

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE Investments brauchen ein Risikoradar
BUILDING INFORMATION MODELING Hoffnung auf den Masterplan Bauen 4.0
CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT Algorithmus versus Makler

SACHKUNDENACHWEIS

Kommt der Verwalter light?



” VOLL AUF MICH EINGESTELLT BEDEUTET FÜR MICH: DIE EINHEIT VON IMMOBILIE UND EFFIZIENZ. “

Beratung, Planung, Einbau und Service und ein Ansprechpartner für das gesamte Projekt. Das ist Effizienz aus einer Hand für gewerbliche Immobilienkonzepte. Wenn dann nur noch geringe Life-Cycle-Kosten durch einen niedrigen Wartungsaufwand entstehen, muss das ein Komplettsystem von WOLF sein.

Noch mehr Effizienz: PRO.WOLF.EU

VOLL AUF MICH EINGESTELLT.



Die Zukunft: schmucklos



„Künftig könnte – wie beim Tesla – zuerst die IT entstehen und dann die Gebäudehülle. Das wird Auswirkungen haben auf viele Bereiche.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Unternehmen JLL befragte Experten, wie sich Deutschland in den nächsten zwei Jahren entwickeln werde. Szenario 2 schoss mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit von 60 Prozent den Vogel ab: „On and on and on“. Der Hype wird einfach weitergehen. Es ist natürlich, dass die, denen es gutgeht, wollen, dass es so bleibt. Die Umfrage bezog sich auf den Immobilieninvestmentmarkt.

Nicht auf Fragen der IT. Das Moore'sche Gesetz, wonach sich die Möglichkeiten der Informationstechnik in etwa 18 Monaten verdoppeln sollen, gilt ja nicht etwa für Deutschland nicht! Es gilt hierzulande und wird auch Auswirkungen auf die Immobilie haben. Soeben sprach ich mit einem Vordenker der Immobilienbranche über Apparaturen und Technik. Seine Vision ist, dass mittelfristig – wie beim Tesla – zuerst die Software entsteht und dann die Hülle, dass sich das Äußere eines neuen Hauses an der Haustechnik ausrichten wird. Die IT dürfte schon bald große Auswirkungen haben auf die Architektur. Es wird sehr spannend werden zu sehen, wie ein hochdynamischer Markt einen eher immobilen beeinflussen wird.

Gedanken über die Nachrangigkeit der Hülle sind alt. Das Bauhaus interpretierte „Form follows function“ als Verzicht auf Ornamente. Dann wissen wir ja, wie die neuen Häuser aussehen werden. Schmucklos. So wie modular gebaute Stadtteile. So wie die „Deutsche Wohnen“ ganz ohne Betriebsrat. So wie die Treureal ohne Dirk Tönges. Und so wie Verwalter und Makler, bei denen es – Stand April – auch noch möglich erscheint, dass sie sich nicht mit dem neuen Sachkundenachweis schmücken können. Im Schmucklosen liegt für alle eine Chance: Ungeschminkt einfach nur die Arbeit erledigen – vielleicht tut das einer Branche sogar gut, bevor der Hype sie noch völlig lähmt ...

Ihr

05.2017

SACHKUNDENACHWEIS**MEHR ALS AUSBILDUNG LIGHT?**

Ein neues Gesetz soll die Dienstleistungen von Immobilienmaklern und WEG-Verwaltern verbessern. Die Wirtschaft äußert sich kritisch. Die Branche fordert Ergänzungen. Dies alles und die anstehende Bundestagswahl setzen den Gesetzgeber stark unter Druck. Was kommt noch in dieser Legislatur?

56**MARKT & POLITIK****Szene 08****Initiative Corporate Governance**

Eine dynamische Ausgestaltung des Risikomanagements tut not **10**

Umdenken erwünscht

BFW-Präsident und BID-Vorsitzender Andreas Ibel im Interview **12**

Steine in den Weg

Die Berliner Wohnungspolitik behandelt die Immobilienbranche zunehmend als Feind **14**

INVESTMENT & ENTWICKLUNG**Szene 18****Logistik auf Rekordkurs**

Auch Immobilienbanken entdecken nun verstärkt die lukrative Nische **20**

Zeitalter der Transformation

Büroimmobilien sind Vorreiter auf dem Weg in die Zukunft **23**

Neues Engagement

Offene Immobilienfonds begeistern sich jetzt auch für Wohnimmobilien **24**

BIM sorgt für Zündstoff

Building Information Modeling auf dem schwierigen Weg in die Praxis **26**

Kolumne Eike Becker

Über bauende Demokratie **30**



RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 16; **Deutscher Verband** 17; **Tipps, Humor, Meinung** 70;
Termine 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 32

PropTech-Offensive

Zahlreiche Start-ups wollen den
Verwaltern die Arbeit erleichtern 34

Systemischer Immobilienhunger

Die prosperierenden System-
gastronomen suchen überall
Immobilien 36

Immobilien-Marketing-Award 2017

Prof. Dr. Werner Ziegler fordert
mehr Emotion in der Ansprache 38

Maklerrecht

Reservierungsgebühr beim Kauf ist
unangemessene Benachteiligung 40

Aktuelle Rechtsprechung

Entscheidung des Monats:
Bauliche Veränderungen am
Sondereigentum 41

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 46

Immobilienportale unter Druck

Digitale Maklerunternehmen
haben den Markt verändert 48

Serie: Die Start-ups der Branche

Casavi aus München – eine
Plattform für digitales Property
Management 51

Gebäudeenergiegesetz (GEG)

GEG gescheitert – was nun? 52

PERSONAL & KARRIERE

Szene 54

Personalnot

So punkten KMUs bei
Arbeitnehmern 55

SACHKUNDENACHWEIS**Kontroverse in der Gesetzgebung**

Der geplante Bildungsweg für
Makler und WEG-Verwalter stößt
auf Kritik 56

Zertifizierungs-Wirrwarr

Interview mit DIA-Geschäftsführer
Peter Graf über die Folgen des
Reformvorhabens 64

Duale Berufsausbildung

Wie die Branche um den Nachwuchs
wirbt – denn der ist rar 66

**„WIR MÜSSEN WEITERREDEN!“**

Ein Interview mit dem BFW-Präsidenten und derzeitigen BID-Vorsitzenden Andreas Ibel über einseitige Veränderungen zulasten der Immobilienwirtschaft.

12

**BUILDING INFORMATION MODELING (BIM)**

Der Einsatz von Drohnen liefert dem BIM im Bestand im Vergleich zu bisherigen Methoden deutlich präzisere und kostengünstigere Messdaten.

26

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

THEMEN | MAI



TOP-THEMA



„Sonderumlage“

Aus den verschiedensten Gründen kann in einer Wohnungseigentümergeinschaft ein außerordentlicher Finanzbedarf entstehen, der nicht mit den laufenden Hausgeldern gedeckt werden kann. Oder es stehen größere Maßnahmen an, die nicht allein aus der Instandhaltungsrücklage finanziert werden können. In diesen Fällen muss sich der Verwalter Gedanken über eine Sonderumlage machen. In welchen Fällen die Erhebung einer Sonderumlage in Betracht kommt, wie die richtige Höhe ermittelt wird, welcher Verteilungsschlüssel gilt und was in einem Beschluss über eine Sonderumlage nicht fehlen darf, lesen Sie in diesem Top-Thema.

SERIE GLOSSAR

Robotik, Blockchain, Augmented Reality & Co.

Die Haufe-Online-Redaktion stellt jeden Monat technologische Begriffe vor und zeigt auf, welchen Einfluss sie auf den immobilienwirtschaftlichen Kontext haben. Ziel ist es, eine Anlaufstelle zu haben, wenn es um Innovation, Technologien oder andere Zukunftsthemen der Immobilienbranche geht. Falls Ihnen Begriffe einfallen, die Sie gerne im Innovationsglossar erklärt hätten, schreiben Sie an redaktion@immobilienwirtschaft.de oder nutzen Sie die Online-Kommentar-Funktion auf unserer Seite.



SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

**BGH kompakt 2017:
Die wichtigsten Mietrechts-
urteile im Überblick**

Montag, 22. Mai 2017, 14:00 Uhr,
Teilnahmebeitrag 69,00 Euro zzgl.
MwSt. (82,11 Euro inkl. MwSt.)

Dieses Online-Seminar gibt einen Überblick über die aktuelle BGH-Rechtsprechung zum Mietrecht, die Verwalter kennen sollten. Unterhaltsam und leicht verständlich führt Sie der Referent durch den „Urteilsdschungel“. Ein hilfreiches Skript zum Download ist inbegriffen.

Referent: RA Thomas
Hannemann

SOCIAL NETWORK



FACEBOOK

Besuchen Sie den Facebook-Auftritt des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft“ und werden Sie Fan!

XING
IMMOBILIEN

Das Portal www.haufe.de/immobilien hat auch eine eigene Newsseite im Netzwerk XING. Schauen Sie rein und folgen Sie uns auch hier. Wir haben bereits mehr als 3.500 Follower!

25.
DEUTSCHER
VERWALTERTAG
7|8
SEPTEMBER
2017

ESTREL HOTEL BERLIN

UNTERNEHMEN ZUKUNFT –
INNOVATIONEN UND PERSPEKTIVEN

Themen

Das digitalisierte Gehirn / E-Mobilität /
Barrierefreiheit / Nachfolge und Verkauf /
Sanierung und Instandhaltung /
Mietrecht / Rechtserwerb

Freuen Sie sich u. a. auf

Ruth Breiholdt, Wolfgang Dötsch,
Prof. Dr. Martin Häublein, Prof. Dr. Florian Jacoby,
Prof. Dr. Arnold Lehmann-Richter, Dr. Andreas Ott,
Dr. Jan-Hendrik Schmidt, Prof. Dr. Wolfgang Schneider,
Helge Schulz und Dr. Marco Freiherr von Münchhausen

Jetzt anmelden
zum Branchenevent des Jahres!

WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

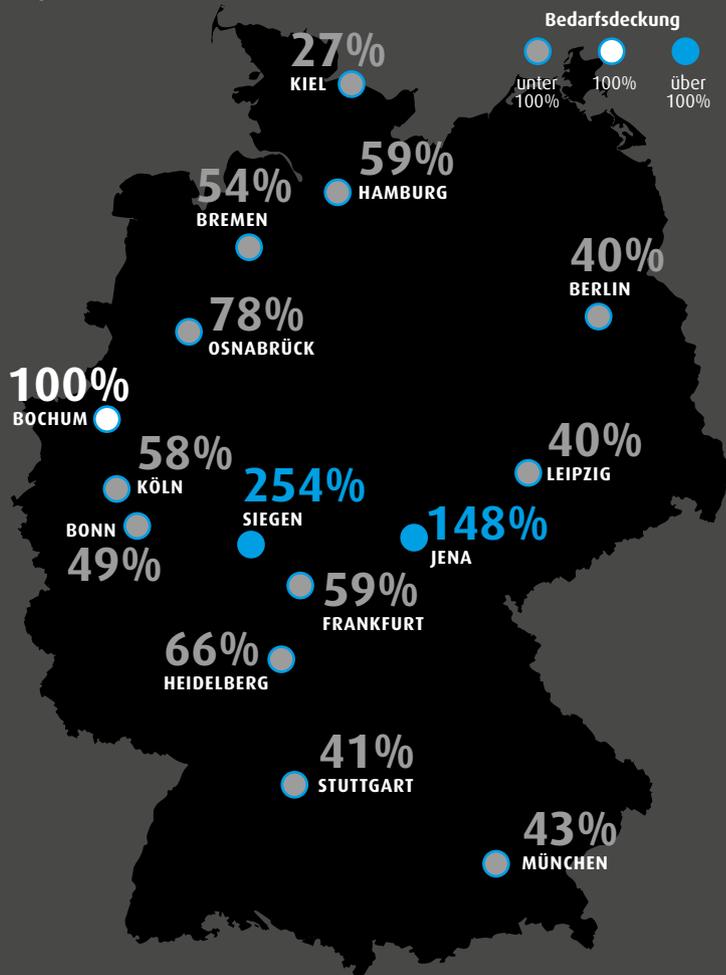


Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Markt & Politik

Bedarfsdeckung bei Studentenwohnungen

Für Studenten wird es in Deutschland immer schwieriger, bezahlbare Wohnungen zu finden. Das zeigt der Studentenwohnpreisindex des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln (IW) und der Deutschen Real Estate Funds (DREF) in Kooperation mit ImmobilienScout24. Die Mieten steigen rasant, weil zu wenige passende Wohnungen gebaut werden.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: OpenStreetMap contributors, © CARTO

immobilien
wirtschaft

Köpfe 2017

KÖPFE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT AUF DEM TDI

Die Redaktion des Fachmagazins „Immobilienwirtschaft“ wird auf dem Tag der Immobilienwirtschaft (TDI) des ZIA wieder die „Köpfe der Immobilienwirtschaft“ küren. Diesmal mit Unterstützung der wsp-group. Am **21. Juni 2017** wird in Berlin die Preisverleihung im Rahmen der ZIA-Innovationsschmiede vorgenommen. Nominiert für den Preis werden Personen aus denjenigen Unternehmen, die sich um Aufnahme in den Innovationsbericht des ZIA beworben haben. Die Preisträger werden, wie in jedem Jahr, von einer Jury maßgeblicher deutscher Immobilienjournalisten ermittelt.

WOHNUNGSSUCHE

Mieterbund bemängelt Datenschutz

Der Deutsche Mieterbund bemängelt, dass Wohnungssuchende zu viele sensible Daten von sich preisgeben müssten, insbesondere in Gebieten mit knappem Wohnraum. Das verstoße gegen den Datenschutz. Der Verband fordert Konsequenzen.

Wohnungssuchende werden „massenweise“ aufgefordert, sensible Informationen preiszugeben. Zu diesem Ergebnis kommt nach Mitteilung des Deutschen Mieterbundes (DMB) eine Untersuchung des Landesbeauftragten für Datenschutz in Nordrhein-Westfalen. Demnach hat es bei allen 40 geprüften Immobilienmaklern und Wohnungsverwaltungen Beanstandungen gegeben.

So würden unter anderem Personalausweise kopiert, es werde nach früheren Wohnsitzen gefragt und nach einer Vorlage der Schufa, die für Kredite relevante Informationen sammelt. Auch bei Fragen zum Beruf und zum Familienstand sei deutlich weniger erlaubt, als erfragt werde. Dem Mieterbund zufolge würden dann aufgrund des knappen Wohnraums in Großstädten, Ballungsräumen und Universitätsstädten die geforderten Auskünfte erteilt.

BUCHTIPP



LUXUSGUT WOHNEN

Die Städte sind in den letzten Jahren stark gewachsen, und dies wird sich auch weiter fortsetzen. Die Ökonomie wird zunehmend durch wissensbasierte Dienstleistungen geprägt. Solche

Dienstleistungen lassen sich am besten dort erbringen, wo bereits viele Menschen (Kunden und Fachkräfte) sind. Es wird also eine immer stärkere Konzentration auf die Städte und ihr Umland stattfinden, dass „Land“ hat dagegen zunehmende Schwierigkeiten. Um dieses Wachstum der Städte zu meistern, müssen wir die Bautätigkeit anregen. Es bedarf einer Nachverdichtung und höherer Gebäude, aber vor allem auch neuer Stadtviertel. Dazu müssen wir die Auflagen im Wohnungsbau reduzieren.

Michael Voigtländer, Luxusgut Wohnen, Springer, 19,99 EUR, ISBN: 978-3-658-16154-5



Zu Heft 4/2017 Seite 66 Personal & Karriere/Facility Management

Aufgrund eines redaktionellen Versehens ist die Überschrift eines Beitrags im letzten Heft von Herrn Prof. Dr. Markus Lehmann verändert worden in „Mangelnde Attraktivität: Kreative Wege einer technischen Branche“. Richtig muss es heißen: „Qualifizierung für eine dynamische Branche“. Wir bitten um Entschuldigung.

Sie finden den Beitrag auf unserem Portal www.haufe.de/immobilien

Hier gehts
direkt zum
Artikel:



BERLIN

Gesetz gegen Ferienwohnungen geht vor das Bundesverfassungsgericht



In Berlin gilt seit dem 1.5.2014 ein Verbot der Zweckentfremdung von Wohnraum. Seitdem darf Wohnraum nur dann zu anderen als Wohnzwecken genutzt werden, wenn das Bezirksamt dies genehmigt hat. Eine Zweckentfremdung ist beispielsweise die Nutzung als Ferienwohnung oder gewerbliche oder berufliche Wohnraumnutzung.

Das Zweckentfremdungsverbot erfasst auch solche Räume, die bei Inkrafttreten des Berliner Zweckentfremdungsverbot-Gesetzes schon als Ferienwohnung oder zu beruflichen Zwecken genutzt wurden. Das Gesetz entfaltet insoweit Rückwirkung.

Eigentümer und Mieter von Räumen, die schon vor Inkrafttreten des Zweckentfremdungsverbots als Ferienwohnungen genutzt wurden, hatten Klage erhoben. Das Verwaltungsgericht Berlin wies die Klagen ab. Über die Berufungen muss das Oberverwaltungsgericht (OVG) Berlin-Brandenburg entscheiden, das dem Bundesverfassungsgericht jedoch die Frage zur Entscheidung vorgelegt hat, ob die Regelungen des Zweckentfremdungsverbot-Gesetzes insoweit verfassungsgemäß sind, als sie Rückwirkung haben. OVG Berlin-Brandenburg, Beschlüsse v. 6.4.2017, OVG 5 B 14.16 u.a.

KOLUMNE

Alle Jahre wieder: Trends, die nicht kommen

Frank Peter Unterreiner



Alle paar Jahre wird ein Trend prognostiziert, der sich dann in Nichts auflöst. Millionen von Quadratmeter Bürofläche würden dank zunehmender Home-office-Arbeitsplätze leerstehen, hieß es einst. Die Menschen würden dank mobiler Endgeräte auf der Parkbank, im Café oder sonst wo arbeiten. Und heute haben wir in den Metropolen Büroflächenknappheit. 75 Prozent der Frauen und 69 Prozent der Männer möchten weiterhin einen festen Büroarbeitsplatz, ergab eine Studie von Catella. Bevorzugt wird ein Einzel- oder zumindest ein Kleinraumbüro. Nichts mit open space und desk sharing! Ein Desaster für (vermutlich) alle, die sich mit dem Büro der Zukunft beschäftigt haben. Warum liegen die Wahrsager unserer Branche so oft falsch? Nun, das Beharrungsvermögen der Menschen ist groß, haben sich unsere Gene doch angeblich seit der Steinzeit kaum verändert. Zudem dürften Zukunftsforscher innovativer und experimentierfreudiger sein als das Gros der Bevölkerung. Kleine Apartments und große Gemeinschaftsflächen werden momentan als Wohntrend propagiert. Klingt ja logisch. So wie

der Single gerne ins Büro geht um Gesellschaft zu haben, so könnte er in der Gemeinschaft kochen und chillen und sich dann in seine Schlafkoje zurückziehen. Aber wer macht den Abwasch? Der Trend wird nicht kommen, lautet daher die Journalistenprognose.

„Supermarkt ade? Jeder zweite Deutsche ist offen für die Online-Lebensmittelbestellung“ – zumindest ein Fragezeichen garniert die Überschrift der Pressemitteilung. Onlinekonzepte von Lebensmittelketten haben bislang nicht wirklich funktioniert. Klar, das Segment wird zulegen, aber hier gilt auch: Wir Menschen wollen sehen, riechen, anfassen, was wir essen. „Einzelhandel: Stuttgart mit der höchsten Passantenfrequenz“, jubelte Engel & Völkers Commercial. Die Königstraße habe allen anderen Toplagen den Rang abgelaufen. Kunststück. Am Zähl-Samstag war in Stuttgart lange Einkaufsnacht, es gab zahlreiche Veranstaltungen, über 200 000 Menschen flanieren durch die City. Merke: Selbst „Fakten“ sind zu hinterfragen – und noch lange kein Trend.

Verlieren Immobilieninvestments? Die Gefahr steigt

Ob eine Immobilienblase tatsächlich vor der Tür steht, weiß niemand genau. Würden Beteiligte an Immobilieninvestitionen wenigstens einsehen, dass sich die Wahrscheinlichkeit von Wertänderungen erhöht, wäre schon viel gewonnen. Eine dynamische Ausgestaltung des Risikomanagementsystems erfolgt jedoch leider häufig nicht.

INITIATIVE CORPORATE GOVERNANCE
DER DEUTSCHEN IMMOBILIENWIRTSCHAFT

„Ein Risikomanagementsystem ist immer nur so gut wie die Daten, mit denen es gespeist wird. Kaum ein Marktteilnehmer unterstellt einen möglichen Preisverfall bis auf Immobilienwerte des Jahres 2011.“

Seit dem Zusammenbruch der Finanzmärkte im Jahr 2008 und der damit einhergehenden letzten Korrektur der Immobilienwerte kennt der inländische Immobilien-Investmentmarkt nur noch eine Richtung. Preissteigerungen je nach Nutzungsart und Immobilienqualität von 30 bis zu 60 Prozent über die vergangenen Jahre sind Folge eines nie dagewesenen Niedrigzinsumfeldes, eines historisch hohen Liquiditätszuflusses sowie einer damit einhergehenden enormen Verknappung des Immobilienangebotes. Bruttoanfangsrenditen von vielfach unter drei Prozent bei Wohnimmobilien und von unter vier Prozent bei Gewerbeimmobilien sind das Ergebnis dieser Marktentwicklung.

Die Diskussion um das Entstehen oder das Vorhandensein einer Immobilienblase begleitet uns in diesem Zusammenhang seit nunmehr über zwei Jahren. Jedes gute Sachargument – sei es für oder wider eine mögliche „Blasenbildung“ – lässt sich hören und kann die Debatte um das Bestehen oder Nichtbestehen einer Immobilienblase doch nicht für sich entscheiden. Zu komplex stehen sich etwa makroökonomische und immobilienwirtschaftliche Grundbedingungen gegenüber.

Akzeptiert man diese Komplexität der Ausgangslage, muss die Debatte über das Bestehen oder Nichtbestehen einer partiellen Immobilienblase dahinstehen. Denn die Frage kann schlichtweg nicht „auf den Punkt“ beantwortet werden. Statt der statischen Einmessung einer Blase ist die schlichte Akzeptanz der zunehmenden Änderungswahrscheinlichkeit von Immobilienwerten nach immer steileren Preisanstiegen ehrlicher. Diese mehr dynamische Betrachtung der Immobilienmärkte geht von der Prämisse aus, dass mit steigenden Immobilienwerten und -preisen das Risiko eines Rückschlags größer wird und die Chance der weiteren Verbesserung der Marktbedingungen entsprechend abnimmt.



Die Immobilienblase ist nur EINE Möglichkeit dessen, was passieren kann ...

In Bezug auf Risikomessung führt zunehmende Wertänderungswahrscheinlichkeit zur Notwendigkeit erheblich weiter gefasster Annahmen, Zinsänderungsrisiken 2017 verlangen eine andere Einschätzung als noch fünf Jahre zuvor, und Risiken der zukünftigen Verletzung kreditvertraglicher Vorgaben (Covenants) mögen höher ausfallen als noch ein paar Jahre zuvor.

EIN PAAR FRAGEN Warum sollte eine Immobilie, die vor fünf Jahren noch 30 Prozent weniger wert war als heute, nicht in weiteren fünf Jahren wieder das entsprechende Ausgangsniveau erreichen? Warum sollten sich die Zinsen in den kommenden sechs Jahren nicht wieder auf ein Niveau des Jahres 2011 entwickeln? Warum sollte der Liquiditätszufluss in den inländischen Immobilienmarkt nicht irgendwann wieder abebben? Wir wissen es nicht, sollten es aber im Sinne einer tauglichen Risikobemessung für zumindest möglich halten und deshalb als Szenario betrachten.

Diese dynamische Ausgestaltung des Risikomanagementsystems erfolgt aber leider häufig nicht oder nur ungenügend. Zunehmende Wertänderungswahrscheinlichkeit wird im Ansatz zwar erkannt, auf Basis der aktuellen Marktverfassung aber gleichzeitig wieder relativiert.

SUMMARY » Statt der statischen Einmessung einer Blase ist die schlichte Akzeptanz der zunehmenden **Änderungswahrscheinlichkeit von Immobilienwerten** nach immer steileren Preisanstiegen ehrlicher und richtiger. » Eine dynamische **Ausgestaltung des Risikomanagementsystems** erfolgt leider häufig nicht oder nur ungenügend.

„Aktuell wächst eine Generation von Immobilienspezialisten heran, die seit gut acht Jahren keine sinkenden Immobilienwerte und steigenden Finanzierungskosten kennt.“

So unterstellt etwa kaum ein Marktteilnehmer einen möglichen Preisverfall bis auf Immobilienwerte des Jahres 2011. Auch wird nicht angenommen, dass das Zinsniveau mittelfristig um 200 Basispunkte steigen könnte. Vielmehr werden wesentliche Parameter aufgrund aktueller Markteinschätzung relativiert und damit mittelbar der Status quo gerechtfertigt.

Dies aber führt in der Breite des Marktes zum Aufbau systemischer Risiken, da ein möglicher zukünftiger und deutlicher Abschwung der Immobilien- oder Finanzierungsmärkte nicht einkalkuliert wird. Wenn sich aber der zukünftige Abschwung entsprechend als negativ beweisen sollte, haben die Risikomesssysteme erneut versagt. Ein probates Reagieren auf die Krise wird erschwert.

Erinnerungen an die Zeit vor 2008 werden wach, denn auch zum damaligen Zeitpunkt konnten die Risikomanagementsysteme die tatsächliche Risikolage nicht erkennen, da die damals schlagenden Risiken im Betrachtungssystem schlicht nicht berücksichtigt wurden. Ein Risikomanagementsystem ist halt immer nur so gut wie die Daten, mit denen es gespeist wird. Eine ehrliche Einschätzung der Risikolage und eine umfassende Risikoinventur scheinen angebracht zu sein.

DIE HIPPE GENERATION Hinzu kommt, dass aktuell eine Generation von Immobilienspezialisten heranwächst, die seit mittlerweile gut acht Jahren keine sinkenden Immobilienwerte und steigenden Finanzierungskosten kennt. Der Umgang mit herausfordernden Situationen gehört aber in dem grundsätzlich zyklischen Immobiliengeschäft zum notwendigen Erfahrungsschatz des Immobilienmanagers, mit dem er ein Unternehmen sicher durch das Auf und Ab der Investment-, Miet- und Finanzierungsmärkte führen kann. In schwieriger Zeit gestalten sich beispielsweise Verhandlungen mit Anteilseignern und Finanzierungspartnern komplizierter, sind die Führungsaufgaben angereichert durch die zusätzlichen Pflichten des Sanierungsmanagements, und Transparenzpflichten sind in dieser Phase besonders sorgfältig zu beachten. Fehlt diese Erfahrung, fehlt ein wichtiger Teil der Führungsqualifikation.

Das Bewusstsein für potenzielle Krisenursachen im aktuellen Marktumfeld zu schaffen, den richtigen Umgang mit möglichen Krisen aufzuzeigen und dabei die Ganzheitlichkeit des Immobilienmanagements zu erfahren, ist gerade in Zeiten fortwährender immobilienwirtschaftlicher Gipfelstürme wichtiger Baustein einer guten Corporate Governance in der Immobilienwirtschaft. «

Dr. Hans Volkert Volckens, Wien

AUTOR



Dr. Hans Volkert Volckens, Finanzvorstand der CA Immobilien Anlagen AG, Leiter des Arbeitskreises Risikoanalyse und Krisenprävention der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V.

NICHT VERPASSEN

Aareon Kongress 2017
31.05. – 02.06.2017

www.aareon-kongress.de



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU

„Müssen weiterreden ...“

... Sonst droht eine Veränderung der Parameter einseitig zulasten der Immobilienwirtschaft. Ein Interview mit dem BFW-Präsidenten und derzeitigen BID-Vorsitzenden **Andreas Ibel**.



„Wir brauchen beim Thema Wohnhochhäuser Akzeptanz, aber auch längere Feuerwehrlösungen. Denn ein Umdenken beim Brandschutz ist genauso wichtig.“

Herr Ibel, sind Sie noch in Partystimmung oder nicht? Ich sehe das Wort „Party“ im Zusammenhang mit der Immobilienwirtschaft kritisch. Ich bin in einem soliden Geschäftsbereich unterwegs, und – ehrlich – ich wüsste nicht, bei wem sie schon begonnen haben sollte.

Sie sind im Moment Vorsitzender der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland BID. Wenn Sie auf die Legislaturperiode zurückblicken, gibt das zum Feiern Anlass? Nein. Zwar haben wir im Bündnis für bezahlbares Bauen und Wohnen eine Menge gemeinsamer Handlungsempfehlungen erarbeitet. Das Problem war jedoch, dass diese Empfehlungen nicht vom ganzen Kabinett angenommen wurden, sondern nur von einem Teilministerium, dem Bauministerium. Insofern sind bei den zentralen Vorhaben die Punkte in der Umsetzung von bestimmten Akteuren blockiert worden. Das war ausgesprochen schlecht für die Belange der Immobilienwirtschaft.

Das Bündnis für Wohnen und Bauen hat sich also nicht bewährt? Doch, das hat es. Es ist grundsätzlich erst einmal gut gewesen, um gemeinsame Grundlagen festzulegen. Insofern hat man sich darauf verständigt, was kostet Bauen eigentlich etc. Man hat analytisch eine ganze Menge richtig gemacht. Deshalb haben wir auch gemeinsam mit dem BMUB beschlossen, das Bündnis nach der nächsten Bundestagswahl fortzuführen. Das Problem war die Umsetzung der beschlossenen Punkte.

Schön, dass man jetzt wieder miteinander spricht ... Im Rahmen des Klimaschutzplans 2050 kam es ohne Abstimmung zu einer Verschärfung der Klimasziele einseitig zulasten der Immobilienwirtschaft. Da mussten wir als BID klare Kante zeigen. Jetzt haben wir die Zusammenarbeit auf eine neue Grundla-

ge gestellt und schauen nach vorne. Wir müssen reden. Wir müssen es schaffen, dass der Klimaschutz nicht zulasten von Sozialverträglichkeit und Bezahlbarkeit – auch bei Gewerbeimmobilien – geht.

Lösungen wird es aber in dieser Legislaturperiode nicht mehr geben? Wir wollen versuchen, so weit wie möglich Themen, über die man sich einig ist, wie etwa das urbane Gebiet, umzusetzen. Uns ging es darum, dass das Ganze nicht in den Wahlkampf reingezogen wird.

Wie sieht es aus bei der Förderung? Das Thema degressive AfA ist seinerzeit an Bayern gescheitert. Ich hoffe, dass sich die kommende Regierung hier bewegen wird. Das, was im Moment von Seiten der Regierungen in den Ländern passiert – etwa die Grunderwerbsteuer massiv zu erhöhen – trägt nicht dazu bei, Wohnen günstiger zu machen. Darum sagen wir, dass die lineare AfA auf drei Prozent erhöht, der Steuerwettbewerb bei der Grunderwerbsteuer reduziert und Wohneigentum stärker gefördert werden muss.

Welche Rolle spielt das Thema Bürgerbeteiligung für Bauverzögerungen? Hier wurden Beteiligungsmodelle geschaffen, die zum Teil hinderlich sein können, wenn etwa neue Baugebiete umgesetzt werden sollen. Das können wir aber in der Praxis kaum mehr zurückdrehen ...

Dafür wird eine Bauzeitverkürzung mit der Baugesetzbuchnovelle kommen. Das stimmt. Ich möchte hier die Baulandausweisung im beschleunigten Verfahren erwähnen: Es reicht eine cursorische Prüfung aus. Das ist einer der Punkte, bei dem sich unsere Zusammenarbeit im Bündnis ausgezahlt hat.

Auf der Mipim war das modulare Bauen ein großes Thema. Ist das auch für Sie

ZUR PERSON **Andreas Ibel** ist Präsident des BFW. Ibel war zuvor Vizepräsident des BFW-Bundesverbands und Vorsitzender des BFW-Landesverbands Nord. Er ist Geschäftsführer der AIREA GmbH, einer inhabergeführten Immobiliengesellschaft mit Fokus auf den Hamburger Immobilienmarkt. Ibel hat zurzeit den Vorsitz der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland BID inne.

eines? Das modulare Bauen wird oft nur dort möglich sein, wo wir auch neue Flächen erschließen, und das ist von der Politik nur begrenzt gewollt. Wenn wir heute über Wachstum in den Städten reden, reden wir über innerstädtische Nachverdichtung. Das sind tatsächlich sehr spezielle Wohnsituationen. In der Verdichtung der Städte, im Abriss und Neubau, wird uns modulares Bauen eher weniger helfen. Zumal wir ja auch die verschiedensten Länder-Bauordnungen haben ...

Ein anderes Thema sind Wohnhochhäuser. Ein paar wenige Projekte werden bereits umgesetzt. Ein neuer Trend?

Wenn wir heute über Flächenressourcen in der Stadt reden, dann ist klar, dass wir tatsächlich weiter nach oben müssen. Wir brauchen hier Akzeptanz, aber auch längere Feuerwehrleitern. Denn ein Umdenken beim Brandschutz ist genauso wichtig. Ein weiteres Problem sind die Flächen, an denen wir wirklich hoch bauen können. In Berlin gibt es vielleicht ein, zwei Ecken, wo so etwas möglich ist. Der Effekt dürfte wesentlich höher sein, wenn man darüber nachdenkt, über die gesamte Stadt ein oder zwei Stockwerke mehr zu bauen. Aber ich glaube, wir sind in Deutschland von der Akzeptanz noch nicht so weit.

Werden die Preise beim Wohnen weiter nach oben gehen in den Metropolen?

