

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

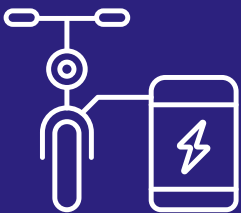
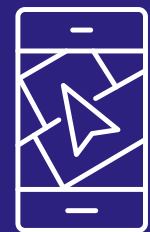
TRANSFORMATION Umbauen statt abreißen – das ist der neue Plan

SOCIAL MEDIA Bessere Akquisechancen mit Facebook, Instagram & Co

DIGITALE ÖKOSYSTEME Zukunftskonzept für die effiziente Vernetzung

WOHNUNGSWIRTSCHAFT UND MOBILITÄT

Die neue Bewegung





Wenn aus **Hier** ein **Wir** wird.

Sie suchen frei kombinierbare Hallen- und Büroflächen in Metropolregionen? Bei uns finden Sie flexible Lösungen für Lager, Logistik, Montage oder Produktion. Wir sind der Partner, der gemeinsam mit Ihnen alle Themen rund um die Immobilie umsetzt: von Neubau über Umbau und Sanierung bis zur individuellen Mieterbetreuung. Sprechen Sie uns an.

Aurelis Real Estate GmbH
Tel. +49 6196 5232-0 | info@aurelis.de
www.aurelis.de



Ist Nachhaltigkeit resilient?



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

so viel Normales: Das Immobilien-Transaktionsvolumen in Berlin könnte weiter wachsen, Unternehmen bringen peinliche News, zeigen sich in fetten Titel-Lettern „bestürzt“ über den Krieg. Die in heftiger Kritik stehende Adler-Gruppe verlaublich gar, der Bau eines Projekts gehe „unter Beachtung des Vogelschutzes“ weiter.

„Es ist zu lesen, die Widerstandsfähigkeit der Versorgungsketten habe Vorrang vor der Rettung des Planeten. Ist das der Tod der Klimawende?“

Draußen wird Frühling, und – ja – die Vögel singen auch dank der Adler-Gruppe. Trotzdem ist nicht alles wie sonst. Schon ist zu lesen, die Widerstandsfähigkeit der Versorgungsketten habe Vorrang vor der Rettung des Planeten. Der Aufschwung von Kernkraft, Kohle, Schiefer und Gas wird erwartet. Ist das der Tod der viele Jahre halbherzig durchgeführten Klimawende?

Zwar hat Nachhaltigkeit sich eingefressen in unser Denken, man sollte meinen, wir können nicht mehr zurück. Doch ich bin in Sorge!

Ein bisschen auch um die Adler-Gruppe. Wenn sie uns nicht mehr über ihre Vogelschutz-Aktivitäten informieren kann, worüber spricht sie dann?

Ihr

Dirk Lorenz

Von oben sieht man mehr

Der beste Blick auf den gewerblichen Immobilienmarkt



Ein Unternehmen der CoStar Group

www.von-oben-sieht-man-mehr.de

04.2022

MOBILITÄTSSTRATEGIEN

Vorfahrt Fußgänger und Radfahrer

Das Thema Mobilität rückt immer näher an die Immobilie heran. Wohnungsunternehmen stellen eigens Berater ein. Diese machen sich nicht bloß Gedanken über Fahrradstellplätze, E-Lade-Stationen und Carsharing. Die Verkehrswende verändert unsere gesamte Branche.

POLITIK & WIRTSCHAFT

Szene 06

MOBILITÄT

Einflüsse eines Megatrends 08
Mobilität als Quartiersangelegenheit

Interview: Martin Haag, Freiburg 12
Dietenbach: Nachrang für das Auto

Eindrücke von der Mipim
Alle fahren auf Sicht 16

Transformationsimmobilien
Umbau statt Abriss 18

Mehr als warm und trocken
Ukraine-Initiativen der Branche 21

Logistikimmobilien
Letzte Meile und Reshoring 24

Projektfinanzierung
Das Fremdeln mit den Plattformen 29

Gesundheits- und Pflegeobjekte
Fit for Invest? 32

Podcast aktuell
ESG-Due-Diligence; Entwicklungshilfe;
Mass, Money, Mindset; Skalierung 35

VERWALTUNG & VERMARKTUNG

Szene 38

Corporate Real Estate Management
Die Kulissenbauer 40

Makler & Social Media
Sozial ist, was Abschlüsse schafft 43

Heizkostenanstieg
Die Infopflichten für Verwalter 46

Maklerurteil
Scharfe Kritik in Bewertungsportal 48

WEG- und Mietrecht
Urteile des Monats: Verbot des
Elektroautos in Tiefgarage;
Undichte Silikonfugen 49

DIGITALES & ENERGIE

Szene 54

Alles Öko, oder was?
Zur Gegenwart und Zukunft der
digitalen Ökosysteme 56

Smart Meter Rollout
Jetzt kommt das Herzstück 62

Neue Geschäftsmodelle
Die digitale Vertikale 66

RUBRIKEN:

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



08



40

DIE KULISSENBAUER

„Oh, Immobilien haben Nutzer!“, merken gerade große Teile der Branche. Doch die Corporate Real Estate Manager wussten schon immer: „Bühne frei für die Kunden!“

56

ALLES ÖKO, ODER WAS?

Ja, so scheint es: Digitale Ökosysteme werden ein langes Haltbarkeitsdatum haben. Sie sind das Zukunftskonzept für eine effiziente Vernetzung der Stakeholder.

Politik & Wirtschaft

Wie viel Wohnfläche pro Kopf ist wo gefragt?

Gerade auf dem Land und auf den deutschen Inseln, aber auch in vielen teuren Städten wird im Schnitt immer großzügiger gewohnt. In Metropolen wie Berlin, wo Platz Mangelware ist, stagniert die Pro-Kopf-Wohnfläche dagegen. Das Marktforschungsinstitut Empirica Regio hat die Trends analysiert. Auf dem Land war demnach die Wohnfläche pro Kopf im Jahr 2020 mit 51,4 Quadratmetern am höchsten. In den kleineren Städten und Vororten waren es 47 Quadratmeter, in den Großstädten lag die Pro-Kopf-Wohnfläche mit 40,9 Quadratmetern deutlich darunter.

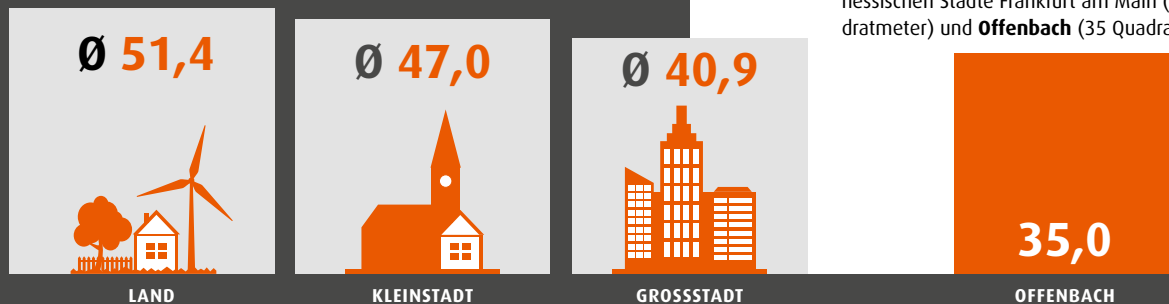
Untersucht hat Empirica Regio alle deutschen Kommunen ab 400 Einwohnerinnen und Einwohnern – analysiert wurden knapp 9.000 Gemeinden und 107 kreisfreie Städte. Zahlen für das Jahr 2021 lagen noch nicht vor. Alle Angaben in Quadratmeter pro Kopf.

BESONDERS VIEL FLÄCHE: In Beuren in Rheinland-Pfalz (75,2 Quadratmeter pro Kopf) und Aventoft in Schleswig-Holstein (73,6 Quadratmeter) wohnten die Menschen im Jahr 2020 laut Studie auf besonders viel Fläche. Ganz vorne lagen die Inseln Sylt und Föhr: **Kampen** auf Sylt stand an der Spitze mit 264 Quadratmetern pro Einwohner, gefolgt von Nieblum auf Föhr mit 121 Quadratmetern und Wenningstedt-Braderup (Sylt) mit 108 Quadratmetern pro Kopf.

264,0

KAMPEN

BESONDERS WENIG WOHNRAUM berechnete Empirica Regio in Raunheim (Hessen) und Bliedorf (Brandenburg) mit jeweils 34,3 Quadratmetern pro Kopf. Am Ende der Liste stehen auch viele Mittel- und Großstädte – etwa Stuttgart (Baden-Württemberg) mit 37,6 Quadratmetern sowie die hessischen Städte Frankfurt am Main (37,4 Quadratmeter) und **Offenbach** (35 Quadratmeter).



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Empirica Regio

KOLUMNE

Die Wirtschaft entdeckt die Demokratie

Frank Peter Unterreiner



Aus ESG ist DESG geworden. Es reicht nicht mehr, auf Environment, Social, Governance, zu Deutsch: Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung, zu setzen. Democracy, also Demokratie, dafür steht das „D“, ist hinzugekommen. Mit Staaten, welche Menschenrechte verletzen, und Personen, die das unterstützen, sollten keine Geschäfte mehr gemacht werden. Dies auch dann, wenn es zu Lasten unseres Wohlstands und des Gewinns geht. Wie notwendig dies ist, zeigt der schreckliche Krieg in der Ukraine. Die Gröner Group hat dies schnell verstanden und die Zusammenarbeit mit Putin-Freund Gerhard Schröder beendet. Colliers hat seine Geschäftstätigkeit in Russland und Belarus beendet. Andere Unternehmen aus allen Branchen zeigen die gleiche Entschlossenheit und stellen ihr Russlandgeschäft ein oder reduzieren es zumindest. Staaten stoppen oder verringern


ihre Einfuhren von russischem Gas und Erdöl. Wer weiterhin mit Schurkenstaaten Geschäfte macht, macht sich mitschuldig, da er das menschenverachtende Regime mitfinanziert. Ziehen nur einige Konsequenzen, wird sich nichts oder wenig ändern. Ist sich die Unternehmerschaft und die Staatengemeinschaft einig, werden die sanktionierten Länder wohl einlenken müssen. Die Folge ist nicht nur ein gutes Gewissen. Ein solches solidarisches und gemeinsames Vorgehen könnte die Welt verändern. Und im besten Falle lassen sich danach mit den gewandelten Staaten wieder Geschäfte machen. Dann hätten alle gewonnen. Vor allem die Menschen, die ihre Rechte, Würde und Freiheit zurückbekommen haben. Alleine dies sollte es uns wert sein. Das Credo von Milton Friedmann, „The business of business is business“, jedenfalls hat ausgedient. DESG ist die neue Lösung.

The logo for eBay Kleinanzeigen, featuring the word 'ebay' in its signature multi-colored font and 'Kleinanzeigen' in a red oval below it.

ebay

Kleinanzeigen

Für alle
Immobilienprofis

A woman in a blue suit stands in front of a large, ornate building at night, gesturing towards it. The scene is lit with blue and white lights, and the building's windows are illuminated from within.

Werden Sie sichtbarer denn je.

Platzieren Sie sich auf eBay Kleinanzeigen,
denn hier schauen 35 Millionen Menschen hin.*
Hier spielt das Leben und Sie sind mittendrin.

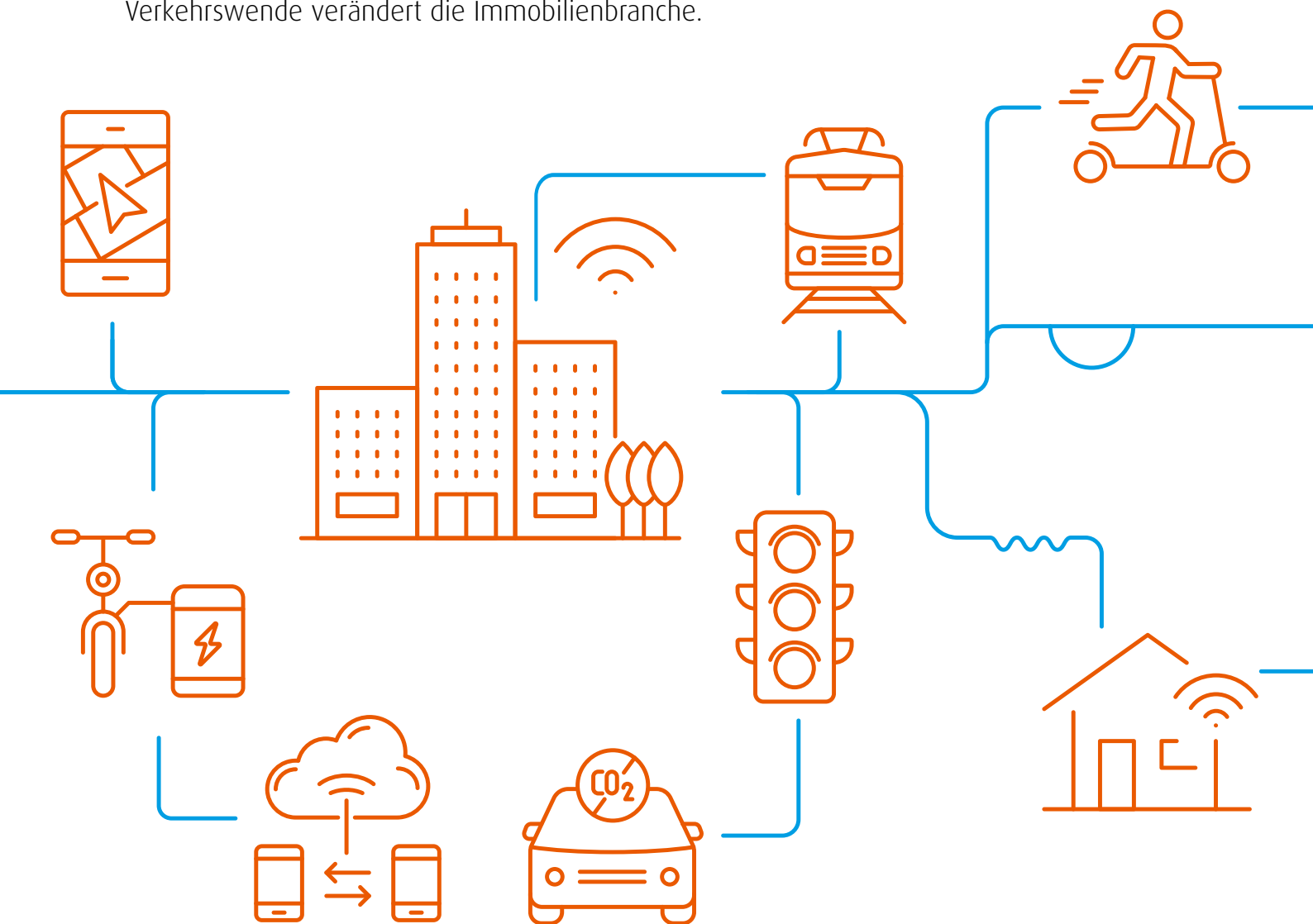
ebay-kleinanzeigen.de/immobilienprofis

*Quelle: agof daily digital facts, Durchschnitt 01/2021–09/2021.

VERKEHRSWENDE

Vorfahrt für Fußgänger und Radfahrer

Früher ging es bei Immobilien um „Lage, Lage, Lage“, inzwischen immer mehr um das Thema Mobilität. Wohnungsunternehmen stellen eigens Mobilitätsberater ein und machen sich Gedanken über sichere Fahrradabstellanlagen, E-Lade-Stationen und Carsharing-Angebote. Die aktuelle Debatte um die Verkehrswende verändert die Immobilienbranche.





In Hannover können Mieterinnen und Mieter der Hanova Wohnen GmbH Elektroautos, Elektroroller und -lastenräder mieten.

In Deutschland starten oder enden mehr als 80 Prozent aller Wege am Wohnstandort. Das verdeutlicht, welchen großen Hebel die Immobilienwirtschaft in Zusammenarbeit mit Kommunen und Mobilitätsdienstleistern hat, um mit zukunftsfähigen Mobilitätslösungen eine lebenswerte Quartiersentwicklung zu ermöglichen und gleichzeitig einen Beitrag gegen den Klimawandel zu leisten.

Bislang gehörte der Betrieb von wohnstandortnahen Mobilitätsangeboten nicht zum Kerngeschäft der Branche. Aber der Wert einer Immobilie wird sich künftig auch an der Qualität der Mobilitätsinfrastruktur orientieren. Durch die Beschäftigung mit dem Thema „Intelligente Mobilität“ erweitern Wohnungsunternehmen ihr Leistungsportfolio um ein wichtiges Spektrum für neue Zielgruppen. Aber nicht nur die Wohnungswirtschaft, sondern die gesamte Bau- und Immobilienwirtschaft sollte über das eigene Baufeld hinausdenken und das Quartier und die Nahmobilität ins Kalkül ziehen.

Lange Zeit wurde Mobilität von der Immobilienbranche als ein fremdes Geschäftsfeld angesehen

Aber wie genau soll sich die Branche vor dem Hintergrund der sich verändernden Anforderungen an die Mobilität verhalten? Soll sie selbst aktiv werden oder zunächst die weitere Entwicklung abwarten? Und wo kann sie eigenständig agieren, wo ist sie auf Partner angewiesen? Insgesamt beinhaltet die Debatte um eine Mobilitätswende weg vom eigenen Pkw hin zu umweltfreundlichen Verkehrsmitteln verschiedene Themenkomplexe:

- › Kurze Wege sollten möglichst multimodal und autofrei zurückgelegt werden. Wenn der öffentliche Verkehr nicht zu Fuß oder mit dem Rad erreichbar ist, bieten sich unterschiedliche Formen der Mikro-Mobilität (Scooter, Lastenräder) oder Sharing-Angebote an – letztlich auch, weil das Interesse der Bevölkerung am Sharing stetig zunimmt. Die ersten halbautomatisierten Shuttlebusse eröffnen zudem die Möglichkeit, in absehbarer Zeit räumlich und zeitlich flexibler zu agieren. Darüber hinaus sollten neue Konzepte für eine gemeinsame Mobilität von Personen und Waren gefunden werden.
- › Muss weniger Parkraum für (Elektro-)Fahrzeuge bereitgestellt werden, können einerseits Flächen gewonnen und der aktiven Mobilität sowie der Aufenthaltsqualität im öffentlichen Raum gewidmet werden. Andererseits spart dies Finanzmittel ein, die in baufeldübergreifende Mikro-Mobilität im Quartier investiert werden können. Wichtigste bauliche Maßnahmen sind Mobility Points oder Mobility Hubs. Dies sind meist in Gebäude integrierte Orte der sozialen Kontakte, des Sharings der Mikro-Mobilität, der Reparatur, des Aufladens.
- › Es ist unumgänglich, dass neue Fahrzeuge und Mobilitätskonzepte emissionsfrei sind. Dies steigert den Wohnwert und optimiert investierte Mittel. Beim aktuellen Stand der Technik bieten sich neben muskelkraft- auch batteriebetriebene, mit „grünem“ Strom geladene Fahrzeuge an.
- › Lange Zeit wurde Mobilität von der Immobilienbranche als ein fremdes Geschäftsfeld angesehen, damit einhergehende Verpflichtungen oft als Belastung empfunden. Mittlerweile bieten erste Wohnungsunternehmen und Bauträger Kommunikationsplattformen zur Selbstorganisation der Mieterinnen und Mieter an, unterstützen soziale Kontakte und das Sharing von Zeit und Gegenständen. All das trägt zur Wohnzufriedenheit bei. »

Auch Stadtentwicklungsprozesse haben Auswirkungen auf die Planung und den Neubau von Wohnquartieren. Immer mehr Städte gehen dazu über, städtebauliche Wettbewerbe und Ausschreibungen mit der Forderung zu verknüpfen, ein Mobilitätskonzept mitzuliefern, das Alternativen zum Pkw berücksichtigt. Und Stellplatzsitzungen werden zunehmend so angepasst, dass der Stellplatzschlüssel durch innovative Mobilitätsangebote gesenkt werden kann. Darauf sollten Immobilienunternehmen reagieren und intern das Know-how aufbauen, um den Anforderungen entsprechen zu können.

Auch für Bestandsimmobilien können neue Mobilitätsdienste die Verkehrssituation im Quartier entspannen

In Neubau- oder Konversionsquartieren ist die Umsetzung besonders vielversprechend, da Mobilitätskonzepte von Anfang an einfacher eingeplant werden und die vielfältigen Mobilitätsangebote aktiv in die Vermarktung einfließen können. Doch auch für Bestandsimmobilien können neue Mobilitätsdienste die Verkehrssituation im Quartier entspannen und die Aufenthaltsqualität steigern. Große infrastrukturelle Eingriffe sind im Bestand oftmals nur schwer möglich, jedoch können etwa Maßnahmen zur Rad- und Fußverkehrsfreundlichkeit meist relativ

BEST PRACTICE IN HAMBURG

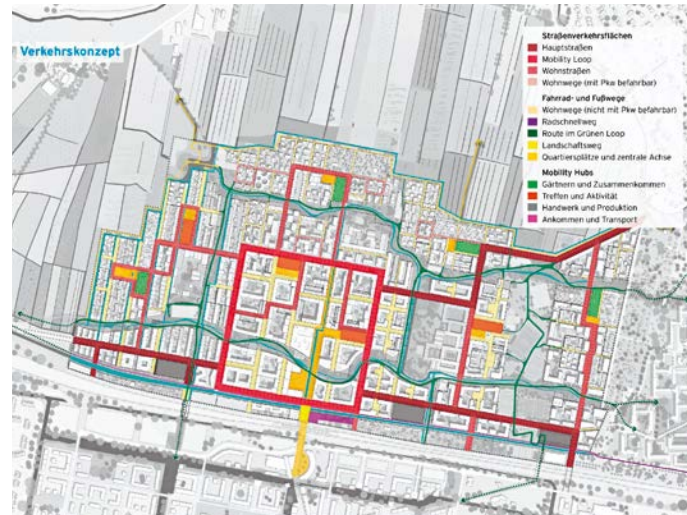
Multifunktionale Parkhäuser im neuem Stadtteil Oberbillwerder

Ähnlich wie in Freiburg-Dietenbach (siehe Interview Seite 12) soll das eigene Auto auch in Hamburgs neu geplante Stadtteil Oberbillwerder möglichst überflüssig werden: Ziel ist es, dass sich die zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner hauptsächlich mit alternativen Verkehrsmitteln bewegen – zu Fuß, mit dem Fahrrad, mit Bus und Bahn oder mit einem Carsharing-Fahrzeug. Das Quartier, in dem einmal rund 14.000 Menschen leben sollen und in dem 5.000 Arbeitsplätze entstehen werden, soll zwar nicht komplett autofrei sein, aber mög-

lichst frei von parkenden Autos: Die Planer wollen den ruhenden Verkehr möglichst ganz aus dem Straßenbild verbannen. Stellplätze direkt am Haus soll es lediglich für mobilitätseingeschränkte Menschen oder zum Beispiel für Handwerker geben. Alle anderen Bewohner, aber auch Gäste und Arbeitnehmer dürfen nur in den so genannten Mobility Hubs parken. Diese bilden den Kern des Mobilitätskonzepts, das weggeführt soll vom privaten Pkw. Elf dieser Mobility Hubs sind in Oberbillwerder vorgesehen. Sie sind dezentrale Parkgaragen, sol-

len aber auch noch viele weitere Funktionen übernehmen: In den Erdgeschossen sind Nutzungen wie Supermarkt, Café, Paketstation, Bürgertreffpunkt oder Veranstaltungsräume vorgesehen – die Mobility Hubs sollen „Orte der Zentralität“ werden und sind deshalb auch jeweils an Quartiersplätzen geplant, an denen sich Menschen begegnen. Außerdem sollen die Mobility Hubs als Umstiegsorte auf andere Verkehrsmittel wie Fahrrad, E-Bike oder zukünftig eventuell kleine Shuttlebusse dienen. Auch die entsprechende Ladeinfrastruktur wird vorgehalten.

Aber auch wenn es Parkmöglichkeiten im Quartier gibt: Ziel der Politik ist, dass viele der zukünftigen Bewohner ganz aufs eigene Auto verzichten. Nur für jede zweite der rund 6.500 Wohnungen wird überhaupt ein Stellplatz eingeplant. Für Besucher gilt ein Stellplatzschlüssel von 0,1. Auch sie sollen möglichst mit dem Fahrrad oder dem ÖPNV kommen – eine gute S-Bahn- und Bus-Verbindung ist bereits vorhanden. Die Erschließungsarbeiten für den neuen Stadtteil sollen voraussichtlich im Jahr 2023 beginnen, die ersten Häuser werden ab 2026 gebaut.



In Hamburgs neu geplante Stadtteil Oberbillwerder dürfen Bewohnerinnen und Bewohner, aber auch Gäste und Arbeitnehmer nur in den so genannten Mobility Hubs parken.



niederschwellig implementiert werden. So kann der Wohnwert von schlecht vermietbaren Objekten in Randlagen durch eine gute Anbindung an den ÖPNV sowie verbesserte Rahmenbedingungen für den Fuß- und Radverkehr gesteigert werden.

Zu einem alternativen Verkehrskonzept gehören auch Carsharing-Angebote. Dabei gibt es unterschiedliche Modelle. In Hannover können Mieterinnen und Mieter der Hanova Wohnen GmbH seit dem vergangenen Frühjahr ein neues Angebot nutzen: In drei Neubauquartieren haben sie die Möglichkeit, per Carsharing Elektroautos zu mieten. Auch Elektroroller und -lastenräder gehören zum Angebot, das auf den Namen „Hanova Flitz“ getauft wurde und mit dem sich das kommunale Unternehmen als innovativer Mobilitätsdienstleister positioniert. Dabei geht die Hanova gleich in zwei Punkten einen ungewöhnlichen Weg: Zum einen setzt sie beim Carsharing ausschließlich Elektroautos ein. Zum anderen hat sich die Hanova nicht mit einem der großen Carsharing-Anbieter zusammengetan, sondern betreibt das Angebot selbst. Dafür gaben laut Torsten Weichert, Leiter Energie Service im Hanova-Konzern, verschiedene Gründe den Ausschlag. „Wir bieten das Projekt ausschließlich unseren Mietern an. Es stellt einen weiteren Baustein eines gesamtheitlichen Mieterservice dar“, erklärt er. „Wir haben auf diese Weise die Möglichkeit, das Produktangebot gezielt zu steuern.“

Auch für Wohnungsgenossenschaften sind Carsharing und Elektromobilität im Quartier ein Thema. Ein bemerkenswertes Modell findet sich in München, wo 2017 mehrere Genossen- »

BEST PRACTICE IN DARMSTADT

Autoarme Lincoln-Siedlung

Als gutes Beispiel für ein zukunftsweisendes Verkehrskonzept gilt die Lincoln-Siedlung in Darmstadt. Das ehemalige Kasernengelände wird seit 2008 zu einer Wohnsiedlung umgebaut. Neben der Sanierung von Bestandsgebäuden und Neubauten haben Wohnungsunternehmen und Kommune gemeinsam ein übergreifendes Mobilitätskonzept realisiert. Der Stellplatzschlüssel wurde auf 0,65 Pkw-Stellplätze pro Wohneinheit reduziert. Der überwiegende Anteil der angebotenen Stellplätze befindet sich in so genannten Sammelgaragen – Parkhäuser und Tiefgaragen – am Quartiersrand. Daneben sind in der Siedlung auch Garagen mit Ladeinfrastruktur

geplant. Wohnungsnahe Stellplätze stehen bevorzugt Carpooling-Fahrzeugen oder Personen mit erhöhtem Bedarf zur Verfügung. Miet- und Stellplatzgebühren werden in der Lincoln-Siedlung für Mieter der Bauverein AG voneinander entkoppelt: Nur wer wirklich einen Stellplatz braucht, erhält einen – muss dafür jedoch zahlen. Jedes Gebäude der Siedlung verfügt über interne Fahrradabstellanlagen, die ein Verhältnis von 2,4 Radabstellplätzen pro Haushalt erreichen. Mit einem Mieterticket und einem Ticketsharing-System für den ÖPNV sollen in Zukunft weitere Anreize für den Verzicht auf den privaten Pkw geschaffen werden.

EMPOWER

EUROPE

Die internationale
Fachmesse für Energie-
management und vernetzte
Energieslösungen
MESSE MÜNCHEN

11–13
MAI
2022
www.EM-Power.eu



- Erneuerbare integrieren, Vermarktung flexibilisieren, Stromnetze stabilisieren
- Innovationen rund um dezentrale Energieversorgung, Energiemanagement und Smart Grids
- Know-how und Lösungen für klimaneutrale Unternehmen
- Treffen Sie 1.450 Aussteller und 50.000+ Energieexperten auf vier parallelen Fachmessen

Part of
THEsmarter
EUROPE 

schaften (darunter Wogeno eG und Wagnis eG) die Dienstleistungsgenossenschaft Isarwatt eG gründeten. Diese versteht sich als Anbieter von Energie- und Mobilitätslösungen inklusive Carsharing. Die Isarwatt hat Rahmenverträge mit zwei Carsharing-Unternehmen abgeschlossen, die den Nutzerinnen und Nutzern der Mitgliedsgenossenschaften günstige Konditionen sichern. Der eigentliche Vertrag wird jedoch zwischen dem Wohnungsunternehmen und dem Carsharing-Betreiber unterzeichnet. Hinzu kommen weitere Bausteine. „Wir betreiben im ländlichen Raum ein Pilotprojekt, bei dem wir selbst Carsharing-Betreiber sind“,

sagt Julian Weidinger, bei der Isarwatt für Sharing- und Mobilitätskonzepte zuständig. „Ferner bauen wir ein Quartiers-Sharing auf, bei dem Autos in privatem Eigentum für andere Bewohner des Quartiers nutzbar gemacht werden.“ Wer aber trägt die Anlaufkosten, wenn ein Angebot mit Elektro- oder konventionellen Pkw anfangs wenig genutzt wird? Bisher liege das Risiko einer schwachen Auslastung hauptsächlich beim Carsharing-Anbieter, so Weidinger. Jedoch sei die Wirtschaftlichkeit im ländlichen Raum eine ganz andere als im urbanen Raum. Deshalb müssten individuelle Lösungen der Risikoteilung gefunden werden.

INTERVIEW MIT FREIBURGS BAUBÜRGERMEISTER MARTIN HAAG

„Das Auto soll in Dietenbach nicht mehr im Vordergrund stehen“

Freiburgs neuer Stadtteil Dietenbach soll bezahlbar und klimaneutral werden. Inwiefern spielt die Mobilität der insgesamt rund 15.000 zukünftigen Bewohnerinnen und Bewohner dabei eine Rolle?

Das Mobilitätskonzept muss zu diesem Ansatz passen. Tiefgaragenplätze sind teuer in Bau und Unterhalt und fließen in die „zweite Miete“ ein – das widerspricht der Vorgabe der Bezahlbarkeit. In Freiburg-Dietenbach planen wir deshalb keine Tiefgaragen, sondern dezentrale Quartiersgaragen, in denen die Bewohnerinnen und Bewohner ihr Auto abstellen können. Aus Klimagesichtspunkten ist es aber wichtig, dass möglichst

wenige Wege überhaupt mit dem Pkw zurückgelegt werden und dass viele Bewohnerinnen und Bewohner ganz aufs eigene Auto verzichten. Deshalb werden Wohnung und Stellplatz rechtlich komplett voneinander entkoppelt: Nur wer tatsächlich ein Auto hat, muss auch den Stellplatz anmieten und bezahlen. Zudem denken wir über eine Staffelung der Preise nach Fahrzeuggröße nach. Damit wollen wir einen Anreiz schaffen, zumindest ein kleineres Auto zu fahren, wenn man schon nicht auf den eigenen Pkw verzichten will oder kann.

Dietenbach liegt mehrere Kilometer entfernt vom Freiburger

Stadtzentrum. Ist ein Leben ganz ohne Auto tatsächlich realistisch? Die Oberüberschrift von Dietenbach ist die Stadt der kurzen Wege. Dietenbach soll von Anfang an ein eigenständiger Stadtteil sein, mit Geschäften, Schulen, sozialen Angeboten und Arbeitsplätzen. Für viele Alltagswege müssen die Menschen das Quartier gar nicht verlassen und können zu Fuß gehen oder mit dem Rad fahren. Für weitere Strecken wird es, ebenfalls von Anfang an, einen Straßenbahnanschluss geben und für Radfahrende eine Verbindung zur Radvorrangroute, die kreuzungsfrei Richtung Innenstadt und zum Hauptbahnhof führt. Zum Konzept gehören außerdem ausreichende und sichere Fahrradabstellplätze, viele Carsharing-Stationen und auch andere Sharing-Angebote, zum Beispiel für Lastenräder. Auch dafür soll es Platz in den Quartiersgaragen geben, genauso wie für die Ladeinfrastruktur für die E-Mobilität. Das Auto soll in Dietenbach einfach nicht im Vordergrund stehen, sondern die Konzentration liegt auf den zwei Hauptverkehrsmitteln ÖPNV und Fahrrad. Auch der Straßenraum soll möglichst autofrei sein. Ein Großteil der Straßen wird als verkehrsberuhigte Wohnstraße ausgewiesen und auch dementsprechend gestaltet – hier gilt Tempo 7. Stellplätze

wird es dort nur für mobilitätseingeschränkte Menschen geben, zum Ein- und Ausladen oder zum Beispiel für Handwerkerinnen und Handwerker.

Freiburg hat mit dem Quartier Vauban bereits vor mehr als 20 Jahren einen autoreduzierten Stadtteil gebaut, auch dort gibt es Quartiersgaragen und stellplatzfreie Wohnstraßen. Dietenbach soll erst Anfang der 2040er Jahre komplett bezogen sein. Hätte das Mobilitätskonzept nicht noch ambitionierter ausfallen müssen? Bei Vauban hatten wir eher experimentelle Ansätze, bei Dietenbach setzen wir das Konzept „Autoarm“ nun ganz konsequent um, zum Beispiel durch die rechtliche Entkopplung von Wohnung und Stellplatz.

Gleichzeitig haben wir bei Vauban aber auch die Erfahrung gemacht, dass sich Lebensentwürfe ändern. Menschen werden älter, nehmen einen neuen Job an: All dies hat Auswirkungen auf die Pkw-Nutzung. Wir planen in Dietenbach aktuell mit einem Stellplatzschlüssel von 0,5. Wenn wir noch darunter gingen, gäbe es die Gefahr, dass die Straßen zugeparkt würden. Genau das wollen wir vermeiden. Umgekehrt können wir aber jederzeit im Laufe des Entwicklungsprozesses die



In Freiburg-Dietenbach sollen die Straßen zuallererst den Menschen und Bewohnern gehören und nicht den Autos.

