grundsätzen sei der Beschluss nicht zu beanstanden.

FAZIT: Der Verwalter sollte seinen Entwurf einer Abrechnung stets vor Genehmigung durch die Eigentümer dem Verwaltungsbeirat vorlegen. Zwar macht, wie das Gericht zu Recht ausführt, die Nichtvorlage eines Beschlusses nicht anfechtbar. Der Verwalter sollte aber die Verwaltungsbeiräte immer „mitnehmen“ und diese über sein Wirtschaftswesen in der Versammlung berichten lassen.

KOSTENFESTSETZUNG**Vertretung durch mehrere Rechtsanwälte**

Lassen sich verschiedene Beklagte durch unterschiedliche Rechtsanwälte vertreten, sind deren Kostenerstattungsansprüche immer dann zu quoten, wenn weder der Verwalter einen Rechtsanwalt für die beklagten Wohnungseigentümer beauftragt hat noch sich die beklagten Wohnungseigentümer mehrheitlich auf die Beauftragung eines bestimmten Anwaltes geeinigt haben. Dass zum Zeitpunkt der Beauftragung einzelner Anwälte auf Beklagtenseite bei anderen Anwälten bereits Anwaltsgebühren entstanden sind, steht dem nicht entgegen.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 26.11.2018, 2-13 T 127/18

VERWALTERBESTELLUNG**Anfechtung des Bestellungsbeschlusses**

Der Bestellungsbeschluss ist für ungültig zu erklären, wenn ein wichtiger Grund vorliegt, der gegen die Bestellung dieses Verwalters spricht. Ein solcher Grund ist zu bejahen, wenn unter Berücksichtigung aller nicht notwendig vom Verwalter verschuldeten Umstände nach Treu und Glauben eine Zusammenarbeit mit dem gewählten Verwalter unzumutbar und das erforderliche Vertrauensverhältnis von vornherein nicht zu erwarten ist. Dies ist der Fall, wenn Umstände vorliegen, die den Gewählten als ungeeignet für das Amt erscheinen lassen.

LG Frankfurt am Main, Beschluss v. 21.03.2018, 2-09 S 74/17

BETRIEBSKOSTENVORAUSZAHLUNGEN**Verspätete Betriebskostenabrechnung**

Der Vermieter eines Sondereigentums hat die verspätete Geltendmachung einer Nachforderung aus einer Abrechnung nicht „zu vertreten“, wenn die Wohnungseigentümer über die Abrechnungsgrundlagen streiten. Er muss auch dann innerhalb der Frist des § 556 Abs. 3 BGB abrechnen, wenn zu diesem Zeitpunkt noch kein Beschluss vorliegt, und ggf. selbstständig abrechnen und dazu in die Belege Einsicht nehmen. Anschließend muss er dann anhand der im Mietvertrag vereinbarten Umlageschlüssel die umlagefähigen Kostenpositionen auf den Mieter umlegen.

LG München I, Urteil v. 18.01.2018, 31 S 11267/17



Mietrecht

Urteil des Monats: Mieterhöhung nach Modernisierung durch Mieter

Eine vom Mieter auf eigene Kosten in die Mietwohnung eingebaute (Küchen-)Einrichtung bleibt bei der Ermittlung der ortsüblichen Vergleichsmiete auf Dauer unberücksichtigt. Entgegenstehende Vereinbarungen der Mietvertragsparteien zum Nachteil des Mieters sind nach § 558 Abs. 6 BGB unwirksam.

BGH, Urteil vom 24.10.2018 – VIII ZR 52/18

FAKTEN: Eine vermietete Wohnung war zu Beginn des Mietverhältnisses mit einer gebrauchten Einbauküche ausgestattet. Der Mieter hat diese Küche mit Zustimmung des Vermieters auf eigene Kosten durch eine neue Einbauküche ersetzt. Der Vermieter nimmt den Mieter nunmehr auf Zustimmung zur Mieterhöhung bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete in Anspruch. Er meint, dass die Einbauküche bei der Ermittlung der ortsüblichen Miete zu berücksichtigen sei. Das Berufungsgericht ist dieser Ansicht gefolgt.

Entscheidung: Der BGH hat das Urteil aufgehoben. Die ortsübliche Vergleichsmiete richtet sich gem. § 558 Abs. 2 Satz 1 BGB nach den Mieten für Wohnungen

vergleichbarer Art, Größe, Ausstattung, Beschaffenheit und Lage. Eine vom Mieter geschaffene Einrichtung oder Wohnwertverbesserung kann bei der Ermittlung der ortsüblichen Miete nicht berücksichtigt werden. Die Vorteile der Einrichtung stehen dem Mieter zu. Etwas anderes gilt, wenn der Vermieter dem Mieter die Kosten für die Einrichtung erstattet oder wenn eine Verrechnung mit der Miete vorgesehen ist. Dies war vorliegend nicht der Fall. Nach den Feststellungen des Berufungsgerichts haben sich die Parteien daraufhin geeinigt, dass die Wohnung auch für die Zukunft als Wohnung mit Einbauküche zu gelten habe. Der BGH teilt diese Ansicht nicht. Zwar können sich die Parteien gem. §

557 Abs.1 BGB im Einzelfall auf einen Mietzins einigen, der den Mieten für Wohnungen mit Einbauküche entspricht. Eine solche Vereinbarung ist für künftige Mieterhöhungen nach § 558 BGB aber ohne Bedeutung.

FAZIT: Da hier nicht von Bedeutung, hat der BGH nicht entschieden, welche Rechtsfolge gilt, wenn der Mieter die Einrichtung eigenmächtig austauscht. Stimmt der Vermieter dem Austausch nachträglich zu (Genehmigung), so ist dies wie eine vorherige Zustimmung zu bewerten (§ 184 BGB), mit der weiteren Folge, dass die Einrichtung im Mieterhöhungsverfahren nicht mehr zugunsten des Vermieters zu berücksichtigen ist.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

HEIZKOSTENABRECHNUNG

Verwendung eines unzulässigen Verteilermaßstabs

Unter den Voraussetzungen des § 7 Abs. 1 Satz 2 HeizkostenV kann der Mieter einer Wohnung verlangen, dass die anteilig auf ihn entfallenden Kosten des Betriebs der zentralen Heizungsanlage zu 70 Prozent nach dem erfassten Wärmeverbrauch der Nutzer verteilt werden.

BGH, Urteil vom 16.01.2019 – VIII ZR 113/17

FAKTEN: Der Vermieter legt die Heizkosten zu 50 Prozent nach dem Verbrauch und zu 50 Prozent nach dem Verhältnis der Wohnflächen um entgegen den gesetzlichen Vorgaben in § 7 Abs. 1 Satz 2 HeizkostenV (70 Prozent nach dem Verbrauch, wenn das Gebäude das Anforderungsniveau der Wärmeschutzverordnung von 1994 nicht erfüllt, die Wärmeversorgung mittels Öl- oder Gasheizung erfolgt und die freiliegenden Leitungen der Wärmeverteilung in dem Gebäude überwiegend gedämmt sind). Diese Voraussetzungen sind hier gegeben. Das Berufungsgericht wies die Klage jedoch ab, denn der Mieter sei durch das Kürzungsrecht des § 12 HeizkostenV geschützt. Der BGH hebt das Urteil auf. Die Vorschriften der HeizkostenV gehen einem vertraglich vereinbarten Verteilungsschlüssel vor. Steht der Umlagemaßstab zu diesen Vorschriften im Widerspruch, kann der Mieter den Verteilungsschlüssel ändern lassen.

FAZIT: Der Mieter ist nicht darauf beschränkt, eine Änderung des Verteilungsschlüssels erst mit Beginn des nächsten vertraglich geregelten Abrechnungszeitraums zu verlangen. Der Mieter kann nicht auf das Kürzungsrecht nach § 12 HeizkostenV verwiesen werden.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

WOHNFLÄCHE

Berechnung bei der Umlage der Betriebskosten

Bei der Ermittlung der Wohnfläche für Mietminderung bzw. Betriebskostenabrechnung sind öffentlich-rechtliche Nutzungsbeschränkungen vermieteteter Wohnräume nicht zu berücksichtigen, sofern die Nutzbarkeit der Räume mangels Einschreitens der zuständigen Behörden nicht eingeschränkt ist.

BGH, Urteil vom 16.01.2019 – VIII ZR 173/17

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Mietverhältnis über eine öffentlich geförderte Wohnung. Die Wohnung besteht aus Räumen im 3. OG und einer im 5. OG gelegenen Mansarde. Der Vermieter bezieht bei der Wohnflächenberechnung, aus der sich die Betriebskostenabrechnung ergibt, die Mansarde voll mit ein, obwohl das nur hälftig möglich wäre (Deckenhöhe von unter 1,90 Meter). Nach BGH führt ein behördliches Gebrauchshindernis nur dann zu einem Mangel der Mietsache, wenn es sich auf die Gebrauchstauglichkeit auswirkt. Dabei muss die Behörde tatsächlich tätig werden. Dem Mieter ist es dabei zuzumuten, die behördliche Maßnahme auf ihre Rechtmäßigkeit überprüfen zu lassen. Das gilt auch für die Betriebskostenabrechnung. Vorliegend kann der Mieter die Mansarde nutzen; deren anrechenbare Fläche ist demnach bei der Betriebskostenumlage zu berücksichtigen.

FAZIT: Für die Betriebskostenumlage kommt es allein auf die tatsächlichen Flächenverhältnisse und nicht auf etwaige Flächenangaben oder Beschaffenheitsvereinbarungen im Mietvertrag an. Dies gilt auch für preisgebundene Wohnungen.

WOHNRAUMMIETVERTRAG

Anforderungen an die Verwaltungskostenpauschale

Eine in einem formularmäßigen Mietvertrag gesondert ausgewiesene Verwaltungskostenpauschale stellt eine unwirksame Vereinbarung dar, sofern aus dem Mietvertrag nicht eindeutig hervorgeht, dass es sich bei dieser Pauschale um einen Teil der Grundmiete (Nettomiete) handelt.

