

immobilien wirtschaft

UNSER NEUER ANSPRUCH
WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

BÜRGERPROTESTE Die Branche braucht moderne Kommunikationskonzepte

WISSENSTRANSFER Digitale Instrumente werden zunehmend wichtiger

DIGITALE KÖPFE 2019 Die Suche nach den Preisträgern hat begonnen

VON PLANEN BIS
PROPERTY MANAGEMENT

Prozess-
optimierung
per PropTech

NEU:

Drooms PORTFOLIO

- Vollständige Digitalisierung Ihres Portfolios
- Automatische Dokumenten-Allokation
- Alle Daten aktuell und mobil verfügbar
- Immer transaktionsbereit



Drooms



THE INDEPENDENT
DIGITALISATION EXPERT

Sinnsuche und Digitalisierung



„Digitalisierung ist nicht der Sinn an sich, aber sie kann zu einer sinnvollen Nutzung von Zeit und Ressourcen beitragen. Deswegen werden wir künftig mehr darüber berichten.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

zurzeit sind besonders viele Gedanken in der Welt über Werte, unsere Lebensgrundlagen und – ja – den Sinn dessen, was wir tun. Unternehmen und Mitarbeiter fragen vermehrt nach dem „personal why“. Menschen lesen Bücher von Rifkin vielleicht und Nothegger, beschäftigen sich mit dem Teilen und sind – jedenfalls freitags – immer wieder auf der Straße im gemeinsamen Kampf für die Zukunft. Dies alles spielt sich eher im Bauch ab als im Kopf. Deswegen tun sich große Teile der Gesellschaft auch so schwer, es sinnvoll zu finden, dass andere ihren Sinn darin zu sehen scheinen, viel Geld zu verdienen.

Der Architekt Schmitz-Morkramer sprach auf dem RICS Focus über die „Sinnhaftigkeit von Orten“ aus städtebaulicher Sicht. Es gibt Immobilienbanken, die nur nachhaltiges Investment finanzieren. Viele Immobilienunternehmen handeln wertebasiert – auch jenseits ihres sozialen Engagements. Oft blitzt er auf, der Sinn des persönlichen oder unternehmerischen Tuns für die Gesellschaft. Es ist Zeit, in der Immobilienwirtschaft verstärkt nach dieser Sinnhaftigkeit zu suchen und sie offensiv zu vertreten. Ein solches Bewusstsein erlaubt es einem, in der Enteignungsdebatte laut zu werden und nicht nur still, unter den Anfeindungen leidend, auf die Gerichte zu hoffen.

Auch wir beschäftigen uns mit Sinnsuche. Wir wurden fündig. Nachdem wir Digitalisierungsthemen journalistisch ja bereits seit vielen Jahren intensiv behandeln, haben wir diese Themen zu unserem Lebensinhalt erklärt: Wir werden künftig verstärkt über schlankere Prozesse, neue Geschäftsmodelle, die sinnvollere Nutzung von Zeit und Ressourcen berichten. Mit dem Ziel, Ihrem beruflichen Leben – sollte es einigermäßen gut laufen – vielleicht einen neuen Sinn zu geben ...

Ihr

05.2019



POLITIK, WIRTSCHAFT
& PERSONAL

Szene 06

Bürgerproteste

Eingreifen, bevor es zu spät ist:
Moderne Kommunikationskonzepte 09

Digitale Köpfe 2019

Die Suche nach den Preisträgern
hat begonnen. Finden Sie mit! 12

Moderner Wissenstransfer

Face-to-Face & Interface.
Von persönlichem Kontakt,
E-Learning & Co. 14

**WEGBEREITER DER
DIGITALISIERUNG
PROZESSOPTIMIERUNG
PER PROPTech**

Corporates und PropTechs können sich gegenseitig befruchten. Entlang der Wertschöpfungskette gibt es bereits viele Beispiele für PropTechs mit vielversprechenden digitalen Lösungen.

54

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 16; Deutscher Verband 17; DigitaliSaar 70;
 Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	18
Geld & Gewissen	
Triodos Bank & Nachhaltige Projekte. Trägt dieses Geschäftsmodell?	20
Zwischen allen Stühlen	
Asset Manager brauchen für ihre Digitalisierung alle Stakeholder	22
A-Stadt-Projektentwicklung	
Die Grüne Gasse im Allerheiligen- Viertel in Frankfurt am Main	26
B-Stadt-Projektentwicklung	
Das Büro mit Weitblick. High-End- Digitalisierung in Augsburg	30
Kolumne Eike Becker	
Eigentum	34

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	36
Forum Zukunft des DDIV	
Kaum Digitalisierungsexperten unter den Verwaltern	38
Wohnungseigentümerversammlung	
Aktuelle Entscheidungen der Gerichte. Ein Überblick	41
Bestellerprinzip ausweiten?	
Pro: Prof. Dr. Winfried Schwatlo Contra: Jürgen Michael Schick	44
Maklerurteil	
Provision verdient bei Erwerb durch Sohn des Kunden?	46
WEG- & Mietrecht	
Urteil des Monats: Wohnungseigen- tümer – Betreiben eines Unter- nehmens (und weitere Urteile)	47

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	52
WEGBEREITER DER DIGITALISIERUNG	
Von Planen bis Property Management	
Prozessoptimierung per PropTech – Geht das?	54
Corporates und PropTechs	
Entlang der Wertschöpfungskette gibt es bereits viele Beispiele für PropTechs mit vielversprechenden digitalen Lösungen	56
BIM & Energetische Sanierung	
Building Information Modeling auf dem Weg zur Schlüsselrolle	63
Serie CDO – 9. Teil	
Bots agieren als digitale Assistenz: Dr. Michael Lange, CDO Apleona Group	67



09 MIT BÜRGERPROTESTEN UMGEHEN
 Bauprojekte brauchen frühzeitig moderne Kommuni-
 kation. Diese sollte das gesetzlich Nötige überschreiten.
 Nur dann werden alle Konfliktpotenziale erkannt.



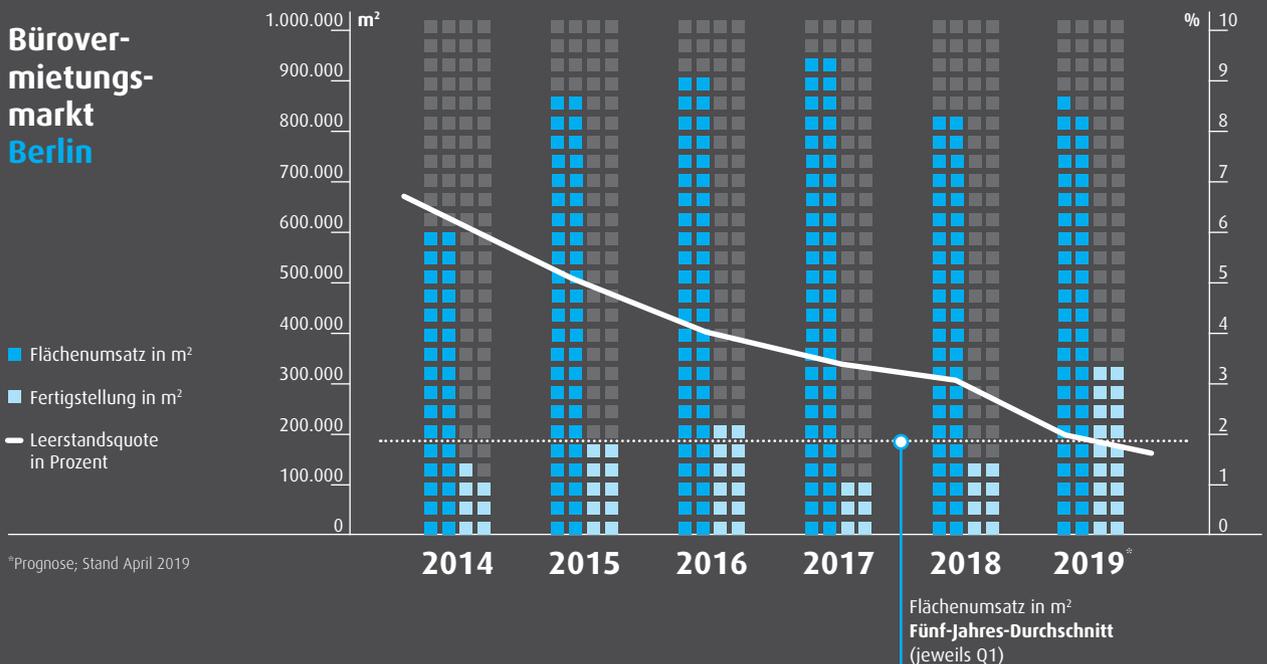
38 FORUM ZUKUNFT DES DDIV
 Die digitale Transformation wird die Praxis der Immobilien-
 verwaltung komplett verändern. Einige Verwalter haben sich
 schon gewandelt, aber zu viele zögern noch.

Politik, Wirtschaft & Personal

Drei Viertel aller neuen Büroflächen in Berlin sind spekulativ gebaut

Auf dem Berliner Büromarkt werden derzeit 990.000 Quadratmeter ohne Vorvermietung gebaut. Das sind 75 Prozent aller Büroflächen im Bau. 2014 lag dieser Anteil nur bei 22 Prozent. Fertiggestellt werden 2019 wohl 327.900 Quadratmeter – 123 Prozent mehr als 2018. Dennoch ist der Berliner Büromarkt quasi vollvermietet: Die Leerstandsquote sank im ersten Quartal von 2,0 auf 1,9 Prozent. Mit einem Flächenumsatz von 217.900 Quadratmetern erreicht der Vermietungsmarkt im ersten Quartal in etwa das Niveau des Vorjahresquartals, aber 41 Prozent mehr als im Durchschnitt der letzten zehn Jahre.

Bürovermietungs- markt Berlin



STUDIE DES INSTITUTS DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

Private Unternehmen halten nur 17 Prozent der Mietwohnungen

Der Struktur von Mietern und Vermietern komme für die Enteignungsdebatte eine ganz wichtige Rolle zu. Das geht aus der Studie „Mieten, Modernisierungen und Mieterstruktur – Vermieter in Großstädten im Vergleich“ des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) Köln hervor. Die Wissenschaftler haben kommunale, genossenschaftliche und private Vermieter in deutschen Städten mit mehr als 500.000 Einwohnern miteinander verglichen.

So sind die Mieten in kommunalen und genossenschaftlichen Wohnungen seit 2013 kaum gestiegen. Dagegen gab es deutliche Mietpreiserhöhungen bei privaten Eigentümern und vor allem privaten Wohnungsunternehmen. Allerdings verdienen der Studie zufolge 57 Prozent der Mieter, die bei einem privaten Wohnungsunternehmen gemietet haben, mehr als 80 Prozent des mittleren Einkommens und 44 Prozent sogar mehr als 100 Prozent.