Dass (E-)Carsharing viel Überzeugungsarbeit benötigt, bestätigen auch andere Unternehmen. In Neuss etwa hätten die Nutzungszahlen aufgrund der Corona-Pandemie unter den Erwartungen gelegen, sagt Dirk Reimann, Vorstandsmitglied der Neusser Bauverein AG, die eine E-Mobilitätsstation mit zwei Autos eingerichtet hat. Derzeit entwickelten sich die Zahlen aber zum Positiven. „Das bestärkt uns darin, an unseren Plänen festzuhalten, bei der Entwicklung von neuen Quartieren E-Mobilitätsangebote fest einzuplanen“, so Reimann. „Genau wie in der Gesamtgesellschaft ist auch bei unseren Mietern der Wandel hin zu »

Quartiersgaragen unkompliziert umwidmen, wenn wir feststellen, dass es doch weniger Bedarf für Stellplätze gibt. Zumal heute auch noch niemand weiß, wie die Mobilität der Zukunft genau aussehen wird, zum Beispiel ob es autonom fahrende Fahrzeuge gibt und welche Rolle diese spielen. Aber – so ehrlich muss man auch sein – wir werden das Auto in Dietenbach nicht komplett verbannen können. Mit dieser Situation muss man planerisch umgehen.

Vor Dietenbach wird Freiburg noch das Quartier Kleineschholz mit 500 Wohneinheiten bauen, das als eine Art Blaupause für den neuen Stadtteil gilt. Dort planen Sie sogar mit einem Stellplatzschlüssel von 0,3. Das ist allein schon von der Lage her eine ganz andere Situation. Kleineschholz liegt sehr zentrumsnah, die Innenstadt und der Bahnhof sind im Grunde fußläufig oder zumindest mit dem Rad schnell erreichbar und es gibt bereits einen Anschluss an mehrere Straßenbahnlinien. Ansonsten ist das Konzept aber tatsächlich ähnlich: Es wird eine zentrale Quartiersgarage geben, viele Sharing-Angebote und der Straßenraum soll weitestgehend Fußgängerinnen und Fußgängern und den Radfahrenden gehören.



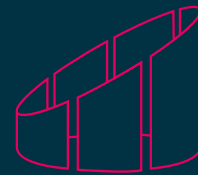
In zwei neuen kleinen Wohnquartieren experimentiert die Stadt Freiburg gemeinsam mit ihrem Tochterunternehmen Freiburger Stadtbau (FSB) mit verbilligten ÖPNV-Angeboten für die Mieterinnen und Mieter, dadurch konnte der Stellplatzschlüssel reduziert werden. Wie sind die Erfahrungen? Eine Evaluation läuft gerade, und wir denken über verschiedene Modelle in dieser Richtung nach. Allgemein kann man sagen, dass man den Menschen das Thema alternative Verkehrsmittel auch schmackhaft machen muss – das kommt nicht von alleine. Wer bislang immer mit dem eigenen Auto unterwegs war, muss erstmal den ÖPNV, aber auch Carsharing oder Lastenfahrräder kennenlernen. Diesen Prozess müssen wir vorantreiben – dazu braucht es gute Angebote, finanzielle Anreize und eine gute Öffentlichkeitsarbeit.

Interview: Jelka Louisa Beule, Freiburg

Freiburg plant einen neuen Stadtteil in der Größe einer Kleinstadt – und mit dem Ziel, dass möglichst wenige Wege mit dem eigenen Auto zurückgelegt werden. Auch bei anderen Quartieren suche die Stadt nach alternativen Verkehrskonzepten, erklärt Baubürgermeister Martin Haag.

MUTIG
KONTROVERS
NAH DRAN

Neue Immobilienmesse für die Real Estate Branche im Norden.



REAL
ESTATE
ARENA

18. – 19. MAI 2022
Messegelände Hannover

- + **100+ Aussteller*innen** und Partner*innen
- + **Bundesweiter Fokus auf B- und C-Städte**
- + **Innovatives 3K-Konferenzformat** Keynote > Kontroverse > Konstruktiv
- + **Fach- und Gesellschaftsthemen** aus der Real Estate Branche

ALLE INFOS UND TICKETS:
www.real-estate-arena.com
[#rea2022](https://twitter.com/rea2022)



Deutsche Messe

VERKEHRSCLUB DEUTSCHLAND (VCD)

Kostenlose Mobilitätsberatung für Wohnungsunternehmen

Auch auf politischer Ebene wird der Druck größer, die Rahmenbedingungen zugunsten einer umweltverträglichen Mobilität zu verbessern. An dieser Schnittstelle setzt der Verkehrsclub Deutschland (VCD) an. Sein Projekt „Bundesweites Netzwerk Wohnen und Mobilität“ wird im Rahmen der Nationalen Klimaschutzinitiative (NKI) vom Bundesumweltministerium gefördert. Zentrales Anliegen des Projekts ist es, dass Bewohnerinnen und Bewohner eines Wohnquartiers leichter Zugang zu klimafreundlichen Verkehrs-

mitteln bekommen. Sie sollen mindestens ebenso bequem auf Fahrrad, Bus oder Sharing-Angebote zugreifen können wie bisher auf den privaten Pkw. Denn oft, so der VCD, seien es die infrastrukturellen Voraussetzungen, die Menschen davon abhalten, häufiger zu Fuß, mit dem Rad oder dem ÖPNV statt mit dem eigenen Auto unterwegs zu sein. Ein gutes Wegenetz für den Fuß- und Radverkehr, sichere Radabstellanlagen, eine zu Fuß schnell erreichbare Bushaltestelle, das Bereitstellen gemeinschaftlich organisierter Mobilitätsangebote



könnten laut VCD wirkungsvolle Anreize schaffen. Um Wohnungsunternehmen oder Genossenschaften den Einstieg in die Thematik zu erleichtern, bietet der VCD Workshops, Beratungen und Fortbildungen an. Ziel ist auch eine bessere Vernetzung zwischen Wohnungswirtschaft, Kommunen und Mobilitätsdienstleistern. Mehr Informationen im Internet unter:

<https://intelligentmobil.de>

EXTRA: PODCAST

[podcast.haufe.de/
immobilien](https://podcast.haufe.de/immobilien)

Hören Sie hierzu auch unseren L'Immo-Podcast:



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobiliën

nachhaltigen Mobilitätsformen kein Selbstläufer“, sagt auch Felix Lüter, Leiter Kompetenzzentrum Nachhaltigkeitsmanagement bei der Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt (NHW). Dabei werde Carsharing mit Verbrennerautos tendenziell eher angenommen als Angebote mit Elektromobilität. „Denn beim E-Pkw-Sharing“, so Lüter, „bedarf es oftmals einer doppelten Umstellung – auf ein Sharing-Modell und einen neuen Antrieb.“ Deshalb benötige die Anlaufphase eine begleitende Bewerbung und dauere manchmal bis zu zwei Jahre.

Beim großen Zukunftsthema Elektromobilität gibt es immer wieder ein Nadelöhr: die Ladeinfrastruktur

Eine Beteiligung der Wohnungsunternehmen in der Startphase schlägt der Bundesverband Carsharing e. V. vor. „Eine Beteiligung an den Kosten des Carsharing-Anbieters in Form einer Umsatzgarantie für einen definierten Zeitraum wäre hilfreich“, so das Factsheet „Wohnen mit Carsharing“ – und zwar insbesondere bei Neubauprojekten. Denn dort zeige sich der Charme derartiger Modelle: Vielerorts reduziert sich der Stellplatzschlüssel, wenn Carsharing-Stellplätze errichtet werden. In Hannover zum Beispiel entspricht ein Carsharing-Stellplatz vier regulären Stellplätzen. Somit „ist ein nachhaltiges Mobilitätskonzept auch ein wichtiger Schritt zum kostenoptimierten Bauen“, sagt Felix Lüter von der NHW.

Beim großen Zukunftsthema Elektromobilität gibt es jedoch ein Nadelöhr: die Ladeinfrastruktur. Einen Kostenfaktor für Vermieter stellt insbesondere das Verlegen neuer Stromversor-

gungsleitungen dar, denn die vorhandene Infrastruktur reicht in vielen Bestandsgebäuden nicht aus. Dabei hört der Stromanschluss nicht in der Tiefgarage auf. Oft ist der Hausanschluss schon ungenügend und entspricht nicht den modernen Energieanforderungen. Daher muss bei Neubauprojekten bereits im Projektentwicklungsprozess eine enge Abstimmung mit dem jeweiligen Netzanbieter bezüglich der benötigten Strommenge im Gebäude erfolgen. Der Vorteil im Wohnungsneubau ist, dass die Kosten zum Aufrüsten der einzelnen Stellplätze auf den Kaufpreis der Wohnungen umgelegt werden können. Bei Bestandsobjekten ist dieser Prozess jedoch nur bedingt möglich. Somit bleiben die Kosten für neue Leitungen oft beim Eigentümer hängen und können nicht vollständig auf den Bestandsmieter übertragen werden. Dies stellt eine nicht zu unterschätzende Herausforderung für die Wohnungswirtschaft dar.

Aufgeladen werden wollen aber nicht nur Elektroautos, sondern auch andere elektrisch betriebene Fahrzeuge. Auch diese befinden sich mittlerweile im Angebot der Wohnungsunternehmen. So können Mieter der Genossenschaft Einheit eG (WBG) in Erfurt im Sharing-Modell Elektroscooter nutzen – also kleine, vierrädrige Fahrzeuge, die ohne Führerschein gelenkt werden können und speziell für ältere Menschen entwickelt worden sind. Dabei beschränkt sich die Aufgabe der Genossenschaft darauf, die Grundstücke für die Scooter-Garagen zur Verfügung zu stellen und diese zu bauen. Die Scooter selbst gehören der bei Nürnberg ansässigen Elmo Mobil GmbH, die sich auch um die Wartung kümmert und die Verträge abschließt. „Wir verdienen am Projekt nichts, tragen aber auch kein wirtschaftliches Risiko“, sagt WBG-Vorstand Christian Büttner. «

Redaktion Immobilienwirtschaft, Freiburg

Von oben sieht man mehr

Der beste Blick auf den gewerblichen Immobilienmarkt



TD Premium ist die größte Online-Datenbank für gewerbliche Immobilien in Deutschland. Wir liefern Ihnen ein komplettes Bild Ihres Zielmarktes durch Infos zu Marktdaten, Transaktionen, Projekten, Akteuren und News. Präzise, unabhängig und zuverlässig.

Einen kostenlosen und unverbindlichen Einblick in unser Produkt erhalten Sie unter www.von-oben-sieht-man-mehr.de. Kommen Sie mit uns ganz nach oben!

Auch beruflich können Sie mit uns wachsen. Infos zu freien Stellen finden Sie auf der genannten Website.



Ein Unternehmen der CoStar Group



Mipim: Alles auf Sicht

Es würde zum Zeitgeist passen zu sagen, das sei keine Mipim wie jede andere. Und doch ist sie es in meinen Augen, auch auf den zweiten Blick. Kapital sucht Anlagemöglichkeiten und Orte suchen Kapital. Wie immer. An Soldaten mit Maschinengewehr im Anschlag vor dem Palais du Festival hat man sich gewöhnt. Mit François Hollande spricht ein Ex-Präsident über das Erreichen der Klimaziele. Wahrscheinlich meint er den Ausbau der Atomkraft, aber das sagt er nicht. Das Wetter ist schlecht. Die Yachten im Hafen dümpeln rum.

Einige Länder sind nicht da, aber auch das ist nicht neu. Dass Russland abwesend ist, habe nichts mit dem Krieg zu tun, so einer der Mipim-Organisatoren, Christophe Chupot. Das liege vielmehr daran, dass der Impfstoff Sputnik von den Franzosen nicht anerkannt worden sei – die Entscheidung, Russland nicht auszustellen zu lassen, sei lange vor Beginn des Krieges gefallen.

Etwas verloren eine lange Wand im Souterrain, die Projekte zeigt, die in der Ukraine realisiert werden sollten und die ihre Vertreter eigentlich vorstellen wollten. Die Ukraine wäre als Land hier gewesen. Als ich vor der Wand stehe, bin ich der einzige Betrachter. Außerdem im Fokus: Polen, verschiedene Städte stellen aus. Das Land ist sehr präsent. Offensiv, mit einem großen Plakat direkt am Eingang

zum Messegelände. Ägypten und Saudi-Arabien springen in die Bresche und präsentieren sich offensiv mit nachhaltigen Projekten. Die Türkei ist mit einem kleinen Stand vor Ort, auch hier gab es Probleme, weil der Impfstoff nicht anerkannt wurde. Wie das gelöst wurde, will mir keiner sagen. Immerhin sind seit dem 13. März die Corona-Vorschriften in Frankreich stark gelockert. All diese Länder trumpfen auf



Keine großen russischen Zelte auf der Mipim. Sonst war auf den ersten Blick vieles so wie immer. Die „Immobilienwirtschaft“ moderierte.



Die Veranstalter sprechen von 20.000 Besuchern, fast wie in den besten Jahren. Der Krieg war in vielen Gesprächen präsent. Corona war es fast nicht mehr. Viele Player beobachteten den Markt. Einige wenige sehen die „Krise als Chance“. Die meisten wollen abwarten.

Vor dem Hintergrund des Krieges verblasen die kleinen Defizite der Autokratien.

Und überall Environment/Social/Governance ESG. Ich moderiere ein Panel, in dem es um den Standort Deutschland geht. Zwei von drei Diskutierenden auf der Bühne sind ESG-Champions. Das Thema ist dominant. Manchmal meint man, es gäbe nichts anderes. Selbst bei einer Diskussion im ägyptischen Zelt spielt das Thema eine große Rolle, wobei der Fokus hier eher auf dem G liegt als auf dem E, wie in Deutschland. Es geht um „affordable housing“.

Städte wollen nachhaltiger werden. Die Mipim ist ihnen kein Vorbild

Das Motto der Mipim heißt „Urban Change“. Städte sollen, so Alt-Präsident Hollande, grüner, sicherer und auch partizipativer werden. Mobilität scheint ein großes Thema zu sein. Fahrradspuren in Leipzig, eine Stadtumgehungsbahn in Nürnberg. Natürlich geht es auch um die energetische Ertüchtigung des Bestands. Wer Immobilien abreißt, könnte Ressourcen verschwenden und gilt im schlechtesten Fall als Klimafeind. „Cradle to cradle“ wird gerade erst gebaut. Wird der sich in Zukunft verstecken müssen, so wie in Zeiten der Finanzkrise manche Banker?

EXTRA: PODCAST

Statements und Kommentar: Der Mipim-rückblick von J. Seifert und D.Labusch



Gespräche kreisen schnell um die Auswirkungen des Krieges. Wird die Tatsache, dass Lieferketten aus verschiedenen Gründen unterbrochen zu werden drohen, zu einem Bedeutungsverlust der Assetklasse Logistik-Immobilien führen? Nicht ausgeschlossen. Auch die Frage, welche Mieter von der Krise stark betroffen sein werden, wird oft gestellt. Kurzfristig könnte es einen Zinsanstieg geben, langfristig im Euroraum eher nicht. Viele Unternehmen müssen jetzt kein Neugeschäft mehr machen. Viele fahren, wie schon bei der Finanzkrise, auf Sicht. Bei Inflation und in Krisenzeiten sind Immobilien beliebt. Was jedoch, wenn die Mieter die Miete nicht mehr zahlen können? Fragen, aber keine Antworten auf der Mipim. Die Folgen der Corona-Pandemie sind eher ein Randthema. Büro boomt weiter, jedenfalls in Berlin. Aber das hatten wir ja schon.

Auch jenseits des Krieges gibt es Umbilden. Wegen Corona oder wegen des Streiks an deutschen Flughäfen haben viele Mipim-Gäste ihr Erscheinen absagen müssen. Es gibt Terminlöcher. Die kann man nutzen zum Schreiben solcher Betrachtungen.

Ich muss vorbei an einem großen Bus des Immobilienunternehmens Knight Frank. Hier haben gerade viele Unternehmensvertreter aus Großbritannien an einem Lauf teilgenommen. Die Stimmung ist prächtig, man scherzt und singt. Warum auch nicht? Werden nicht die Engländer von vielen schon als die Gewinner der Krise bezeichnet? Wird England nicht mehr und mehr als sicherer Hafen gesehen, als Träger des Labels, das Deutschland immer innehatte? Ein Banker erzählt von seiner Frau, die gerade am Bahnhof in München steht und Geflüchtete in die Schule fährt. Solche Gedanken kommen in dieser Zeit immer wieder. Auf den dritten Blick ist diese Mipim doch anders ...

Dirk Labusch, Freiburg

ESG & CO.: FACTS VON JÖRG SEIFERT

2.400 Aussteller. 20.000 Teilnehmende aus 80 Ländern. 360 Sprecherinnen und Sprecher. Ex-Präsident François Hollande unter ihnen. Die europäische und weltweite Immobilienwirtschaft trifft sich wieder an ihrem Frühjahrs-Hotspot. Dort sind fast alle Pandemie-Beschränkungen aufgehoben. Man begegnet sich ohne Maske.

- ▶ „Die Missverständnisse von ESG – und wie sie zu beseitigen sind“ lautet eine Podiumsdiskussion moderiert von Susanne Eickermann-Riepe, Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland.
- ▶ Jens Böhnlein, Global Head of Asset Management der Commerz Real, ruft in der Diskussion dazu auf, „so viele Daten zu sammeln, wie man nur kann“. Daten seien zukünftig die wirksamste Weise, um am Geldstrom zu arbeiten.
- ▶ Dr. Johannes Fütterer, CEO von aedifion, unterstreicht noch einmal die „Richtigkeit der Fokussierung auf den Bestand beim Thema ESG“. Denn Neubau sei einfach nur Spaß und Hobby. Im Bestand lägen die größten Einsparpotenziale.
- ▶ Marley Fabisiewicz, CEO von SpaceOS, möchte die „Daten zu jedem individuellen Mieter bringen, damit dieser seinen CO₂-Fußabdruck erkennt und steuern kann“.
- ▶ Das Anliegen von Roelof Opperman, Co-Head of Europe bei Fifth Wall, ist es, „dringend den CO₂-Ausstoß im Betrieb für Heizung, Kühlung, Licht zu verringern“. Es sei „an der Zeit, die 60 Jahre alte Technologie zu ändern“.

Das „S“ von ESG – also seine soziale Komponente – ist der einhelligen Podiumsmeinung nach noch kaum Teil der Immobilienwirtschaft. Dennoch oder gerade deswegen sei „ein großer Fokus auf die soziale Komponente zu legen“. „Facility Management und Property Management können nur noch im Einklang mit der sozialen Komponente betrieben werden“, so Böhnlein. Der „am meisten unterschätzte Teil der ESG-Thematik“ ist laut Susanne Eickermann-Riepe „die Governance“ – also das „G“. Opperman schließt die Diskussion mit den Worten: „Wir alle hätten schon gestern damit anfangen sollen.“ Das allerdings ist auf eine Art auch ein Missverständnis – wir können unsere Unterlassungen erst von heute an beseitigen.



Umbauen statt abreißen

In Deutschland werden jedes Jahr rund 17.000 Gebäude abgerissen. Das macht etwa drei Tonnen Bauschutt pro Kopf. Davon wandern sieben Prozent recycelt in neue Gebäude, der Rest auf Deponien, und damit gigantische Mengen an so genannter „Grauer Energie“. Diese Energie ist nach Lesart von ESG verschwendet.

Also besser eine neue Nutzung für das Gebäude suchen, als an derselben Stelle ein neues zu errichten? Entsprechende Konzepte öffnen Türen: schon jetzt bei den Kommunen und erklärtermaßen bei Investoren, die der Taxonomie folgend auf die Finanzierung von Nachhaltigkeit setzen. „Kommunen sehen es mittlerweile lieber, wenn transformiert wird, weil dann die Diskussion des Abrisses oder Neubaus und der grauen Energie aus kommunaler

und politischer Sicht erstmals positiver ausfällt“, so Dr. Thorsten Bischoff, Geschäftsführer bei Values Real Estate. Fonds werden das Thema aufgreifen.

Die Immobilienexperten von Union Investment sprechen von einem „Megatrend“. ESG-Agenda und Taxonomie wollen nachhaltige Investitionen lukrativ machen. Inwieweit die so genannten Artikel-8- oder -9-Fonds mit günstigeren Finanzierungsbedingungen rechnen können oder Mieterinnen und Mieter grüner Objekte höhere Mieten zu zahlen bereit sind, sei zwar noch nicht abzusehen, heißt

es. Auch scheine die Taxonomie derzeit den Neubau zu bevorzugen. Es sei aber zu erwarten, dass etliche Fonds das Thema Bestandsimmobilien aufgreifen würden. Als Stichworte werden genannt: die Zero-Carbon-Strategie mit Investitionen in Wärmedämmung, nachhaltige Energiegewinnung an der eigenen Immobilie, Materialkataster und Top-Abfallrecycling während der Sanierungsphasen. Durch die Umnutzung von Gewerbeflächen in preisgünstigen Wohnraum könne auch das „S“ für „Social“ zum Tragen kommen. „Auch die KfW gibt da mittlerweile ganz

BEISPIEL 1

UrbanBanks, Berlin (basecamp)

Denkmalgeschützte ehemalige AEG Transformatorenfabrik in Berlin-Oberschöneeweide, direkt an der Spree, vorwiegend historische Backsteinarchitektur, Leerstand

Transformation: Ort öffentlichen Lebens mit großzügigen Außenraumflächen in Verbindung mit neu anzulegendem Uferweg mit anschließendem Marktplatz als Zentrum des neuen „Spree Kiezes“

Mieter: Mix aus Büro/Coworking (ca. 73 %), Beherbergungsbetrieb (ca. 15 %), Wohnen (ca. 4,5 %), Ateliers (ca. 3,5 %), Gastronomie (ca. 2 %), Nahversorger (ca. 2 %)

Bruttomietfläche nach Fertigstellung: 85.000 qm

Eröffnung (geplant): 2025



Eine neue Nutzung für ein Gebäude zu suchen, wird zum neuen Megatrend. Transformationsimmobilien werden zu einer eigenen Assetklasse. Treibende Kräfte sind die ESG-Agenda und die Kommunalpolitik.

klare Förderkriterien vor und sagt: ‚Wenn ihr Bestand mit involviert, habt ihr höhere Förderkulissen.‘ Das wird alles kommen, das wird auch verstärkt Prozesse auslösen, die uns dreimal nachdenken lassen, ob wir Projekte in der Innenstadt heute noch abreißen“, sagt Michael Ehret, Geschäftsführer der Ehret+Klein GmbH.

„Zwar ist die Transformation der Immobilien im Vergleich zu Abriss und Neubau derzeit in der Regel noch die teurere Variante. Im Zuge weiter steigender Baupreise und der sich verschärfenden Nachhaltigkeitsregulierung wird die wirtschaft-



„Im Zuge weiter steigender Baupreise und der sich verschärfenden Nachhaltigkeitsregulierung wird die wirtschaftliche Attraktivität der Transformation von Immobilien deutlich relevanter werden.“

Volker Noack, Mitglied der Geschäftsführung und Leiter Asset Management bei der Union Investment Real Estate GmbH (UI)

liche Attraktivität der Transformation von Immobilien aber deutlich relevanter werden“, so Volker Noack, Mitglied der Geschäftsführung und Leiter Asset Management bei der Union Investment Real Estate GmbH (UI). Die Gesellschaft hat in einer gemeinsamen Studie mit dem Marktforschungsunternehmen Bulwienesa untersucht, wie sich das Marktsegment der Transformationsimmobilien aktuell entwickelt. Analysiert wurden 408 Objekte mit – nach ihrer Nutzungsänderung – insgesamt rund 3,18 Millionen Quadratmeter Nutzfläche. „Der Umbau in den Beständen wird in der laufenden Dekade an Dynamik gewinnen“, lautet das Fazit. Denn noch ist der Anteil von Transformationsimmobilien an den Unternehmens-Immobilien in Deutschland insgesamt mit 7,6 Prozent (2019), bezogen auf die Marktwerte, relativ gering.

Die Transformation von Immobilien kann auch zu einer neuen Attraktivität der Innenstädte führen

Häufigste Nutzungsart nach der Umwandlung ist zurzeit ein Mixed Use (62 Prozent), mit dem größten Anteil Wohnen (31 Prozent), gefolgt von Hotels (18 Prozent) und Büros (13 Prozent).

Viele Kommunen leiden unter Leerständen. Handel lässt sich nicht überall durch Handel ersetzen, jedenfalls nicht komplett. „Wir wollen in den Stadtzentren neue und etablierte Nutzungen mischen. Wir wollen Handwerker, Künstler, Schulen und auch Wohnen wieder zurück in die Innenstädte bringen. Wir müssen den öffentlichen Raum neu beleben, gemeinsam mit Vermietern, Unternehmen, der Kultur und allen anderen Akteuren vor Ort“, sagt Helmut Dedy. Der Geschäftsführer des Deutschen Städtetages

GLOSSAR

TRANSFORMATIONSIMMOBILIE

Das bedeutet eine umfassende funktionale und bauliche Umgestaltung, die es ermöglicht, eine Immobilie – als Alternative zu Abriss und Neubau – für eine oder häufig auch mehrere neue Nutzungsarten zu erschließen. Zwei Merkmale müssen in diesem Zusammenhang erfüllt sein: eine Anpassung an den Markt durch eine mehr oder weniger fundamentale Änderung der Nutzung, häufig durch Erweiterung des Nutzungsspektrums zur Mixed-Use-Immobilie, und – in der Abwägung gegenüber Abriss und Neubau – ein grundlegender Umbau und gegebenenfalls eine Erweiterung.

(DST) ist sich sicher, dass von diesen Impulsen der Einzelhandel wiederum profitieren wird. Er verweist auf die Initiative „Unsere Stadtimpulse“, die auf ihrer Webseite Beispiele dokumentiert (<https://unsere-stadtimpulse.de/>). Die positiven Effekte könnten auch das „S“ von ESG einschließen, meint Henrike Waldburg, die bei Union Investment den Bereich Investment Management Global leitet. Waldburg: „Die Transformation eröffnet neue Möglichkeiten, sich intelligent ergänzende Nutzungen zu erschließen und wertvolle Beiträge zur Vitalität und Attraktivität von einzelnen Gebäuden, von Quartieren und ganzen Städten zu leisten.“

Natürlich bevorzugen Investoren gute Lagen und nehmen nicht in jedem Fall selbst den ersten Euro in die Hand. Bereits im Jahr 2021 hat der Bund einmalig 250 Millionen Euro für Modellprojekte zur Verfügung gestellt. Aus diesem Topf werden inzwischen 238 Kommunen gefördert. Aber nur eine Art Innenstadtfonds des Bundes könne eine nachhaltige Wirkung entfalten, so Bernd Düsterdiek, »

BEISPIEL 2

C&A, Hannover (Redevco)

Ehemals C&A Single-Tenant

Transformation: Umwandlung in eine Multi-Tenant-Immobilie mit C&A sowie REWE und Woolworth als weitere Mieter

Bruttomietfläche nach Fertigstellung: rund 18.400 qm

Eröffnung (geplant): 2022



Beigeordneter des Deutschen Städte- und Gemeindebundes (DStGB). Eine Möglichkeit sei es, Kommunen finanziell in die Lage zu versetzen, über den Zwischenerwerb oder eine Zwischenmiete von leergefallenen Immobilien wichtige Impulse für die Stadtentwicklung zu setzen. Ein verlässliches Förderprogramm sieht Helmut Dedy (DST) in einer Größenordnung von 500 Millionen Euro jährlich über eine Laufzeit von fünf Jahren.

Langsam erreicht die Transaktionsimmobilienwelle auch die Fläche

Für nachhaltige Veränderungen wäre dies natürlich ein Tropfen auf den heißen Stein. Schultern müssen das Ganze letztlich private Investoren. Und die müssen sich bei aller Liebe zu Top-Lagen auch in der Fläche engagieren. Transformationsimmobilien entstehen zurzeit vor allem in den so genannten A-Städten, mit 1,78 Millionen Quadratmetern oder 56 Prozent der Flächen. A-Städte repräsentieren gemäß der Bulwiengesa/RIWIS-Klassifikation aber nur 5,5 Prozent der Standorte von Gewerbeimmobilien insgesamt und ein Drittel der Bevölkerung. Allerdings lenkt die Renditeentwicklung den Blick der Investoren auf Regionen außerhalb der Ballungszentren und die dortigen zivilen Kaufpreise.

„Auch in den deutschen B- und C-Städten gibt es wichtige Projektentwicklungen“, betont Union Investment. Dort

dominierten wie bei den A-Städten die Nutzungsarten Wohnen und Büro, gefolgt von Hotels und Einzelhandel. Relevante Anteile hätten auch Logistik- und Industrienutzungen. In den dynamischen B-Städten werde aktiv nach Immobilien Ausschau gehalten, die sich im Prozess der Transformation befänden. Selbst die auf Prime-Objekte fixierte Allianz Real Estate lässt die Entwicklung nicht ungerührt. Es gebe einen Trend zur „Suburbanisierung“, der durch das hybride Arbeitsmodell vorangetrieben werde. Dies könne Investitionsmöglichkeiten außerhalb der traditionellen Stadtzentren mit sich bringen, heißt es.

Wodurch werden kleinere Städte für das große Investorengeld attraktiv? Es müssen gewinnbringende Investments sein. „Man braucht zumindest für viele Jahre eine sichere, möglichst leicht steigende Mieteinnahme. Dafür braucht man wiederum in der jeweiligen Region qualifizierte Arbeitskräfte und darauf aufbauend Kaufkraft“, so Andreas Schulten, Generalbevollmächtigter von Bulwiengesa. Zusätzlich müssten solche Gebäude in – natürlich transparenten – Fonds gebündelt sein, damit der Verwaltungsaufwand nicht den geringen Gewinn auffresse. «

Manfred Godek, Monheim

BEISPIEL 3

Konrad-Koch-Quartier, Braunschweig (VALUES)

Ehemals Shopping-Mall**„City-Point Braunschweig“**

Traditionelle nach innen gekehrte Architektur, viele Leerstände

Transformation: Umgestaltung zu einem Geschäftshaus mit Öffnung und Integration zum öffentlichen Raum, Diversifizierung der Mieterstruktur und Kombination von Handel und Gastronomie

Branchen: Decathlon, REWE, goasia, Primark, Stadt Braunschweig, Bäckerei Sander, Swapfiets, Zahnarzt

Bruttomietfläche nach Fertigstellung: rund 15.000 qm

Eröffnung: 2019



Immobilien- und Wohnungswirtschaft unterstützen mit vielen Angeboten

Mit dem Großangriff Russlands auf die Ukraine am 24. Februar ist in dem Land ein Krieg entbrannt. Millionen Menschen – hauptsächlich Frauen und Kinder – sind auf der Flucht und müssen untergebracht werden. Ein Überblick, welche Angebote die Immobilienwirtschaft für die geflüchteten Menschen aus der Ukraine schafft.

„Es gibt bereits jetzt krisenbedingte Anfragen auf die Bereitstellung von Wohnungen, wir müssen uns auf noch wachsende Bedarfe an Unterbringungen und Wohnen vorbereiten“, lautete die Einschätzung von ZIA-Präsident Andreas Mattner vier Tage nach dem Beginn des Angriffskriegs. Eine treffsichere Aussage, die von einer am 15. März veröffentlichten Analyse des Forschungsinstituts empirica gestützt wird: In Deutschland werden in den nächsten Monaten bis zu 1,29 Millionen Ukrainerinnen und Ukrainer Schutz suchen, was zu einem Bedarf an rund einer halben Million zusätzlicher Wohnungen führt. Ausgehend von drei Szenarien belief sich die Zahl der Flüchtenden demnach auf mindestens 310.000 Menschen, was 120.000 zusätzlich benötigten Wohnungen entsprechen würde. Im mittleren Szenario müsste sich Deutschland auf etwa 810.000 Flüchtende und einen Bedarf an 310.000 Wohnungen einstellen. Mit verschiedenen Initiativen versucht die Branche zu unterstützen.

Svenja Müller, Freiburg

#proptechforukraine

Mit vereinten Kräften möchten die drei deutschen PropTech-Unternehmen controlIT, EVANA und REGULA.AI den Menschen in der Ukraine helfen. Die Digitalunternehmen sind nicht nur direkt betroffen, weil sie Beschäftigte in dem Land haben, sondern möchten auch ihre engen Verbindungen zur deutschen Wohn- und Immobilienbranche nutzen, um Unterstützung anzubieten. Deshalb rufen sie mit dem Hashtag #proptechforukraine sowohl Kunden, Investoren, Partner als auch die eigenen Mitarbeitenden dazu auf, Unterkünfte für Flüchtende aus der Ukraine zur Verfügung zu stellen – egal, ob privat oder institutionell. Mittlerweile schließen sich immer mehr Unternehmen dieser Initiative an. Unter dem Hashtag #proptechforukraine finden sich in Twitter und LinkedIn weitere Details und auch Stellenangebote werden darüber geteilt.



[#proptechforukraine](#)

ZIA

Als Spitzenverband der Immobilienwirtschaft weiß man beim ZIA um die möglichen Probleme rund um die Unterbringung der ankommenden Geflüchteten. „Da die Unterkünfte der Bundesländer nicht ausreichen, um alle Flüchtlinge aufzunehmen, macht jede Hilfe einen großen Unterschied“, heißt es auf der Website des Zentralen Immobilien Ausschusses. Mit dem Appell, den bereits unter seiner Vorgängerin Angela Merkel eingerichteten Flüchtlingsgipfel einzuberufen, wendet sich der Verband direkt an Bundeskanzler Olaf Scholz. Neben der Aufforderung an die Regierung wird der ZIA jedoch auch selbst aktiv und listet auf der eigenen Website Informationen zu verschiedenen Hilfsmöglichkeiten.



<https://zia-deutschland.de>

DEHOGA in vielen Bundesländern aktiv

Ein weiteres Beispiel aus dem Bereich Hospitality ist der Deutsche Hotel- und Gaststättenverband (DEHOGA). Getreu dem Motto „Die Branche der Gastfreundschaft zeigt gesellschaftliche Verantwortung“ bieten neun der 17 Landesverbände auf ihren Websites Informationen zu Unterbringungsmöglichkeiten für Menschen aus der Ukraine an. Während einige (Bayern, Hessen, Mecklenburg-Vorpommern und Rheinland-Pfalz) direkt Online-Formulare zur Verfügung stellen, über welche man dezidiert bereits konkrete Angaben zum Angebot machen kann, verweisen andere auf kommunale Initiativen.