BGH, Urteil vom 19.12.2018 – VIII ZR 254/17

FAKTEN: In einem Wohnungsmietvertrag ist vereinbart, dass der Mieter neben der Grundmiete, den Vorauszahlungen auf die Betriebs- und Heizkosten auch eine „Verwaltungskostenpauschale“ von monatlich 34,38 Euro zu tragen hat. Der Mieter zahlt, will aber das Geld später vom Vermieter zurück. Zu Recht. Die Vertragsparteien können vereinbaren, dass der Mieter die Betriebskosten trägt. Die Verwaltungskosten zählen nicht zu den Betriebskosten (§ 1 Abs. 2 BetrKV). Eine gesonderte Umlage dieser Kosten auf den Mieter ist deshalb bei der Wohnraummiete unzulässig. Eine Vereinbarung, wonach der Mieter für die Verwaltung einen gleichbleibenden Betrag zu zahlen hat (Verwaltungskostenpauschale), ist dagegen wirksam. Die Vereinbarung einer Verwaltungskostenpauschale ist aber nur wirksam, wenn aus der Preisvereinbarung eindeutig hervorgeht, dass es sich bei der Pauschale um einen Teil der Grundmiete handelt.

FAZIT: Wird eine Verwaltungskostenpauschale ohne einen klarstellenden Zusatz vereinbart, kann die Auslegung ergeben, dass die Umlage der Verwaltungskosten als unzulässige Erweiterung der Betriebskostenumlage zu bewerten ist.

KÜNDIGUNG

Eigenbedarf für Zweitwohnung

Der Vermieter kann ein Wohnraummietverhältnis kündigen, wenn er die Räume aus vernünftigen und nachvollziehbaren Gründen als Zweitwohnung nutzen will.

BGH, Beschluss vom 21.08.2018 – VIII ZR 186/17

FAKTEN: Eine Fünf-Zimmer-Wohnung in einem Haus mit vier Wohnungen ist vermietet. Zwei weitere Wohnungen werden vom Eigentümer genutzt. Die Großfamilie nutzt die beiden Wohnungen zu Familientreffen zweimal pro Jahr für jeweils ein bis zwei Wochen. Der Vermieter hat die vermietete Wohnung wegen Eigenbedarfs gekündigt. Die bisher genutzten beiden Wohnungen reichten für den gelegentlichen Aufenthalt der Großfamilie nicht aus. Der BGH bestätigte letztlich die Kündigung. Sie kann im Grunde auch bei einer Nutzung der Wohnung als Ferienwohnung zulässig sein. Nach § 573 Abs. 2 Nr. 2 BGB liegt ein Kündigungsgrund vor, wenn der Vermieter „die Räume als Wohnung für sich oder seine Familienangehörigen benötigt“. Der BGH sagt, für das „Benötigen“ würden ernsthafte, vernünftige und nachvollziehbare Gründe des Vermieters vorausgesetzt. Dies gelte auch, wenn der Vermieter die Räume nur als Zweitwohnung nutzen will.

FAZIT: Auch ein Wohnbedarf, der nur eine zeitweise Nutzung der Wohnung umfasst, erfüllt die Voraussetzungen einer Eigenbedarfskündigung. «

Technologie, IT & Energie

Immobilienfirmen nehmen im Bereich Technologie **neue Ertragsquellen ins Visier**

Immobilienunternehmen erschließen zunehmend neue Branchen und Zielgruppen, um zusätzliche Erträge zu generieren. In den vergangenen sechs Jahren stiegen die branchenübergreifenden Aktivitäten der führenden internationalen und deutschen Immobilienunternehmen um mehr als das Fünffache. Zu diesem Ergebnis kommt eine PwC-Studie. Dafür wurden die fünf größten internationalen Fondsmanager nach Assets under Management sowie 40 der umsatzstärksten deutschen Immobilienunternehmen analysiert. PropTechs, die als neue Marktteilnehmer für einen verstärkten Wettbewerb in der Branche sorgen, stellen für etablierte Unternehmen häufig Kooperationspartner oder Akquisitionsziele dar.

Die Hauptinteressen
der etablierten Immobilienunternehmen:



37%

DIGITALE
NUTZERSCHNITTSTELLEN



16%

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ



11%

CLOUD-DIENSTE



11%

INTERNET DER DINGE

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: „How top real estate players are seeking new revenue sources“ Studie PwC

NEUES ZERTIFIKAT

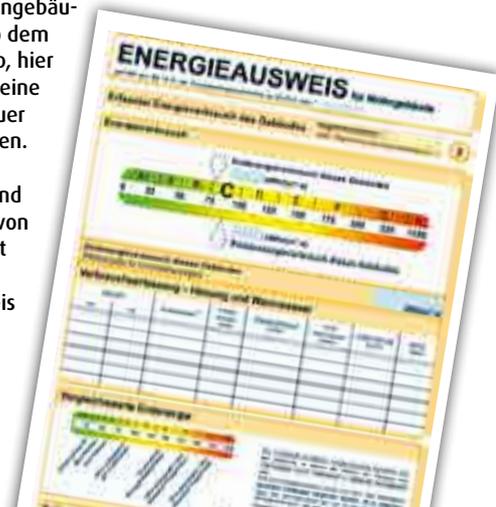
Finanzierung nachhaltiger Bauvorhaben

Banken können ihr Bewertungssystem für die Finanzierung von nachhaltigen Bauvorhaben ab sofort von der Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen abgleichen lassen. Bei positiver Plausibilitätsprüfung wird der Titel „DGNB anerkanntes Nachhaltigkeitsrating“ vergeben. Der DGNB zufolge nimmt die Bau- und Immobilienwirtschaft bei der Umsetzung der globalen Klimaschutzziele eine zentrale Rolle ein. Private Bauherren, die gezielt und in großem Umfang in den Neubau und die Sanierung nachhaltiger Gebäude investieren, benötigen entsprechende Kreditmittel.

Banken, die nachhaltiges Bauen fördern, greifen bei der Entscheidung über die Kreditvergabe bislang auf eigene Systematiken zur Bewertung der Bauvorhaben zurück. Diese Bewertungen sind inhaltlich häufig losgelöst von den Anforderungen des DGNB-Systems zur Gebäudezertifizierung.

In diesem Jahr laufen die ersten Energieausweise von Wohnhäusern mit Baujahr 1966 und jünger ab.

Diese wurden seit Anfang 2009 ausgestellt und haben nur eine Gültigkeitsdauer von zehn Jahren. Darauf weist die Deutsche Energie-Agentur (dena) hin – und empfiehlt bei der Neuausstellung Bedarfsausweise statt Verbrauchsausweisen. Auch die ersten Energieausweise von Nichtwohngebäuden laufen ab dem 1. Juli 2019 ab, hier gilt ebenfalls eine Gültigkeitsdauer von zehn Jahren. Bei Verkauf, Vermietung und Verpachtung von Immobilien ist ein aktueller Energieausweis Pflicht.



WEBBASIERTER PERMANENTDATENRAUM EINGERICHTET

Der Anbieter für Secure Cloud-Lösungen Drooms baut in enger Zusammenarbeit mit International Real Estate Kapitalverwaltungs-gesellschaft mbH (INTREAL) einen webbasierten Permanentdatenraum für Investoren, Fondspartner und andere Stakeholder der INTREAL Fonds. Nutzer können sich, entsprechend ihrem Berechtigungsprofil, rund um die Uhr einen Überblick über alle Fondsdaten und Fondsdokumente verschaffen sowie individuelle Rückfragen stellen. Die digitale Plattform basiert auf der Technologie von Drooms PORTFOLIO, einer neuen virtuellen Datenraum-Lösung für das Lifecycle-Management in der Immobilienbranche. Drooms und INTREAL haben Anfang März die langfristig ausgelegte Kooperation für den Aufbau des webbasierten Lifecycle-Datenraums und die Weiterentwicklung der Lösung aufgenommen.

BÜNDELUNG**PwC und Evana gründen Think Tank**

Am Anfang der Transformation zum digitalen Immobilienunternehmen steht das Digital Data Management. PwC und Evana haben einen Think Tank gegründet, der eine integrierte, auf Künstlicher Intelligenz basierte Prozessautomation entwickelt. Basis sind einheitliche Datenstandards. Unter dem Motto „Get RE@di!“ (Get Real Estate digital!) bündeln die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers (PwC) und das Di-

gitalisierungsunternehmen Evana AG in dem Think Tank ihre Expertise im Bereich Transformationsberatung und Künstlicher Intelligenz. „Technologien wie Künstliche Intelligenz oder Robotic Process Automation sind so weit entwickelt, dass sie der Branche einen großen Mehrwert bei der Datenstrukturierung und -analyse bieten können“, so Sascha Donner, Chief Product Officer bei Evana. Voraussetzung sei jedoch, dass alle beteiligten Unternehmen

mit dem gleichen Datenstandard und gemeinsamen Prozessstrukturen arbeiten. Das wollen die Partnerunternehmen im gemeinsamen Think Tank ausarbeiten. Basis soll ein einheitlicher Datenstandard sein. Über ein digitales Real Estate Management Cockpit werden dann allen am Management der Immobilie beteiligten Unternehmen die gleichen Daten zur Verfügung stehen. Damit wird auch die Kommunikation mit dem Anleger vereinfacht.

PERSONALIE

Um ihre Digitalisierungskompetenzen weiter voranzutreiben, hat sich die noventic GmbH mit Thomas Landgraf personell weiter verstärkt. Der 51-Jährige studierte an der Universität Kassel, wo er heute Mitglied des Hochschul- und des Unternehmensrats ist, und am Worcester Polytechnic Institute of Massachusetts (WPI). Nicht zuletzt durch die erfolgreiche Marktetablierung zweier Start-ups gehört Landgraf zu den bekanntesten Persönlichkeiten im Spannungsfeld zwischen IT- und Energiebranche. Als Gründer von Micromata, einem Individualsoftware-Entwickler für Industriekunden, arbeitete er für Fresenius, VW, DHL, K+S und Wingas. Als Gründer von Enercast, einem der führenden Unternehmen für Leistungsprognosen von erneuerbaren Energien, arbeitete Landgraf im Rahmen des German Accelerator Programms bis zuletzt im Silicon Valley.