Die Umfragen unter unseren Mitgliedern zeigen, dass die Nachfrage nach wie vor ungebrochen ist, weil wir in der Vergangenheit nicht genug gebaut haben. Entscheidend ist nur, dass wir das Richtige bauen. Und „richtig“ bedeutet, dass wir uns nach den Bedürfnissen der Nutzer richten. Im Neubau bedeutet das, die richtige Größe zum bezahlbaren Preis für die Nutzer zu bauen. Dann wird auch die Nachfrage bestehen bleiben. «

Dirk Labusch, Freiburg

VERANSTALTUNGS-TIPP

BFW lädt zum Deutschen Immobilien Kongress 2017

„Innovativer Mittelstand 2025“ – unter diesem Motto lädt der BFW zum diesjährigen Deutschen Immobilien Kongress am 17. Mai ins AXICA in Berlin. Nähere Informationen unter www.bfw-bund.de

ista® Smart Building

Die intelligente Systemlösung für Mehrfamilienhäuser und große Gebäude.

Jetzt informieren:
smartbuilding.ista.de



ista Deutschland GmbH • Grugaplatz 2 • 45131 Essen
Tel +49 (0)201 459-02 • info@ista.de • www.ista.de

ista

Wohnungspolitik ohne Investoren – neues Berliner Leitbild?

Die Wohnungspolitik in Berlin ist einzig und allein auf Inhaber von Wohnberechtigungs-scheinen ausgerichtet. Dabei ist das nur ein Teil des verfassungsrechtlichen Auftrags.

Berliner Immobilienbehörden erschweren Investitionen – etwa hinsichtlich der Modernisierung von Hinterhöfen.

Ob die Berliner Landesregierung gelegentlich einen Blick in die Landesverfassung wirft? In Artikel 28, Absatz 1, steht geschrieben: „Das Land fördert die Schaffung und Erhaltung von angemessenem Wohnraum, insbesondere für Menschen mit geringem Einkommen, sowie die Bildung von Wohnungseigentum.“ Rot-Rot-Grün kommt diesem Anspruch nicht nach. In keiner Weise.

Leider sorgen die Behörden für das Gegenteil, wenn sie insbesondere in Milieuschutzgebieten Investitionen in den Immobilienbestand entweder unwirtschaftlich machen oder gleich verbieten. Ich kenne einen Projektentwickler, der ein Bauprojekt in einem Berliner Milieu-

schutzgebiet realisieren will. Zum ersten Mal in seinem langen Berufsleben hat er dafür einen Businessplan geschrieben, in dem nicht ein Cent für Modernisierungen vorgesehen ist. Warum nicht? Weil die Behörden versuchen, die Modernisierungsumlage auf die Vergleichsmiete zu begrenzen, also faktisch zu untersagen. Ich glaube nicht, dass es im Interesse der betroffenen Mieter ist, wenn Investitionen unterbleiben und Milieuschutzgebiete verwahrlosen.

STEINE FÜR INVESTOREN Dabei kennen die Behörden mehrere Methoden, Investoren Steine in den Weg zu legen. Einerseits nutzen sie dazu die spezielle Rechtslage in den Milieuschutzgebieten, zum Beispiel, indem sie Modernisierungen entweder ganz verbieten oder zwar die Erlaubnis erteilen, allerdings nur unter Auflagen. Die Behörden haben aber noch ein weiteres Machtinstrument, das sie häufig nutzen: das kommunale Vorkaufsrecht.

Will ein Investor ein Objekt erwerben, legen ihm die Behörden eine so genannte Abwendungsvereinbarung vor, die zahlreiche Selbstbeschränkungen bezüglich Umwandlungen oder Modernisierungen vorsieht. Entweder der Investor unterschreibt, oder die Kommune übt ihr Vorkaufsrecht aus. Damit nimmt der Staat Investoren in Geiselschaft und lässt sich im Anschluss medienwirksam dafür feiern – da muss sich niemand wundern, wenn irgendwann niemand mehr in den Immobilienbestand investieren möchte. Wie Berlin aber ohne die Hilfe von Investoren auf Dauer gewährleisten will, dass seinen Einwohnern „angemessener Wohnraum“ zur Verfügung steht, ist mir ein Rätsel.

Zugegeben, den nächsten Teil des Verfassungssatzes beherzigt die Landesregierung dafür umso mehr: die Förderung „insbesondere für Menschen mit geringem Einkommen“. Wobei auch das nicht richtig ist, zutreffender würde es nicht



ZUR PERSON Jacopo Mingazzini gründete 1999 die Accentro GmbH, einen führenden Dienstleister im Bereich der Wohnungsprivatisierung, der er bis heute als Geschäftsführer vorsteht. Mit Wirkung vom 16.03.2012 wurde Mingazzini zum Vorstand der Accentro Real Estate AG berufen.

„insbesondere“, sondern „ausschließlich für Menschen mit geringem Einkommen“ heißen. Die Wohnpolitik in Berlin ist einzig und allein auf Inhaber von Wohnberechtigungsscheinen ausgerichtet. Politik an den Nöten von Geringverdienern zu orientieren, das ist grundsätzlich natürlich in Ordnung, aber doch nicht in dem aktuell betriebenen Ausmaß. Denn dadurch, dass die Landesregierung eine völlig einseitige Klientelpolitik betreibt, schadet sie allen anderen Berlinern – und zwar nicht nur den Wohlhabenden, sondern auch den Durchschnittsverdienern, der Mittelschicht.

BILDUNG VON WOHNHEIGENTUM FEHLANZEIGE Das gilt insbesondere für den letzten Satzteil, für die Förderung zur „Bildung von Wohneigentum“. Das hat sich die Landesregierung überhaupt nicht zur Aufgabe gemacht, im Gegenteil: Sechs Prozent Grunderwerbsteuer machen es nicht nur Gering-, sondern auch Durchschnittsverdienern unnötig schwer, Immobilien Eigentum zu erwerben. Dass die Berliner Wohnpolitik sämtliche Eigentümer unter Generalverdacht stellt, für die Verteuerung des Wohnraums verantwortlich zu sein, tut sein Übriges, um die Hauptstädter vom Wohnungskauf abzuhalten. Immobilieneigentümer werden immer mehr zum Feindbild. Dabei erleben die Berliner und die Deutschen insgesamt gerade eine historische Chance, Eigentum zu bilden.

Kaufen ist dank der niedrigen Zinsen tatsächlich günstiger als Mieten, das hat das Institut der deutschen Wirtschaft Köln (IW) im vergangenen Herbst in einer Studie berechnet. Und die Bildung von Wohneigentum wäre so wertvoll und wichtig für die Menschen, allein schon aus Gründen der Altersvorsorge. Das Meinungsforschungsinstitut TNS Emnid hat im Herbst vergangenen Jahres eine Umfrage durchgeführt, demnach halten 70 Prozent der Deutschen Immobilien für die

bessere Altersvorsorge als die gesetzliche Rente. Zu Recht, denn die Rentenlücke wird von Jahr zu Jahr größer und an Immobilien als zusätzlichem Vorsorgeinstrument kommt man eigentlich kaum vorbei.

Allerdings ist nicht nur die Politik dafür verantwortlich, dass die Chance zur Bildung von Wohneigentum nicht von breiteren Teilen der Bevölkerung ergriffen wird. Auch medial viel beachtete Szenarien wie das ZIA-Frühjahrgutachten sorgen für Panik unter potenziellen Hauskäufern. „The Party is over“, verkündete Empirica-Experte Harald Simons schlagzeilenträchtig (dazu „Immobilienwirtschaft“ Heft 4/2017, Seite 14) in Bezug auf den Berliner Wohnimmobilienmarkt. Die Preisüberhebung in der Hauptstadt taxiert Empirica auf gut 50 Prozent, das Rückschlagpotenzial für Berliner Immobilien soll 25 Prozent betragen. Solch hohe Zahlen sind übertrieben. Es spricht eine eindeutige Sprache, dass außer Simons kein anderer Experte diese Schlussfolgerung aus der aktuellen Berliner Marktsituation zieht.

MIETPREISRÜCKGANG NICHT ERSICHTLICH

Natürlich ist es denkbar und wahrscheinlich, dass die Immobilienpreise in Berlin irgendwann nicht mehr so stark steigen werden wie in jüngster Zeit. Aber ein Rückgang der Preise? Den sehe ich im aktuellen Marktumfeld wirklich nicht.

Simons' Hauptargument ist, dass der Zuzug in den Metropolen hauptsächlich von Ausländern getragen ist, Zuwanderung generell in Wellen geschieht und deshalb der Zuzug zurückgehen könnte. Selbst wenn es so kommen sollte, bräuchte es mehrere Jahre Nullwachstum, nur damit sich der enorme Druck auf dem Berliner Wohnungsmarkt entspannt – was aber nicht zwangsläufig einen Preisrückgang zur Folge hätte. 2016 ist Berlin um 60.000 Menschen gewachsen, dem gegenüber stehen rund 10.000 fertiggestellte Woh-



„In Berlin werden Immobilieneigentümer immer mehr zum Feindbild. Dabei erleben wir gerade eine historische Chance, Eigentum zu bilden.“

Jacopo Mingazzini

nungen. Der mögliche Rückgang der Zuwanderung ist als einziges Argument für einen Preisrückgang arg dünn.

MEIN FAZIT Die Politik sollte nicht länger nur kleine Teile ihrer Wählerschaft beschwichtigen, indem sie die Wirtschaft zum Sündenbock für gesamtgesellschaftliche Entwicklungen erklärt. Ein Blick in die eigene Verfassung könnte da bereits Abhilfe schaffen, damit die rot-rot-grüne Landesregierung in der Immobilienwirtschaft einen Partner bei der Schaffung von neuem Wohnraum sieht. «

Jacopo Mingazzini, Vorstand, Accentro Real Estate AG



Erheblicher Nachwuchsmangel im Facility Management

RICS Im Facility Management zeichnet sich ein erheblicher Mangel an Arbeitskräften ab. Die Branche sollte schnellstens Anstrengungen unternehmen, um den dringend benötigten Nachwuchs zu gewinnen. Das zeigt die neue globale Studie der International Facility Management Association (IFMA) und der RICS auf.

www.rics.org/deutschland



Ralf Pilger MRICS, Geschäftsführer der Wisag Facility Management Hessen GmbH & Co. KG

Laut der dritten Auflage der Untersuchung mit dem Titel „Raising the Bar“, für die mehr als 2.500 Facility Manager weltweit befragt wurden, muss die Branche in erster Linie ihr „Hausmeister-Image“ ablegen, um für Absolventen und Young Professionals attraktiv zu werden. Derzeit liegt das Durchschnittsalter der Beschäftigten bei 50,9 Jahren. Der Bericht kommt darüber hinaus zu dem Ergebnis, dass die Verantwortlichen die strategische Bedeutung des Facility Managements stärker in den Fokus rücken sollten.



Facility Management wird verstärkt in die auftraggeberseitigen Primärprozesse eingebunden

BISLANG WIRD FM SYSTEMATISCH UNTERSCHÄTZT Darin liegt meiner Ansicht nach auch die Erklärung für die Probleme, die unsere Branche bei der Suche nach jungen Nachwuchskräften hat. Doch genau diese werden gebraucht, um altersbedingte Abgänge auszugleichen. Um dieses Negativ-Image zu verändern, müssen wir strategischer denken und stärker herausarbeiten, welchen Beitrag das Facility Management zur Produktivität ganzer Unternehmen und Organisationen leisten kann. Außerdem müssen wir die wichtige Rolle betonen, die unsere Fachkräfte in der Arbeitswelt spielen.

Das Facility Management hat sich in den letzten Jahren als Management-Disziplin etabliert und wird zukünftig verstärkt in die Entwicklung und Umsetzung der auftraggeberseitigen Primärprozesse eingebunden. Zusätzlich werden sicherlich weitere Teilfunktionen, einschließlich der Übernahme eines Parts der wirtschaftlichen Risiken der Auftraggeber, wahrgenommen. Bedingt durch die Übernahme dieser Aufgaben und der veränderten Anforderungen an die Arbeitsweisen im digitalen Zeitalter, müssen Facility Manager neue Kompetenzen aufbauen. Es geht dabei insbesondere um die Verbindung von hohem technischem Fachwissen mit den so genannten Soft Skills wie Kooperationsfähigkeit oder die Gestaltung zwischenmenschlicher Beziehungen.

Unsere Zusammenarbeit mit der IFMA sehen wir als innovatives und vielversprechendes Konzept, auf dessen Grundlage wir diese Kompetenzen fördern wollen. Indem wir Arbeitsverfahren und Standards weltweit vereinheitlichen, sorgen wir für eine Harmonisierung innerhalb der Branche, die dazu beitragen wird, sich für die Nachwuchsgewinnung optimal aufzustellen. Wir wollen unterschiedlichste Talente anziehen und die Chancen nutzen, die sich in diesem dynamischen und sich schnell weiterentwickelnden Beruf bieten. Wichtig ist hierfür auch eine auf zukünftige Aufgaben ausgerichtete Ausbildung, um sich von anderen Immobiliensparten abzuheben und die Wahrnehmung des Berufsbildes zu verbessern. Die vorliegende Studie belegt nochmals empirisch, was FM-Experten seit Jahren predigen, und sollte von den Verantwortlichen explizit als „Weckruf“ verstanden werden.

Die aktuelle Studie „Raising the Bar 3“ wie auch die beiden Vorgänger sind erhältlich über die RICS-Website www.rics.org/raisingthebar. «



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

Wohnungsneubau: Kommunen schaffen Rahmen und Akzeptanz

Deutscher Verband Neubau von bezahlbarem Wohnraum ist oft schwer zu realisieren. Flächen fehlen, es gibt lange Planungs- und Genehmigungsprozesse sowie mangelndes Fachpersonal in den Verwaltungen. Angesichts dieser Gemengelage ist konstruktives Herangehen gefragt – was viele Kommunen bereits umsetzen.

www.deutscher-verband.org



Dr. Jürgen Heyer, Präsident des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung

Angst vor mehr Verkehr, überlasteten Schulen und Kitas: Die meisten Menschen sind zwar generell für Neubau – nur nicht vor der eigenen Haustür. Immer wieder steht der Bau teurer Wohnungen in der Kritik. Denn davon profitieren nur wohlhabende Zuziehende, während Anwohner Mietsteigerungen durch die Aufwertung fürchten. In anderen Vierteln hält sich das Vorurteil, geförderter Wohnungsbau sei nur für soziale Randgruppen und werte das Quartier ab. Auch viele Investoren sehen die zunehmenden kommunalen Verpflichtungen zum Bau von geförderten Wohnungen kritisch. Umso wichtiger ist es, ausreichend Mittel zu attraktiven Konditionen zum Bau geförderter Wohnungen für breite Bevölkerungsschichten anzubieten. Hier zeigt der „Bund-Länder-Beschluss zum Ende der Kompensationsmittel des Bundes für die soziale Wohnraumförderung nach 2019“ kaum in die richtige Richtung und sollte bald korrigiert werden.

INNENENTWICKLUNGSMANAGER UND WOHNBAULEITSTELLE Dass die Herausforderungen erfolgreich bewältigt werden können, zeigen viele Kommunen vorbildlich. Was können andere Kommunen mit ähnlichen Problemen von diesen lernen? Es zeigt sich eindeutig, dass wohnungs- und liegenschaftspolitische Gesamtstrategien und kommunale Beschlüsse eine wichtige Grundlage bilden. Die darin festgelegten bodenpolitischen Vorgaben und Verfahren müssen transparent sein. In vielen Kommunen hat sich auch der Einsatz eines Innenentwicklungsmanagers oder einer Wohnbauleitstelle bewährt. Sie können eine Priorisierung der Flächen vornehmen und damit Projekte beschleunigen. Als überparteilicher Moderator vertritt ein Innenentwicklungsmanager die kommunale Verwaltung gegenüber Wohnungsbauinvestoren, fungiert aber gleichzeitig als Ansprechpartner für alle eingebundenen Akteure. So kann er Konflikte im Vorfeld vorbeugen.

Breit akzeptierte, erfolgreiche Neubauvorhaben zeichnen sich immer durch Transparenz und Nachvollziehbarkeit aus: Gute Begründungen und der enge Dialog mit den Anwohnern sind notwendig, um nicht den Eindruck zu erwecken, die Auswahl bestimmter Neubaufächen oder die städtebauliche und architektonische Gestaltung erfolgten willkürlich. Gerade bei größeren Neubauarealen ist die Tendenz klar erkennbar, dass mit einer größeren Vielfalt an Investoren und Wohnformen mit unterschiedlichen Parzellengrößen und attraktivem Städtebau die Akzeptanz steigt: So ist für fast jede Zielgruppe „etwas dabei“. Sowohl die Verfahren zur Baulandentwicklung mit Investoren als auch die Beteiligung der Bürger müssen sich dabei an klaren, nachvollziehbaren Linien orientieren. Deutlich muss auch sein, dass am Ende meist ein Kompromiss stehen wird.

WOHNUNGSPOLITISCHE BÜNDNISSE LEISTEN WICHTIGEN BEITRAG Einen wichtigen Beitrag leisten wohnungspolitische Bündnisse auf kommunaler oder Landesebene: Diese bringen Akteure wie Stadt und Verwaltung, Investoren, Wohnungsunternehmen und Mieterverbände an einen Tisch. Das gemeinsame Ziel ist unstrittig: bezahlbarer Wohnraum. Wie das erreicht werden kann, diskutieren die Beteiligten dann im Rahmen des jeweiligen Bündnisses und stimmen gemeinsame Vorgehensweisen ab.

Mit der Herausforderung, bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, sind viele Städte in Deutschland konfrontiert. Es gilt, die guten kommunalen Beispiele und Strategien, die bereits erfolgreich angewendet werden, in die Breite zu tragen. Dafür setzt sich der Deutsche Verband gemeinsam mit dem Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit mit seiner Veranstaltungsreihe zur Neubauakzeptanz ein. «

Investment & Entwicklung

Immobilienfirmen: Marktsituation positiv

Deutsche Immobilienunternehmen bewerten ihre Lage im ersten Quartal 2017 mit 85 (von 100) als sehr gut. Das zeigt der „IW-ImmobilienScout24 Index“ des Instituts der deutschen Wirtschaft Köln und von ImmobilienScout24. Für das laufende Jahr rechnen die 600 Befragten sogar mit einer weiteren Verbesserung ihrer Geschäftslage. Weniger optimistisch sind sie im Hinblick auf die Finanzierungsbedingungen.



85

MARKTSITUATION
der Immobilienunternehm-
en im ersten Quartal
2017 (Wert von 100)

Marktentwicklung im Einzelnen



54%
WERTSTEIGERUNG
der Bestände



65%
MIETSTEIGERUNGEN
auch in Zukunft



29%
**FINANZIERUNGS-
BEDINGUNGEN**
verschlechtern sich

Entwicklung Büromarkt



51%
**WERTENT-
WICKLUNG**
von Büroimmobilien



69%
BÜROMIETEN
steigen weiter



3,6%
B-STANDORTE
wenig relevant

POTSDAM

Kasernengelände Krampnitz: Deutsche Wohnen will 1400 Wohnungen bauen

Die Deutsche Wohnen hat angekündigt, nach Investitionsobjekten suchen zu wollen. Dabei sollen nicht nur Wohnimmobilien im Fokus stehen, auch der Pflegeimmobilienmarkt erscheint dem Unternehmen attraktiv. Nun sind aber zunächst einmal 1.400 Mietwohnungen geplant: In Potsdam will die Deutsche Wohnen als Hauptinvestor das ehemalige Kasernengelände Krampnitz entwickeln. Bislang liegt das Areal brach. Die Gesamtnutzfläche beträgt 137.000 Quadratmeter. Das Investitionsvolumen liegt nach Angaben der Deutsche Wohnen bei 350 bis 400 Millionen Euro.

181%

Im ersten Quartal 2017 wurden in Deutschland Handelsimmobilien für 2,77 Milliarden Euro gehandelt, acht Prozent mehr als in den ersten drei Monaten 2016. Getrieben wird der Markt von Fachmarktzentren: Hier sind die Investitionen um 181 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal gestiegen.

DZ BANK

Milliardengewinn und Neuordnung des Immobiliengeschäfts

Die DZ Bank verzeichnete 2016 nach der Fusion mit der ehemaligen WGZ Bank ein Ergebnis vor Steuern von 2,2 Milliarden Euro. Jetzt plant die Bank die Neuordnung des Immobiliengeschäfts: Aus bisher vier Immobiliengesellschaften sollen zwei werden. Die DG Hyp wird zunächst die gewerblichen Immobilienaktivitäten der WGZ Bank übernehmen, dann wird die Fusion von DG Hyp Hamburg und WL Bank Münster angestrebt.

WOHNIMMOBILIEN: NRW-KAUFPREISE VERTEUERN SICH

Wohneigentum in Nordrhein-Westfalen ist stark nachgefragt, vor allem in Städten wie Köln und Bonn. Das treibt die Kaufpreise, wie eine Studie des Immobilienverbands IVD West zeigt. Zwischen Februar 2016 und Februar 2017 sind die Kaufpreise dem Verband zufolge noch einmal um bis zu neun Prozent gestiegen..



Geförderter Mietwohnungsbau lohnt sich nicht, meint die Mehrzahl der Investoren.

GEFÖRDERTER MIETWOHNUNGSBAU

Rendite und Fördersysteme schrecken Investoren ab

75 Prozent der Investoren interessieren sich grundsätzlich für den geförderten Mietwohnungsbau. 68 Prozent der Marktakteure, darunter sind zwei Drittel Wohnungsunternehmen, werden aber nicht tätig. Hauptkritikpunkt sind die Renditeaussichten, die im Vergleich zum freifinanzierten Mietwohnungsneubau geringer ausfallen. Das geht aus einer Studie von Dr. Lübke & Kelber hervor. Der zweitwichtigste Kritikpunkt der Investoren, die den sozialen Mietwohnungsneubau als nicht attraktiv genug empfinden (43,5 Prozent), ist die fehlende Mietanpassungsmöglichkeit. Es folgen Imagesorgen und Förderlaufzeiten von mehr als 20 Jahren. Insgesamt finden nur 25 Prozent der Befragten Investitionen in den geförderten Mietwohnungsneubau aus-

reichend attraktiv. Als Gründe, die für eine Investition sprechen, nannten 82 Prozent der Befragten, die den geförderten Mietwohnungsneubau als attraktiv erachten, dass dies zur Unternehmensstrategie gehöre. 40 Prozent der Investoren sehen konkrete Vorteile: etwa die Reduzierung von Mietausfällen und Fluktuation. Laut Dr. Lübke & Kelber Research reicht die derzeitige Förderung in keinem Bundesland aus, den Renditenachteil auszugleichen, der sich aus der niedrigeren Miete ergibt. Im Schnitt liegen die Eigenkapitalrenditen laut der Studie im geförderten Mietwohnungsneubau durchschnittlich rund 40 Prozent unter der vergleichbaren Rendite eines freifinanzierten Mietwohnungsneubaus – die Werte variieren zwischen 16 und 72 Prozent.

pbb

DEUTSCHE
PFANDBRIEFBANK

Ihre Pläne sind perfekt. Und die Finanzierung?



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

Immobilienbanken entdecken die grauen Hallen

Früher fristeten Logistikimmobilien ein Nischendasein, Shoppingcenter hingegen waren Selbstläufer. Das ist längst vorbei, wie der Blick in die Neugeschäftsreports von Immobilienbanken zeigt. Die Kreditgeber hinterfragen verstärkt ihre Managementkonzepte.

Das Logistiksegment glänzte im vergangenen Jahr mit neuen Rekorden: Die Investmentumsätze stiegen laut dem Immobiliendienstleister JLL gegenüber 2015 um 15 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro. Sie vervierfachten sich fast binnen fünf Jahren. JLL hält 2017 ein Transaktionsvolumen von um die fünf Milliarden Euro für möglich. Bei Einzelhandelsimmobilien schwächte sich das Investmentgeschäft dagegen 2016 um gut 25 Prozent auf 12,4 Milliarden Euro ab.

Auch Immobilienbanken engagieren sich verstärkt im Logistiksegment: Bei der Deutschen Pfandbriefbank (pbb) summierte sich das Neugeschäft in dieser Assetklasse im letzten Jahr auf 1,5 Milliarden Euro und erreichte damit fast das Niveau der auf den Einzelhandelsbereich entfallenden Kredite (1,7 Milliarden Euro). „Der Logistikmarkt profitiert von der Globalisierung und vom Megatrend E-Commerce“, sagt Thomas Köntgen, der im pbb-Vorstand für das Immobilienfinanzierungsgeschäft verantwortlich ist.

Dessen Anteil am Einzelhandelsumsatz legt stetig zu. Der BayernLB zufolge werden in Deutschland bei Bekleidung und Schuhen inzwischen 25 bis 30 Prozent online bestellt, bei Elektronik rund 15 Prozent. Noch in den Kinderschuhen steckt – mit rund einem Prozent Umsatzanteil – der Kauf von Lebensmitteln via Smartphone oder Internet.

WACHSENDE KOMPLEXITÄT Das Logistikimmobilienspektrum ist weit gefächert: Es reicht von sehr großen Logistikzentren, die an Verkehrsknotenpunkten – wie etwa Autobahnkreuzen, in der Nähe von Frachtflughäfen oder Seehäfen – zu finden sind, bis zu mittleren und kleinen Verteilstationen unweit der Ballungsräume. „Neben dem boomenden Onlinehandel ist die wachsende Komplexität industrieller Produktionsprozesse ein wichtiger Impulsgeber“, gibt Georg Irgmaier, Abteilungsleiter



Ein Logistikzentrum – schmucklos, aber voll!

+15%

Die Investmentumsätze im Logistiksegment haben sich in den vergangenen fünf Jahren vervierfacht. Von 2015 auf 2016 stiegen sie um 15 Prozent auf 4,7 Milliarden Euro.

SUMMARY » Die Investmentumsätze im Logistiksegment haben sich in den vergangenen fünf Jahren vervierfacht. » Von 2015 auf 2016 stiegen sie um 15 Prozent auf **4,7 Milliarden Euro**. » Bei **Einzelhandelsimmobilien** schwächte sich das Investmentgeschäft dagegen 2016 um etwa 25 Prozent auf 12,4 Milliarden Euro ab. » **Das Logistikimmobilienspektrum** reicht von großen Zentren bis hin zu kleinen Verteilstationen nah der Ballungsräume. » **Einzelhandel und Logistik** wachsen immer mehr zusammen, Multi-Channel-Konzepte sind gefragt.

Managementimmobilien, Einzelhandel und Logistik der BayernLB, zu bedenken.

Auf diese Situation stellen sich Kreditgeber ein. Die BayernLB legt großen Wert auf variable Nutzungsmöglichkeiten. Das erleichtert Anschlussvermietungen, so Irgmaier. Darauf pocht die DG Hyp ebenfalls. „Im Automobilssektor werden Hallen für Logistikprozesse sehr speziell konzipiert und vergleichsweise kurzfristig genutzt“, weiß Axel Jordan, Leiter Immobilienfinanzierung der DG Hyp. Es sei wichtig, dass sie mit wenig Aufwand für eine andere klassische logistische Verwendung umgestaltet werden könnten.

Andreas Pohl, Vorstandschef der Deutschen Hypo, hält ferner die technische Ausstattung, genügend Andockschleusen für Lkws und eine ausreichende Hallenhöhe für wichtige Kriterien zur Bewertung von Logistikimmobilien. 200 Millionen Euro des Neugeschäftsvolumens von 4,5 Milliarden Euro der Deutschen Hypo stammten 2016 aus diesem Nutzungssegment.

HÖHERE MARGEN BEI PROJEKTEN 70 Prozent betrafen Projektentwicklungen. Deren Margen seien höher als die bei Bestandsfinanzierungen, argumentiert Pohl. Bei rein spekulativen Projektentwicklungen engagiere man sich nicht. Die Deutsche Hypo, so Pohl, sei nur bereit, einen Teil des Vermietungsrisikos zu übernehmen. Ähnlich agiert die BayernLB. Laut pbb sind reine Developments im Logistiksektor eher unüblich. Bei guter Vorvermietung, so Köntgen, finanziere man auch Neuvorhaben. Die Münchener Hyp hat sich hingegen momentan als reiner Bestandsfinanzierer positioniert.

Deutsche Hypo und Münchener Hyp zählen zu den Kreditgebern, die bei Bestandsfinanzierungen gern längere Laufzeiten akzeptieren. „Bis zu zehn Jahre sind, wenn die Objektqualität passt, problemlos darstellbar“, sagt Pohl. Jan Polland, Leiter

Gewerbliche Immobilienkunden bei der Münchener Hyp, verweist darauf, dass Logistikimmobilien meistens an ein oder zwei Nutzer vermietet würden. „Werden abgelaufene Mietverträge nicht verlängert, kann das zu einem längeren Leerstand und hohen Mietausfällen führen“, warnt er.

Insofern seien die Einschätzung der Lage und eine gute Weitervermietungsprognose die größte Herausforderung bei der Analyse von Logistikfinanzierungen, so Polland. 2016 betrug die Logistikimmobilienkreditquote am Neugeschäft der Münchener Hyp (1,7 Milliarden Euro) knapp drei Prozent (45 Millionen Euro). Im ersten Quartal 2017 schossen die Anfragen jedoch auf 600 Millionen Euro – und somit zehn Prozent aller Kreditanfragen – hoch.

HANDEL UND LOGISTIK WACHSEN ZUSAMMEN Bei der BayernLB erreichte der Kreditbestand von Einzelhandelsobjekten (Stand: Dezember 2016) mit vier Milliarden Euro das Fünffache von Logistikimmobilien mit 800 Millionen Euro. 2017 kalkuliert die BayernLB im Logistiksegment mit einem Neugeschäftsvolumen von 400 Millionen Euro und im Einzelhandelssektor von 700 Millionen Euro. „Der Stellenwert der Logistik ist enorm gestiegen und steigt weiter“, urteilt Markus Kreuter, Team Advisory Germany bei JLL. Das müsse aber nicht nachteilig für den Einzelhandel sein.

„Einzelhandel und Logistik wachsen immer mehr zusammen, Multi-Channel-Konzepte sind en vogue“, sagt Gustav Kirschner, Leiter Vertrieb Immobilienkunden Deutschland bei der BayernLB. Einzelhändler tummelten sich in der digitalen Welt, Online-Verkäufer strebten in die analoge Welt. Beispiele hierfür sind laut Kirschner die Flagship Stores von Amazon und Zalando in zentralen Innenstadtlagen und der Schuhdiscounter Deichmann, der auch über das Inter- »

„Energiekosten; kein Thema für Sie?“



Heizöl · Erdgas · Strom · Heiztechnik · Schmierstoffe · Kraftstoffe · Solar · Pellets · Klimaneutrale

Als Energiepartner setzen wir unsere Stärken für Sie ein:

- ✓ Günstige Energiepreise durch individuelle Versorgungsmodelle.
- ✓ Top-Betreuung durch persönliche Ansprechpartner vor Ort.
- ✓ Einfacher Wechsel. Wir übernehmen alle Formalitäten.
- ✓ Nur ein Rahmenvertrag für alle Ihre Objekte.

DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG	DEUTSCHES INSTITUT FÜR SERVICE-QUALITÄT GmbH & Co. KG
SEHR GUT	SEHR GUT
Gasanbieter	Stromanbieter
überregional	überregional
TEST Mai 2016	TEST März 2016
33 Anbieter	30 Anbieter
3x sehr gut, 19x gut, 6x befriedigend, 5x ausreicht	1x sehr gut, 13x gut, 11x befriedigend, 5x ausreicht
www.disq.de	www.disq.de
Privatrechtliches Institut	Privatrechtliches Institut
ntv	ntv

Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständischen Energie-lieferanten in Deutschland mit über 55 Jahren Markterfahrung. www.montana-energie.de

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

ÜBERSICHT ENTWICKLUNG DES NEUGESCHÄFTSVOLUMENS

Entwicklung des Neugeschäftsvolumens im Segment Einzelhandel und Logistik großer Immobilienfinanzierer (in Mrd. Euro)

	2011		2016	
	Einzelhandel	Logistik	Einzelhandel	Logistik
BayernLB	k.A.	k.A.	0,7	0,2
Berlin Hyp	0,8	k.A.	0,9	0,6
Deutsche Hypo	1,1	0,1	1,0	0,2
DG Hyp	1,1	0,2	1,5	0,3
Helaba	0,9	0,4	2,5	0,2
Münchener Hyp	0,2	k.A.	0,1	0,045
pbb	1,6	0,3	1,7	1,5

Quelle: Angaben der Banken

net erfolgreich seine Produkte vertreibt. Einzelhandels- rangieren wie Büro- und Wohnungsimmobilien bei der Berlin Hyp unter den Top drei der Nutzungsarten im gewerblichen Immobilienkreditgeschäft. Auf Einzelhandelsobjekte entfielen 2016 knapp 20 Prozent ihres kontrahierten Neugeschäfts (ohne Prolongationen) von fünf Milliarden Euro, also knapp 900 Millionen Euro. „Die Nachhaltigkeit von Nutzungskonzepten wird immer wichtiger“, sagt Oliver Hecht, Leiter Verbund- und Inlandsgeschäft der Berlin Hyp.

Das sieht man bei der pbb im Prinzip genauso. „Eine wichtige Frage lautet: Ist die Grundstruktur des Einzelhandelsobjekts in zehn oder 15 Jahren noch anforderungsgerecht?“, betont Köntgen. Für Shoppingcenter auf der „grünen Wiese“ sei das mitunter fraglich – etwa mit Blick auf das Centermanagement, das Einzugsgebiet und den Wettbewerb.