<https://www.dehoga-bundesverband.de>



Airbnb

Als eines der ersten Unternehmen bot das 2008 im Silicon Valley gegründete Online-Portal Airbnb gleich zu Beginn des Krieges am 28. Februar Unterstützung an: Bis zu 100.000 Geflüchteten aus der Ukraine soll über airbnb.org/help-ukraine eine vorübergehende und kostenlose Unterbringung ermöglicht werden. Die Finanzierung dieses Angebots kommt durch Airbnb selbst, den unternehmensinternen Fonds und die beteiligten Gastgeberinnen und Gastgeber. Die Resonanz ist hoch: Innerhalb der ersten Woche meldeten sich mehr als 15.000 Menschen weltweit, um ihr Zuhause zur Verfügung zu stellen. Das Unternehmen hat bereits Erfahrung in der Unterstützung geflüchteter Menschen: In den letzten fünf Jahren konnten mehr als 54.000 Geflüchtete – darunter aus Syrien, Venezuela und Afghanistan – über Airbnb vorübergehende Wohnmöglichkeiten finden. Zudem verfügt Airbnb über fast ein Jahrzehnt Erfahrung in der Bereitstellung von Notunterkünften für Menschen in Not. Speziell im Hinblick auf den Ukraine-Krieg arbeitet das Unternehmen seit 9. März mit der Internationalen Organisation für Migration zusammen. Am 10. März beschloss das Bundesministerium des Innern und für Heimat (BMI) zudem eine gemeinsame Kooperation.

Aber auch Menschen ohne eigenen Wohnraum haben eine pfiffige Möglichkeit gefunden zu helfen: Weltweit werden derzeit über die Plattform Unterkünfte in sämtlichen Orten der Ukraine gebucht. Weil die „Gäste“ nicht vorhaben, wirklich in das Kriegsgebiet zu reisen, unterstützen sie mit den Mietgebühren die Menschen vor Ort oder auf der Flucht. Zum Schutz vor Betrügern, die keine Unterkunft in der Ukraine haben, aber von der humanitären Aktion profitieren wollen, rät Joe Gebbia, Mitbegründer von Airbnb, nur zu buchen, wenn im Profil des Gastgebers bereits mehrere Rezensionen vorhanden sind.

www.airbnb.org/help-ukraine



#HospitalityHelps

Um einzelne Hotels und Hotelgruppen schnell mit Menschen auf der Flucht zusammenzubringen, haben Michael Widmann und Christian Walter, Global CEO der PKF hospitality group, #HospitalityHelps ins Leben gerufen. Die Initiative hat eine Website www.hospitality-helps.org, die auf Englisch, Ukrainisch und Russisch zur Verfügung steht. Über eine eigene Buchungsplattform werden automatische grenzüberschreitende Verbindungen zwischen Flüchtlingen und Hotels ermöglicht – ohne Zwischenhändler, Buchungsgebühren oder andere Kosten. „Die Idee zu der Plattform begann mit einer Familie, die nach einer furchtbaren 72-stündigen Fahrt eine Ruhezeit brauchte. Jetzt bieten wir Tag für Tag Hunderten von Familien ein warmes und bequemes Bett. Das ist Gastfreundschaft in Reinkultur“, sagt Michael Widmann. Mehr als 400 Hotels in 42 Ländern stellen bislang Unterkunftsmöglichkeiten für rund 30.000 Menschen zur Verfügung.

www.hospitality-helps.org



Wunderflats

Ein Beispiel für die Hilfsbemühungen ist das Angebot von Wunderflats. Das eigentliche Geschäftsmodell des 2015 gegründeten deutschen Start-ups besteht darin, möblierten Wohnraum auf Zeit zum Arbeiten oder Leben zu vermieten. Aufgrund der derzeitigen Situation ruft CEO Jan Hase dazu auf, Zimmer, Wohnungen oder Häuser kostenlos oder zu einer geringen Miete über die Plattform <https://wunderflats.com/ukraine> geflüchteten Ukrainerinnen und Ukrainern anzubieten. Bis Anfang März konnte bereits in 190 verschiedenen Städten Wohnraum für bis zu 4.000 Personen mobilisiert werden. „Die Hilfsbereitschaft ist groß. Rund 40 Prozent der Wohnungen werden zumindest vorübergehend kostenlos angeboten. Viele andere zu einem deutlich reduzierten Preis. Das ist eine große Hilfe“, sagt Jan Hase.

<https://wunderflats.com/ukraine>



immowelt

Die immowelt Group stellt ihre Portale [immowelt.de](https://www.immowelt.de) und [immonet.de](https://www.immonet.de) auf Anfrage wohlthätigen Organisationen und Vereinen zur Verfügung. Unter anderem wird dadurch die Initiative #UnterkunftUkraine, ein Zusammenschluss von Privatpersonen, Unternehmen und NGOs, mit einer Bannerwerbung unterstützt. Auf der immowelt-eigenen Ratgeber-Seite sind zudem in einem Blogartikel Tipps gesammelt, was Mieter beziehungsweise Vermieter rechtlich beachten müssen, wenn sie Menschen aus der Ukraine Wohnraum geben möchten. Auf einer Übersichtsseite finden Hilfesuchende wichtige Antworten auf Fragen in ukrainischer Sprache. Zudem haben Mitarbeitende des Unternehmens die Möglichkeit, sich bei voller Bezahlung freistellen zu lassen, wenn sie beispielsweise Verwandtschaft in der Ukraine haben und helfen wollen.

<https://www.immowelt-group.com>
<https://info.unterkunft-ukraine.de>



Immo hilft

„Entscheidet sich jedes größere Immo-Unternehmen in Österreich dazu, eine Wohnung bereitzustellen, bieten wir damit bis zu 5.000 Menschen eine Zuflucht“, heißt es auf der Website immo-hilft.at. Die Initiatoren – mehrere Unternehmen aus der österreichischen Immobilienbranche – rufen sowohl Privatpersonen als auch Firmen auf, temporär leere Räume für geflüchtete Menschen aus der Ukraine zur Verfügung zu stellen. Über ein auf der Seite integriertes Kontaktformular kann man direkt angeben, wie viel Quadratmeter Wohnraum in welchem Zeitraum verfügbar sind. Im Hilfebereich finden sowohl Geflüchtete, die bereits eine Unterbringung haben, als auch Personen, die noch auf der Suche sind, gezielte Unterstützung und weiterführende Informationen. Der Internetauftritt ist in Deutsch, Englisch und Ukrainisch verfügbar.

<https://immo-hilft.at>



ImmoScout24

„Wir tun das, was wir am besten können – Menschen in eine Unterkunft vermitteln“, verkündete die Geschäftsführung des Online-Immobilien-Marktplatzes ImmoScout24 am 4. März. Gesagt, getan: Neben der kostenlosen Vermittlung von Wohnraum an geflüchtete Menschen aus der Ukraine über zuverlässige Hilfsorganisationen gehört zu den weiteren Maßnahmen, dass für die ukrainischen Mitarbeitenden des Unternehmens auch bei Freistellung das volle Gehalt gezahlt wird. Zudem können Hilfsorganisationen auf dem Portal kostenlos Werbebanner schalten und auf ihre Aktionen aufmerksam machen.

<https://www.immobilienscout24.de>



Warmes Bett

Gemeinsam mit Privatpersonen haben mehrere Unternehmer aus der Immobilienbranche die Aktion „Warmes Bett“ ins Leben gerufen, um geflüchteten Menschen ebendieses bereitzustellen. Nach ersten privaten Aufrufen in den sozialen Medien formierte sich schnell ein Netzwerk an Helfenden. Wurde die Liste an verfügbaren Unterkünften zunächst noch händisch geführt, schaltete sich nach kurzer Zeit die Beratungsgesellschaft MaklerWert dazu und stellte eine Plattform zur Verfügung, über welche die Anfragen koordiniert bearbeitet werden können. Den rechtlichen Rahmen stellt der gemeinnützige Verein Fortuna hilft e.V., der bereits nach der Hochwasserkatastrophe an der Ahr aktiv war. Durch die Erfahrungen und das entstandene Netzwerk kann daher auf bestehende Strukturen zurückgegriffen und die Zusammenarbeit mit anderen Hilfsorganisationen koordiniert werden.

<https://warmes-bett.de>



Portal der Wohnungswirtschaft

Auch die Wohnungswirtschaft möchte Menschen in Not helfen. Seit dem 10. März stellt der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen daher unter <https://www.gdw.de/wohnungswirtschaft-hilft-ukraine/> ein Portal mit bundesweiten Infos zu Unterkunfts- und Hilfsangeboten für Geflüchtete zur Verfügung. „Die sozial orientierten Wohnungsunternehmen unterstützen die notleidenden Menschen aus der Ukraine bereits vielfach mit Unterkunftsangeboten vor Ort. Zusätzlich möchten wir den Geflüchteten eine zentrale Online-Anlaufstelle bieten, auf der sie Infos zur Unterbringung sowie Unterstützung in ganz Deutschland finden können“, sagt Axel Gedaschko, Präsident des Spitzenverbandes der Wohnungswirtschaft GdW. Das Portal enthält neben Infos der Bundesländer auch kommunale Anlaufstellen zur Erstunterbringung sowie Kontaktadressen zu Wohnungsangeboten und ist sowohl in Deutsch als auch in Ukrainisch verfügbar.

<https://www.gdw.de/wohnungswirtschaft-hilft-ukraine>



Last-Mile-Produkte durch Logistik-Boom weiter auf dem Vormarsch

Investoren haben Logistikimmobilien weiterhin fest im Blick. Im Vorjahr 2021 erreichte die Branche mit einem Transaktionsvolumen von rund zehn Milliarden Euro einen absoluten Umsatzrekord. Der Anteil des Logistik-Transaktionsvolumens am Gesamtmarkt stieg damit auf gut 20 Prozent. Geänderte Lieferketten auch aufgrund der Pandemie verursachen eine verstärkte Nachfrage vor allem in der so genannten letzten Meile. Gerade der Lebensmittelbereich ist ein Treiber mit Anbietern wie Supermercado online oder Hellofresh. Gefragt sind darüber hinaus intelligente Konzepte zur bestmöglichen Ausnutzung knapper Grundstücksflächen, der vermehrte Einsatz von Technik und KI sowie vorausschauende Entwicklungskonzepte im hochkomplexen städtischen Raum und dessen Umland.

Welche Konzepte auf Dauer tragfähig bleiben, darüber sind sich die Experten nicht einig

In einer Zeit, wo mittlerweile auch Mandarinen im Onlinehandel von Verbrauchern gekauft werden, ist das Potenzial groß. Dass hier in Zukunft ein Euro „gedreht“ werden kann, scheint klar, doch welche Geschäftsmodelle auf Dauer tragfähig werden und bleiben, darüber sind sich Fachleute aus der Logistikbranche noch uneinig. Das 2020 gegründete Start-up Gorillas Operations Germany GmbH & Co. KG ist ein wesentlicher Marktanbieter auf der „schwierigen letzten Meile“ mit harter Verdrängung und knappsten Margen, wo aktuell nur rote Zahlen geschrieben werden. Der Berliner (Schnell-)Lieferservice für Lebensmittel und andere Supermarktwaren in Großstädten mit zweifelhaftem Ruf als Arbeitgeber hat eine Online-Bestellplattform, kleine Ausliefe-

rungslager in zentralen Lagen und angestellte Fahrradkuriere. Die Belieferung in Stunden oder gar Minuten ist hier Programm. Seitdem der international agierende Dax-Konzern Delivery Hero mit etwa 200 Millionen Euro beim auch finanziell angeschlagenen Start-up eingestiegen ist, ist wieder Aufwind spürbar.

Seit dem Vorjahr gibt es einige neue Einzelhandelsentwicklungen, die nicht allein aufgrund der Lieferkettenproblematik, der Blockade im Suezkanal durch ein Containerschiff oder weitere Pandemiegetriebe Verunsicherung bei den

Eindhoven oder Utrecht. Hier sind die Mieten in den vergangenen fünf Jahren schnell angestiegen, denn neben den Metropolen gehören Städte an Transportknotenpunkten mit direkter Anbindung an Häfen, Flughäfen und Autobahnen zu den attraktivsten Investitionsstandorten. Die forcierte Mietpreisentwicklung könnte sich verschärfen, wenn Trends zu Re- oder Nearshoring, Stockholding und weiter steigendem E-Commerce in Gang kommen oder anhalten.“

Bereits Mitte 2021 hat Kuno Neumeier, CEO der Logivest Gruppe, eine Steigerung



Herstellern ausgelöst haben. Der dauerhaft hohe Flächenbedarf bei gleichzeitig schrumpfendem Angebot forciert zugleich die Mietpreisentwicklung und wird die Nachfrage auch 2022 weiterhin in die Höhe treiben, so die gängigen Immobilienanalysten. Jan-Dietrich Hempel, Geschäftsführer bei Garbe Industrial Real Estate: „Verstärkt in den Fokus geraten sind Sekundärmärkte wie Bremen,

der Logistikneubaufächen (5,4 Millionen Quadratmeter) prognostiziert. „Der Logistikimmobilienmarkt ist im Umbruch. Pandemie und Klimawandel verändern den Markt und schaffen dabei auch neue Möglichkeiten. Nach wie vor ist der E-Commerce-Boom ein wichtiger Treiber, aber auch Themen wie beispielsweise die E-Mobilität zeigen erste Auswirkungen“, sagt Neumeier. Zugleich gibt es, getrieben

Neue Logistikkonzepte mit intelligenter Technik rücken näher an die Städte heran. Schnelle Lieferzeiten und neue E-Produkt-Bereiche forcieren dadurch den Markt für neue urbane Logistikgebäude.



Oben: Four Parx entwickelt in Hamburg-Wilhelmsburg mit „Mach 2“ eine doppelgeschossige Logistikimmobilie, die auch auf der zweiten Ebene gleichwertig genutzt und von Lkw mit bis zu 45 Tonnen Gesamtgewicht angefahren werden kann.

Links: Der Baustart für die ersten drei von zehn Gewerbeeinheiten im Louis-Krages-Logistikpark im Bremer Industriehafen ist erfolgt. Hier entwickelt Milewa insgesamt 107.500 Quadratmeter neue Logistikflächen.

durch knappe Flächenressourcen und den steigenden Bedarf der Verbraucherinnen und Verbraucher nach mehr Service und Schnelligkeit in der Warenauslieferung, neue Anforderungen an die Hardware und Software einer Logistikimmobilie. Mit den Anforderungen immer längerer Lieferketten bis hin in den dritten Stock eines Mietshauses wird es dabei zunehmend komplexer. Richtig sei, dass urbane Logis-

tik und der Umgang mit dem öffentlichen Raum nicht nur in städtischen Strukturen höchst anspruchsvoll ist und eine breite Vernetzung erfordert, sagt Hempel.

Am Neuen Wall in Hamburg wurde jüngst ein Konzept der Be- und Entladung erprobt, wo sich ansässige Unternehmer zusammengetan haben und zum Beispiel Sprinterdienste feste Zeiten buchen müssen, um die Anlieferung und das Abholen von Waren möglichst effizient und ohne regelmäßige Verkehrsstaus zu organisieren; ein Denkmodell, das aufzeigt, dass beim Heranrücken der Logistik in die City vieles bedacht werden muss.

Dort, wo Flächen immer knapper werden – und das ist mindestens überall, wo strategische Verkehrsknoten liegen –, sind zudem andere Hallenlösungen gefragt. Jan-Dietrich Hempel verweist auf neue Gebäudetypen für die Stadt, die schon in den nächsten Wochen an den Start gehen könnten – unter anderem der „Garbe Industrial Cube“, eine mehrgeschossige Logistikimmobilie neueren Gebäudetyps für die urbane Logistik. „Hier findet die Logistik im Erdgeschoss statt, bei vernünftigen, also geringstmöglichem Stützenraster, während darüber Hallenflächen mit niedrigeren Deckenhöhen und Deckenlasten für gewerbliche Unternehmen »

ANZEIGE

DeltaPort ///
Niederrheinhäfen

Viel Platz für Ihren Unternehmenserfolg

- > optimale Lage zu den ARA-Häfen und zum Ruhrgebiet
- > Logistiklösungen aus einer Hand mit eigener Bahn und Bahninfrastruktur
- > trimodale Verkehrsanbindung
- > Umschlag von Schütt-, Stück- und Flüssiggütern sowie Containern
- > 44 ha Flächenpotential für hafenauffine Gewerbe- und Industriebetriebe

DeltaPort Niederrheinhäfen GmbH
info@deltaport-niederrheinhaefen.de
www.deltaport-niederrheinhaefen.de

INTERVIEW MIT UWE VERES-HOMM

Wunsch nach schnellen Lieferzeiten pusht den Bedarf nach innerstädtischen Logistikflächen

Die Zahl der Lebensmittel-Lieferdienste hat sich im letzten Jahr um rund ein Dutzend Akteure vergrößert. Nicht nur die Corona-Pandemie hat der Nachfrage nach Lieferungen bis an die Haustür einen Schub verpasst. Der Anteil der über Online-Kanäle geordneten Lebensmittel ist in Deutschland im internationalen Vergleich aber noch relativ gering und somit ausbaufähig. Die auf den ersten Blick sehr ähnlichen Geschäftsmodelle unterscheiden sich jedoch mit Blick auf Warenkörbe, Lieferversprechen und auch Immobilienstrategien teilweise deutlich voneinander.

E-Commerce bleibt der große Treiber im Wachstumsmarkt Logistikimmobilien. Was hat das für Auswirkungen bei Nutzern und Entwicklern?

Tatsächlich stand der E-Commerce in den letzten fünf Jahren im Schnitt hinter gut 20 Prozent der bundesdeutschen Nachfrage nach Logistikflächen. Bis 2024/25 wird laut CBRE ein zusätzlicher Bedarf von rund vier Millionen Quadratmetern – das sind 545 Fußballfelder – allein durch den Onlinehandel prognostiziert. Im Gegensatz zu den anderen Nachfragegruppen, unter anderem sonstiger Handel, Industrie und Logistikdienstleister, hat er sich sehr dynamisch entwickelt und kann zu Recht als Treiber gelten. Was sich damit verändert, ist insbesondere die Standortfrage: Die Rückkehr zum Ballungsraum und damit Kundennähe mit schnelleren Lieferketten ist zunehmend wichtiger als niedrige Lagerkosten in der Peripherie. Auf der Immobilienseite ist beim Thema E-Commerce bei den Eigentümern ein deutlich überdurchschnittlicher Anteil an Objekten zu verzeichnen, der zumindest teilweise mit Geschossflächen geplant und realisiert wird. Die von Handelsunternehmen errichteten Big Boxes

werden mittlerweile häufig mit zwei Dritteln der Grundfläche als klassische drittverwendungsfähige Objekte und zu einem Drittel mit Fokus auf E-Commerce-Aufgaben mit Zwischenebenen entwickelt, wo dann die nach wie vor meist manuellen Kommissionierungsprozesse gestapelt stattfinden können. Das spart Grundfläche, allerdings sind die Flächen mit Zwischenebenen dann nicht mehr ohne Weiteres für andere Logistiktutzer geeignet. Dieser Trend zum E-Commerce wird sich in den Folgejahren vor allem in den Bereichen weiter verstärken, in denen Deutschland im internationalen Vergleich noch einen relativ geringen E-Commerce-Anteil aufweist, wie zum Beispiel im Lebensmittel- und Pharmabereich.

Vor allem der Onlinehandel für Lebensmittel in Deutschland ist also besonders ausbaufähig?

Auch wenn der Online-Kanal nicht zwingend einen höheren Gesamtumsatz mit Lebensmitteln mit sich bringt, ist die urbane Logistik und das Convenience-Bedürfnis der Verbraucher nach schnellen und kleinteiligen Lieferungen von Gütern des täglichen Bedarfs mittelfristig wohl in der Tat nicht mehr aufzuhalten. Das bedeutet – zumindest in den Ballungsräumen – im Wesentlichen eine Verlagerung der „Aufgabe Einkaufen“ aus dem Privaten in den Dienstleistungsbereich. Neben den etablierten stationären Lebensmittelhändlern werden neue Akteure diesen Bereich abdecken und entsprechende Leistungen von der Getränke- über die Lebensmittel- bis hin zur Apothekenlieferung, zum Teil auch gemeinsam mit Bestellungen aus umliegenden Restaurants, anbieten. Nicht jeder dieser neuen Akteure sieht in seinem Geschäftsmodell auch eigene Darkstores vor, teilweise werden diese Güter daher auch in bereits bestehenden Einzelhandelsfilialen eingesammelt



Uwe Veres-Homm, Geschäftsfeldkoordinator Logistik, Transport & Mobilität der Fraunhofer-Arbeitsgruppe für Supply Chain Services

und abgeholt. Falls doch eigene Lagerflächen priorisiert werden, dann meist in Größenordnungen von 500 Quadratmetern oder kleiner. Auch abseits vom Lebensmittelbereich liegt die typische Fläche von Last-Mile-Hubs zwischen 250 und 1.000 Quadratmetern. Diese Flächen sind ebenerdig anliegend, liegen idealerweise in Innenstädten oder dicht besiedelten Wohngebieten und bieten den Nutzern einen kundennahen Umschlags- und Lagerort für Handelsware oder auch Pakete. Schwierig wird es meist bei der Nutzbarkeit im Tagesverlauf, am attraktivsten sind 24/7-nutzbare Flächen, die jedoch in den entsprechenden Lagen nur selten zu finden sind.

Aktuelle Umfragen gehen von stärkerem Flächenbedarf in der letzten Meile in den nächsten zwölf Monaten aus. Was ist gemeint? Die letzte Meile ist aus logistischer Sicht der am wenigsten plan- und optimierbare Bereich der gesamten Logistikkette. Um diesem Problem zu begegnen, ist es eine Möglichkeit, die letzte Meile und damit die Zahl an unnötigen Stopps oder nicht zustellbaren Lieferungen so klein

wie möglich zu halten. Denkbar ist eine Bündelung der Lieferungen an einem Quartierstandort oder der nahen Tankstelle, wo der Kunde seine Ware abholt und quasi die letzte Meile selbst übernimmt. Gleichzeitig geht damit ein nicht zu unterschätzender Kostenblock einher: Sowohl der im Vergleich zu klassischen Distributionskonzepten zusätzliche Umschlag als auch der hohe Personalbedarf durch die meist kleineren Zustellfahrzeuge, durch Lastenräder und häufig mehrfache Zustellversuche bringt höhere Kosten mit sich. Diese muss der Endkunde angesichts der schnelleren Lieferung auch bereit sein zu zahlen. Hier wird sich im derzeit von einem starken Verdrängungswettbewerb geprägten Ultra-Fast-Commerce-Markt erst dann die Spreu vom Weizen trennen, wenn diese neue letzte Meile auch in tragfähige Geschäftsmodelle mit entsprechend höheren Preisen integriert ist. Wer seine frischen Tomaten in den dritten Stock geliefert haben möchte, zahlt auch dafür. Das jetzt zu beobachtende Versprechen „Mehr Service bei gleichen Kosten wie im Supermarkt“ wird mittelfristig nicht haltbar sein.

vorgesehen sind.“ Die von den Gewerbenietern nachgefragten Büroflächen sollen laut Hempel durch einen Riegel an zwei oder drei Seiten (je nach Nachfrage) abgebildet werden. Eine ansprechend gestaltete Fassade und von den Logistikflächen getrennte Zuwegungen gehören zum neuen Erscheinungsbild der urbanen Logistikimmobilie. Die Vorteile bei dieser Umsetzung seien eine intensive Nutzung des Grundstücksquadratmeters, vergleichsweise niedrigere Fahrzeugfrequenzen und eine höhere Dichte an Arbeitsplätzen mit entsprechendem Gewerbesteueraufkommen plus einer ansprechenden Optik, so Hempel. Erst jüngst rechnete der Immobiliendienstleister CBRE vor, dass der E-Commerce bis 2025 zusätzlich über vier Millionen Quadratmeter an Logistikfläche in Deutschland benötigen wird.

Diese hohe Nachfrage stößt aber auf einen Flächenmangel.

Ein Problem ist der Flächenmangel – Logistik wird mehrstöckig

Projektentwickler von Logistikimmobilien sind aus Sicht von Four Parx Hamburg daher zu mehr Innovation bei der Realisierung von Immobilienkonzepten und -vorhaben angehalten. „Wir haben dafür auf die Mehrstöckigkeit gesetzt, wie wir sie bereits aus dem asiatischen Raum kennen“, so Sprecher Sönke Ingwersen. Mit „Mach2“ soll bis Mai 2022 auf einer Hamburger Brownfieldfläche „die erste zweistöckige Logistikimmobilie in der Region Hamburg fertiggestellt sein“. Die hohe Tragfähigkeit auch auf der zweiten Ebene mit bis zu 2,5 Tonnen für schwere Lieferverkehre ist allerdings durch ein höheres Maß an eingezogenen Trägern erkauft, die letztlich auch den Rangierverkehr im Gebäude belasten könnten. Die höheren Kosten sollen nach Aussage Ingwersens rasch durch eine bessere Diversifizierung der Mieterstruktur aufgefangen werden. »



„Ich halte das Entwickeln von kombinierten Standorten im urbanen Bereich oder am Stadtrand – Gebäude mit Logistik im Erdgeschoss und Gewerbe im Obergeschoss – für äußerst zukunftssträftig.“

Jan Dietrich Hempel, Garbe Industrial Real Estate

SEIEN SIE TEIL UNSERER ESG-KONFORMEN WACHSTUMSSTORY.



Mit 5 Mio. m² Mietfläche, einer Projektentwicklungspipeline von 1,9 Mio. m² und einem betreuten Immobilien- und Fondvermögen von 9,5 Mrd. Euro sind wir Ihr erster Ansprechpartner für Logistikimmobilien in Deutschland und Europa. Wir laden Sie ein, Teil unserer Erfolgsstory zu werden.

garbe-industrial.de

GARBE
Industrial Real Estate

„Der Logistikimmobilienmarkt setzt sich immer mehr mit den Themen Flächenfraß und Flächenmangel auseinander und begegnet ihnen mit innovativen Immobilienlösungen, wie beispielsweise der Mehrstöckigkeit“, stellt auch Kuno Neumeier fest. Jetzt müsse sich zeigen, wie sich diese neuen Typen langfristig auf dem Markt etablieren können und wie sich der Fokus beispielsweise auf Themen wie Automatisierung verändert.

2022 wird wahrscheinlich ein entscheidendes Jahr für den Einzelhandel, da wir uns hoffentlich in eine Post-Covid-Welt bewegen. Werden Straßenroboter wie die Lieferroboter von Starship auf Bürgersteigen in Städten Westeuropas zu einem



„Logistikdienstleister stehen zunehmend unter Druck, ihre Logistiknetze auszubauen. Das erhöht den Flächendruck und die Nachfrage nach Logistikimmobilien, insbesondere auch nach Last-Mile-Objekten.“

Hans-Joachim Lehmann,
Geschäftsführer HIH Invest Real Estate

Oben: Hellmann reagiert mit dem neuen Software-Produkt Easy eComm auf den globalen E-Commerce-Boom.

Unten: Der skandinavische Anbieter StrongPoint betritt den deutschen Markt mit spezialisierten E-Commerce-Lösungen für den Lebensmittel-einzelhandel.



vertrauten Anblick werden? Um eine eher statische und heimatgebundene Verbraucherbasis zu bedienen, sind so genannte Dark Stores entstanden, die App-basierte On-Demand-Lebensmittellieferdienste unterstützen, die von Start-ups wie Gorillas oder Weezy angeboten werden.

Der Einzelhandel ist einer der größten Treiber im Logistikmarkt

Physischer Einzelhandel wird zwar ein Comeback feiern, aber die Geschäfte werden zunehmend mit Sensoren und Kameras bestückt sein, um unter anderem das Engagement der Verbraucher und entsprechende Daten zu erfassen. Zugleich nehmen in der Welt der „urbanen Logistiker“ kontaktlose Einkaufserlebnisse erheblich zu. Bereits im März 2021 eröffnete Amazon in London seinen ersten kassenlosen „Just walk out“-Amazon-Fresh-Laden außerhalb der USA, seitdem wurden fünf weitere in Großbritannien eröffnet.

„Die Zahl der Geschäfte, die als hyperlokalierte Micro-Fulfillment-Zentren fungieren, wird steigen, um Online-Lieferungen, Retouren und Click-and-Collect-Bestellungen zu bedienen. Gleichzeitig hätten Mitarbeitende dann mehr Zeit, den Käufern im Geschäft ein persönlicheres

Einkaufserlebnis zu bieten“, heißt es bei P3 Logistic Parks.

Der neu entstehende Louis-Krages-Logistikpark ist nur zehn Minuten von der Bremer City entfernt und somit in einer Großstadt der kurzen Wege per se schon letzte-Meile-fähig. Nicht nur Kontraktlogistiker und Großhandel sollen hier ihren Platz finden, sondern laut Immobilienberater Stefan Fath von R.C. Spies auch regionale Mittelständler, die kleinere Mietflächen suchen. „Da die Verbraucher immer schnellere Lieferzeiten erwarten, benötigen Unternehmen hochwertige, gut gelegene Flächen in der Nähe der von ihnen bedienten städtischen Gemeinden“, wird Emmanuel Van der Stichele, Chief Executive Officer des Investors und langfristigen Eigentümers von Last-Mile-Logistikimmobilien in Europa Mileway, zitiert.

Auch der Baubeginn für den „Welcome Park Wedel“ zum Frühjahr ist solch ein Beispiel. Er liegt strategisch günstig in der Metropolregion Hamburg und bietet einfachen Zugang zu mehr als drei Millionen Verbrauchern. „Diese Entwicklung wird uns dabei helfen, die anhaltende Kundennachfrage nach strategisch gelegenen Flächen mit schnellem Zugang zu großen Verbrauchergruppen zu erfüllen“, kommentiert Markus Meyer, Head of Northern Germany bei Goodman. “

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Mit der digitalen Plattform-Welt fremdeln viele Immobilienbanken (noch)

Geht es um hohe Summen bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen, machen Kreditnehmer ums Internet oft noch einen Bogen. Digitale Plattformen wollen das ändern. Große Immobilienbanken sehen solche herausfordernden digitalen Trends auch als Chance.

Für Immobilienprojekte im Internet Geldgeber anzuzapfen, ist seit vielen Jahren möglich. Bei Crowdfunding-Finanzierungen via Exporo, Bergfürst und Co. geht es allerdings um eher geringe Summen – meist im einstelligen Millionenbereich. Deshalb betrachten die großen Immobilienbanken sie auch nicht als Herausforderung für ihr Geschäftsmodell.

Es ist unklar, ob eine Partnerschaft mit Plattformen Mehrwert bringt

Schwergewichte unter den Pfandbriefbanken wie die Hamburg Commercial Bank stemmen solche Summen locker mit wenigen Finanzierungen. Peter Axmann, Leiter Immobilienkunden der Hamburg Commercial Bank (HCOB), meint, Partnerschaften mit digitalen Plattformen brächten der HCOB keinen Mehrwert.

Diese Sicht teilen deren Initiatoren nicht. „Selbst für großvolumige gewerbliche Immobilienfinanzierungen (bis 500 Millionen Euro) lassen sich über unsere digitale Plattform Anfragen platzieren“, erläutert Sven Baatz, geschäftsführender Gesellschafter von EDM Advisors. Die Berliner starteten im Juni 2021 mit www.kapitalsuchmaschine.de ein Web-Portal, um Geldgeber für Developments und Bestandsfinanzierungen zu finden. Es wird auf ein professionelles Netzwerk zur Kapitalbeschaffung gesetzt, zu dem etwa Family Offices und Versicherungen gehören.

Zu den Immobilienbanken, die einer Kooperation gegenüber prinzipiell aufgeschlossener sind, zählt die BayernLB.

„Digitale Plattformen sind für uns ein zentrales Thema, obwohl sie für gewerbliche Immobilienkredite noch längst keinen Markttrend darstellen“, gibt Anne Stetter, Digitalisierungsexpertin der BayernLB, zu bedenken.

Sandra Olschewski, Geschäftsführerin Finlist, ist dagegen überzeugt, dass Immobilienbanken bereits jetzt von Web-Vergleichsplattformen profitieren können: „Wer bei uns als Kreditgeber registriert ist, erhält strukturierte, auf seine Angebotspalette abgestimmte Suchanfragen.“ Bei Finlist summierten sich seit dem Start vor zwölf Monaten die Kreditanfragen auf über zwei Milliarden Euro, eingetütet wurden davon fast eine Milliarde Euro. Bei Projektentwicklungen betrug die Kreditsumme im Schnitt 15 bis 20 Millionen Euro, bei Bestandsfinanzierungen rund 40 Millionen Euro. Sogar für Konsortialkredite bis zu 300 Millionen Euro können Vergleichsangebote eingeholt werden.

Finanziert werden gewerbliche Nutzungsarten wie Büro, Einzelhandel, Hotels und Logistik inklusive Wohnen. Das Spektrum der fast 140 bei Finlist registrierten Kreditgeber reicht von Banken über Versicherungen, Pensionskassen bis zu alternativen Geldgebern wie Kreditfonds. „Große Pfandbriefbanken tummeln sich bei uns kaum“, räumt Olschewski ein. Vertreten sind lokal operierende Kreditinstitute wie Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Sie sehen in Plattformen die Chance, Aktivitäten regional breiter aufzustellen.

Für Kreditfonds könnten digitale Plattformen hinsichtlich der Erweiterung des Aktionsradius durchaus vorteilhaft sein. „Daher haben wir uns einige Start-ups angesehen und waren an einem eine

Zeitlang beteiligt“, sagt Manuel Köppel, Geschäftsführer von BF.capital. Das Engagement sei aber inzwischen beendet worden, unter anderem weil der Weg zu echten digitalen Prozessen hinter dem Frontend im Netz zu weit war, so Köppel.

Er bezweifelt die Qualität von Anfragen. Bei digitalen Marktplätzen bestehe die Gefahr, dass verstärkt solche Bauträger, Investoren und Entwickler diese Option wählen, die auf traditionellem Weg Probleme haben, Geldgeber zu finden, warnt er. Diese Befürchtung halten Kreditplattform-Betreiber für unberechtigt.

Es gibt aber digitale Investment-Plattformen wie Linus Digital Finance, die auf professionelle Kapitalgeber und Crowdinvestoren zur Projektfinanzierung setzen. „Wer Fremdkapital benötigt, für den hat die zügige Kreditzusage oberste Priorität“, weiß Maximilian Könen, »

PFANDBRIEFBANKEN

Neugeschäft gewerbliche Immobilienfinanzierung großer deutscher Pfandbriefbanken

Name der Bank

Name der Bank	Geplantes Neugeschäft 2022 (in Mrd. Euro)	Neugeschäft 2021 (in Mrd. Euro)
Aareal Bank	7,0 - 8,0	8,5
Bayern LB	keine Angaben	7,7
Berlin Hyp	keine Angaben	7,1
Deutsche Pfandbriefbank	9,5 - 10,5	9,0
DZ Hyp	keine Angaben	8,7
Hamburg Commercial Bank	2,0 - 2,5	1,6
Landesbank Hessen-Thüringen	keine Angaben	6,1
Nord/LB	3,5	3,9

Quelle: Angabe der Pfandbriefbanken

Stand: Anfang März 2022



INTERVIEW MIT PETER STÖHR

Managing Director Investment bei Linus Digital Finance. „Die erfolgt bei uns nach zwei bis drei Wochen.“ Denn die Finanzierungsmittel werden zunächst von Kreditfonds, die Linus Digital Finance selbst aufgelegt hat, vorgestreckt. Erst danach bietet man semiprofessionellen und professionellen Anlegern (ab 50.000 Euro) die Darlehen auf der hauseigenen Investmentplattform an. Die Kapitalzusagen im deutschsprachigen Raum addierten sich 2021 auf eine halbe Milliarde Euro. Bei etablierten gewerblichen Immobilienfinanzierern sei Verunsicherung spürbar, hat Sebastian Kreutel, Director Real Estate PwC Deutschland, registriert. Offenbar befürchteten manche, den Anschluss an Trends aus dem FinTech-Sektor zu verlieren.