RECHT**Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**ZWEI MUSTERVERFAHREN****Verbraucherschutzverband VZBV gegen Fernwärmeversorgungsfirmen**

OLG Frankfurt / M., Urteile v. 21.03.2019 – 6 U 190/17 und 6 U 191/17; AVBFernwärmeV

Im Streit der beiden Berufungsverfahren stand zentral die Frage, ob Fernwärmeversorgungsunternehmen das Recht zusteht, gestützt auf die AVBFernwärmeV, gegenüber den Kunden vertraglich vereinbarte Preisänderungsklauseln einseitig durch öffentliche Bekanntmachung zu ändern. Es gehört seit Jahrzehnten zu der zunehmend umstrittenen Praxis von Unternehmen der leitungsgebundenen Energieversorgung

vertraglich vereinbarte Preisänderungsklauseln während bestehender Vertragslaufzeiten einseitig zu verändern. Neben den energiewirtschaftsrechtlichen Fragestellungen betont der Senat auch den Verstoß gegen verbindliche Vorgaben des Wettbewerbsrechts bei derartigen Handlungsweisen. Das OLG ließ in dieser Rechtsfrage von bundesweiter grundsätzlicher Bedeutung die Revision zum Bundesgerichtshof zu.

Praxis: Die Entscheidungen betreffen eine Vielzahl von Fernwärmevertragsverhältnissen für Gebäude unterschiedlicher Nutzung. Innovative Fernwärmeversorgungsunternehmen wählten auch vor diesen Urteilen bereits Änderungskündigungen mit verkürzten Vertragslaufzeiten, um die Wärmeversorgung auf eine neue vertragliche Basis zu geänderten Bedingungen zu stellen und sich dem Wettbewerb mit anderen Formen der Wärmeversorgung zu stellen. Die leitungsgebundene Wärmeversorgung wird im Kontext der Energie- und Wärmewende noch an Marktbedeutung gewinnen. Die Urteile sind geeignet, die Akzeptanz auf Kundenseite zu stärken und unterstreichen zugleich den grundlegenden Reformbedarf im Bereich des Wärmerechts.

Zunehmend verzahnt

Das Metering ist der augenfälligste Schnittpunkt zwischen Immobilie und Energie. Allenfalls ist ein Metering-Spezialist zwischengeschaltet. Dieses Modell gibt es vor allem in der Wohnungswirtschaft. Doch das Metering kann auch vom Immobilienverwalter selbst gehandelt werden – die Digitalisierung macht es möglich. Vivavis, zur IDS-Gruppe gehörend, bietet etwa Möglichkeiten, mit denen einzelne Immobilien und ganze Quartiere energieeffizient geplant und mit IoT vernetzt werden.

Der Vorteil: Digital erfasste Verbrauchsdaten ermöglichen, gekoppelt mit Wettervorhersagen, eine präzise Verbrauchsdiagnose. Diese wiederum kann zum einen die vorhandene Heiztechnik optimal steuern, zum anderen die Bezüge der Wärmemengen optimieren. Denn auch diese können via Börse direkt per Spot oder Termin und damit günstiger als direkt vom Lieferanten bezogen werden.

Dazu gehört etwas Know-how, das sich aber bezahlt macht. Ganz offensichtlich wird die Überschneidung, wenn sich eine Immobilie selbst mit Energie versorgt. Das ist auf mehreren Wegen möglich. Am gebräuchlichsten sind bisher Blockheizkraftwerke. Die produzieren Strom und Wärme gleichzeitig und laufen meist auf Erdgasbasis. Zumindest das Gas muss also weiterhin extern bezogen werden.

Solaranlagen decken den Energiebedarf niemals komplett

Strom oder Wärme aus Solaranlagen hingegen brauchen keinen extra Lieferanten. Allerdings werden die Wärme und der Strom nur tagsüber erzeugt. Soll er ganztägig nutzbar sein, braucht es Speicher, sowohl für den Strom als auch

fürs warme Wasser. Eine komplette Abdeckung des Energiebedarfs einer Immobilie werden diese Technologien jedoch kaum ermöglichen.

Das könnte zumindest bei der Wärme jedoch eine noch sehr ungewöhnliche Lösung – Abwärme aus Abwasser. Denn selbst an kalten Wintertagen ist Abwasser immer 10 bis 12 Grad Celsius warm. Beim Projekt „Grüne Aue“ in Berlin-Biesdorf hat der Energiespezialist Geo-En solch eine Lösung installiert. Versorgt werden damit 80 Einfamilienhäuser und 36

Links: Stromproduktion in einem Wohn- und Gewerbequartier mittels Photovoltaik

Rechts: Schon heute lassen sich alle Verbrauchsmedien in Immobilien digital erfassen und bewerten.



Die Gemeinsamkeiten zwischen Immobilien- und Energiewirtschaft nehmen zu. Kooperationen sind mittlerweile an der Tagesordnung. Beide Branchen verzahnen sich wie ein Reißverschluss. Ein Überblick über wesentliche Bereiche dieser Entwicklung.

Wohnungen. Ein Schmutzwasserkanal mit 600 Millimeter Durchmesser unter einer öffentlichen Straße dient als Wärmelieferant. Darin befindet sich ein 150 Meter langer Wärmetauscher. Eine 100 kWth große Wärmepumpe bringt das Wasser auf die nötige Temperatur. Im Quartier selbst wird das warme Wasser in einem zwei Kilometer langen Nahwärmenetz verteilt.

Die schon erwähnten BHKW sind bereits heute ein Bereich, in dem die Immobilienwirtschaft zumindest indirekt zum Produzenten von Strom wird. Technisch gebräuchlich sind für die Stromerzeugung zwei Technologien.

Die Anlagen werden meist im Contracting durch einen Energieversorger betrieben. Doch das Know-how dafür können sich auch Immobilienverwaltungen oder selbst WEG (siehe auch „Immobilienwirtschaft“, 9/2018: Eigenstrom in der WEG, S. 78 ff.) aneignen und so zum Stromproduzenten werden.

Aus internen Firmenplattformen werden Ausgründungen für den Drittmarkt

Die Strommengen können zum einen gegen EEG- oder KWK-Vergütung ins Netz eingespeist oder es können daraus zum anderen Mieterstrommodelle kreiert werden. Dafür gibt es softwareseitig heute schon White-Label-Lösungen, die etwa von der Wohnungswirtschaft genutzt werden können, um damit eigene Tarife für ihre Mieter darzustellen. Es geht aber auch anders herum: Die RheinEnergie AG aus Köln betreibt eine lokale Strombörse. Dieses „stromodul“ nutzen Kunden, darunter auch Immobilienverwalter, für den Strombezug. Noch in diesem Jahr soll dieses Modell auch als White Label anderen Energieversorgern zur Verfügung stehen,

GREEN TECH PROS UND CONS

Technologie/ Brennstoff	Vorteile	Nachteile
Photovoltaik (PV)	gute Eigenabdeckung möglich, einfache Installation, PV in der Installation günstiger als Solarthermie	Einigung mit Netzbetreiber, hohe Brandschutzbestimmungen bei Einbindung eines Batteriespeichers
Kraft-Wärme-Kopplung (BHKW oder Brennstoffzelle)	eigene Stromerzeugung, garantiert vergütete Strom-einspeisung ins Netz	hohe Investition, hoher Wartungsaufwand
Feste Biomasse (Holz)	hohe Preisstabilität auf niedrigem Niveau, primärenergetisch in der EnEV sehr gut bewertet	Investition hoch (bei Pellet oder Hackschnitzel etwa das Dreifache gegenüber Gas- oder Öl-Brennwert), Nachhaltigkeit durch Grauiumporte insbesondere aus Osteuropa nicht immer gewährleistet, können unter kommunale Verbrennungsverbote fallen
Flüssige und gasförmige Biomasse	keine Investition, da keine weitere Komponente nötig, gute Verfügbarkeit, Biogas und Bioheizöl als gesetzliche Erfüllungsoption für EWärmeG in Baden-Württemberg anerkannt	Preise der Biokomponenten immer höher als fossile Optionen, Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen bleibt bestehen
Solarthermie zur Warmwasserbereitung	geringe Investition, geringer Flächenbedarf, hoher Deckungsgrad möglich	geringe Energieeinsparung
Solarthermie zur Warmwasserbereitung und Heizungsunterstützung	interessante Zuschüsse, größere Unabhängigkeit von fossilen Energieträgern und deren Preisen	höhere Investition und dadurch langfristige Amortisation, Dach muss ideal geneigt sein, ansonsten Aufständigung nötig, größerer Platzbedarf
Wärmepumpen	erfüllt alle gesetzlichen Bedingungen auch in Zukunft	hoher Strompreis, je nach Technologie hohe Investition

Quelle: Urbansky

die dann wiederum mit Immobilien entweder als Kunden zusammenarbeiten oder diese als Stromlieferanten einbinden, wenn deren EEG-Vergütung, etwa für PV-Anlagen auf Dächern, ausläuft. Wird eine Immobilie saniert, sollte sie deutlich we-

niger Energie als zuvor verbrauchen. Das ist nicht nur rechtlich geboten, sondern auch der Vernunft geschuldet. Im besten Falle gelingt es, erneuerbare Energien einzukoppeln. Im Neubau ist das sowieso vorgeschrieben. Es macht aber auch »

im Bestand aus anderen planerischen Gründen Sinn. In Frage kommen die oben genannten Technologien (Tabelle S. 61).