Die größte Vermietergruppe in den untersuchten Städten sind die privaten Eigentümer: Sie bieten aktuell 48 Prozent der Mietwohnungen in Deutschland an. Die Genossenschaften folgen mit 24 Prozent und die privaten Wohnungsunternehmen mit 17 Prozent. Neun Prozent der Wohnungen werden von kommunalen Wohnungsgesellschaften angeboten, gemeinnützige Organisationen spielen mit drei Prozent nur eine geringe Rolle.

RAUM IST GELD.



83 % der Unternehmen senken ihre Kosten mit flexiblen Arbeitsräumen.

So geht Büro heute.

ENTSCHEIDEN SIE SICH NOCH HEUTE FÜR EIN REGUS BÜRO.

**Gehen Sie auf regus.com/landlords, laden Sie unsere App herunter
oder rufen Sie +49 211 3878 9809 an**

Büros / Coworking / Konferenz- und Tagungsräume



NEUE BWL-STUDIENGÄNGE FÜR ANGEHENDE VERWALTER

Die Hochschule für angewandtes Management (HAM) in Ismaning bei München und der Bundesverband der Immobilienverwalter (BVI) bieten zwei neue Studiengänge an, die sich speziell an berufstätige und angehende Immobilienverwalter richten. „Es handelt sich um einen Bachelor- und einen Masterstudiengang der Betriebswirtschaftslehre mit dem Branchenschwerpunkt Immobilienwirtschaft“, sagt Prof. Dr. Stephan Bauer, Programmleiter für Bau- und Immobilienwirtschaft an der HAM. Der Bachelor kann berufsbegleitend oder als duales Studium absolviert werden. Weitere Infos unter www.fham.de/studiengaenge/bachelor/immobilienwirtschaft

RICS-FOCUS (DAZU AUCH SEITE 16)

Prozesse und Selbstverständnis – eine Branche wandelt sich

Diversity war kein Problem auf dem Rics-Focus: So viele Frauen unter den Referenten gab es selten. Von Quotenfrauen sprach da keiner mehr.

Die Immobilienbranche ist gerade dabei, ihre Prozesse zu verändern. Es wurde auf der Veranstaltung deutlich, wie schwer das ist: Prozesse zu verändern bedeute eine Revolution, so CG-Chef Christoph Gröner.

Die Branche ändert aber auch ihr Selbstverständnis. Gröner, eines ihrer Alphantiere, sagte, er liebe schnelle Autos. Aber er sprach auch vom Teilen. Es kam ein „neues Mantra“ zur Sprache, die Nutzererfahrung: „Der Return on Investment (ROI) wird abgelöst vom Return On Experience (ROX)“, so RICS-Vorstand Susanne Eickermann-Riepe FRICS. Immer öfter haben klassische Immobilieninvestoren auch Mobilität im Kopf, etwa beim Investment in Ladesäulen. Es gab Plädoyers für eine stärkere Verzahnung. Es sei doch keine Lösung, wenn ein Architekt Fassaden aus Materialien plane, die nirgendwo in Deutschland verfügbar sind.

So viel Veränderung muss man erstmal aushalten. Wie gut, dass der Architekt Schmitz-Morkramer eine, wie ich finde, ewige Wahrheit anspricht: Immobilien, Plätze, Stadtteile als „Sehnsuchtsorte“ zu gestalten, wird die Herausforderung sein, heute und in Zukunft. (La)

STIPENDIEN

DDIV fördert Lehrgänge am EBZ

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) schreibt erneut zwei Stipendien für immobilienwirtschaftliche Weiterbildungen am EBZ Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft aus. Bis zum 26. Juli 2019 können sich sowohl erfahrene Mitarbeiter aus allen Bereichen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft als auch Quereinsteiger bewerben. Die Stipendien werden in den Fernlehrgängen Geprüfte/r Immobilienfachwirt/in (IHK/EBZ) sowie Immobilienverwalter/in (IHK) vergeben. Ausbildungsbeginn ist der 1. September 2019. Die Fortbildungen bestehen aus wechselnden Selbstlern- und Präsenzphasen und sind somit besonders geeignet für Berufstätige.

Die Ausschreibungsunterlagen sind erhältlich unter: www.ddiv.de/stipendien

KOLUMNE

Wie lange hält der Boom noch an?



Frank Peter Unterreiner

Kaum zu glauben: Momentan gehen Zehntausende für bezahlbaren Wohnraum auf die Straßen – und Empirica prognostiziert, dass es bis in vier Jahren im Wesentlichen mit dem Wohnungsmangel vorbei sein soll. Dies aufgrund der verstärkten Bautätigkeit sogar in den besonders nachgefragten Metropolen. Nun, die Geschichte zeigt, dass auch Wohnraum Zyklen unterliegt, aufgrund der Trägheit des Produkts sogar ziemlich ausgeprägten. So gab es in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg immer wieder Phasen, in denen der Mangel groß war, und solche, in denen das Angebot überwog. So wie Ende der neunziger Jahre. Der Mensch vergisst schnell.

So könnte es in der Tat sein, dass der momentanen Verknappung wieder eine Phase der Entspannung folgt. Es gibt auch Marktakteure, die die Meinung vertreten, dass der Nachfrageüberhang sich heute im Wesentlichen auf die besonders nachgefragten innerstädtischen und hippen Quartiere bezieht. So wie es, salopp formuliert, auch einen Nachfrageüberhang nach Porsche 911ern zum Preis eines VW Golfs gibt.

Weiter außerhalb sieht es anders aus. Und zahlreiche Metropolen wachsen nur dank der Zuwanderung von Menschen aus dem Ausland. Die deutsche Bevölkerung wandert per Saldo ins Umland ab. Hatten wir schon einmal, auch wenn damals die Gründe in der mangelnden Attraktivität der Innenstädte und dem Babyboom lagen. Heute müsste es mehr darum gehen, das Umland attraktiver zu gestalten. Wobei immer mehr Menschen, vor allem junge Familien, erkennen, dass eine dörfliche Struktur und viel Grün ihren Sprösslingen guttut. Der Ausbau des ÖPNV und eines Glasfasernetzes tun ihr Übriges für die Attraktivität des Umlandes.

Eine Angleichung der Lebensverhältnisse in Stadt und (Um-) Land sowie die Verbesserung des ÖPNV könnten auch dafür sorgen, dass künftig die Nachfrageschwankungen zwischen beiden geringer ausfallen. Begrüßenswert wäre es auch, wenn damit die Preisrallye in den Boomstädten abflacht, keiner will schließlich eine Preiskorrektur. Bauträger und Investoren müssen wieder stärker darüber nachdenken, zu welchen Preisen sie wo bauen und investieren, das dürfte vor allem für die weniger attraktiven Stadtlagen gelten.

Alles ist Kommunikation

Stuttgart 21, Tempelhofer Feld, Dietenbach: Bürgerbeteiligung verzögert Bauvorhaben oder macht sie unmöglich. Eine Agentur, die schon oft erfolgreich zwischen Bauunternehmen und Bürgern vermittelt hat, sagt, worauf es hier ankommt.

Es sind vor allem gesellschaftliche und soziale Themen wie steigende Mieten, Gentrifizierung, Umwelt- und Naturschutz oder die Reduzierung von Frei- und Kreativflächen, die bei Immobilienprojekten die Interessen der Politik wecken und auf das Unverständnis von Anwohnerinnen und Anwohnern treffen. Eine frühzeitige Öffentlichkeitsbeteiligung, die bei der Projektentwicklung von Beginn an mitgedacht und kollaborativ entwickelt wird, kann diesen bekannten Entwicklungen entgegenwirken.

Kommunikation beginnt vor dem eigentlichen Sicht- und Hörbarwerden des Bauprojekts

Den richtigen Zeitpunkt für die Kommunikation zu einem Bauvorhaben zu finden, ist meist jedoch kein leichtes Unterfangen, denn Kommunikation beginnt weit vor dem eigentlichen Sicht- oder Hörbarwerden eines Projekts. Wenn wir von Kommunikation zu einem bestimmten Vorhaben sprechen, denken wir zumeist an die externe (senderorientierte) Kommunikation im Sinne der klassischen Öffentlichkeitsarbeit oder des Marketings zu einem Projekt.

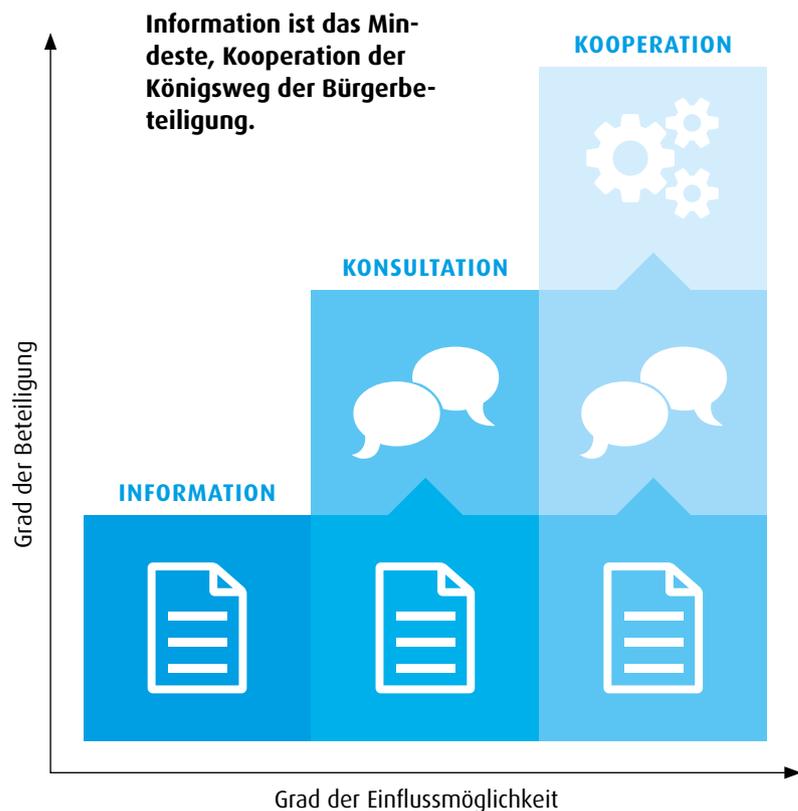
Lange Zeit galt dabei das Credo, das eine frühzeitige Information ausreichend sei, um die Bürgerinnen und Bürger auf bauliche Veränderungen in der Nachbarschaft „einzustimmen“. Und um es klar zu sagen: Eine frühzeitige, umfassende, transparente und nachvollziehbare Informationspolitik zu einem Bauvorhaben

ist nach wie vor ein zentraler Dreh- und Angelpunkt in der Kommunikation. Dennoch reicht es heute bei Weitem nicht mehr aus, die betroffenen Anwohnerinnen und Anwohner vor vollendete Tatsachen zu stellen und lediglich über ein weitgehend gut durchgeplantes Vorhaben zu informieren.