Gewerbliche Immobilienfinanzierungen sind wegen umfangreicher Regulatorik komplexer

Problematisch bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen sei, dass sie wegen der umfangreichen Regulatorik – etwa weil Kunden wegen Geldwäsche durchleuchtet werden müssen – viel komplexer seien als Kredite an private Häuslebauer, sagt Jan Ohligs, Partner bei EY Real Estate. „Kreditzusagen binnen weniger Tage wie bei Verbraucher-Vergleichsportalen werden schwer realisierbar sein.“

Dennoch böten sich große Standardisierungspotenziale, vor allem bei Wohnimmobilien aufgrund ihres risikoarmen Profils. Das sieht Michael Dreiner, geschäftsführender Gesellschafter der Plattform Firstwire, ähnlich: „Die Homogenisierung der Datenstruktur mit implementierten Bewertungsparametern sollte nicht allzu schwierig sein.“ Wie sich das funktional umsetzen lässt, kann man sich auf der Ausschreibungsplattform für gewerbliche Immobilienfinanzierungen von Dr. Klein Wowi (www.drklein-wowi.de/wowifin/) ansehen.

Die Plattform als Basis für eine effiziente und datensichere Abwicklung

Damit digitale Plattformen für gewerbliche Immobilienfinanzierungen auf Akzeptanz stoßen, muss das Konzept stimmen. Peter Stöhr, Vorstand der Dr. Klein Wowi Finanz AG, erläutert, worauf es ankommt, damit Kreditgeber und Kreditnehmer sie als echten Mehrwert schätzen.

Herr Stöhr, wieso betreibt die Dr. Klein Wowi Finanz eine digitale Plattform zur Anbahnung gewerblicher Immobilienfinanzierungen? Dr. Klein Wowi ist Teil des Hypoport-Konzerns, der als Netzwerk von Technologieunternehmen für die Kredit-, Immobilien- und Versicherungswirtschaft digitale Plattformen betreibt. Insofern war es konsequent, für unser etabliertes Finanzierungsangebot in der Wohnungswirtschaft Wowifin zu entwickeln.

Wodurch unterscheidet sich das Konzept von Konkurrenten? Bei Wowifin

steht die Unterstützung des Ausschreibungsprozesses von Immobilienunternehmen für den Angebotsvergleich und die Umsetzung im Vordergrund. Es geht nicht nur darum, wer einen Kredit am günstigsten offeriert, sondern um den transparenten Vergleich aller Kreditparameter. Unsere Plattform ist die Basis für die effiziente und datensichere Abwicklung zwischen allen am Kreditprozess Beteiligten.

Bei fast allen digitalen Plattformen sind Anfragen für alle gewerblichen Nutzungsarten möglich, bei Dr. Klein Wowi nur für Wohnungen. Ist das kein Nachteil? Nein. Seit 1954 fokussieren wir uns auf die Wohnwirtschaft. Daraus ist ein besonderes Verständnis für die Belange des Marktsegments erwachsen. Andere Plattformen und Online-Portale versuchen erst mal, in großer Breite Leads einzusammeln und dann irgendwie zu verwerten. Das entspricht nicht unserem Anspruch.

„Mit unserer Plattform sollen Kreditnehmer und Kreditgeber effizient zusammengebracht werden“, sagt Peter Stöhr, Vorstand der Dr. Klein Wowi Finanz AG (siehe Interview). Die vielfältigen Analyse-Tools seien ein Mehrwert für Kreditgeber und Kreditnehmer. Was die Tokenisierung von Immobilien bringen könnte, will er erst mal abwarten. „Unsere Finanzierungskunden sind eher langfristig orientierte Investoren, die ungeteilte Immobilien bevorzugen“, betont Stöhr.

Christoph Ruth, Krypto-Experte des Beratungsunternehmens Capco, gibt zu bedenken: „Würden Immobilien in Token gepackt und in eine Blockchain integriert, könnten sie zu hochliquiden Assets werden.“ Und er fügt hinzu, Banken müssten bei der Kreditvergabe verstärkt auf ESG-Kriterien – wie den energetischen Zustand von Objekten – achten. Das funktioniere via Blockchain bestens. Dort abrufbare Daten seien immer auf dem neuesten

Stand. Solche Visionen dürften allerdings noch lange Zukunftsmusik bleiben.

„Die Eigentumsübertragung von Immobilien ist hierzulande nur übers Grundbuch möglich“, erklärt Nils Beier, Geschäftsführer Finanzdienstleistungen von Accenture. Ein digitales Grundbuch gebe es derzeit nicht, auch weil hier viele Interessen, etwa von Notarkammern, berücksichtigt werden müssten.

Weiter ist man bei Verbriefungen von Eigentumsrechten. So hat der Wohnungskonzern Vonovia tokenisierte Immobilienrechte ausgegeben; auf der Crowdfunding-Plattform Provest von Exporo können Anleger Finanzierungsanteile an Immobilien als Security Token erwerben.

Gewerbliche Immobilienkredite auf Basis tokenisierter Gebäude zu vergeben, halten Branchenkenner frühestens in zehn Jahren für möglich. «

Norbert Jumpertz, Staig

DIGITALE VERGLEICHSPLATTFORMEN FÜR GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNGEN

Anbieter	Dr. Klein Wowi: Wowifin	Finlist	First Wire	Linus Digital Finance	Kapitalsuchmaschine.de
Internet-Adresse	www.drklein-wowi.de	www.finlist.de	www.firstwire.market	www.linus-finance.com	www.kapitalsuchmaschine.de
Betreiber	Dr. Klein Wowi Finanz AG	Finlist GmbH	Firstwire GmbH	Linus Digital Finance AG	EDM Advisors GmbH
Nutzungsarten	Wohnimmobilien, gemischt genutzte Immobilien	prinzipiell alle seriösen Immobilien-Assetklassen	Büro, Einzelhandel, Hotel, Logistik, Wohnen, Gesundheitsimmobilien	prinzipiell alle gewerblichen Nutzungsarten	Büro, Einzelhandel, Hotel, Logistik, Wohnen
Finanzierungsarten	alle Finanzierungsarten	Projekt- und Bestandsfinanzierung	Projekt- und Bestandsfinanzierung	Whole-Loan- und Mezzanine-Finanzierung	Projekt- und Bestandsfinanzierung
Kosten für Nutzung (Kreditnehmer)	keine	Abo: max. 1.000 Euro pro Monat	keine	keine	keine

Quelle: Angaben der Plattform-Betreiber

Stand: März 2022



Institutionelle Investments
und digitales Asset
Management. Mit uns
beherrschen Sie die Klaviatur.



YOUR PERSPECTIVE.
GSK.DE | GSK-LUX.COM

Die Zukunft der Gesundheits- und Pflegeimmobilie

Während im Jahr 2017 etwa 4,7 Millionen Mitbürgerinnen und Mitbürger über 80 Jahre alt waren, soll ihre Zahl bis 2030 bereits auf knapp 6,1 Millionen angestiegen sein. Bei gleicher Pflege- und Heimquote bedeutet dies einen Bedarf von rund 197.000 bis 293.000 zusätzlichen stationären Pflegeplätzen innerhalb der nächsten acht Jahre. Zur Deckung der Nachfrage bis 2030 sind voraussichtlich weitere rund 30 Milliarden Euro an Neu-Investitionen nötig und zur Substanzerhaltung bereits bestehender Einrichtungen weitere rund 40 Milliarden Euro. Zudem werden bis 2030 insgesamt 237.000 bis 285.000 zusätzliche Vollzeitkräfte in der ambulanten und stationären Pflege benötigt. Bei Pflegefachkräften wird ein Bedarf von 94.000 bis 138.000 erwartet.

Die Gesellschaft altert: 2030 werden knapp 6,1 Millionen Bundesbürger über 80 Jahre alt sein

Diese Zahlen können wir nicht ignorieren. Wie also verhindern wir einen wachsenden Pflegeplatzmangel angesichts des bereits bestehenden baulichen und auch personellen Pflegenotstands? Welche Rahmenbedingungen brauchen wir und welche Rolle kann die Immobilienwirtschaft dabei spielen? Diesen Fragen haben wir uns in unserem ZIA-Positionspapier „Prüfsteine einer modernen Pflegepolitik“ gewidmet, aus dem neun Forderungen hervorgehen:

1. FÖDERALISIERUNG: Wir brauchen eine zügige Umsetzung einer föderalen Musterbauordnung. Anstelle der von Bundesland zu Bundesland unterschiedlichen baulichen Vorgaben für stationäre Pflegeeinrichtungen ist die rasche Umsetzung

einer einheitlichen „Musterbauordnung“ notwendig, um zu einer Harmonisierung der baulichen Anforderungen zu kommen.

2. GLEICHBERECHTIGUNG: Darüber hinaus plädieren wir für die Gleichberechtigung von ambulanter und stationärer Pflege, da dies einer realistischeren Versorgungsperspektive gleichkommt. Hierfür braucht es angemessene finanzielle Rahmenbedingungen und Qualitätsanforderungen für die verschiedenen Pflegeformen – für Pflegeanbieter, Pflegebedürftige und Investoren. Um Versorgungsentpässe zu vermeiden, muss die Diskriminierung der stationären Pflege durch willkürliche wirtschaftliche Schlechterstellung rückgängig gemacht werden.

3. MODERNISIERUNG: Es bedarf zudem einer Modernisierung des regulatorischen Rahmens stationärer Pflege. Staatliche Vorgaben von maximalen Pflegeheimgrößen oder einer Einzelzimmerquote halten wir für unnötig. Doppelzimmer können in bestimmten Lebenssituationen sinnvoll sein. Die Pflegebedürftigen selbst, also der Wettbewerb, sollen entscheiden, in welcher Einrichtung sie betreut werden wollen.

4. VERLÄSSLICHKEIT: Ebenfalls nötig sind verlässliche Investitionsbedingungen für regionalspezifische Pflegebedarfe. Die Länder sind aufgerufen, die Berechnung realistischer Investitionskostensätze zur Refinanzierung von Bau- und Grundstückskosten für hochwertige Pflegeheime sicherzustellen und gegebenenfalls gesetzlich neu zu regeln. Die Möglichkeit der Anpassung des Investitionskostensatzes beziehungsweise der Gebäudemiete an die Preisentwicklung (Indexierung) muss wegen der langen Laufzeit der Investitionen und Mietverträge sichergestellt werden. Durch solche marktgerechten Investiti-

onkostensätze können Pflegeplätze dort entstehen, wo sie vor allem gebraucht werden: in zentralen, einwohnerstarken städtischen Lagen.

5. EINHEITLICHKEIT: Wir fordern zudem einen einheitlichen Rechtsrahmen für alternative Wohnformen der Pflege. Um solche Wohnformen, wie zum Beispiel ambulant betreute Wohngruppen oder Pflege-WGs, im nennenswerten Umfang umzusetzen, müssen die bauordnungsrechtlichen Voraussetzungen angepasst und länderübergreifend vereinheitlicht



Zwar werden die Deutschen immer älter, sie bleiben jedoch auch länger fit: Die altersgerechte Anpassung (selbstgenutzter) Immobilien oder Mietwohnungen sowie deren Neubau ist daher eine wichtige Zukunftsaufgabe.



In Deutschland herrscht seit Jahrzehnten Pflegenotstand. Gemeint ist neben der personellen Schieflage vor allem der bauliche Zustand. Welche Anpassungen das System braucht, um für die Zukunft stabil zu sein, und warum eine Investition in Gesundheitsimmobilien attraktiv ist.

werden. Hierbei könnten etwa Erleichterungen der Umnutzung von Pflegeheimen zu selbstständigen Wohnangeboten für Senioren helfen, auch in vor Jahrzehnten festgeschriebenen Sondergebieten für soziale Einrichtungen. Ebenfalls hilfreich wären längst überfällige Änderungen der Stellplatzsätzen mit ihren veralteten und überhöhten Stellplatzanforderungen pro Wohnung, die das Wohnen für Senioren maßlos belasten.

6. UNTERSTÜTZUNG: Gleichzeitig bedarf es einer Förderung der Transformationskosten. Für die Erneuerung bestehender Pflegeheime müssen die Refinanzierungsmöglichkeiten sichergestellt werden, entweder durch Baukostenzuschüsse der Länder oder durch angemessene Umlagemöglichkeit auf den Investitionskosten. Die Devise „Umbau statt Neubau“ ist zudem ein Beitrag zur CO₂-Reduktion

und Erreichung der klimapolitischen Ziele der Bundesregierung.

7. VIELFALT: Auch die Diversifizierung des kommunalen Pflegeangebots muss sichergestellt werden. Ein ausreichendes und vielfältiges Pflegeangebot zu schaffen, bleibt eine zentrale Aufgabe der Daseinsvorsorge der Kommunen. Für eine quartiersnahe Pflege und die Senkung der Pflegekosten für die Bürgerinnen und Bürger und den kommunalen Haushalt ist es eines der erprobten Mittel, vor allem in Orten mit angespannten Grundstücksmärkten kommunale Grundstücke für stationäre und alternative Pflegeeinrichtungen anzubieten oder, wie zum Beispiel in München, Baukostenzuschüsse zu gewähren.

8. ENTBÜROKRATISIERUNG: Es braucht ebenso Raum für Innovationen. Aufgrund der überregulierten Rahmenbedingungen

und der bürokratischen Strukturen an zahlreichen Stellen des deutschen Pflegesystems können technologische und konzeptionelle Innovationen nur erschwert eingeführt und eingesetzt werden. Neue Ideen und eine schrittweise Abschaffung der Bürokratie sind notwendig. Beispielsweise müssen Entgelte für Pflege und Investitionen so geöffnet werden, dass neue Ansätze refinanziert werden können. Nur so kann die Digitalisierung der Pflegeangebote und des Gesundheitssystems vorangetrieben werden. Wir versprechen uns davon eine qualitative Verbesserung durch individuell zugeschnittenes Case-Management, eine deutliche Produktivitätssteigerung der Pflege und insbesondere eine verbesserte Entlastung und Optimierung der Arbeitsprozesse für Pflegekräfte.

9. NEUERUNG: Last but not least bedarf es eines neuen Pflege-Leitbilds. Die Prämisse muss lauten: Selbstbestimmte Gestaltung des eigenen Lebens bis ins hohe Alter. Durch frühzeitige Beratung sollen Menschen aufgeklärt werden, um ihre Möglichkeiten in der Pflegesituation rechtzeitig zu erkennen und bedarfsgerecht anzugehen.

Die Devise „Umbau statt Neubau“ trägt wesentlich zur Erreichung der klimapolitischen Ziele der Regierung bei

Angesichts stetig steigender Zahlen von Pflegebedürftigen und des immer weiterwachsenden Bedarfs an Arbeitskräften in dieser Branche wird klar: Wir brauchen den Dialog mit allen Beteiligten. Die Möglichkeiten der ambulanten wie auch der stationären Pflege müssen ausgebaut »



3,16

Das Transaktionsvolumen mit Pflegeimmobilien knackte 2016 erstmals die Milliarden-grenze. Seitdem schwankt es deutlich zwischen 1,08 Milliarden Euro im Jahr 2017 und 3,16 Milliarden Euro im Jahr 2020.

werden. Damit einher geht, dass Bürokratie und innovationshemmende Regularien abgebaut werden. Die Politik, gerade auch im kommunalen Bereich, muss die maßgebliche Rolle der Immobilienwirtschaft als Teil der Pflegebranche und als Schlüssel zu vielen Problemlösungen erkennen und nutzen.

Die neue Bundesregierung hat viele Aufgaben vor sich. Bei dem sehr ambitionierten Ziel von 400.000 neuen Wohnungen pro Jahr darf die Koalition nicht vergessen, dass wir uns schon jetzt inmitten eines baulichen Pflegenotstands befinden. Innovative, altersgerechte und barrierearme Wohnformen, Pflegeimmobilien sowie ambulante und stationäre Versorgungsstrukturen insbesondere im Quartier müssen bei allen Wohnungsbaubestrebungen mitgedacht werden. Eine gute Kooperation zwischen dem neuen Bauministerium und dem Gesundheitsministerium bietet hierfür die Voraussetzungen und lässt uns auch die Chancen nutzen, die sich durch die Revitalisierung unserer Innenstädte ergeben – etwa durch eine Flexibilisierung in der Bauleitplanung. Zugleich sollte die Entbürokratisierung vorangetrieben werden, damit sich die ohnehin schon knappen Pflegekräfte auf ihre wesentliche Arbeit konzentrie-

ren können und der Pflegeberuf attraktiver wird. So können wir den Fachkräftemangel bekämpfen und zugleich die Bedeutung von Environmental Social Governance (ESG) als eines der zentralen Themen im Jahr 2022 hervorheben.

Eine stabile Nachfrage und langfristige Mietverträge machen die Investition in Gesundheitsimmobilien attraktiv

Das kürzlich erschienene Frühjahrs-gutachten des ZIA kommt zu dem Schluss, dass Gesundheitsimmobilien so attraktiv sind wie nie, da das Anlageinteresse in Pflegeimmobilien in den letzten Jahren sehr stark gestiegen ist. Die sehr stabile oder vielmehr aufgrund des demografischen Wandels steigende Nachfrage mit hoher Auslastung der Pflegeeinrichtungen und die in der Pflegebranche üblichen langfristigen Mietverträge minimieren das Investitionsrisiko. Auf dem Investmentmarkt erreichten Gesundheitsimmobilien im Jahr 2021 ein Transaktionsvolumen von 3,7 Milliarden Euro. Davon entfielen 2,2 Milliarden Euro auf Pflegeheime, knapp 900 Millionen Euro auf Einrichtungen des betreuten Wohnens sowie 600 Millionen Euro auf Kliniken und Ärztehäuser. Im Segment der Pflege- und Seniorenheime ist der Umsatz gegenüber 2011 (300 Millionen Euro) um 780 Prozent gestiegen.

Das Transaktionsvolumen mit Pflegeimmobilien knackte 2016 erstmals die Milliardengrenze. Seitdem schwankt es deutlich zwischen 1,08 Milliarden Euro im Jahr 2017 und 3,16 Milliarden Euro im Jahr 2020. Ein Großteil entfiel dabei auf Pflegeheime. Der Umsatz mit Einrichtungen des betreuten Wohnens lag 2021 bei rund 28 Prozent. Die Renditen (Spitzenrenditen) für Pflegeheime sind zwischen 2011 und 2021 kontinuierlich gesunken, von 7,4 Prozent auf 3,9 Prozent. Im Segment des betreuten Wohnens fielen

die Spitzenrenditen noch deutlich niedriger aus und betrugen 2021 2,3 Prozent (2011: 4,8 Prozent). In diesem Segment orientieren sich die Renditen an denen von Wohnimmobilien.

Ähnlich wie bei Wohnimmobilien konnte der Neubau – trotz des enorm gestiegenen Interesses der Investoren – nicht mit der steigenden Nachfrage mithalten, denn geeignete Baugrundstücke und Pflegefachkräfte sind knapp. Nachholbedarf gibt es auch bei der Modernisierung von vorhandenen Pflegeeinrichtungen. Diese müssen teilweise – sowohl baulich als auch bezogen auf die Einzelzimmervorgaben – auf den aktuellen Stand gebracht werden. Die altersgerechte Anpassung privater (selbstgenutzter) Immobilien oder Mietwohnungen sowie deren Neubau ist ebenfalls eine wichtige Zukunftsaufgabe. Die aktuelle Auslastung der Pflegeeinrichtungen, aber auch die zukünftige demografische Entwicklung sind regional sehr unterschiedlich ausgeprägt. Großer Handlungsbedarf besteht vor allem in den westdeutschen Flächenländern. Allein in Nordrhein-Westfalen fehlen bis 2040 rund 117.000 zusätzliche Plätze.

Der Ausschuss Gesundheitsimmobilien des Zentralen Immobilien Ausschusses will angesichts der anstehenden Herausforderungen Lösungsansätze aufzeigen und den bereits begonnenen Dialog mit der Politik verstärken. «

Jan-Hendrik Jessen, Hamburg

AUTOR



Jan-Hendrik Jessen arbeitet als Head of Fund Management Operated Properties bei der Kapitalverwaltungsgesellschaft Patrizia.

Nachhaltigkeits-Due-Diligence und Engagement in der Entwicklungshilfe

Die unendliche Geschichte der Digitalisierung in der Immobilienbranche, Nachhaltigkeitsanforderungen bei der Due Diligence und das Engagement der Wohnungswirtschaft in der Entwicklungshilfe sind die neuesten Themen des L'Immo-Podcasts.

Alle hören auf podcast.haufe.de/immobilien

LUANA CORTIS

(Managing Partner KVL Group)

Die Nachhaltigkeits-Due-Diligence

Nicht nachhaltige „braune“ Immobilien werden bald nur noch mit Abschlagen handelbar sein. Doch Nachhaltigkeitserwägungen spielen bei der Due Diligence zurzeit noch eine geringe Rolle, meint Luana Cortis, Managing Partner bei der KVL Group, im Gespräch mit Gastgeber Dirk Labusch. Anbieter von Finanzprodukten sind durch die am 1.1.2022 in Kraft getretene Offenlegungsverordnung verpflichtet, über die Nachhaltigkeit eines Fonds Auskunft zu geben. Was bedeutet dies für den Gebäudebereich?

Bei Transaktionen setzt sich das Thema Nachhaltigkeit erst ganz allmählich durch. Soll ein Gebäude daraufhin gecheckt werden, muss das bei der Due Diligence „dazugebucht“ werden. Hier ist dringend ein Umdenken geboten. Das dürfte von den Banken auch mehr und mehr gefordert werden.



PETRA EGGERT-HÖFEL

(Generalsekretärin Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V. – DESWOS)

Die Wohnungswirtschaft engagiert sich in der Entwicklungshilfe

Die Deutsche Entwicklungshilfe für soziales Wohnungs- und Siedlungswesen e.V. (DESWOS) ist ein gemeinnütziger Verein, der 1969 von engagierten Wohnungsunternehmen gegründet wurde. Zahlreiche Projekte sorgten seitdem für menschenwürdige Wohn- und Lebensbedingungen in Asien, Südamerika und Afrika. Dass eine Branche einen eigenen Verein gründet, um Entwicklungshilfe zu leisten, ist sicher eine große Ausnahme. Mehr als 800 Wohnungsunternehmen zählen zu den Mitgliedern von DESWOS. Seit mehr als 50 Jahren werden weltweit Wohn- und Infrastruktur-Projekte initiiert, über eine Viertelmillion Menschen haben diese Hilfen erreicht.



SEBASTIAN RENN

(Vice President Drooms)

Digitalisierung der Immobilienbranche: Die unendliche Geschichte

Zum unaufhörlichen Megathema Digitalisierung beantwortet Sebastian Renn, Vice President von Drooms und Teamleitung DACH, die Fragen von Jörg Seifert aus der Sicht eines Dataroom-Anbieters. Das Unternehmen sieht sich als Europas führenden Anbieter von „Secure Cloud“-Lösungen. Es ist seit 20 Jahren am Markt und mittlerweile mit 160 Mitarbeitenden in neun europäischen Ländern aktiv. Mit den Produkten Portfolio und Transaktion werden Datenräume geboten, die den Immobilienlebenszyklus vom Bestandsmanagement bis hin zum Verkauf abbilden. Alle Daten einer Immobilie oder des gesamten Portfolios werden auf diese Weise tagesaktuell und jederzeit transaktionsbereit gehalten. Klar ist, so etwas geht nur voll digitalisiert.

NESSIM DJERBOU (CEO EverReal) und PETER SCHINDLMEIER (CEO Casavi)

Zukunftsorientiertes Immobiliengeschäft ist skalierbar

Es muss nicht immer das Leuchtturm-Projekt sein: Auch alltägliche Aufgaben können smart erledigt werden. Nessim Djerboua, CEO von EverReal, und Peter Schindlmeier, CEO und Mitgründer von Casavi, erörtern im Gespräch, wie die Alltagsprozesse des Vermietens, Verkaufens und Verwaltens gestaltet sind. EverReal schreibt sich auf die Fahnen, die Vermietungs- und Verkaufsprozesse in der Immobilienwirtschaft vollständig zu digitalisieren. Casavi seinerseits bietet eine Cloud-Plattform für digitale Immobilienverwaltung sowie integrierte Online-Dienste über große Teile des Immobilienlebenszyklus. Die beiden Firmen ergänzen sich in ihren skalierbaren Lösungen für die Branche komplementär. Aktuell laufen mehr als 500.000 Einheiten in den Bereichen Wohnen und Gewerbe, Bestand oder Neubau über die Software von EverReal. Casavi hat 1,6 Millionen Einheiten in seinen Systemen vom Vorgangsmanagement bis hin zur Mieterkommunikation auf allen Kanälen.



Peter Schindlmeier



Nessim Djerboua



Starker Fokus auf die Nutzerdimension

IBOS Die vom Berufsverband RICS entwickelten International Building Operating Standards (IBOS) unterstützen die Messung der Leistung von Vermögenswerten anhand verschiedener Kriterien. Konformität, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Leistungsfähigkeit spielen eine Rolle.

rics.org/de



Das Nutzererlebnis ist entscheidend für attraktive, resiliente und nachhaltige Gebäude, sagt Susanne Eickermann-Riepe FRICS.

Der Betrieb und die Nutzung eines Gebäudes lassen sich heute nicht mehr nur an den technischen Betriebsdaten ablesen. Gesundheit und Wohlbefinden sind wichtige Elemente, die den Nutzer als Arbeitgeber interessieren, die aber auch für seine Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer im Gebäude eine Rolle spielen. Die Fähigkeiten eines Arbeitsplatzes werden neu definiert. Dazu zählen alternative Ansätze zur Raumnutzung, Instandhaltung, Reinigung oder Erneuerung während der Lebensdauer, die sich auf die Bedürfnisse des Nutzers auswirken können.

Ein optimales Gleichgewicht der angebotenen Leistung ergibt sich über viele Indikatoren. Nicht zuletzt durch die Pandemie sind neue Betrachtungsebenen hinzugekommen, die das sichere Arbeiten in Gebäuden und die Unterstützung durch Technologie um neue Dimensionen erweitert haben. Parallel dazu haben die Klimakrise und die Netto-Null-Kohlenstoff-Ambitionen das Profil von Asset-Management-Aktivitäten geschärft, die auf die Optimierung der Ressourcennutzung abzielen.

SCHAFFUNG VON SOZIALEM WERT Angesichts des sich wandelnden sozialen, wirtschaftlichen und ökologischen Umfelds und des wachsenden Bewusstseins für die ESG-Agenda ist es für diejenigen, die für Immobilienanlagen in allen Phasen des Lebenszyklus verantwortlich sind, wichtig, bei der Leistungsbewertung einen mehrdimensionalen und menschenzentrierten Ansatz zu verfolgen. In der Immobilien- und Gebäudemanagementbranche ist das Bewusstsein dafür gewachsen, dass die Effektivität der Gebäudenutzer direkt von der Art und Weise abhängt, wie das Gebäude verwaltet und betrieben wird. Es geht nicht mehr um eine Momentaufnahme vorhandener Systeme, Infrastruktur und Technologien, sondern um die Vorgänge im gesamten Lebenszyklus. Eine wachsende Zahl von Interessengruppen trifft auf eine wachsende Zahl von Methoden, mit denen der Wert einer Immobilienanlage für ihren Nutzer gemessen werden kann.

PLANUNG UND ENTSCHEIDUNGSFINDUNG UNTERSTÜTZEN Diese Trends erfordern einen neuen Blick auf die Fähigkeit der Arbeitsplätze und auf einen mehrdimensionalen Gebäudebetriebsstandard. Mit dem International Building Operation Standard (IBOS) der RICS soll die Messung der Leistung von Vermögenswerten aus einer Reihe von Perspektiven unterstützt werden. Zu diesem Zweck erfasst er Rohdaten aus Echtzeitsystemen, Umfragen, Dokumenten und anderen einmaligen oder periodischen Vorgängen und untersucht die Prozesse. Mit diesen Informationen kann IBOS dann die Planung und Entscheidungsfindung auf verschiedenen Ebenen unterstützen. Der Zweck von IBOS ist es, Organisationen zu unterstützen, die die betriebliche Leistung ihres Immobilienvermögens auf einheitliche Weise messen wollen – unabhängig von der Art der Immobilie oder ihrem Standort. Darüber hinaus haben Innovationen wie Mieter-Apps, Biometrie und berührungsloser Zugang zu einem Wandel hin zu einem Arbeitsplatz geführt, der durch barrierefreie Technologie unterstützt wird. IBOS betrachtet die neuen Bereiche der intelligenten und digital unterstützten Erfahrungen als Teil der Nutzererfahrung. Die fünf Säulen, die die Grundlage von IBOS bilden, gehen die Leistung aus verschiedenen Perspektiven an, aber mit einem roten Faden: dem Nutzererlebnis. Die fünf Säulen sind: Konformität, Funktionalität, Wirtschaftlichkeit, Nachhaltigkeit und Leistungsfähigkeit. Das Nutzererlebnis wird am Ende entscheidend sein für attraktive, resiliente und nachhaltige Gebäude. Weitere Infos unter: <https://bit.ly/3t0SSbD> «

Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Vorstandsvorsitzende der RICS Deutschland



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

Zeitenwende auch in der Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik?

Neues Bauressort Große Erwartungen lasten auf dem neuen „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“. Von ambitionierten Neubauzielen bis hin zur drängenden Dekarbonisierung des Gebäudebestands stehen schwierige und komplexe Aufgaben an.

www.deutscher-verband.org



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

Der russische Krieg gegen die Ukraine und das entsetzliche Leid der Menschen überschatten derzeit alles. Überwältigende Solidarität und Unterstützung sind gepaart mit großer Verunsicherung. Nach der Kehrtwende in der Außen- und Sicherheitspolitik werden auch für weitere Politikbereiche große Veränderungen und Herausforderungen offensichtlich. Das neue Bauressort um Bundesministerin Klara Geywitz steht damit vor enormen Aufgaben bei vermutlich angespannterer Haushaltssituation. Große Erwartungen lasten auf dem neuen „Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen“. Von ambitionierten Neubauzielen bei hohen Baukosten und begrenztem Bauland über die Sicherung und Schaffung von mehr bezahlbarem Wohnraum in stabilen und lebenswerten Quartieren bis hin zur drängenden Dekarbonisierung des Gebäudebestandes stehen komplexe Aufgaben an. Dies sind alles Querschnittsthemen mit zahlreichen Betroffenen, denen die Politik nur in enger Kooperation mit den Umsetzern der Praxis gerecht werden kann. Das neue Bündnis muss dafür ein Arbeitsprozess in gemeinsamer Verantwortung von Wohnungswirtschaft, Gesellschaft und Politik aller Ebenen werden.

WOHNRAUMVERSORGUNG UND STABILE QUARTIERE Sowohl für die Wohnraumversorgung als auch für die Stabilisierung unserer Quartiere ist nicht nur die akute Unterbringung der ukrainischen Flüchtlinge, sondern auch deren mittel- bis langfristige Integration auf dem Wohnungsmarkt und in unsere Gemeinschaft eine neue Mammutaufgabe. Diese gilt es nach der ersten Welle an Unterstützung durch Bevölkerung, öffentliche Hand und Wirtschaft mittel- bis langfristig strukturell zu sichern. Für den Wohnungsneubau müssen dazu endlich auch manche Bremsen durch Überregulierung gelöst werden, damit Neubau sowie Umnutzung und Aufstockung schneller, kreativer, dichter und günstiger erfolgen können. Und auch bei der Bündelung öffentlicher Aufgabenerfüllung mit zivilgesellschaftlichem und privatwirtschaftlichem Engagement für eine stabile, integrative, gemeinwohlorientierte Quartiersentwicklung ist noch Luft nach oben.

Die Konfrontation mit Russland macht zudem offensichtlich, dass wir bei der Energiewende und Dekarbonisierung noch schneller voran- und weg von nicht erneuerbaren Energien kommen müssen. Eine zwangsweise Verschärfung des Effizienzdogmas für Bestandssanierungen scheidet aber an Baupraxis, Baukapazitäten, steigenden Warmmieten und überforderten Eigentümerinnen und Eigentümern. Zudem stehen exponentiell steigende Grenzkosten sinkende Grenznutzen gegenüber. Deshalb brauchen wir mehr denn je lokal passende, räumlich integrierte und technologieoffene Handlungsansätze, die ein Optimum an Wärmeschutz mit einer treibhausgasneutralen Energieversorgung verbinden und weitere technologische Entwicklungen perspektivisch einbeziehen.

DER INTEGRIERTE QUARTIERSANSATZ ALS KOMPASS Für die skizzierten komplexen und schwierigen Aufgaben bietet gerade der Quartiersansatz eine geeignete Herangehensweise. Denn im Quartier kommen unterschiedlichste Lebensrealitäten und Bedürfnisse zusammen – ob kulturelle, soziale, Wohn-, Mobilitäts- oder Energieinfrastrukturen. Als „Quartiersverband“ bleiben wir gerne ideologiefreier Pfadfinder und runder Tisch für eine solche Energie-, Bau- und Stadtentwicklungspolitik und helfen dabei, einen fachlich fundierten, pragmatischen, aber progressiven Interessenausgleich als Grundlage für politische Entscheidungen bereitzustellen. «

Michael Groschek, Präsident des Deutschen Verbandes

Verwaltung & Vermarktung

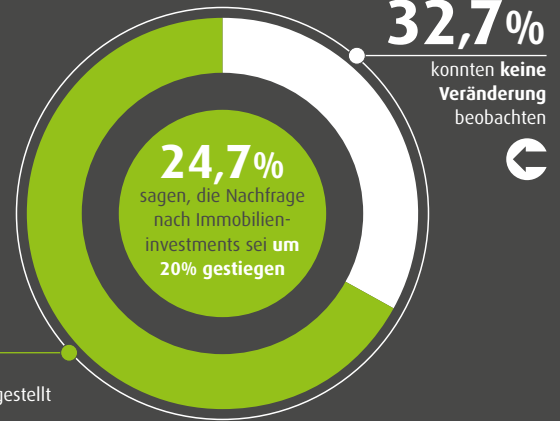
Immobilienumfrage*: **Steigende Nachfrage nach Anlageobjekten**

Immobilien gelten auch in Krisenzeiten als sichere Kapitalanlage. Daher überrascht es kaum, dass die Nachfrage nach Anlageobjekten am Immobilienmarkt weiter gestiegen ist.