Für alle diese Lösungen werden seitens der Energiewirtschaft auch Contractinglösungen angeboten. Die Immobilienbesitzer oder -verwalter müssten also nicht Eigentümer dieser Technologie werden, sondern zahlen nur für die zur Verfügung gestellte Wärmemenge.

Rechnet man die energetische Sanierung einer einzelnen Immobilie, die auch immer mit deren Digitalisierung einhergehen sollte, auf ganze Quartiere hoch, kommt man schnell zu smarten Cities. Auch hier spielt die eigene Versorgung der Immobilie mit Energie eine große Rolle. Digitale Steuerung und Verwaltung sorgen für deren effizienten Einsatz.

Wie dies aussehen kann, ist derzeit auf dem Gelände der ehemaligen Pfaff-Nähmaschinenwerke in Kaiserslautern zu beobachten. Dort wird mit tatkräftiger Unterstützung der Wissenschaft ein Gewerbe- und Wohnquartier entstehen, das zu großen Teilen mit selbst erzeugter erneuerbarer Energie versorgt wird. Dazu dienen PV-Flächen auf Dächern und Fassaden. Die so erzeugte Energie wird sowohl auf Ebene der einzelnen Gebäude als auch in Großbatterien auf Quartierebene gespeichert, um eine weitgehend lückenlose Versorgung zu gewährleisten. Ein Smart Grid steuert effiziente Produktion, Speicherung und Verteilung. Gespeist werden daraus auch die vom Quartier zur Verfügung gestellten E-Mobile, die zudem ein bidirektionales Laden gewährleisten.

Die E-Mobile, wie im Pfaff-Quartier, sind ein weiterer Verzahnungspunkt zwischen Immobilien- und Energiewirtschaft. Beide sind in diesem Bereich stark aufeinander angewiesen. Die Immobilienwirtschaft benötigt eine starke Infrastruktur, weil die bisherigen Netze für maximal fünf Ladeplätze pro Immobilie ausreichen. Allerdings kann man diesen Ausbau beschränken. Denn durch intelligentes Lademanagement und gesteuertes Laden kann man etwa Hierarchien festlegen, welches Fahrzeug wann nachts tankt (also etwa das, das am nächsten Tag die meisten Kilometer fahren muss).

Voraussetzung für smarte Quartiere sind vollautomatisch vermessene und gesteuerte Gebäude

Auch kommt hier die Immobilie als Stromproduzent wieder ins Spiel. Denn durch gezielte Steuerung kann etwa ein Großteil eigenerzeugten PV-Stromes für das Aufladen genutzt werden. Bisher ist dies etwa zu 50 Prozent möglich. Wissenschaftler des Fraunhofer ISE haben jedoch Module entwickelt, die diesen Eigenverbrauch auf 88 Prozent ansteigen lassen können. Der große Vorteil für Mieter und E-Mobilisten: Dieser Strom ist deutlich günstiger als der aus dem Netz bezogene.

Voraussetzung für diese smarten Quartiere sind vollautomatisch vermessene und gesteuerte Gebäude. Mit Hilfe von Energiemanagementsystemen ist dies heute schon möglich und bei einigen Vorreitern der Immobilienwirtschaft Standard. Als Beispiel kann etwa die Firmenverwaltung von Phönix Contact in Bad Pyrmont dienen. Jeder Raum wird digital überwacht und kann von den Mitarbeitern hinsichtlich Luftqualität, Licht und Temperatur gesteuert werden – per App auf dem Handy. Künstliche Intelligenz sorgt etwa dafür, dass die Reinigungsroboter des Nachts selbst den Fahrstuhl rufen können, um so von Etage zu Etage zu

Oben: Großflächige Solarthermieanlage in Berlin zur Versorgung eines ganzen Quartiers

Mitte: Voll digitalisierte Gebäude lassen sich nicht nur einfach steuern, sondern sind auch energieeffizient.

Unten: Das Laden von E-Autos ist heute schon bei einigen Wohnungsbauunternehmen, wie hier bei der BWG in Halle an der Saale, möglich.

gelangen. Denn Treppen steigen können sie nicht. Selbst die Kaffeeautomaten auf jeder Etage sind digital überwacht. Fehlende Mengen werden vorausschauend an den Lieferanten gemeldet.

Solche digitalen Lösungen ermöglichen ein Betriebskostenmanagement auf ganz anderem Niveau. Denn die Energiekosten, wenngleich sie die Verwalter bisher meist nur am Rande tangieren, rücken in Zukunft in den Mittelpunkt der Immobilienverwaltung.

Dazu ein Blick auf die Energiequellen und deren Preisentwicklung. Große Immobilien werden häufig mittels Fernwärme oder Erdgas versorgt. Fernwärme ist mit rund 9 Eurocent je kWh nach Strom die teuerste Variante, in Deutschland zu heizen und Warmwasser zu bereiten.

Erdgas ist recht günstig (rund 6 Eurocent je kWh). Die Entwicklung der Erdgaspreise kann derzeit niemand vorhersehen. Wahrscheinlich ist, dass sie steigen, da die deutschen Bezüge in Zukunft fast nur noch aus der Nordsee und aus Russland kommen. Die niederländischen Vorkommen, die bisher vor allem nach Norddeutschland geliefert wurden, sind erschöpft. Das zurzeit heftig diskutierte verflüssigte Erdgas (LNG), etwa aus den USA und Katar, ist noch keine Alternative, da seine Herstellungskosten deutlich über denen des per Leitung gelieferten Erdgases liegen. Wie eingangs beschrieben, gibt es

LINK-TIPP | FÖRDERUNG 

<https://www.heizsparer.de/heizung/foerdermittel>

Hier lassen sich die in Frage kommenden Fördermittel einfach berechnen und ermitteln, ob deren Kombination untereinander in Frage kommt oder ausgeschlossen ist.



heute schon Möglichkeiten, an den Spot- und Terminmärkten teils deutlich unter den Marktpreisen Energie einzukaufen. Das senkt die gesamten Betriebskosten und ermöglicht eine hohe Transparenz gegenüber Kunden und Mietern, etwa mittels elektrischer monatlicher Rechnungslegung.

Auch das Leerstandsmanagement von Immobilien lässt sich so effizienter gestalten. Denn Lastspitzen sind hier nicht zu erwarten, die benötigten Energiemengen könnten wie beschrieben äußerst günstig bezogen werden. Und: Neben den üblichen Analysen, warum eine Immobilie leer steht, kann auch eine Betrachtung des baulichen Zustandes helfen, sich für eine der vorgenannten Maßnahmen zu entscheiden – also energetische Sanierung des Leerstandes! Als Faustformel kann gelten: Ist eine Immobilie 20 Jahre und älter, lohnt sich dies immer.

Es gibt in Deutschland bereits viele Förderprogramme auf Bundes-, Landes- und kommunaler Ebene

Bei der Förderung durch den Staat sind übrigens Energie- und Immobilienwirtschaft schon stark verzahnt. Mit dem geplanten Gebäudeenergiegesetz (GEG), das noch in diesem Jahr verabschiedet werden soll, wird dieses Zusammenwachsen sogar noch weiter vorangetrieben.

Mit dem GEG werden die Förderungen durch BAFA (Zuschuss) und KfW (Kredit, teilweise mit Tilgungszuschuss) bestehen bleiben. In Frage kommen seitens der KfW die Programme 430 und 152, beim BAFA die Programme MAP und APEE (in aller Regel immer mit dem Einbeziehen erneuerbarer Energien). Hinzu kommen noch viele Programme auf Landes- und kommunaler Ebene. «

Der Kuchen reicht für alle

Seit Januar 2017 hat laut Google Trends die Popularität des Begriffs „PropTech“ weltweit rapide zugenommen. Im gleichen Zeitraum hat sich das Schlagwort auch in Deutschland etabliert und ist seitdem von keiner Konferenz mehr wegzudenken. Darüber hinaus haben sich PropTech-Verbände sowie Start-up-Inkubatoren auf dem Markt positioniert, die sich bemühen, Brücken zwischen innovativen Start-ups und Immobilienunternehmen zu bauen. Auch nimmt die Beliebtheit von Partnerschaften, Joint Ventures und Übernahmen zu, da sich altherwürdige Branchenakteure mit Hilfe von PropTechs schneller innovieren sowie digitalisieren möchten.

Bereits mit dem Aufkommen des Internets und der flächendeckenden Nutzung von Computern wurden die ersten digital operierenden Start-ups gegründet, welche die Immobilienbranche veränderten. So revolutionierten schon in den 1990er Jahren Plattformen wie Immowelt oder ImmoScout24 den Verkauf sowie die Vermietung von Objekten. Auch etliche andere Unternehmen wie beispielsweise thinkproject!, Altus Group oder Sprengnetter haben bereits vor der heutigen Digitalisierungswelle digitale Lösungen für die Immobilienbranche entwickelt. Man sagte dazu einfach nur nicht PropTech.