SHOPPINGCENTER-BEDARF IST GEDECKT

Der Bedarf an Shoppingcentern ist inzwischen gut gedeckt. Vor 15 Jahren wurden bundesweit zehn neue Center pro Jahr eröffnet, fast 500 gibt es mittlerweile mit über 15 Millionen Quadratmeter Gesamtfläche. „Für ein erfolgreiches Vermarktungskonzept ist ein professionelles Centermanage-

ment unverzichtbar“, findet Polland. Bei der Münchener Hyp belief sich der Anteil der Kreditengagements bei Einzelhandelsimmobilien 2016 auf sieben Prozent des Neugeschäfts oder etwas mehr als 100 Millionen Euro, bei der DG Hyp auf 21 Prozent, also rund 1,5 Milliarden Euro.

Ein guter Trackrekord ist am besten durch einen erfahrenen, etablierten Centermanager – wie beispielsweise ECE oder Unibail – gewährleistet. Zu dessen Hauptaufgabe gehört es, passende Ankermieter zu finden und durch gezielte Marketingaktionen die Aufenthaltsattraktivität des Shoppingcenters auf einem möglichst hohen Niveau zu halten. „Das ist eine herausfordernde Aufgabe, weil Refurbishmentzyklen kürzer werden“, so Hecht. Shopping zum Einkaufserlebnis machen, lautet die Devise. „Centermanager nutzen unter anderem den geringeren Flächenbedarf von Schuh- und Bekleidungsgeschäften, um zum Beispiel durch neue Gastronomieangebote die Attraktivität des Centers zu erhöhen“, hat Kirschner beobachtet.

Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property Valuation, gibt allerdings zu bedenken, dass eine höhere Aufenthaltsattraktivität nicht unbedingt mehr Umsatz bringe. Zur Analyse der Konzepte von Einzelhandelsimmobilien, vor allem

von Shoppingcentern, greift die DG Hyp auf die Expertise der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) zurück.

GUTE LAGEN BLEIBEN GEFRAGT Gut gemaagte Shoppingcenter in guten Lagen von Groß- und Mittelstädten bleiben bei Investoren gefragt. Das Finanzierungsvolumen liegt bei großen Shoppingcentern meist im dreistelligen Millionenbereich. „Derart hohe Kredite finanzieren wir meist mit einer anderen Bank“, betont Jordan. Einen 200-Millionen-Euro-Kredit zur Finanzierung des markanten Einzelhandelsobjekts Kö-Bogen in Düsseldorf stemmt die DG Hyp jedoch ausnahmsweise allein.

Projektentwicklungen wie diese finanzieren die Hanseaten, wenn Vorvermietung (Minimum: 40 bis 50 Prozent) und Eigenkapitalbeteiligung der Projektentwicklungsgesellschaften (Minimum: 30 Prozent) hoch genug sind. Auch die allermeisten Konkurrenten engagieren sich in diesem Projektentwicklungssegment.

Immobilienbanken sind außerdem gern bei Geschäftshäusern in Toplagen der Metropolen und Fachmarktzentren als Kreditgeber mit von der Partie. „Sie sind weniger komplex und verhindern die Bildung von Klumpenrisiken in einem Einzelhandelskreditportfolio“, betont Köntgen. Jordan zufolge sind Fachmarktzentren eine Objektklasse unter den Einzelhandelsimmobilien, denen der Onlinehandel eher wenig zusetzt, da sie einen Nahversorgungscharakter haben. „Ihr Sortiment dominieren Lebensmittelartikel, das häufig durch Kleidung und andere sich schnell drehende Warengruppen ergänzt wird“, erklärt Jordan.

NUTZUNGSGRENZEN VERSCHWIMMEN Thomas Beyerle hat festgestellt, dass Grenzen zwischen Nutzungsarten immer mehr verschwimmen: Freizeit-, Shopping- und Arbeitsaktivitäten vermischten sich. Und süffisant fügt er hinzu: „Letztlich ist Amazon nicht anderes als die längste virtuelle Fußgängerzone der Welt.“

Norbert Jumpertz, Staig

Büro sucht Zukunft

Bei Büroimmobilien besteht Nachholbedarf: Im Hinblick auf die Nutzungskonzepte zögert manch ein Unternehmen Veränderungen hinaus. Um im Zeitalter der Transformation wettbewerbsfähig zu bleiben, sind drei Grundsätze wichtig: Multifunktionalität, Nutzerorientierung und Infrastruktur.

Mit einem maßgeschneiderten Angebot für den Nutzer können Büroimmobilien oft rasch vermietet werden.



Wir sind mittendrin im Wandel von einer Industrienation zur Wissensgesellschaft, von der Produktion zur Kreation, von der Massen- zur Maßfertigung – daran hat sich auch jetzt, zum Jahresbeginn 2017, nichts sprunghaft geändert. Die Erwartungen an Büroimmobilien haben sich jedoch gewandelt.

Wo früher die einzelnen Abteilungen strikt getrennt waren, arbeiten heute Forschung, Prototypenfertigung und Verwaltung unter einem Dach – Tür an Tür. Einfache Hallen- oder Büroflächen reichen nicht für die komplexeren, technisch anspruchsvolleren Tätigkeiten aus. Stattdessen müssen innovative Gebäudestrukturen entworfen werden, um die teilweise sehr unterschiedlichen Aufgaben zu erfüllen.

Derselbe Mieter kann beispielsweise einerseits mit hochwertiger Technik ausgestattete Produktionsräume oder staubfreie Reinräume benötigen, andererseits aber auch repräsentative Showrooms und moderne Büroflächen, die er miteinander verbinden und kombinieren will. Erweitert, verringert oder restrukturiert er seine Kapazitäten, will er wahrscheinlich auch sein Raumprogramm anpassen. Eine von vornherein eingeplante Multifunktionalität der Immobilie ermöglicht zeitnahe Umnutzungen, falls sich der Nutzer oder dessen Bedürfnisse ändern.

NUTZERORIENTIERTES KONZEPT Je nach Geschäftsmodell und Branche können sich die spezifischen Bedürfnisse durch neue, insbesondere technologische Trends ändern. So benötigen manche Unternehmen eine Kombination aus Open-Space-Büro und schwingungsgedämpften Testflächen, auf denen hochwertige technische Produkte entwickelt und Prototypen sofort geprüft werden. Mit einem optimierten Flächenangebot für den Nutzer erfolgt oft eine rasche Vermietung. Ein Mieter, dessen Sonder-

wünsche beim Ausbau der Immobilie erfüllt werden können, ist in der Regel ein zufriedener Mieter. Die Chancen für ein langjähriges Mietverhältnis stehen damit gut.

ATTRAKTIVE INFRASTRUKTUR Natürlich ist nicht nur die reine Bürofläche ausschlaggebend für den Nutzer, die Lage und besondere Ausstattungsmerkmale bestimmen ebenfalls die Entscheidung. Ein Pluspunkt für den Arbeitsalltag sind beispielsweise gastronomische Angebote und Tagungsräume in unmittelbarer Nähe sowie fußläufig gelegene Grün- und Erholungsflächen.

Neben einer guten Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, einen Flughafen oder Fernbahnhof ist ein wenige Minuten entfernter Autobahnanschluss von Vorteil. Gerade Unternehmen aus dem Sektor Telekommunikation, Medien und Technologie siedeln sich gerne in gegenseitiger Nachbarschaft an und bilden so genannte Technologiestandorte. Auch das Thema Elektromobilität mit Ladestationen für Elektroautos und E-Bikes findet zunehmend mehr Berücksichtigung bei der Beurteilung der Infrastruktur.

Noch sind Angebote dieser Art rar – trotz der stetig steigenden Nachfrage. Geeignete Flächen sind selten im Bestand zu finden; die Kosten des Umbaus sind oftmals so hoch, dass sich eine Investition nicht lohnt, weder für den Investor noch für den Mieter. Beim Neubau sieht das anders aus, hier können die drei oben genannten Grundsätze bereits in der Planungsphase berücksichtigt werden. Da Forschung und Entwicklung ein wichtiges Fundament für das Wirtschaftswachstum bilden, begleiten solche Neubauten Deutschlands Industrie in die Zukunft. «

Startschuss für den Run auf Wohnimmobilien

Nur wenige kleinere Offene Immobilienpublikumsfonds investierten bislang schwerpunktmäßig in Wohnimmobilien. Nun will auch Union Investment in diesem Segment mitmischen. Andere große Fondshäuser dürften bald folgen.

„Bei Offenen Immobilienpublikumsfonds dominieren Gewerbeimmobilien, diese sind meist weniger aufwändig im Management.“

Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope

Wohnimmobilien sind bei Anlegern – trotz stark gefallener Renditen – heiß begehrt. Unter den Offenen Immobilienpublikumsfonds dominieren jedoch Produkte, die vorwiegend in gewerbliche Immobilien investieren. „Gewerbeimmobilien sind meist weniger aufwändig im Management“, sagt Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope.

Während ein Wohnimmobilienportfolio von mehreren Hundert Millionen Euro mehrere Tausend Einheiten umfassen kann, befinden sich selbst im Immobilienvermögen des fast zwölf Milliarden Euro schweren UniImmo: Deutschland deutlich weniger als 100 Gewerbeobjekte und Beteiligungen an Immobiliengesellschaften. Bei den Offenen Immobilienfonds für Privatanleger gibt es bislang lediglich zwei – Industria Fokus Wohnen Deutschland und Wertgrund WohnSelect D –, die auf Wohnimmobilien als Nutzungsart setzen.

BRANCHENPRIMUS STEIGT EIN Jetzt hat Branchenprimus Union Investment angekündigt, Ende Juli 2017 ebenfalls ein derartiges Produkt aufzulegen, obwohl die zu erwartende Rendite unter der von Gewerbeimmobilienprodukten liegen dürfte. Das hierfür nötige Know-how steuert die Zentral Boden Immobilien (ZBI) aus Erlangen bei, mit der eine Partnerschaft vereinbart wurde.

„Das ist eine sinnvolle strategische Entscheidung“, findet Knorr. Sie sieht die Beteiligung der Union Asset Management Holding an einer gemeinsamen Holding zur Steuerung der Investments in Wohnimmobilien positiv. „Das Know-how über eine langfristige Kooperation abzubilden, kann Synergieeffekte heben“, so die Branchenexpertin.

Was die Investmentstrategie des Fondsneulings betrifft, wird darauf verwiesen, dass ZBI vor allem Wohnimmo-

bilien im mittleren Preissegment im Visier hat (Zielmiete: fünf bis acht Euro je Quadratmeter). Hier sei die Konjunktursensitivität – bezogen auf Leerstand und Miethöhe – gering, erläutert Jörn Stobbe, Chief Operating Officer (COO) der Union Investment. ZBI verfügt bundesweit über elf Niederlassungen.

Investiert werden soll daher nicht allein in Metropolen, sondern auch in attraktiven B- und C-Städten. „Die Anlagestrategie ist primär auf die laufende Mietrendite ausgerichtet und nicht allein auf Wertsteigerungen“, so Stobbe. Am Anlageuniversum bestehender Fonds soll nichts verändert werden. „UniImmo: Deutschland, Europa und Global bleiben reine Offene Gewerbeimmobilienfonds“, betont der COO. Sonst werde das Fondsprofil verwässert und das Management erschwert. Das sieht Knorr genauso.

STARTPORTFOLIO UNTER DER LUPE Aktuell wird das Startportfolio für den neuen Wohnimmobilienfonds unter die Lupe genommen, zu dessen Bestückung ein dreistelliger Millionenbetrag investiert werden soll, der laut Union Investment von Kunden der Genossenschaftsbanken stammt. Angestrebt wird, bei Anlegern in den nächsten drei Jahren – sukzessive – rund eine Milliarde Euro einzusammeln. Gelänge das, wäre der Newcomer der mit Abstand größte Offene Immobilienpublikumsfonds in diesem Nutzungsartensegment.

Knorr ist sich sicher, dass andere Fondsgesellschaften wie Deka-Immobilien oder Commerz Real genau mitverfolgen dürften, wie „sich der Neue schlägt“. Zumal es gewichtige Konkurrenten gebe, etwa die großen, börsennotierten Wohnimmobilienkonzerne Vonovia und Deutsche Wohnen oder ebenso Geschlossene Fonds, die in diese Immobilienklasse investierten.

SUMMARY » Lediglich zwei Offene Immobilienpublikumsfonds setzen bislang auf Wohnimmobilien als Nutzungsart. » Der Branchenprimus **Union Investment** hat angekündigt, Ende Juli 2017 ebenfalls ein derartiges Produkt aufzulegen, obwohl die zu erwartende Rendite unter der von Gewerbeimmobilienprodukten liegen dürfte. » **Verstärktes Engagement im Wohnimmobiliensegment** gibt es auch für institutionelle Anleger.



Auch für institutionelle Anleger aufgelegte Offene Immobilienfonds engagieren sich verstärkt im Wohnimmobiliensegment.

INSTITUTIONELLE INVESTOREN So lancierte die Commerz Real erst Ende 2016 ihren ersten Offenen Immobilienspezialfonds – CR Institutional Smart Living Fund – für professionelle und semiprofessionelle Anleger. Er soll in sieben bis zehn studentische Wohnanlagen in Deutschland investieren – angepeiltes Anlagevolumen: 250 bis 300 Millionen Euro.

Speziell für institutionelle Investoren hat Union Investment selbst keine Produkte aufgelegt. Allerdings bietet sie als Service-Kapitalverwaltungsgesellschaft (KVG) Leistungen für den Labelfonds Residential Value – mit dem Anlage-schwerpunkt Wohnimmobilien in Berlin

– des Asset Managers Dupuis an. Dafür hat ZBI für institutionelle Investoren einen Wohnimmobilienfonds im Angebot – den ZBI Wohnen Plus I.

Dieser investiert bundesweit im Core-Plus-Segment in Wohnhäuser und Wohnanlagen – angestrebtes Fondsvolumen: 250 Millionen Euro. Für diesen Fonds wurden bereits Immobilien mit einem Kaufpreisvolumen von 158 Millionen Euro erworben.

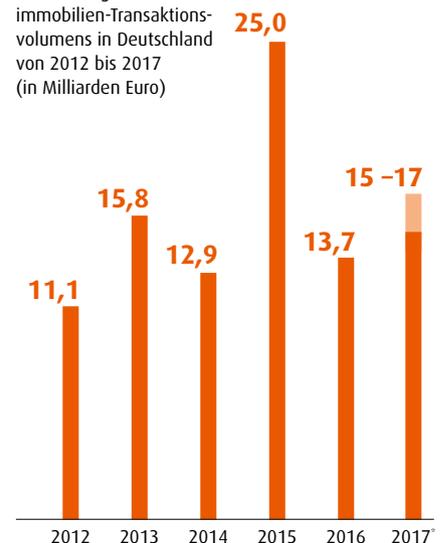
Auch bei der Auflage Geschlossener Immobilienfonds ist die ZBI mit von der Partie. Aktuell sind zwei Fonds – der ZBI WohnWert 1 und der ZBI Professional 10 – in der Platzierungsphase. Seit 2002 wurden mehr als zehn Geschlossene Wohnimmobilienfonds aufgelegt. «

Norbert Jumpertz, Staig

Wohnimmobilien sind als Anlageprodukte begehrt – bei Offenen Immobilienpublikumsfonds spielten sie bislang keine große Rolle.

TRANSAKTIONSVOLUMEN

Entwicklung des Wohnimmobilien-Transaktionsvolumens in Deutschland von 2012 bis 2017 (in Milliarden Euro)



Quelle: JLL

*geschätzt

Masterplan Bauen 4.0



Der Einsatz von Drohnen liefert in der Projektentwicklung im Vergleich zu bisherigen Methoden deutlich präzisere und kostengünstigere Messdaten.

Kaum ein Thema schlägt derzeit höhere Wellen als die Diskussion um Building Information Modeling (BIM). Es ist deshalb zu begrüßen, dass Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt den „Masterplan Bauen 4.0“ vorgelegt hat, mit dem BIM als Kernelement der digitalen Transformation der Immobilien- und Baubranche weiter vorangetrieben werden soll.

Der Masterplan steht im Kontext einer Vielzahl öffentlicher (Förder-) Maßnahmen, die das Ziel haben, die Implementierung von BIM in der Planungs- und Baubranche zu befördern. BIM beschreibt eine optimierte Methode zur kooperativen Planung, Ausführung und Bewirtschaftung von Gebäuden anhand eines digitalen Gebäudemodells. Das „Heilsversprechen“ BIM lässt nicht nur auf eine schnellere und bessere Planung hoffen, sondern insbesondere auch eine konfliktfreie und kürzere Bauausführung sowie die deutliche Erleichterung der Gebäudebewirtschaftung und des Facility Managements. Dies ist der Grund, warum gerade das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI) sich eine Förderung der Implementierung von BIM auf die Fahnen geschrieben hat. Der Masterplan des BMVI sieht vor, dass BIM in 20 zusätzlichen Pilotprojekten auf

allen Verkehrsträgern von der Schiene bis zur Wasserstraße erprobt wird. Hierfür investiert das BMVI 30 Millionen Euro. Ferner wird der Einsatz von Drohnen in der Projektentwicklung pilotiert. Diese liefern im Vergleich zu bisherigen Methoden deutlich präzisere und kostengünstigere Messdaten und sollen direkt in das BIM-Modell transferiert werden können. Daneben ist geplant, das entwickelte BIM-Know-how durch ein nationales Kompetenzzentrum zu bündeln und den Wissenstransfer zu fördern.

Wichtig für die richtige Einordnung des Masterplans ist es, dass dieser auf den Ende 2015 durch das BMVI eingeführten Stufenplan „Digitales Planen und Bauen“ aufsetzt. Nach dem Stufenplan soll BIM nach Ablauf der bis 2017 dauernden Vorbereitungsphase und einer erweiterten Pilotphase ab dem Jahr 2020 bei neuen Projekten im Zuständigkeitsbereich des BMVI in der Regel eingesetzt werden. Die Initiativen verfolgen das Ziel, durch die positiven Erfahrungen in den Pilotprojekten und den entwickelten Standards die Privatwirtschaft zu ermutigen, den Schritt in Richtung Digitalisierung mitzugehen.

DEUTSCHLAND HÄNGT ZURÜCK Dieser Ansatz ist zunächst zu begrüßen – nicht zuletzt, um im internationalen Wettbewerb aufzuschließen. In den USA, England und den skandinavischen Ländern wird BIM bereits regelmäßig eingesetzt. Für deutsche Unternehmen könnte der Rückstand in der Nutzung von BIM Wettbewerbsnachteile begründen.

Allerdings beziehen sich die Maßnahmen bisher nur auf den Zuständigkeitsbereich des BMVI, weshalb BIM (bislang) nicht umfassend bei öffentlichen Bauvorhaben auf Bundes- und Länderebene erprobt wird. Aus diesem Grund sind Hochbauprojekte, die aufgrund der komplexen (technischen) Schnittstellen besondere Anforderungen im Vergleich »

SUMMARY » Der Masterplan 4.0 steht im Kontext einer Vielzahl öffentlicher (Förder-)Maßnahmen, die das Ziel haben, die Implementierung von BIM in der Baubranche zu befördern. **» Um BIM in der Praxis zu etablieren**, müssen auch die rechtlichen Rahmenbedingungen stimmen. Die klassischen Planer- und Bauverträge müssen um BIM-spezifische Regelungen ergänzt werden. Besondere Aufmerksamkeit erfordern urheberrechtliche Fragen. **» Dem BIM-Manager kommt eine wichtige Bedeutung** im gesamten Prozess zu, bislang existiert jedoch noch kein Leistungssoll.

KOMMENTAR

Abwehrhaltung wie vor 30 Jahren

Es sind nur drei Buchstaben: BIM. Frei übersetzt bedeutet Building Information Modeling „Informationsgestützte Gebäudemodellierung“. Das Prinzip besteht darin, eine Immobilie dreidimensional am Computer darzustellen. Zudem kann jedes einzelne digital aufgeführte Bauteil um Daten ergänzt werden, auf die alle Projektbeteiligten zugreifen können.

Ob Stahlträger, Fassadenelement oder Klimaanlage – nicht nur Maße, Kosten, Materialeigenschaften können hinterlegt werden, sondern auch Brandschutzeigenschaften, Liefer- und Einbauzeit, Auswirkungen auf andere Bauteile bis hin zum jeweiligen Einfluss auf Gesamtenergiebedarf oder Lebenszykluskosten. Planänderungen während des Bauprozesses lassen sich damit deutlich leichter realisieren, weil die Folgen sofort für alle relevanten Parteien sichtbar werden.

Auch wenn die Verwendung des BIM sinnvoll ist, steckt das System in Deutschland immer noch in den Kinderschuhen. Das hat meiner Meinung nach viel mit einer Abwehrhaltung oder Unsicherheit der Beteiligten zu tun. Eine Abwehrhaltung, wie wir sie vielleicht vor 30 Jahren das letzte Mal in der Baubranche erlebt haben. Auch damals waren es nur drei Buchstaben, die für Wider-

stand sorgten: Das so genannte Computer-Aided Design (CAD), also mehr oder weniger das Prinzip des computergestützten Bauzeichnens. Architekten, Ingenieure und Fachplaner hatten bis dahin noch per Hand gezeichnet. Einige Planer hatten keine Lust, alles auf CAD umzustellen. Es ging doch bislang ohne. Und heutzutage? BIM ist eine Evolutionsstufe von CAD, mit noch ganz anderen vielversprechenden Perspektiven für Planung, Bau und Bewirtschaftung von Projekten.

Vielleicht ist es die generelle Furcht vor Veränderungen, wie wir sie in vielen Bereichen der Gesellschaft sehen, sicherlich handelt es sich aber auch um konkrete Hürden auf Unternehmensebene, beispielsweise Schnittstellenprobleme. Jeder Planungs- und Baubeteiligte mag mit eigenen IT-Lösungen arbeiten, und man kann nicht jedem Unternehmen zumuten, in ein neues BIM-kompatibles System zu investieren, damit alle Parteien den entsprechenden Zugriff haben. Aber erneut: Das Argument gab es vor 30 Jahren schon einmal. Die Lösung – manch einer mag es noch wissen – war damals das so genannte DXF-Format. CAD-Pläne ließen sich so plattformunabhängig nutzen, ähnlich wie das heute bei Open-Office-Dateien funktioniert. Das Schnittstellenproblem ist bei BIM mittlerweile ebenfalls gelöst, versprechen die Softwarespezia-

listen. Statt DXF heißt es diesmal übrigens IFC (Industry Foundation Classes).

Es gibt sicher noch sehr viel mehr Klärungsbedarf in der Risikoeinschätzung durch initiiierende Investoren, wie zum Beispiel zusätzliche Leistungserfordernisse im BIM-Management auf Bauherren-, Architekten-, Fachplanungs- und Ausführungsebene. Aber auch vertragliche Definitionen und die Anwendung methodischer Ansätze in der Projektsteuerung gehören dazu, genau wie neue IT-Voraussetzungen und Anwendungserfordernisse sowie Haftungsfragen. Diese können und müssen überwunden werden. Denn es ist paradox, dass sich die deutsche Branche über die seit Jahren ansteigenden Baukosten beschwert, ohne selbst Maßnahmen zu ergreifen, die langfristig Geld sparen können. Die Umstellung benötigt sicherlich anfangs viele Kapazitäten und erfordert eine Neuausrichtung der Kompetenzen, doch letztlich ermöglicht sie eine höhere Effizienz auf der Baustelle. Außerdem kann das Risiko teurer und zeitraubender Fehlplanungen bereits im Vorhinein deutlich verringert werden.

Während andere Länder BIM für bestimmte Bauvorhaben bereits verpflichtend eingeführt haben, ist mir in Deutschland nicht ein einziges Projekt bekannt, das von Anfang bis Ende konsequent BIM-gestützt war. Man bedenke,



Norbert Preuß,
Geschäftsführer CBRE
Preuss Valteq GmbH

dass in Südkorea bereits seit 2008 eine rapide Entwicklung bei der großflächigen Benutzung des BIM eingesetzt hat und beispielsweise in Dubai seit 2014 gesetzliche Regelungen für die Verwendung bei größeren Neubauprojekten in Kraft sind – die zudem stetig verschärft werden. Deshalb komme ich einfach nicht umhin, der deutschen Baubranche eine gewisse Behändigkeit zu attestieren. Auch die hiesige Politik wirkt bei diesem Thema nicht übermäßig motiviert: Bundesverkehrsminister Alexander Dobrindt plant lediglich, alle verkehrsinfrastrukturellen Großprojekte ab 2020 verbindlich unter Zuhilfenahme des BIM umzusetzen. Wie Dobrindt selbst bestätigte, handelt es sich um einen Versuch, gegenüber anderen Staaten aufzuholen. Wobei man wissen muss, dass im Ausland nicht überall BIM vorliegt, wenn über BIM gesprochen wird – nicht jedes Computerprogramm, das zur Darstellung von Gebäuden am PC verwendet wird, erreicht die nötige technische Komplexität. Zudem sind die Diskussionen über Definitionen im Anwendungslevel von BIM in den meisten Nationen noch in vollem Gange. Unabhängig davon wird sich die Digitalisierung im Planen und Bauen nicht aufhalten lassen und die Zögerer und Zauderer innerhalb der deutschen Baubranche überholen. Sollte ich mich irren, freue ich mich über eine Nachricht.

zu Infrastrukturprojekten aufweisen und besonders nachtraganfällig sind, in den Pilotprojekten wenig repräsentiert.

Doch auch im (Bundes-)Hochbau bewegt sich etwas: Das Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz, Bau und Reaktorsicherheit (BMUB) hat jüngst eine Verfügung an 16 Landesministerien erlassen. In dieser wird festgelegt, dass bei Neu- und Bestandsvorhaben ab einem Baukostenvolumen von fünf Millionen Euro stets zu prüfen ist, ob BIM eingesetzt wird. Insofern ist zu konstatieren, dass mittlerweile vielfache staatliche Bemühungen bestehen, um der Methode BIM zum Durchbruch zu verhelfen.

DIE RECHTLICHE SICHT Die veränderten Arbeitsprozesse und die neuen Rollen- und Leistungsbilder begründen für die Vertragsgestaltung durchaus Herausforderungen. Insbesondere die stärkere Vernetzung der Beteiligten sowie die organisatorischen und technischen Besonderheiten des BIM-Workflows müssen hinreichend und einheitlich abgebildet werden.

Dabei ist schon die Wahl der Vertragsstruktur eine zentrale Weichenstellung: Verbreitet ist in Deutschland derzeit ein Ansatz, wonach klassische Planer- und Bauverträge sowie FM-Verträge um BIM-spezifische Regelungen ergänzt werden. Die rechtlichen Aspekte bei der BIM-basierten Projektentwicklung – von der Haftung, dem Urheberrecht bis zur Regelung der Übergabe der BIM-Planung in das FM-Management – können insoweit in einheitlichen BIM-spezifischen besonderen Vertragsbedingungen (BIM-BVB) niedergeschrieben werden. Die komplexen technischen und organisatorischen Anforderungen beim Arbeiten mit BIM werden in einem BIM-Pflichtenheft und einem BIM-Abwicklungsplan (BAP) hinterlegt. Die vernetzte Struktur der Verträge gewährleistet, dass die BIM-Methodik einheitlich in alle Einzelverträge einfließt.

Eine hervorgehobene Rolle für den Projekterfolg kommt dabei so genannten Auftraggeber-Informationen-Anforderungen (AIA) zu. In den AIAs wird durch den Auftraggeber bereits zu Beginn des Projekts genau festgelegt, welche Daten er wann benötigt, welche Software und Dateiformate zu nutzen sind und an welchen Übergabepunkten die Daten in das Gebäudemodell eingepflegt werden. Eine Alternative bieten so genannte Mehrparteienverträge, die im Ausland bereits eingesetzt werden. Hier wird nur ein Vertrag für das Projekt abgeschlossen, in den alle Planungs- und Baubeteiligten eingebunden werden.

Aufgrund des kollaborativen Ansatzes muss bei Verwendung von BIM ferner darauf geachtet werden, dass die Koordinierungs- und Integrationsaufgaben der Projektbeteiligten an dem gemeinsamen Modellinhalt vertraglich genau abgebildet werden. So ist zum Beispiel genau festzulegen, welcher Fachplaner das BIM-Modell in welcher Detaillierungstiefe (Level of Detail, LoD) schuldet.

In diesem Zusammenhang ist insbesondere zu klären, welcher Akteur das BIM-Management übernimmt und wie dessen konkreter Aufgabenzuschnitt abgesteckt wird. Das BIM-Management ist grundsätzlich für die übergeordnete Strukturierung der BIM-basierten Zusammenarbeit zuständig. Allerdings existiert bislang kein einheitliches Branchenverständnis vom konkreten Leistungssoll des BIM-Managers.

Die teils artikulierte Sorge, dass kooperative Arbeiten bei BIM lasse die Haftungsgrenzen verschwimmen, ist so nicht zutreffend. Auch beim Arbeiten mit BIM haftet jeder Beteiligte nur für sein eigenes Verschulden im Rahmen seines Leistungssolls. Entscheidend ist eine genaue vertragliche Fixierung der Verantwortlichkeiten und die Dokumentation der tatsächlichen Projektabläufe. Zudem

könnten die softwareseitig gegebenen Dokumentations- und Reviewtools (Model-Checker, Clash-Detections etc.) potenziell sogar Haftungsfälle reduzieren.

Besondere Aufmerksamkeit in der Vertragsgestaltung erfordern urheberrechtliche Fragen, die Einräumung von Nutzungsrechten sowie Aspekte des Datenschutzes und der Datenhoheit. Denn digitale Daten können erheblich einfacher zirkulieren. Zudem weisen BIM-basierte Daten eine sehr viel höhere Informationsdichte auf als bisherige CAD-basierte Planungen. Daher sollten umfassende vertragliche und technische Schutzmaßnahmen festgeschrieben und zugleich die Zugriffs- und Nutzungsrechte mit Augenmaß definiert werden.

GESAMTBEWERTUNG UND AUSBLICK Der Masterplan Bauen 4.0 ist ein wichtiger Baustein, um die erfolgreiche Implementierung von BIM in Deutschland zu befördern. Er ist eine von mehreren staatlichen Maßnahmen zur Förderung der Digitalisierung der Immobilien- und Bauwirtschaft, die richtig und erforderlich sind. Es ist zu hoffen, dass hierdurch die Impulse gesetzt werden, die nicht nur die Tore in die digitale Welt öffnen, sondern auch den Weg zu einem partnerschaftlicheren Zusammenwirken am Bau ebnen. «

Dr. Nicolai Ritter, Berlin

AUTOR



Dr. Nicolai Ritter
Rechtsanwalt
und Partner bei
CMS Hasche
Sigle

Investitionsmanagement: Treffsicher entscheiden

Das Asset-Management kann einerseits auf eine Fülle von Daten zugreifen, muss diese aber gleichzeitig zu entscheidungsrelevanten Informationen verarbeiten. Dabei helfen software-gestützte Plattformen. Zeit wird gewonnen. Die zielorientierte Analyse und die Individualität des Reporting ermöglichen mehr Kundennähe und schaffen Transparenz.

Herausforderungen für Asset-Manager

Investoren. Vom Hedgefonds über die Pensionskasse und den Publikumsfonds bis hin zum Family Office und Einzelunternehmer reicht das Spektrum der (potenziellen) Immobilieninvestoren. Die Anlagesummen sind dabei eben so vielfältig wie der zeitliche und Erwartungshorizont der verschiedenen Anlegergruppen. Daraus resultieren nicht zuletzt unterschiedliche Anforderungen an das Management der jeweiligen Investitionen.

Objekte und Portfolios. Als ebenso heterogen erweist sich die Seite der Anlageobjekte. Vom Büroturm bis zur Wohnanlage, vom Einkaufszentrum bis zur Logistikfläche, vom Hotel bis zum Produktionsgebäude reicht das breite Angebot. Auch aus diesem Blickwinkel betrachtet, zeigen sich unterschiedliche Erfordernisse an das jeweilige Management der Investments. Nutzerbezogene Faktoren und die Bewirtschaftungsstrategie spielen dabei eine Rolle, aber auch Einflüsse, die mit dem jeweiligen Immobilientyp, Instandhaltungsbedarfen, der Mikrolage oder rechtlichen Rahmenbedingungen zusammenhängen.

Moderne Technologien. Das gegenseitig passgenaue Finden und Zusammenbringen von Investoren und Immobilienobjekten, von Nachfrage und Angebot, ist eine Schlüsselaufgabe des Investitionsmanagements. Dieses ist als Teil des Asset-Managements und jeglicher wachstumsorientierter Unternehmensentwicklung auf eine Fülle von Informationen, auf deren zielorientierte Analyse und auf die Bereitstellung von Entscheidungshilfen angewiesen. An- und Verkauf, Wertschöpfung und Renditesicherung bedürfen der Unterstützung durch moderne Technologien.

Big Data im Alltag

Daten generieren und analysieren. Wer über einen umfangreichen, weit verzweigten und in die Tiefe gehenden Ist-Daten-Pool verfügt, hat Wettbewerbsvorteile. Der zielorientierte automatisierte Zugriff auf die in den Daten verborgenen Informationen – zu jeder Zeit und an jedem Ort – schafft einen für den Asset-Manager erfolgsentscheidenden Zeit- und Wissensvorsprung. Redundanzen, aus händischer Verarbeitung resultierende Fehlerquellen und zeitliche Verzögerungen können vermieden werden. Der Nutzen unterschiedlicher Datenquellen wird durch den Asset-Manager als „Herr der Daten“ optimiert, indem die Informationen zentralisiert und gemäß dem „Single-Source“-Prinzip aggregiert werden.

Nützliche Informationen in der Datenflut. In Zeiten, in denen permanent eine nahezu unendliche Flut von (neu-

en) Daten generiert wird und zugänglich gemacht werden kann, kommt der zielorientierten Auswahl, Analyse und Verarbeitung dieser Daten und Informationen eine für den wirtschaftlichen Erfolg entscheidende Bedeutung zu. Asset-Managern steht ein technologisch hoch entwickelter „Werkzeugkasten“ zur Verfügung, um die eigene persönliche Expertise, unterstützt durch Software-Tools, zum entscheidenden Wissensvorsprung zu machen.