*Die Online-Umfrage wurde bei VON POLL IMMOBILIEN unter 259 Immobilienexperten des Unternehmens im November 2021 durchgeführt.

67,3%

haben in den letzten zwölf Monaten eine **steigende Nachfrage** nach Anlageobjekten festgestellt



80,1% verzeichnen ein großes Interesse an **Mehrfamilienhäusern**



73,0% sagen, **Eigentumswohnungen** gehörten zu den bevorzugten Anlageobjekten bei Investoren



27,3% sagen, **Grundstücke** gehörten zu den bevorzugten Anlageobjekten



13,9% bestätigen, dass **Ein- und Zweifamilienhäuser** als Immobilieninvestment favorisiert werden



3,7% verzeichnen Nachfrage von Kapitalanlegern im **ländlichen Raum**

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: POLL IMMOBILIEN



**IMMOBILIEN
MARKETING
AWARD 2022**

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD

Innovative Marketing-Konzepte gesucht

Die Ausschreibung zum Immobilien-Marketing-Award 2022 läuft. Denn auch in diesem Jahr wird der im ganzen deutschsprachigen Raum bekannte Award wieder vergeben. Noch bis zum 1. Juli können sich Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen mit Vorzeige-Konzepten in Sachen Immobilienmarketing bewerben. Der Award gilt als wichtige Standortbestimmung des Immobilienmarketings im deutschsprachigen Raum.

Alle Infos unter: <https://immo-marketing-award.de/de>

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT

S.48

48 Der Makler hat auch scharfe Kritik hinzunehmen: Makler müssen sich damit auseinandersetzen, dass sie in dieser Zeit scharf bewertet werden

51 Betonmauer: Störungsbeseitigung ist auch bei Sondernutzungsrecht möglich
Wiederinbetriebnahme eines Aufzuges: Sie ist Maßnahme der ordnungsgemäßen Erhaltung (und weitere Urteile)

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

S.49

49 Urteil des Monats: Ein Beschluss, der das Abstellen von Elektroautos in der Tiefgarage verbietet, widerspricht dem Ziel der WEG-Reform

50 Eigentümerversammlungen: Eine Übertragung auf Dritte ist nicht möglich, wenn es um wesentliche Aufgaben geht
Beschädigung eines Verteilers: Trotz Funksendung ist Heizkostenschätzung möglich

MIETRECHT & CO.

S.52

52 Urteil des Monats: Wasserschaden bei undichten Silikonfugen
Betriebskostenabrechnung: Der Vermieter muss Originalbelege vorlegen, die Vorlage von Kopien reicht nur ausnahmsweise aus

53 Mietendeckel und Einbehaltung der Mieten: Eine Kündigung ist nicht ohne Weiteres möglich

HAUFE.

„DATEN SCHAFFEN TRANSPARENZ, WISSEN UND VORSPRUNG.“



Ludwig von Busse
CEO, Simplifa GmbH

L'Immo vom 28.03.2022

Foto: Simplifa GmbH

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

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

Jede Woche neu.
Mit führenden Experten.



L'Immo
Der Podcast von
Haufe.Immobilien

JETZT REINHÖREN

Keine Folge verpassen!
podcast.haufe.de/immobilien



Die Kulissenbauer

Schon immer stand im Corporate Real Estate Management (CREM) der Nutzer von Immobilien und Räumen im Mittelpunkt. Er ist Kunde, gibt Feedback und Anregungen, fordert ein und heraus. Sein Tun am Arbeitsplatz plus ein gutes CREM tragen in erheblichem Maße zum Erfolg eines Unternehmens bei.

Die Sichtweise, dass Immobilien Kundinnen und Kunden haben, ist ein Perspektivwechsel und offensichtlich immer noch für viele in der Branche neu. Für das CREM gilt das nicht. Hier wurde und wird Kundenzentrierung großgeschrieben und der Nutzer war schon immer König. Und so kann gerade CREM jetzt dazu beitragen, die schöne neue Bürowelt wieder in Szene zu setzen. Es baut die Kulissen. Seine strikte Nutzerzentrierung schafft die Motivation für die Rückkehr ins Büro und an den Arbeitsplatz. Nutzerzentrierung ist die DNA des CREM. Nutzerzentrierung ist etwa auch das „S“ in ESG. Diese soziale Komponente bedeutet, ganz genau hinzuschauen, was der Kunde will. Wir alle haben während der Zeit der vielen Lockdowns festgestellt, dass Homeoffice funktioniert. Aber der eigentliche menschliche Austausch und der informelle, auch vertrauliche direkte Kontakt sind das A und O. Und besonders dabei wird das Geschäft gemacht.

Wirklich tiefe Diskussionen können nicht per Videokonferenz geführt werden

Aber nicht nur das: Fehlende soziale Interaktion hat einen großen Einfluss auf den Team Spirit. Auch das rein virtuelle Onboarding – sei es von jungen Mitarbeitenden oder Führungskräften – stellt alle vor große Herausforderungen. Zudem kann Loyalität nur erschwert aufge-

baut werden, sei es von bestehenden oder neuen Mitarbeitenden. Auch wirklich kritisch-konstruktive Diskussionen sind fast unmöglich über Teams oder Zoom zu führen. Ganz zu schweigen von der Kreativität, die beim Blick in einen Kasten wenig gefördert wird, sodass die Innovationskraft nachlässt. Den ganzen Tag am Bildschirm zu verbringen ist darüber hinaus anstrengend. Es hat einen negativen Einfluss auf die Gesundheit, führt zu Bewegungsmangel und in vielen Fällen auch zu einem Gefühl der Vereinsamung. Denn Inspirationsquellen, wie die gute alte Kaffeeküche, fehlen. Ganz zu schweigen von der dauernden Erreichbarkeit, sodass ein grenzenloser Übergang von der Arbeit ins Privatleben viele vor große Herausforderungen stellt.

Alle diese Faktoren treiben Mitarbeitende häufig zurück in die Büros. Doch wie wir sehen, haben sich die Ansprüche an die Räumlichkeiten nicht nur aufgrund der Pandemie, sondern auch durch sie geändert. Die Räume spiegeln im besten Falle die Unternehmenskultur wider. Natürlich bauen sie dabei auf dem vorhandenen Gebäudebestand und seinen Strukturen auf. Und selbstverständlich erlauben sie analoge sowie digitale Arbeitsweisen.

Bei der technischen Ausstattung hat das Büro im Vergleich mit dem Homeoffice sicherlich die Nase vorn. Viele kennen ja die Laptop-Situation am heimischen Küchentisch mit schlechter Internetverbindung. Gerade diese Vorteile der Büroausstattung, der vorhandenen Technik und des damit verbundenen Komforts müssen klar herausgestellt und messbar gemacht werden. Der Begriff Konnektivität, also die Verbindungsfähigkeit, sollte im Büro nicht nur technisch gegeben sein. Um menschlich verbindend zu sein, sollten Arbeitsplätze und deren Umgebung über ein hohes Maß an Attraktivität verfügen, sodass eine hohe Aufenthaltsqualität hergestellt wird.

Dabei ist das Thema Atmosphäre ein wichtiges Stichwort. Wer geht nicht gerne samstags auf den Wochenmarkt? Natürlich will man dort frische Lebensmittel einkaufen, aber auch Menschen sehen, treffen und den ein oder anderen Plausch halten. Dieses Marktplatz-Feeling aufgrund des persönlichen Kontaktes fördert alles das, was durch den einsamen Homeoffice-Arbeitsplatz ins Hintertreffen geraten ist. Büros sind der Marktplatz, sich generations- und hierarchieübergreifend zu treffen, um News zu erfahren und Wissen auszutauschen. Trends werden hier identifiziert oder auch gemacht.

Bei der Büroumgebung gibt es eine Analogie zum privaten Miteinander, wenn man genau betrachtet, wo und wann Men-

BEST PRACTICE

Vodafone #futureready

Als Positivbeispiel sticht Vodafone heraus. Bereits vor der Pandemie waren 70 Prozent der Mitarbeitenden zwischen ein bis drei Tage pro Woche im so genannten FlexOffice aktiv, wobei ein Bürobesuch jederzeit möglich war. Die Zufriedenheit der rund 9.000 im November 2020 befragten Mitarbeitenden spricht für sich. Gut 70 Prozent fühlten sich durch die flexiblen Modelle motiviert, die Arbeit an die individuellen Bedürfnisse anzupassen und sie zwischen Büro und Zuhause entsprechend selbstbestimmt aufzuteilen. Eine weitere spannende Erkenntnis: Die Resultate sind bei Mitarbeitenden und Führungskräften deckungsgleich!



Große Teile der Branche reiben sich verwundert die Augen: „Oh, Immobilien haben Nutzer!“ Nun haben sie aufgrund der Pandemie auch noch neue Ansprüche. Die Corporate Real Estate Manager dagegen wussten immer, dass in erster Linie gilt: „Bühne frei für die Kunden!“

schen sich wohlfühlen. Denn was privat verbindet und Spaß macht, kann auch berufliche Konnektivität fördern.

Als ein Positivbeispiel sticht Vodafone heraus. Bereits vor der Pandemie waren 70 Prozent der Mitarbeiterschaft zwischen ein bis drei Tage pro Woche im so genannten FlexOffice aktiv, wobei ein Bürobuchung jederzeit möglich war. Dafür wurden schon vorher die notwendigen Rahmenbedingungen wie ergonomischer Bürostuhl, Monitor, Tastatur und Maus, Breitbandanschluss für zu Hause, Laptop, mobiles Telefon & Co. bereitgestellt.

Die Zufriedenheit der rund 9.000 bereits im November 2020 befragten Mitarbeitenden spricht für sich. Gut 70 Prozent fühlten sich durch die flexiblen Modelle

motiviert, die Arbeit an die individuellen Bedürfnisse anzupassen und sie zwischen Büro und Zuhause entsprechend selbstbestimmt aufzuteilen. Eine weitere spannende Erkenntnis der Umfrage: Sie wies deckungsgleiche Resultate bei Mitarbeitenden und Führungskräften auf!

Die Kommunikation über alle Hierarchieebenen wird erleichtert

Durch die deutlich veränderten neuen Bedingungen hat der Telekommunikationsdienstleister die Flexibilisierung der Flächen in der Firmenzentrale am Campus

in Düsseldorf weiter vorangetrieben und das FullFlexOffice-Konzept entwickelt. Wo vorher 70 Prozent der Fläche mit Arbeitsplätzen und 30 Prozent mit Kollaborationsflächen belegt war, wird sich dieses Verhältnis umkehren. Open Space steht allen Hierarchieebenen zur Verfügung, Einzelbüros sind schon lange Geschichte. Dafür laden zahlreiche Rückzugsmöglichkeiten dazu ein, sich zu konzentrieren. „Das Konzept erleichtert die Kommunikation innerhalb der Teams sowie zwischen Führungskräften und Mitarbeitenden. Es symbolisiert Geschwindigkeit, Offenheit und Inklusion. Das flexible Arbeiten prägt natürlich auch unsere Unternehmenskultur. Ruhe oder Kollaboration und Agiles Management – die Nachfrage nach „



„Das flexible Arbeiten prägt natürlich auch unsere Unternehmenskultur. Ruhe oder Kollaboration und agiles Management – die Nachfrage nach bedarfsgerechten Lösungen ist extrem gestiegen.“

Jens Blankenburg, Head of Facility Management bei Vodafone



bedarfsgerechten Lösungen ist extrem gestiegen“, so Jens Blankenburg, Head of Facility Management bei Vodafone.

Deutliche Änderungen ergaben sich auch im Bereich des Desksharing. Die Desksharing Ratio (Anzahl Mitarbeitende/ Anzahl Arbeitsplätze) lag vor der Pandemie zwischen 150 und 180 Prozent je nach Vodafone-Standort und Auslastung. Der Prognose nach wird diese Ratio auf circa 250 Prozent steigen. Der Anteil an

Vodafone das Studio für digitale Kommunikation, das als weiteres Best-Practice-Beispiel genannt werden kann. Die vielseitige Nutzung des GigaStudios beinhaltet diverse Anwendungsfelder – wie Streaming für Produktvorstellungen, Online-Events, Podcasts, Schulungen, Mitarbeiter-Events, Foto-Shootings, Erklär-Videos und vieles mehr. Diese Beispiele zeigen die schnelle Anpassung der Fläche an die geänderten aktuellen Anforderungen.



Bei der Büroumgebung gibt es eine Analogie zum privaten Miteinander, wenn man genau betrachtet, wo und wann Menschen sich wohlfühlen.

individuellen Arbeitsplätzen wird in diesem Zusammenhang stark abnehmen. Der Erfolg liegt in der Bereitstellung der technischen Voraussetzungen über ein Room-&-Desk-Booking-Tool seitens des CREM.

Austausch und Networking sind essenziell. Nichts ersetzt den persönlichen Austausch. Der Vodafone Campus bietet zahlreiche Möglichkeiten, Kollegen und Kunden zu begegnen. Neue, zusätzliche Work-Cafés und Lounge-Bereiche bieten weitere Möglichkeiten für den informellen Austausch. Die Kollaboration ist ein wesentlicher Zweck der Büros. Der Anteil von Kollaborationsflächen an der Gesamtfläche wird stark zunehmen. Insbesondere die Atmosphäre des kreativen Garagenfeelings schafft Akzeptanz und fördert die Rückkehr aus dem Homeoffice. Unter der Rubrik Innovate entsteht bei

Blankenburg empfiehlt allen CRE-Managern, die Catering-Flächen so gut wie möglich auszulasten – zum Beispiel als Flex-Fläche für Townhall-Meetings, in der der Vodafone-CEO jede Woche über aktuelle Themen berichtet und auch live Fragen der Mitarbeitenden beantwortet. Auch andere Events finden dort statt, gerade auch außerhalb der klassischen Kantinenöffnungszeiten.

Der Schlüssel für die erfolgreiche Rückkehr zurück ins Büro sind nutzerzentrierte Lösungen, die auf die individuelle Situation und das Wohlbefinden der Mitarbeitenden einzahlen. Dies zeigt sich auch in der Verpflegung für Büronutzerinnen und -nutzer bei Vodafone, die regional und lokal ist. Das reichhaltige Angebot erstreckt sich vom subventionierten und preiswerten Daily Special bis hin zum

Premium-Lunch, das im Front Cooking zubereitet wird. Sehr großer Beliebtheit erfreut sich die Salat-Rohkostbar für alle Gesundheitsbewussten. Das Angebot des Vodafone-Bistros rundet mit Take-away-Snacks wie Wraps das vielfältige kulinarische Angebot ab. Als absoluter und populärer Kommunikationsmagnet hat sich die Barista Kaffeebar im Hochhaus am Vodafone Campus etabliert.

Der Job ist: Technische Voraussetzungen für agile Nutzung schaffen

Auf den alten Büroflächen kann, wie diese Praxis zeigt, viel Neues entwickelt werden. Das Corporate Real Estate Management ist traditionell stark darin, die technischen Möglichkeiten für solch eine flexible Nutzung bereitzustellen. Das „S“ in ESG pusht zudem zusätzlich mit erheblichem Einfluss auf das Kerngeschäft. Gut, dass CREM messbar ist, in Bezug auf die Performance wie auch beim Nutzerkomfort. Deswegen ist es auch für den Nachwuchs hochspannend. Die Themen sind so vielfältig wie in kaum einem anderen immobilienwirtschaftlichen Bereich. Doch auch das war eigentlich schon immer so ...

Dr. Christian Schlicht, Frankfurt/M.

AUTOR



Dr. Christian Schlicht ist Präsident von CoreNet Global in Central Europe und CEO der REGUL.AI GmbH

Bessere Akquisechancen mit Facebook, Instagram, TikTok & Co

Innerhalb der vergangenen 20 Jahre kamen soziale Netzwerke in der Immobilienwirtschaft mehr und mehr zum Einsatz. Nicht zu unterschätzen ist ihr Wert im Bereich der Neuakquise. Wer gezielt die jüngere Zielgruppe ansprechen will, kommt an einem Tool nicht vorbei.

Soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter, Instagram oder TikTok geben heutzutage nahezu jedem die Möglichkeit, mit überschaubarem monetärem und zeitlichem Einsatz viele Menschen anzusprechen. Große Reichweiten sind in sozialen Netzwerken mit dem richtigen Inhalt und einem gewissen zeitlichen Einsatz auch für kleinere Marktteilnehmende problemlos möglich. Grundsätzlich genügt hier zunächst eine relativ geringe Ausstattung, wobei es vor dem Hintergrund eines professionellen Auftritts logischerweise dienlich ist, mehr zu investieren.

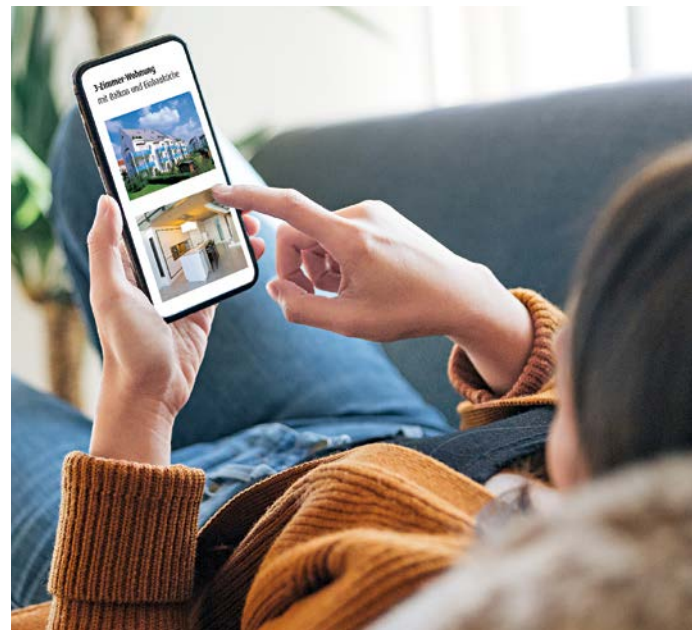
Xing und LinkedIn spielen in der Immobilienvermarktung eine untergeordnete Rolle

Allerdings muss derzeit noch etwas ernüchert festgestellt werden, dass nur gut jeder zweite Makler soziale Netzwerke beruflich nutzt. Hoch im Kurs ist der Branchen-Primus Facebook, den 47 Prozent der befragten Immobilienprofis für die Vermarktung von Immobilien nutzen. Es folgt Instagram, das immerhin noch von knapp einem Viertel (23 Prozent) der befragten Personen bespielt wird. Professionelle Berufsnetzwerke spielen in der Immobilienvermarktung eine untergeordnete Rolle: So findet etwa Xing bei Maklerinnen und Maklern nur zu 13 Prozent Beachtung, gefolgt von LinkedIn, das zwölf Prozent dieses Personenkreises verwenden. Dass Xing und LinkedIn sich im Vergleich zu anderen sozialen Netzwerken mit minimalem Aufwand sehr zeitspa-

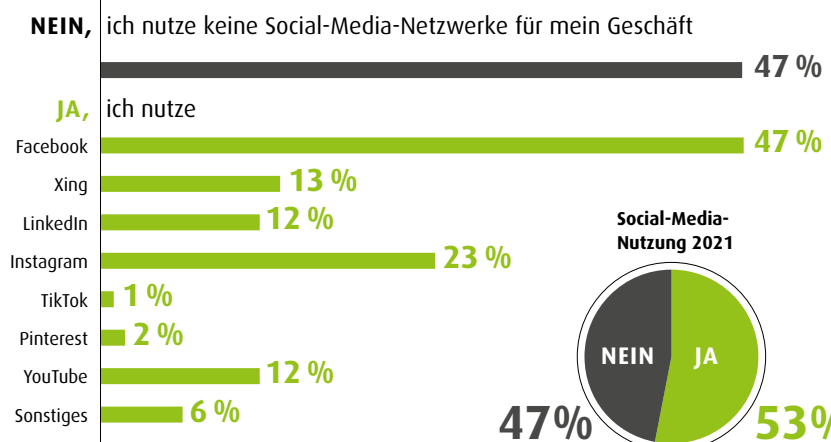
STUDIE

SELBSTPRÄSENTATION IM NETZ

Für einen professionellen Auftritt ist es sinnvoll, die Nutzung sozialer Netzwerke in der Immobilienwirtschaft zu analysieren. Die Basis dafür bildet der Marktmonitor Immobilien, den der Autor seit Langem jährlich in Zusammenarbeit mit dem Portal Immowelt erstellt. Die gesamte Studie kann kostenlos heruntergeladen werden unter <https://bit.ly/3HLQKbF>. Da bereits in früheren Ausgaben des Marktmonitors Immobilien Daten zur Nutzung sozialer Netzwerke durch Immobilienunternehmen gesammelt wurden, konnte bei der Studie in 2021 ein Vergleich mit diesen früheren Untersuchungen angestellt werden.



Welche der folgenden Social-Media-Netzwerke nutzen Sie aktiv für Ihr Geschäft (für Marketingzwecke und/oder die Vermarktung von Immobilien)?



ZEITFRESSER ERLEDIGT!

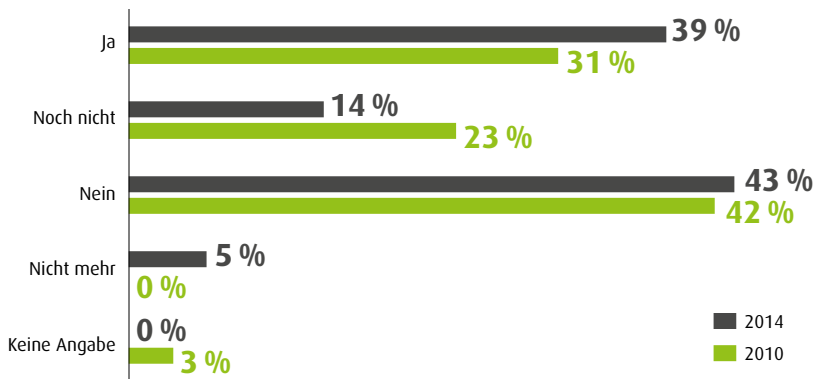


rend nutzen lassen, wird häufig vergessen. Die Bedeutung von sozialen Netzwerken für die Immobilienbranche generell hat im vergangenen Jahrzehnt deutlich zugenommen: Im Marktmonitor Immobilien (MMI) 2014 waren die Social-Media-Nutzenden noch in der Minderheit. 2010 gaben nur 31 Prozent der Befragten an, für die Immobilienvermarktung auf soziale Netzwerke zu setzen, 2014 kletterte der Wert auf 39 Prozent. Der derzeitige Anteil von 53 Prozent zeigt also: Die Relevanz

sozialer Plattformen für die Immobilienvermarktung stieg ausgehend von einem niedrigen Basiswert in 2010 tendenziell, was nicht ganz überraschend ist.

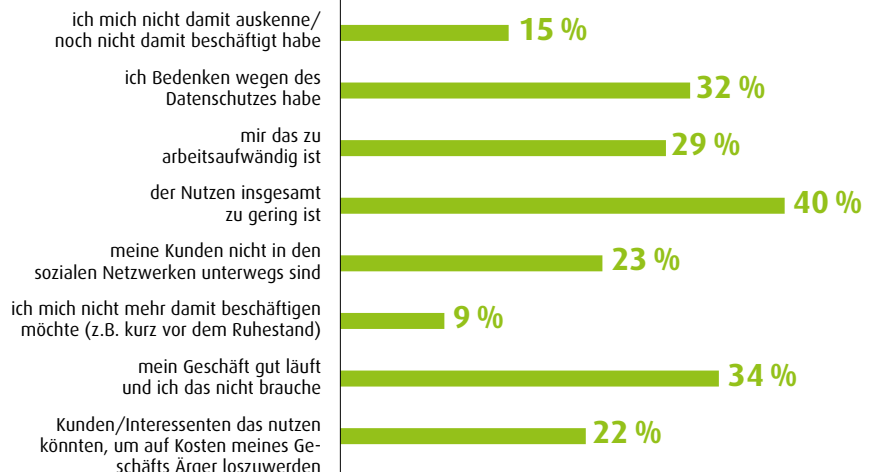
Wie stark soziale Netzwerke im Unternehmen genutzt werden, hängt enorm von der Firmengröße ab: Je kleiner ein Maklerunternehmen, desto weniger Anwendung finden soziale Netzwerke. Unter den Solo-Maklern nutzen nur 38 Prozent Social Media, kleine Büros mit zwei bis vier Mitarbeitenden zu 55 Pro-

Nutzt Ihr Unternehmen Social-Media-Netzwerke für sein Geschäft?



Warum nutzen Sie keine Social-Media-Netzwerke für Ihr Geschäft? (Teilmenge: Nutzen keine Social-Media-Netzwerke)

Weil ...



zent und bei fünf bis neun Angestellten steigt der Wert auf 70 Prozent. Mit 86 Prozent ist die Quote der Social-Media-Nutzenden unter den Unternehmen mit zehn bis 19 Mitarbeitenden am größten. Die Erklärung liegt auf der Hand: Je mehr Mitarbeitende ein Maklerbüro hat, desto mehr Kapazitäten sind vorhanden, um Auftritte zu pflegen. Kleinere Unternehmen müssen sich auf ein oder zwei Social-Media-Netzwerke fokussieren. Gleichzeitig bieten soziale Netzwerke kleinen Immobilienunternehmen die Chance, gegenüber größeren, aber weniger innovativen Unternehmen zu punkten.

Unter den Solo-Maklern nutzen nur 38 Prozent Social Media

Bei sehr großen Unternehmen mit 20 oder mehr Mitarbeitenden sinkt die Nutzungsquote wieder: Nur 61 Prozent der Immobilienprofis in dieser Teilgruppe sind beruflich auf sozialen Netzwerken aktiv. Die Vermutung liegt nahe, dass es sich dabei häufig um überregional aktive Maklerfirmen oder Immobilienabteilungen von Banken handelt. Diese verfügen meist über einen bekannten Markennamen, einen existierenden Kundenstamm und eigene Vertriebskanäle etwa über ein Bankfilialnetz.

Wenn man bemängelt, dass die Nutzung sozialer Netzwerke in der Immobilienwirtschaft zu karg sei, macht eine Analyse der Gründe Sinn: 40 Prozent der befragten Makler erkennen darin keinen konkreten Nutzen. Ein gutes Drittel ist der Meinung, auch ohne die Plattformen gute Geschäfte zu machen und diesen Kanal somit nicht zu benötigen. Ebenfalls jeder Dritte führt Datenschutzbedenken an.

Fazit: In einem Marktumfeld mit steigendem Wettbewerbsdruck müssen Makler neue Wege finden, um für ihre Dienstleistung zu werben. Trotz der Allgegenwart sozialer Medien nutzt derzeit nur gut jeder zweite Makler diese Plattformen beruflich.

Werden soziale Netzwerke zur Vermarktung genutzt, geschieht dies am häufigsten via Facebook und Instagram.

Was Pinterest und TikTok angeht, gibt es unterschiedliche Ursachen für die geringe Verwendung. Bereits in früheren Marktmonitor-Immobilien-Studien zeichnete sich für Pinterest nur eine minimale Nutzung ab. Der Grund ist die vergleichsweise geringe Relevanz, die dieser Kanal insgesamt entfalten konnte, wobei sich derzeit kein großer Trend nach oben abzeichnet.

Auf der anderen Seite hat TikTok in den letzten Jahren einen beachtlichen Aufschwung erfahren. Dass die Nutzungszahlen in der Immobilienwirtschaft noch recht niedrig sind, dürfte daran liegen, dass Immobilienunternehmen die Hauptzielgruppe von TikTok nicht als die eigene Hauptzielgruppe ansehen. Wer die Vermietung von Immobilien anstrebt und dabei vor allem jüngere Menschen ansprechen möchte, sollte die Nutzung von TikTok durchaus in Erwägung ziehen, zumal man sich hier in einem Werbeumfeld bewegt, bei dem man kaum auf Konkurrenz stößt. Darüber hinaus ist zu beachten, dass sich das Nutzeralter sozialer Netzwerke im Zeitverlauf nach oben verschiebt. Insofern kann die „Investition“ in eine momentan noch zu junge Zielgruppe mit etwas zeitlichem Abstand und mit Durchhaltevermögen durchaus Früchte tragen. «

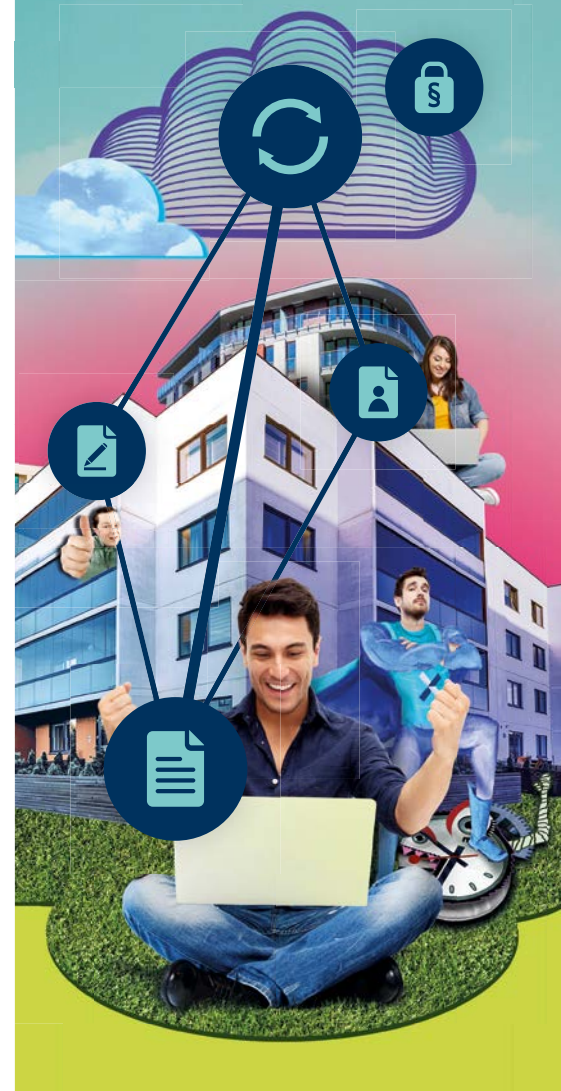
Prof. Dr. Stephan Kippes, Nürtingen

AUTOR



Prof. Dr. Stephan Kippes lehrt an der HfWU Nürtingen-Geislingen und ist Inhaber der einzigen ordentlichen Hochschul-Proessur für Immobilienmarketing.

MEHR ZEIT DANK AUTOMATISCHER DOKUMENTEN- VERWALTUNG



Mit **Haufe axera** und **d.velop documents cloud** bekommen Sie Ihre Dokumente in den Griff. Schnell. Mobil. Prozessorientiert. Und revisionsicher.

Jetzt informieren unter www.axera.de/erledigt-zeitfresser

HAUFE AXERA

Drei Fragen zur Heizkostenverordnung

Seit 1.1.2022 sind Gebäudeeigentümer verpflichtet, die Nutzerinnen und Nutzer monatlich über ihren Verbrauch oder die Kosten für Heizung und ggf. Warmwasser zu informieren. Voraussetzung ist, dass fernablesbare Geräte installiert sind. Diese Pflicht trifft den Vermieter oder die von ihm beauftragten Personen wie Verwalter und Messdienstunternehmen. Entsprechendes gilt für Wohnungseigentümergeinschaften. Die Vorgaben der Heizkostenverordnung lassen einige Fragen offen, die zum Teil noch nicht abschließend geklärt sind. Davon werden nachfolgend drei herausgegriffen.

1. Wie sind die Informationen dem Mieter zu übermitteln?

Die Mitteilung der Abrechnungs- oder Verbrauchsinformationen kann u. a. erfolgen:

- › in Papierform,
- › auf elektronischem Wege, etwa per E-Mail,
- › über ein Webportal,
- › über eine Smartphone-App.

Werden die Informationen über ein Webportal oder eine Smartphone-App zur Verfügung gestellt, ist der Mieter zusätzlich zeitnah darüber zu unterrichten, dass sie dort zur Verfügung stehen. Dies kann z. B. durch E-Mail oder Push-Nachricht verwirklicht werden. Eine Mitteilung in digitaler Form hat die Anforderungen des Datenschutzes einzuhalten. Es muss gewährleistet sein, dass nur der Mieter die Mitteilung einsehen kann.

Eine Übermittlung auf elektronischem Weg setzt voraus, dass der Mieter damit einverstanden ist. Dazu muss er seine elektronische Adresse zur Verfügung stellen oder bereit sein, sich eine vom Messdienstleister bereit gestellte

App herunterzuladen. Vermieter sollten vorab das Einverständnis der Mieter einholen.

2. Welchen Inhalt müssen die Informationen haben?

§ 6a Abs. 1 HeizkV lässt dem Gebäudeeigentümer die Wahl, ob er eine Abrechnungs- oder Verbrauchsinformation erstellen lässt.

Eine Abrechnungsinformation enthält die Angaben, welche Kosten der Mieter (Nutzer) für den betreffenden Monat für Heizung und ggf. Warmwasser zu zahlen hätte. Es handelt sich um eine Mitteilung, nicht um eine Abrechnung mit Zahlungsverpflichtung. Es ergeben sich jedoch erhebliche Schwierigkeiten bei der praktischen Umsetzung. Bei Gas oder Fernwärme als Energieträger müsste der Stand des Hauptzählers punktgenau an jedem Monatsletzten abgelesen werden. Eine Schätzung als Alternative wäre mit zu großen Ungenauigkeiten verbunden. Bei einer Ölzentralheizung müsste monatsweise der Ölstand gemessen werden, was bei einem Tank mit Peilstab mit der erforderlichen Genauigkeit nicht möglich ist.