Ab Mitte der 2000er Jahre veränderten dann Social Media und Suchmaschinen die globale Internetnutzung und wurden ein wichtiger Treiber der digitalen personalisierten Kundenkommunikation sowie Markenbildung. Trotz des erheblichen Potenzials der Technologien, gerade für das B2C-Geschäft von Maklern, Entwicklern,

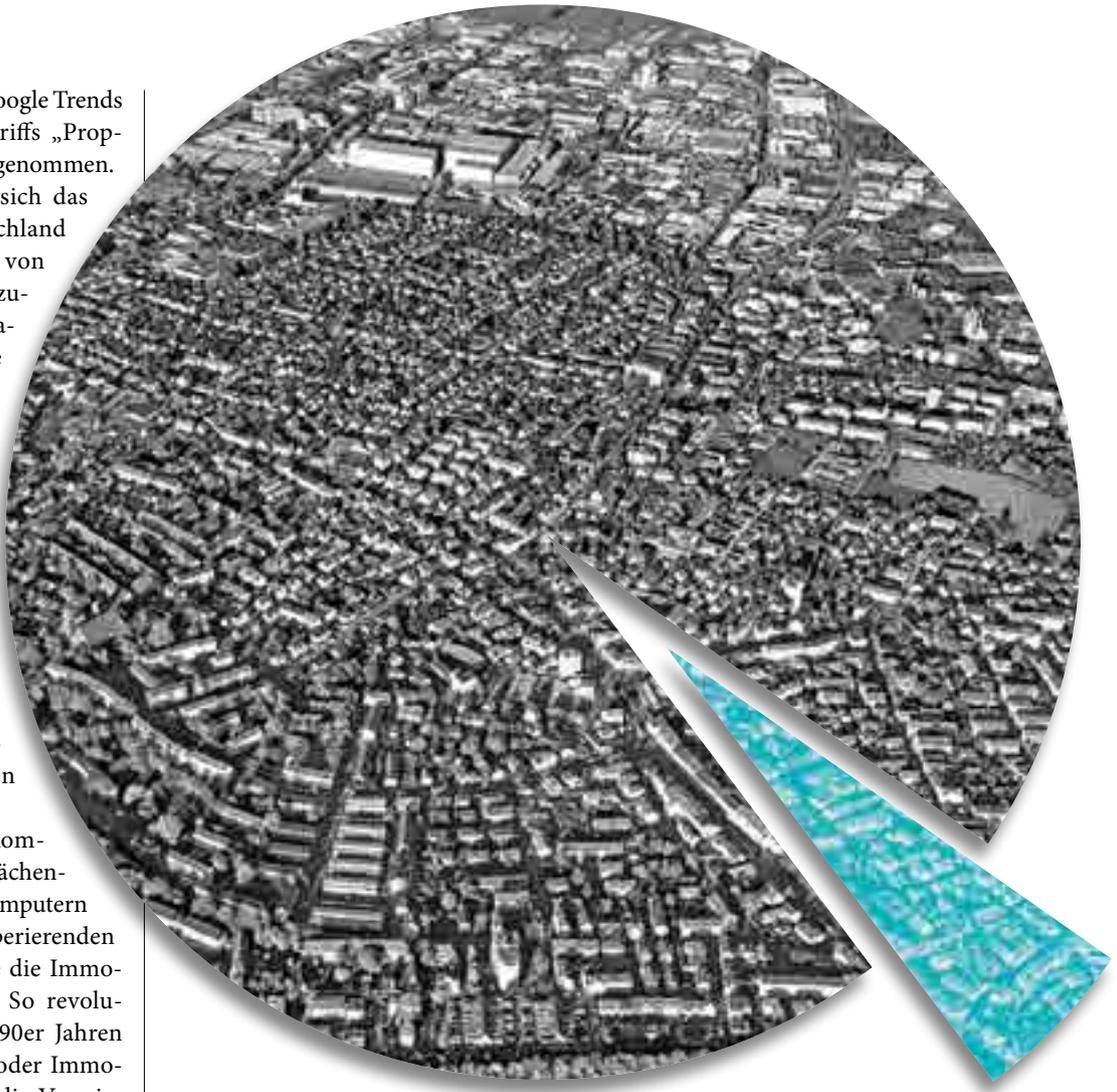
Sachverständigen, Finanzierern und Architekten, hat es in Deutschland noch einige Jahre gedauert, bis man die gebotenen Potenziale ausgeschöpft hat. Was vor mehr als zehn Jahren Facebook und Co. waren, sind heute die Anbieter von künstlich intelligenter Software, IoT-Devices oder anderen innovativen Technologien, die es ermöglichen, immobilienwirtschaftliche Prozesse effizienter zu gestalten oder neue Geschäftsfelder zu erschließen.

Innovative Impulse kamen bis dato meist nicht von den Branchengrößen, sondern von kreativen Dritten. Fast alle

95 Prozent des weltweiten Marktanteils haben die etablierten Unternehmen, bloß fünf Prozent davon die PropTechs. Das schürt Wachstumsphantasien.

DEFINITION

PropTechs sind technologisch orientierte Unternehmen, die immobilienwirtschaftliche Produkte und Dienstleistungen erfinden oder optimieren.



Es gibt genug Marktpotenzial sowohl für Start-ups als auch für etablierte Branchenteilnehmer. Aus diesem Grund lohnt es für jedes Immobilienunternehmen, den PropTech-Markt im Auge zu behalten. Ein Blitzlicht zu Partnerschaften, Joint Ventures und Übernahmen.

Immobilienunternehmen haben technologische Trends lange Zeit verschlafen, weshalb noch viel Verbesserungspotenzial besteht. Glücklicherweise scheint die Immobilienbranche den Innovationsrückstau erkannt zu haben und beginnt sich langsam zu innovieren.

Der globale PropTech-Markt floriert und so konnten 2018 14,85 Milliarden US-Dollar (2017: 12,6 Milliarden US-Dollar) an Venture-Capital-Investitionen verzeichnet werden, was fast 18 Prozent Wachstum entspricht. Im Vergleich zum globalen Venture-Capital-Volumen von zirka 300 Milliarden US-Dollar hat der PropTech-Markt nur einen Anteil von knapp fünf Prozent. Verknüpft man diese Zahl mit dem aktuell noch relativ wenig digitalen Modus Operandi der Immobilienbranche und deren globaler Wirtschaftsleistung, wird klar, dass hier noch erhebliches Marktpotenzial schlummert. Der Kuchen reicht sowohl für Start-ups als auch für etablierte Branchenteilnehmer.

Mittlerweile gibt es PropTechs in allen Phasen entlang des Immobilienlebenszyklus. Quantitativ dominierend sind aber nach wie vor Marktplätze oder PropTechs, die digitale Verkaufs- und Vermietungskonzepte – wie Homeday, Salz & Brot oder Hausgold – anbieten. Dies ist naheliegend, da über das Internet hervorragend Informationen, wie zum Beispiel Verkaufs- oder Vermietungsangebote, kommuniziert und dezentral vertrieben werden können. Im Gegensatz zu früheren Maklerhäusern, mit dominierendem Offline-Geschäft, arbeiten hier die meisten Neugründungen nach dem Prinzip Online First. PropTechs präsentieren sich moderner und bieten teilweise zusätzliche digitale Dienstleistungen an, die ihren Kunden einen Mehrwert bieten.

Darüber hinaus gibt es eine Vielzahl von Konzepten, die beispielsweise das Transaktions- oder Asset Management positiv verändern möchten. Datenzentrierte

Geschäftsmodelle wie von Architrave, 21 Real Estate oder BuildingMinds sind nur ein kleiner Ausschnitt von jungen Unternehmen, die Prozesse und Services rund um die Immobilie neudenken. PropTechs wie vermietet.de oder Evana bemühen sich, repetitive Prozesse (teil-) zu automatisieren und dadurch eine bequemere Bearbeitung zu ermöglichen, was sinnbildlich für viele spannende Konzepte ist.

Dabei handelt es sich aber nicht zwingend um die viel umschriebene Disruption. Es geht eher um ein Miteinander mit bestehenden Akteuren, die diese Tools nutzen oder in die jeweiligen Start-ups investieren. Auch Kooperationen, wie sie etwa Hannover Leasing und Exporo eingegangen sind, spielen zunehmend eine Rolle.

Die Welt der Start-ups ist volatil und komplex zu navigieren, denn Geschäftskonzepte verändern sich radikal

Bei aller Begeisterung muss jedoch auch klar sein, dass die Welt der Start-ups volatil und komplex zu navigieren ist. Geschäftskonzepte verändern sich radikal, Ideen werden ohne ein wirklich funktionierendes Backend gepitcht oder ein PropTech gehört zu dem überwiegenden Anteil an Neugründungen, die nach drei Jahren nicht mehr auf dem Markt sein werden. Das ist auch eine Herausforderung für die klassischen Branchenakteure, die oftmals selbst noch keine klare Digitalstrategie haben und sich mit digitalen, agilen Konzepten häufig schwertun.

Aus diesem Grund muss sich jeder, der sich in diesem Bereich engagieren möchte, fragen, wie man die für sich spannenden und passenden Start-ups in diesem sehr

14.850.000.000
US-Dollar an Venture-Capital-Investitionen sind weltweit 2018 verzeichnet worden, was fast 18 Prozent Wachstum entspricht. Im Vergleich zum globalen Venture-Capital-Volumen von zirka 300 Milliarden US-Dollar hat der PropTech-Markt nur einen Anteil von knapp fünf Prozent.

lebendigen Markt findet. Es ist dafür essentiell, dass sich Immobilienunternehmen aller Façon nicht nur mit denjenigen Start-ups beschäftigen, die sich PropTechs nennen. Besser ist es, seinen Blick schweifen zu lassen. Digitale Geschäftsmodelle sind häufig nicht mehr an einen Markt gebunden oder bieten interessante Services branchenunabhängig an. Ob IT-Sicherheit, digitales Marketing oder Datenverarbeitung, für viele Start-ups dieser Bereiche spielt es nämlich keine Rolle, ob das Unternehmen smarte Immobilien entwickelt, Finanzprodukte auflegt oder Autos produziert.

So sind etwa israelische IT-Security Start-ups oftmals Vorreiter, wenn es um die Sicherung digitaler Geschäftsmodelle geht. Dieser Bereich wird in den Immobilien- und Finanzunternehmen bis dato noch eher stiefmütterlich behandelt. Doch im Kontext von Smart Home und Smart City wird er an Bedeutung zulegen. Auch in Osteuropa finden sich vivante Tech-Cluster mit etlichen spannenden Start-ups und herausragend qualifizierten Entwicklern, die oftmals in der westlichen Hemisphäre übersehen werden.