Individuelles kundenorientiertes Reporting. Die – neben den Standards setzenden Compliance-Regelwerken – teilweise stark differierenden Anforderungen an das Reporting der unterschiedlichen Investorengruppen sind eine Herausforderung für jeden Asset-Manager. Dieser Herausforderung und den hinzu kommenden unternehmensindividuellen Vorgaben der vielfach grenzüberschreitend investierten Anleger kann das Asset-Management desto besser genügen, je schneller, exakter und nachhaltiger es auf Daten aus der Historie, zum Ist-Zustand und mit Blick auf Zukunftsszenarien zugreifen kann. Die Zyklen der Investmentbuchhaltung und die Performancemessung lassen sich automatisieren. Gleichzeitig wird die Berichterstattung auf Anfrage zum jederzeit möglichen Feature des Asset-Managements.

Prognosen und Entscheidungshilfen. Asset-Manager sind heute mehr denn je gezwungen, auf „entferntere“ Faktoren und Veränderungen zu reagieren bzw. diesen aktiv zu begegnen. Daten, die Entwicklungen im Konsumverhalten bestimmter Altersgruppen oder im Werbeauftritt von auf Bekleidung fokussierten Online-Händlern widerspiegeln, werden zeitnah bedeutsam für Entscheidungen im Asset-Management eines Shoppingcenters. Auf der anderen Seite können bisher dem Property- oder Facility-Management vorbehaltene Objektdaten heute viel schneller und im Detail vom Asset-Management genutzt und verarbeitet werden. In beiden Fällen können Entscheidungen, die die konkrete Immobilie oder ein bestimmtes Portfolio betreffen, plausibler und belastbarer getroffen und begründet werden. Die Entscheidungsfindung wird transparenter.



Richard Gerritsen,
Regional Director, Conti-
nental European Sales

Eine Bauakademie für alle



Wer jetzt von Unter den Linden kommt und über die Schlossbrücke fährt, vorbei an den strahlend weiß restaurierten überlebensgroßen Helden und Siegesgöttinnen, wird Zeuge einer sagenhaften Auferstehung! Mitten in Berlin wird ein Schloss gebaut. Wie bei Wotan im Ring des Nibelungen. Herrschaftsarchitektur um der Architektur willen. Repräsentativ, königlich, größer als das Tagesgeschäft. Geschuldete Kraft aus barocken Tagen. Der wuchtige Rohbau mit seinen riesigen geschlossenen Wänden türmt sich inzwischen felsenfest in den Stadtraum und nähert sich drohend seiner Fertigstellung.

Nach mühevoller Suche und umfangreichen Umplanungen ist mittlerweile klar, es wird das Haupthaus eines Bildungsbürgertums, das sich und seiner eigenen Generation nicht zutraut, ihre Mitte, ihr architektonisches Zentrum selber zu erfinden. Vielleicht haben sie sogar Recht, denke ich, während mein Blick auf der Ostseite über die einzig neue Fassade schweift: ein Stein gewordenes Monument tektonischer Starrköpfigkeit, ein skaliertes Architekturmodell, Filmkulisse für Gulliver bei den Riesen, vielleicht Heimstatt sagenhafter Licht-Alben, auferstanden wie aus Wagner'scher Götterdämmerung. Auch hier hat es Hunderte von alternativen Entwürfen für die Rekonstruktion gegeben. Aber die Entscheider trauten sich eine ähnlich starke Architektur, wie sie den preußischen Monarchen vor über 300 Jahren gelang, nicht zu. Eine einmalige Angstenscheidung, ein einzigartiger Ausrutscher? Weit gefehlt. Es geht schon weiter. Klar, ein Schloss braucht auch eine historische Umgebung. Wer könnte nicht darauf kom-

men? Am besten soll gleich die ganze Berliner Altstadt wieder aufgebaut werden.

Dazu zählt auch die Bauakademie. Seit über 20 Jahren wird darüber debattiert. Die von Karl Friedrich Schinkel 1836 fertiggestellte Akademie war mal ein Meilenstein der bautechnischen Entwicklung. Sie hat zwar den Krieg überstanden, wurde aber 1962 für das DDR-Außenministerium abgerissen. Das ist dann selber dem Nachwende-Revanchismus zum Opfer gefallen und wurde 1995 abgebrochen. Nun soll wiederum sein Vorgänger an dieser Stelle aufgebaut werden. Eine Bürgerinitiative hat bereits vor Jahren ein Baugerüst mit Fassaden-bedruckter Plane in Originalgröße aufgestellt. Und wer kann sich nicht an die von Azubis nachgemauerte Originalecke vor der Abbruchruine vom Palast der Republik erinnern? Die einen gehen, die anderen kommen. Aber wohin? Jetzt zieht der Bund die Geschwindigkeit an und übernimmt die Führung. Im November 2016 entschied der Bundestags-Haushaltsausschuss, 62 Millionen Euro für den Wiederaufbau der Bauakademie zur Verfügung zu stellen. Die Bundesstiftung Baukultur hat nun die Aufgabe, den Diskurs zur Vorbereitung eines Wettbewerbes zu moderieren. Für diese Art Pro-forma-Beteiligungsverfahren sollen drei öffentliche Sitzungen in drei Monaten ausreichen.

ZUERST DAS HAUS, DANN DIE NUTZUNG Alles muss schnell gehen, der Wettbewerb soll noch vor den Wahlen auf den Weg gebracht sein. Im Frühjahr 2021 soll dann der 240. Geburtstag des großen

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

Baumeisters im neuen alten Haus gefeiert werden. Leider sind das politische Termine, die mit dem Meinungsbildungs-, Planungs- und Bauprozess nichts zu tun haben. Warum sollte man auch aus Fehlern lernen? Haben doch gerade die politischen Terminplanungen in Verbindung mit Änderungen während der Bauzeiten besonders spektakulär zuletzt beim Flughafen BER und bei der Elbphilharmonie zu einer desaströsen Eskalation der Kosten geführt. Der Wahnsinn geht also in die nächste Runde. Denn auch hier soll erst mal gebaut werden, ohne dass die Nutzung geklärt ist.

Aber wer kann und soll das Haus mit Leben füllen? Für welche Institution soll dieser Ort Heimstätte werden? Bei den ersten öffentlichen Debatten haben sich zwei Bewerber schon mal in Position gebracht: die Technische Universität Berlin und die Stiftung Preußischer Kulturbesitz. Dazu hat sich eine Gruppe aus Kuratoren, Kritikern und Architekten für einen nicht zwingend historisierenden Wettbewerb ausgesprochen. Demnach könnte es so etwas wie das Canadian Center for Architecture in Montreal oder die Pariser Cité de l'architecture werden. Auch die Möglichkeit, kein Gebäude zu bauen und für die 62 Millionen Euro Kulturfestivals oder ganz einfach Ausstellungen von den bereits vorhandenen Architekturgalerien zu veranstalten, soll nicht ausgeschlossen werden.

Ich habe Sympathien für diese etwas nachdenklichere, zweifelnde Position, die mehr Zeit für den Meinungsbildungsprozess einfordert – wenn nicht die Diskussion um den Wiederaufbau der Bauakademie bereits 20 Jahre dauern würde. Und leider haben bisher nur alle beteiligten Gruppen ein Haus für sich selbst propagiert. Die Stiftung für den preußischen Kulturbesitz, die TU für die Universität und die Architekten für die Architekten. Alle denken im Wesentlichen über weitere Ausstellungsräumlichkeiten nach. Aber ähnliche Orte gibt es bereits an vielen Stellen in der Republik. Deutschland ist reich an mit Baukultur befassten Akteuren und bietet eine weltweit einzigartige Dichte an Stiftungen, Schulen, Museen, Galerien, Kammern, Verbänden und Vereinen. Dieses Projekt bietet jedoch eine neue Option: nämlich

die Chance, all diese Akteure zusammenzubringen! Ich stelle mir hier ein Haus für demokratisches Bauen vor. Einen Ort, an dem über die bauende Demokratie nachgedacht wird. Einen Ort der Forschung und Beratung, ein Institut, das allen an der zeitgenössischen Stadt beteiligten gesellschaftlichen Gruppen gemeinsam Forum, Heimstätte und Orientierung ist. Eine Akademie, die die zeitgenössischen Entwicklungs- und Produktionsbedingungen von Städten analysiert, den aktuellen Stand des Diskurses abbildet, hinterfragt und Vorschläge zum Bessern erarbeitet.

Es geht darum, die unterschiedlichen Akteure mit ihrem spezifischen Wissen und ihren diversen Bedürfnissen über die Fachgrenzen hinaus systematisch und kontinuierlich zusammenzubringen. Um aus den spezialisierten Kenntnissen und diversen Perspektiven Vorschläge zu entwickeln. Vorschläge, wie pluralistische, vielfältige Städte unter kluger Ausnutzung der jeweiligen Ressourcen besser werden können. Immer noch werkeln die einzelnen Akteure so vor sich hin, sind nicht ausreichend vernetzt und verschwenden die gemeinsamen Potenziale. Vorurteile, Ressentiments und Unkenntnis sind die Hürden, die es zu überwinden gilt. Das Schlüsselthema ist in Erweiterung der berühmten Rede von Adolf Arndt die Demokratie als Bauherr, die bauende Demokratie.

SEE, BERG, BAU? Welche Seefahrernation traut sich auf hohe See ohne Marineakademie? Welche Bergbaunation kilometertief unter die Erde ohne Bergakademie? Aber warum gibt es noch keine Bundesbauakademie, die die bauende Demokratie so qualifiziert, dass sie ihren Aufgaben besser gerecht wird? So eine Institution, so ein anwendungsbezogener, überparteilicher Think-Tank, kann viel Wirkung in den politischen Kontext hinein entwickeln und große strukturelle Themen angehen. Packen wir die Aufgabe bei den Wurzeln, nutzen wir die historische Gelegenheit und gründen die Bauakademie neu! Die Akademie für demokratisches Bauen. Die wird dann auch in die Immobilienwirtschaft und in die Politik hineinwirken und tatsächlich einen dringend benötigten Struktur- und Kulturwandel herbeiführen. «

Dieses Projekt bietet die Option, alle Akteure zusammenzubringen. Ich stelle mir ein Haus für demokratisches Bauen vor. Einen Ort, an dem über die bauende Demokratie nachgedacht wird.

Vermarktung & Management

Fünf Frühjahrstipps zum Werterhalt

Derzeit sind viele Verwaltungen damit beschäftigt, Haus und Hof betreuter Liegenschaften wieder in Schuss zu bringen. „Mit ein paar wenigen Handgriffen und einem aufmerksamen Auge kann jeder sein Haus pflegen und so den Wert der Immobilie mindestens erhalten, wenn nicht sogar steigern“, sagt Sun Jensch, Bundesgeschäftsführerin des Immobilienverbandes IVD. Die folgenden fünf Hinweise des IVD zur Frühjahrspflege von Immobilien helfen dabei.

1 Schäden erkennen und beheben: Dach und Keller – Hier sollten die oft verhältnismäßig geringen Instandsetzungskosten nicht gescheut werden und der Schaden wie gesprungene Dachziegel oder Verunreinigungen ausgebessert werden.

2 Richtig lüften – ist gegen Schimmelbildung unerlässlich. Dies ist besonders ratsam für Kellerräume und solche Flächen im Haus, die im Winter kaum bis nicht benutzt wurden. Doch an besonders heißen Tagen sollte nicht zu viel gelüftet werden.

3 Reinigung und Pflege von Oberflächen – Oft reicht ein Hochdruckreiniger oder eine herkömmliche Bürste. Vorsicht bei besonders empfindlichen weichen Holzarten oder vom Strahl des Hochdruckreinigers unterspülbaren Fliesen.

4 Gartenleitungen ordentlich durchspülen – Das gilt auch für Wasseranschlüsse, um eventuellen Keimbefall zu vermeiden. Gleichzeitig dabei auch prüfen, ob Außenleitungen über den Winter – etwa durch Frost oder Rost – undicht geworden sind.

5 Staatliche Förderung nutzen – Instandsetzungen etwa an Dachrinnen könnten mit Dämmarbeiten am Dach kombiniert werden. Für diese gibt es staatliche Zuschüsse durch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), wenn sie zu besserer Energieeffizienz führen.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.ivd.de



Frau Ingrid Müller-Christmann, bisherige Alleingeschafterin der MC Immobilien & Hausverwaltung GmbH & Co. KG, übergibt an Geschäftsführer Richard Kunze.

WEITERE ÜBERNAHME

Kunze-Gruppe expandiert weiter

Die Kunze-Gruppe mit der Holding Kunze Beteiligungen und Verwaltung GmbH mit Sitz in Worms expandiert weiter. Zum 01.01.2017 hat sie die Geschäftsanteile der MC Immobilien & Hausverwaltung GmbH & Co. KG in Edingen-Neckarhausen bei Heidelberg übernommen. Die MC verwaltet sowohl Wohnungseigentümergeinschaften wie auch Mietshäuser. Sie passt damit hervorragend in das Portfolio der Firma, die mit dem Zukauf nun mehr als 22.000 Einheiten verwaltet. Die gesamte Gruppe gehört zu den größten Verwaltern von Fremdimmobilien und bietet ihre Dienstleistung mit acht Tochterfirmen an sieben Standorten überregional an. Der Mehrheitsgeschafter und Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Richard Kunze hat die Organisation der Unternehmensgruppe auf eine Verdopplung des Verwaltungsbestandes in den kommenden zehn Jahren ausgerichtet. Kunze sieht das angestrebte Wachstum als notwendige Voraussetzung, um den künftigen Anforderungen an einen modernen Dienstleister gerecht werden zu können.

APLEONA BÜNDELT BERATUNGSLEISTUNGEN

Apleona bündelt das Angebot an Beratungsleistungen für Immobilien und Projekte in Deutschland und Österreich. Hierfür wurden die Apleona Bauperformance (ehemals Bilfinger Bauperformance) und der Bereich Building Advisory and Project Management von Apleona GVA zusammengeführt. Der Zusammenschluss erfolgte rückwirkend zum 1. März. Das Leistungsangebot umfasst laut Apleona damit neben Beratung, Steuerung und Planung auch Lösungen für die Bereiche Facility-Management-Consulting, Nachhaltiges Bauen und Energieeffizienz. Nach Angaben des Unternehmens haben die beiden Bereiche im vergangenen Jahr eine Leistung von rund 23 Millionen Euro erwirtschaftet.

11.-12. MAI 2017

Deutscher Immobilienverwalter Kongress 2017

Vom 11. bis 12. Mai 2017 wird das Maritim proArte Hotel in Berlin zum Magneten für die Entscheider der Immobilienverwalterbranche. Denn dann heißt der BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter erneut mehr als 400 Experten aus Wissenschaft, Politik und Wirtschaft zum Deutschen Immobilienverwalter Kongress willkommen.

Die Immobilienbranche ist ein wichtiger Motor der deutschen Wirtschaft. Mit dem Bevölkerungszuwachs in den Großstädten steigt auch das Interesse von Investoren an Immobilien nachhaltig. Aber ein Faktor droht gerade jetzt die positive Entwicklung zu hemmen: die Politik. Steigende Forderungen an die Wohnungswirtschaft und verschärfte Rahmenbedingungen durch die Energieeinsparverordnung, die

Erhöhung der Grunderwerbsteuer und die geplante Änderung des Mietrechts erschweren die Arbeit insbesondere der Immobilienverwalter.

Der Deutsche Immobilienverwalter Kongress will den Blick auf die Zukunft der Branche frei machen und die Vernetzung mit Politik und Rechtsexperten fördern. Im Immobilienverwalter-Plenum und in speziellen Workshops zum Thema Digitalisierung werden hochkarätige Referenten der Immobilienwirtschaft einen Blick auf die Herausforderungen der Branche werfen. Experten wie Richter Dr. Olaf Riecke und Prof. Dr. Markus Artz von der Universität Bielefeld verraten ihre Einschätzung zu künftigen Rechtsentwicklungen und deren Auswirkungen auf den Unternehmeralltag.



Top-Termin im Mai ist der Deutsche Immobilienverwalter Kongress des BVI am 11. und 12. Mai in Berlin.

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.40****40 Vorsicht, Reservierungsgebühr:**

Diese stellt eine unangemessene Benachteiligung des Verbrauchers dar

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.41

41 Urteil des Monats: Benachteiligung durch bauliche Veränderung des Sondereigentums **Sanierungsmaßnahmen:** Bestandskräftiger Grundbeschluss und Kosten-Nutzen-Analyse

42 Durchführung von Beschlüssen: Wohnungseigentümer kann Verwalter nicht zwingen **Keine Wiederbestellung:** Ungültigkeit des Erstbeschlusses über Verwalterbestellung **Außergerichtliches Verfahren:** Anwaltsbeauf-

tragung bedarf eines Beschlusses

43 Keine Instandsetzung: Kaminrohr durch Dachhaut **Jahresabrechnung:** Angabe sämtlicher Konten erforderlich (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.44**

44 Urteil des Monats: Betriebskosten – Überschreiten der Abrechnungsfrist **Gewerbemiete:** Widerruf der Empfangsvollmacht

45 Modernisierung: Haftung des Mieters für Verzögerung der Maßnahme **Darlegungslast:** Lärmstörungen in hellhörigem Gebäude **Pferdestall statt Büro:** Behördliches Gebrauchshindernis (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung

Nutzen Sie neue Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

PropTechs, die Verwaltern helfen

Zahlreiche Start-ups versuchen, Immobilienverwaltern die tägliche Arbeit zu erleichtern. Wer von ihnen aber auf Dauer erfolgreich sein will, braucht Branchenkenntnis – und die Lösung für ein konkretes Problem.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

Internetadressen von Dienstleistungs-Unternehmen für Verwalter:

ALLTHINGS

www.allthings.me

CASAVI

www.casavi.de

CUNIO

www.cunio.de

DIIMT

www.diimt.de

IMMOSOLVE

www.immosolve.de

KIWI

www.kiwi.ki

LIRECO

www.lireco.de

ORACOM

www.oracom.de

SIMPLIFA

www.simplifa.de

WEWASH

www.we-wash.com

Die Situation ist so allgegenwärtig wie nervenaufreibend: Auf dem linken Arm sitzt ein Kind, an der rechten Hand zieht die Einkaufstüte, und der Wohnungsschlüssel versteckt sich irgendwo in der Schulertasche mit den Bürosachen. „Die Marktlücke war so groß, dass sich uns das Problem förmlich aufdrängte“, erzählt Christian Bogatu. Fünf Jahre später ist seine Lösung preisgekrönt: Kiwi, ein schlüsselloses Zugangssystem zu Mehrfamilienhaustüren.

Damit war Bogatu einer der PropTech-Pioniere im Verwaltungsgeschäft, lange bevor der Begriff rund um digitale Makler-Alternativen Karriere machte. Mittlerweile tummeln sich auch im Umfeld von Immobilienverwaltern Dutzende Start-up- und Softwareunternehmen, die mit ihrer schlanken Struktur und innovativen Angeboten die Branche aufmischen. Neben konkreten Anwendungen wie die von Kiwi zielten die meisten auf ein Optimieren der Prozesse ab, erklärt der Marktbeobachter Jonas Haberkorn. Er liefert mit seinem Blog Gewerbe-quadrat.de einen monatlichen Überblick über die Start-up-Szene. „Im Property Management spielt sich viel in Kommunikationslösungen ab, die mehr oder weniger die Prozesse einer Hausverwaltung abbilden.“

NICHT JEDE LÖSUNG PASST ZUM PROBLEM

Ein genaues Erfassen der Digitalfirmen fällt nicht nur deswegen schwer, weil Start-ups auftauchen und genauso schnell wieder verschwinden. Häufig sind ihre Produkte und Dienstleistungen auch nicht auf einzelne Branchen und Geschäftszweige zugeschnitten – was wiederum ihren Auftritt am Markt erschwert, wie Martin Kaßler sagt. Der Geschäftsführer des Dachverbands Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) erhält zwei bis drei Anfragen pro Woche aus dem PropTech-Bereich. „Das Produkt ist oft gut, aber nicht angepasst – man versucht, eine Lösung anzubieten,



ohne zu wissen, ob man das Problem getroffen hat“, sagt Kaßler.

Erfolg verspricht hingegen die Idee, die auf ein konkretes Kundenproblem reagiert. Oracom beispielsweise ist entstanden, als eine Hausverwaltung vor mehr als zehn Jahren die Kommunikation mit ihren Mietern auslagern wollte. Inzwischen betreut das Unternehmen mit Sitz in Berlin mehr als 300.000 Wohneinheiten. Bei Immosolve war es das Hamburger Wohnungsunternehmen Saga, das angesichts der Bewerberflut auf die kommunalen Wohnungen nach einer Verwaltungs-IT gesucht hat. So ist ein digitales Interessentenmanagement entstanden, das Bewerber-Wartelisten ablöst und dafür sorgt, dass alle Mitarbeiter standortübergreifend mit einem einheitlichen System in der Vermietung arbeiten können. Seit drei Jahren gehört die inzwischen 25 Mitarbeiter umfassende Firma mehrheitlich zum Portal Immonet/Immowelt.

SUMMARY » Es gibt verschiedene **Start-up-Unternehmen**, die nützlich sind für Verwalter. » **Wichtige Betätigungsfelder** sind Schließsysteme, Gemeinschaftswaschmaschinen und das Management von Aufzügen, sowie verschiedene Apps zu Kommunikation und Vernetzung.



Nichts, was es nicht gibt – auch Start-ups, die sich mit „Gemeinschaftswaschanlagen“ beschäftigen ...

Binnenkenntnis zahlt sich in der Verwalterbranche mit ihrer vielschichtigen Unternehmer- und Aufgabenstruktur ebenfalls aus – wie etwa bei Kiwi-Gründer Bogatu, der zuvor eine Firma für Sicherheitstechnik aufgebaut hatte. Mit Spannung wird der Markteintritt des Start-ups WeWash beobachtet, einer Ausgründung der BSH Hausgeräte GmbH. Gründer Philip Laukart saß nach Feierabend mit Kollegen in einem Münchner Biergarten, als ihnen die Idee zu der Weiterentwicklung kam – immer wieder waren sie bei Aufträgen auf Probleme in den für München typischen Gemeinschaftswaschkellern gestoßen. WeWash digitalisiert Buchung und Nutzung der Maschinen, zur Entlastung von Hausverwaltern und Mietern.

KOMMUNIKATIONSFREUNDE Andere Start-ups fokussieren auf die Kommunikation zwischen Verwaltern, Handwerkern und Technikern. Simplifa etwa kümmert sich

um das Management von Aufzügen. Gründer Ludwig von Busse kommt vom Aufzugsbau – auch deswegen war ihm klar, wie bedeutend das analoge Geschäft für die Branche nach wie vor ist. „Wir beraten, uns kann man anrufen, wir schauen uns die Anlage vor Ort an“, sagt von Busse. „Eine App ohne Mensch, das funktioniert nicht.“ Simplifa filmt die Aufzugsanlagen, so können sie Techniker ohne großen Aufwand begutachten. „Insofern professionalisieren wir eine Dienstleistung des Hausverwalters, was diese erleichtert und bei deren Kunden einen guten Eindruck hinterläßt“, sagt von Busse.

VERNETZEN UND ÄNGSTE NEHMEN Zu Start-ups, die ebenfalls auf das Vereinfachen von Kommunikationsprozessen setzen, zählen etwa casavi, cunio, lireco und diimt. Casavi vernetzt Akteure rund um die Immobilie – Verwalter mit Eigentümern und Mietern, Hausmeister mit Energieversorgern oder Gebäudeversicherern. Das zwölköpfige Team berät mittelständische Fremdverwaltungen genauso wie große Wohnungsunternehmen und Projektentwickler (siehe auch Seite 51).

Cunio vernetzt mit einer App Mieter und Bewirtschafter und führt sie auf einer Plattform zusammen, während lireco den Lebenszyklus einer Immobilie ab Mietvertragsabschluss abbildet und es etwa ermöglicht, Dokumente und Unterlagen sicher und unkompliziert aufzubewahren. Das Aushängeschild der Deutschen Immobilien IT & Marketing GmbH (diimt) wiederum ist eine Mieterapp zur Kommunikation mit Eigentümer und Verwaltern, außerdem stellt die Ausgründung aus der Beteiligungsgesellschaft Equity Seven digitale Schwarze Bretter zur Verfügung.

Diimt zählt sowohl größere Immobilienfirmen als auch weitere Beteiligte im Vermietungsgeschäft wie die Deutsche Kautionskasse/DKK zu ihren Kunden. „Bei manchen Unternehmen ist die

„Angst“ vor der Digitalisierung und neuen Softwarelösungen kaum vorhanden, bei anderen dagegen sehr viel stärker“, sagt Geschäftsführer Kai Teute. Damit spricht er eine grundsätzliche Herausforderung der Branche an: Verwalter sind unterschiedlich strukturiert – vom Familienbetrieb bis zum börsennotierten Konzern. Je nach Hintergrund müssen Start-ups an unterschiedlichen Ausgangsbedingungen ansetzen, bei Wissensstand und Personal.

PROBLEM STANDARDISIERUNG Die Heterogenität erschwert es, standardisierte und damit günstige Produkte auf den Markt zu bringen. Je passgenauer das Angebot, um so weniger ist es übertragbar. Dazu passt die Beobachtung von BVI-Geschäftsführerin Sandra Bohrisch, dass viele Prop-Techs ausgerechnet das zentrale Problem vieler Verwaltungen nicht im Blick hätten – die Schnittstellen zwischen Daten, die eben von Unternehmen zu Unternehmen anders aussehen. Der Bundesfachverband der Immobilienverwalter (BVI) weiß von Mitgliedern, die letztlich ihre Programme selbst geschrieben hätten.

Dass die oft als behäbig und tradiert geltenden Verwalter nach wie vor skeptisch gegenüber digitalen Lösungen seien, verneint Bohrisch. „Anders als bei Maklern ist das Spektrum von Verwaltern viel zu komplex, um es ersetzen zu können.“ Dies sieht auch ihr Kollege Kaßler vom DDIV so. Viele seien froh, um zeitraubende Prozesse entlastet zu werden – auch mit Blick auf den Mitarbeitermangel in der Branche. Diese zentrale Herausforderung können seiner Ansicht nach indes auch die Start-ups nicht im Kern lösen. „Deren Mitarbeiter sind in der Regel Programmierer unter 30 mit piffigen Ideen und Interesse an einer schnellen Umsetzung. Die tägliche Verwalterarbeit ist aber eben nicht schnelllebig.“

Kristina Pezzei, Berlin

Systemischer Immobilienhunger



Mit jedem neuen Quick-Service-Restaurant steigt die Relevanz von Systemgastronomie für den deutschen Immobilienmarkt.



Die Systemgastronomie verzeichnet steigende Umsatz- und Gästezahlen. Daraus resultiert ein erhöhter Bedarf an geeigneten Immobilien. Um diesen befriedigen zu können, werden von den Betreibern langfristige Partnerschaften mit Vermietern, Maklern und Projektentwicklern angestrebt.

AUTOR



Hans Fux,
Area Development Manager für Subway in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Plus 3,1 Prozent: Die Gesamtausgaben der Verbraucher im Außer-Haus-Markt sind 2016 im Vergleich zum Vorjahr laut CREST Verbraucherpanel deutlich gestiegen. Die Erhebung der npd-group deutschland GmbH bescheinigt den großen Playern der Systemgastronomie, dass sie am deutschen Markt gefragt sind wie eh und je. Auch Subway-Restaurants verzeichneten 2016 bundesweit ein fünfprozentiges Umsatzplus. Deutschlandweit entstanden 2016 über 30 neue Restaurants. Mit der Zahl der Outlets und vergebenen Franchiselizenzen steigt die Relevanz auch dieser Kette für den deutschen Immobilienmarkt.

FRANCHISING ALS MOTOR Die meisten Anbieter der Systemgastronomie funktionieren als Franchisesysteme. Selbstständige Unternehmer führen die einzelnen Standorte, sind dabei aber an die Vorgaben des Systems gebunden. Das bezieht sich sowohl auf Ausbau und Einrichtung der Restaurants als auch auf die Prozesse im laufenden Betrieb. Neben einem geeigneten Betreiber ist eine passende Immobilie Grundvoraussetzung für neue Outlets einer Kette. Die Immobilienwirtschaft

hat das Potenzial der Zusammenarbeit mit den großen Marken im Quick-Service-Markt bereits erkannt. Makler und Projektentwickler bieten aktiv Flächen an und suchen den Kontakt zu möglichen Mietern aus der Systemgastronomie. Der Erfolg eines Restaurants steht und fällt zu einem großen Teil mit der Lage. Deshalb ist die Suche nach der optimalen Fläche mit großer Sorgfalt und Anstrengung verbunden. Frequenz, Sichtbarkeit und Erreichbarkeit müssen stimmen; ebenso das Einzugsgebiet.

STANDARDS GEBEN SICHERHEIT Das Subway-Geschäftsmodell etwa funktioniert seit mehr als 50 Jahren an mittlerweile rund 45.000 Standorten in über 100 Ländern. Routinierte Gebietsbetreuer begleiten Franchisenehmer auch in Mietangelegenheiten. Darüber hinaus sichern sie als Teil des Systems auch die Wirtschaftlichkeit eines Restaurants bestmöglich ab. Langfristige Mietverträge mit Fixlaufzeit schaffen auf lange Sicht klare Verhältnisse. Selbst falls sich ein Franchisenehmer irgendwann beruflich verändern möchte, wird die Nachfolge im Idealfall innerhalb des Netzwerks geregelt. Die Expansions-

SUMMARY » Entsprechend der positiven Wirtschaftsentwicklung erweitern **Systemgastronomen** ihr Standortnetz. » Auf ein einheitliches **Qualitätsniveau** können sich Gäste sowie Vermieter verlassen. » Die großen Marken ziehen Kunden an und wirken als **Frequenzbringer** für ihr Umfeld. » **Ein Quick-Service-System** zeichnet aus, dass es äußerst **flexibel** und unkompliziert **in eine Immobilie integriert** werden kann. » Die Option auf dauerhafte, erfolbringende Partnerschaften macht die **Systemgastronomen zu verlässlichen Mietern**.

bestrebungen in der Branche steigern aktuell die Nachfrage nach geeigneten Mietflächen. Langfristige Geschäftsbeziehungen zwischen den großen Anbietern der Systemgastronomie und Maklern, Objekt Eigentümern oder Projektentwicklern führen immer wieder zur gemeinsamen Entwicklung von neuen Standorten.

KONZEPTE SIND ANPASSBAR Die Lage kann flexibel gewählt werden, solange sie hoch frequentiert, gut erreichbar und gut sichtbar ist. Dadurch kann sich die Sandwichkette auch dort ansiedeln, wo

man sie zunächst nicht vermuten würde. In Deutschland gibt es Restaurants genauso in klassischen Innenstadtlagen und in Einkaufszentren wie als Shop-in-Shop-Lösung an Tankstellen oder in Fachmarktzentren; als speziellster Standort gilt bundesweit wohl ein Rhein-Main-Dampfer. In den USA finden sich Outlets auch in Krankenhäusern oder Universitäten. Non-traditional ist ein Geschäftsfeld, das zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Auch in der deutschen Immobilienwirtschaft hat bereits ein Umdenken begonnen. Wurden lange Zeit meist 1A-In-

nenstadtlagen an die Systemgastronomen herangetragen, hat die Vielfalt mittlerweile auch Einzug in die Standortangebote gehalten. Denn die großen Marken der Systemgastronomie sind hungrig auf Immobilien. Sie motivieren Kunden gezielt zum Besuch. Den jeweiligen Standorten tut das gut. Das wird in einer Zeit, in der nahezu alles bequem vom Sofa aus online bestellt werden kann, auch für den lokalen Handel zunehmend wertvoller werden. «

Hans Fux, Subway, Köln

deutscher-immoblientag.de

Immobilienverband IVD



© Die Hoffotografen

Jürgen Michael Schick

Präsident
Immobilienverband IVD

Deutscher Immoblientag

1. und 2. Juni 2017 im bcc Berlin



Brigitte Zypries

Bundesministerin
für Wirtschaft und Energie



© Susie Knoll

Christoph Keese

Executive Vice President
Axel Springer SE



© Sandra Steins

Barbara Hendricks

Bundesministerin für
Umwelt, Naturschutz, Bau
und Reaktorsicherheit



Christian Lindner

Bundsvorsitzender
der Freien Demokraten

Die Zukunft
der Immobilienbranche:
smart – digital – vernetzt

Kostenfreie
Teilnahme!

Immobilienmarketing: Deutschland braucht mehr Emotion

Was verändert sich im Marketing? Was bleibt? Ein Interview mit **Prof. Dr. Werner Ziegler**, dem langjährigen Rektor der HfWU Nürtingen-Geislingen und ausscheidenden Jurymitglied beim Immobilien-Marketing-Award.

JETZT BEWERBEN!

IMMOBILIEN-MARKETING-AWARD 2017

Ein Kapitän auf großer Fahrt – aus dieser Sicht ein markantes Bürogebäude in der Hamburger Hafencity zu inszenieren, diese Idee wurde unter anderen beim letztjährigen Immobilien-Marketing-Award prämiert. Auch in diesem Jahr wird der Wettbewerb wieder spannende Marketing-Konzepte auszeichnen. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Werbeagenturen. Preise werden in den Kategorien „Wohnen“, „Gewerbe“, „Low Budget“ (Kampagnen bis 20.000 Euro) und „Online Marketing“ vergeben. Die Teilnahme ist kostenlos. Ziel des Wettbewerbs ist es, die Marketing-Verantwortlichen in der Immobilienbranche zu mehr Professionalität zu motivieren. Der Immobilien-Marketing-Award wird auf der Messe Expo Real im Oktober in München vergeben.