Ausgangspunkt für die Kommunikation zu einem kritischen Bauvorhaben sollte daher immer eine sorgfältige Analyse der sozialen, kulturellen, gesellschaftspolitischen und kommunikativen Rahmenbedingungen sein. Gab

es bereits in der Vergangenheit gestalterische Planungsvorhaben ähnlicher Natur im betroffenen Lebensraum? Wie ist die Einstellung der Bevölkerung zum Thema städtebauliche Veränderung? Wer sind die zentralen Meinungsbildner aus Politik und Gesellschaft vor Ort?

Eine Fokusgruppen-basierte Meinungsforschung sowie eine grundlegende Umfeld- und Stakeholderanalyse können schnell Auskünfte zu diesen wichtigen Fragen geben. So können Konfliktpotenziale frühzeitig erkannt und bei der Planung berücksichtigt werden. »





Bei der Gestaltung des eigenen Lebensumfelds geht es oft nicht um die Frage, ob sich der Lebensraum verändern wird, sondern vielmehr um die Frage, wie sich der Lebensraum verändern kann – und dabei wollen die betroffenen Anwohnerinnen und Anwohner verständlicherweise ein Wörtchen mitreden. Die Menschen wollen mitgenommen, beteiligt, einbezogen werden, hört man oft. Was bedeutet es aber, mitzureden oder beteiligt zu werden?

Bei der Gestaltung des eigenen Lebensumfelds geht es oft nicht um die Frage, ob sich der Lebensraum verändern wird, sondern wie er sich verändern kann.

Welchen Einfluss haben die Interessen der Anwohnerschaft auf die Ausgestaltung eines Projekts? Bedeutet mitreden auch mitentscheiden? Wo liegen die Grenzen der Beteiligung? Dies sind elementare Fragen bei der planerischen Ausgestaltung eines Bauvorhabens, die von Beginn an bei der Kommunikationsplanung mitgedacht werden müssen. Die Kommunikationsplanung zu einem Bauvorhaben sollte daher gleichfalls mit diesen kritischen, projektinternen Fragestellungen beginnen.

Dialogorientierte Kommunikation ist auch eine Chance, neue Impulse für die eigene Planung zu bekommen

Gutes Projektmanagement bedeutet in erster Linie auch gute Kommunikation und umfasst mehr als die formalen Beteiligungsanforderungen des allgemeinen Planungsrechts. Gute, dialogorientierte Kommunikation ist dabei immer auch eine Frage der Haltung und eine Chance,

neue, bisher nicht mitgedachte Impulse in die eigene Planung mit aufzunehmen. Von Beginn an sollte daher geklärt werden, welche interne Haltung zum Thema Beteiligung beim Vorhabenträger herrscht. Wie groß ist die interne Dialogbereitschaft? Wie soll mit den Einwänden der Anwohnerschaft umgegangen werden? Können wir von den Einwänden aus der Anwohnerschaft etwas lernen und unsere Planung verbessern? Welchen Einfluss können die Beteiligten auf die Ausgestaltung des Projekts ausüben?

Diese Zielsetzung steckt die Rahmenbedingungen für die frühe Öffentlichkeitsbeteiligung und ein zu entwickelndes Beteiligungsverfahren ab. Dabei bedingt der Grad der Beteiligungsmöglichkeit den Grad der Mitgestaltungsmöglichkeit. Grundsätzlich lassen sich drei Ebenen der Beteiligung voneinander unterscheiden: Information, Konsultation und Kooperation/Mitgestaltung (vgl. Grafik Seite 9).

Die Konzeption von Beteiligungsverfahren erfordert die Festlegung verschiedener Aspekte: Neben den Zielen, Zeitrahmen und den Formaten geht es besonders darum, die Einflussmöglichkeiten und Grenzen eines Beteiligungsverfahrens



klar festzuschreiben. Gleichzeitig ist ein Beteiligungsprozess kein starres Vorhaben, sodass eine gewisse Flexibilität vonnöten ist, um auf sich ändernde Rahmenbedingungen und Entwicklungen eingehen zu können. Jedes Format muss klaren Regeln folgen und bereits zu Beginn die Grenzen transparent definieren.

Verständliche Sprache und gleichberechtigte Gesprächsführung: Die Begegnung auf Augenhöhe ist entscheidend

Eine Möglichkeit, die Einflussmöglichkeiten und Grenzen eines öffentlichen Beteiligungsprozesses von vornherein zu regeln, ist es, den Prozess der Öffentlichkeitsbeteiligung von Beginn an gemeinsam mit den wesentlichen vom Bauprojekt betroffenen Stakeholdern (Behörden, Anwohnerschaft, organisierte Bürger etc.) – ganz im Sinne der Beteiligung – zu entwickeln. Dabei ist sicherzustellen, dass bereits diese Prozessstufe transparent

und nachvollziehbar in der Öffentlichkeit kommuniziert wird. Dies schafft Vertrauen und die Basis für den weiteren Prozess der Öffentlichkeitsbeteiligung.

Geht es dann in die konkreten Beteiligungsformate, ist es wichtig, darauf zu achten, dass der Dialog auf Augenhöhe geführt wird – dies beginnt bei einer verständlichen Sprache und der Übersetzung von Fachbegriffen und endet bei einer gleichberechtigten Gesprächsführung. Es bietet sich also an, Beteiligungsprozesse extern begleiten und moderieren zu lassen. Geschulte Moderatorinnen und Moderatoren verstehen sich als neutrale Vermittler zwischen verschiedenen Interessen, werden als solche auch wahrgenommen und sorgen so dafür, dass alle Perspektiven mit eingebracht werden können.

Die zentrale Maßgabe eines echten Beteiligungsprozesses ist es, dass sich die vorgebrachten Einwände und Anregungen der Stakeholder und der beteiligten Anwohnerschaft im Ergebnis der Beteiligung nachvollziehbar wiederfinden lassen müssen. Abstimmungen zu Fragestellungen, die außerhalb des Entscheidungsspielraums liegen, die im Beteili-

Egal ob Stuttgart 21, Wohnungsnotstand oder beim Protest gegen Uploadfilter: Bürgerinnen und Bürger wollen ernst genommen werden.

gungsprozess festgelegt wurden, sind von vornherein auszuschließen. Mehrheitlich vorgebrachte Interessen sollten nicht nur dargestellt werden, sondern – soweit es die festgelegten Beteiligungsregeln ermöglichen – sich auch in einer Änderung oder Anpassung der Planung widerspiegeln.

Ein Dialogprozess, der ausschließlich einer Anhörung gleicht und keinerlei Mitgestaltung ermöglicht, kommt einer Scheinbeteiligung gleich und wird im Ergebnis eher Frustration verursachen und gegenteilige Effekte nach sich ziehen. «

Ingo Seeligmüller, Geschäftsführer der NeulandQuartier GmbH, Leipzig

Gesucht: Die Digitalen Immobilien-Köpfe 2019

Digitale Köpfe 2019



immobilien
wirtschaft

In der Innovationsschmiede auf dem Tag der Immobilienwirtschaft (TDI) des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA gibt es auch in diesem Jahr eine Preisverleihung. 2019 zeichnen wir, unterstützt von Blackprint Partners, Menschen aus, die sich um die Weiterentwicklung digitaler Geschäftsmodelle und Prozesse verdient gemacht haben.

Digitalisierung als Schlüssel zum nutzerzentrierten Denken

Wir wissen es alle und können es zum Teil auch schon nicht mehr hören: Das Digitale verdrängt nach und nach das Analoge. Reale und digitale Welt verschmelzen. Der Weg von der analogen zur künstlichen Intelligenz erscheint weit, doch sind wir auf ihm schon recht weit fortgeschritten.

Über 90 Prozent der Deutschen verbringen im Durchschnitt 196 Minuten

täglich im Netz. Diese neue digitale Lebensrealität (ARD/ZDF-Onlinestudie von 2018) zeigt: Kann die im betrieblichen Alltag nicht gespiegelt werden, verpassen Unternehmen den Anschluss. Laut einer gerade veröffentlichten Studie von Sopra Consulting droht die deutsche Wirtschaft sich bei der Digitalisierung jedoch zu verzetteln. Für nur zwölf Prozent der Unternehmen sei der digitale Umbau die wichtigste Aufgabe.

Eine jüngere Studie von EY zeigt aber auch, dass etwa immer mehr Immobilienverwalter einen großen Teil des Umsatzes in Digitalisierungsstrategien investieren.

Wolfgang Henseler, Dozent an der Hochschule Pforzheim, sieht Digitalisierung als den Schlüssel zum nutzerzentrierten Denken. Der von Digital-Darwinist Karl-Heinz Land überlieferte Satz „Alles, was digitalisiert werden kann, wird digitalisiert werden“, bezieht sich auch auf die Immobilienbranche. Und doch scheint er hier noch nicht so ganz angekommen zu sein.

Präsentiert werden die von Journalisten ausgewählten Köpfe auf dem Tag der Immobilienwirtschaft

Die Ausrichtung des Preises hat sich mit der Ausrichtung unseres Fachmagazins, das verstärkt digitale Themen in den Fokus stellen wird, verändert. Wir werden künftig in diesem Bereich neue Geschäftsmodelle vorstellen und die Möglichkeiten aufzeigen, die in den Facetten der Digitalisierung liegen. Parallel zu diesem Prozess werden wir in diesem Jahr Köpfe auszeichnen, die sich im Bereich der Digitalisierung verdient gemacht haben.

Das müssen keine CEOs sein, sondern es kann sich auch um solche handeln, die als Chief Digital bzw. Chief Information Officer oder an ganz anderen Stellen im Unternehmen digitale Prozesse vorange-

Kennen Sie Menschen, die sich um die digitale Ausrichtung ihres Immobilienunternehmens besonders verdient gemacht haben? Dann schlagen Sie sie vor unter www.digitalerkopf.de

bracht haben. Gerne zeichnen wir auch Menschen aus der „zweiten Reihe“ aus, die sonst nicht so sehr im Fokus stehen.

Wir wollen mit der Veränderung des Preises ein Zeichen setzen

Wir rufen Mitarbeiter von Start-up-Unternehmen, Immobilienjournalisten, unsere Leser dazu auf, uns Namen zu nennen von Menschen, die den Preis verdient haben. Ein Formular liegt online unter www.digitalerkopf.de.

Eine unabhängige Jury, die sich vorwiegend aus Immobilienjournalisten zusammensetzt, wird über den Preisträger/die Preisträgerin entscheiden. Bei allem werden wir von Alexander Ubach-Utermöhl, Geschäftsführer Blackprint-Partners, unterstützt.