Eine Verbrauchsinformation muss nach § 6a Abs. 2 HeizkV mindestens folgende Angaben enthalten – getrennt für Heizung und ggf. Warmwasser:

a) den Wärmeverbrauch des Nutzers im letzten Monat in „kWh“

Eine Mitteilung des Wärmeverbrauchs in „kWh“ ist nur bei Wärmezählern möglich. Heizkostenverteiler messen hingegen nicht wie Wärmezähler eine Wärmemenge, sondern erfassen unspezifische Einheiten, die die verbrauchte Wärme widerspiegeln. Eine Angabe des Verbrauchs in „kWh“ ist bei diesen Geräten mit der

erforderlichen Genauigkeit kaum zu realisieren. Bei der Mitteilung des Wärmeverbrauchs für Warmwasser wäre es für die Nutzer eingängiger, wenn zusätzlich zu der Angabe in „kWh“ der Warmwasserverbrauch in Litern angegeben wird.

b) einen Vergleich des angegebenen Verbrauchs mit dem Verbrauch des Vormonats sowie mit dem Verbrauch des entsprechenden Monats im Vorjahr

Vorgeschrieben ist ein Vergleich mit dem Vormonat, also z. B. ein Vergleich des Verbrauchs im März 2022 mit dem im Februar 2022. Darüber hinaus ist der Verbrauch dem Vorjahresmonat gegenüberzustellen, beispielsweise der Verbrauch im März 2022 dem im März 2021. Voraussetzungen sind, dass im Vorjahr das Mietverhältnis bereits bestand und fernablesbare Geräte vorhanden waren.

Einige Vermieter und beauftragte Abrechnungsunternehmen haben den Mietern mitgeteilt, dass sie Vormonatswerte erst nach zwei Monaten und Vorjahreswerte erst nach zwölf Monaten nach Jahresbeginn 2022 angeben werden. Der Mieter erhält dann zunächst nur den Verbrauchswert, z. B.: „Ihr Verbrauch für Heizung im Februar 2022 betrug 1.100 kWh.“ Beschränkt sich die Mitteilung hierauf, sind die Mieter in der Regel nicht in der Lage, hieraus Erkenntnisse zum Ausmaß des Verbrauchs und zu einer möglichen Einsparung zu ziehen. Die Information ist für die meisten Mieter wertlos. Die Vergleiche lassen sich jedoch in der Regel bereits ab Januar/Februar 2022 durchführen. Bei fernablesbaren Erfassungsgeräten werden die monatlichen Verbrauchswerte gespeichert, um im Falle eines Mieterwechsels die nach § 9b Abs. 2 HeizkV grundsätzlich vorgeschriebene Kostenaufteilung vornehmen zu können. In der Mitteilung können dann auch sämtliche – sinnvollerweise witterungsbereinigten – Monatswerte für 2021 angeführt werden.

Ab Ende 2026 wird der Einbau Pflicht, aber schon jetzt haben Vermieter die Mieter regelmäßig über den Verbrauch von Wärme/Warmwasser zu informieren, wenn die Erfassungsgereäte fernablesbar sind. Lesen Sie, was Wohnungswirtschaft und Verwalter beachten müssen.



Mieter müssen die Informationskosten für Vermieter gering halten und eine kostengünstige Übermittlung in elektronischer Form ermöglichen, soweit dies zumutbar ist.

c) einen Vergleich mit dem Verbrauch eines normierten oder durch Vergleichstests ermittelten Durchschnittsnutzers derselben Nutzerkategorie

Diese Vorgabe wird in der Praxis häufig missachtet oder missverstanden. Der Vergleich bezieht sich nicht auf den Durchschnittsverbrauch in demselben Gebäude. Für den Vergleich sind vielmehr vergleichbare Gebäudetypen heranzuziehen. Grundlage sollen die Datenbestände der Abrechnungsunternehmen sein. Als Vergleichskriterien sind insbesondere derselbe Zeitraum, dieselbe Klimazone, ein vergleichbarer energetischer Zustand oder das Baualter des Gebäudes, der verwendete Energieträger oder die eingesetzte Anlagentechnik sowie die Gebäudegrö-

ße zugrunde zu legen (Begründung der BReg. zum Entwurf zur Änderung der Heizkostenverordnung, BR.-Drs. 643/21, Seite 19).

3. Wer trägt die Kosten für die Übermittlung der Informationen?

Die Kosten für die Erstellung von Abrechnungs- und Verbrauchsinformationen sind gemäß § 7 Abs. 2 HeizkV umlagefähig. Vermieter, Verwalter und Messdienstunternehmen gehen davon aus, dass auch die Kosten für die Übermittlung als Betriebskosten auf die Mieter umgelegt

werden dürfen. Diese Auffassung kann nicht geteilt werden. Zu den umlagefähigen Kosten zählen nach der genannten Vorschrift die Kosten der Berechnung und Aufteilung. Brief- und Portokosten für die Übermittlung sind dort nicht genannt. Bei dem Aufwand für die Zustellung der Informationen handelt es sich um nicht umlagefähige Verwaltungskosten. Diese Auffassung wird bestätigt durch eine Gegenüberstellung von Artikel 11a Abs. 1 und Abs. 2 der EU-Energieeffizienzrichtlinie, auf dem die Vorschrift in der Heizkostenverordnung beruht. Nach Artikel 11a Abs. 1 müssen die Mieter als Endnutzer die Informationen kostenfrei erhalten. Eine Ausnahme gilt nach Abs. 2 nur für die Aufteilung der Kosten und Übertragung dieser Aufgabe auf einen Messdienstleister.

Die Mieter sind jedoch verpflichtet, die Kosten gering zu halten und eine kostengünstige Übermittlung in elektronischer Form zu ermöglichen, soweit ihnen dies zumutbar ist. Mieter, die eine postalische Zusendung verlangen, obwohl sie über eine Internetnutzung verfügen, müssen die Mehrkosten einer postalischen Zusendung tragen.

Problematisch ist es, wenn der Vermieter seinerseits darauf besteht, die Abrechnungs- oder Verbrauchsinformationen monatlich in Papierform mitzuteilen. Von einem Vermieter kann seinerseits erwartet werden, dass er auf die Interessen des Mieters Rücksicht nimmt (§ 241 Abs. 2 BGB). Die Berechnung von Kosten für Porto und den erhöhten Verwaltungsaufwand für die postalische Zustellung kann einen Schadensersatzanspruch des Mieters auslösen. Hält man die Zustellungskosten für umlagefähig, kann er Freistellung von den Kosten verlangen, die im Vergleich zu einer elektronischen Mitteilung anfallen. «

Dietmar Wall, Rechtsanwalt, Berlin

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Auch scharfe Kritik hat der Makler hinzunehmen

Ein Immobilienmakler, der zum Zwecke der Förderung seiner Geschäfte aktiv den Auftritt in einem Bewertungsportal gesucht hat, muss sich Kritik an seiner gewerblichen Leistung in der Regel auch dann gefallen lassen, wenn sie scharf formuliert ist.

OLG Schleswig, Urteil vom 16.2.2022 – 9 U 134/21

SACHVERHALT: Der auf Unterlassung klagende Makler ist mit seinem Geschäftsbetrieb bei der Bewertungsplattform Google Places registriert, auf der Kunden die Möglichkeit haben, zu Geschäftskontakten Bewertungen einzustellen.

Der beklagte Kunde rief im Maklerbüro des Maklers an und erkundigte sich nach einer von diesem im Internet offerierten Wohnung. Der Kunde bat den Makler, dem Verkäufer ein erheblich unter dem aufgerufenen Kaufpreis liegendes Angebot zu unterbreiten. Der Makler lehnte dies aber unter Verweis darauf ab, dass er „unseriöse“ Angebote nicht an den Verkäufer weitergeben werde. Nach Erhalt eines Exposés erhöhte der Kunde sein Angebot und bat erneut, dieses dem Verkäufer weiterzuleiten.

Nach weiterer Korrespondenz teilte der Makler dem Kunden sodann mit, dass er keine Reaktion erhalten habe. Die Parteien diskutierten sodann über die Rechte und Pflichten eines Maklers. Der Beklagte äußerte

in dem Zusammenhang Bedenken im Hinblick auf die Wertschätzung seiner Person als „Kunde“. Aufgrund des abschätzigen Verhaltens des Maklers fühle er sich nicht ernst genommen. Der Makler entgegnete darauf, dass man „erst Kunde sei, wenn man gekauft habe“.

Der Kunde bewertete den Makler auf der Seite Google Places mit einer Ein-Stern-Bewertung. Dazu schrieb er:

„Arrogant und wenig hilfsbereit. Kein wirklicher Einsatz für einen potenziellen Käufer. Ich rate ab, auch für eventuelle Verkäufer.“

„Ich persönlich empfand Herrn Z. als arrogant und nicht hilfsbereit. Herr Z. sagte mir: ‚Kunde ist man, wenn man gekauft hat.‘ Offensichtlich nicht vorher, so habe ich mich auch gefühlt.“

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Gericht hielt die Bewertung für nicht rechtswidrig und wies die Unterlassungsklage des Maklers gegen den potenziellen Käufer mit dem

Argument ab, dass die negative Bewertung zwar geeignet war, den Geschäftspartner in seinem allgemeinen sozialen Geltungsanspruch und auch in seiner Geschäftsehre im Besonderen zu verletzen. Die Bewertung sei aber unter Abwägung der betroffenen Interessen nicht rechtswidrig. Das Werturteil, „sich nicht geschätzt gefühlt zu haben“, steht laut Meinung des Gerichts im Vordergrund und ist unter dem Schutz des Grundgesetzes als zulässige Meinungsäußerung.

Hinter das Recht des Beklagten auf Meinungsfreiheit habe das Interesse des Bewerteten zurückzutreten.

Bei der Interessenabwägung zwischen den Parteien hat das Gericht zudem zum Nachteil des Maklers berücksichtigt, dass der Makler zum Zwecke der Förderung seiner Geschäfte aktiv den Auftritt im Bewertungsportal gesucht habe, um Kunden zu werben, dass Online-Kundenbewertungssysteme gesellschaftlich erwünscht seien und das Interesse von Verbraucherinnen und Verbrauchern, sich zu Produkten zu äußern und auszutauschen, durch die Meinungs- und Informationsfreiheit des Art. 5 Abs. 1 Satz 1 GG geschützt ist.

PRAXISHINWEIS: Der Makler sollte sich bei Äußerungen über seine Kunden zurückhalten und immer eine ganz neutrale, freundliche und nicht abwertende Position einnehmen, da ansonsten die Werbemaßnahme – die eigentlich für das Geschäft von Vorteil seien sollte – schnell durch in der Ehre verletzte oder unzufriedene Kunden genutzt wird, um ihren Unmut/ihre Enttäuschung zu verbreiten. «



Maklerbewertung ist der Kunden liebstes Kind geworden. Makler müssen sich darauf einstellen.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Verbot von Elektroauto in Tiefgarage?

Ein Beschluss, der das Abstellen von Elektroautos in der Tiefgarage einer Eigentumsanlage verbietet, widerspricht dem Ziel der WEG-Reform, Elektromobilität zu fördern, und ist daher anfechtbar.

AG Wiesbaden, Urteil v. 4.2.2022, 92 C 2541/21

FAKTEN: In einer Eigentümerversammlung im August 2021 fassten die Mitglieder einer Eigentümergemeinschaft den Beschluss, das Abstellen von Elektroautos in der gemeinschaftlichen Tiefgarage bis auf Weiteres zu untersagen. Die Eigentümerinnen und Eigentümer meinen, von den Lithium-Ionen-Akkus in Elektrofahrzeugen gehe erhöhte Brandgefahr aus und der Brand eines solchen Fahrzeuges sei wesentlich aufwändiger zu löschen als der eines benzinbetriebenen Autos. Eine Wohnungseigentümerin hat den Beschluss angefochten. Sie meint, es fehle bereits an der Beschlusskompetenz. Zudem greife der Beschluss in ihr Sondernutzungsrecht am Stellplatz ein.

ENTSCHEIDUNG: Das E-Auto darf, so das Gericht, in der Garage stehen. Der Beschluss sei allerdings nicht mangels Beschlusskompetenz nichtig. Die Eigentümer könnten Nutzungsregelungen für das Gemeinschafts- und das Sondereigentum treffen, wenn die Nutzungsregelung das Sondernutzungsrecht eines Eigentümers nicht aushöhle. Der Beschluss bewege sich in diesem Rahmen, weil nur das Abstellen bestimmter Fahrzeuge untersagt werde. Der angefochtene Beschluss widerspreche aber Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung. Mit der zum 1.12.2020 in Kraft getretenen WEG-Reform hat der Gesetzgeber jedem Eigentümer einen Anspruch verschafft, ihm auf eigene Kosten den Einbau einer Lademöglichkeit für ein Elektro-

fahrzeug zu gestatten. Dieser Anspruch, der sich aus § 20 Abs. 2 Nr. 2 WEG ergibt, liefe durch ein Verbot, solche Fahrzeuge in der Tiefgarage abzustellen, ins Leere.

FAZIT: Die Entscheidung ist nachvollziehbar: Einzelne Eigentümer könnten sonst zwar den Einbau einer Lademöglichkeit erzwingen, diese dann aber nicht nutzen. Der Beschluss der Eigentümer widerspricht dem wesentlichen gesetzgeberischen Ziel der WEG-Reform, die Verbreitung der Elektromobilität zu fördern. Er verstößt daher gegen die Grundsätze ordnungsgemäßer Verwaltung, selbst wenn man die von den übrigen Eigentümern angeführte besondere Brandgefahr als wahr unterstellt.

Aktuelle Urteile

ALTKLÄGER

Prozessführungsbefugnis: Verwalter kann entscheiden

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

BGH, Beschluss v. 4.11.2021, V ZR 106/21

FAKTEN: Eigentümerin K geht mit einer vor dem 1.12.2020 erhobenen Klage wegen einer Störung auf Unterlassung vor. Sie meint, zur Klage berechtigt zu sein, da das Sondereigentum, aber auch das gemeinschaftliche Eigentum zu entstören seien. Die Frage ist, ob K hier noch prozessführungsbefugt war. Die Befugnis besteht, so der BGH, fort, bis dem Gericht eine schriftliche Äußerung des nach § 9b WEG vertretungsberechtigten Organs über einen entgegenstehenden Willen der Gemeinschaft mitgeteilt werde.

FAZIT: Wie lange ist ein Eigentümer, der bereits seit vor dem 1.12.2020 für eine Entstörung des gemeinschaftlichen Eigentums gerichtlich kämpft, zur Führung dieses Prozesses befugt? Die Eigentümer müssen im Innenverhältnis bestimmen, ob ein Altkläger die Prozessführungsbefugnis verliert. Der Verwalter ist nach § 27 Abs. 1 WEG im Innenverhältnis nicht befugt, auf die Befugnis des Altklägers einzuwirken. Handelt er im Außenverhältnis dennoch, soll seine Erklärung namens der Gemeinschaft wirksam sein. Der Verwalter kann dem Altkläger aber Schadensersatz schulden. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERWALTER

Übertragung seiner Aufgaben auf Dritte

Lädt ein Dritter die Eigentümer zu einer Versammlung, den der Verwalter umfassend mit sämtlichen Verwaltungsaufgaben betraut hat und der faktisch für den Verwalter die Verwaltung führt, liegt eine systematische Missachtung der Regelungen des Wohnungseigentumsrechtes vor.

LG Frankfurt a. M., Urteil v. 13.12.2021, 2-13 S 75/20

FAKTEN: Die B GmbH & Co. KG lädt die Eigentümer zur Versammlung. Diese KG hat der Verwalter umfassend mit allen Aufgaben betraut. B führt faktisch die Verwaltung und wird in der Versammlung daher auch folgerichtig zur Verwalterin bestellt. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Mit Erfolg. Versammlungsleiter sei die B GmbH & Co. KG gewesen, die auch eingeladen habe. In der Übertragung der Verwalteraufgaben auf sie liege ein systematischer Verstoß gegen die Regelungen des Wohnungseigentumsrechtes. Der Verwalter habe die Pflicht, seine Dienste persönlich zu erbringen. Außerhalb von Übertragungen innerhalb seines Unternehmens sei er nicht befugt, seine Pflichten auf Dritte zu übertragen.

FAZIT: Im Fall geht es um eine KG, auf die der Verwalter offensichtlich die Verwaltung übertragen wollte und die zur Versammlung geladen hatte. Bei einer solchen Verwaltung handelt es sich um einen so genannten faktischen Verwalter. Hier wurde bislang angenommen, dass dessen Handeln jedenfalls nicht dazu führt, dass auf Versammlungen, die er einberuft, alle Beschlüsse nichtig sind. Das LG geht hier somit einen Irrweg.

BESCHÄDIGUNG DES VERTEILERS

Heizkostenschätzung

Die Gemeinschaft ist befugt, per Funk übermittelte Verbrauchswerte zu ignorieren und den Wärmeverbrauch eines Nutzers zu schätzen, wenn der Nutzer die Heizkostenverteiler demonstriert hat.

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 24.9.2021, 980a C 37/20

FAKTEN: Die Eigentümer genehmigen die Jahresabrechnung. Die Gemeinschaft hat dort den Wärmeverbrauch von Eigentümer K mit der Begründung geschätzt, die gemessenen Werte seien unverwertbar. Gegen diesen Beschluss erhebt K Klage. Er meint, die Schätzung verstoße gegen die Vorgaben der HeizkostenVO. Ohne Erfolg! Die Gemeinschaft habe den anteiligen Wärmeverbrauch des K im Abrechnungszeitraum i. S. v. § 9a Abs. 1 Satz 1 HeizkostenVO nicht ordnungsmäßig erfassen können, denn K habe die Heizkostenverteiler demonstriert. Auf die Behauptung, er habe viel weniger Wärme verbraucht, komme es nicht an.

FAZIT: Im Fall der Voraussetzungen des § 9a Abs. 1 Satz 1 gibt es mehrere Methoden, den Verbrauch der betroffenen Räume zu ermitteln, und zwar anhand entweder des Verbrauchs der betroffenen Räume in vergleichbaren Zeiträumen oder des Verbrauchs vergleichbarer Räume im Abrechnungszeitraum oder des Durchschnittsverbrauchs des Gebäudes oder der Nutzergruppe. Die Auswahl der Methode ist von den Eigentümern zu treffen. Ob der Verwalter die einmalige Auswahl treffen kann, ist wohl zu bejahen.

VERGEMEINSCHAFTUNG?

Kaufrechtliche Mängelansprüche eines Erwerbers

Die Gemeinschaft ist nach § 9a Abs. 2 WEG berechtigt, kaufrechtliche Mängelrechte des Erwerbers eines Eigentums zu verfolgen, wenn es um die Beseitigung von Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum geht.

OLG München, Urteil v. 2.9.2021, 8 U 1796/18

FAKTEN: Gemeinschaft K geht nach einer Vergemeinschaftung der Mängelrechte der Eigentümer gegen B vor, der ihnen die Wohnungseigentumsrechte unter Ausschluss von Mängelrechten verkauft hat. Fraglich ist, ob K zu einer Klage befugt ist. Das OLG bejaht das. Die Gemeinschaft sei seit dem 1.12.2020 bereits nach § 9a Abs. 2 WEG berechtigt, die Mängelrechte zu verfolgen. Es gehe um die Beseitigung von Mängeln am gemeinschaftlichen Eigentum. Im Übrigen folge die Berechtigung aus dem Beschluss der Eigentümer, der fortwirke.

FAZIT: B hat mit den späteren Eigentümern keinen Bauträgervertrag geschlossen. Wird gebrauchtes Eigentum veräußert (= ein reiner Kaufvertrag), kann man dennoch fragen, ob die Gemeinschaft für das gemeinschaftliche Eigentum Rechte aus dem Erwerbsvertrag hat. Die OLG-Lösung ist zweifelhaft. § 9a Abs. 2 WEG soll nicht dazu dienen, in jeden Erwerbsvertrag hineinzuregieren. Da § 9a Abs. 2 WEG die primären werkvertraglichen Rechte nicht erfasst, lässt sich für das Kaufrecht insoweit wohl nichts anderes begründen.

BETONMAUERStörungsbeseitigung
bei Sondernutzungsrecht

Ein Eigentümer, dem nach einer Vereinbarung an einer Fläche oder einem Raum ein Sondernutzungsrecht zusteht, kann dieses ungeachtet § 9a Abs. 2 WEG selbst entstören und die Rechte aus § 1004 BGB ausüben.

BGH, Urteil v. 1.10.2021, V ZR 48/21

FAKTEN: Eigentümer K steht an zwei Stellplätzen ein Sondernutzungsrecht zu. Eigentümer B errichtet ohne Zustimmung des K auf einer Fläche im Gemeinschaftseigentum eine Betonmauer. Dagegen geht K vor. Das LG weist die Klage ab. Es meint, K sei nicht befugt, eine Beseitigung zu verlangen. Abwehrrechte aus § 14 Abs. 1 Nr. 1 WEG stünden nur der Gemeinschaft zu. Ein Beseitigungsanspruch bestehe auch nicht in Bezug auf das Sondernutzungsrecht.

ENTSCHEIDUNG: Die Revision hat Erfolg! Ein Eigentümer könne, so der BGH, Beseitigungsansprüche, die auf die Abwehr von Störungen im Sondereigentum gerichtet seien, selbst geltend machen, wenn zugleich das gemeinschaftliche Eigentum von den Störungen betroffen sei. K habe die Prozessführungsbefugnis für den sich aus dem gemeinschaftlichen Eigentum ergebenden Anspruch auf Entstörung nicht verloren. Die Gemeinschaft habe dem BGH keinen entgegenstehenden Willen mitgeteilt. Das LG müsse daher jetzt klären, ob B das gemeinschaftliche Eigentum störe.

FAZIT: Stellt ein Eigentümer eine unzulässige bauliche Veränderung fest, durch die sein Sondereigentum gestört wird, kann er gegen diese Veränderung nach § 14 Abs. 2 Nr. 1 WEG und/oder § 1004 Abs. 1 BGB vorgehen. Stellt ein Eigentümer eine unzulässige bauliche Veränderung fest, durch die ein Raum oder eine Fläche gestört werden, an denen er ein Sondernutzungsrecht hat, kann er gegen diese Veränderung nach § 1004 Abs. 1 BGB vorgehen. Diese Klärung ist der zentrale Inhalt der Entscheidung. Einem Vorgehen müsste eigentlich § 9a Abs. 2 WEG entgegenstehen. Dies lehnt der BGH mit Blick auf den Inhalt der Sondernutzungsrechtsvereinbarung ab.

ZEITPUNKT

Prüfung der Zuständigkeit

Wird die Berufung gegen ein AG-Urteil nicht bei dem in der zutreffenden Rechtsmittelbelehrung benannten, für Wohnungseigentumssachen zuständigen LG, sondern bei dem für allgemeine Zivilsachen zuständigen LG eingelegt, kann das angerufene Berufungsgericht seine Unzuständigkeit nicht „ohne Weiteres“ bzw. „leicht und einwandfrei“ erkennen, und der Rechtsmittelführer kann nicht darauf vertrauen, dass das Gericht seinerseits Maßnahmen ergreifen wird, um die Fristversäumnis abzuwenden. Es bestehe in diesem Zusammenhang keine generelle Fürsorgepflicht.

BGH, Beschluss v. 9.12.2021, V ZB 12/21

ORDNUNGSGEMÄSSE ERHALTUNGWiederinbetriebnahme
eines Aufzugs

Die Wiederinbetriebnahme einer bestehenden, aber bereits längere Zeit außer Betrieb gesetzten Aufzugsanlage ist eine Maßnahme der ordnungsmäßigen Erhaltung i. S. v. §§ 18 Abs. 2, 19 Abs. 2 Nr. 2 WEG und keine bauliche Veränderung i. S. v. § 20 WEG, selbst wenn dies infolge der langen Stilllegung den Einbau einer neuen Anlage erfordert. Der Anspruch der Eigentümer auf ordnungsmäßige Verwaltung ist hier darauf gerichtet, die Aufzugsanlage in einer Art und Weise herzurichten oder zu erneuern, dass sie ihre Funktion wieder erfüllen kann.

AG Saarbrücken, Urteil v. 28.10.2021, 36 C 117/21 (12)

BESCHLUSSERSETZUNGSKLAGE

Voraussetzungen

Der Kläger einer Beschlussersetzungsklage muss alle für die begehrte Entscheidung notwendigen Tatsachengrundlagen darlegen und gegebenenfalls beweisen. Er muss die Ermessensentscheidung des Gerichtes durch seinen Vortrag so vorbereiten, als wären die Eigentümer selbst mit der Entscheidung befasst. Das Gericht darf bei einer Beschlussersetzungsklage nur eine solche Entscheidung treffen, die zur Gewährleistung eines effektiven Rechtsschutzes notwendig ist. Es muss sich z. B. auf die Vorgabe einer konkreten Maßnahme beschränken.

AG Mettmann, Urteil v. 6.9.2021, 26 C 11/21

Mietrecht & Co.

Urteil des Monats: Wasserschaden bei undichten Silikonfugen

Wasserschäden durch undichte Silikonfugen stellen keinen von der Wohngebäudeversicherung abgedeckten Leitungswasserschaden dar.

BGH, Urteil v. 20.10.2021, IV ZR 236/20

FAKTEN: Eine undichte Silikonfuge im Duschbereich verursachte einen Wasserschaden in Höhe von 17.775 Euro. Vor Gericht musste geklärt werden, ob es sich dabei um ein versichertes Ereignis im Rahmen der Wohngebäudeversicherung handelte. Das Landgericht hatte die beklagte Versicherung zum Ersatz des kompletten Schadens verurteilt, die Berufungsinstanz sprach noch einen Kostenersatz für einen Nässeschaden in Höhe von 4.635 Euro zu.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH kam zu einer anderen Einschätzung. Er folgte der Auffassung des Versicherers, dass der Schaden nicht durch die dem Vertrag zugrunde liegenden Allgemeinen Wohngebäude-

Versicherungsbedingungen (VGB 2008) gedeckt sei. In Teil A § 3 VGB 2008 seien zwei Arten von Schäden beschrieben: zum einen Bruchschäden, zum anderen Nässeschäden. Ein Bruchschaden komme bei einer undichten Fuge nicht in Betracht. Folglich bleibe nur noch die Möglichkeit eines Nässeschadens. Nach den Versicherungsbedingungen leistet der Versicherer Entschädigung für versicherte Sachen, die durch bestimmungswidrig ausgetretenes Leitungswasser zerstört oder beschädigt werden oder abhandenkommen. Gemäß Satz 2 der Klausel muss das Leitungswasser aus Rohren der Wasserversorgung oder damit verbundenen Schläuchen ausgetreten sein. Ein Versicherungsnehmer werde zu der Einschätzung kommen,

dass bei einer undichten Fuge nicht davon auszugehen ist, dass Wasser aus Rohren der Wasserversorgung oder damit verbundenen Schläuchen ausgetreten ist. Eine undichte Fuge habe keine Verbindung mit einem Rohrsystem.

FAZIT: Der BGH konzidierte zwar, dass ein durchschnittlicher Versicherungsnehmer von seiner Wohngebäudeversicherung einen umfassenden Schutz erwarte. Diese Erwartung werde aber durch sein Verständnis von Teil A § 3 Nr. 3 Satz 2 VGB 2008 nicht getäuscht. Das formulierte Leistungsversprechen für Schäden durch austretendes Leitungswasser sei dort konkretisiert und beziehe sich nur auf die dort abschließend aufgezählten Quellen.

Aktuelle Urteile

BETRIEBSKOSTENABRECHNUNG

Vermieter muss Originalbelege vorlegen

Das Recht des Mieters auf Einsicht in die Belege einer Betriebskostenabrechnung erstreckt sich grundsätzlich auf die Originale. Ein besonderes Interesse muss der Mieter nicht darlegen. Nur ausnahmsweise reicht die Vorlage von Kopien aus.

BGH, Urteil v. 15.12.2021, VIII ZR 66/20

FAKTEN: Die Vermieterin und die Mieter einer Wohnung streiten über die Vorlage von Abrechnungsbelegen. Die Vermieterin hatte die Betriebskostenabrechnungen für mehrere Jahre erstellt. Die Mieter verlangten, die der Abrechnung zugrunde liegenden Belege im Original einzusehen. Die Vermieterin übersandte stattdessen Kopien der Belege. Dies reicht den Mietern nicht. Sie dringen weiterhin auf Einsicht in die Originale. Zu Recht, so der BGH. Das Einsichtsrecht der Mieterin oder des Mieters beziehe sich grundsätzlich auf die Originalbelege. Zu einer ordnungsgemäßen Abrechnung gehöre es, dem Mieter die Einsicht in die Abrechnungsunterlagen zu ermöglichen, soweit dies erforderlich ist, um die Abrechnung zu überprüfen oder etwaige Einwendungen vorzubereiten.

FAZIT: Nur in Ausnahmefällen beschränkt sich der Einsichtsanspruch des Mieters auf Kopien oder Scans der Belege. Das kommt etwa in Betracht, wenn der Vermieter von seinem Dienstleister die Belege ausschließlich digital erhalten hat oder dem Vermieter aus sonstigen Gründen ausnahmsweise nicht zumutbar ist, die Originale vorzulegen.

Aktuelle Urteile

SPORTRAUMMIETE

Einhaltung der Sportregeln entlastet Mieter nicht

Der Mieter von Räumlichkeiten zum Sporttreiben (hier: Tennisplatz in einer Halle) kann für Schäden, die er am Mietobjekt beim Sport verursacht hat, auch dann haftbar sein, wenn er die für die Sportart geltenden Regeln eingehalten hat.

BGH, Urteil v. 2.2.2022, XII ZR 46/21

FAKTEN: Die Vermieterin eines in einer Tennishalle gelegenen Tennisplatzes verlangt vom Mieter Schadensersatz. Der Mieter mietet in der Halle regelmäßig einen Tennisplatz an, um dort seinem Hobby nachzugehen. Bei einer Nutzung des Platzes prallte der Mieter gegen eine im Abstand von 2,5 Metern parallel zur Außenlinie verlaufende Glasscheibe, die hierbei zerbrach. Die Vermieterin verlangt Ersatz der Reparaturkosten sowie entgangenen Gewinn, weil sie den Platz bis zur Reparatur nicht vermieten konnte. Zu Recht, so letztlich der BGH. Ein Mieter ist aufgrund seiner Obhutspflicht gehalten, die ihm überlassenen Räumlichkeiten schonend zu behandeln. Verletzt er eine solche Nebenpflicht, kann dies einen Schadensersatzanspruch des Vermieters begründen. Die Beschädigung der Glasscheibe ist nicht vom Vertragszweck des Tennisspiels gedeckt.

FAZIT: Ein Tennisspieler, der in einer Halle auf einem gemieteten Tennisplatz spielt, kann eine vom vertragsgemäßen Gebrauch des Tennisplatzes nicht gedeckte Beschädigung der Tennishalle auch dann zu vertreten haben, wenn ihm kein Verstoß gegen die Tennisregeln anzulasten ist.

MIETENDECKEL-EINBEHALT

Vermieter kann nicht sofort kündigen

Hat ein Mieter im Vertrauen auf den vom Bundesverfassungsgericht gekippten „Berliner Mietendeckel“ Miete einbehalten, kann der Vermieter nur dann wegen Zahlungsverzugs kündigen, wenn er die Nachzahlung der einbehaltenen Miete angemahnt hat.

LG Berlin, Beschluss v. 8.2.2022, 67 S 298/21

FAKTEN: Die Mieterin hatte unter Berufung auf den „Berliner Mietendeckel“ seit März 2020 einen Teil der Miete einbehalten. Im April ist dieser jedoch für verfassungswidrig erklärt worden. Im Juni 2021 zahlte die Mieterin die einbehaltenen Miete nach. Jetzt kündigte die Vermieterin das Mietverhältnis wegen Zahlungsverzugs. Hierbei berief sie sich auf Verzug mit Mietanteilen, die die Mieterin nicht umgehend (im April), sondern erst im Juni 2021 nachgezahlt hatte. Die Kündigung erging jedoch zu Unrecht, so das Gericht. Sie hätte vorausgesetzt, dass die Vermieterin die Mieterin nach der Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts (BVerfG) zunächst zur Nachzahlung der einbehaltenen Beträge aufgefordert oder eine Mahnung ausgesprochen hätte.

FAZIT: Die sich aus der BVerfG-Entscheidung ergebenden Rechtsfragen sind für einen Mieter immer schwer zu beurteilen. Deshalb kommt einer Zahlungspflichtverletzung im Zusammenhang mit dieser Entscheidung das für eine Kündigung erforderliche Gewicht jedenfalls so lange nicht zu, wie ein Vermieter gegenüber einem Mieter keine Zahlungsaufforderung oder Mahnung ausgesprochen hat.

PRÜFUNG DES RAUCHMELDERS

Kündigung wegen Gefährdung des Mietobjekts

Wenn der Mieter das Prüfen des Rauchmelders verhindert, gefährdet er das Mietobjekt, das gesamte Wohnhaus und seine Bewohner. Dies stellt eine schwerwiegende Vertragsverletzung dar, die die sofortige Beendigung des Mietverhältnisses notwendig macht.

LG Hannover, Beschluss vom 10.04.2021 – 17 T 15/21

FAKTEN: Der Schornsteinfeger war vor Ort, um die Rauchwarnmelder zu überprüfen. Er teilte dem Vermieter mit, dass der Mieter nicht zugegen und nicht erreichbar gewesen sei. Daraufhin übermittelte der Vermieter dem Mieter die Telefonnummer des Schornsteinfegers. Er mahnte den Mieter ab und forderte ihn erfolglos auf, dem Schornsteinfeger Zutritt zu gewähren. Daraufhin kündigte der Vermieter. Zu Recht. Die Verhinderung der Überprüfung der Rauchwarnmelder sei als Grund für eine fristlose Kündigung ausreichend. Gemäß der verbindlichen Ergänzung zum Mietvertrag war eine Wartung der Rauchmelder durch den Bezirksschornsteinfeger vorgesehen. Nachdem der Mieter mehrfach aufgefordert worden war, Kontakt zum Schornsteinfeger aufzunehmen, um einen Termin zu vereinbaren, war er in der Pflicht, tätig zu werden.

FAZIT: Indem der Mieter das Prüfen des Rauchmelders verhindert, gefährdet er das gesamte Wohnhaus und seine Bewohner. Dies dürfte eine schwerwiegende Vertragsverletzung darstellen, die die sofortige Beendigung des Mietverhältnisses notwendig macht.

Digitales & Energie

Heizöl, Gas und Strom – die steigenden Energiepreise treffen besonders Ein-Personen-Haushalte

Knapp drei Viertel (71 Prozent) des gesamten Energieverbrauchs im Bereich Wohnen machte nach Angaben von Destatis das Heizen mit durchschnittlich mehr als 6.200 Kilowattstunden pro Kopf aus. Rund 9.200 Kilowattstunden verbrauchen Alleinlebende zum Heizen – das ist mehr als doppelt so viel wie jeder Mensch, der mit mindestens zwei weiteren Personen zusammenlebt (4.500 Kilowattstunden pro Person). Neben der Raumwärme machten den Statistikern zufolge Warmwasser knapp 15 Prozent, sonstige Elektrogeräte acht Prozent, Prozesswärme zum Kochen, Spülen und Waschen fünf Prozent und die Beleuchtung ein Prozent des Gesamtverbrauchs von Wohnenergie im Jahr 2019 aus. Pro Kopf ist der Energiebedarf laut dem Statistischen Bundesamt im Bereich Wohnen innerhalb von fünf Jahren (2014 bis 2019) um insgesamt 7,3 Prozent gestiegen – allein zum Heizen wurden im selben Zeitraum 8,6 Prozent mehr Energie verbraucht.