Einsendeschluss: 7. Juli 2017

Weiterführende Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award/

Herr Prof. Ziegler, was macht in Ihren Augen professionelles Immobilienmarketing aus? Mein Grundsatz für ein professionelles Marketing lautet: „Keine Marketingmaßnahme ohne Marketingziel und kein Marketingziel ohne Einbettung in die Unternehmensphilosophie.“ Einzelne Ad-hoc-Maßnahmen verfehlen meist ihr Ziel und sind meist auch hinausgeworfenes Geld. Der gute alte Marketing-Mix hat sich zwar in seinen Komponenten verändert, dabei aber nichts an seiner Bedeutung verloren.

Gibt es zentrale Unterschiede zwischen Immobilienmarketing in Deutschland und in anderen Ländern? In den USA und in Großbritannien hat Immobilienmarketing eine längere Tradition als bei uns. Während in Deutschland sehr oft die nackten Fakten im Vordergrund stehen (z.B. Lage, Größe, Anzahl der Zimmer usw.), wird in anderen Ländern viel mehr mit Emotionen gearbeitet.

Wie sieht es aus in Sachen Online-Marketing/Social Media? Wir sind hier nicht gerade die Spitzenanwender. Zwar war auch bei uns in den letzten Jahren eine rasante Entwicklung festzustellen, aber die war in anderen Ländern ausgeprägter. Ob internetbasierte Vertriebswege oder Einsatz von Online-Marketinginstrumenten in der Kommunikation, hier lässt sich in Deutschland noch vieles ausbauen.

Haben wir in puncto Immobilienmarketing anderen Ländern etwas voraus? Was mir besonders gefällt und was ich oft gerade auch in den USA vermisste, sind klare Aussagen und klare Botschaften. Andererseits ist Wohnen ein hochemotionales Gut. Wir sollten deshalb stärker die Gefühle ansprechen. Insgesamt hat unser Immobilienmarketing in den letzten Jahren aber einen sehr hohen Standard erreicht.

Wenn Sie analysieren, wie Immobilienmarketing in Deutschland gemacht wird, welche Fehler stechen Ihnen da besonders ins Auge? Es hat sich auf diesem Feld vieles getan in den letzten Jahren. Was man vor einigen Jahren noch ankreiden musste, ist viel weniger geworden, zum Beispiel nichtssagende Überschriften, verwirrender Aufbau von Anzeigen, Exposés und Internetauftritten, keine dezidierten Botschaften, keine Durchgängigkeiten, Einzelmaßnahmen statt ein aufeinander abgestimmter Mix usw. Was ich persönlich aber immer noch oft vermisste, ist „Stimmigkeit“. Jedes Unternehmen, ob es nun Luxuswohnungen oder Studentenapartments anbietet, ob es ein international tätiges Unternehmen oder eine regional operierende Wohnungsbaugenossenschaft ist, sollte darauf achten, dass sein Auftritt, die Wahl der Mittel und die Wahl der Worte zum Gesamtunternehmen bzw. zur eigenen Unternehmensphilosophie passen.

Im Rahmen des Immobilien-Marketing-Awards sind in den letzten Jahren viele interessante Marketing-Konzepte durch Ihre Hände gegangen. Welches Konzept hat Sie persönlich ganz besonders angesprochen? Es gibt mehrere Objekte, an die ich mich mit großer Freude erinnere. Zwei davon sind mir besonders im Gedächtnis geblieben. Das eine war ein großer Wohnpark in Berlin; das gesamte Marketing-Konzept geradezu lehrbuchhaft: klare Zielsetzung, Einsatz unterschiedlichster Instrumente (gerade auch internetbasierter), exakter Ablaufplan, festgelegte Controllingzeitpunkte, emotionale Ansprache mit unterschiedlichen Mitteln, ausgeprägte PR-Arbeit, Einsatz von Testimonials usw. Dies alles mit einer enorm hohen Empfängerorientierung.

Und das andere? ... gehörte der Gruppe Low Budget an. Die Fenster der leerste-

ZUR PERSON Prof. Dr. Werner Ziegler war von 1990 bis 2007 Professor für Unternehmensführung an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen, von 2007 bis zum Eintritt in den Ruhestand Rektor dieser Hochschule. Ziegler war Mitglied der Jury des Immobilien-Marketing-Awards, die er in diesem Jahr aus Altersgründen verlässt.



Prof. Ziegler im Einsatz – bei der Verleihung des Marketing-Awards

henden Wohnung wurden grün ausgeleuchtet! Es erschien dem Betrachter so verblüffend einfach, so kostengünstig und so effizient, dass die gesamte Jury sich sofort einig war: Dieses Konzept hat den Preis verdient.

Nun überlegt vielleicht manch ein Leser selbst, sich nächstes Jahr beim Immobilien-Marketing-Award zu bewerben. Was würden Sie ihm in Hinblick auf eine erfolgreiche Bewerbung raten? Ich möchte alle ermutigen, die eine außergewöhnliche Idee, eine besondere Strategie,

ein neuartiges Instrument innerhalb des Immobilienmarketings haben, sich zu bewerben. Worauf kommt es an? Es kommt darauf an, das eben Gesagte zu belegen mit klaren Zielen, mit Vorgehensweisen, mit der Einbettung in das Gesamtunternehmen, mit damit erzielten Erfolgen. Alles sollte kurz und bündig, aber aussagekräftig geschildert und belegt werden. Dabei sind Bilder, Grafiken, Skizzen und Demomaterialien natürlich stets hilfreich. «

Interview: Prof. Dr. Stephan Kippes, Verantwortlicher des Immobilien-Marketing-Awards, Nürtingen-Geislingen.

**Alles einfach.
Einfach alles.**

Das webbasierte ERP-System.

**Haufe-FIO
axera**

Haufe-FIO axera eröffnet Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen alle Möglichkeiten der zukunftsweisenden Web-Technologie.

- höchste Datensicherheit nach Bankenstandard
- orts- und geräteunabhängiges Arbeiten
- aufgaben- und vorgangsbezogen integriertes Fachwissen und Arbeitshilfen von Haufe und dem GdW
- bankenunabhängiger Zahlungsverkehr mit virtuellen Konten

Entdecken Sie die Möglichkeiten in einem kostenfreien Webinar!

→ www.axera.de/webinare



HAUFE. FIO

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Makler: Vorsicht bei Reservierungsgebühr!

Eine solche Gebühr stellt eine unangemessene Benachteiligung des Verbrauchers dar, befand das Gericht in dem Urteil vom 08.11.2016. Die Verbraucherzentrale Berlin hatte gegen ein Maklerunternehmen aus der Hauptstadt geklagt.

Landgericht Berlin in Berlin-Mitte, 18. Oktober 2016, Az. 15 O 152/16

SACHVERHALT: Die Verbraucherzentrale Berlin klagte gegen einen Berliner Makler, der einer Kundin eine Gebühr in Höhe von etwa 2.000 Euro für eine vierwöchige Reservierung in Rechnung stellte. Die Klausel hatte folgenden Wortlaut: „Die Reservierungsgebühr in Höhe von Euro wird mit Unterzeichnung des Auftrages fällig.“

Die Verbraucherzentrale Berlin hält diese Entgeltvereinbarung für eine unangemessene Benachteiligung der Verbraucher, da hierdurch entgegen der gesetzlichen Regelung ein erfolgsunabhängiges Maklerhonorar vereinbart wird. Die Zentrale klagte auf Unterlassung.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Das Landgericht gab in seinem Urteil der Verbraucherzentrale Recht. Verbraucher würden durch die Gebühren unangemessen benachteiligt. Sie erhielten durch die Reservierungsvereinbarung keinen nennenswerten Vorteil, denn auch mit der Reservierung sei nicht sichergestellt, dass sie das reservierte Objekt auch erwerben könnten.

Der Immobilieneigentümer könne immer noch mit einem anderen Interessenten den Kaufvertrag abschließen. Auch eine Möglichkeit, in einem Zeitraum von 24 Monaten eine Umreservierung zu verlangen, sah das Landgericht nicht als Vorteil an. Denn in der Regel interessierten sich Verbraucher jeweils für ein ganz spezielles Objekt, sodass eine Umreservierungsmöglichkeit keinen geldwerten Vorteil darstellt. Die streitgegenständliche Entgeltvereinbarung stellt eine unangemessene Benachteiligung der Verbraucher

dar. Bei der Vereinbarung über die Zahlung einer Reservierungsgebühr handelt es sich um eine Allgemeine Geschäftsbedingung (AGB) im Sinne von § 305 Abs. 1 Satz 1 BGB, denn diese Klausel wurde von der Beklagten auf einem Formular für den Reservierungsauftrag vorformuliert.

Angemessen sind die AGBs nur, wenn die Benachteiligung des Vertragspartners durch zumindest gleichwertige Interessen des Verwenders der AGBs gerechtfertigt ist. Bereits das Amtsgericht Charlottenburg hatte in seinem Urteil vom 14. September 2013 (Geschäftszeichen 216 C 270/13) Folgendes ausgeführt:

„Die ... Pflicht zur Zahlung eines von dem Zustandekommen eines Kaufvertrages unabhängigen Reservierungsentgelts [stellt sich] als unangemessene Benachteiligung des Kunden dar, wenn nicht gewährleistet ist, dass sich aus der entgeltspflichtigen Reservierungsvereinbarung für den Kunden nennenswerte Vorteile ergeben [...]. Vorliegend sind mit der Reservierungsvereinbarung keine wirklichen Vorteile für den Reservierenden verbunden. Die Reservierungsvereinbarung führt vielmehr dazu, dass die Beklagte, bereits tätig als Makler für die Verkäuferseite, für dieselbe Tätigkeit sich zugleich eine von dem Erfolg ihrer Bemühungen unabhängige weitere Vergütung von der reservierenden Käuferseite versprechen lässt. Die Vereinbarung weicht damit von dem wesentlichen Grundgedanken der gesetzlichen Regelung des § 652 BGB ab. Danach entstehen Maklerprovisionsansprüche grundsätzlich nur im Erfolgsfall der Maklertätigkeit.“



Ohne Gebühren ist Reservierung kein Problem ...

Das Landgericht Berlin schloss sich dieser Entscheidung vollumfänglich an.

FAZIT: Das Urteil ist noch nicht rechtskräftig. Für den Fall einer wirksamen Reservierungsvereinbarung durch einen Makler wäre Folgendes wichtig:

- Eine möglichst individuelle Vereinbarung; keine Vorlage eines Formulars.
 - Es muss deutlich werden, dass der Makler die Verkaufsentscheidung des Verkäufers auch beeinflussen kann, sodass tatsächlich kein Verkauf an Dritte zu befürchten ist.
 - Verkauft der Verkäufer an einen Dritten und hat der Makler das nicht zu vertreten, ist die Gebühr zurückzuerstatten.
 - Dem Kunden ist durch einen Vorbehalt der Nachweis offenzuhalten, dass dieser nachweisen kann, dass der Makler nur einen geringeren Aufwand hatte.
- Bis zur endgültigen Entscheidung dürfte es schwer sein, eine „wirksame“ Vereinbarung mit dem Kunden abzuschließen. ◀

Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein
Fachanwalt für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht, Düsseldorf



Entscheidung des Monats: Benachteiligung durch bauliche Veränderung des Sondereigentums

Ein nach § 14 Nr. 1 WEG nicht hinzunehmender Nachteil liegt vor, wenn eine bauliche Maßnahme am Sondereigentum auf den optischen Gesamteindruck des Gebäudes ausstrahlt und diesen erheblich verändert. Diese Feststellung erfordert einen Vorher-nachher-Vergleich, bei dem der optische Gesamteindruck des Gebäudes vor der baulichen Maßnahme dem als Folge der baulichen Maßnahme entstandenen optischen Gesamteindruck gegenüberzustellen ist. BGH, Urteil v. 18.11.2016, V ZR 49/16

FAKTEN: Im Zuge einer Dachsanierung musste der vorhandene Dachvorbau auf der Terrasse des Penthouse-Eigentümers entfernt werden. Die Terrasse ist dem Penthouse-Eigentümer zu Sondereigentum zugeordnet. Während der Bauarbeiten stellte der Penthouse-Eigentümer bei einer Besprechung den geplanten, in Form und Farbe veränderten Ersatz für den entfernten Dachvorbau vor. Diesen ließ er nach erfolgter Sanierung ohne Zustimmung der übrigen Eigentümer errichten. Eine Eigentümerin verlangt vom Penthouse-Eigentümer den Rückbau. Der BGH stellte klar, dass ein nicht hinnehmbarer Nachteil auch vorliegen kann, wenn eine solche Veränderung die Folge einer baulichen Veränderung des Sonder-

eigentums ist. Der BGH konnte hier nicht abschließend entscheiden, weil das vorbe-fasste Landgericht keine ausreichenden Feststellungen darüber getroffen hatte, ob die Wiedererrichtung des Dachvorbaus auf dem Dachgarten zu einer erheblichen optischen Veränderung des gesamten Gebäudes geführt hat.

FAZIT: Die Baumaßnahme am Sondereigentum muss zu einer erheblichen optischen Beeinträchtigung des Gesamt-erscheinungsbilds der Anlage führen. Bei entsprechender Beurteilung sind auch sonstige bauliche Veränderungen am Gemeinschaftseigentum zu berücksichtigen. Ergibt sie, dass durch die Maßnahme das optische Erscheinungsbild der Anlage

stark beeinträchtigt ist, ist zu prüfen, ob es sich ggf. nur um eine Instandsetzungsmaßnahme handelt, etwa weil Instandsetzungsbedarf bestanden hatte und das entsprechende Bauteil nicht mehr in ursprünglicher Form und Ausgestaltung am Markt geführt wird. Dann bedarf es keiner Beschlussfassung der übrigen Eigentümer. Handelt es sich um eine modernisierende Instandsetzung, muss der betreffende Eigentümer einen Beschluss herbeiführen. Hierfür genügt die einfache Mehrheit. Handelt es sich um eine Maßnahme der Modernisierung, müssen, wenn keine Öffnungsklausel vorliegt, drei Viertel aller stimmberechtigten Eigentümer zustimmen und dabei mehr als die Hälfte der Miteigentumsanteile repräsentieren.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

SANIERUNGSMASSNAHMEN

Bestandskräftiger Beschluss und Kosten-Nutzen-Analyse

Wurde ein bestandskräftiger Grundbeschluss über eine Sanierungsmaßnahme gefasst, kann der darauffolgende Durchführungsbeschluss nicht mit dem Argument angefochten werden, es habe eine Kosten-Nutzen-Analyse durchgeführt werden müssen.

AG Bremen-Blumenthal, Urteil v. 02.09.2016, 44 C 2028/15

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer beschlossen eine Fassadensanierung unter Aufbringung eines Wärmedämmverbundsystems. Dieser Beschluss wurde nicht angefochten. Auf einer weiteren Versammlung beschlossen die Eigentümer die Durchführung der Sanierungsmaßnahme. Diesen Beschluss focht ein Eigentümer an. Der Beschluss sei unwirksam, weil keine Kosten-Nutzen-Analyse zur Sanierung mit Wärmedämmung vorliege. Diesem Argument konnte das Gericht allerdings nicht folgen, weshalb die Klage erfolglos war. Hätte der Eigentümer mit diesem Argument durchdringen wollen, hätte er den Grundlagenbeschluss anfechten müssen. Dieser ist aber bestandskräftig.

FAZIT: Ist eine Fassade sanierungsbedürftig, wird allgemein angenommen, dass ihre Sanierung unter erstmaliger Aufbringung eines Wärmedämmverbundsystems eine modernisierende Instandsetzung darstellt. Eine solche kann mit einfacher Mehrheit beschlossen werden. Vor der Beschlussfassung über eine modernisierende Instandsetzung bedarf es einer Kosten-Nutzen-Analyse. Der Mehraufwand gegenüber einer herkömmlichen Sanierung muss sich innerhalb von zehn Jahren amortisiert haben. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

DURCHFÜHRUNG VON BESCHLÜSSEN

Wohnungseigentümer kann Verwalter nicht zwingen

Ein Wohnungseigentümer ist nicht berechtigt, durch eine Klage den Verwalter zur Durchführung von Beschlüssen der Wohnungseigentümergeinschaft zu zwingen.

LG Frankfurt/Main, Beschluss v. 15.02.2017, 2-13 S 128/16

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer hatten beschlossen, der Verwalter solle einen Sachverständigen zur Klärung des Wassereintruchs im Kellergeschoss beauftragen. Einem der Eigentümer handelte der Verwalter nicht schnell genug. Er wollte den Verwalter gerichtlich verpflichten lassen, die Ursache der Wassereintrüche in seinem Kellerraum festzustellen. Die Klage musste scheitern. Ein Eigentümer ist nicht berechtigt, durch eine Klage gegen den Verwalter die Durchführung von beschlossenen Maßnahmen zu erzwingen. Die Umsetzung von Beschlüssen obliegt nach § 27 Abs. 1 Nr. 1 WEG dem Verwalter, der dem Verband der Eigentümer – und nicht dem einzelnen Eigentümer – auf Erfüllung und ggf. auf Schadensersatz haftet. Demzufolge ist es Aufgabe der Eigentümergeinschaft, die mit dem Verwalter den Verwaltervertrag geschlossen hat, Ansprüche auf die Durchführung von Beschlüssen gegenüber dem Verwalter durchzusetzen.

FAZIT: Unmittelbare Ansprüche gegen den Verwalter stehen dem einzelnen Eigentümer nur wenige zu. So hat er etwa einen Individualanspruch auf Einsichtnahme in die Verwaltungsunterlagen. Die Durchführung von Beschlüssen kann er jedenfalls nicht erzwingen.

KEINE WIEDERBESTELLUNG

Ungültigkeit des Erstbeschlusses über Verwalterbestellung

Wurde der Beschluss über die Bestellung eines Verwalters erfolgreich angefochten, so kann diese ungültige Wahl nicht mit einem Wiederwahlbeschluss geheilt werden, da dies zu einer Umgehung der Voraussetzung zur Einholung von Vergleichsangeboten führen würde.

LG Dortmund, Urteil v. 14.06.2016, 1 S 455/15

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer hatten einen neuen Verwalter bestellt. Ein Eigentümer focht an. Er meinte, es hätten Vergleichsangebote eingeholt werden müssen. Die Klage des Eigentümers war erfolgreich. Kurz darauf wurde der Verwalter nochmals durch entsprechenden Mehrheitsbeschluss bestellt. Auch hier lagen keine Alternativangebote vor, da der Verwalter davon ausging, es handle sich um seine Wiederbestellung. Der Eigentümer hat auch diesen Beschluss angefochten. Auch diese Klage war erfolgreich. Für die Vergabe von Aufträgen größerer Art müssen mindestens drei Vergleichsangebote eingeholt werden. Die übrigen Eigentümer können sich nicht darauf berufen, dass der Verwalter bereits vor der Eigentümerversammlung durch entsprechende Beschlussfassung zum Verwalter bestellt worden sei. Dadurch, dass der Beschluss über seine ursprüngliche Bestellung für unwirksam erklärt wurde, war das Verwalteramt rückwirkend entfallen.

FAZIT: Bei der Wiederbestellung müssen nur dann Vergleichsangebote eingeholt werden, wenn die Eigentümer mit der Tätigkeit des Verwalters nicht mehr einverstanden sind.

AUSSERGERICHTLICHES VERFAHREN

Anwaltsbeauftragung bedarf eines Beschlusses

Ist der Verwalter zwar im Fall von Hausgeldrückständen einzelner Wohnungseigentümer ermächtigt, die Zahlungsansprüche der Gemeinschaft außergerichtlich und gerichtlich geltend zu machen, umfasst dies nur die Berechtigung zur Anwaltsbeauftragung im gerichtlichen Verfahren.

AG Frankenthal, Urteil v. 09.11.2016, 3a C 234/16

FAKTEN: Ein Wohnungseigentümer war in Verzug mit Hausgeldzahlungen geraten. Nach einer Bestimmung in der Teilungserklärung ist der Verwalter ermächtigt, rückständige Hausgelder namens der Eigentümergeinschaft außergerichtlich und gerichtlich geltend zu machen. Der Verwalter hatte einen Rechtsanwalt zunächst mit der außergerichtlichen Geltendmachung der rückständigen Hausgelder beauftragt. Der Hausgeldschuldner zahlte alles bis auf die Anwaltskosten. Das brauchte er auch nicht. Es fehlte an einem entsprechenden Beschluss der Eigentümer.

FAZIT: Die pauschale Ermächtigung des Verwalters zur Geltendmachung von Ansprüchen gegen Eigentümer in der Teilungserklärung wird oft missverstanden. Für den vorgerichtlichen Fall gelten solche Ermächtigungen regelmäßig nicht. Besonders Fälle des Zahlungsverzugs sind meist sehr einfach gelagert. Von einem professionellen Verwalter wird daher erwartet, dass er selbst mahnt. Diese Grundsätze gelten im Übrigen nicht nur im Hinblick auf Zahlungsrückstände, sondern sind auch auf Fälle der vorgerichtlichen Aufforderung zum Rückbau ungenehmigter baulicher Veränderungen übertragbar.

KEINE INSTANDSETZUNG

Errichtung eines zweiten Rettungswegs

Die Errichtung eines zweiten Rettungswegs im Bereich des Sondereigentums eines Wohnungseigentümers durch Einbau eines Fensters aufgrund behördlicher Anordnung stellt eine Maßnahme zur Fertigstellung des Baus im Rahmen der Ersterstellung dar. Bei einer solchen nach öffentlich-rechtlichen Vorschriften erforderlichen Maßnahme und deren Kosten handelt es sich nicht um eine Instandsetzung im Sinne des § 16 Abs. 4 WEG.

AG Langenfeld, Urteil v. 23.11.2016, 64 C 23/16

FAKTEN: Das zweite Obergeschoss der Sondereigentumseinheit einer Wohnungseigentümerin verfügt nicht über den erforderlichen zweiten Rettungsweg. Die Bauaufsichtsbehörde hatte die Errichtung eines zweiten Rettungswegs durch Einbau eines Fensters verlangt. Die Wohnungseigentümer hatten die Maßnahme beschlossen. Die Kosten dieser Maßnahme sollte die betroffene Eigentümerin allein tragen. Sie hat den Beschluss hinsichtlich der darin enthaltenen Kostenregelung erfolgreich angefochten.

Die Beseitigung anfänglicher Baumängel der Eigentumsanlage und die Herstellung eines den bauordnungsrechtlichen Vorschriften entsprechenden Zustands ist grundsätzlich eine Verpflichtung der Eigentümergemeinschaft, sodass auch die dadurch entstandenen Kosten nach dem Grundsatz des § 16 Abs. 2 WEG von allen Eigentümern zu tragen sind. Bei einer nach öffentlich-rechtlichen Vorschriften erforderlichen baulichen Maßnahme handelt es sich nicht um eine Instandsetzung im Sinne des § 16 Abs. 4 WEG.

FAZIT: Die Entscheidung entspricht einer Entscheidung des AG Aachen (Urteil v. 20.03.2013, 118 C 82/12) zu diesem Thema. Ansonsten ist Rechtsprechung zu diesem Thema ersichtlich noch nicht ergangen. Diese Rechtsprechung ist interessengerecht. Anderes gilt aber dann, wenn die Notwendigkeit der Erstellung eines zweiten Rettungsweges erst dadurch entsteht, dass etwa ein Eigentümer seine zwei Sondereigentumseinheiten zusammenlegen will und erst durch diese bauliche Veränderung auch des Gemeinschaftseigentums die bauordnungsrechtliche Notwendigkeit eines zweiten Rettungsweges entsteht. Dann wäre der Geltungsbereich des § 16 Abs. 4 WEG eröffnet.

BAULICHE VERÄNDERUNG

Kaminrohr durch Dachhaut

Baut ein Wohnungseigentümer ohne Genehmigung der übrigen einen Kamin ein, dessen Rohr durch die Dachhaut der Wohnanlage geführt wird, stellt dies eine bauliche Veränderung des Gemeinschaftseigentums dar. Diese löst Schadensersatzansprüche der Gemeinschaft u.a. wegen Beschädigung der Dachsubstanz aus sowie einen Anspruch auf Beseitigung des Kaminrohrs. Der Gemeinschaft kommt bei der Frage, ob und inwieweit Ersatzansprüche bzw. sonstige gemeinschaftsbezogene Ansprüche geltend zu machen sind, grundsätzlich ein Ermessensspielraum zu.

LG München I, Urteil v. 24.03.2016, 36 S 12134/15 WEG

JAHRESABRECHNUNG

Angaben sämtlicher Konten erforderlich

Eine Kontrolle der rechnerischen Schlüssigkeit einer Jahresabrechnung ist nur möglich, wenn der Saldo der Einnahmen und Ausgaben mit dem Saldo der Bankkonten übereinstimmt. Enthält die Jahresabrechnung keine Angaben über die Anfangs- und Endbestände aller Konten der Gemeinschaft, kann die Schlüssigkeitsprüfung nicht durchgeführt werden, weshalb der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung für ungültig zu erklären ist. Existiert etwa ein weiteres Konto, auf dem die Rücklage angelegt ist, so sind die Kontostände auch dieses Kontos darzustellen.

AG München, Urteil v. 24.8.2016, 481 C 28359/15 WEG

BAULICHE VERÄNDERUNGEN

Markise, Gartenhütte und Fahnenmast

Die Errichtung einer Gartenlaube, eines Fahnenmasts und die Montage einer Markise stellen eine allzustimmungspflichtige bauliche Veränderung dar, weil sie zu einer optischen Beeinträchtigung des Gesamteindrucks der Anlage führen. Hier nahm das Gartenhaus bei einer Größe von vier Quadratmetern bereits einen erheblichen Teil der Gartenfläche ein. Gleiches gilt für die Fahnenstange, die eine Höhe von drei Metern erreicht. Auch die in den Farben Weiß und Rot gehaltene Markise verändert in ausgefahrenem Zustand das äußere Erscheinungsbild der Liegenschaft nachhaltig.

AG Bottrop, Urteil v. 22.04.2016, 20 O 57/15

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Betriebskosten – Überschreitung der Abrechnungsfrist

Der Vermieter einer Eigentumswohnung hat über die Betriebskostenvorauszahlungen des Mieters grundsätzlich auch dann innerhalb der Jahresfrist des § 556 Abs. 3 Satz 2 BGB abzurechnen, wenn zu diesem Zeitpunkt der Beschluss der Wohnungseigentümer noch nicht vorliegt. Für die nach § 556 Abs. 3 Satz 3 Halbs. 2 BGB mögliche Entlastung des Vermieters hinsichtlich einer von ihm nicht fristgerecht vorgenommenen Betriebskostenabrechnung hat dieser konkret darzulegen, welche Bemühungen er unternommen hat, um eine rechtzeitige Abrechnung sicherzustellen. BGH, Urteil v. 25.01.2017, VIII ZR 249/15

FAKTEN: Die Wohnungseigentümergeinschaft hatte den bisherigen Verwalter abberufen, weil dieser keine ordnungsgemäßen Abrechnungen über die Kosten und Lasten vorgelegt hatte. Der Vermieter der Eigentumswohnung hat deshalb deutlich nach der Jahresfrist des § 556 Abs. 3 Satz 2 BGB gegenüber seinem Mieter abgerechnet. Der BGH hatte zu klären, ob er gleichwohl Anspruch auf Zahlung der Nachforderungen hat. Der BGH verneint das. Der BGH meint, bei der Abrechnung der Betriebskosten einer vermieteten Eigentumswohnung gelten die allgemeinen Regeln des Mietrechts. Auf den Zeitpunkt des Vorliegens der Verwalterabrechnung kommt es nicht an. Er begründet dies unter anderem mit dem Gesichtspunkt der

Gleichbehandlung aller Mieter. Aus § 556 Abs. 3 Satz 3 BGB folgt, dass der Vermieter das fehlende Verschulden beweisen muss. Die Darlegungslast ist nur erfüllt, wenn sich aus dem Sachvortrag des Vermieters ergibt, welche Bemühungen er unternommen hat, um eine rechtzeitige Abrechnung sicherzustellen. Im Entscheidungsfall hat der Vermieter hierzu nichts ausgeführt. Deshalb hat der BGH die Klage des Vermieters auf Zahlung der Nachforderung abgewiesen.

FAZIT: Der BGH hat offen gelassen, was der vermietende Eigentümer bei einer absehbar verspäteten Verwalterabrechnung tun muss, um den Ausschluss der Betriebskostennachzahlung zu verhin-

dern. Es dürfte nicht genügen, wenn der Eigentümer den Verwalter unter Hinweis auf den drohenden Verlust einer Betriebskostennachzahlung auf die Notwendigkeit einer fristgerechten Abrechnung hinweist. Der sicherste Weg dürfte darin bestehen, dass der Eigentümer unter Rückgriff auf die Verwaltungsunterlagen selbst eine Abrechnung erstellt oder durch einen Fachmann erstellen lässt. Eine andere Frage ist es, ob der Eigentümer den schuldhaft säumigen Verwalter auf Schadensersatz in Anspruch nehmen kann. Diese Frage ist höchstrichterlich – soweit ersichtlich – noch nicht entschieden. Sie ist im Hinblick des Verwalters auf die Pflicht zur zeitnahen Abrechnung wohl zu bejahen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

GEWERBEMIETE

Widerruf einer Empfangsvollmacht

Anders als bei der Wohnraummiete liegt im Wechsel des Wohnorts eines Gewerbemieters kein konkludent erklärter Widerruf einer Empfangsvollmacht.

OLG Dresden, Beschluss v. 13.10.2016, 5 U 993/16

FAKTEN: Der Mietvertrag über Gasträume enthält eine Klausel, wonach sich die Mieter wechselseitig zum Empfang von Erklärungen des Vermieters bevollmächtigen. Die beiden Mieter betrieben das Restaurant lange gemeinsam; später zog die Mieterin weg. Der Vermieter hat das Mietverhältnis gegenüber Mieter A gekündigt. Das Gericht hielt die Kündigung für wirksam. Die Kündigung muss gegenüber allen Vertragspartnern erklärt werden. Sie ist wirksam, wenn sie einem Mieter zugeht und der Mietvertrag – wie hier – eine Empfangsvollmacht für die übrigen Mieter enthält. Die Frage war, ob sie durch den Auszug der Mieterin konkludent widerrufen wurde. Das Gericht verneinte das jedoch. Aus dem Auszug alleine könne nicht geschlossen werden, dass ein Mieter auch aus dem Mietverhältnis ausscheiden wolle.

FAZIT: Nach § 545 BGB verlängert sich das Mietverhältnis auf unbestimmte Zeit, wenn der Mieter nach Ablauf der Mietzeit den Gebrauch der Mietsache fortsetzt und keine Vertragspartei ihren entgegenstehenden Willen innerhalb von zwei Wochen erklärt. Hier hatten die Parteien den Ausschluss des § 545 BGB vereinbart. Das ist auch möglich.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

VERZÖGERUNG DER MODERNISIERUNGSMASSNAHME

Haftung des Mieters

Hat der Mieter eine einstweilige Verfügung erwirkt, durch die eine vom Vermieter beabsichtigte Modernisierungsmaßnahme verzögert wird, so ist der Mieter dem Vermieter zum Schadensersatz verpflichtet, wenn die einstweilige Verfügung aufgehoben wird oder wenn sich erweist, dass die Maßnahme von Anfang an ungerechtfertigt war.

BGH, Urteil v. 13.10.2016, IX ZR 149/15

FAKTEN: Der Eigentümer mehrerer ca. 80 Jahre alter Mietshäuser teilte den Mietern mit, dass er umfangreiche Sanierungs- und Modernisierungsmaßnahmen durchführen wolle. Ein Mieter stellte den Antrag auf Durchführung eines selbstständigen Beweisverfahrens im Wege der Einholung eines Sachverständigengutachtens zur Feststellung des Instandsetzungsbedarfs der Gebäude. Zugleich beantragte er den Erlass einer einstweiligen Verfügung mit dem Ziel, dem Eigentümer die Durchführung von Baumaßnahmen bis zur Begutachtung der Gebäude durch den Sachverständigen zu untersagen. Diesen Antrag nahm er später zurück. Das Beweisverfahren dauerte zwei Jahre.

Der Eigentümer nimmt den Mieter nunmehr auf Ersatz des Schadens in Anspruch, der durch die Verzögerung der Maßnahmen entstanden ist. Hierüber hatte der BGH zu entscheiden. Wird eine einstweilige Verfügung aufgehoben, so ist der Antragsteller verpflichtet, dem Gegner den Schaden zu ersetzen. Der Eigentümer machte einen Mietausfallschaden geltend. Der Mieter meinte hingegen, der Eigentümer habe den Schaden nicht konkret dargelegt. Nach Ansicht des BGH genügt es jedoch, wenn der Eigentümer die Umstände darlegt und beweist, „aus denen sich nach dem gewöhnlichen Verlauf der Dinge oder den besonderen Umständen des Falles die Wahrscheinlichkeit des Gewinneintritts ergibt.“ Liegt eine solche Wahrscheinlichkeit vor, wird widerleglich vermutet, dass der Gewinn gemacht worden wäre.

FAZIT: Die Anforderungen an die Darlegungs- und Beweislast des Vermieters sind im Übrigen nicht so streng. Der BGH hat das Verfahren an das Berufungsgericht zurückverwiesen, da bestimmte Punkte noch nicht hinreichend geklärt waren.

DARLEGUNGSLAST

Lärmstörungen in hellhörigem Gebäude

Ist streitig, ob die Miete wegen eines Mangels gemindert ist, so genügt es, wenn der Mieter einen konkreten Sachmangel darlegt, der die Tauglichkeit der Mietsache zum vertragsgemäßen Gebrauch beeinträchtigt; das Maß der Gebrauchsbeeinträchtigung oder einen bestimmten Minderungsbetrag braucht er hingegen nicht vorzutragen. Ebenso ist es nicht erforderlich, dass der Mieter über eine hinreichend genaue Beschreibung der Mangelerscheinungen („Mangelsymptome“) hinaus die Ursache dieser Symptome bezeichnet.