Wir freuen uns über Ihre Vorschläge und auch darauf, Sie am 26. Juni in Berlin auf dem Tag der Immobilienwirtschaft in der Innovationsschmiede begrüßen zu können. «

Dirk Labusch, Freiburg



In den letzten Jahren (Foto von 2018) lag der Grund für die Auszeichnung der Preisträger oft im Digitalen. Dies ist ein wichtiger Schlüssel für den Fortbestand eines Unternehmens. Wir werden deshalb künftig die „Digitalen Köpfe“ suchen und küren.

Austragungsort des Tags der Immobilienwirtschaft ist in diesem Jahr die Verti Music Hall unweit der Spree.

AUSZEICHNUNG

DIE „DIGITALEN KÖPFE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT“

werden gekürt auf dem Tag der Immobilienwirtschaft des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA (Innovationsschmiede)

am 27.06.2019 in Berlin.

Sponsor der Preisverleihung:

RALF HAASE
PERSONAL BERATUNG



Face to Face & Interface

Wenn junge Mitarbeiter ins Unternehmen kommen, so erläutert Holger Matheis, der seit 2016 die Bereiche Personal, Organisation, Recht, Marketing und Bau im Vorstand der Beos AG verantwortet, dann werden sie in einer Startwoche gemeinsam eingearbeitet und in die digitalen Tools eingewiesen. Die Präsenzveranstaltung in der Zentrale in Berlin fördere die Vernetzung, wenn später alle zusammen interdisziplinär arbeiten müssten, wie es das Organisationsprinzip des Unternehmens vorsehe.

Bei Beos betreuen Projektleiter von der Finanzierung einer Immobilie bis zum Exit den ganzen Lebenszyklus – im Unterschied zu anderen Unternehmen der Branche, die jeden Abschnitt im Lebenszyklus einer Immobilie in organisatorischen Einheiten bearbeiteten, erläutert Matheis. Das Prinzip der Organisation sei die so genannte Projektwerkbank. Unter der Führung des Projektleiters sitzen alle in einer bestimmten Phase an dem Projekt Beteiligten an einem Tisch, möglichst auch physisch. So durchlaufe man an dieser Werkbank die einzelnen Phasen des Lebenszyklus.

Alle digitalen Tools für den Wissenstransfer unterstützen diese interdisziplinäre Arbeit und gehören zudem zum vertrauten Arbeitsumfeld aus der Microsoft-Produktwelt. Auf der Intranet-Plattform auf Sharepoint-Basis gebe es eine Toolbox, erklärt Matheis. Darin seien Wikis, Dokumenten-Bibliotheken und FAQs hinterlegt. Die Mitarbeiter finden dort passende Ansprechpartner zu bestimmten Themen, erfahren, wo sie sich gerade im Lebenszyklus der Immobilie befinden, welche vorgegebenen Prozesse dort derzeit ablaufen oder welche anderen Vorgaben es gibt. Informationen über die internen Dienst- und Beratungsleistungen ergänzen die Toolbox.

Eine wachsende Bedeutung für die Beos AG haben Lernvideos. Im Intranet

können die Mitarbeiter per Lernvideo zum Beispiel erfahren, wie man eine Powerpoint-Präsentation erstellt, was Nachfragen vermeiden helfen soll. Videos sollen zukünftig noch stärker als bisher genutzt und aufbereitet werden, um Präsenzformate wie zum Beispiel die Beos Academy effektiver zu machen. Dieses Format findet im Abstand von zwei Wochen statt und wird mit Sonderthemen bestückt, die zu 90 Prozent von Referenten aus der eigenen Belegschaft vorgetragen werden. Damit möglichst viele Mitarbeiter daran teilnehmen können, werden alle Standorte per Videokonferenzsystem zusammenschaltet und die Webinare aufgezeichnet.

Online-Meetings und Videokonferenzen nutzt mittlerweile fast jedes zweite Unternehmen

Online-Meetings und Videokonferenzen nutzt mittlerweile fast jedes zweite Unternehmen mit mehr als 20 Mitarbeitern häufig, hat eine Umfrage des Branchenverbands Bitkom aus dem Jahr 2018 ergeben. Die in der Umfrage ermittelten Werte kann Beos ebenso wie das Immobilienberatungsunternehmen CBRE GmbH Deutschland bestätigen. Videokonferenzsysteme seien ein wichtiges Tool für den Wissenstransfer, erläutert Mike Schrottke, seit Oktober vergangenen Jahres Head of HR bei CBRE. Die für eine Zusammenarbeit nötigen Gespräche und Meetings fänden über den Videotelefoniedienst Skype statt, bei größeren Calls mit vielen Teilnehmern werde ein Videokonferenzsystem genutzt. Dann kann es sogar sein, dass ein Live-Call dreimal täglich zu verschiedenen Tages- und Nachtzeiten angeboten wird, damit aus jeder Zeitzone Mitarbeiter dabei sein können. Das Videokonferenzsystem dient auch dazu, die Mit-

Experten



„Vernetztes Arbeiten spielt bei uns eine große Rolle. Dafür nutzen wir Videokonferenzen, Office 365, Teams, OneNote, Sharepoint und die Cloud. Über unser internes soziales Netzwerk können wir interne Themen schnell über den Globus verteilen.“

Mike Schrottke, Head of HR, CBRE GmbH Deutschland, Frankfurt



„Wir wollen beim Thema Wissenstransfer digitaler Vorreiter sein. Deshalb haben wir ein Team, das bereits sehr viel Neues ausprobiert. Die Lösungen müssen ausgereift sein, bevor wir sie in der Organisation ausrollen.“

Holger Matheis, Vorstand Beos AG, Berlin

Wissensmanagement ist in der Immobilienwirtschaft ein Muss. Digitale Tools sollen die Mitarbeiter bei ihrer Arbeit unterstützen. Doch sie sollten sich in die vorhandene Arbeitsumgebung integrieren lassen.

arbeiter in Deutschland oder europaweit in Webinaren zu schulen. Die Schulungen werden aufgezeichnet und im System hinterlegt. In dem globalen Unternehmen ist dies ein großer Vorteil: Wer die Schulung nicht live verfolgen konnte, kann sie sich zu einem späteren Termin ansehen und als Wissenspool nutzen.

Zusätzliches Wissen stellt das Unternehmen den Mitarbeitern weltweit über die Online-Plattform MyLearning zur Verfügung. Die Lernplattform auf Basis von SAP Successfactors dient als klassisches Verwaltungstool zur Organisation und Abwicklung von Schulungen und wurde zu einer Art „Netflix des Lernens“ ausgebaut. Hier werden den Mitarbeitern Pflichtschulungen zugewiesen, aber auch Vorschläge gemacht, etwa aufgrund der Funktion, die sie ausüben. „Ich kann aber auch selbst Kurse hinzufügen, für die ich mich interessiere“, sagt Mike Schrottke. Zusätzliche Lerninhalte stehen den Mitarbeitern über LinkedIn Learning und den Harvard Management zur Verfügung. Eine besondere Bedeutung haben Videos, die in Zukunft verstärkt selbst erstellt werden sollen. „Wir wollen dieses interne Vernetzen von Wissen der eigenen Mitarbeiter noch stärker nutzen und ganz gezielt kurze Videos drehen, die den Mitarbeitern Impulse geben.“

Ein weiterer Bereich sind Social Networks. Große Software-Konzerne wie



Eine Möglichkeit zum digitalen Wissenstransfer sind Lernvideos.

Microsoft oder SAP haben deshalb eigene Social-Media-Lösungen in ihr Angebot integriert. CBRE fasst zum Beispiel bereichsübergreifende Treffen in der Matrixorganisation Yammer zusammen und verbreitet die Inhalte auf diesem Weg in den entsprechenden internationalen Gruppen. So lasse sich ein Thema schnell über den Globus verteilen, beschreibt es Mike Schrottke. Der netzwerkende Austausch habe schon zu der Erkenntnis geführt, dass man an anderer Stelle im Unternehmen auch an dem geposteten

Thema arbeite. Bei Beos hat sich gezeigt, dass die Mitarbeiter in erster Linie Anwendungen akzeptieren, die sich direkt in ihre Arbeitsumgebung am PC und für die mobile Arbeit auf dem Smartphone integrieren. So wurde die Einführung von Slack als internes soziales Netzwerk außerhalb der Microsoft-Arbeitsumgebung wieder rückgängig gemacht. Heute arbeiten die Mitarbeiter mit der Gruppenchat-Funktion von Microsoft Teams. «

Gudrun Porath, UsLAR

DAS SAGEN STUDIEN

Schon bis 2020 will die Immobilienwirtschaft ihre digitalen Fähigkeiten signifikant ausbauen, stellt die „Real Estate Asset Manager Benchmarking Survey 2018 Digitale Transformation“ des Beratungsunternehmens PriceWaterhouseCooper fest. Auf einer Skala von eins bis zehn gaben sie den befragten Unternehmen eine Durchschnittsnote von 3,8, was den Stand der Digitalisierung von Geschäftsmodellen bis zu Mitarbeitern, Kultur und Organisation angeht. Digitale Vertriebskanäle sollen ausgebaut werden, Social-Media-Aktivitäten an Bedeutung gewinnen. Die interaktive Kommunikation über mehrere Kanäle unter anderem zur Nutzung individueller Informationen werde als Wettbewerbsvorteil wahrgenommen.

Die Kurzstudie „Innovativer Mittelstand 2025 – Herausforderungen, Trends und Handlungsfelder: Ableitungen für die Immobilienwirtschaft“ der Prognos AG sieht als besondere Herausforderung für den Wissenstransfer den Erhalt und die Mobilisierung von Know-how und Kompetenzen der Schlüsselakteure. Dies sei nach wie vor nicht ausreichend gelöst. Die Autoren empfehlen, ausscheidenden Mitarbeitern frühzeitig einen jüngeren Mitarbeiter an die Seite zu stellen, um so das Wissen zu sichern. Zusätzlich und insbesondere vor dem Hintergrund mangelnder Nachwuchskräfte seien neue Wege sowie flexiblere und attraktivere Möglichkeiten zur Wissenssicherung gefordert.



Immobilien & Investments neu gedacht

RICS Auf dem 15. RICS-Focus in Berlin haben rund 300 Teilnehmer/innen lebhaft darüber diskutiert, wie sich die Branche erfolgreich für die Zukunft aufstellt.

rics.org/de

„Digitales Bauen wird die Baubranche grundlegend verändern. Wer es beherrscht, schlägt die Brücke in die Zukunft.“

Christoph Gröner, Firmengründer und Vorstandsvorsitzender, CG Gruppe AG



Panel „Was macht unsere Städte lebenswert?“, moderiert von Miriam Beul

Zu viele Menschen haben keinen bezahlbaren Wohnraum“, sagte Monika Thomas, Abteilungsleiterin für Stadtentwicklung, Wohnen, öffentliches Baurecht im Bundesministerium des Innern, für Bau und Heimat, in ihrem Grußwort. Sie bedankte sich für die Impulse, die die RICS in ihrem Positionspapier zur Stärkung des Erbbaurechts für die Baulandaktivierung in die Politik sende.