Heizenergieverbrauch
pro Jahr

Alleinlebende
9.200
kWh pro Person

Mensch, der mit mindestens zwei
weiteren Personen zusammenlebt
4.500 kWh pro Person



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.destatis.de

EM-POWER EUROPE VOM 11.–13. MAI 2022 IN MÜNCHEN

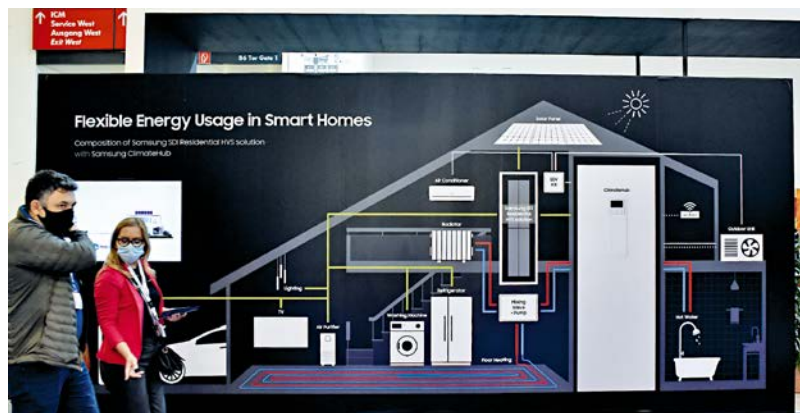
Smarte Gebäude bringen die Klimawende voran

Deutschland will klimaneutral werden: Bis 2045 soll das CO₂-Konto landesweit auf null stehen. Um das ehrgeizige Ziel der neuen Bundesregierung zu erreichen, müssen jetzt alle die Ärmel hochkrepeln. Große Potenziale zum Energiesparen und zum Ausbau der erneuerbaren Energien liegen im Gebäudesektor. Solaranlagen, Stromspeicher und Elektromobilität sind Möglichkeiten, den CO₂-Fußabdruck zu reduzieren. Besonders interessant wird es, wenn Gebäude zukünftig smart werden. Sie konsumieren dann nicht nur Energie, sondern produzieren und teilen sie auch. Welche Technologien und Dienstleistungen bei der Energiewende wegweisend sind, das erfahren Besucherinnen und Besucher der EM-Power Europe. Die internationale Fachmesse findet im Rahmen von „The smarter E Europe“ vom 11.–13. Mai 2022 in München statt. Zu den Schwer-

punkten gehören unter anderem dezentrale, erneuerbare Energieversorgung, Energiemanagement sowie intelligente Gebäude und Quartiere. Das EM-Power Forum auf der Messe erwartet die Besucher mit einem praxisorientierten Vortragsprogramm. Experten von Unternehmen und Verbänden referieren hier etwa über innovative Quartierslösungen, Smart Metering und den Weg zum klimaneutralen Unternehmen. www.em-power.eu

4,9

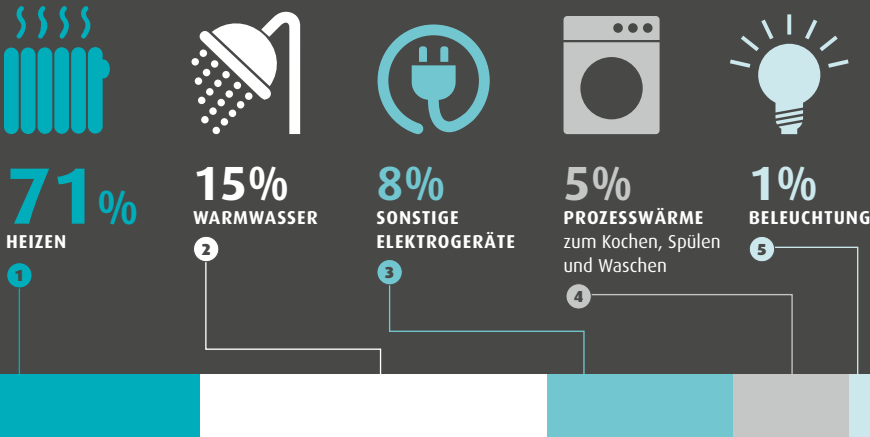
Milliarden Euro sind im Haushaltsentwurf der Bundesregierung für 2022 für das Bauministerium vorgesehen – allein zwei Milliarden Euro für Sozialwohnungen. Der Finanzplan bis 2026 preist für den sozialen Wohnungsbau 14,5 Milliarden Euro ein, mehr als dreimal so viel wie geplant.



ABSCHAFFUNG DER EEG-UMLAGE BESCHLOSSEN

Ab Juli sollen Verbraucher und Unternehmen keine EEG-Umlage über die Stromrechnung mehr zahlen müssen. Das Kabinett hat einen entsprechenden Entwurf von Wirtschaftsminister Robert Habeck (Grüne) beschlossen. Der Bundestag muss dem Gesetz noch zustimmen.

Die Umlage zur Förderung von Ökostrom soll ab dem 1.7.2022 aus dem Bundeshaushalt gezahlt werden und nicht mehr wie bislang von Verbrauchern und Unternehmen. Die Stromanbieter sollen verpflichtet werden, die Entlastung in vollem Umfang an die Kunden weiterzugeben. Laut Finanzminister Christian Lindner (FDP) wird die Abschaffung insgesamt zu Entlastungen in Höhe von 6,6 Milliarden Euro führen.

Gesamtenergieverbrauch im Bereich Wohnen in Deutschland**CO₂-NEUTRALITÄT****GEBÄUDESEKTOR VERFEHLT KLIMAZIELE ERNEUT**

Bis 2045 will Deutschland CO₂-neutral werden. Der Immobiliensektor muss sich besonders ranhalten. Doch es sieht schlecht aus: 2021 wurden die Klimaziele laut einem Bericht des Bundesumweltamtes deutlich verfehlt – auch im Gebäudebereich.

Der Ausstoß von klimaschädlichen Treibhausgasen ist im vergangenen Jahr gegenüber dem Vorjahr wieder um 4,5 Prozent gestiegen, nachdem es 2020 gegenüber 2019 eine Minderung von 8,7 Prozent (rund 70 Millionen Tonnen CO₂) gegeben hatte. Insgesamt sanken die Emissionen damit Stand 2021 nur um 38,7 Prozent gegenüber dem Referenzjahr 1990 statt – wie bereits für 2020 angestrebt – um 40 Prozent. Der Gebäudesektor hat laut Bundesumweltamt zum zweiten Mal in Folge die im Klimaschutzgesetz festgehaltene Emissionsminderung nicht erreicht. Statt der angepeilten 113 Millionen Tonnen CO₂ wurden etwa 115 Millionen Tonnen emittiert.

HEIZUNG**Die Gasheizung – in neuen Wohnhäusern ein Auslaufmodell**

Zwei Drittel der von Januar bis November 2021 genehmigten Wohnhäuser in Deutschland sollen nach Zahlen des Statistischen Bundesamtes klimafreundlich beheizt werden – immer seltener setzen Bauherren beim Planen neuer Wohngebäude etwa auf die Gasheizung bei der primären Energienutzung, sondern zunehmend auf erneuerbare Energien. Knapp zwei Drittel (65,5 Prozent) der von Januar bis November 2021 genehmigten 118.000 Wohngebäude sollen künftig primär mit erneuerbaren Energien geheizt werden. Im entsprechenden Vorjahreszeitraum lag der Anteil noch bei 57 Prozent der 113.600 genehmigten Wohngebäude. Bei der Warmwasserbereitung wird in 68,9 Prozent der in den ersten zehn Monaten 2021 genehmigten Wohnungen auf erneuerbare Energien gesetzt – im Jahr zuvor waren es noch 62,1 Prozent der genehmigten Wohnungen. Als Alternativen kommen beim Heizen und bei der Warmwasserbereitung Umweltthermie und Geothermie mittels Wärmepumpen zum Einsatz, auch Solarthermie oder Biomasse sollen häufiger genutzt werden.

**FACHBRIEFING HAUFE.GREEN ESTATE****Ist Ihr Immobilienbestand fit für die Zukunft?**

Das Erreichen des klimaneutralen Gebäudebestands bis 2045 ist eine der größten Herausforderungen für die Branche. Um Führungskräften wertvolle Entscheidungshilfen für den Arbeitsalltag zu geben, wurde das Fachbriefing Haufe.Green Estate entwickelt: Alle 14 Tage liefert die Fachredaktion von Haufe.Immobiliens rechtssichere Informationen sowie Best-Practice-Beispiele rund um das Thema energetische Sanierung. Erfahren Sie unter anderem: Was ist bei Modernisierungsmieterhöhungen zu beachten? Oder: Wer taugt als „Energieeffizienz-Experte“? Außerdem erhalten Sie einen Überblick, für welche Einzelmaßnahmen an Wohngebäuden Fördermittel fließen. Das Fachbriefing Haufe.Green Estate liefert von Technologie und IT über die Finanzierung bis hin zu Urteilen und Gesetzen wichtige Einblicke in alle relevanten Bereiche für den klimaneutralen Bestand. Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.green-estate.de



Alles Öko, oder was?



Das Buzzword ist auch in der Immobilien- und Wohnungsbranche angekommen. Björn Jüngerkes, CEO der Dr. Klein Wowi Digital AG, versteht den Begriff „digitales Ökosystem“ als intelligente Übertragung des Terminus in die moderne Technologie: „In der Biologie kennen wir das Ökosystem als eine Struktur, in der Lebewesen und ihre Umwelt einen gemeinsamen Lebensraum besetzen und dort wechselseitig miteinander in Beziehung treten. Das digitale Ökosystem spiegelt ein vergleichbares Beziehungsgeflecht wider. Es beschreibt ein Netzwerk, über das beispielsweise für verschiedene Stakeholder einer Branche die von ihnen bevorzugten digitalen Anwendungen und Dienstleistungen verknüpft werden, um den Anwendern die Arbeit zu erleichtern und das Nutzererlebnis zu optimieren.“

Dass ein solches System in der Immobilienwirtschaft große Vorteile bringt, sollte unmittelbar einleuchten: Gerade in dieser Branche sind die Anforderungen an die und durch die Vernetzung unterschiedlicher Nutzer besonders ausgeprägt. Das Analystenhaus Gartner hat die technischen Voraussetzungen für eine möglichst erfolgreiche Bewältigung dieser anspruchsvollen Aufgabe untersucht. Das Ergebnis: Die beste Lösung hierfür stellen digitale Plattformen dar, die es erlauben, ERP-Komponenten möglichst flexibel und bedarfsgerecht zu kombinieren und zusätzliche Softwarekomponenten reibungslos auf der – idealerweise als Cloudlösung implementierten – Plattform anzudocken. Eine solche Konstruktion entspricht einem Ökosystem mit der ERP-Infrastruktur als Zentrum, an das sich wei-

Die Geschäftsprozesse der beteiligten Stakeholder werden auf einer digitalen Plattform zusammengeführt.

tere Funktionalitäten anschließen lassen. Auf die Immobilienwirtschaft heruntergebrochen heißt dies: Die verschiedenen an den zahlreichen Prozessen der Branche beteiligten Stakeholder – Mieterinnen und Mieter, Eigentümer, Serviceunternehmen, Handwerker, Geschäftspartner, Behörden usw. – werden auf einer digitalen Plattform zusammengeführt. Funktionen wie Kundenbetreuung, Mieterkommunikation oder Beschwerdemanagement können in

Digitale Ökosysteme werden lange Bestand haben. Sie sind das Zukunftskonzept für eine effiziente Vernetzung der Stakeholder. In immer neuen Varianten werden die Anbieter und ihre Kunden fortwährend erfolgreicher.

direkter Verbindung mit dem ERP-System betrieben werden, was die Prozesse enorm beschleunigt und in vielerlei Hinsicht vereinfacht. Diese technologische Konstruktion ermöglicht zudem neue Datenanalysemethoden und einen Datenaustausch in Echtzeit samt Einbeziehung mobiler Endgeräte. Und dies wird zunehmend von einer Nice-to-have-Option zu einer Erfolgsvoraussetzung, denn das ständige Drehen an der Regulierungsschraube und immer komplexere Anforderungen der Umwelt- und Klimapolitik machen digitale Messprozesse mit Sensoren in allen wesentlichen Geräten und Gebäudeelementen sowie mobile Echtzeitdatenkommunikation unerlässlich. Darüber hinaus steigt die Zahl der beteiligten Nutzer weiter an, wodurch sich die Notwendigkeit der Einbindung immer neuer Softwarevarianten und -anwendungen ergibt.

Dass digitale Ökosysteme besonders die Immobilienbranche bereichern

werden, ist damit unmittelbar nachvollziehbar, bestätigt auch Alf Tomalla, Geschäftsführer Digital Solutions bei Aareon Deutschland: „Digitale Ökosysteme sollten die komplette Wertschöpfungskette der Immobilienwirtschaft abdecken, damit Unternehmen ihr komplexes Beziehungsgefüge einfacher und wirtschaftlicher steuern können. Der Trend geht hier klar zum Bezug der Software as a Service. In der Cloud können weitere digitale Lösungen bedarfsspezifisch, schnell und sicher dazugebucht werden.“

Die Datenaustauschformate sind fortgeschritten und vereinheitlicht

Ähnlich positiv äußert sich Matthias Lampatz, Geschäftsführer der GiT Gesellschaft für innovative DV-Technik: „Die

Vorteile eines solchen Ökosystems für den Anwender liegen auf der Hand: eine möglichst hohe Auswahl aus spezialisierten und daher in ihrem Marktbereich tendenziell superioren Anbietern in Nischensegmenten oder einzelnen Prozessen der Wertschöpfungskette; ein vergleichsweise fortgeschrittener Entwicklungsstand vereinheitlichter Datenaustauschformate; die Möglichkeit eines deutlich einfacheren Austauschs oder einer Ergänzung von ebenjenseitigen auf der Plattform befindlichen Anbietern, Programmen und Apps.“

Prinzipiell sind drei unterschiedliche Grundansätze für den Aufbau einer Basisplattform für ein Ökosystem denkbar. Zum einen eine offene Architektur, bei der durch intelligente Schnittstellentechnologie garantiert ist, dass eine Vielzahl von Softwarelösungen an das ERP-System angeschlossen werden kann. Dies ermöglicht es, eine Best-of-Breed-Philosophie umzusetzen, also etwa jeweils markt- »



www.aareon-kongress.de



Der neue

Aareon Kongress

Kommunikativ · Kooperativ · Kreativ

1. bis 3. Juni 2022 in Essen

Pioneering Tomorrow

Welche Trends erwarten Immobilienunternehmen in den nächsten Jahren?

Welche Rolle spielen künftig Innovationen, Konnektivität, Cybersecurity oder Nachhaltigkeit und Klimaschutz für die Branche?

Wie verändert die Pandemie langfristig das Leben und Arbeiten?

Diskutieren und erarbeiten Sie Antworten auf diese Fragen in einem dynamischen und interaktiven Tagungskonzept gemeinsam mit den führenden Köpfen der Branche.

führende oder im eigenen Unternehmen bewährte Lösungen an die Plattform anzudocken. Quasi als Gegenkonzept lassen sich geschlossene Ökosysteme konstruieren. Hier bietet der Plattformbetreiber eine Palette aus standardisierten Lösungen an, die die Prozesse der Nutzer abbilden – eine Option für Unternehmen, die selbst über wenig IT-Ressourcen verfügen und einen Alles-aus-einer-Hand-Ansatz mit zentraler Kontrolle bevorzugen. In der Praxis gibt es die unterschiedlichsten Mischformen dieser Welten, etwa Plattformen mit standardisiertem Lösungsangebot, die dennoch das Integrieren von Drittanbietersoftware erlauben.

Offen, geschlossen oder Mittelweg – das ist die Frage

Während die Gartner-Analysten eher offenen Ökosystemen den Vorzug geben, heben andere Experten auch Vorteile von standardisierten Systemen hervor. Auch Richard Gerritsen, Europachef des Plattformbetreibers Yardi, vertritt die Philosophie, dass eine zentrale Plattform mit standardisierten Lösungen den Kern des Ökosystems darstellen sollte: „Wir sind überzeugt: Möglichst viele Prozesse müssen auf der Plattform stattfinden, und zwar mit standardisierten Lösungen, die dem Unternehmen ein Maximum an Mühe abnehmen und ein Maximum an Nutzen bieten. Dabei sprechen wir keineswegs von einem geschlossenen Ökosystem, vielmehr sollten sich die auf der Plattform angebotenen Module auf Wunsch und nach Bedarf auch mit externer Software verknüpfen lassen. Bei Yardi ist daher die Plattform eindeutig der Kern des Ökosystems, dessen Funktionalität durch eine zentrale Kontrolle schnell und effizient verbessert und erweitert werden kann.“ Für Marc Mockwitz, geschäftsführender Gesellschafter der Cloudbrixx GmbH, sieht das Wunschbild eines Ökosystems so aus: „Die Idealvorstellung eines digitalen

Experten



„Digitale Ökosysteme, die Prozesslösungen integrieren und Daten intelligent nutzen, sind heute essenziell. Sie managen den digitalen Transformationsprozess ganzheitlich und zukunftsorientiert.“

Alf Tomalla, Geschäftsführer Digital Solutions bei Aareon Deutschland



„Das Ökosystem lässt sich dahingehend erweitern, dass Zukunftstechnologien wie Smart Data, Machine Learning und Künstliche Intelligenz dynamisch integriert werden können.“

Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG

Ökosystems ist ein Baukasten an Speziallösungen, aus dem sich Anwender die Kombination, die ihren Anforderungen am besten entspricht, zusammenstellen können, und zwar entlang des gesamten Immobilien-Lebenszyklus. Das heißt, es handelt sich um ein umfassendes, cloud-basiertes Immobilieninformationssystem, in dem alle Daten automatisch aggregiert werden und in auswertbarer Form vorliegen.“

Die Akzeptanz digitaler Plattformen bei den Immobilienunternehmen steigt erheblich an, diese Einschätzung teilen die meisten Plattformanbieter. Die Beliebtheit bestimmter Umsetzungsvarianten (offen versus geschlossen etc.) wird nicht von allen einheitlich erfahren. Marko Broschinski, CEO des Plattformanbieters easol, beobachtet eine klare Differenzierung hinsichtlich der Größe der Kundenunternehmen: „Investitionen in Softwarelösungen sind Investitionen in die Zukunft. Bei großen Unternehmen steht eher das selbstständige Agieren im Vordergrund, weniger der Kostenfaktor. Sie wollen ihre Lösungen häufig selbst entwickeln, statt Standardsoftware zu nutzen. Mittlere Unternehmen streben dagegen nach dem besten Kosten-Nutzen-Verhältnis und bevorzugen standardisierte Software. Bei kleinen Betrieben stellen wir sehr oft fest, dass sie die Investitionskosten scheuen und der bedenklichen Überzeugung sind, auch weiterhin mit Excel & Co. auskommen zu können.“

Die Zukunft: Mehr Intelligenz, großflächige Vernetzung

Nicht selten führt der erste große Digitalisierungsschritt eines Betriebs direkt zu einer Ankopplung an ein Ökosystem. Unternehmen, die die Nutzung einer Plattform ins Auge fassen, sollten sich die genaue Ausgestaltung dieses Digitalisierungswegs gut überlegen, rät Dr. Christian Westphal, CEO von Crem »



Nicht dabei sein. Und trotzdem dabei sein.

Mit der neuen, hybriden Eigentümersammlung im Portal24.

Ihnen und Ihren Eigentümern stehen im Portal24, dem Mieter & Eigentümerportal von Immoware24, ab sofort neue Funktionen zur Verfügung: Zum einen können Sie nun Eigentümersammlungen inkl. der Abstimmungen auch online durchführen – sogar mit Videokonferenz. Und auch über Umlaufbeschlüsse können die betreffenden Eigentümer schnell und einfach online abstimmen. Es sind keine Präsenzveranstaltungen mehr nötig. Das spart Zeit und Geld.

Wann legen Sie los?

www.immoware24.de/etv-hybrid



Scannen &
mehr erfahren



Solutions: „Es ist im Wesentlichen wie beim Autokauf. Zuerst muss ich mir ganz klar darüber werden, was ich will, und zwar nicht nur momentan, sondern auch hinsichtlich meiner Zukunftspläne. Wie die Extras um das Basisautomodell wird die Softwarestruktur um das ERP-System herum gestaltet werden. Da stellt sich als wichtigste Frage: Bin ich mit meinem ERP-System hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Nutzerfreundlichkeit und Zukunftsfähigkeit zufrieden – sowohl technisch als auch bezüglich der Serviceleistung des Anbieters? Welche Zusatzsoftware sollte an das ERP-System angedockt werden und welche Hersteller kommen in Frage? Von entscheidender Bedeutung ist dabei, sich die eigene Prozesslandschaft intensiv anzusehen und zu überprüfen, ob sie noch zeitgemäß ist. Wenn die Unternehmensprozesse ineffizient sind, wird kein Ökosystem der Welt daraus eine erfolgreiche Lösung machen.“

Der Nutzen von Ökosystemen steigt mit der Zahl der integrierten Anwender: Je besser die Schar der Stakeholder in eine Plattform integriert ist, desto weniger Reibungsverluste und Informationsbrüche gibt es. Mit den Worten von Georg Niemeyer, Abteilungsleiter Datenmanagement, Reporting und Systeme (DRS) bei Union Investment Real Estate: „Um wirklich effiziente Prozesse zu ermöglichen, muss das Ökosystem über die eigenen Unternehmensgrenzen hinweg wirken, um den Datenaustausch mit externen Datenlieferanten möglichst einfach und robust gegen Fehler zu gestalten. Für Immobilienunternehmen bietet die Kooperation mit unterschiedlichen Akteuren auf einer gemeinsamen Plattform enorme Chancen. Ihre tradierten Geschäftsmodelle werden durch digitale Ansätze wenn nicht komplett ersetzt, so doch zumindest ergänzt.“

„Das Ziel,“ so Niemeyer, „ist die Erweiterung des digitalen Ökosystems auf ganze Quartiere. Als Orte urbaner Dichte und des sozialen Miteinanders mit starker eigener Identität und einer Vielzahl unterschiedlicher Akteure und Nutzungen sind sie prädestiniert für Vernetzung und

Experten



„Die Anwendungen sind durch eine offene Software-Architektur und Daten- und Schnittstellenstandards so miteinander vernetzt, dass systemübergreifende Workflows möglich sind.“

Marc Mockwitz,
geschäftsführender Gesellschafter
der Cloudbrixx GmbH



„Das Investitionsverhalten der Kunden richtet sich nach der Vision, die sie für den künftigen Weg ihres Unternehmens verfolgen. Es gibt gravierende Unterschiede, je nach Größe der Betriebe.“

Marko Broschinski, CEO des
Plattformanbieters easol

Kooperationen – und damit auch für die kompletten Lösungen, die ein digitales Ökosystem liefert.“

Selbstverständlich gewinnen Ökosysteme mit der Integration neuer Technologien, wie sie derzeit überall aus dem digitalen Boden sprießen, weiter an Bedeutung und Nutzen. „Gerade die Immobilien- und Wohnungswirtschaft als besonders vernetzte Branche profitiert vom Prinzip des Ökosystems, denn mit den kommenden Technologiesprüngen in Bereichen wie Smart Home und Smart City steigt der Vernetzungsbedarf nochmals rasant an“, so Susanne Vieker, Mitglied der Geschäftsleitung der Haufe-Lexware Real Estate AG. „Immer wichtiger werden dabei Analysewerkzeuge, die die zu erwartende Datenflut auswerten und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle oder die Verbesserung der Kundenzufriedenheit gestatten. Das Ökosystem lässt sich dahingehend erweitern, dass Zukunftstechnologien wie Smart Data, Machine Learning und Künstliche Intelligenz dynamisch integriert werden können.“

Zwar hat es lange gedauert in der Immobilienwirtschaft, bis sich Ökosysteme etabliert haben. Dennoch sieht es ganz danach aus, als ob ihnen gerade hier eine große Zukunft bevorsteht. Philipp Schäfer, Managing Director Real Estate bei Eucon, fasst seine Sicht dazu so zusammen: „Ökosysteme gewinnen in der Immobilienbranche deutlich an Bedeutung. Marktakteure werden zusammenarbeiten, wodurch Win-win-Situationen entstehen. Durch das Öffnen von Schnittstellen, das Teilen von Erfahrungen oder Daten und die Erstellung von gemeinsamen Kundenangeboten steigen dann wiederum Effizienz und Kundenzufriedenheit. In Summe kann man dem Kunden bessere Angebote machen – und so für alle einen Mehrwert über das eigentliche angebotene Produkt schaffen.“ Genau darin liegt das Erfolgsrezept für Immobilienunternehmen, die auch morgen noch im Markt eine Rolle spielen wollen. «

Dr. Hans-Dieter Radecke, Tiefenbach

GEWÄHRLEISTUNG DER SICHERHEIT



MINIMIERUNG VON RISIKEN

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

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

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

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

Digitales Herzstück

Der Smart Meter Rollout wird das Submetering revolutionieren. Die Energieeffizienzrichtlinie der EU (EED) rückt die Energieeinsparungen im Gebäude stärker in den Fokus. Seit dem 25. Oktober 2020 müssen alle neu installierten Verbrauchszähler fernauslesbar sein. Bis 2027 müssen damit alle Wohnungen umgerüstet sein. Das alles geschieht vor dem Hintergrund drastisch gestiegener Preise für elektrische Energie und Brennstoffe. Smartes Messen kann hier in gewissem Grade ausgleichend wirken. Es kann aber auch die Grundlage für digitalisierte Abläufe im Immobilienunternehmen sein und neue Geschäftsmodelle ermöglichen.

„Der Smart Meter Rollout ermöglicht die Digitalisierung des Messwesens im Bereich des Meterings für die Sparten Strom, Gas und Wärme. Die Ables- und Abrechnungsprozesse können damit schneller,

sicherer und genauer erfolgen. Immobilieneigentümer und -verwalter profitieren von einer Reduzierung des administrativen Aufwands, da die Meldepflicht für die Zählerwerte entfällt“, erklärt Samuel Billot, Chief Product Officer (CPO) beim Technologieunternehmen mettr, das ein eigenes gesetzeskonformes Fernauslesesystem anbietet. Laut Roadmap des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) sollten über das Smart Meter Gateway auch weitere so genannte Smart Building Use Cases abgebildet werden. Dazu gehört auch die Fernüberwachung von Wärmeerzeugungsanlagen, die im Rahmen von Wärme-Contracting-Verträgen betrieben werden.

„Mit dem Smart Meter Gateway Rollout bekommt auch die Energiewende im Gebäudesektor einen neuen Schub. Die Smart Meter Gateways sind der Schlüssel

zur Digitalisierung von Immobilien, da sie eine sichere und zugleich interoperable Kommunikation ermöglichen. Neben Submetering-Messgeräten können wir ab dem kommenden Jahr auch smarte Thermostate sowie eine intelligente Zentralheizungssteuerung über das Gateway ansteuern“, so Stephan Bause, Geschäftsführer der noventic group. „Die Effizienzsteigerung dieser Lösung zur Heizungssteuerung, die wir gemeinsam mit dem Münchener PropTech tado entwickeln, ist so hoch, dass die eingesparten Kosten für Energie und CO₂-Abgabe die Investition in zwei bis drei Jahren refinanzieren.“

Der Rollout der Gateways wird der Energiewende im Gebäudesektor einen neuen Schub bringen

Umgesetzt werden kann dank smarten Messens auch die neue Heizkostenverordnung. Für Wohnungsmieterinnen und -mieter bringt sie eine unterjährige Information der Heizkosten- und Trinkwarmwasserverbräuche, in der Tendenz sogar monatlich, die von den Verwalterinnen und Verwaltern zur Verfügung gestellt werden muss. Lösungen wie der Rollout sollten deswegen auch für diese Verbrauchsmedien genutzt werden. Das gilt gerade für Heizwärme, denn diese frisst gut vier Fünftel der gesamten Energie etwa beim Wohnen auf.

Auch vor dem politisch gewollten Hintergrund, dass der Rollout und die smarten Messgeräte helfen sollen, Energie »

Der Smart Meter Rollout digitalisiert das Messwesen an entscheidender Stelle. Auslesung und Abrechnung werden schneller und genauer.



Verwalter installieren in Absprache mit den Netzbetreibern intelligente Stromzähler. Doch diese Datensammelstellen nur für elektrische Energie zu nutzen, wäre Verschwendung. Sie könnten eine neue Basis der digitalisierten Immobilie sein.

SMART METER ROLLOUT

Fristen

Jahresverbrauch/Anlagentyp	Rollout nach Markterklärung BSI*	Rollout nach Messstellenbetriebsgesetz
bis 6.000 kWh (ohne RLM-Messung)	optional (Entscheidung des Messstellenbetreibers)	optional (Entscheidung des Messstellenbetreibers)
ab 6.000 kWh (ohne RLM-Messung)	ja	ja
unabhängig vom Verbrauch (mit RLM-Messung)	nein	ja
Kunden mit steuerbarer Verbrauchseinrichtung gem. § 14a EnWG (z.B. Wärmepumpe oder Wallbox)	nein	ja
Erzeugungsanlagen (EE- und KWK-Anlagen)	2.349.000	3.315.000
1 bis 7 kW installierte Leistung	nein	optional (Entscheidung des Messstellenbetreibers)
Erzeugungsanlagen (EE- und KWK-Anlagen)	1.345.000	2.030.000
ab 7 kW installierter Leistung	nein	ja

*Quelle: Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI)/Bundesnetzagentur (BNetzA)



„Ablese- und Abrechnungsprozesse erfolgen schneller, sicherer und genauer.“

Samuel Billot, metr Building Management Systems GmbH

ENERGIEEFFIZIENZ SOLLTE NICHT NUR SO HEISSEN.

Ganz gleich, ob Gewerbe- oder Wohnimmobilien: Ihre Energieversorgung ist komplex. Und sie muss wirtschaftlich und nachhaltig zugleich sein – für Immobilieneigentümer und deren Mieter. GETEC bietet smarte, grüne und ganzheitliche Energiekonzepte für die Immobilienwirtschaft. Mit uns als Partner genießen Sie mehr Effizienz und reduzieren dabei zugleich Ihren Carbon-Footprint. Gehen Sie mit uns den GETEC-Weg für Ihre Energie-Strategie. Partnerschaftlich. Effizient. Nachhaltig.

ENERGIE FÜR MEHR.



GETEC

SMART METER ROLLOUT

Kosten

Bei modernen Messeinrichtungen dürfen die Kosten maximal 20 Euro je Jahr betragen.

Bei intelligenten Messsystemen (Smart Meter in Kombination mit Smart Gateway) sind folgende Kosten vorgegeben:

Pflichteinbau

Preisobergrenzen (pro Jahr)	Verbraucher (Jahresverbrauch in kWh)	Einbau seit/bis spätestens	Erzeuger (installierte Leistung in kW)	Einbau seit/bis spätestens
100 EUR	>6.000 - 10.000	2020 / 2028	> 7 - 15	2017 / 2025
100 EUR	steuerbare Verbrauchseinrichtung (z.B. Wärmepumpe)	2017	-	-
130 EUR	>10.000 - 20.000	2017 / 2025	> 15 - 30	2017 / 2025
170 EUR	>20.000 - 50.000	2017 / 2025	-	-
200 EUR	>50.000 - 100.000	2017 / 2025	> 30 - 100	2017 / 2025
angemessen	>100.000	2017 / 2032	> 100	2020 / 2028

Freiwilliger Einbau

Für freiwillige Einbauten gelten die oben genannten Preisobergrenzen nicht.

Preisobergrenzen (pro Jahr)	Verbraucher (Jahresverbrauch in kWh)	Einbau seit/bis spätestens	Erzeuger (installierte Leistung in kW)	Einbau seit/bis spätestens
23 EUR	bis 2.000	2020	-	-
30 EUR	2.000 - 3.000	2020	-	-
40 EUR	3.000 - 4.000	2020	-	-
60 EUR	4.000 - 6.000	2020	bis 7	2018

Quelle: Bundesnetzagentur (BNetzA)

einzusparen, bietet sich ein Einsatz bei der Erfassung von Heiz- und Trinkwasser geradezu an. Wohnungen, aber auch andere Immobilien werden dadurch attraktiver, da die Energieverbräuche tatsächlich geringer gehalten werden können. In Zeiten steigender Energiepreise könnte dies zumindest etwas abmildernd wirken. Für Energieversorger, aber eben auch für Messdienstleister könnten sich daraus neue Geschäftsfelder ergeben. „Energieversorger können neben der Stromversorgung auch Messdienstleistungen und Wärme-Contracting anbieten. Messdienstleister wiederum können ihr Geschäftsfeld um die Versorgung mit Strom, Gas und Wärme erweitern. Darüber hinaus kommen auch Mieterstrommodelle in Frage“, so Billot.

Wie das gelingen könnte, zeigt ein ganz praktisches Beispiel. Das auf digitale Lösungen im Smart Building spezialisierte Technologieunternehmen metr hat mit der degewo netzWerk aus Berlin und der

GBG Unternehmensgruppe Mannheim eine herstellerunabhängige skalierbare Lösung für eine optimierte Bewirtschaftung von Wohnraum entwickelt. Dazu gehören Gateway und eine IoT-Plattform. Seit Januar 2020 ist so die Fernauslesung von Wohnungen möglich.

Messdienstleister und Energieversorger können ihre Geschäfte erweitern

Diese Lösung hat ServiceHaus Service-GmbH für modernes Wohnen und Leben in einigen der 750 GBG-Wohngebäude installiert, und zwar für den Wasser- und Wärmeverbrauch. Die ermittelten Daten werden via Gateway übermittelt und direkt in die Abrechnungen integriert. Seit der Startphase werden aufgrund der Vorteile nun bis 2024 alle Gebäude der GBG damit ausgerüstet.

„Mit der Gebäudemanagement-Plattform erhalten Verwalter die volle Transparenz über den Betriebszustand ihrer technischen Anlagen. Und sie bekommen mehr Flexibilität bei der Bewirtschaftung von Wohnraum, weil unsere Lösung herstellerübergreifend entwickelt wurde“, erklärt metr-Chefin Franka Birke. „Mit dieser offenen Plattform können wir auch über weitere digitale Dienstleistungen nachdenken, die skalierbar sind“, so Robin Schwarz, Geschäftsführer von ServiceHaus.