BGH, Beschluss v. 21.02.2017, VIII ZR 1/16

PFERDESTALL STATT BÜRO

Behördliches Gebrauchshindernis als Sachmangel

Scheidet für das – als Pferdestall mit Heuboden genehmigte – Nebengebäude eine vereinbarte Nutzung als Büro aus, weil die Nutzungsänderung zum Verlust des Bestandsschutzes führen würde und die erforderliche Deckenhöhe im Dachgeschoss nicht erreicht ist, so liegt ein zur Unbrauchbarkeit des Nebengebäudes führender Sachmangel vor. Dem Mieter kann nicht zugemutet werden, erst kostenintensive Umbaumaßnahmen durchzuführen, die Büronutzung aufzunehmen und abzuwarten, ob die Bauaufsicht dagegen einschreiten wird.

KG Berlin, Urteil v. 23.06.2016, 8 U 62/15

RÄUMUNGSKLAGE

Kosten nach Klagerücknahme

Hat der Vermieter unmittelbar nach Beendigung des Mietverhältnisses Räumungsklage eingereicht und diese wieder zurückgenommen, weil der Mieter die Räumungspflicht direkt nach Klageeinreichung erfüllt hat, so ist für die Kostentragungspflicht maßgeblich, ob der Vermieter aufgrund des Verhaltens des Mieters von der Erforderlichkeit der Klageerhebung ausgehen durfte. Dies ist nicht der Fall, wenn der Mieter glaubhaft erklärt hat, dass er die Mietsache im Verlauf des auf die Vertragsbeendigung folgenden Monats zurückgeben wird.

KG Berlin, Beschluss v. 31.10.2016, 8 W 82/16

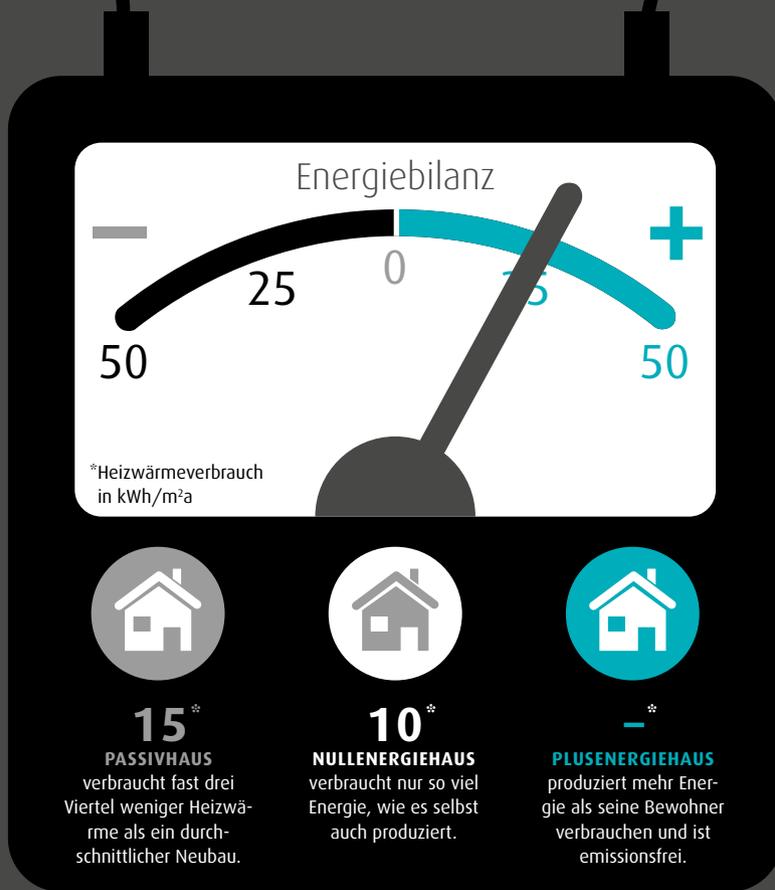


Technologie, IT & Energie

Auf dem Weg zum klimaneutralen Gebäudebestand

Die Gebäudestandards

Passivhäuser sind derzeit die am weitesten verbreitete Neubauf orm. Die Häuser der Zukunft sind aber Nullenergie- oder Plusenergiehäuser. Für alle Formen gibt es KfW-Fördermöglichkeiten.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.ifs.de



Dirk Forke

IN EIGENER SACHE

Dirk Forke, Vorstand der Haufe-Lexware Real Estate AG, scheidet zum 30. Juni 2017 aus dem Unternehmen aus. Die Geschäftsleitung geht auf Dr. Carsten Thies über. Forke war Vorstand der ESS AG, die 2013 mit der Haufe-Lexware Real Estate AG verschmolzen wurde. In seine Amtszeit fielen wichtige Entscheidungen wie die Modernisierung von Haufe wowinex, die Einführung agiler Softwareentwicklung sowie die Kooperation mit der FIO Systems AG.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



NACHTSPEICHERHEIZSTROM

Zahlungspflicht nach Kündigung eines Sondervertrages und fortgesetztem Bezug

BGH, Urteil vom 07.03.2017 – Az. EnZR 56/15

Anfang 2011 bot ein Versorgungsunternehmen den Kunden von Nachtspeicherstrom den Umstieg auf einen Sondertarif mit Preisgarantie an. Alternativ wurde ein neues Sondervertragsmodell mit Preisanpassungsklauseln angeboten. Die Nichtannahme einer dieser beiden Alternativen sollte die Versorgung aus der teuren Grundversorgung nach sich ziehen. Der BGH bestätigte im Ergebnis das neue Sondervertragsmodell als Grundlage. **PRAXIS:** Entnimmt der Kunde ohne ausdrückliche neue vertragliche Vereinbarung weiterhin Energie aus einem vorgelagerten Leitungsnetz, so nimmt er das Angebot des Versorgungsunternehmens durch faktischen Energiebezug (Realofferte) an. Von Sonderkonstellationen wie in diesem Fall abgesehen, fällt der Kunde somit im Regelfall in einen Standardtarif zurück. **TIPP:** Diese Situation gilt es insbesondere bei Versorgungsverhältnissen ohne wirkliche Alternative zu beachten. Eventuell helfen die Kartellbehörden.

DEUTSCHE WOHNEN-TOCHTER FACILITA STELLT FUHRPARK UM

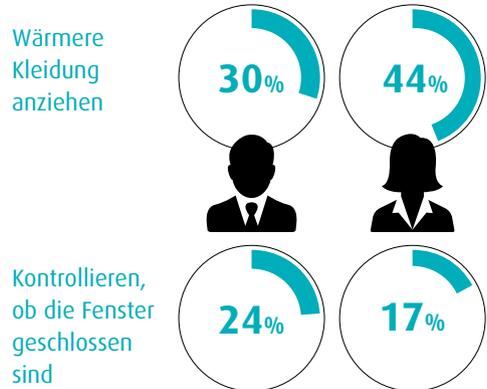
Das Facility-Management-Unternehmen Facilita Berlin, eine Tochter der Deutsche Wohnen, hat mit der Unterstützung des Energieversorgers Vattenfall die Grundlagen für eine Umstellung ihres Fuhrparks auf Elektromobilität gelegt. Grundlage für die Umstellung auf Elektromobilität war der Aufbau einer Ladeinfrastruktur. An vier Standorten der Facilita in Pankow, Reinickendorf, Spandau und Steglitz wurden dafür insgesamt elf Ladepunkte installiert. Als Partner für das neue Mobilitätskonzept wählte das Unternehmen Vattenfall aus. Der Energieversorger verantwortet sowohl die Stromlieferung als auch die Bereitstellung der Ladeinfrastruktur

INTERNET OF THINGS

IoT in der Wohnungswirtschaft

ista macht mit der Deutschen Telekom IoT-Technologien für die Wohnungswirtschaft und deren Mieter flächendeckend nutzbar. Der Energiedienstleister hat europaweit mehr als 15 Millionen sogenannte „Connected Devices“ in Mehrfamilienhäusern im Einsatz. Dazu zählen batterieversorgte digitale Messgeräte, im Wesentlichen für Wärme- und Wasserverbräuche, sowie intelligente Rauchwarnmelder. Monatlich kommen zurzeit etwa 400.000 dieser Geräte hinzu. „Wir in der Wohnungswirtschaft einen klaren Trend zum Smart Building“, sagt Jochen Schein, COO von ista. „Die Nachfrage von Eigentümern und Vermietern nach vernetzten, digitalen Geräten steigt kontinuierlich.“ Das Marktpotenzial ist riesig: Allein in Deutschland entfällt knapp die Hälfte aller 40 Millionen Wohnungen auf Mehrfamilienhäuser. Zusammen mit der Deutschen Telekom will ista IoT-Technologien nun zügig für den Einsatz im Mehrfamilienhaus zur Marktreife bringen.

Was tun Männer und was Frauen, wenn ihnen in der Wohnung kalt ist?



Quelle: Techem GmbH

Ihre Bausteine für mehr Sicherheit.



Über 60 Jahre Herstellerkompetenz und Serviceerfahrung.

Wirtschaftlich, rechtssicher, pünktlich – Minol ist der zuverlässige Partner für Sie und Ihre Liegenschaften.

Mehr unter minol.de



Algorithmus versus Makler

Vor gut zwei Jahren haben sich die ersten Start-ups angeschlossen, die Welt der Immobilienvermittlung zu revolutionieren. Trotz innovativer Software im Einsatz wird deutlich: Den klassischen Makler wird es auch künftig geben. Nur seine Aufgabe verändert sich gerade. Doch damit stehen auch die großen Immobilienportale unter Druck.

498

Euro beträgt bei McMakler die Festcourtage für eine Mietwohnungsvermittlung bei einer Kaltmiete von höchstens 1.200 Euro.

Es war ein Frühlingstag vor gut zwei Jahren, als das Berliner Start-up smmove zur Pressekonferenz lud. Vorgestellt wurde ein Portal, das der Wohnungsvermittlung neue Impulse geben sollte: Nach dem Matching-Prinzip sollten Vermieter diejenigen Interessenten aussuchen können, die am besten ihren Anforderungen entsprachen. Von einer „Revolution der Immobilienfindung“ sprachen die smmove-Macher und warfen den etablierten Immobilienportalen vor, „auf halbem Weg“ der Digitalisierung stehen geblieben zu sein.

Heute ist von den ehrgeizigen Ankündigungen nichts übrig geblieben. Smmove ist genauso längst vom Markt verschwunden wie Vendomo, ein von Rocket Internet auf den Weg gebrachtes Start-up, und andere Jungunternehmen, welche die neuen technologischen Möglichkeiten für die Vermittlung von Wohnungen nutzbar machen wollten. „Wir haben eine erhebliche Marktberreinigung gesehen“, stellt deshalb Stephan Kippes fest, Geschäftsführer der IVD-Institut GmbH und Professor im Studiengang Immobilienwirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen.

Und doch tummeln sich noch immer Start-ups auf diesem Feld, die zumindest teilweise den Anspruch erheben, sowohl die klassischen Makler als auch die etablierten Immobilienportale anzugreifen. Revolutioniert innovative Makler-IT also das Geschäft mit der Wohnungsvermittlung? Wie wirken sich die Umwälzungen der Branche auf die großen Portale aus? Und werden am Ende gar die Makler konventionellen Typs überflüssig?

DAS SOFTWARE-UNTERNEHMEN „Unsere Software macht den Makler nicht überflüssig“, antwortet Nicolas Jacobi, Mitgründer des Hamburger Start-ups Immomio. „Wir sind auch kein Makler, sondern ein reines Software-Unternehmen, das Maklern und

Hausverwaltungen eine innovative Software zur Verfügung stellt.“ Diese Software digitalisiert den Vermietungsprozess und filtert per Algorithmus diejenigen Interessenten heraus, die den Kriterien des Vermieters am besten entsprechen. Das erinnert an das einstige smmove-Prinzip – doch anders als die gescheiterten Berliner verstehen sich die Hamburger eben nicht als Immobilienportal, sondern als IT-Dienstleister. Damit haben sie sich auf dem Markt etabliert: Jacobi zufolge hat Immomio mittlerweile über 70 Kunden von kleinen Hausverwaltungen bis hin zu großen Wohnungsunternehmen.

Jacobi nennt auch den Treiber, der den Anstoß für die Gründung seines und zahlreicher anderer Start-ups gegeben hat: die Einführung des Bestellerprinzips für Mietwohnungen im Jahr 2015. Dadurch seien die Provisionen unter Druck geraten, blickt der Immomio-Gründer zurück. In diesem Bereich Geld verdienen könne deshalb nur noch, wer den Aufwand reduziere – und da komme die Software von Immomio ins Spiel. „Damit haben wir ein hochskalierbares Produkt“, sagt Jacobi. Bei weiteren Kunden entsteht für das Unternehmen also kaum zusätzlicher Aufwand.

Bisher beschränkt sich der Einsatz der Immomio-Software auf die Vermietung. Dass auch der Verkauf dazukommen könnte, schließt Jacobi nicht aus. „Allerdings ist beim Wohnungsverkauf das Potenzial der Standardisierung geringer“, gibt er zu bedenken.

DER HYBRID-MAKLER Dafür ist die Marge beim Verkauf wesentlich höher als bei der Vermietung, wie Hanno Heintzenberg feststellt, Mitgründer des Start-ups McMakler. Dieses ist tatsächlich ein Makler, der neben dem Vermietungsgeschäft immer stärker in die Vermittlung von Kaufimmobilien einsteigt. Derzeit hat das Unternehmen nach eigenen Angaben etwa 300 Verkaufsobjekte und rund 350 Ver-

SUMMARY » Start-ups wollen mittels innovativer Software die **Wohnungsvermittlung digitalisieren**. Viele dieser jungen Unternehmen sind jedoch bereits wieder vom Markt verschwunden. » Während manche der neuen Anbieter sich als Software-Unternehmen verstehen, betätigen sich andere selbst als **Internet-Makler**. » Deutlich ist der Trend hin zum **hybriden Makler**, der ausgeklügelte Software-Lösungen mit der Kompetenz klassischer Makler verbindet. » Neben den Start-ups setzen auch neue **Konkurrenzangebote wie ivd24** die großen Immobilienportale unter Druck.



„Wir lernten schnell, dass die hundertprozent digitale Lösung nicht erfolgreich ist.“

Hanno Heintzenberg, Mitgründer des Start-ups McMakler

mietungsobjekte im Angebot; den Umsatz generiert es jedoch zu gut 80 Prozent über den Verkauf.

Gestartet ist McMakler als Internet-Unternehmen. „Wir lernten aber relativ schnell, dass die hundertprozentig digitale Lösung nicht erfolgreich ist“, blickt Heintzenberg zurück. Auch das Matching-Prinzip betrachtet er heute skeptisch. „Ein Vermieter möchte keinen Algorithmus, der ihm sagt, wer der Mieter ist“, hat er beobachtet. „So groß ist das Vertrauen in die Technik nicht.“ McMakler fährt deshalb zweigleisig: Einerseits arbeitet das PropTech mit Maklern, die an gut 50 Standorten in Deutschland präsent sind; andererseits hat es den Vermietungsprozess mit Hilfe einer ausgeklügelten Software standardisiert. Diese ermöglicht es, die vom Makler bei der Besichtigung

aufgenommenen Fotos und sonstige Angaben mit geringem Arbeitseinsatz aufzubereiten und auf den etablierten Immobilienportalen einzustellen.

Der Vermieter profitiert dadurch von einem günstigen Preis: In Rechnung gestellt werden ihm nicht zwei Monatskaltmieten, sondern Festpreise von 498 Euro (bei einer Kaltmiete von höchstens 1.200 Euro) oder 998 Euro (bei teureren Wohnungen). Bei Kaufimmobilien hingegen geht McMakler ganz konventionell vor und lässt sich gemäß dem Usus im jeweiligen Bundesland die übliche Provision auszahlen. Innovativ ist das Unternehmen dafür bei der für Makler entscheidenden Frage der Objektakquise. Und das geht so: Im Internet wird Eigentümern eine Gratis-Bewertung ihrer Immobilie angeboten – gewissermaßen als Einfallstor für

den Makler. Die Folge, so der McMakler-Mitgründer: Die Makler müssen sich nicht selbst um die Akquise kümmern und haben immer genügend Objekte, die sie vermarkten können.

DER BRÜCKENSCHLAG In eine andere Richtung weitet das in Ingolstadt ansässige Start-up faceyourbase.com sein Betätigungsfeld aus. Bisher konnte es sich mit seinem Matching-Prinzip bei der Wohnungsvermittlung nicht so recht durchsetzen. Jetzt soll der Brückenschlag zum Energiemanagement zum Durchbruch verhelfen: Zu Beginn dieses Jahres übernahm die meistro Energie GmbH 25,1 Prozent an der faceyourbase AG. Gemeinsam wollen die Partner nun einen digitalen Abmeldeprozess für die Stromzähler leer stehender Wohnungen ein- »

führen. Faceyourbase-Gründer Christian Dau will diesen Vorgang mit dem Vermietungsprozess bündeln, sodass die leer stehende Wohnung sofort der Vermarktung zugeführt wird.

DIE GROSSEN PORTALE Demonstrativ entspannt vor dem Hintergrund der derzeitigen Umwälzungen geben sich die etablierten Portale. „Start-ups setzen neue Impulse in der Immobilienwirtschaft. Das freut uns!“, sagt Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer bei Immobilienscout24. Gleichzeitig gelte aber: „Als größter digitaler Marktplatz kennen wir den Markt auf Anbieter- und Konsumentenseite wie kein anderer. Das ermöglicht uns besser als allen anderen Marktteilnehmern, Angebot und Nachfrage ideal zusammenzubringen.“ Selbstbewusst zeigt sich auch die Immowelt-Gruppe, zu der seit 2015 das Portal immonet.de gehört. „Neue Herausforderungen nehmen wir sofort an“, sagt Pressesprecher Jan-Carl Mehles.

Solche Herausforderungen gibt es in der Tat – gerade im Software-Bereich. Die Immowelt-Gruppe hat im Herbst 2016 ihre neue Software estateSmart auf den Markt gebracht, die es erlaubt, Aufgaben wie Objekterfassung, Exposé-Erstellung und Interessentenverwaltung von jedem Endgerät aus zu erledigen. Auch Immobilienscout24 hat zuletzt technische Weiterentwicklungen in Gestalt einer neuen App für virtuelle Besichtigungen sowie der Wohnungssuche über Facebook Messenger bekannt gegeben.

Eine zweite Herausforderung stellt die rückläufige Zahl der Maklerkunden dar. In ihrem Geschäftsbericht für 2016 muss die Scout-Gruppe eingestehen, im vergangenen Jahr nicht weniger als zehn Prozent ihrer „Kernmakler“ als Kunden verloren zu haben. Begründet wird dies mit der „allgemeinen Marktentwicklung“. Das dürfte allerdings nicht der einzige Grund sein, ist doch die Unzufriedenheit vieler Makler und Verwalter über die Leistung und die Preise der Portale unüberhörbar. Ein deutliches Zeichen dafür ist, dass der Immobilienverband Deutschland (IVD)

sein eigenes Portal (ivd24immobilien.de) gegründet hat, auf dem ausschließlich Verbandsmitglieder inserieren dürfen. Das Angebot umfasst derzeit nach Angaben des für ivd24 zuständigen Stephan Kippes rund 37.000 Immobilien in Deutschland, davon 10.000 Mietwohnungen und 27.000 Kaufobjekte.

Ein weiteres Zeichen für die um sich greifende Unruhe im Markt: 2016 beendete der GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen seine Kooperation mit Immobilienscout24. Stattdessen arbeitet der Verband jetzt mit der Immowelt-Gruppe und ebay Kleinanzeigen zusammen. Laut GdW-Pressesprecherin Katharina Burkardt

„Start-ups setzen neue Impulse in der Immobilienwirtschaft. Das freut uns!“

Dr. Thomas Schroeter, Geschäftsführer bei Immobilienscout24



existiert darüber hinaus die Option, ein eigenes Portal (ähnlich wie der IVD) auf die Beine zu stellen.

Kritik gibt es auch an der Immowelt-Gruppe. Der Buchholzer Makler Jan Mettenbrink von der Maison Immobilien GmbH rief im Oktober 2016 auf Facebook seine Maklerkollegen zu einer Sammelkündigung auf. Stein des Anstoßes war für ihn der Umstand, dass Immowelt die Daten von verkaufswilligen Eigentümern nicht direkt an die auf Immowelt inserierenden Makler weitergibt, sondern an zwei andere Portale, die als Lead-Generatoren Interessenten gewinnen. „Dabei haben doch wir die Portale durch unsere Anzeigen erst groß gemacht“, klagt Mettenbrink. Immowelt-Sprecher Mehles argumentiert hingegen, Ziel dieser Maßnahme sei es, die Makler bei der Akquise von Neukunden zu unterstützen. „Wir haben sichergestellt, dass die von uns generierten Adressen ausschließlich an Duo-Kunden“ – also die gewerblichen Kunden der Immowelt-Gruppe – „weitergegeben werden“, versichert der Sprecher.

DER MENSCHLICHE MAKLER Wirklich erfolgreich, das räumt Mettenbrink ein, war sein Boykottaufruf nicht. Er selber hat jedoch bei Immowelt gekündigt. Es gehe auch ohne die Portale, sagt er und verweist auf seine erfolgreichen Verkaufstätigkeiten auf Facebook. „Die gefühlte Abhängigkeit von den Portalen ist größer als die reale“, ist auch Immomio-Mitgründer Nicolas Jacobi überzeugt.

Eines aber steht fest: Der menschliche Makler wird trotz technologischer Innovationen auf Software-Ebene und trotz der Veränderungen in der Portallandschaft nicht verschwinden. „Die Killer-Applikation, die sämtliche Umsätze an sich zieht, sehe ich nicht“, sagt jedenfalls Stephan Kippes. Und auch Hanno Heintzenberg von McMakler stellt fest: „Disruptiv sind wir nicht. Die Welt verändert sich durch uns nicht grundlegend. Wir machen lediglich die Prozesse besser.“

Start-up-Unternehmen. Eine Serie

Casavi: Digitales Property Management

Wie sieht die Start-up-Szene in der Immobilienwirtschaft aus? Wir stellen in jeder Ausgabe ein kreatives PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor. Diesmal dabei: das 2015 gegründete Unternehmen **Casavi** aus München.

Die Idee



Casavi versteht sich als Plattform für digitales Property Management. Das Jungunternehmen will die verschiedenen Akteure vernetzen, die an der Nutzung und Verwaltung von Immobilien beteiligt sind. Im Zentrum steht dabei der Immobilienverwalter und dessen Austausch mit Eigentümern und Mietern, aber auch Dienstleistern wie Hausmeistern, Energieversorgern oder Gebäudeversicherern. So soll ein zentraler Informations- und Kommunikations-Hub für jede Immobilie entstehen, bestehend aus einer Service-App für die Kundenbetreuung, einem Dienstleisterportal und einem integrierten Vorgangsmanagement. Ziel ist es, Arbeitsprozesse zu beschleunigen, die Kundenbetreuung zu verbessern und optimierte Organisationsstrukturen zu schaffen. Mittlerweile setzen nach Angaben von Casavi bereits knapp 100 Unternehmen auf die Angebote.

Geplante Änderungen



In Zukunft werden Immobilienverwalter viel stärker die Rolle eines Lenkers und Überwachers der Prozesse einnehmen, anstatt die operative Durchführung stets selbst zu übernehmen, meint Casavi. Das junge Unternehmen will diese Entwicklung unterstützen, indem Abläufe durch einen höheren Automatisierungsgrad beschleunigt werden, wie etwa Versand und Zustellung von Abrechnungen.



Die Gründer von Casavi: David Langer, Peter Schindlmeier, Oliver Stamm (v.l.n.r.)

Die Gründer



Der Cloud-Softwareanbieter Casavi wurde 2015 von Oliver Stamm (30), David Langer (31) und Peter Schindlmeier (35) in München gegründet. Das mittlerweile zwölfköpfige Team verfügt nach eigenen Angaben über langjährige internationale Erfahrung in Entwicklung, Vermarktung und Betrieb digitaler B2B- und B2C-Lösungen.

Die Entwicklungszeit



Casavi konnte nach eigenen Angaben in der Anfangsphase rasch Pilotkunden gewinnen und sich dank einer Förderung und Seed-Finanzierung (die frühe Investition in das Start-up) auf die Entwicklung der Lösung konzentrieren. Der Aufbau eines B2B-Software-Start-ups im Immobilienbereich sei aber „mehr Marathon als Sprint“.

Der Unterschied zu etablierten Unternehmen



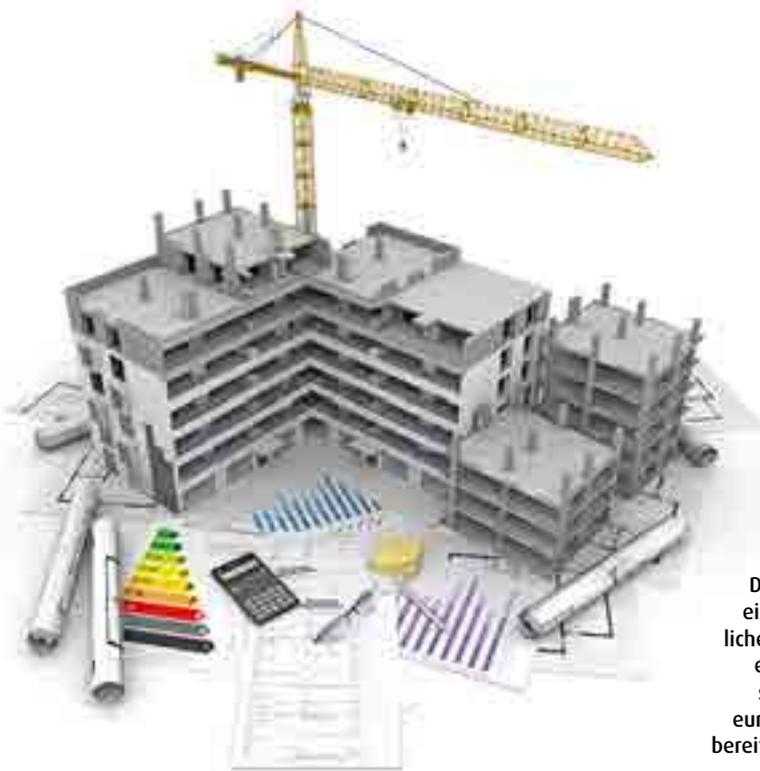
Der initiale Vorteil eines Start-ups seien fehlende feste Strukturen, meinen die Jungunternehmer. Es gebe weder Kundenstamm noch Abhängigkeiten, die bei der Produktentwicklung im Fokus behalten werden müssten. Stattdessen wähle man sich seine eigene Zielgruppe aus, und die dürfe bei einem neuen Konzept auch mal aus Early Adoptern bestehen. So habe Casavi früh innovationsgetriebene Immobilienverwalter für das Produkt begeistert.

100 NEUE START-UPS: EINE BRANCHE IM WANDEL

In der jüngsten Zeit haben sich in der Immobilienbranche mehr als 100 Start-ups gegründet. Mit ihren häufig günstigeren und wendigeren Geschäftsmodellen wollen PropTechs etablierten Immobilienunternehmen das Wasser abgraben, FinTechs setzen auf digitale Prozesse, die die alte Welt der Fonds und Banken überflüssig machen sollen. Doch wer sind die Newcomer auf dem Markt, welche Ideen haben sie und welche Ziele möchten sie verfolgen? Wir stellen Ihnen in einer Serie in jeder Ausgabe der „Immobilienwirtschaft“ ein PropTech- oder FinTech-Unternehmen vor.

Alle Beiträge finden Sie außerdem auch online unter www.haufe.de/immobilien.

GEG gescheitert – was nun?



Die Definition eines verbindlichen Niedrigstenergiehausstandards ist europarechtlich bereits überfällig.

Verbindliche energetische Mindeststandards für Nichtwohngebäude der öffentlichen Hand sollten schon zum Jahreswechsel eingeführt werden. Allerdings ist das Reformvorhaben jetzt zum Stillstand gekommen. Doch es sollte zum Abschluss gebracht werden – unter Berücksichtigung einiger Grundgedanken.

Eines steht nach dem Scheitern des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) fest: Alle betroffenen Marktteilnehmer werden erst deutlich nach der Bundestagswahl am 24.09.2017 erfahren, wie es weitergehen wird. Das ist umso bedauerlicher, da sich bereits seit 2002 die europäische Gebäuderichtlinie zur Vorbildfunktion der Nichtwohngebäude der öffentlichen Hand bekennt. Es geht dabei um Energieeinsparung und effizienten Umgang mit der zur ordnungsgemäßen energetischen Bewirtschaftung erforderlichen Energie. Die Frist zur Umsetzung für die Gebäude der öffentlichen Hand endete eigentlich zum Jahreswechsel 2016/2017. Es bedarf in diesem Kontext äußerst stichhaltiger Erklärungen, warum gerade Deutschland erhebliche Schwierigkeiten hat, diese in Brüssel maßgeblich mit initiierte Richtlinie fristgerecht in nationales Recht umzusetzen. Der Gesetzgeber wird sich nach der Wahl dieser übernommenen Verpflichtung stellen müssen.

In diesen Zusammenhang gehört auch eine verbindliche Festlegung des Nied-

rigstenergiehausstandards. Eine wesentliche Kritik am letzten Entwurf zum GEG betrifft gerade diesen Aspekt. Befürchtet wird, dass der zunächst für die öffentliche Hand verbindlich vorgesehene Energiestandard entsprechend KfW 55 mit der in der Richtlinie vorgesehenen Verzögerung unreflektiert auf alle Gebäudetypen der Privatwirtschaft übertragen wird. Juristisch betrachtet, sah der Entwurf zum GEG tatsächlich nur die entsprechende Definition für die bezeichneten Gebäude der öffentlichen Hand vor. Bereits der Wortlaut der umzusetzenden Richtlinie legt jedoch den Schluss nahe, dass dieser einmal definierte Maßstab später auch auf andere Gebäudetypen zu übertragen ist.

Zudem erscheint es zweifelhaft, ob Mindestanforderungen, die etwa für Bürogebäude der öffentlichen Verwaltung gelten sollen und dort die Anforderungen des Wirtschaftlichkeitsgebots erfüllen, nicht auch auf Büro- und Verwaltungsgebäude der Privatwirtschaft anzuwenden sein sollen. Die Höhe des zu erwartenden Argumentationsaufwandes für eine Ungleichbehandlung der Gebäudetypen legt zumindest eine hohe Wahrscheinlichkeit für eine gewisse Präjudizwirkung eines einmal festgelegten Standards nahe. Teile der Immobilienwirtschaft und ihrer Vertreter meldeten hier deutliche Bedenken an: Maßnahmen zur Verbesserung der energetischen Gebäudequalität im Neubaubereich sollten dem bewährten Wirtschaftlichkeitsgebot des aktuellen § 5 Energieeinsparungsgesetz (EnEG) genügen.

NACHWEIS DER WIRTSCHAFTLICHKEIT Somit sind dem Grunde nach nur solche Maßnahmen verbindlich geschuldet, die sich in angemessener Zeit (technische Lebensdauer) über die zu erwartende Energieeinsparung refinanzieren. Warum sollten solche mithin wirtschaftlich sinnvollen Maßnahmen (die sich selbst tragen) bei Haushaltsnotlagen der öf-

SUMMARY » Nach dem **Scheitern des Gebäudeenergiegesetzes (GEG)** wird es erst nach der Bundestagswahl im Herbst in diesem Verfahren weitergehen. » Befürchtet wird, dass im GEG der zunächst für die öffentliche Hand vorgesehene **Niedrigstenergiehausstandard** KfW 55 auch auf alle Gebäudetypen der Privatwirtschaft übertragen wird. » Alle zukünftigen Maßnahmen zur Verbesserung der energetischen Gebäudequalität im Neubaubereich sollten dem bewährten **Wirtschaftlichkeitsgebot** des aktuellen § 5 Energieeinsparungsgesetz (EnEG) genügen. » Das GEG hat auch **weitreichende Auswirkungen auf Energieerzeugung** und -verteilung. » Es bedarf **verlässlicher Rahmenbedingungen für die Versorgungswirtschaft**.

fentlichen Hand zur Disposition stehen, während sie für private Bauherren generell verbindlich sein sollen? Nur der Nachweis der Unwirtschaftlichkeit führt in der bestehenden Systematik zu möglichen Freistellungen von den Anforderungen der Energieeinsparverordnung EnEV. Somit bestehen zwei Interpretationsansätze: Entweder bestehen (berechtigte) Zweifel an der Wirtschaftlichkeit einer verbindlichen Anordnung des KfW55-Standards, dann könnte sich der Bauherr der öffentlichen Hand über das Wirtschaftlichkeitsgebot des GEG befreien lassen – selbst dann, wenn keine angespannte Haushaltslage zu befürchten ist. Ist der geforderte Standard jedoch in jedem Fall wirtschaftlich sinnvoll, bedarf es der vorgesehenen Ausnahmen nicht und bereits allgemeine haushaltsrechtliche Grundregeln würden erwarten lassen, dass sich auch die öffentliche Hand als Bauherr ökonomisch sinnvoll verhält. Dieser Widerspruch sollte im Rahmen künftiger Überlegungen zum GEG aufgelöst werden.

Das zweite übergeordnete Ziel des Gesetzgebers zum GEG war eine Zusammenlegung von Vorschriften zur Energieeinsparung, zur Steigerung der Energieeffizienz und zur pflichtgemäßen Verwendung erneuerbarer Energien im Neubaubereich – mit anderen Worten: eine Zusammenfassung von EnEG, EnEV und EEWärmeG zugunsten einer vereinfachten Gesetzesanwendung. Das genannte Ziel der Zusammenlegung wurde im bestehenden GEG-Entwurf erreicht.