WOHNUNGSBAU IST AUCH EINE FRAGE DER HALTUNG Prof. Dr. Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft stellte in seiner Keynote fest: „Der Fachkräftengpass wird zur Bremse der wirtschaftlichen Entwicklung.“ Der Experte skizzierte den Wandel hin zu Wissensgenerierung, Kreativität und Innovation, dafür benötige es Cluster: „Die Zukunft liegt in der Stadt.“ Er forderte dazu auf, Arbeits- und Wohnungsmarkt gemeinsam zu denken, und mahnte Politik und Bürger: „Wohnungsbau ist auch eine Frage der Haltung.“

ROX STATT ROI Susanne Eickermann-Riepe FRICS, Partner PwC Germany und RICS-Vorstandsmitglied, rief das neue Mantra aus, das die Nutzererfahrung ins Zentrum stellt: „Der Return on Investment (ROI) wird abgelöst vom Return on Experience (ROX).“ Diese Entwicklung stellt die traditionelle Immobilienwirtschaft auf den Kopf, so ihre Überzeugung. Gleichmaßen überzeugt ist der Vorstandsvorsitzende der CG Gruppe, Christoph Gröner, dass nur Innovation, gepaart mit Automatisierung und Technologie, den benötigten Wohnungsbedarf schafft, und setzt dabei auf BIM.

MIXED-USE IM TREND Wealthcap-Geschäftsführerin Gabriele Volz erklärte das Büro zum Innovationstreiber und fragte: „Ist Coworking auf Dauer zu teuer?“ Zu den Zukunftskonzepten zählt sie den „flexible concept train“, den Dutch Railways bis 2025 plant. Für die Gestaltung des öffentlichen Raums zu „Sehnsuchtsorten“ setzte sich der renommierte Architekt Caspar Schmitz-Morkramer ein. Er plädierte für starke Vielfalt auf engem Raum und eine Mischung von Arbeiten, Wohnen, Kultur, Einkaufen und Gastronomie.

DIGITALISIERUNG PUSHT NACHHALTIGKEIT Der Nachmittag war Finanzierung und Anlagestrategien gewidmet. Barbara Knoflach FRICS, globale Investment-Chefin von BNP Paribas, sieht ESG auf dem Vormarsch: Environment, Social, Governance, ein Kriterienkatalog, der nachhaltiges Investieren fördert. Dr. Andreas Muschter FRICS, CEO Commerz Real, nannte den verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen neben Industrie 4.0 das beherrschende Thema unserer Zeit. „Digitales Asset Management liefert uns alle relevanten Daten über die Nachhaltigkeit der Immobilien“, meinte er in seinem Vortrag.

Stefan Mächler, Group Chief Investment Officer der Swiss Life AG, erläuterte die strategische Bedeutung von Immobilien für seinen Konzern. Der Erfolg beruhe darauf, so Mächler, dass man den Kunden Kompetenz und Service für die volle Bandbreite der Wertschöpfungskette zur Verfügung stelle. „Wann ist eine Immobilienfinanzierung eigentlich nachhaltig?“, fragte Gero Bergmann, Vorstandsmitglied der Berlin Hyp AG. Seinen Vortrag beendete er mit dem Zitat: „Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit!“

Die geringe Liquidität und der begrenzte Zugang zu hochwertigen Immobilien ist nach Überzeugung von Stephan Rind, CEO der BrickMark AG, die Basis für den Erfolg von digitalen, forderungsbesicherten Wertpapieren. “



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

Weiterentwicklung der Städtebauförderung ab 2020

Besonders wertvoll Die Städtebauförderung ist für die Immobilienwirtschaft ein wichtiger Faktor, sollte sich aber privaten Investitionen noch mehr öffnen.

www.deutscher-verband.org

Am 11. Mai wird der alljährliche Tag der Städtebauförderung begangen. Dies sollte gerade auch der Immobilienwirtschaft ein Anlass sein, die enormen Verdienste der Städtebauförderung für die Entwicklung, Gestaltung und Stabilisierung von attraktiven und lebenswerten Standorten und Quartieren zu würdigen. Denn die baulichen und sozialen Maßnahmen der Städtebauförderung sichern immobilienwirtschaftliche Investitionen. In diesem Jahr ist der Tag der Städtebauförderung zudem von besonderer Bedeutung. Denn der Förderrahmen wird umfassend thematisch, rechtlich und strukturell reformiert. Bis Ende 2019 muss die Grundvereinbarung und der gesamtdeutsche Verteilungsschlüssel sowie eine neue thematische Akzentuierung zwischen Bund und Ländern neu verhandelt werden. Zentraler Anlass ist das Auslaufen des Solidarpakts II am 31. Dezember 2019. Ebenso müssen die Bundesmittel laut Grundgesetz generell degressiv gestaffelt und zeitlich für spezifische Sonderbedarfe befristet werden, wodurch regelmäßige thematische Neuausrichtungen notwendig sind.

STRAFFUNG DER PROGRAMME SORGT FÜR MEHR KLARHEIT Vor dem Hintergrund einer immer breiteren Auffächerung der Städtebauförderung in spezifische Teilprogramme, z.B. zu Denkmalschutz, Stadtumbau oder Stadtgrün, wäre eine Reduzierung auf wenige Kernprogramme inklusive einer Integration der Sonderprogramme zu begrüßen. Die Programmstruktur sollte sich von sektoralen Förderschienen entfernen und die integrierte Bearbeitung städtebaulicher Themenfelder erneut stärker in den Fokus rücken.

Hierfür ist es denkbar, zwei Kernprogramme zu schaffen, die baulich-funktionale und sozioökonomische Handlungsschwerpunkte in den Mittelpunkt stellen. Oder aber die Unterteilung erfolgt anhand von aktuellen Herausforderungen: attraktive und funktionsgemischte Zentren, die soziale Stabilisierung benachteiligter Nachbarschaften sowie die Anpassung und Erweiterung der baulichen Struktur an immer rasantere Veränderungen. In jedem Fall muss die Stärkung der Städte als Anker für eine ausgewogene regionale Entwicklung und gleichwertige Lebensverhältnisse gewahrt bleiben. Ergänzend dazu muss die verbindliche interkommunale Kooperation in allen Programmen gestärkt werden.

Im Rahmen der Neustrukturierung der Städtebauförderung sollten einzelne Querschnittsthemen mehr Beachtung finden. Hierzu zählen unter anderem die Qualifizierung von Grün- und Freiräumen, energetische Modernisierung, die Anpassung an die Klimafolgen, der demographische Wandel sowie die Schaffung von bezahlbarem Wohnraum. Für Letzteres kann die Brachflächenaktivierung und -entwicklung ein wichtiger Baustein sein, wozu die Fördermöglichkeiten in den Programmen ausgeweitet werden sollten.

INTEGRIERTE ANSÄTZE FÖRDERN Die Städtebauförderung ist bereits heute ein wesentliches Instrument aktiver und integrierter Stadt- und Raumentwicklung. Es gilt dabei, die Einbindung externer Akteure und der Bevölkerung vor Ort weiter auszubauen, etwa über die Förderung von Modellprojekten zur Eigentümeraktivierung. Dazu ist eine echte Mitwirkung und damit auch die Förderung Dritter ebenso notwendig, wie die Mittel privater Akteure als Kofinanzierung gerade für finanzschwache Gemeinden anzuerkennen. Der Immobilienwirtschaft bieten sich damit zahlreiche Möglichkeiten, sich aktiver in die Gestaltung der Städtebauförderung einzubringen und gleichzeitig von dieser zu profitieren. «



Einzelne Querschnittsthemen, wie die Qualifizierung von Grün- und Freiräumen, sollten mehr Beachtung finden, so Christian Huttenloher.

Christian Huttenloher, Generalsekretär des Deutschen Verbands

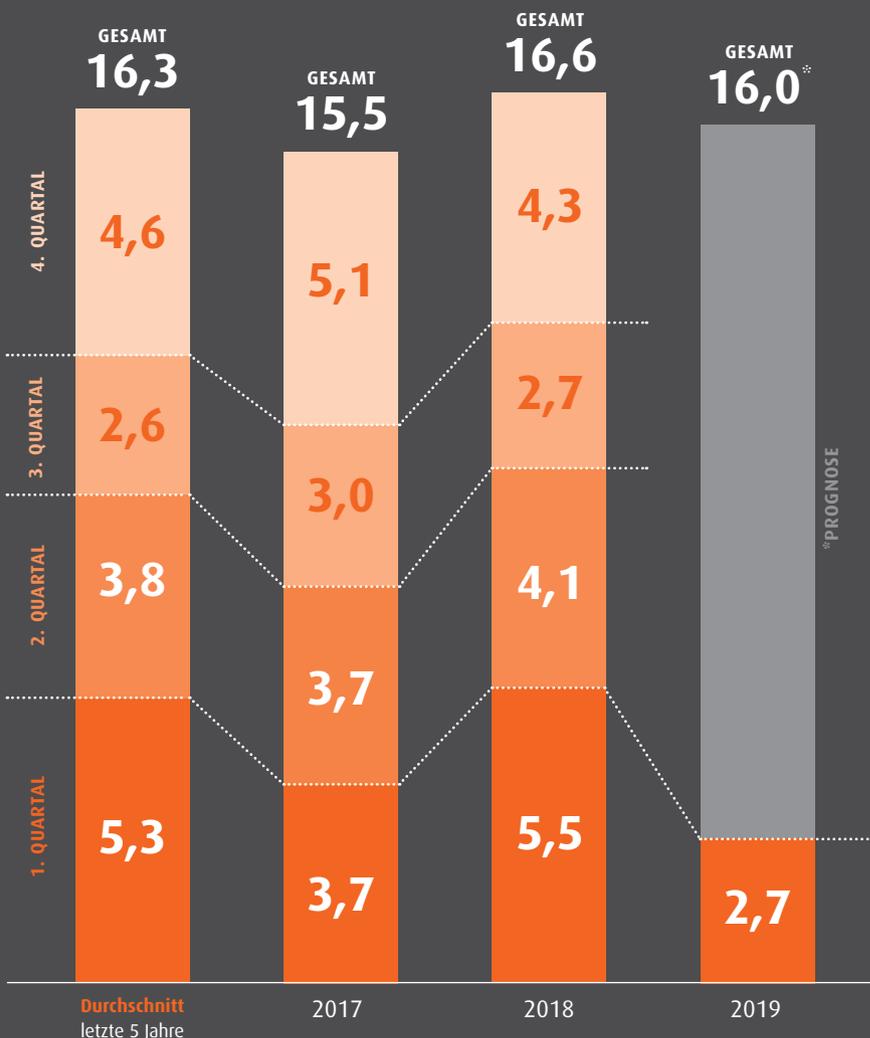
Finanzierung, Investment & Entwicklung

Wohninvestmentmarkt Deutschland

Transaktionen werden weniger und kleiner

Im ersten Quartal des laufenden Jahres summierte sich das Transaktionsvolumen am deutschen Wohninvestmentmarkt (Transaktionen ab 50 Wohnungen) auf etwa 2,7 Milliarden Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 52 Prozent gegenüber dem letztjährigen Auftaktquartal. Über 62 Prozent des Transaktionsvolumens entfielen dabei auf die Top-7-Städte. Insgesamt wechselten in den ersten drei Monaten etwa 13.000 Wohnungen den Eigentümer und damit etwa 71 Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres. Bezogen auf das Transaktionsvolumen entfielen im ersten Quartal etwa 30 Prozent auf Ankäufe von Projektentwicklungen.