Fakt ist jedoch auch, dass es Geschäftsbereiche an der Schnittstelle »

von Immobilie und Technologie gibt, die nur schwierig von außen innoviert werden können, da man hierzu tiefgehenden Fachwissens bedarf. Aus diesem Grund lohnt es für jedes Immobilienunternehmen, den PropTech-Markt im Auge zu behalten und sich mit Gründerinnen und Gründern konstruktiv auszutauschen. Spannend sind hier Co-Entwicklungen, bei denen externe, technologieaffine JungunternehmerInnen gemeinsam mit relevantem Fachpersonal eines Immobilienunternehmens eine Lösung entwickeln, um diese dann partnerschaftlich zu vermarkten oder erst einmal für sich selbst zu nutzen. Um Ideen zu sammeln oder Talente zu finden, bieten sich Ideenwettbewerbe bzw. Hackathons an, die gut geplant und umgesetzt werden müssen, da es hier ein entsprechend hohes Angebot gibt.

Es sind Teams zu etablieren, die sich exklusiv mit digitaler Transformation und Innovationsmanagement beschäftigen

Der Kreativität sind hier auf beiden Seiten keine Grenzen gesetzt, denn auch Start-ups sollten sich nicht scheuen, proaktiv auf mögliche Kunden zuzugehen, sich Feedback zu sichern oder Partner-

schaften anzubieten. Den Grundstock für eine erfolgreiche digitale Transformation, also die digitale Kompetenz von Trainee bis CxO, eine moderne Unternehmenskultur, eine solide IT-Infrastruktur und zeitgenössische Arbeitsmodalitäten, müssen Unternehmen selbstständig aufbauen. Die Zusammenarbeit mit bzw. die Akquise von innovativen Start-ups macht ein Unternehmen noch lange nicht digital oder zukunftsfähig. Hat man adäquate Grundlagen geschaffen und Ziele definiert, kann man sich an die konkrete Nutzung von Technologien wagen und sich auf Augenhöhe den Start-ups nähern.

Branchenakteure sollten darüber hinaus Teams etablieren, die sich exklusiv mit Technologien, digitaler Transformation und Innovationsmanagement beschäftigen. Hier bedarf es nicht nur ImmobilienökonomInnen, sondern auch Ingenieure und InformatikerInnen, die tatsächlich verstehen, was ein Start-up oder PropTech anbietet. Ansonsten kann es passieren, dass man sich von einem Pitch blenden lässt oder die eigene Mitarbeiterschaft nicht mit der Lösung umgehen kann.

Begegnet man sich auf Augenhöhe und versteht die Sprache seines Gegenübers, dann sind auch der Co-Innovation keine Grenzen gesetzt. Da sich digitale Konzepte oftmals iterativ entwickeln und auf konstruktives Feedback angewiesen sind, können also technisch kundige Immobilienunternehmen teilweise die Richtung einer Entwicklung positiv beeinflussen. Davon profitieren beide Seiten. Es kommt allerdings auch dabei auf das jeweilige Geschäftsmodell an. Ein PropTech kann keine Objekte, Bestandsdaten oder Kundenvertrauen herbeizaubern. Jedoch zeigen Uber, Airbnb & Co., dass oftmals das physische Asset nicht entscheidend ist, um damit kommerziell erfolgreich arbeiten zu können.

In den meisten Fällen, wenn es sich nicht um reine B2C-Konzepte handelt, sind PropTechs auf die klassischen Akteure als Kunden angewiesen. Wissenstransfer würde dabei beiden Seiten guttun. Wie bereits beschrieben, können junge

Unternehmen von dem Fachwissen der Immobilienunternehmen oder dem Zugang zu Daten profitieren, wenn man sich entsprechend einigt. Auf der anderen Seite können Konzerne von den agilen und lockeren Arbeitsmethoden vieler Start-ups profitieren, sodass sich durch regen Austausch die Unternehmenskultur positiv verändern könnte.

Besonders viel Potenzial entfaltet sich aktuell im Bereich Künstliche Intelligenz

Statistisch gesehen überleben nur zwischen zehn und 30 Prozent aller Start-ups. Dies gilt trotz guter Finanzierung, hart arbeitender Teams, toller Ideen, guter Umsetzungen und noch besseren Marketings. Doch erst wenn ein Start-up nicht nur fremdfinanziert wächst, sondern auch Kunden nachhaltig und gewinnbringend bindet, darf man hoffen, dass es auch am Markt bestehen kann.

Besonders viel Potenzial entfaltet sich aktuell im Bereich Künstliche Intelligenz. Hier existieren unter anderem Empfehlungssysteme in der Projektplanungsphase, dem Portfoliomanagement oder auch intelligente Prognosemodelle für die Immobilienbewertung, die nicht nur altbekannte Metriken erfassen. Der Bereich Blockchain ist spannend. Es gibt allerdings noch viele ungelöste Probleme im Bereich Programmiersprachen für smarte Verträge, Use-Cases und Regulatorik. Noch unterentwickelt, aber nicht minder interessant sind spezialisierte IT-Sicherheitslösungen für smarte Infrastruktur, die nach Security-by-Design-Prinzipien entwickelt werden. Doch innovatives Kooperieren und erfolgreiches digitales Transformieren wird sicherlich dazu führen, dass der Begriff PropTech auch in Deutschland weiter an Popularität gewinnen wird. «

AUTOR



Viktor Weber
ist Gründer und
Direktor des
Future Real
Estate Institute
in Regensburg.



Mehrwerte aus Datenströmen

Warum, Herr Meyer, ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Weil die Digitalisierung tiefgreifende Veränderungen für Unternehmen und die Führungsebene mit sich bringt. Im Kern geht es darum, sich mit der Zukunft des Immobilienmarktes zu befassen, die digitale Strategie im Unternehmen voranzutreiben und dabei die Mitarbeiter mitzunehmen.

Welche Ziele verfolgen Sie? Hauptsächlich beschäftige ich mich damit, wie sich Mehrwerte aus den Datenströmen generieren lassen. Im letzten Jahr haben wir beispielsweise mit dem Building Material Scout die erste webbasierte Plattform für nachhaltige und gesunde Bauprodukte auf den Markt gebracht. Und mit der Plattform Asset Check verknüpfen wir benutzerfreundlich Marktbenchmarks von unserem Partner Bulwiengesa mit eigenen Gebäudetechnikbenchmarks.

Wie gehen Sie mit der Schnittstellenproblematik um? Aktuell arbeiten wir mit dem PropTech InterfaceMA an einer Schnittstellen-Software. Mit der soll es Real-Estate-Unternehmen gelingen, verfügbare, aber nicht miteinander kompatible Gebäude-, Nutzer- sowie Kommunikations- und Prozessdaten sinnvoll zu verbinden und auszuwerten.

Was tun Sie, um digitale Kompetenzen in Ihrer eigenen Belegschaft zu stärken? Wir wissen heute ja noch gar nicht, was wir morgen wissen müssen. Deswegen müssen wir nichts weniger als einen Kulturwandel vollziehen. Mitarbeiter müssen mehr Freiheiten bekommen. Auch eine Kultur des Scheiterns ist wichtig, um Ideen zu testen und aus Fehlern zu lernen. In unserem Innovation Center finden deshalb Kollegen unabhängig von ihrem Tagesgeschäft eine Plattform, um an innovationsbezogenen Themen zu arbeiten.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an denen Sie arbeiten? Wir beschäftigen uns mit der Verbindung unterschiedlichster Datenströme im Immobilienlebenszyklus, um diese zu analysieren. Davon werden alle an Planung und Bau Beteiligten ebenso stark wie Asset-, Facility- und Fonds-Manager profitieren. Sie erhalten größtmögliche Datentransparenz über ihre Immobilien und eine einfachere Prozessverknüpfung.

Welche Rolle spielt das in absehbarer Zeit? Die Bau- und Immobilienwirtschaft wird mittel- bis langfristig verstärkt in der Lage sein, Datensilos zu harmonisieren. Daher kommt einer Software, die in der Lage ist, heterogene Daten verschiedener Systeme und Formate unkompliziert zusammenzuführen, eine extrem wichtige Rolle zu.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Sehr wichtig – für beide Seiten! PropTechs fehlt es häufig noch an spezifischem Branchen-Know-how und Zugang zum Markt. Den haben wir Branchenprofis. Gleichzeitig können wir viel von den jungen Unternehmen lernen. PropTechs denken quer, sind kreativ und experimentieren gerne. Sie trauen sich auch mal mit einer 80-Prozent-Lösung an den Markt. Diese Denkweise führt auf innovative und kosteneffiziente Wege.

Wie werden Ihre Berufsbilder in zehn Jahren aussehen? Das lässt sich heute nur schwer abschätzen. Sicher aber ist, dass digitaler Sachverstand immer wichtiger wird – unabhängig von der genauen Berufsbezeichnung. Unser Arbeiten wird insgesamt mehr daten- und wissensbasiert sein als heute. Dafür brauchen wir Analytiker, Kritiker und Querdenker. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 8 NORMAN MEYER,

Leiter Digitale Geschäftsmodelle,
Drees & Sommer



ZUR PERSON

Norman Meyer

ist als Leiter Digitale Geschäftsmodelle seit Februar 2017 bei Drees & Sommer tätig. Zuvor gründete und etablierte er seit dem Jahr 2011 das PropTech-Unternehmen Asset Profiler. Von 2003 bis 2011 war er als Investment-Manager und später als Partner im Beratungshaus Egon Meyer + Partner GmbH beschäftigt.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **11. April 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Prokurist Stadtentwicklung und Immobilienbetreuung (m/w/d)

AGS – Augsburgener Gesellschaft für Stadtentwicklung und Immobilienbetreuung GmbH über ifp – Personalberatung Managementdiagnostik, Augsburg
[Job-ID 009838025](#)

Sachbearbeiter Betriebskostenmanagement/ Zentrale Dienste (m/w/d)

Baugenossenschaft „Wiederaufbau“ eG, Braunschweig
[Job-ID 009794169](#)

Projektleiter vernetzte Mobilität (w/m/d)

Münchner Verkehrs- und Tarifverbund GmbH (MVV), München
[Job-ID 009910598](#)

Diplom-Ingenieur/Master of Science/Doktor-Ingenieur (w/m/d) Konstruktiver Ingenieurbau oder Geotechnik

Björnsen Beratende Ingenieure GmbH, Koblenz
[Job-ID 009889084](#)

Sachbearbeiter (m/w/d) Fachrichtung Städtebau, Architektur, Stadtplanung oder Raum- und Umweltplanung

Stadt Frankfurt am Main, Frankfurt am Main
[Job-ID 009900340](#)

Bauingenieurin / Bauingenieur (w/m/d) Fachrichtung Wasserbau

Regierungspräsidium Freiburg, Freiburg
[Job-ID 009900372](#)

Architekt als Geschäftsführer und Büroleiter (m/w/d)

Bezirkskliniken Schwaben, Günzburg
[Job-ID 009900252](#)

Volljurist_in (m/w/d) für rechtliche Beratung im Bau-, Architekten-, Immobilien- und Mietrecht

Stadt Frankfurt am Main, Frankfurt am Main
[Job-ID 009900342](#)

Mitarbeiter (m/w/d) für das technische Bauamt

Gemeinde Taufkirchen, Taufkirchen
[Job-ID 009887348](#)

Planungsingenieur/in für den Bereich Elektro-/MSR-Technik

Bosch Gruppe, Stuttgart
[Job-ID 009592534](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Reitzenstein denkt an ...