UMSETZUNG IN NATIONALES RECHT Die Definition eines verbindlichen Niedrigstenergiehausstandards ist europarechtlich geschuldet und in der Umsetzung in nationales Recht bereits überfällig. Hier besteht somit weiterhin gesetzgeberischer Handlungsbedarf. Ein europarechtliches Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland ist nur eine Frage der Zeit.

Wenn zudem geforderte Maßnahmen den Anforderungen des bestehenden Wirtschaftlichkeitsgebots aus dem EnEG entsprechen – bedarf es eigentlich keiner Freistellungen und Ausnahmen. Verlangt jedoch der Gesetzgeber dauerhaft Maßnahmen, von denen er selbst im Voraus Kenntnis hat, dass sie im Regelfall sich nicht durch Energieeinsparung refinanzieren können, leidet auf Sicht gesehen die Akzeptanz innerhalb der Immobilienwirtschaft für derartige Vorgaben. Hier bedürfte es zur Kompensation Fördermittel der öffentlichen Hand – mit hinlänglich bekannten Problemen.

ENERGIEVERSORGER Auch das Verhältnis der Energieversorgung zu den Abnehmern und Verbrauchern gestaltet sich im Rahmen der Energiewende grundlegend um. Denn das GEG hat auch weitreichende Auswirkungen auf Fragen der Energieerzeugung und -verteilung. An dieser Stelle bedarf es dringender verlässlicher Vorgaben und Rahmenbedingungen, damit die erforderlichen erheblichen Investitionen getätigt werden können. Gegenwärtige Entwicklungen zeigen hingegen in Teilbereichen eine zweifelhafte Anreizbildung, etwa durch Übersubventionierung, während auf anderen Feldern der Energiepolitik Gefahr besteht, dass bereits getätigte Investitionen entwertet werden.

Seit dem Inkrafttreten des EEWärmeG im Jahr 2009 in Umsetzung der Meseberger Beschlüsse und der Diskussion um unterschiedliche Ausprägungen auf der Ebene der Bundesländer wird auf das Erfordernis einer inhaltlichen Abstimmung mit EnEG und EnEV hingewiesen. Hier bestehen namentlich im Neubaubereich wesentliche Erschwernisse, die der Korrektur bedürfen. Daher bleibt auch bei dieser Thematik der bereits anerkannte Handlungsbedarf bestehen. «

Werner Dorß, Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

Experten



„Im Entwurf zum Gebäudeenergiegesetz ist nicht von der Hand zu weisen, dass mit einem verbindlichen Mindeststandard für Gebäude der öffentlichen Hand bereits Vorfestlegungen auch für andere Gebäudetypen erfolgen könnten.“

Thies Grothe, Abteilungsleiter Grundsatzfragen der Immobilienpolitik



„Wir sind zuverlässiger Versorgungspartner für unterschiedlichste Gebäudetypen. Dafür benötigt die Versorgungswirtschaft verlässliche Rahmenbedingungen, die Investitionen kalkulierbar werden lassen.“

Norbert Breidenbach, Mitglied des Vorstands der Mainova AG, Frankfurt/M.

Personal & Karriere

Fünf Sterne als Arbeitgeber: Nur wenige Bewerber schert das

Wer einen Urlaub bucht, zieht meist die Berichte auf Buchungsportalen zurate. Wer einen Job sucht, sieht sich indes nicht unbedingt die Kommentare auf Arbeitgeberbewertungsplattformen an, so das Ergebnis einer Umfrage des HR-Softwareanbieters Softgarden. Die meisten „Abstinenzler“ finden diese Bewertungen subjektiv.

Nutzung von Bewertungsplattformen



91%
TECHNIKPDUKTE



89%
HOTELS



67%
VERSICHERUNGEN/
KREDITE



46%
ARBEITGEBER-
BEWERTUNGEN

Warum halten sich so viele Bewerber bei der Nutzung von Arbeitgeberbewertungsplattformen zurück?

Bewerber halten die abgegebenen Bewertungen für



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: HR-Softwareanbieter Softgarden

An der Umfrage haben 2.085 Berufstätige und Arbeitssuchende, Studierende und weitere Nutzer des Softgarden E-Recruitingsystems im Februar und März 2017 teilgenommen.

BETRIEBLICHE WEITERBILDUNG

Digitale Lernformate etablieren sich nur langsam

Präsenzformate sind in der betrieblichen Weiterbildung nach wie vor beliebt. Das bestätigt eine aktuelle Studie, für die die Tüv Süd Akademie und die Hochschule für angewandtes Management (HAM) 2.500 Unternehmensvertreter befragt haben. 91 Prozent gaben an, in den vergangenen zwei Jahren mindestens ein Präsenzseminar besucht zu haben. 66 Prozent nahmen an einer Inhouse-Schulung teil und 65 Prozent besuchten eine Fachkonferenz oder Tagung. Die Studie zeigt zudem, dass digitale Lernformate sich weiter etablieren. Immerhin die Hälfte der Teilnehmer berichtete davon, im selben Zeitraum an mindestens einem E-Learning oder Webinar teilgenommen zu haben. Dieser Trend gilt jedoch nicht für alle Unternehmen gleichermaßen: Digital weitergebildet haben sich vor allem Befragte aus großen Unternehmen mit mehr als 10.000 Mitarbeitern. Dass Präsenz- und Digitalformate künftig gleichberechtigte Formate werden, prognostiziert der kürzlich erschienene MMB-Learning-Delphi: Demnach wird Blended Learning – also die Kombination von analogen und digitalen Lernformaten – die Hauptrolle in der Weiterbildung spielen.

ARBEITGEBERRANKINGS

Techem und Interhyp ausgezeichnet

Der Energiedienstleister Techem gehört zu den besten Ausbildungsbetrieben in Deutschland. Zu diesem Ergebnis kommt eine Befragung der 5.000 mitarbeiterstärksten Unternehmen des Landes durch das Wirtschaftsmagazin „Focus-Money“ und durch Deutschland Test. Die Studie betrachtete vorrangig den Ausbildungserfolg, involvierte aber auch strukturelle Daten. Auch die Vergütung der Auszubildenden wurde berücksichtigt. Als Arbeitgeber ausgezeichnet wurde auch die Interhyp AG: als „Great Place to Work“. Das Unternehmen erreichte zum fünften Mal in Folge einen Platz unter den Top 100 des Wettbewerbs „Deutschlands beste Arbeitgeber 2017“. Auf dem Prüfstand standen Themen wie Vertrauen in das Management, Führungsverhalten, Identifikation, Anerkennung, berufliche Entwicklung, Teamgeist, Work-Life-Balance und Gesundheitsförderung.

Mittelständler als Arbeitgeber attraktiv machen

Mancher mag es für ein Luxusproblem halten, dabei ist es weit mehr als das: Wachsende Unternehmen sind vom Mangel an verfügbarem Personal besonders betroffen. Für mittelständische Betriebe stellt das ein noch größeres Problem dar als für große Firmen. Wie können kleinere und mittelgroße Unternehmen für potenzielle Mitarbeiter interessant werden?



Auch wenn der Arbeitsplatz noch so attraktiv ist: Viele Schreibtische bleiben inzwischen wegen Personalmangels leer.

Gerade in der Baubranche macht man diese Erfahrung: So manchen Architekten zieht es zu den großen Namen, auch Ingenieure arbeiten gerne in Großkonzernen. Das Phänomen gibt es in mehreren Bereichen. Kleine und mittelgroße Handwerksunternehmen beispielsweise müssen heutzutage oft um ihre Angestellten kämpfen, damit diese nicht zu großen Industriekonzernen abwandern. Wie aber geht das eigentlich: um Mitarbeiter kämpfen?

Ein wachsendes mittelständisches Unternehmen muss sich abgrenzen von den großen Firmen, mit denen es um Arbeitnehmer konkurriert. Dabei spielt das Gehalt für die jüngere Generation nicht mehr die alles entscheidende Rolle. Wichtig sind auch weichere Faktoren wie Flexibilität, die viel gepriesene Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben, dazu kommen Benefits wie Firmensport und Teamevents – das sind allerdings alles Dinge, um die sich auch Großkonzerne zunehmend bemühen. Was ehrgeizige, talentierte Menschen aber ebenfalls sehr schätzen, ist die Möglichkeit, sich durch ihre Leistung auszuzeichnen. Vor allem an dieser Stelle können Mittelständler ansetzen und Arbeitnehmern etwas bieten, das es in Großkonzernen für die meisten nicht gibt: Freiheit und Verantwortung.

PERSÖNLICHER ERFOLG ALS MOTIVATOR

Wenn die Hälfte der Belegschaft als Projektleiter arbeitet und technische sowie kaufmännische Verantwortung für die Projekte übernimmt, dann ist der Erfolg des Unternehmens auch ihr persönlicher Erfolg. Wenn Mitarbeiter nicht nur mitarbeiten, sondern innerhalb des Unternehmens selbst als Unternehmer agieren, dann gewinnen sie an Selbstständigkeit und wertvollen Erfahrungen. Wer wirklich ehrgeizig ist, wer unternehmerisch denken, wer selbst etwas gestalten und aufbauen will, der wird sich nicht für den

Großkonzern entscheiden, wo er untergeht. Sondern für das Unternehmen, das ihm die Möglichkeit zur Selbstentfaltung bietet. Freiheit und Verantwortung, das darf allerdings nicht heißen, dass der Betrieb die Belegschaft alleine lässt. Ein Unternehmen muss seine Mitarbeiter für solche Aufgaben wappnen, ihnen die Instrumente mit auf den Weg geben. Dazu gehören Mentoren-Programme, Weiterbildungen, technische und fachspezifische Trainings. Im Mittelpunkt sollte immer die individuelle Weiterentwicklung des Mitarbeiters stehen. Unterstützen und fördern, ohne einzuengen.

Der eingeschlagene Weg muss außerdem zur Firma passen. Viele behaupten zwar, ihren Mitarbeitern Freiheit und Verantwortung zu geben – in einem streng hierarchisierten Betrieb ist das aber wenig glaubhaft. In einem inhabergeführten Unternehmen, in dem Selbstständigkeit Tradition ist, ist es dagegen authentisch und glaubwürdig, wenn den Mitarbeitern Autonomie geboten wird. Dann identifizieren sich die Angestellten mit dem Unternehmen, und die Wahrscheinlichkeit ist größer, dass sie in ihrem Netzwerk davon erzählen, dass sie für die Firma werben. Und Mund-zu-Mund-Propaganda ist ein wesentlich effizienteres und vertrauenswürdigeres Recruiting-Instrument als jede aufpolierte Hochglanzbroschüre. «

Hendrik von Paepcke, Hamburg

AUTOR



Hendrik von Paepcke

Geschäftsführer der Apoprojekt GmbH. Die Firma wurde Anfang 2017 mit dem „Top Job“-Award ausgezeichnet. Damit gehört sie zu den besten Arbeitgebern im deutschen Mittelstand.

**SACHKUNDENACHWEIS FÜR
MAKLER UND VERWALTER**

Ausbildung light oder mehr Professionalität?



Die Bundesregierung will mit einem neuen Gesetz die Dienstleistungen von Immobilienmaklern und WEG-Verwaltern verbessern und so den Verbraucherschutz erhöhen. Die Wirtschaft äußert sich kritisch, die Branche fordert Ergänzungen und der Gesetzgeber steht angesichts der anstehenden Bundestagswahl unter Zeitdruck.

Den einen geht es zu weit, den anderen nicht weit genug – und wieder andere halten es für überflüssig: das Gesetz zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienmakler und Verwalter von Wohnungseigentum. Bisher gilt als Erlaubnisvoraussetzung für Immobilienmakler nur die erforderliche Zuverlässigkeit und das Vorliegen geordneter Vermögensverhältnisse, das Verwalten von Wohneigentum unterliegt keiner Erlaubnispflicht. Am 10. November 2016 wurde der Gesetzentwurf in erster Lesung im Bundestag behandelt und an den Ausschuss für Wirtschaft und Energie verwiesen, der am 29. März 2017 im Rahmen einer öffentlichen Anhörung eine Befragung von Sachverständigen durchführte.

Das Gesetz besteht aus zwei Teilen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Kraft treten sollen: einer Änderung der Gewerbeordnung und einer Ermächtigung zum Erlass einer Rechtsverordnung, die dann die konkreten Inhalte des Sachkundenachweises und die Anerkennung gleichwertiger Abschlüsse regelt. Sollte das Gesetz nicht mehr vor der Bundestagswahl am 24. September verabschiedet werden, ist es allerdings fraglich, ob es erneut aufgegriffen wird.

VERBÄNDE SEHEN ERGÄNZUNGSBEDARF „Für Verbraucher schafft die Berufszulassungsregelung eine neue Form der Transparenz, die darin enthaltenen Mindeststandards sind ein guter Anhaltspunkt für die Qualität der Dienstleistung. Wichtig ist, dass die Mindeststandards des Sach- und Fachkundenachweises nicht »

SUMMARY » Das Gesetz besteht aus zwei Teilen, die zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Kraft treten sollen: einer **Änderung der Gewerbeordnung** und einer **Ermächtigung zum Erlass einer Rechtsverordnung**, die dann die konkreten Inhalte des Sachkundenachweises und die Anerkennung gleichwertiger Abschlüsse regelt. » Sollte das Gesetz nicht mehr vor der Bundestagswahl am 24. September verabschiedet werden, ist es allerdings fraglich, ob es erneut aufgegriffen wird. » Selbstständige Immobilienmakler und WEG-Verwalter, die bereits sechs Jahre ununterbrochen in ihrem Beruf tätig waren, genießen **Bestandsschutz** („Alte-Hasen-Regelung“). » Das Niveau, das zum **Nachweis der Sachkunde** erforderlich ist, steht aktuell noch nicht fest. » Die immobilienwirtschaftlichen Verbände sehen noch Verbesserungsbedarf.



Wird der Gesetz-
entwurf in letzter
Minute noch verab-
schiedet?

dem kleinsten gemeinsamen Nenner entsprechen, sondern dem tatsächlichen Anforderungsprofil der auszuübenden Tätigkeit. Die Zulassungsregelung sollte sich daher an den Inhalten des Berufsabschlusses des Immobilienkaufmanns orientieren, der sich in der Praxis bewährt hat. Zudem benötigen wir verbindliche Leitlinien und klare Richtlinien für die Anerkennung von unterschiedlichen Zertifikaten“, erläutert Stephan Rabe, Geschäftsführer des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA. „Trotz der unbestrittenen Erforderlichkeit einer Berufszulassungsregelung für Verwalter und Makler müssen Bürokratie und Überregulierung vermieden werden“, heißt es seitens des Bundesverbands Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen (BFW).

Die Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) setzt auf die Selbstregulierung ihrer Mitglieder. „Die RICS hat auf der Mipim neue Vorgaben für die strengere Ahndung von Interessenkonflikten mit der Öffentlichkeit vorgestellt. Diese gelten weltweit und müssen ab 1. Januar 2018 von allen RICS ‚regulated firms‘ und Mitgliedern befolgt werden. Im April wird die RICS in Großbritannien zudem eine Selbstverpflichtung für den Gewerbeimmobilieninvestmentmarkt veröffentlichen, die die kontroverse Praxis der Doppelbeauftragung verbietet. Dies wünschen wir uns auch vom Gesetzgeber in Deutschland“, stellt Martin Eberhardt FRICS, Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland, fest.

„Der Verkauf, die Vermittlung und Verwaltung von Immobilien gehören in die Hände von Profis“, sagt Jürgen Michael Schick, Präsident des Immobilienverbandes IVD. Der Verband plädiert zudem für eine Berufshaftpflichtversicherung für Makler, die Erlaubnispflicht für Mietverwalter und die Beibehaltung des Bestandsschutzes. Neben den Industrie- und Handelskammern sollten auch Dritte die Möglichkeit erhalten, eine Sachkundeprüfung abzulegen. Der Deutsche Mieterbund (DMB) fordert darüber hinaus die Abschaffung der „Alten-Hasen-Regelung“. Die Dauer einer beruflichen Tätigkeit allein besage nichts über die Sachkunde. Weiteren Ergänzungsbedarf sieht der DDIV. Er fordert die Ausdehnung des Sachkundenachweises auf Mitarbeiter, die mit der WEG- und Mietverwaltung betraut sind, die Einführung einer Weiterbildungspflicht und die Ausdehnung der Bestandsschutzregelung von sechs auf mindestens zehn Jahre.

ZUSTIMMUNG BEI DEN UNTERNEHMEN „Wieso sollte die Berufszulassung für einen Versicherungsmakler, der eine Haftpflichtversicherung für 60 Euro vermittelt, notwendig sein, für einen Wohnungseigentumsverwalter, der ein Vermögen von mehreren zehntausend Euro verwaltet, jedoch nicht?“, stellt Sascha Seeber, Geschäftsführer des Esslinger Unternehmens Buchta Hausverwaltungen, fest. Für einen Verbraucher sei die Qualifizierung

eines Verwalters schwierig zu erkennen. „Meist entscheidet die Höhe der Verwaltervergütung“, so Seeber. Ein qualifizierter Verwalter könne der Gemeinschaft jedoch sinnvolle Möglichkeiten zum Werterhalt der Immobilie aufzeigen. „Der Sachkundenachweis ist notwendig und unverzichtbar. Makler und Verwalter gehen mit großen Vermögenswerten von Menschen um, ohne dass bisher ein Nachweis der Sachkunde dafür erforderlich ist. Eine falsche oder schlechte Beratung kann ausreichen, um einen Kunden zu ruinieren“, schildert Dirk Schemmer, der gemeinsam mit seiner Frau Christine in Freiburg ein Immobilien- und Sachverständigenbüro betreibt. Beide sind Immobilienwirte (DIA) und Diplom-Sachverständige (DIA) für die Bewertung von bebauten und unbebauten Grundstücken, Mieten und Pachten. Ein Sachkundenachweis, der mindestens auf dem Niveau des Immobilienkaufmanns basiere, sichere einen besseren Verbraucherschutz und verbessere den Ruf der Branche. „Sieht die Zulassungsregelung jedoch nur eine Schmalspurausbildung über zwei bis drei Wochenenden vor, bleibt das Gesetz ein zahnloser Papiertiger“, so Schemmer.

„Als professioneller Immobiliendienstleister beschäftigen wir ausschließlich weit überdurchschnittlich qualifizierte Mitarbeiter mit immobilienwirtschaftlichem Schwerpunkt. Wir gehen daher davon aus, auch in Zukunft die geforderten Qualifikationen nachweisen zu können“, heißt es beim Immobilienberater JLL. Das Unternehmen zeigt sich überzeugt davon, dass Hochschulabschlüsse mit immobilienwirtschaftlichem Schwerpunkt mindestens einem IHK-Abschluss gleichzusetzen sind, und hofft, dass diese Studiengänge durch die maßgeblichen Regelungen als Nachweis der Sachkunde anerkannt werden. „Das Inkrafttreten der Neuregelung wird das zuweilen schlechte Bild der Branche langfristig ins positive Licht rücken. Der Sachkundenachweis in Deutschland ist ein absolutes Muss“, erklärt Sven Oda, Vorstandsvorsitzender von Engel & Völkers. Das Unternehmen setze sich bereits durch eine Kooperation mit der IHK Hannover für den zertifizierten Abschluss „Immobilienberater IHK“ ein und biete in der haus-eigenen Akademie umfangreiche Aus- und Weiterbildung an.

„Der Sachkundenachweis steht im Kontext unserer jahrzehntelangen Arbeit aus gezielten Brancheninnovationen und akademischen Aus- und Fortbildungsoffensiven unter anderem als Gründungstifter der Immobilienlehrstühle an der European Business School (ebs) und der Universität Regensburg (IREBS). Wer anspruchsvolle Qualifizierung, Compliance und Transparenz scheut, hat schon heute keine Zukunft“, lautet das Fazit von Wulff Aengevelt, geschäftsführender Gesellschafter von Aengevelt Immobilien.

KEINE LIGHT-VERSION IN DER AUSBILDUNG Das Niveau, das zum Nachweis der Sachkunde erforderlich ist, steht aktuell noch nicht fest. Der Weg zum Immobilienkaufmann IHK führt in der Regel über eine dreijährige duale Ausbildung. Die Ausbildung zum Fachkaufmann für die Verwaltung von Wohnungseigentum »



„Wichtig ist, dass die Mindeststandards des Sach- und Fachkundenachweises nicht dem kleinsten gemeinsamen Nenner entsprechen, sondern dem tatsächlichen Anforderungsprofil der auszuübenden Tätigkeit.“

Dr. Stephan Rabe, Geschäftsführer des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA

ANZEIGE





„Sieht die Zulassungsregelung nur eine Schmalspurausbildung über zwei bis drei Wochenenden vor, bleibt das Gesetz ein zahnloser Papiertiger.“

Dirk Schemmer, Betreiber eines Immobilien- und Sachverständigenbüros in Freiburg



„Der Verkauf, die Vermittlung und Verwaltung von Immobilien gehören in die Hände von Profis.“

Jürgen Michael Schick,
Präsident des Immobilienverbandes IVD

(IHK) dauert in der Regel ein Jahr und setzt eine abgeschlossene kaufmännische Berufsausbildung und Berufspraxis in der WEG-Verwaltung voraus. Daneben gibt es, insbesondere im Bereich der Immobilienmakler, eine große Bandbreite von Aus- und Weiterbildungsangeboten, deren Inhalte und Niveau sich – trotz gleich oder ähnlich formulierter Abschlusstitel – deutlich unterscheiden (siehe Übersicht auf Seite 62). Für den Gesetzgeber gilt es daher, in der Rechtsverordnung ein klares Curriculum zu formulieren. Mit einer Light-Ausbildung dürfte das Ziel eines besseren Verbraucherschutzes kaum zu erreichen sein.

PROFESSIONALISIERUNG DURCH BILDUNG „WEG-Verwalter und gewerblicher Immobilienmakler bilden eine Schnittstelle zwischen Mietern, Eigentümern, Behörden und Dienstleistern. Ihrer Tätigkeit kommt eine hohe wirtschaftliche und soziale Verantwortung zu. Aus Sicht der BBA ist es daher nur konsequent, das Berufsbild mit Hilfe eines Sachkundenausweises zu professionalisieren. Um den kontinuierlich steigenden Ansprüchen der Professionalisierung gerecht zu werden, hat die BBA bereits vor Jahren mit jeweils einem Angebot zum ‚WEG-Spezialisten‘ und zum ‚Qualifizierten Immobilienmakler‘ reagiert. Unser Anspruch ist es, beide Lehrgänge nach der Verabschiedung des Gesetzes im neuen Gewand anzubieten“, berichtet Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft.

„Immobilienmakler benötigen Kenntnisse in den Segmenten Volks- und Betriebswirtschaft, Recht, Management und ein Grundverständnis von Immobilienbewertung. WEG-Verwalter benötigen ähnliche Kenntnisse und sollten Grundkenntnisse im Property Management und Facility Management mitbringen“, erläutert Professor Tobias Just, wissenschaftlicher Leiter und Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie. Viele dieser Inhalte gehörten seit Jahrzehnten zum Rüstzeug im Kontaktstudium zum Immobilienökonom.

„Mit der geplanten Einführung eines Sachkundenachweises geht der Gesetzgeber in die richtige Richtung. Grundsätzlich stellt sich aber die Frage, ob der Qualifizierungsstand der Branche insgesamt ausreichend ist und tradierte Ausbildungswege wie der Immobilienkaufmann oder Immobilienfachwirt und berufs begleitende nicht-akademische Abschlüsse wie der des Immobilienökonomens noch eine Zukunft haben“, erläutert Professor Hanspeter Gondring, geschäftsführender Gesellschafter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft. „Diese Frage kann ich mit einem eindeutigen Ja beantworten. Neueste Erhebungen wie die des DIHK bestätigen eine wachsende Unzufriedenheit deutscher Unternehmen mit dem akademischen Nachwuchs. Vor diesem Hintergrund erleben solide Studiengänge sowie die Ausbildung zum Immobilienkaufmann oder zum Immobilienökonomens eine wahre Renaissance.“

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

CREATING
STRONG
FEELINGS

Mit wertebasiertem
Marketing zum Erfolg.

11. Mai 2017 | BMW Welt München

NEURO MARKETING KONGRESS 2017

Der 10. Neuromarketing Kongress zeigt, wie Sie über authentische und geliebte Werte Ihre Kunden erobern und Ihre Wettbewerbslage verbessern: CREATING STRONG FEELINGS – mit der richtigen Marketing-Strategie! Gleich anmelden!

#NMK2017

www.neuromarketing-kongress.de

Weiterbildungsmöglichkeiten für Immobilienmakler und Wohnungseigentumsverwalter

Der Gesetzentwurf nennt als Mindestinhalte der Sachkundeprüfungen für Immobilienmakler: umfassende Kenntnisse des Kauf- und Mietvertragsrechts, bautechnisches Grundwissen und Kenntnisse im WEG-Recht. Von WEG-Verwaltern werden Kenntnisse der rechtlichen Rahmenbedingungen insbesondere des WEG, der technischen Planung, Vergabe und Überwachung von Instandsetzungs- und Modernisierungsarbeiten, der Erfüllung von Verkehrssicherungspflichten und der kaufmännischen Aufgaben einschließlich Verwaltung, Abrechnung und Eintreibung von Geldern gefordert. Weiterhin sollen sie über Grundkenntnisse auf bautechnischem Gebiet und Fachkenntnisse in den Bereichen energetische Gebäudesanierung und des Immobilienbestands verfügen.

Der Entwurf verweist an mehreren Stellen auf die Sachkundeprüfung bei der Vermittlung von Immobilier-Verbraucherdarlehensverträgen gemäß Paragraf 34i Gewerbeordnung. Der entsprechende Rahmenplan des DIHK sieht hier ein Ausbildungsvolumen von 240 Unterrichtseinheiten vor. Gleichgestellt sind höherwertige Abschlüsse wie der Immobilienkaufmann, der Immobilienfachwirt und der Abschluss eines mathematischen, wirtschafts- oder rechtswissenschaftlichen Studiums an einer Hochschule oder Berufsakademie mit einer zusätzlichen mindestens dreijährigen Berufserfahrung. In den vergangenen beiden Jahrzehnten fand in der Immobilienwirtschaft eine deutliche Professionalisierung statt, der zahlreiche Aus- und Weiterbildungsinstitute gefolgt sind. Die Schwerpunkte haben sich in Richtung akademischer Qualifizierung verschoben. Aufbauend auf das Know-how des Immobilienwirts bieten größere Institute heute vor allem Kontaktstudiengänge und Bachelor- und Masterstudiengänge an – häufig in berufsbegleitender Form. Es ist daher fraglich, inwieweit Kurzausbildungen zum Immobilienmakler oder WEG-Verwalter vom Markt akzeptiert werden.

Institut	Lehrgang	Umfang	Präsenz	Preis
Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (AWI)	Geprüfte/-r Immobilienmakler/-in (AWI)	120 UE	2 x 1 Woche	2.195 €
	Geprüfte/-r Immobilien-Verwalter/-in (AWI/VDIV)	120 UE	2 x 1 Woche od. 12 WE	2.195 €
	Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (AWI/IHK)	540 UE	1,5 Jahre WE oder im Block	3.380 €
BBA Akademie der Immobilienwirtschaft	Immobilienkaufmann (BBA/IHK)	24 Monate	806 UE, Präsenz 3 Abende/Woche	4.493 €
	Geprüfter Immobilienfachwirt (BBA) oder/und IHK-Abschluss	24 Monate	593 UE am WE	4.244 €
	Qualifizierte/-r Immobilienmakler/-in (IHK)	150 UE	150 UE	2.385 €
	Geprüfter Verwalter in der Immobilienwirtschaft (BBA)	12 Tage	12 Tage	2.600 €
	Geprüfter WEG-Spezialist (BBA)	101 UE	17 Abende + 2 Tage	2.784 €
DIA	Fernlehrgang Immobilienkaufmann (EBZ/IHK) in Kooperation mit der EBZ	24 Monate	12 geblockte PT + 1 Woche Prüfungsvorbereitung	2.900 €
	Immobilienwirt/-in (DIA)/geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (IHK)	4 Semester	14 Tage/Semester	3.800 €
EIA Europäische Immobilien Akademie	Geprüfter Immobilienmakler (EIA)	120 UE	Präsenz od. Online	1.390 €
	Geprüfter Miet- und WEG-Verwalter (EIA)	120 UE	Präsenz od. Online	1.390 €
	Geprüfter Immobilienverwalter (EIA)	4 Monate	Online-LG	1.780 €
	Diplom-Immobilienverwalter	8 Monate	Online-LG	3.560 €
EBZ Akademie	Immobilienmakler (IHK)	15 Tage + Lehrgangabschluss	Präsenz Fernlehrgang mit 6 PT	2.390 € 1.980 €
	Immobilienkaufmann (EBZ/IHK)	24 Monate	Fernlehrgang + 12 geblockte PT + 1 Woche Prüfungsvorbereitung	2.900 €
	Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)/ Wohnungsfachwirt (EBZ)	1,5 Jahre	35 WE Fernlehrgang + 16 PT	3.250 € 3.150 €
	Geprüfter Immobilienverwalter (EBZ)	12 Monate	Fernlehrgang	1.800 €
	Immobilienfachverwalter für Wohnungseigentum (IHK)	16 Tage	Präsenzunterricht	2.390 €

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität RegensburgBerufsbegleitend
58 Tage in 15 MonatenKONTAKTSTUDIUM
IMMOBILIENÖKONOMIEEltville (Rhein-Main) ab 3. Juli 2017
München ab 10. Juli 2017
Berlin ab 8. Januar 2018
Frankfurt/Main ab 15. Januar 2018www.irebs-immobilienakademie.de/kioe

Institut	Lehrgang	Umfang	Präsenz	Preis
Fernakademie für Erwachsenenbildung	Geprüfter Immobilienmakler (Fernakademie)	12 Monate	Fernlehrgang	1.824 €
	Geprüfter Haus- und Grundstücksverwalter (Fernakademie)	13 Monate	Fernlehrgang	2.015 €
	Geprüfte/-r Immobilienfachwirt/-in (Fernakademie/IHK)	20 Monate	Fernlehrgang	3.040 €
Hamburger Akademie für Fernstudien	Geprüfter Immobilienmakler (HAF)	12 Monate	Fernlehrgang	1.824 €
	Geprüfter Haus- und Grundstücksverwalter (HAF)	13 Monate	Fernlehrgang	2.015 €
	Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)	20 Monate	Fernlehrgang	3.040 €
HSB Akademie	Immobilienmakler (IHK)	4 Monate	Fernlehrgang	1.405 €
ILS - Institut für Lernsysteme	Geprüfter Immobilienmakler (ILS)	12 Monate	Fernlehrgang	1.824 €
	Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)	20 Monate	Fernlehrgang	3.040 €
	Geprüfter Haus- und Grundstücksverwalter (ILS)	13 Monate	Fernlehrgang	2.015 €
Zahlreiche IHK: Beispiel IHK Stuttgart	Immobilienmakler (IHK)	120 UE	Präsenz WE	2.295 €
	Immobilienverwalter (IHK)	120 UE	Präsenz WE	2.295 €
ML Fachinstitut für die Immobilienwirtschaft	Immobilienmakler I + II	je 2 Tage	Präsenz	je 498 €
	Grundlagen der Verwaltung von Eigentumswohnungen	1 Tag	Präsenz	298 €
TA Bildungszentrum Hameln	Zertifikatslehrgang Immobilienmakler IHK	2 Wochen	2 Wochen	1.575 €
	Zertifikatslehrgang Immobilienverwalter IHK	2 Wochen	2 Wochen	1.575 €
	Immobilienfachwirt IHK	10 Wochen	10 Wochen	2.975 €
Studiengemeinschaft Darmstadt (SGD)	Geprüfter Immobilienmakler SGD	12 Monate	Fernlehrgang	1.824 €
	Geprüfter Haus- und Grundstücksverwalter (SGD)	13 Monate	Fernlehrgang	2.015 €
	Geprüfter Immobilienfachwirt (IHK)	20 Monate	Fernlehrgang + 80 Std. Praxisseminar	3.040 €

Qualifikation durch ein
berufsbegleitendes StudiumKontaktstudium zum/zur
„Diplom-Immobilienökonom/in (ADI)“

- ✓ staatlich verliehenes Diplom
- ✓ RICS-akkreditiert, FIBAA-zertifiziert
- ✓ Höchste Weiterbildungsqualität

Stuttgart	17.07.2017	Berlin	13.11.2017
Frankfurt a.M.	11.09.2017	Leipzig	13.11.2017
Düsseldorf	23.10.2017	Hamburg	05.03.2018

www.adi-akademie.de

„Eine verpasste Chance für Europa“

Künftig sollen Immobilienmakler ihre Sachkunde im Rahmen einer IHK-Prüfung nachweisen. Die Gleichstellung von Abschlüssen privater Anbieter ist ungewiss, die Zertifizierung gemäß EU-Norm 15733 verwirft die Gesetzesbegründung als nicht geeignet. **Peter Graf** zu den Folgen der geplanten Regelung.



„Nachteilig wirkt sich die nationale Fokussierung des staatlichen Abschlusses aus.“

Herr Graf, in ihrer Begründung zum Gesetzentwurf verwirft die Regierung die Zertifizierung der Maklerdienstleistung als ungeeignetes Instrument für eine Marktregulierung. Wie sehen Ihre Erfahrungen aus? Die Zertifizierung hat im deutschen Markt nicht zur angestrebten durchgreifenden Qualitätsverbesserung geführt. Als Hauptgründe hierfür sind die Freiwilligkeit und die mangelhafte Information der Öffentlichkeit zu nennen. Im Gegensatz zu der aktuell geplanten Regelung wurde die Zertifizierung gemäß EU-Norm 15733 nicht als Pflichtvoraussetzung zur Ausübung der Maklertätigkeit definiert. Sie dient daher in erster Linie der Vertrauensbildung zwischen dem Makler und seinem Kunden, der damit die fachliche und persönliche Qualität der Dienstleistung transparent beurteilen kann. Die Standards regeln neben fachlichen Mindestqualifikationen die Einhaltung bestimmter Verhaltensregeln und Informationspflichten. Zudem ist die Zertifizierung zeitlich befristet und verlangt im Rahmen der Rezertifizierungen die regelmäßige Weiterbildung im Sinne des lebenslangen Lernens. Bei der Sachkundeprüfung gilt dagegen das Motto: „Einmal sachkundig, immer sachkundig“.