Transaktionsvolumen in Milliarden Euro



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Savills Wohninvestmentmarkt Deutschland Q1-2019

GEWERBEINVESTMENTS

Zehn Prozent weniger Umsatz zum Jahresbeginn

Der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt hat im ersten Quartal 2019 Federn gelassen: Der Umsatz ging um zehn Prozent zurück. Marktbeobachtern zufolge wurden zwischen elf und 11,3 Milliarden Euro investiert. Ein klares Minus gab es in den Top 7, mit Ausnahme von Berlin.

Die Maklerhäuser JLL und Colliers International gehen von einem bundesweiten Umsatz von 11,3 Milliarden Euro in den ersten drei Monaten des Jahres aus. BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) kommt auf 11,1 Milliarden Euro, CBRE und Savills berichten von zirka elf Milliarden Euro.

Savills hat die Transaktionen gezählt und kommt zu dem Ergebnis, dass in den ersten drei Monaten des laufenden Jahres weniger als 500 Deals stattfanden, was gegenüber dem gleichen Vorjahreszeitraum einen Rückgang um zwölf Prozent bedeuten würde. Laut Colliers lag das Ergebnis aber immer noch 46 Prozent über dem Zehn-Jahres-Durchschnitt.

50 Milliarden

Alle Maklerhäuser schließen nicht aus, dass 2019 die 50-Milliarden-Grenze für gewerbliche Immobilien-Transaktionen geknackt werden kann.

COMMERZ REAL BETEILIGT SICH AN BERGFÜRST

Commerz Real steigt bei der Crowdfunding-Plattform Bergfürst ein. Im Rahmen einer Kapitalerhöhung wird der Asset und Investmentmanager mit 24,9 Prozent zweitgrößter Gesellschafter von Bergfürst und dessen strategischer Partner. Die Online-Vermittlungs-Plattform für Immobilien-Crowdfunding bedient alle Assetklassen, in Deutschland, Österreich und Spanien. Von der Zusammenarbeit erwartet Bergfürst neben der Erweiterung des Kundennetzwerks, kurzfristig Geschwindigkeit, Anzahl und Volumen je Emission deutlich erhöhen zu können. „Für uns ist der Einstieg ein weiterer Schritt auf unserem Weg zum digitalen Asset Manager“, so Andreas Muschter, Vorstandsvorsitzender der Commerz Real.

PROJEKT GLEIS PARK

Bauwens und Sensorberg entwickeln digitalisierte Apartments in Berlin



Grünfläche musste für das Wohnprojekt Gleis Park in Kreuzberg nicht weichen.

Das Kölner Immobilienunternehmen Bauwens und das Berliner PropTech Sensorberg setzen mit dem Gleis Park in Berlin gemeinsam ein Wohnprojekt um. Das Ensemble nach Plänen von KSP Jürgen Engel Architekten entsteht am Schöneberger Ufer am Gleisdreieck in Kreuzberg. Ein bestehendes Parkhaus wurde dafür bereits teilweise zurückgebaut. Insgesamt entwickelt Bauwens dort 178 neue Miet- und Eigentumswohnungen sowie voll möblierte Apartments mit insgesamt rund 11.400 Quadratmeter Wohnfläche. 110 der Wohneinheiten werden mit Smart-Home-Technologie von Sensorberg ausgestattet. Aktuell läuft der Innenausbau. Baubeginn war im Oktober 2017 und die ersten Bewohner sollen Ende 2019 einziehen. Zur digitalen Infrastruktur der Wohnungen

zählen Zugangsberechtigungen per Smartphone. Zudem können die Bewohner über eine App beispielsweise Licht, Fußbodenheizung oder Jalousien steuern. Der Energie- und Wasserverbrauch kann in Echtzeit nachvollzogen und reguliert werden. In den Kellergeschossen stehen den Bewohnern darüber hinaus zahlreiche digital anmietbare Stauflächen zur Verfügung.

Sensorberg-CEO Michael von Roeder sagt: „Der Schutz der Daten ist für uns zentral. Jede Wohnung verfügt über ein autarkes digitales System. Die jeweiligen Daten bleiben also beim Nutzer. Nur in absoluten Ausnahmefällen erhalten beispielsweise der Vermieter oder aber Wartungsfirmen darauf Zugriff und das natürlich auch nur, wenn der Nutzer zustimmt.“

SEESTADT MG+

Catella erwirbt weiteres Grundstück für Mönchengladbacher Stadtquartier

Die Quartiersentwicklung Seestadt mg+ in Mönchengladbach wächst: Catella Project Management hat ein angrenzendes, rund zwei Hektar großes Grundstück erworben. Damit vergrößert sich die Bruttogeschossfläche des Quartiers auf über 200.000 Quadratmeter. Das Gesamtinvestitionsvolumen beträgt etwa 750 Millionen Euro. Mit der Seestadt mg+ errichtet Catella am Mönchengladbacher Hauptbahnhof und in unmittelbarer Nähe zur Innenstadt 2.000 Wohnungen, Büros, ein Hotel und diverse Serviceeinrichtungen. Kernstück des Projekts ist ein künstlicher See. Catella hatte Mitte 2017 die Ausschreibung der Stadt für sich entschieden und entwickelt die Fläche des ehemaligen Güterbahnhofs zu einem neuen Stadtquartier. Der erste gewerbliche Bauabschnitt soll an der Breitenbachstraße erfolgen, die erste Wohnbebauung an der Lürriper Straße.

GESUNDHEITSIMMOBILIEN

Bei Investoren immer beliebter

Als eine von wenigen Assetklassen verzeichneten Gesundheitsimmobilien im ersten Quartal 2019 einen Anstieg des Transaktionsvolumens. Insgesamt flossen 427 Millionen Euro, ein Plus von 26 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal, meldet der Immobiliendienstleister CBRE. „Der Renditespread von Gesundheitsimmobilien zu Bundesanleihen ist so groß wie lange nicht mehr. Zusammen mit den in dieser Assetklasse üblichen langen Mietverträgen steigert dies das Interesse institutioneller Investoren an Gesundheitsimmobilien noch einmal deutlich“, sagt Dirk Richolt, Head of Real Estate Finance bei CBRE in Deutschland. „Aufgrund des Nachfrageüberhangs erweitern immer mehr Investoren ihren Anlagehorizont“, sagt Tim Schulte, Associate Director Valuation Advisory Services bei CBRE in Deutschland. „So rücken neben klassischen Pflegeimmobilien, die nach wie vor den Markt bestimmen, auch immer öfter Kliniken und Ärztehäuser in den Fokus. Zudem versuchen die Investoren, sich neue Projektentwicklungen bereits möglichst frühzeitig zu sichern.“

Geld und Gewissen



2018 hat sich das Geldinstitut erstmalig an der Finanzierung von Offshore-Windparks beteiligt.

In Deutschland gibt es vier klassische Nachhaltigkeitsbanken. Neben der Triodos Bank sind dies die GLS Bank, die Umweltbank und die Ethikbank. Die Banken haben strenge Nachhaltigkeitskriterien für die Vergabe von Fremd- und Eigenkapital, inklusive der Fonds.

Die Aspekte sind ganzheitlich ausgerichtet: Ökologische und soziale Kriterien haben eine gleichberechtigte Rolle neben der Wirtschaftlichkeit. Die Triodos Bank finanziert demnach ausschließlich Un-

ternehmen, Institutionen und Projekte, die zum Wohl von Mensch und Umwelt beitragen – etwa aus den Bereichen nachhaltige Immobilien, Erneuerbare Energien und Altenpflege. Dies drückt sich auch im Namen der Bank aus: „tri hodos“ bedeutet griechisch „drei Wege“. Der Immobiliensektor spielt eine immer größere Rolle: Die Baufinanzierungen hat die Bank im vergangenen Jahr um 36 Prozent hochgeschraubt.

Damit ein Gebäude von der Triodos finanziert wird, muss es seine „Notwendigkeit“ unter Beweis stellen

Beim Thema Nachhaltigkeit verfolgt die Bank einen ganzheitlichen Ansatz, der weit über das Thema Energieeffizienz und Materialauswahl hinausgeht. Man fragt nach der Notwendigkeit einer Immobilie. Hierbei fließen verschiedene Aspekte ein, wie etwa Wohngesundheit, sowie der Einsatz von recycelten oder recyclebaren Materialien. Man fragt auch danach, ob der Bau oder Umbau einer Immobilie auch ein Mehr an Lebensqualität mit sich bringt.

Das soll gelten, egal, ob es sich um ein brachliegendes Kulturdenkmal handelt, ein Mehrgenerationenhaus oder ein Multifunktionsgebäude mit vielfältigen Nutzungszonen. Beispiel ist die alte Malzfabrik in Berlin.

Ein ähnliches Konzept wird bei der Finanzierung von Pflegeimmobilien angewendet. Auch in diesem Bereich werden nur ausgewählte Konzepte finanziert. Ein Beispiel ist hier das Senioren- und Pflegezentrum Rupprechtstegen in Nordbayern. Die finanzierte Einrichtung hatte im Jahr 2004 das Zertifikat „Qualitätsprüfung plus: Pflege“ der TÜV Rheinland Gruppe

erhalten. Im Jahr 2017 wurden so 558 Senioren- und Pflegeheime, 540 nachhaltige Gewerbeimmobilien/-grundstücke, sowie 660 genossenschaftliche und soziale Wohnungsbauprojekte finanziert.

Das Geschäftsmodell hat sich bewährt: Die Triodos Bank ist seit ihrer Gründung vor fast 40 Jahren gewachsen, über die letzten zehn Jahre im Schnitt um 20 Prozent pro Jahr gemessen an der Bilanzsumme. Seit 2008, dem Jahr der Lehman-Pleite, hat die Bank ihre Größe – ebenfalls gemessen an der Bilanzsumme – mehr als verdoppelt. Inzwischen weist die Gruppe, bestehend aus Triodos Bank, Triodos Investment Management und Triodos Private Banking, ein Gesamt-Geschäftsvolumen von 15,1 Milliarden Euro aus.