Möglich ist schon jetzt ein Monitoring der technischen Gebäudeausstattung, etwa der Heiz- oder der Trinkwasseranlage bis hin zur Kontrolle der Einhaltung der Trinkwasserverordnung. Letztlich ist also eine gesamte Fernüberwachung der Gebäudetechnik möglich. Damit können nicht nur in Heizsystemen Störungen frühzeitig erkannt und vorausschauende Wartungen veranlasst werden. Doch wie kann dies technisch gelingen? Metr nutzt

dafür ein eigenes Gateway, das tauglich ist für das Internet of Things (IoT). Mit dem m-gate können Summenzähler der Medien Strom, Gas, Wasser und Wärme entweder direkt angebunden werden oder – wenn der Verbrauch oberhalb der gesetzlichen Grenze liegt – über das Smart Meter Gateway. Die Ablesewerte können unterjährig, etwa zweimal pro Monat, bereitgestellt werden. „Für die Gebäudeeigentümer ergibt sich eine deutliche Verbesserung der Prozesseffizienz und eine Minimierung der Fehleranfälligkeit“, nennt Billot weitere Vorteile. Auch die Steuerung und der Betrieb von smarten Thermostaten sowie eine intelligente Zentralheizungssteuerung gehörten dazu, so

Bause. Und: „So kann die Wärmewende mithilfe der neuen Infrastruktur im Sinne von Wirtschaftlichkeit, Verbrauchstransparenz und Energieeffizienz vorangebracht werden. Das gilt für Bestandshalter genauso wie für gewerbliche Nutzer und private Bewohner.“ Die erfassten Werte könnten von den Immobilieneigentümern und -verwaltern für die CO₂-Bilanzierung sowie für das Energiemanagement genutzt werden. Metr schätzt zudem, dass in einem Gebäude je Ableseprozess jährlich 50 Euro gespart würden. Hochgerechnet auf eine zwölfmal erhobene und übermittelte Messung wären das 600 Euro. «

Frank Urbansky, Leipzig



„Smart Meter Gateways sind der Schlüssel zur Digitalisierung von Immobilien.“

Stephan Bause, CFO noventic group

HAUFE.

OHNE EUCH IST
ES NUR SOFTWARE ...

„... denn Ihr habt mit Eurer
Erfahrung am Erfolg
mitgeschrieben.“

Michael Henkel
Senior Account Manager
Haufe PowerHaus

Jetzt 25 Jahre
Haufe PowerHaus
entdecken!



DANKE FÜR 25 JAHRE
HAUFE POWERHAUS

Eine Idee ist nur dann richtig gut, wenn aus ihr etwas Großes entsteht: So wie Haufe PowerHaus. Dank Euch konnte die Software Erfolgsgeschichte schreiben und zum Marktführer für Verwaltungssoftware werden. Wir sind stolz auf 25 gemeinsame Jahre Haufe PowerHaus – und freuen uns schon auf die nächsten!
25jahre.powerhaus.de

Die digitale Zukunft ist vertikal



Ein frühes Beispiel für die durch die Digitalisierung stattfindenden Disruptionsprozesse – also die Verdrängung etablierter Geschäftsmodelle durch neue – sind Immobilienportale. Diese haben nicht nur Zeitungsanzeigen, Branchenbücher und andere Marketing-Maßnahmen ersetzt, sie bieten den Verbraucherinnen und Verbrauchern auch weitergehende Dienstleistungen an. So gelingt es neuen Marktteilnehmern, die Zielgruppe zu einem besseren Preis zu gewinnen und zu halten. Das ist nur der Beginn der Veränderung, denn auf dieser Basis werden weitere neue Angebote und Prozesse getestet.

Der Kunde steht dabei im Mittelpunkt: Wer im Internet Marktanteile gewinnen möchte, muss die Perspektive des Verbrauchers einnehmen. Je früher man den Kunden im Entscheidungsprozess erreicht, desto geringer ist das Risiko, dabei unterbrochen zu werden, und je länger der Kunde bedient wird, desto größer sein Ertrag. Insofern liegt es nahe, vor- oder/und nachgelagerte Angebote der Wertschöpfungskette zu erschließen.

„Zu aufwändig“, „Lohnt sich nicht“, „Nicht unsere Kernkompetenz“: Vor allem erfolgreiche Unternehmen tun sich mit dem Wandel schwer. Viel wichtiger als neue Software ist jedoch, die eigenen

Prozesse und Denkweisen fortlaufend zu hinterfragen und für andere Perspektiven offen zu sein. Nikolas Samios, Managing Partner von Proptech1, beschreibt die Ausgangslage und Ist-Situation: „Die Immobilienbranche bewegt sich in einem eher trägen Markt mit langen Zyklen und hat den Kundenkontakt in einer mehrstufigen Outsourceritis von sich weggeschoben. Vom Investor bis zur Käufer- beziehungsweise Mieterschaft gibt es eine ganze Reihe von Spezialisten in der Wertschöpfungskette. Nun aber wird auch ‚oben‘ verstanden, dass Kundendaten wichtige Assets sind.“

Wer Marktanteile im Internet gewinnen will, muss die Perspektive des Kunden einnehmen

Proptech1 ist ein auf Start-ups in der Immobilienbranche spezialisierter Venture Capital Fonds. Laut Nikolas Samios macht es die Immobilienbranche den Start-ups sehr leicht, den Markt zu disruptieren und damit etablierte Prozesse und Akteure durch neue zu ersetzen. So haben Projektentwickler und Bauträger

mit eigenem Vertrieb beispielsweise einen besseren Zugang zu Kunden und zu den damit verbundenen Kenntnissen. Diese Daten sind die Basis für sinnvolle Veränderungen. Michael Winkler, Vertriebsleiter der Penta Gruppe und Geschäftsführer des Penta Maklerservices, will damit auch ein Differenzierungsmerkmal gegenüber anderen Maklern schaffen: „Die Verbindung von Neubauvertrieb und Maklergeschäft stellt eine Erweiterung der Wertschöpfungskette für uns dar, ist aber vor allem ein sinnvoller Service für Kunden: Unsere Käufer finden bei uns auch für einen Verkauf die volle Unterstützung und erzielen bessere Preise. Viel wichtiger ist aber noch, dass die bessere Betreuung der Kunden nicht nur Verkaufsmandate für Wohnungen oder Häuser mit sich bringt, sondern auch Grundstücke, also neue Projektentwicklungsmöglichkeiten.“

Erfolgreiche Projektentwickler und Bauträger kennen die Aufgabe und lassen sich dabei von digitalen Tools entlang des gesamten Prozesses unterstützen. Kundenzentrierung wird hier nicht nur als Verkaufsphilosophie, sondern auch als wertvolle Datenquelle verstanden. Angebote entlang der Wertschöpfungskette, von der Finanzierung bis zur Einrichtung von Wohnungen für Kapitalanleger, sind

Digitalisierung verändert Geschäftsmodelle – und diese Veränderung geht mit Disruption einher. Die Entwicklung ist vertikal: In der Immobilienbranche werden mit größter Akribie neue Angebote und Prozesse getestet, um die eigene Wertschöpfungskette zu erweitern.

für die BPD Immobilienentwicklung bereits selbstverständlich. „Wir gestalten die Wohngebiete von morgen, und daher brauchen wir auch den entsprechenden Werkzeugkasten: Digitale Tools entlang der gesamten (Entwicklungs-)Prozesskette von der Grundstücksanalyse über die Vermarktung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe. Wir schauen nach Mehrwerten. Was wir mit dem Einstieg in die Projektentwicklung begonnen haben, setzen wir im Vertrieb fort. Zeitgleich können wir anhand von Daten unsere Produkte immer weiter optimieren“, erklärt Alexander Heinzmann, Sprecher der Geschäftsführung von BPD in Deutschland.

B2C auch bei der Finanzierung: Plattformen wie Bergfürst und Exporo werben seit einigen Jahren erfolgreich Mezzanine-Kapital für Projektentwicklung ein. Weniger verbreitet ist noch die Möglichkeit, selbst eine Plattform zu betreiben. Hiermit findet eine dem üblichen Prozess vorgelagerte vertikale Integration statt.

Ein Anbieter für solche Lösungen ist Portagon (ehemals Crowddesk). Projektmanager Niklas Marx beschreibt den Nutzen über die Finanzierungszwecke hinaus: „Um im digitalen Wandel wettbewerbsfähig zu bleiben, ist eine starke Marke hilfreich. Unsere Kunden positionieren sich über die Erweiterung der Wertschöpfungskette über die Themen Bau oder Investment hinaus als Immobilienprofi in jeder Hinsicht.“ Neben der technischen Lösung würden alle benötigten Dienstleistungen modular angeboten, so Marx. Das Angebot könne so flexibel in die Unternehmensprozesse integriert werden.

Die Einschätzung, dass bestimmte Angebote nicht zur Kernkompetenz passen oder sich nicht lohnen, wird durch neue Prozesse und Technologien revidiert; so zum Beispiel auch bei professionellen Immobilieninvestments. Mit einer Spezialisierung auf effiziente Ankaufs- und Verwaltungsprozesse hat das Unternehmen

Insta Immo GmbH das Portfolio aus einzelnen Wohnungen in A-Lagen zur neuen Anlageklasse Single-Family-Rental (SFR) gemacht. Die institutionellen Investoren erhalten hierüber einen neuen Zugang zu einem gefragten Markt und höhere Renditechancen.

„Die Digitalisierung ist der Schlüssel zur Erschließung und Professionalisierung dieser Kategorie. Nur dank der Digitalisierung ist es wirtschaftlich möglich, ein dezentrales, verteiltes Portfolio von einzelnen Häusern und Wohnungen anzukaufen und zu bewirtschaften. In jeder Phase unseres Geschäftsmodells werden daher Daten und Analysen verwendet, um die Entscheidungsfindung zu unterstützen“, erklärt Moritz Heck, Head of Germany bei Immo.

Die Frage nach der Veränderung von Geschäftsmodellen lässt sich häufig beantworten, wenn man die Perspektive des Verbrauchers einnimmt. Selbst B2B-Angebote kommen regelmäßig nicht ohne eine Lösung aus, die neben der Technik auch den Zugang zum Kunden des Kunden unterstützt (B2C2B). Der B2B-Kunde ist alleine häufig nicht in der Lage, Innovationen erfolgreich umzusetzen, und erhält dabei zum Beispiel Unterstützungen von Plattformen, die seine Zielgruppenansprache merklich verbessern. Genau hier lauert jedoch auch eine besondere Gefahr: Denn wer den Marktzugang erfolgreicher herstellt, wird auch sukzessive die Erträge neu aufteilen. «

Nicolaus Thiele-Dohrmann, Hamburg

Experten



„Wir schauen nach Mehrwerten. Was wir mit dem Einstieg in die Projektentwicklung begonnen haben, setzen wir im Vertrieb fort. Zeitgleich können wir anhand von Daten unsere Produkte optimieren.“

Alexander Heinzmann,
Sprecher Geschäftsführung
BPD Deutschland



„Um im digitalen Wandel wettbewerbsfähig zu sein, ist eine starke Marke hilfreich. Unsere Kunden positionieren sich über die Themen Bau oder Investment hinaus als Immobilienprofis in jeder Hinsicht.“

Niklas Marx,
Projektmanager bei Portagon,
Frankfurt



„Die Immobilienbranche hat den Kundenkontakt in einer mehrstufigen Outsourceritis von sich weggeschoben. Nun aber wird verstanden, dass Kundendaten wichtige Assets sind.“

Nikolas Samios,
Managing Partner von
PropTech1, Berlin

FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



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

BRANCHE & BERUFSFELD: IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Geschäftsführer (m/w/d)

WohnBau Mühlheim am Main GmbH,
Mühlheim

[Job-ID 027809932](#)

Kundencenterleitung Wohnen (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Berlin

[Job-ID 027804428](#)

Abteilungsleiter Technik (m/w/d)

KHW Kommunale Haus und Wohnen
GmbH, Rheda-Wiedenbrück

[Job-ID 027588755](#)

Bauingenieur (m/w/d)

Gebausie Gesellschaft für Bauen und
Wohnen GmbH der Stadt Brühl, Brühl

[Job-ID 027468970](#)

Serviceteamleiterin/ Serviceteamleiter (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Frankfurt am Main

[Job-ID 027748120](#)

Mitarbeiter für die Buchhaltung der WEG-Abteilung (m/w/d)

KSG mbH, Siegen

[Job-ID 027423064](#)

Mitarbeiter im Vertrieb (m/w/d)

GIG international facility
management GmbH, Berlin

[Job-ID 027570669](#)

Manager (m/f/d) in Investor Services

Allianz Real Estate GmbH, München

[Job-ID 027520167](#)

Bankkaufmann/Finanzierungs- spezialist (m/w/d)

Landes-Bau-Genossenschaft
Württemberg eG, Stuttgart

[Job-ID 027423057](#)

Personalsachbearbeiterin/ Personalsachbearbeiter (w/m/d)

Bundesanstalt für Immobilien-
aufgaben, Bonn

[Job-ID 027521811](#)

Bauingenieur*in/ Bautechniker*in (m/w/d)

Wohnungsgenossenschaft
Südwestfalen e.G., Siegen

[Job-ID 027460529](#)

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

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **19. April 2022**

Für Arbeitgeber:

Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Online-Buchung

Bequem und direkt eine Ausschreibung nach
Ihren Wünschen schalten unter

www.stellenmarkt.haufe.de

Sie haben Fragen zu unserem Stellenmarkt?



Ihr Ansprechpartner:

Jonas Cordruwisch

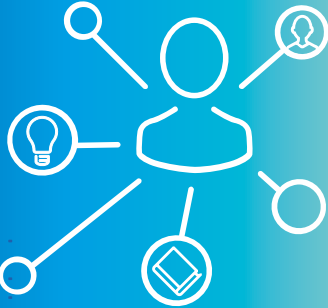
Tel. 0931 2791-557

stellenmarkt@haufe.de

HAUFE.

SCHON GEWUSST?

—
MIT DEM STELLENMARKT
VON HAUFE ...



...ERREICHEN SIE PASSIV SUCHENDE
BEWERBER, DIE TIEFES
BRANCHEN-KNOW.HOW BESITZEN.

Finden statt Suchen –
Jobs für Fach- und Führungskräfte



Hier finden:
www.stellenmarkt.haufe.de

Immobilienbewerter als Manager Valuation Real Estate (m/w/d)



bei der ALDI Immobilienverwaltung
GmbH & Co. KG in Herten

DAS SIND IHRE AUFGABEN

- Ermittlung von Marktwerten/Wertindikationen für diverse Objekte
- (national/international) mithilfe aller gängiger nationaler und internationaler Verfahren (Vergleichswert, Ertragswert, DCF usw.)
- Qualitätsprüfung/Plausibilisierung externer nationaler/internationaler Wertgutachten
- Durchführung von Portfoliobewertungen und -analysen
- Weiterentwicklung der internen Bewertungs- und Analyse-Tools
- Unterstützung interner Bereiche bei Fragen zu Immobilienwerte, Immobilienportfolio, Marktdaten u. ä.

DAS BRINGEN SIE MIT

- Studienabschluss im Bereich Immobilienwirtschaft, Architektur, Geographie, Raumplanung, Vermessungs- und Bauingenieurwesen
- Berufserfahrung in der Immobilienbewertung
- Ggf. Qualifikation/Zertifizierung RICS, HypZert, DIAZert
- Wirtschaftliche, bautechnische und rechtliche Kenntnisse in der Immobilienwirtschaft
- Englischkenntnisse
- Kenntnisse in der Wirtschaftlichkeits- und Renditeberechnungen
- Gute Kenntnisse im Umgang mit gängigen MS-Office Anwendungen, Bewertungsprogrammen
- Flexibilität, Kommunikationsfähigkeit, Engagement

Wir freuen uns wenn Sie mehr über uns und diese Stelle erfahren
wollen unter www.aldi-nord.de/karriere

HAUFE.

FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



IM HAUFE STELLENMARKT

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



ESG – Ja! Umsetzung – k.A.?

„Es reicht nicht, wenn sich im Unternehmen nur ein paar wenige Personen des Themas annehmen. Alle sollten über Abteilungsgrenzen hinweg richtig geschult werden. ESG-Software kann dabei Teil der Strategie sein.“



Benjamin Günther ist Mitgründer von Alasco, Business Angel und Speaker in der Digital-Branche. Seine erste Firma „Stylight“, eine weltweite Modeschuchmaschine in 15 Ländern, verkaufte er 2016 für 80 Millionen Euro an ProSiebenSat1. Seitdem investierte er erfolgreich in mehrere Start-ups. 2018 gründete er Alasco, um mit intuitiver Software die Finanz- und ESG-Prozesse in Immobilienprojekten besser zu managen. Alasco wird bereits von Kunden wie Hines, Garbe und Soravia in Bau- und Modernisierungsprojekten von über 25 Milliarden Euro Volumen eingesetzt.

Nachhaltigkeit war lange ein Nice-to-have. Mit Environmental, Social, Governance (kurz: ESG) ist es jedoch keine bloße Option mehr. Denn die gelungene Umsetzung von ESG entscheidet, welche Unternehmen auch in Zukunft noch erfolgreich sein werden.

Die Vorgaben der Politik sind klar: Der EU Green Deal und das Pariser Klimaabkommen definieren verbindliche Standards und Ziele. Bei deren Einhaltung und Umsetzung spielt die Immobilienindustrie eine entscheidende Rolle. Gleichzeitig steht sie vor einer großen Herausforderung. Es fehlt an Erfahrungswerten und Praxisbeispielen aus anderen Branchen, der Return on Investment ist unklar, die Regulatorik noch nicht konkret. Wie also gelingt der Branche die Umsetzung? Was gilt es zu berücksichtigen? An welchen Stellschrauben kann man drehen? Die Fragen sind zahlreich, die Antworten rar. Diese fünf Erfolgsfaktoren helfen Unternehmen dabei, die richtige ESG-Strategie zu entwickeln und umzusetzen.

1. Agil zum Ziel gelangen

Mit ESG muss die Branche agiler werden. Noch gibt es viele Unbekannte, die sich erst im Laufe der nächsten Jahre auflösen werden. Wer ESG erfolgreich umsetzen möchte, muss sein Mindset ändern und lernen, mit Unsicherheiten umzugehen. Mehr Agilität – das gilt für einzelne Unternehmen, aber auch für Softwarelösungen, die die Branche prägen. Sie müssen sich kontinuierlich weiterentwickeln und die neuesten Erkenntnisse berücksichtigen, wie etwa überarbeitete Regularien, neue Benchmarks oder zusätzliche Finanzierungsmöglichkeiten.

2. ESG verstehen und richtig anwenden

Nur wer ESG versteht, kann es auch richtig umsetzen. Deshalb sind geeignete Trainingsmaßnahmen der erste Schritt zu einer soliden Wissensbasis. Gleichzeitig zieht sich das Thema durch die gesamte Wertschöpfungskette – vom Ankauf über Finanzierung und Bau bis hin zu Vermietung und Verkauf. Daher reicht es nicht, im Unternehmen nur wenige Expertinnen und Experten zu etablieren, die das Thema vorantreiben. Vielmehr müssen die Mitarbeitenden über Abteilungsgrenzen hinweg richtig geschult werden.

Damit das Wissen nicht nur aufgebaut, sondern auch richtig angewendet wird, hat Alasco die ESG Real Estate Academy ins Leben gerufen. Dort sieht man ESG als gesamtgesellschaftliches Thema, das alle betrifft, und will deshalb den Zugang zu Informationen und Wissen erleichtern. Mit der kostenfreien Online-Seminarreihe schafft Alasco ein Format, das die Projektbeteiligten der Immobilienbranche selbst zu ESG-Profis macht.

3. Das richtige Werkzeug nutzen

Gerade weil sich die Standards, Kriterien und Regularien regelmäßig weiterentwickeln, können die Herausforderungen durch ESG nur mit einer modernen Software gelöst werden, die sich stetig den neuen Gegebenheiten anpasst. Eine ganzheitliche Software übernimmt sowohl die Datensammlung über Workflows als auch die Speicherung und Analyse in einem Tool, der so genannten Single Source of Truth. Die Auswahl der richtigen Lösung ist eine strategische Entscheidung, die



00101010
1101010101
10000101010110
10110001101000110

DigitaliSaat

anhand fester Kriterien gefällt werden sollte. So können etwa die Größe und Reaktionszeit des Entwicklerteams oder das Unternehmenswachstum zum entscheidenden Faktor werden. Sie alle geben Aufschluss darüber, wie agil und flexibel sich die Software mit den Anforderungen des Marktes weiterentwickelt. Cloudbasierte Produkte sind unabhängig von festen Update-Zyklen und können kontinuierlich mit den Anforderungen der Kunden mitwachsen. Unternehmen bleiben so immer auf dem aktuellen ESG-Stand.

4. ESG ganzheitlich betrachten

Für den Bau- und Immobiliensektor wird das Thema Nachhaltigkeit mit den neuen ESG-Regularien auch aus wirtschaftlicher Perspektive erfolgskritisch. Denn künftig hängt die Finanzierung und Bewertung von Projekten und Immobilien davon ab, ob diese als ESG-konform eingestuft werden. Im schlimmsten Fall kann das sogar zu Sanktionen führen.

Damit wird ESG zum zentralen Erfolgsparameter, der von allen Projektbeteiligten beachtet werden muss. Gleichzeitig wird der Erfolg eines Projektes in Euro gemessen. Entscheidungsträger brauchen also Softwarelösungen, die beides verknüpfen – einerseits Finanzkennzahlen wie Kosten und Erlöse, andererseits ESG-bezogene Daten. So erhalten sie eine datenbasierte Entscheidungsgrundlage und einen standardisierten Vergleich.

5. Von der Digitalisierung lernen

Um die digitale Transformation voranzutreiben, haben viele Unternehmen in den vergangenen Jahren eine/n Chief Digital Officer (CDO) eingestellt. Die Idee dahinter ist nicht verkehrt, die Erwartungshaltung in vielen Fällen aber schon. Denn eine Einzelperson wird das Unternehmen weder digitalisieren noch ESG-konform machen können.

Deshalb ist es richtig, das Thema ESG anders zu verankern, etwa durch eine/n Head of ESG: Als Schnittstelle zwischen dem Markt, den regulatorischen Anforderungen und der Organisation erarbeitet diese Person gemeinsam mit allen Abteilungen gezielte Maßnahmen und Lösungen. Dennoch gilt es im ersten Schritt, Bewusstsein und Akzeptanz zu dem Thema zu schaffen, um mit der Umsetzung zu beginnen.

Agilität, Wissen, Software, Wirtschaftlichkeit und Organisation – diese fünf Faktoren entscheiden darüber, ob Unternehmen in der Immobilienbranche bei der Umsetzung ihrer ESG-Strategie erfolgreich sein werden. Die Herausforderungen sind groß und die Industrie steht noch am Anfang. Mit der richtigen Herangehensweise, den entscheidenden Tools und dem Fachwissen von Experten kann der Wandel aber gelingen. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnement-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
Svenja Müller (mus)
E-Mail: svenja.mueller@haufe-lexware.de
Hans-Walter Neunzig (hwn)
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de
Katharina Schiller (kaschi)
E-Mail: katharina.schiller@haufe-lexware.com
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Manfred Godek, Norbert Jumpertz,
Dr. Hans-Dieter Radecke, Frank Peter Unterreiner, Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout Hanjo Tews
Titel gettyimages/cnythzl

Anzeigen

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

Key Account Management

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

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

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Jonas Miller
Tel.: +49 931 2791-457,
Fax: -477
E-Mail: jonas.miller@haufe-lexware.com

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-7375

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage
lt. IVW 

Druck
Senefelder Misset,
Doetinchem



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

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

26.-29.04.2022

ifh Intherm Fachmesse für Sanitär, Haus- und Gebäudetechnik
Nürnberg, 19 Euro/Tag,
GHM Gesellschaft für Handwerks-
messen mbH
<https://www.ifh-intherm.de/>

27.-29.04.2022

40. Mietrechtstage
Berchtesgaden (Kongresshaus)
oder Livestream, 695 Euro, eid
(Evangelischer Immobilienverband
Deutschland)
[https://der-eid.de/
40-mietrechtstage/](https://der-eid.de/40-mietrechtstage/)

02.-06.05.2022

Berliner Energietage
Berlin, kostenfrei,
Berliner Energietage
c/o EUMB Pöschk GmbH & Co. KG
<https://www.energietage.de>

03.05.2022

Online-Rechtskongress für Makler, Bauträger und Immobilienverwalter
Online, 169 Euro*/129 Euro**,
IVD Süd e.V.
[https://ivd-sued.net/seminare-
veranstaltungen/kongresse/](https://ivd-sued.net/seminare-veranstaltungen/kongresse/)

05.05.2022

BFW – Deutscher Immobilien Kongress 2022
Berlin, ab 149 Euro*/ab 359
Euro**, BFW Bundesverband
Freier Immobilien- und Wohnungs-
unternehmen e.V.
www.bfw-bund.de

10.05.2022

Zukunft findet Innenstadt
Berlin, keine Preisangabe,
ZIA Deutschland
[https://zia-deutschland.de/
events/](https://zia-deutschland.de/events/)

10.-11.05.2022

Deutscher Immobilienverwalter Kongress 2022
Berlin/online, keine Preisangabe,
BVI Bundesfachverband der
Immobilienverwalter e.V.
[https://bvi-verwalter.de/
veranstaltungen/deutscher-
immobilienverwalter-
kongress-2022/](https://bvi-verwalter.de/veranstaltungen/deutscher-immobilienverwalter-kongress-2022/)

17.-18.05.2022

Forum Zukunft VII
Weimar, keine Preisangabe, VDIV
[https://vdiv.de/campus-
veranstaltungen/forum-zukunft](https://vdiv.de/campus-veranstaltungen/forum-zukunft)

18.-19.05.2022

Immobilien-Messe und Kongress: Real Estate Arena
Hannover, ab 159 Euro,
Deutsche Messe
[https://www.real-estate-
arena.com](https://www.real-estate-arena.com)

Seminare

26.04.2022

Rechtliche und technische Anforderungen an klimaneutrales und nachhaltiges Bauen
Bochum, 360 Euro, ebz Akademie
<https://www.ebz-training.de/>

27.04.2022

Instandhaltung, Instandsetzung: Regelungsmöglichkeiten im Gewerberaummietrecht
Online, 125 Euro*/ 165 Euro**,
IVD Süd e.V.
[https://ivd-sued.net/seminare-
veranstaltungen/seminare-
webinare/](https://ivd-sued.net/seminare-veranstaltungen/seminare-webinare/)

02.-04.05.2022

Due Diligence bei Immobilientransaktionen
Eltville im Rheingau,
1.780 Euro */ 1.980 Euro**,
IREBS Immobilienakademie
[https://www.irebs-immobilien-
akademie.de/immobiliensemi-
nare/termine-veranstaltungs-
orte/](https://www.irebs-immobilienakademie.de/immobilienseminare/termine-veranstaltungs-orte/)

04.05.-05.05.2022

bfb-Online-Intensivkurs – Barrierefrei-Konzept
Online, 569 Euro zzgl. MwSt.*/
629 Euro zzgl. MwSt.**,
bfb barrierefrei bauen
[https://www.bfb-barrierefrei-
bauen.de/intensivkurs-barriere-
frei-konzept/](https://www.bfb-barrierefrei-bauen.de/intensivkurs-barrierefrei-konzept/)

04.05.2022

Crashkurs Mietverwaltung für Family Offices und Privatinvestor/-innen
München, 660 Euro zzgl. MwSt.,
Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/3754](https://www.haufe-akademie.de/3754)

05.05.2022

Gewerbliches Mietrecht 2021/2022 für Immobilienprofis
Online, 740 Euro zzgl. MwSt.,
Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/7569](https://www.haufe-akademie.de/7569)

11.05.2022

Gewerbsteuer – Erweiterte Grundbesitzkürzung Aktuelle Fälle und Praxislösungen
Online, 299 Euro*/ 399 Euro**,
ZIA Akademie
[https://zia-akademie.
simplyorg.de/](https://zia-akademie.simplyorg.de/)

12.05.2022

Grundlagen Immobilienrecht und Steuern: Grundsteuerreform
Online, 135 Euro zzgl. MwSt,
adi (Akademie der Immobilien-
wirtschaft GmbH)
[https://www.adi-stuttgart.de/
seminar-grundsteuerreform.
html](https://www.adi-stuttgart.de/seminar-grundsteuerreform.html)

13.-14.05.2022

Eigene Immobilien selbst verwalten Private Vermietung und Verwaltung Ihrer Wohnungen
Online, 586,81 Euro zzgl. MwSt.,
gtw Weiterbildung
<https://gtw.de/#Seminare>

20.05.2022

Krisen- und Risikomanagement für Immobilienunternehmen
Online, 199 Euro zzgl. MwSt.,
Haufe Akademie
[https://www.haufe-
akademie.de/30845](https://www.haufe-akademie.de/30845)

24.05.2022

Umgang mit schwierigen Mietern – Tipps und Tricks aus rechtlicher Sicht
Hybrid-Seminar, 275 Euro (online),
325 Euro (Präsenz), sfa (Süd-
westdeutsche Fachakademie der
Immobilienwirtschaft e.V.)
[https://www.sfa-immo.de/
sfa-veranstaltungen](https://www.sfa-immo.de/sfa-veranstaltungen)

31.05. und 01.06.2022

ESG-Strategien in der Immobilienwirtschaft
Frankfurt/M., 1.895 Euro (online),
2.095 Euro (Präsenz),
Management Circle
[https://www.
managementcircle.de](https://www.managementcircle.de)

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

Vorschau

Mai 2022

Erscheinungstermin: 06.05.2022
Anzeigenschluss: 13.04.2022

NEW WORK

Wie neu ist das neue Arbeiten?

Alle Anzeichen sprechen dafür, dass auch in der Immobilienbranche die Art zu arbeiten gerade neu erfunden wird. Arbeiten von überall. Kooperation in virtuellen Teams. Führung aus der Ferne. Outcome statt Output. Gehen wir ins Büro an das Shared Desk bloß noch zum Netzwerken?



WEITERE THEMEN:

- › Virtuelle Grundstücke & Gebäude. Non Fungible Tokens – was bereits gehandelt wird
- › Verwalter & Dienstleisterkommunikation. Die Handwerkerkopplung wird erwachsen
- › Glasfaser & Telekommunikationsgesetz. Technische und wirtschaftliche Implikationen

Juni 2022

Erscheinungstermin: 03.06.2022
Anzeigenschluss: 12.05.2022

DIGITAL GUIDE REAL ESTATE 2022

Plattformökonomie

Die Entwicklung hin zu offenen oder geschlossenen Plattformen scheint auch in der Immobilienwirtschaft unausweichlich. Doch wie genau sehen etwa die Schnittstellenfortschritte seit dem letzten Jahr aus? Aus den technischen Neuerungen resultieren auch neue Aufgaben für die Hersteller. Der PropTech-Schub wird immer spürbarer. Die alljährliche Special Edition mit vielen Originaltönen der Marktteilnehmer.



Platzmanns
Baustelle

12°34'N, 99°57'0

Hua Hin (Thailand)



„Hua Hin ist das älteste Seebad Thailands, mit weißem Sand und einem fast unwirklich blauen Meer.“

Julia Steinmetz

Mein liebster Urlaubsort ist Thailand, vor allem Hua Hin – es ist das älteste Seebad Thailands mit überwältigenden Strandlandschaften: weißer Sand über viele Kilometer und ein fast schon unwirklich blaues Meer. **Haben Sie noch andere Lieblingsorte?** Ganz klar: Bangkok. Ich liebe die Metropole mit ihrer kulturellen Vielfalt, einem Gemisch aus Tradition und Moderne und ihrer abwechslungsreichen lebendigen Dynamik. Hier habe ich den Lebua at State Tower besucht, bekannt aus dem Hollywood-Film „Hangover 2“, mit einer Skybar im 64. Stockwerk und einem faszinierenden Blick über die Stadt. **Wann waren Sie dort?** Im Dezember 2018, mitten im deutschen Winter – der perfekten Reisezeit für Thailand. **Wie lange waren Sie dort?** Nur zwei – viel zu kurze – Wochen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Das war eine Empfehlung von Freunden. Und die hielt, was sie versprach. **Was hat Sie besonders an dem Land beeindruckt?** Die Vielfalt der Regionen und die aufgeschlossene Freundlichkeit seiner Bewohner, die pulsierende Weltstadt, aber auch die wunderschöne Landschaft. Die Kultur ist außergewöhnlich, das Essen sehr abwechslungsreich und lecker. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** In Hua Hin habe ich Kitesurfen erlernt. In Bangkok habe ich einen der größten Märkte der Welt, den Chatuchak-Markt, besucht. Der Markt hat einen großen Bereich mit Kunst, wo ich ein großes Gemälde für mein Wohnzimmer erworben habe. Besondere Erlebnisse darüber hinaus: Schwimmende Märkte von MaeKlong, Street-Food-Märkte, Nachtmärkte mit Livemusik, Tempelbesichtigungen, vor allem Wat Pho mit seinem riesigen liegenden goldenen Buddha. Da ich zu diesem Zeitpunkt im Retail- und Center-Management tätig war, habe ich außerdem diverse Shopping-Center besucht. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Mentalität der Menschen und ihre wunderbare Hilfsbereitschaft. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Kitesurfen in Hua Hin. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Der grandiose Städte-trip kombiniert mit Erholung an einem der wunderschönen Orte des Landes ist eine inspirierende Erfahrung. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, so bald wie möglich. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Leider nein, in Anbetracht der Corona-Pandemie wäre das aktuell noch zu riskant.

„Mich haben vor allem die Vielfalt der Regionen in Thailand und die Menschen mit ihrer wunderbaren Hilfsbereitschaft beeindruckt.“



STECKBRIEF

Julia Steinmetz ist seit Jahresbeginn Geschäftsführerin der Apleona Real Estate GmbH. Innerhalb der Apleona-Gruppe ist das Unternehmen vor allem für Property-Management-Leistungen zuständig.

DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

Benefiz Golfturnier

ZU GUNSTEN DER  DESWOS



Sonntag, 15. Mai · ab 10:00 Uhr · Berliner Golfclub Stolper Heide

Ob passionierter Golfer oder Anfänger – spielen Sie mit uns für einen guten Zweck und unterstützen Sie das umfangreiche DESWOS-Projekt im Südsudan! Die Maßnahmen werden rund 4.500 bedürftigen Menschen zugutekommen. Das Turnier findet im Vorfeld der Horizonte 2022-Tagung statt. Die Kosten für die Ausrichtung des Turniers inkl. Verpflegung übernimmt Dr. Klein Wowi, vor Ort wird um eine Spende zu Gunsten der DESWOS gebeten. Gespielt werden 9-Loch nach Stableford-Zählweise. Kanonenstart ist um 11 Uhr, ein Schnupperkurs beginnt ebenfalls um 11 Uhr. Eine Leihhausrüstung kann auf Wunsch gestellt werden. Lassen Sie uns gemeinsam Gutes tun – wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!



Jetzt anmelden!

Anmeldung und weitere Infos unter
drklein-wowi.de/benefiz-golfturnier