Es ist gut und richtig, dass in Politik, Museumslandschaft und Geschichtswissenschaften über die Rückgabe von Gegenständen gerungen wird, die Kolonialmächte nach Europa brachten. Noch erschreckender ist jedoch, was den umgekehrten Weg nahm. Dabei geht es weniger um Materielles, wie Lokomotiven und Fabrikeinrichtungen.

Es geht um den Export von Werten. Dies beginnt bei der Tätigkeit christlicher Missionare, geht über die Oktroyierung von Sprache bis hin zu gutem Benehmen und angemessener Kleidung – beziehungsweise um das, was Europäer dafür hielten. Die bekannten Schwarz-Weiß-Fotografien afrikanischer Würdenträger mit Zylinder und Taschenuhr bilden diese Effekte exemplarisch ab. Über Jahrtausende gewachsene Kulturen wurden zu Gunsten einer vermeintlich überlegenen zurückgedrängt – und die Hersteller von Zylindern in Europa hatten weitere Absatzmärkte.

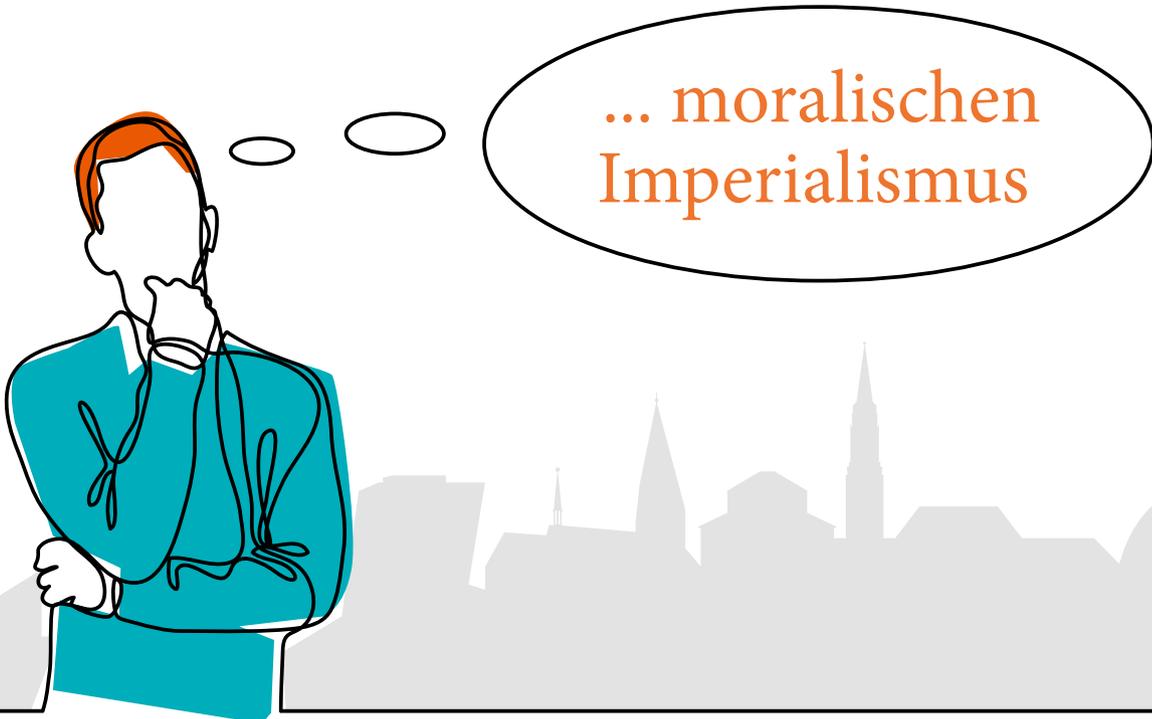
Noch heute für alle Probleme in Afrika das koloniale Erbe verantwortlich zu machen, ist gewiss ebenso naiv, wie diesen Sachverhalt völlig auszublenden. In größeren Bevölkerungskreisen dürfte heute Konsens darüber bestehen, dass „Am deutschen Wesen soll die Welt genesen“ allenfalls ein gut gemeinter, aber ganz gewiss kein guter Exportschlag war.

Möglicherweise speist sich aus dieser Einsicht die besondere deutsche Form der Trump-Kritik. Der seit Vietnam in vielen

sozialen Milieus salonfähige Antiamerikanismus, ergänzt um Globalisierungskritik seit der Jahrtausendwende, führt zu bemerkenswerten Effekten: Einerseits ist es geradezu verblüffend, wie erstaunt manche Menschen darüber sind, dass sich ein Mann, der seine größten Erfolge als Reality-Show-Star und Selbstdarsteller hatte, im Weißen Haus benimmt wie ein Reality-Show-Star und Selbstdarsteller. Ein sehr reicher Mann sitzt auf dem Stuhl des mächtigsten Mannes der Welt – und das in einem Land, dessen ökonomischen Ambitionen die deutsche Linke praktisch schon immer misstraute.

Das führt nicht nur dazu, dass Menschen, die gestern gegen Freihandelsabkommen wie TTIP protestierten, kurz darauf dagegen wetterten, dass Trump den Freihandel einschränke. Donald Trump war nie Politiker und Diplomat – wohl auch deshalb hatte er so gar keine Hemmungen, seine Ambitionen für die Weltpolitik schon im Wahlkampf deutlich zu benennen: „America first“. Diese vermeintliche Kampfansage an den Rest der Welt wurde vom Juste Milieu prompt als perfekter Beweis für den moralischen und wirtschaftlichen Imperialismus der USA gezeißelt, verkündet vom Prototypen des Bling-bling-Immobilienkapitalisten.

Das kann man durchaus so sehen, wenn man nicht im Glashaus sitzt. Doch ob es um den Brexit geht, Zuwanderung, humanitären Schutz, EU-Außengrenzen, Nord Stream,



... moralischen
Imperialismus

Fortentwicklung der EU oder Verteidigung: Die deutsche Politik und eben das Juste Milieu möchten ihren Wertekanon exportieren. Und diese Ansichten werden oft so vehement vertreten, dass viele Partner vor den Kopf gestoßen werden und Deutschland manches Mal in der EU mehr als isoliert dasteht. Ein von vermeintlicher moralischer Überlegenheit getragenes Selbstverständnis, dass Deutschland sicher weiß, was gut ist für andere Länder, lautet dann: „Our values first, Germany first!“ Das kann man so sehen. Doch wer in diesem Glashaus sitzt, sollte nicht mit Steinen auf den Partner werfen. Denn die USA bleiben der Partner Westeuropas, auch dann, wenn der 45. Präsident der USA nicht mehr im Amt ist. Auch und gerade in Fragen der Verteidigung, der Abhängigkeit von Öl und Gas und – nach dem Brexit – vom Geheimdienstverbund Five Eyes: Wer heute meint, am deutschen Wesen müsse die Welt genesen, kann morgen wieder einmal böse erwachen. Trump geht es bei „America first“ um die US-Wirtschaft und auch um deren – beziehungsweise seine – Immobilienwirtschaft. Deutschland geht es mit seinem Sendungsbewusstsein eher nicht um die eigene Wirtschaft. Die Haltung zum Rückgrat des Industriestandortes, der Automobilindustrie, zu Nord Stream und zur Debatte um Enteignung von Wohnungen sind nur einige Beispiele. Zudem steigen Regulierung und investitionsfeindliches Klima. Während auch die US-Immobilienwirtschaft durch Trumps „America first“ profitiert, leidet die deutsche Immobilienwirtschaft an der deutschen Politik – trotz der vielen Arbeitsplätze und des erheblichen Steueraufkommens. Darin liegt die doppelte Ironie. In Deutschland geißelt man Trumps politischen Egoismus und übersieht, dass man selbst ähnlich handelt. Der Unterschied liegt darin, dass Trump seinen Zielen effektiv näher kommt – auch zu Lasten der deutschen Wirtschaft. «

Julien Reitzenstein schreibt seit 2007 für die „Immobilienwirtschaft“, aber auch für andere Publikationen. In den vergangenen 20 Jahren hat er im Ausland gelebt und fängt für die Immobilienwirtschaft den Blick von außen auf deutsche Politik und Kultur ein.