Die Bank beschäftigt mehr als 1.400 Mitarbeiter in sechs Ländern in Europa: in den Niederlanden, Belgien, Großbritannien, Spanien und Frankreich. Auf dem deutschen Markt ist sie seit 2009 aktiv. Gegründet wurde sie 1980 in den Niederlanden, mittlerweile hat sie nach eigenen Angaben 715.000 Kunden.

Zuletzt hat die Triodos Bank auf sich aufmerksam gemacht, als sie im Herbst 2018 Anteile an der Frankfurter Crowdinvest-Plattform Bettervest erwarb, die sich ebenfalls auf nachhaltige Geldanlagen spezialisiert hat. Die Vision von Bettervest passt: Energieeffizienz soll als Motor für eine klimafreundlichere Wirtschaft und Gesellschaft gefördert werden, und Bürger sollen darin investieren können.

In Deutschland startete die Triodos Bank Ende 2009 ihre Geschäfte. Zuvor hatte sie mit der Triodos Finanz GmbH eine Repräsentanz für Kreditvermittlung in Deutschland geführt. Die Triodos Bank Deutschland ist eine Direktbank, außerdem vertreibt Triodos nachhaltige Investmentfonds (SRI-Fonds).

In ihren Jahresergebnissen 2018 führt die Triodos Bank auf, dass die Zahl der Investments in nachhaltige Immobilien

Die Triodos Bank investiert nur in Projekte, bei denen neben der Wirtschaftlichkeit auch nachhaltige Aspekte eine Rolle spielen. Seit neun Jahren sind die Niederländer auch am deutschen Markt aktiv, seit drei Jahren auch im hiesigen Immobilienmarkt. Ein Trend?

über sämtliche Länder von 540.000 auf 717.000 Quadratmeter gestiegen sei. Das verwaltete Gesamtvermögen verzeichnete nach Angaben der Bank einen Zuwachs von sieben Prozent auf 15,5 Milliarden Euro. Die nachhaltigen Kredite sind laut dem Jahresbericht um 17 Prozent gesteigert worden, Baufinanzierungen wuchsen um 36 Prozent.

Für 2019 wird trotz einiger Herausforderungen durch Niedrigzinsen und Regulatorik moderates Wachstum erwartet

Für das Geschäftsjahr 2019 erwartet die Triodos Bank ein „moderateres Wachstum“ der Bilanzsumme zwischen fünf und zehn Prozent. Ziel sei es, weiterhin ein Verhältnis von Krediten zu Einlagen von 75 bis 85 Prozent zu erreichen. Für das nachhaltige Kreditportfolio wird ein Wachstum von bis zu 20 Prozent prognostiziert.

Wie der Finanzsektor insgesamt steht aber auch die Bank vor großen Herausforderungen durch das Niedrigzinsumfeld und die steigenden regulatorischen Kosten. Im nachhaltigen Banking sieht Triodos aber weiterhin große Marktchancen.

Triodos Investment Management hat übrigens im Jahr 2018 das vorher externe Asset Management für die Vermögensverwaltung des Bereichs Triodos Bank Private Banking in den Niederlanden und für die SRI-Fonds, die in börsennotierte Unternehmen investieren, selbst übernommen. Triodos Investment Management ist verantwortlich für 16 Fonds, sowohl für Privatanleger wie auch für institutionelle Investoren. «

INTERVIEW MIT MANUEL EHLERS

Intrinsische Gründe

Herr Ehlers, warum finanzieren Unternehmen nachhaltig? Doch wohl kaum aus Marketinggründen?

Der Grund für eine Zusammenarbeit mit uns liegt viel eher in der gemeinsamen Überzeugung, etwas Positives für die Gesellschaft zu bewirken. Hierbei gibt es natürlich auch politische Erwägungen: Bei der Frage, mit welcher Legitimation ein Investor oder Projektentwickler überhaupt in einer Stadt wie Berlin tätig ist, spielen immer öfter Aspekte des Gemeinwohls eine tragende Rolle. Durch unsere Transparenz haben Projekte, die wir finanzieren, eine ganz andere Akzeptanz in der Nachbarschaft.

Sie zertifizieren aber nicht nur „grüne“ Immobilien? Nein, in unserem Finanzierungsportfolio in Deutschland befindet sich tatsächlich (bisher) kein einziges zertifiziertes Objekt. Uns und unseren Kunden sind die sozialen Aspekte der Nachhaltigkeit mindestens so wichtig wie die ökologische Dimension. Dabei muss man sagen, dass Bauen im Bestand aus nachhaltigen Gesichtspunkten dem Neubau immer erstmal überlegen ist. Wir schauen uns immer sehr ganzheitlich an, was mit einer Immobilie möglich ist. Eigentlich bräuchten wir ein Abrissverbot und eine CO₂-Steuer, die endlich auch die tatsächlichen Kosten sämtlicher Baustoffe für die Gesellschaft offenbart.

Haben Investoren Lust auf langwierige Diskussionen über Nachhaltigkeit? Ich sehe das als eine Win-win-Situation zwischen dem Investor und uns als Finanzierer. Wir gehen auf eine Art gemeinsame Reise und bereichern uns dabei gegenseitig. Wir sind dann gemeinsam Teil eines Netzwerks mit Vision, Teil einer Bewegung, so könnte man das beschreiben.

Was finanzieren Sie nicht? Wenn ein rein spekulativer Charakter einer Investition zu erkennen ist, haben wir keinen

Anknüpfungspunkt für eine Finanzierung; ebenso, wenn die Nutzung einer Immobilie unseren Mindestanforderungen nicht entspricht. Somit scheiden selbst nachhaltig zertifizierte Immobilien aus, wenn etwa die Mieter dieser Objekte ihr Geld mit Energie aus Kohle oder Atomkraft verdienen.

Wie geht die Triodos Bank mit den Herausforderungen wie dem Niedrigzinsumfeld und dem Thema Regulierung um?

Wir gehen damit immer sehr transparent um. Bei uns gab es zum Beispiel auch noch nie ein kostenloses Girokonto. Wir stellen uns auch nicht dem ruinösen Preiswettbewerb. Was wir in die Waagschale werfen können, sind marktübliche Konditionen, getragen durch unsere schlanke Kostenstruktur als Direktbank. Das niedrige Zinsumfeld ist aber natürlich auch für uns herausfordernd. Wachstum ist für uns als Organisation also wichtig, ist aber niemals ein Selbstzweck und muss organisch geschehen.

Dirk Labusch, Freiburg

Manuel Ehlers,
Relationship
Manager Nachhaltige Immobilien, Triodos Bank



Zwischen allen Stühlen

Viele Asset Manager meinen, dass sie bereits digital operieren. Tatsächlich stecken hinter diesen Aussagen oftmals eher Marketingmaßnahmen statt wirklicher digitaler Strategien und Umsetzungsvorgänge. Dies bestätigt die Deloitte-Digital-Konferenz-Umfrage 2018, die aufzeigt, dass insbesondere Fonds und Asset Manager einen großen Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung haben: Lediglich drei Prozent der befragten Fonds und Asset Manager bezeichnen sich bereits als vollständig digital, 68 Prozent befinden sich auf dem Weg zur Digitalisierung und 26 Prozent sind noch in der Ideenfindung. Drei Prozent haben sich sogar noch gar nicht mit dem Thema Digitalisierung auseinandergesetzt.

Wollen Asset Manager den Ansprüchen der Digitalisierung gerecht werden, müssen sie sich die Frage stellen, welche Anforderungen ihre verschiedenen Stake-

holder an die Zukunft haben. Darauf basierend sollten Asset Manager ihre Geschäftsmodelle und Services überdenken und neu ausrichten, um somit erfolgreich am Markt bestehen zu können.

Doch was sind die digitalen Anforderungen an den Asset Manager und an das Vorhaben – beispielsweise bei einer Büroimmobilie?

Wenn es um die Mieter geht, müssen Asset Manager zwei Seiten von Nutzern und deren Interessen betrachten: den Arbeitgeber, der die Mietfläche anmietet, und die Arbeitnehmer, die hauptsächlich in den Büroflächen arbeiten. Durch den zunehmenden War of Talents haben Arbeitgeber heutzutage den Anspruch, einen modernen Arbeitsplatz zur Verfügung zu stellen, um ihre Arbeitgeberattraktivität zu steigern. Wichtig ist eine flexible und bedarfsgerechte Bereitstellung der Bürofläche.

Der so genannte Hyper-Connected Workplace ist ein immer wichtiger werdender Trend, durch den sich Unternehmensstrukturen deutlich verändern: Hierarchiestrukturen werden flacher, Gebäudestrukturen flexibel genutzt, Büroräume zu „Lebensräumen“. Zudem vernetzen sich Arbeitnehmer vermehrt im Team, wobei neue Kommunikationstools zum Einsatz kommen. Um diesen Trend als Unternehmen mitgehen zu können, muss eine mobile technische Ausstattung und ein modernes Arbeitsplatzkonzept gegeben sein. Der Bedarf nach mehr Flexibilität zeigt sich auch durch die erhöhte Nachfrage von Coworking Spaces.

Asset Manager müssen ihre Geschäftsmodelle neu ausrichten, um weiterhin am Markt bestehen zu können

Ein weiterer Trend im Digitalisierungsbereich ist die Nutzung von Prozessautomatisierung. Beispiel hierfür ist die sensorenbasierte Steuerung von gebäudetechnischen Anlagen, die das Licht und die Heizung automatisch ausgehen lässt, sobald eine optimale Raumtemperatur erreicht ist. Die gesammelten Daten können dann mithilfe einer Building Information Modeling (BIM)-Software ausgewertet werden.

Da es sich bei all diesen Anforderungen der Mieter jedoch um betriebliche Faktoren handelt, können diese nur mithilfe des zuständigen Property Managers angegangen werden. Property Manager

Die Digitalisierung wird für Asset Manager zum Balanceakt zwischen den verschiedensten Akteuren.



Asset Manager stehen beim Thema Digitalisierung vor einer besonderen Herausforderung, da sie Intermediäre zwischen vielen Parteien sind. Die Umsetzung der Digitalisierung werden sie daher lediglich in Kooperation mit ihren Stakeholdern vollziehen können.

sind jedoch einem hohen Preisdruck und Wettbewerb ausgesetzt. Ihnen stehen meistens nicht die notwendigen finanziellen Mittel zur Verfügung, um die für sie relevanten Technologien umzusetzen.