Schützt die „Alte-Hasen-Regelung“ nicht genau die Makler, deren Agieren der Branche ihren schlechten Ruf eingebracht hat? Sicher profitieren auch Makler vom Bestandsschutz, die den Anforderungen des Sachkundenachweises nicht gewachsen wären. Wer allerdings schon lange ohne Schadensfall am Markt agiert, genießt zu Recht einen Vertrauensschutz. Die Tätigkeit als reiner Vermittlungsmakler – gegen diese Vertreter richtete sich der Unmut der Verbraucher in erster Linie – wird vom Markt nicht mehr akzeptiert. Immobilienmakler agieren heute als Berater von Transaktions- und Mietprozessen sowohl im Wohnungs- als

auch im Gewerbeimmobilienmarkt. Hierzu benötigen sie umfassendes Know-how der ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen, vertiefte Marktkenntnisse und zumindest Grundlagenwissen in Bezug auf Wertermittlung und Bautechnik.

Der Sachkundenachweis stellt ganz auf die staatlichen IHK-Abschlüsse ab. Monopol versus Wettbewerb? Die herausgehobene Position, die der Gesetzgeber den Industrie- und Handelskammern als öffentlich-rechtlichen Körperschaften einräumt, fördert in der Tat eine gewisse Monopolbildung. Ihren Ursprung hat diese Delegation der Verantwortlichkeit in der dualen Ausbildung zum Immobilienkaufmann. In den vergangenen beiden Jahrzehnten haben sich jedoch auch private Aus- und Weiterbildungsinstitute etabliert, die vor allem die steigende Nachfrage nach berufsbegleitenden Angeboten vom Zertifikatskurs bis zum Masterstudengang bedienen. Die Qualität dieser Aus- und Weiterbildungen ist nicht per se geringer als die der staatlichen Angebote, sodass sowohl der institutseigene als auch der IHK-Abschluss erworben werden kann.

Können Sie hierfür ein Beispiel nennen? Die DIA bietet eine berufsbegleitende Weiterbildung zum Immobilienwirt an, die vier Semester mit insgesamt 400 Präsenzstunden umfasst. In der Regel gehören unsere Absolventen bei den IHK-Prüfungen zu den oberen 20 Prozent. Allerdings punkten die IHKs mit ihren einheitlichen Standards hinsichtlich Curriculum und Prüfungsanforderungen mit einer Transparenz, die bei der Vielfalt privater Anbieter nicht in gleichem Maße vorhanden ist. Nachteilig wirkt sich die nationale Fokussierung des staatlichen Abschlusses aus. Angesichts der zunehmenden Internationalisierung der Immo-

ZUR PERSON Peter Graf ist Geschäftsführer der Deutschen Immobilien-Akademie (DIA) an der Universität Freiburg und Vorstand der durch die Deutsche Akkreditierungsstelle (DAKKS) akkreditierten Zertifizierungsstelle DIAZert. Die Akademie bietet ein vielfältiges Studien- und Weiterbildungsangebot in den Bereichen Immobilienwirtschaft und Sachverständigenwesen.

bilienmärkte und ihrer Dienstleister wird damit die Chance zu einer europäischen Regelung vertan.

Für den Sachkundenachweis beim Immobiliarkreditvermittler benötigen Hochschulabsolventen zusätzlich eine dreijährige praktische Tätigkeit. Halten Sie ähnliche Anforderungen im Immobilienbereich für notwendig? In der Erstausbildung an Universitäten, die vor allem auf theoretisches Wissen abstellt, kann die Ergänzung durch die berufliche

Praxis sinnvoll sein. Wir stellen jedoch fest, dass gerade in der Immobilienwirtschaft zunehmend modulare Aus- und Weiterbildung nachgefragt wird. Daher bietet die DIA in Kooperation mit der Steinbeis Hochschule mehrere unterschiedliche Wege an: ein weiterentwickeltes duales Studium, ein berufsbegleitendes Angebot mit aufeinander aufbauenden Modulen und ein berufsbegleitendes Bachelor- und Masterstudium. «

Gabriele Bobka, Bad Krozingen

„Die herausgehobene Position, die der Gesetzgeber den Industrie- und Handelskammern [...] einräumt, fördert in der Tat eine gewisse Monopolbildung.“

BERATUNG · TRAINING · DIALOG

EBZ AKADEMIE

Als langjähriger Begleiter der Branche kennen wir die aktuellen und zukünftigen Herausforderungen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft und die Anforderungen an die Arbeitsplätze in den Unternehmen. Denn so unterschiedlich unsere Trainings im Einzelfall auch sind, wir garantieren einen hohen Praxisbezug und die Umsetzbarkeit der Trainingsinhalte im Berufsalltag.

Berufsbegleitend zum Erfolg – Flexibilität frei Haus

Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ)

Start am 01.03. und 01.09.2017 – Jetzt informieren

AUCH ALS PRÄSENZLEHRGANG
START IM HERBST 2017

Immobilienkaufmann/-frau (IHK/EBZ)

Start am 01.04. und 01.10.2017 – Jetzt informieren

EINMALIG IN DEUTSCHLAND -
NUR AN DER EBZ AKADEMIE

Kompakt auf den Punkt gebracht

Seminare für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Kompakt und aktuell – Jetzt informieren

STANDORTE IN BOCHUM, KÖLN
UND FRANKFURT AM MAIN



Inhouse Angebote der EBZ Akademie
Maßgeschneidert für Sie und Ihr Unternehmen. Jetzt beraten lassen.



Duale Ausbildung: Die Branche kämpft gegen Vorurteile

„Der Beruf Immobilienkaufmann/-frau ist viel interessanter, als er klingt. Und hat absolut nichts mit Haien zu tun“: Mit diesem Slogan wirbt der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) im Internet um den heiß begehrten Nachwuchs. Denn Bewerber sind rar.



„Eine Ausbildung zu Immobilienkaufmann oder -kauffrau ist ideal, um die ersten Einblicke in die Branche zu vermitteln.“

Professor Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie

Wer als Immobilienkaufmann-Azubi in die Immobilienbranche einsteigt, lernt diese von der Pike auf kennen und hat einen abwechslungsreichen Job. Und die Aussichten sind rosig: Qualifizierte Bewerber sind rar, die Branche gilt als stabil, die Ausbildungsvergütung ist im Vergleich zu anderen kaufmännischen Berufsausbildungen relativ hoch, die Übernahmechancen nach der Ausbildung mehr als gut. Trotzdem zieht es gerade in den ländlichen Regionen und eher unattraktiven Städten zu wenige gute Schulabgänger in diese Ausbildung.

WICHTIGE QUALIFIKATION Dabei ist die duale Berufsausbildung eine hervorragende Möglichkeit, um in der Branche Fuß zu fassen, denn die meisten Immobilienunternehmen bewerten diesen Abschluss nach wie vor als eine sehr wichtige Qualifikation. „Eine Ausbildung zu Immobilienkaufmann oder -kauffrau ist ideal, um die ersten Einblicke in die Branche zu vermitteln“, bestätigt Professor Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter der IREBS Immobilienakademie. Er hält das stufenweise Vorgehen mit der Berufsausbildung als Start in die Immobilienwirtschaft für empfehlenswert. „Zunächst können junge Leute in der Ausbildung die Grundkenntnisse erwerben und die Branche im Allgemeinen kennenlernen, um sich dann in einen Bereich zu vertiefen, den sie persönlich am interessantesten finden“, sagt er.

BREITE AUSBILDUNG Eine breite Grundlage für den Beruf erhalten die angehenden Immobilienkaufleute in ihrer dualen Ausbildung allemal: In Zusammenarbeit mit erfahrenen Kollegen der jeweiligen Fachabteilungen kümmern sie sich im Alltagsgeschäft um die Vermittlung und Verwaltung von Gebäuden und Grundstücken, sie sind Ansprechpartner für die Mieter, wenn es zum Beispiel um die Be-

triebskostenabrechnung geht, sie planen Neubau-, Sanierungs- und Modernisierungsprojekte und bewerten bebaute und unbebaute Grundstücke. Oft arbeiten sie im Büro, sind aber auch viel unterwegs – zum Beispiel beim Kunden vor Ort. Der schulische Teil der Ausbildung findet an jeweils zwei Wochentagen an der Berufsschule statt. Die angehenden Kaufleute werden dort unter anderem in Grundstücksbetriebswirtschaftslehre, allgemeiner Wirtschaftslehre und Rechnungswesen unterrichtet. Auch Fachenglisch sowie Kommunikation und Präsentation stehen auf dem Lehrplan. Viele Immobilienunternehmen bieten zusätzlich eigene Kurse für ihre Auszubildenden an: So hat beispielsweise die Patrizia Immobilien AG für den Nachwuchs Rhetoriktrainings, Zeit- und Organisationsmanagementkurse oder interne IT-Schulungen im Programm. Die Ausbildung dauert drei Jahre, kann aber bei entsprechender Vorbildung und sehr guten Leistungen verkürzt werden.

Erwartungen, die Immobilienfirmen an ihre Bewerber haben, sind hoch, denn



SUMMARY » Die Aussichten für Schulabgänger, die eine Ausbildung zum Immobilienkaufmann absolvieren wollen, sind derzeit hervorragend: Qualifizierte Bewerber sind rar, die Übernahmekancen mehr als gut. » **Die duale Berufsausbildung** ist eine gute Möglichkeit, um die Weichen für einen erfolgreichen Werdegang zu legen: Die meisten Immobilienunternehmen bewerten diesen Abschluss nach wie vor als eine sehr wichtige Qualifikation. » Für die Ausbildung wird in der Regel **Abitur oder Fachhochschulreife vorausgesetzt**, vorgeschrieben ist jedoch kein bestimmter Bildungsabschluss. » Nach der Ausbildung stehen Immobilienkaufleuten **viele Weiterbildungsmöglichkeiten** offen.



Der GdW versucht mit seiner Werbung im Internet gegen das schlechte Image der Branche bei Schulabgängern anzukämpfen.

die Ausbildung gilt als anspruchsvoll: In der Regel wird Abitur oder Fachhochschulreife vorausgesetzt, vorgeschrieben ist jedoch kein bestimmter Bildungsabschluss. „Nicht nur die Vielschichtigkeit der Ausbildung, sondern vor allem auch der Alltag später im Job erfordert von Ihnen Kommunikation, Kommunikation und Kommunikation. Sie brauchen die Fähigkeit, guten Kontakt zu Mietern und Eigentümern, zu Handwerkern, zu Behörden- und Unternehmensvertretern herzustellen und zu pflegen“, fordert beispielsweise das Hamburger Familienunternehmen „Wullkopf & Eckelmann Immobilien“ von den angehenden Azubis. Um den kaufmännischen Teil der Ausbildung zu managen, sollten die Bewerber außerdem ein Händchen für Mathematik und Wirtschaft haben. Der Immobilienverwalter Vonovia setzt Mathematik sogar als Leistungskurs im Abitur bei seinen Azubis voraus. Wichtige weitere Eigenschaften sind Eloquenz, Flexibilität, Durchhaltevermögen, Lernbereitschaft und ein sicheres, gewinnendes Auftreten.

Nach der Ausbildung stehen Immobilienkaufleuten viele Pfade offen: Mit einer Weiterbildung zum Immobilienfachwirt können sie sich für einen Weg ins untere Management qualifizieren. Diese Weiterbildung kann sowohl berufsbegleitend (18 bis 24 Monate) als auch in Vollzeit (drei Monate) erfolgen. Die Fortbildung zum Immobilienökonom, die man ebenfalls anschließen kann, bereitet auf Einsätze im mittleren Management vor. Darüber hinaus werden durch verschiedene Lehrgänge und Kompaktstudiengänge aktuelle Entwicklungen beispielsweise in den Bereichen „Energie/Umwelt“, „Soziales Management“, „Wohnen im Alter“, „Steuerung und Kontrolle“ oder „Facility Management“ aufgegriffen.

Schulabsolventen, die schnell viel erreichen wollen, haben in einigen Betrieben inzwischen die Möglichkeit, parallel zur Ausbildung ein Bachelor-Studium zu absolvieren oder neben dem dualen Studium die Prüfung zum Immobilienkaufmann an der IHK abzulegen. Bei dem Immobiliendienstleister Engel & Völkers beispielsweise können Schulabsolventen sich um den dualen Studiengang „Bachelor of Science – Business Administration“ bewerben und parallel den Immobilienkaufmann machen. Volkswagen Immobilien (VWI) offeriert neben der dreijährigen IHK-Ausbildung für Immobilienkaufleute ein Studium im Praxisverbund (StiP), bei dem die Auszubildenden parallel zum Praxisteil in sechs Semestern den Titel „Bachelor of Arts Real Estate“ erwerben können. Auch bei Vonovia kann neben der Ausbildung ein Bachelor of Science in Facility Management erworben werden.

Beachtet werden sollte dabei die Doppelbelastung, die so eine parallele Zweifachqualifizierung mit sich bringt. Die Vorteile jedoch sind immens: Das an der Uni Gelernte kann gleich in der Praxis angewendet werden, die Azubis sind durch die Ausbildungsvergütung finanziell ab-

gesichert und stehen nach drei Jahren top ausgebildet mit zwei Abschlüssen da.

Den Bachelor kann man natürlich auch jederzeit später im Berufsleben anschließen: Das Studium der Betriebswirtschaftslehre garantiert beispielsweise eine breite analytische Basis, doch auch immobilienökonomische Bachelor- oder Masterstudiengänge wie etwa „Immobilienmanagement“ oder „Immobilienwirtschaft“, die inzwischen vielerorts an Universitäten, Fachhochschulen und Akademien in Vollzeit oder nebenberuflich angeboten werden, sind eine gute Wahl für den Immobiliennachwuchs. Die Studiengänge umfassen in der Regel BWL, Immobilienmarketing und -recht, VWL, Stadtplanung, Architektur und Technik.

STUDIUM ALS WEITERER KARRIERESCHRITT

Wer ins Top-Management aufsteigen will, kann sich nach dem Bachelor-Abschluss weiter qualifizieren und noch einen Master in einem spezialisierten Immobilienstudiengang draufsatteln. Der Studienführer der Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung e.V. (gif) enthält weit mehr als 100 Studiengänge an unterschiedlichen Hochschulen und Bildungseinrichtungen.

Auch nach dem Master ist mit dem Lernen jedoch noch lange nicht Schluss: Gerade in der Immobilienwirtschaft ist ein ständiges Nachjustieren des Wissens nötig, weil sich der Kenntnisstand und die Erwartungen der Unternehmen ständig weiterentwickeln und das Wissen schnell überaltert. „Wer als Auszubildender in die Immobilienwirtschaft einsteigt, sollte sich deshalb darauf einstellen, sich sein Leben lang fort- und weiterbilden zu müssen, um erfolgreich zu bleiben“, sagt Professor Just. Und dafür sei nicht nur der Wille nötig, sondern vor allem auch die Leidenschaft für den Beruf. «

HAUFE.Stellenmarkt

für Fach- und Führungskräfte



Foto: Khakimullin Aleksandr/shutterstock.com



Buchungsschluss für
die nächste Ausgabe ist
am **12. Mai 2017**.

Zielgruppe **Immobilien**

Geschäftsführerin/Geschäftsführer

Wohnungsbau GmbH Worms, Worms

Job-ID 005243689

Projektmanager (m/w)

Real Estate Transactions

Daimler AG, Berlin

Job-ID 004985733

Privatkundenberater (m/w)

Baufinanzierung

Interhyp Gruppe, Bremen

Job-ID 004790936

Bauingenieurinnen/Bauingenieure

Regierungspräsidium Stuttgart,
Stuttgart, Ellwangen, Göppingen

Job-ID 005245027

Projektmitarbeiter im Bauprojektmanagement/Umzugsmanagement (m/w)

über Kilmona PersonalManagement
GmbH, Stuttgart/Zuffenhausen

Job-ID 005245158

Geschäftsführer (m/w)

Bruchsaler Wohnungsbaugesellschaft
mbH, Bruchsal

Job-ID 005228658

Baukaufmann (m/w)

WOLFF & MÜLLER Government Services
GmbH & Co. KG, Kaiserslautern

Job-ID 004787601

Geschäftsführerin/Geschäftsführer

Landkreis Harburg, Winsen

Job-ID 005228844

Diplom-Bauingenieure/-innen

Landesbetrieb Mobilität Rheinland-Pfalz,
Worms

Job-ID 005232355

Junior Consultant (w/m) **strategisches Facility Management**

LIDL Personaldienstleistung
GmbH & Co. KG, Neckarsulm

Job-ID 005241902

Objektleiter/Personaldisponent (m/w) **im Bereich Gebäudemanagement**

Immobilien Service Deutschland GmbH,
Chemnitz

Job-ID 005244463

Objektleiter/Personaldisponent (m/w) **im Bereich Gebäudemanagement**

Immobilien Service Deutschland GmbH,
Chemnitz

Job-ID 005244463

Abteilungsleiter **Bestandsbewirtschaftung (m/w)**

über DOMUS Consult Wirtschaftsbera-
tungsgesellschaft mbH, Sachsen-Anhalt

Job-ID 005227459

Immobilienkaufmann (m/w) **Mietverwaltung/Betriebskosten-**

abrechnung
DIRINGER & SCHEIDEL GmbH & Co.

Beteiligungs KG, Mannheim

Job-ID 005243594

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner: Oliver Cekys
Tel. 0931 2791-731
stellenmarkt@haufe.de

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

SCHLÜSSELPOSITION GESUCHT?



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Hier öffnen sich neue Türen für Ihren beruflichen Erfolg!

Unter www.stellenmarkt.haufe.de finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Personal, Immobilien, Marketing, Controlling und vielen mehr.



www.stellenmarkt.haufe.de



Medientipp

NEBENKOSTEN-APP

Nebenkosten für Vermieter per App



Eine Nebenkostenabrechnung zu erstellen, kann lästig sein und viel Zeit kosten. Mit der entsprechenden App soll die jährliche Abrechnung nicht nur schnell gemacht sein, sondern per Export auch noch direkt versendet werden können.

Macht die Nebenkosten-App tatsächlich Excel obsolet?

WAS DIE „NEBENKOSTEN-APP“ IST UND KANN: Das kleine Programm verspricht einfache und professionelle Nebenkostenabrechnungen. Verfügbar ist die App für

Apple- und Android-Geräte. Die einmaligen Kosten variieren zwischen 4,69 Euro (Android) und 6,99 Euro (iOS). Dauerhafte Kosten gibt es nicht. Einmal gekauft, können mit der App beliebig viele Nebenkostenabrechnungen erstellt werden.

Die App selbst nimmt auf dem jeweiligen Mobilgerät nicht viel Speicherplatz weg und ist schnell installiert. Positiv fällt beim Starten des Programms auf, dass keinerlei Zugriffsrechte autorisiert werden müssen. Die App kommt ohne Zugriff auf Kontakte oder Fotos aus. Des

Weiteren wird kein Konto benötigt – es kann direkt mit dem Erstellen einer Abrechnung angefangen werden.

Der Startbildschirm wirkt aufgeräumt und kommt ohne Schnickschnack aus. Zur besseren Übersicht hat der Hersteller ein Beispiel bereits vorinstalliert. Hier können Vermieter nachsehen, wie eine Nebenkostenabrechnung mit der App erstellt wird. Ein Blick in das Beispiel gibt schnell Klarheit darüber, wie die Abrechnung aufgebaut ist. Neben der eigenen Adresse gibt es natürlich Kategorien für die Adresse des Mieters, die Höhe der Vorauszahlung, den Abrechnungszeitraum und die Höhe der Nebenkosten. Die Nebenkostenpunkte umfassen standardmäßig Strom, Brandversicherung, Hausmeister, Heizkosten, Müllentsorgung und Grundsteuer. Wer nun Wasser vermisst, der hat Recht: Die Kosten für Warm- und Kaltwasser sind nicht in den Voreinstellungen enthalten. Glücklicherweise gibt es in den Einstellungen die Möglichkeit, neue Abrechnungspunkte festzulegen. Auch Verteilerschlüssel können festgelegt werden.

Hat man alle Punkte ordnungsgemäß ausgefüllt, kann man eine Abrechnung erstellen – ein versandfertiger Brief im PDF-Format. Auf Wunsch sind sogar detaillierte Diagramme Teil der exportierten Nebenkostenabrechnung. Der Ersteller kann nun wählen, ob er die Nebenkostenabrechnung direkt per E-Mail versenden oder vorerst nur das PDF öffnen und speichern will. Leider funktionierte in

Abrechnungspunkte	
Strom <small>[Kosten des Mieters]</small>	100,0
Brandversicherung <small>[Personen] [Mietdauer]</small>	100,0
Hausmeister <small>[Personen] [Mietdauer]</small>	100,0
Heizkosten <small>[Fläche] [Mietdauer] [Gradtagstabelle]</small>	100,0
Müllentsorgung <small>[Personen] [Mietdauer]</small>	100,0
Grundsteuer <small>[Parteien] [Mietdauer]</small>	100,0

Die App umfasst sechs Abrechnungspunkte, weitere kann der Nutzer ergänzen.



Zur App im Play Store:

<https://play.google.com/store/apps/details?id=de.eeimer.nebenkostenabrechnung&rdid=de.eeimer.nebenkostenabrechnung>

Zur App bei iTunes:

<https://itunes.apple.com/de/app/nebenkosten-app/id594782306?mt=8>

unserem Test der E-Mail-Versand nicht zuverlässig. Besser ist es, die Abrechnung erst zu exportieren und dann entweder manuell per Mail zu verschicken oder auszudrucken, um einen echten Brief zu schicken.

Hat man bereits eine Nebenkostenabrechnung für einen Mieter erstellt, ist die Nebenkostenabrechnung für das Folgejahr fast schon fertig. Die App unterstützt das Duplizieren einer Nebenkostenabrechnung. Bei der kopierten Abrechnung müssen also in den meisten Fällen lediglich der Abrechnungszeitraum und die ab-

zurechnenden Nebenkostenpunkte aktualisiert werden – fertig ist die Abrechnung.

Schwächen hat die App allerdings bei vielen verschiedenen Parteien. Zwar können in der App standardmäßige Einträge für den Mieter und für Wohnungen eingespeist werden – allerdings funktioniert das nur jeweils einmal. Müssen also viele verschiedene Nebenkostenabrechnungen erstellt werden, dann führt kein Weg daran vorbei, alle Daten Mal für Mal von Hand einzutragen. So wird aus der schnellen Nebenkostenrechnung dann doch ein längeres Unterfangen.

FAZIT: Die Nebenkosten-App ist ein tatsächlich zeitsparendes Stück Technik für Vermieter, die nicht mehr als ein oder zwei Immobilien besitzen. Darüber hinaus leistet das Programm zuverlässige Arbeit, ist einfach zu bedienen und zudem noch preiswert. Positiv ist außerdem zu erwähnen, dass der Entwickler die App regelmäßig mit aktuellen Updates versorgt. Zum Testzeitpunkt lag die letzte Aktualisierung gerade einmal einen Monat zurück. «

Till Steinbrenner, Freiburg

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Der Mieter hat bemängelt, dass er im Schlafzimmer das Rauschen der Wasserleitung höre, wenn jemand das Bad benutzt. Eine Mietminderung kommt aber nicht in Betracht, da das Rauschen allein von den Mitbewohnern derselben Wohnung ausgeht. Auf die hat man regelmäßig mehr Einfluss als auf den Nachbarn.

AG Spandau (Urteil vom 4. April 2014, 3 C 576/13)



Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

31.05.2017

10. BBA-Hauswartekonferenz
Berlin, 473*/567** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-18
www.bba-campus.de

31.05.-02.06.2017

27. Aareon Kongress
Garmisch-Partenkirchen,
990*/1490** Euro, Aareon AG,
Telefon 0231 7751-220
www.aareon-kongress.de

01.-02.06.2017

Deutscher Immobilitag 2017 des IVD
Berlin, frei, Abendveranstaltung
85 Euro, IVD Service GmbH,
Telefon 030 275726-17
www.deutscher-immobilitag.de/

08.06.2017

Tag der Expansion 2017 – Investoren, Standorte und Gewerbeimmobilien
Frankfurt, 890 Euro, Management Forum der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH,
Telefon 069 24244792
www.managementforum.com/tagderexpansion/

12.06.2017

BBA-Betriebskostenkonferenz 2017
Berlin, 473*/567** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-41
www.bba-campus.de

21.06.2017

Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA (Verleihung der Immobilien-Köpfe 2017)
Berlin, auf Einladung,
ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss, Telefon 030 2021585-0,
<http://www.zia-deutschland.de/termin/tag-der-immobilienwirtschaft/>

21.-22.06.2017

Zukunftsforum 2030
Pforzheim, ab 695 Euro (inkl. MwSt.), Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3864
www.euroforum.de/zukunftsforum2030/

28.-29.06.2017

Fachkonferenz: Bewährte Wege für Planung, Einführung und Ausbau von CAFM
Schloss Schwetzingen, 295 Euro, GEO12 GmbH,
Telefon 06222 9719007
www.praxis-cafm.com

Seminare

21.-23.05.2017

Alles drin. Alles leicht. Der Methodenkoffer für die Immobilienpraxis
Köln, 990 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

23.05.2016

BVI-Webinar: Mietsicherheit – die Kautions im Wohn- und Gewerberaummietverhältnis
59*/79** Euro, BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V.,
Telefon 030 23457668
www.bvi-verwalter.de

30.05.2017

Praxisgerechte Ausschreibung von FM-Dienstleistungen
Berlin, 390 Euro, Bauakademie – Beratung, Bildung und Entwicklung GmbH, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

01.06.2017

Praxis-Workshop: Rechtssichere Wohn- und Nutzflächenberechnung
Stuttgart, 415 Euro, Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02641 91304441
www.sprengnetter.de

01.06.2017

Schnittstellen Bauen und Betreiben
Berlin, 320 Euro, Bauakademie – Beratung, Bildung und Entwicklung GmbH, Telefon 030 54997510
www.bauakademie.de

01.06.2017

Vermieten – aber richtig
Stuttgart, 270*/335** Euro, vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

09.-10.06.2017

Grundlagen des Immobilienrechts für die Immobilienbewertung
Dortmund, 595 Euro, Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02641 91304441
www.sprengnetter.de

12.-13.06.2017

Immobiliencontrolling: Rendite optimieren – Immobilien steuern
Hamburg, 990 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

13.06.2017

Vermietung von Wohnraum an Flüchtlinge und besondere Personengruppen
Leipzig, 295*/335** Euro, vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

19.06.2017

Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen
München, 438 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879
gtw.de

20.06.2017

Auf die Details kommt es an: Wohnungsabnahme und Schönheitsreparaturen
Erfurt, 129*/199** Euro, DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
<http://ddiv-service.de>

20.-21.06.2017

Konflikte in der Immobilienwirtschaft
Berlin, 1.690 Euro, Sugema Seminare & Beratung GmbH,
Telefon 0611 449058
www.sugema.de

22.-23.06.2017

Fachberater für gesünderes Bauen und Sanieren
Köln, 645 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH,
Telefon 0800 8484-006
www.tuv.com/bauwirtschaft

22.-24.06.2017

Cash Flow & Financial Modeling für Immobilien
Frankfurt am Main, 1.890*/1.990** Euro, Real Estate Management Institute (REMI),
Telefon 0611 71022680
<http://www.ebs-remi.de/cash-flow-modeling/>

Vorschau

Juni 2017

Erscheinungstermin: 02.06.2017
Anzeigenschluss: 12.05.2017



LOGISTIKIMMOBILIEN

Der Gewohnheitswandel

Neue Beschaffungsprozesse: die Lager, die Bestellung, die Auslieferung. Aber es ist nicht nur der Onlinehandel, der neue immobilienwirtschaftliche Notwendigkeiten schafft. Ganz stark bestimmt auch das Outsourcing von Verarbeitungsprozessen in der Industrie die Nachfrage. Von alten und neuen Logistik-Regionen.

WEITERE THEMEN:

- › Versicherungen. Beim Investitionsverhalten vor dem Paradigmenwechsel?
- › Digitaler Hausverwalter. Was heute schon in der Praxis geht
- › Energieeffizienz. Bessere Anlagen für den Klimaschutz und für das Budget

Juli/August 2017

Erscheinungstermin: 04.07.2017
Anzeigenschluss: 13.06.2017

IMMOBILIENMANAGEMENT

Gewaltenteilung ist angesagt

Verwalten mehrere Dienstleister einen Immobilienbestand, kontrollieren sie sich. Diese Kontrolle zwischen Asset, Property und Facility Manager ist im Interesse des Eigentümers. Fehler oder Probleme kommen viel schneller ans Licht. Von den Vorteilen, das Management von Immobilien auf mehrere Schultern zu verteilen.

Verlag

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG
Ein Unternehmen der Haufe Gruppe
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg
Geschäftsführung: Isabel Blank, Sandra Dittert, Markus Dränert, Jörg Frey, Birte Hackenjos, Markus Reithwiesner, Joachim Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantw. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de
Laura Henkel (lh)
E-Mail: laura.henkel@immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka
Christian Hunziker
Kristina Pezzei
Frank Peter Unterreiner
Norbert Jumpertz
Irene Winter

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Foto: Gts/shutterstock.com

Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2017)
Haufe-Lexware Services GmbH & Co. KG
Niederlassung Würzburg
Bereich Media Sales
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

Key Account Management

Oliver Cekys
Tel.: 0931 2791-731
E-Mail: oliver.cekys@haufe-lexware.com

Klaus Sturm

Tel.: 0931 2791-733
E-Mail: klaus.sturm@haufe-lexware.com

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

Monika Thüncher
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477
E-Mail: monika.thuencher@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 149,00 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW



Druck

Konradin Druck GmbH
Kohlhammerstraße 1-15
70771 Leinfelden-Echterdingen

47°22'N, 12°36'0

Hinterglemm (Österreich)

Andreas Göppel

Mein liebster Urlaubsort ist der Bergstadl in Hinterglemm in Österreich. **Wann waren Sie dort?** Schon sehr oft. Das letzte Mal ist leider schon wieder zu lange her: Weihnachten 2015. **Wie lange waren Sie dort?** Im Sommer meist zwei Wochen, im Winter je eine. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich habe während eines Skiurlaubes oben auf dem Bergstadl meine Frau kennengelernt. Von da an hat es uns immer wieder an diesen Ort gezogen. **Was hat Sie angezogen?** Die tolle Atmosphäre und die netten Gastgeber. Die Ruhe, die Abgeschlossenheit und die Berge. Ich fühle mich sofort wie zu Hause. **Mit wem waren Sie dort?** Mit meiner Familie. Aber auch immer wieder mit Freunden. Unsere Begeisterung steckt an. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wandern, Mountainbiken, Klettern – im Winter Skifahren, versteht sich. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Vorweg natürlich unsere Hochzeit dort. Alle Gäste sind nach und nach in der Woche zuvor angereist. Gemeinsame Urlaubstouren und lange Grillabende fanden ihre Krönung im Fest am letzten Tag. Doch auch Weihnachten mit Familie ist auf der Hütte immer herrlich entspannt. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Oh, viele! Eine besonders schöne Wanderung war die, bei der unsere „Große“ vier Stunden in der Kraxe geschlafen hat. Wir konnten so eine richtig tolle Tour machen. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Es ist die perfekte Kombination aus sich im Urlaub zu Hause fühlen und den wunderschönen Bergen. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Wir versuchen so oft wie möglich hinzufahren. Aber leider sind wir nicht die Einzigen, die es dort so schön finden. Deshalb bekommen wir nicht immer eines der wenigen Zimmer. **Gibt es trotzdem schon konkrete Pläne?** Selbstverständlich. Wir werden die kommenden Weihnachten wieder im Bergstadl verbringen.

„Es gibt dort fantastische Downhill-Strecken, auf denen man allerdings schon mal unfreiwillig über den Lenker absteigt ...“



„Herausragend war die eigene Hochzeitsfeier. Aufgrund unserer persönlichen Verbundenheit mit diesem Ort haben wir dort geheiratet.“

STECKBRIEF

Andreas Göppel ist seit 2015 Vorstand der Verwaltung Kalorimeta AG (KALO). KALO bietet vernetzte Geräteinfrastruktur, Verbrauchsdatenerfassung sowie intelligente Analyse- und Abrechnungslösungen. Als Vorstand verantwortet Andreas Göppel insbesondere die Führung der operativen Einheiten. Sein Ziel ist die Entwicklung der Unternehmensgruppe hin zum führenden Partner für die klimaintelligente Steuerung von Immobilien.





»Neben dem täglichen Blick auf haufe.de/immobilien und dem Newsletter ist **die Printversion ein fachliches Muss** für alle am deutschen Immobilienmarkt.«

Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director
Catella Property Valuation GmbH

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.haufe.de/iw



HAUFE.

Life Cycle Solutions for
Buildings and Industries

VERNETZTER PLANEN WIRTSCHAFTLICHER BETREIBEN

Wir von Caverion bauen für die Zukunft – und das konsequenter denn je. Gemeinsam mit Ihnen gehen wir einen entscheidenden Schritt weiter: Durch Vernetzung gestalten wir den Bau und Betrieb von Gebäuden transparenter, effizienter und intelligenter.

Jetzt besuchen: www.bimmobilie.de

Kostenloser Download:

Lünendonk®-Whitepaper 

www.caverion.de

Caverion