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank,
Sandra Dittert, Jörg Frey, Birte
Hackenjós, Dominik Hartmann,
Markus Reithwiesner, Joachim
Rotzinger, 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
Dr. Kathrin Dräger (kd)
E-Mail: kathrin.draeger@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Dr. Julien Reitzenstein
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

kmls/shutterstock.com

Anzeigen

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

Key Account Management

Sven Gehwald
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: sven.gehwald@
haufe-lexware.com
Klaus Sturm
Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@
haufe-lexware.com

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset, Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

06.05.2019

BIIS Retail Real Estate Konferenz 2019

Frankfurt, 400*/595** Euro, BIIS Bundesverband der Immobilien-Investment-Sachverständigen e.V., Telefon 069 2980289-0 <http://www.biis.info>

07.05.2019

Zukunftstag der Wohnungswirtschaft

Frankfurt, ab 290 Euro, EBZ Akademie/vdW, Telefon 0234 9447575 www.e-b-z.de

08.-09.05.2019

Deutsche GRI 2019

Frankfurt/Main, ab 2.475 Euro, GRI Club, Telefon 0207 121 5093 www.griclub.org

09.-10.05.2019

Deutscher Immobilienverwalter Kongress 2019

Berlin, 175*/280** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter, Telefon 030 308729-17 www.bvi-verwalter.de

14.-15.05.2019

fmn'19 der Nutzerkongress

Düsseldorf, 1.395*/1.895** Euro, i²fm Internationales Institut für Facility Management GmbH, Telefon 0208 5948719-19 www.nutzerkongress.de

16.-17.05.2019

Süddeutscher Immobilienstag 2019

Ulm, 154*/214** Euro, IVD Institut, Telefon 0711 814738-11 www.ivd-sued.net/ivd-institut

20.-22.05.2019

Berliner Energietage 2019

Berlin, kostenfrei (mit Ausnahme einiger Seminare zu je 15 Euro), Berliner Energietage, Telefon 030 2014 308-0 www.energietage.de

Seminare

30.04.2019

Überblick zur EU-Datenschutz-Grundverordnung

Berlin, 350*/420** Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-0 <https://www.bba-campus.de>

30.04.2019

Mietrechtliche Fragen bei Tod des Mieters

Frankfurt, 295*/355** Euro, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190 www.vhw.de

06.-07.05.2019

Fachseminar „Cash Flow Modeling I“

München, ab 1.400 Euro, IREBS Immobilienakademie, Telefon 06723 9950-30 www.irebs-immobilienakademie.de/immobilienseminare

06.-07.05.2019

Kaufmännische Gebäudewirtschaftung – Schwerpunkte: Mietrecht und Nebenkostenabrechnung

Berlin, 630 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 549975-0 <https://bauakademie.de/seminare/2019>

07.-09.05.2019

ImmoBarrierefrei-Experte

Berlin, 1.299 Euro, Sprengnetter Akademie, Telefon 02641 9130-1093 www.sprengnetter.de

09.05.2019

Mikroapartments: Wohnen auf kleinem Raum

Dortmund, 310*/375** Euro, vhw, Telefon 030 390473-190 www.vhw.de

09.-10.05.2019

Corporate Real Estate Management

München, 1.090 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 www.haufe-akademie.de/immobilien

13.05.2019

Barrierefrei bauen in NRW

Köln, 259 Euro, bfb barrierefrei bauen, Telefon 0221 5497110 www.bfb-barrierefrei.de/seminar-nrw

13.-14.05.2019

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879 www.gtw.de

13.-14.05.2019

Digitales Facility Management

Köln, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 www.haufe-akademie.de/immobilien

14.05.2019

Facility Service Verträge – Erstellen, Verstehen, Steuern, Controllen

Stuttgart, 285*/320** Euro, AWI Akademie der Wohnungs-

und Immobilienwirtschaft, Telefon 0711 16345601 www.awi-vbw.de

14.05.2019

Das neue Mietrechtsanpassungsgesetz

Hannover, 295*/355** Euro, vhw, Telefon 030 390473-190 www.vhw.de

17.05.2019

Eigentümersammlungen optimal vorbereiten, führen und umsetzen

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

17.-18.05. &

24.-25.05.2019

Intensivseminar Immobilienwirtschaft

Stuttgart, 2.160 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 0711 3000506 www.adi-akademie.de

20.05.2019

Aktuelles Betriebskostenrecht

Hamburg, 430 Euro, Teamplan, Telefon 040 6905020 www.teamplan-online.de

20.-21.05.2019

Grundlagen Mietrecht: Praxiswissen für Neu- und Wiedereinsteiger

Hamburg, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433 www.haufe-akademie.de/immobilien

21.-23.05.2019

Sachkundeseminar für Immobilienmakler

München, 790 Euro, gtw, Telefon 089 578879 www.gtw.de

Vorschau

Mai 2019

Erscheinungstermin: 03.05.2019
Anzeigenschluss: 09.04.2019

PARTIZIPATION

Nehmt die Bürger mit!

Bürgerproteste betreffen immer häufiger die Immobilienwirtschaft. Dresden, Stuttgart, Freiburg & Co. lassen grüßen. Die gesetzlichen Regelungen der Bundesländer. Neue Kommunikationsstrategien sind notwendig. Welche Kanäle sind zu bespielen? Was geht digital? Wann ist die rechte Zeit?



WEITERE THEMEN:

- › Prozesse, Transparenz, Effektivität. Digitale Wege durch den Immobilienlebenszyklus
- › Asset Management. Neue Digitaltrends unter der Lupe
- › Real Estate Talk. Keine echte Technologieführerschaft ohne Marktführerschaft

Juni 2019

Erscheinungstermin: 07.06.2019
Anzeigenschluss: 16.05.2019

SONDERPUBLIKATION

Digital Guide Real Estate

Die Digitalisierung kommt nun geballt. PropTechs schießen wie Pilze aus dem Boden. Etablierte Hersteller erfinden sich neu. Die alljährlich umfangreichste Zusammenschau der aktuellen Entwicklungen in der digitalen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft als großes Extra zum Hauptthema.

Foto: Frank Gaertner/shutterstock.com



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

05°38'N, 73°31'W

Villa de Leyva (Kolumbien)

Stephan Mau

Mein liebster Urlaubsort ist eine Finca am Rande von Villa de Leyva. Der kleine Ort liegt in Kolumbien, etwa 160 Kilometer nördlich von Bogotá. **Wann waren Sie dort?** Leider ist der letzte unserer insgesamt sechs Besuche nun auch schon wieder fünf Jahre her. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Meine Frau ist gebürtig aus Kolumbien. Sie hat mir im Laufe der Jahre viele schöne Gegenden des Landes gezeigt. Villa de Leyva hatte mir auf Anhieb so gut gefallen, dass dieses schöne Fleckchen Erde immer wieder mit auf dem Programm stand. **Wie lange waren Sie dort?** Eine Woche. **Was hat Sie angezogen?** Die komplett erhaltene Architektur der Kolonialzeit. Der Marktplatz dient abends mit seiner Kirche als Treffpunkt für die Einwohner. Die Straßen sind kopfsteingepflastert, die Holzbalkone blumenbehangen. **Mit wem waren Sie dort?**



Stets mit der Familie. Auch Freunde haben uns dorthin schon begleitet. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Vor allem habe ich das Leben mit meiner Familie genossen. Gelegentlich las ich auch ein gutes Buch in der Hängematte. Wir besuchten zudem zahlreiche regionale Sehenswürdigkeiten und wunderbare Nationalparks. Übrigens zieht es auch viele Großstadtbewohner Kolumbiens am Wochenende in die bergige Natur. Je nach Höhe haben sie dann dort quasi das ganze Jahr eine Garantie ihrer Wohlfühltemperatur. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Gastfreundschaft. Das gesunde Essen. Die vielen exotischen Früchte. Den Saft der Lulo etwa gibt es ja bei uns nur sehr selten zu kaufen. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Die Einladung einer 90-jährigen Dame. Sie lud nachmittags regelmäßig ihre ebenfalls betagten Freundinnen zu einem Glas Whiskey in die Finca. Auch mein Schwager und ich durften hinzukommen – was den Altersdurchschnitt dieser humorvollen und illustren Runde stark gesenkt hat. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Unser Leben wird stets dynamischer. Wer heute Ruhe sucht, dabei aber nicht auf die Annehmlichkeiten kleiner Hotels verzichten möchte, wird hier fündig. Villa de Leyva überrascht nebenbei noch mit vielen neuen kulturellen Aspekten. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, unbedingt. Im nächsten Jahr.

„Generell wird Kolumbien meist mit negativen Schlagzeilen in Verbindung gebracht. Die Vielseitigkeit des Landes aber sucht ihresgleichen.“

„Der Ort ist noch wie vor 200 Jahren. Er ist perfekt zum Entschleunigen. Es gibt keine modernen Gebäude oder Leuchtreklame. Er war daher prädestiniert für Filmproduktionen wie Zorro.“



STECKBRIEF

Stephan Mau ist Diplom-Betriebswirt/MBA. Der gebürtige Hanseat ist Geschäftsführer der Planon GmbH in Deutschland und Österreich, der Planon Conject GmbH sowie General Manager Planon Central and Eastern Europe. www.planonsoftware.com

»Ich schätze die Recherchen und den professionellen Journalismus der ‚immobilienwirtschaft‘. Das verschafft mir den Überblick, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.«

Detlev Schmidt, Geschäftsführung
ImmoTrain Detlev Schmidt



**DAS SAGEN UNSERE ZUFRIEDENEN LESER
ZUR IMMOBILIENWIRTSCHAFT!**

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:
Tel. 0800/72 34 253 (kostenlos)
www.haufe.de/iw



DIE EVOLUTION VON HAUFE POWERHAUS



Führende Software auf Zukunftskurs

In den vergangenen 22 Jahren ist Haufe PowerHaus mit den Anforderungen tausender Anwender gewachsen und hat sich als eine der führenden Softwarelösungen für professionelle Immobilienverwaltungen etabliert.

REVOLUTION? EVOLUTION!

Mit dem Modernisierungs-Update im April 2019 wird Haufe PowerHaus technologisch fit für die Anforderungen von morgen. So findet jeder, der nach einer praxisbewährten und zukunftsfähigen Software sucht, in Haufe PowerHaus die perfekte Lösung.



Mehr Informationen unter
www.powerhaus.de