Nichtsdestotrotz wäre es für sie von großem Interesse, moderne Technologien einzusetzen. Property Managern kann darüber hinaus Künstliche Intelligenz bei der Mietvertragsabwicklung helfen, indem Mietverträge und andere relevante Dokumente automatisch ausgelesen und in einer Software gespeichert werden. Zudem kann Automatisierung eine Verein-

fachung bei Gebäudeinspektionen, Mängelbeseitigungen und der Wartung von technischen und operativen Anlagen bieten. Property Manager können dadurch schnellere und direkte Anweisungen an die zuständigen Facility Manager geben. Diese wiederum können den Einsatz von Roboter-Technologien nutzen, etwa beim Reinigen von Flächen.

In Zukunft und mit fortschreitender Verbesserung der Technologie ist es auch vorstellbar, soziale Tätigkeiten wie den Empfang in Bürogebäuden technologisch abzubilden. Die Vision ist, »

3%

Lediglich drei Prozent der befragten Fonds und Asset Manager bezeichnen sich bereits als vollständig digital, 68 Prozent befinden sich auf dem Weg zur Digitalisierung und 26 Prozent sind noch in der Ideenfindung. Drei Prozent haben sich sogar noch gar nicht mit dem Thema Digitalisierung auseinandergesetzt.

MEHR ALS NUR VERMIETER



Wir verstehen uns als echter Partner. Gemeinsam und auf Augenhöhe besprechen wir mit Ihnen alle Belange rund um die Immobilie. Ganz egal, ob es um flexible Flächenanpassungen oder individuelle Vertragsinhalte geht. Wir wollen, dass Sie Ihre Business-Ziele erreichen und sich gleichzeitig wohl in unserer Immobilie fühlen.

info@aurelis-real-estate.de · www.aurelis-real-estate.de



ein sich selbst steuerndes smartes Gebäude zu kreieren. Property Manager würden eine Nachricht in einer App auf einem mobilen Device bekommen, sobald im Gebäude ein Schaden entstanden ist oder zum Beispiel täglich genutzte Ressourcen nachgefüllt werden müssen (Seife, Papier, Kaffeemaschine et cetera). Die Prozesse würden dadurch enorm beschleunigt, was wiederum zu einer steigenden Mieterzufriedenheit führt.

Und welche Anforderungen an die Digitalisierung haben die Investoren? Sie verfolgen das Interesse, nachhaltige und effiziente sowie in der Zukunft gewinnbringende Objekte zu halten oder in diese zu investieren, was im Idealfall den Mieter langfristig zufriedenstellt und zu einer niedrigen Fluktuationsrate und geringem Leerstand führt.

Um dem zunehmenden Digitalisierungsdruck souverän zu begegnen, sollten Asset Manager Allianzen bilden

Da die Anforderungen an einen modernen Arbeitsplatz mit neuester digitaler Ausstattung steigen, müssen Investoren in Bestandsgebäuden über eine Nachrüstung gewisser Techniken nachdenken. Bei Büro Neubauten sollte bereits beim Bau über den Einsatz von notwendigen Technologien nachgedacht werden. Ein Beispiel sind großflächig installierte Sensoren. Diese geben zeitnah einen Zustandsbericht von einzelnen Bautei-

len oder über Flächen- und Belegungs Zustände. Die Installation von Sensorik bietet darüber hinaus den Vorteil, das gesamte Gebäude hinsichtlich des Energieverbrauchs weitaus effizienter betreiben zu können. Heizungen, Klimaanlage, Licht und alle anderen technischen Geräte können automatisch geregelt werden. Die dadurch gesammelten Daten lassen sich mithilfe eines BIM-Systems auswerten, das wiederum mit dem Internet of Things (IoT) verbunden sein kann, wodurch alle Parteien, die Zugang zu der Software haben, die Datenauswertung einsehen können.

Wenn der Investor das Objekt nicht selbst verwaltet, müssen Asset Manager, insbesondere in Gebäuden, in denen Mieter sich gewisse Technologien wünschen, an die Investoren herantreten und diese von Investitionen in neue, digitale Ausstattung überzeugen. Sie sollten, bedingt durch ihre intermediäre Rolle, den Prozess der Digitalisierung einleiten.

Um die genannten Schritte gehen zu können und dem zunehmenden Digitalisierungsdruck souverän zu begegnen, sollten strategische Allianzen zwischen Investoren, Asset Managern und Property Managern gebildet werden. Dadurch kann gemeinsam eine zielgerichtete, gut durchdachte Digitalisierungsstrategie ausgearbeitet und finanzielle Mittel bereitgestellt werden. Am Ende sollte jeder Stakeholder einen Mehrwert aus den neu eingesetzten Technologien ziehen können. Der Trend, beim Thema Digitalisierung Allianzen zu schließen, wurde auch innerhalb einer Deloitte-Studie bestätigt, wobei 55 Prozent der befragten Fonds und Asset Manager

ausgesagt haben, bereits über eine strategische Allianz zu verfügen, oder zukünftig planen, diese einzugehen.

Aktuell arbeiten noch viele Asset Manager mit diverser nicht integrierter Software

Um die Digitalisierung im Immobiliendienstleistungsbereich voranzutreiben, müssen jedoch zuerst einmal Grundlagen geschaffen werden, die eine Einführung der Technologien ermöglichen. Aktuell arbeiten noch viele Asset Manager mit diverser, nicht integrierter, Software. Dies führt zu einer inakkuraten und zeitaufwändigen Kostentransparenz und -allokation. Ziel ist es daher, die Anzahl der Software-Systeme zu reduzieren und Dienstleister, Investoren und Kunden dazu zu bekommen, mit einer integrierten und einheitlichen Kollaborationsplattform zu arbeiten.

Durch Immobilien können massenhaft objekt- und nutzerbezogene Daten generiert werden. Die Vision ist hierbei, dass eine gemeinsame Sicht auf das Objekt („Real-Time-Objektakte“) entsteht, die sich teils durch Sensorik automatisch, teils manuell durch den Menschen aktualisiert.

Die Chance, aber auch die Herausforderung, wird künftig darin bestehen, die riesige Datenquelle, über die Immobiliendienstleister und Asset Manager verfügen, gewinnbringend einzusetzen und ihre Geschäftsmodelle dahingehend umzudenken. Nur so können sie verhindern, ihre Marktanteile an PropTechs oder andere Internet-, Technologie- oder Datenunternehmen zu verlieren.

Die Einführung einer erfolgsabhängigen Vergütung für Immobiliendienstleister ist eine Option, um ihnen einen Anreiz zu geben, ihre teilweise neu hinzugekommenen Tätigkeiten durch die Digitalisierung zuverlässig und schnell zu erfüllen. «

AUTOREN



Jörg von Ditfurth,
Partner der
Deloitte
GmbH



Hendrik Aholt,
Senior
Manager
der Deloitte
GmbH



Stefanie Hobel,
Consultant
der Deloitte
GmbH

Verwaltung digital gemacht.

„HAUFE-FIO AXERA
SCHENKT UNS ZEIT FÜR
EINE INTENSIVERE
KUNDENBETREUUNG.“

Sebastian Niesen, Inhaber der Niesen Hausverwaltungen e. K.

www.axera.de



Die webbasierte Softwareplattform automatisiert Ihre Routineaufgaben und verschafft Ihnen Freiräume für die persönliche Betreuung von Eigentümern und Mietern.

Haufe-FIO
axera

Stadtreparatur mit Grüner Gasse



Frankfurt am Main machte unlängst weltweite Schlagzeilen, als die neue Altstadt aus Ruinen, Erinnerungen und Sehnsüchten wiedererstand und publikumswirksam der Öffentlichkeit übergeben wurde. Auf der diesjährigen Immobilienmesse Mipim in Cannes nahm Frankfurts Oberbürgermeister, stellvertretend für Architekten und Planer, sogar einen der begehrten Mipim Awards für die Rekonstruktion der Frankfurter Altstadt entgegen. Wie steht es aber um die moderne, zukunftsgerichtete städtebauliche und architektonische Entwicklung der Metropole am Main?

Nur zirka 100 Meter entfernt von der belebten Konstablerwache mit Deutsch-

lands umsatzstärkster Einkaufsstraße Zeil befindet sich das heruntergekommene und fast vergessene Allerheiligenviertel. Mit Blick auf die Immobilien funktioniert dort sozial, architektonisch und entwicklungstechnisch derzeit nicht allzu viel. Allerdings stellt die Entwicklung dieses innerstädtischen Stadtteils neben der Fertigstellung der neuen Altstadt eine weitere riesige Chance für Frankfurt dar und ist gleichzeitig ein wichtiger Baustein im Herzen der hessischen Metropole. Das Projekt Grüne Gasse, das auch unter dem Namen Main Yard bekannt ist, soll zukünftig Besuchern, jungen Leuten, Studenten und Familien ein modernes Quartier bieten, wo sie gut leben und arbeiten, aber »

Das Projekt umfasst mehr als 200 Wohnungen, Büros, ein Serviced Apartment, ein Hotel sowie in den Erdgeschosses Geschäfte und Gastronomie.

In der Nähe einer der belebtesten Einkaufsstraßen der Republik schlummert eine vielversprechende Entwicklungsfläche. Doch dieser Chance gilt es gerecht zu werden. Das Architekturbüro Tektonik nahm die Herausforderung an – per digitaler Planung. Smart Housing inklusive.



Links oben:

Das Gesamtprojekt besteht aus sechs einzelnen Gebäuden, die sich um die verkehrsberuhigte Straße gruppieren.

Rechts oben:

Die Grüne Gasse (hier eine Visualisierung) soll eine hohe Aufenthaltsqualität bieten, unter anderem durch Außen-gastronomie.

Rechts unten:

So sieht das Gelände heute aus, belebt durch Zwischennutzung.



auch ihre Freizeit verbringen können. So wird im Zuge dieser wichtigen Stadtreparatur ein urbanes Viertel entstehen, das die Innenstadt mit den vielfältigen Freizeitangeboten entlang des Mains verbindet.

Die Digitalisierung des Planungs- und Bauprozesses ermöglicht anspruchsvolle Architektur, die bezahlbar bleibt

Die Aufwertung des Allerheiligenviertels mit Hilfe der zentralen Grünen Gasse stammt aus der Feder des Architekten Manfred Wenzel, dem Gründer und Geschäftsführer des Frankfurter Architekturbüros Tektonik. Ohne die Digitalisierung des Planungs- und Bauprozesses hätte ein solcher gestalterischer Anspruch an ein Stadtquartier nur mit einem deutlich höheren Mehraufwand an Kosten und Zeit umgesetzt werden können.

Andreas Derkum und Nour Toumeh, zwei mit der planerischen Umsetzung beschäftigte Architekten, ziehen einen Vergleich mit einem unmittelbaren Vorgängerprojekt von Tektonik: „Anhand der selbsttragenden Natursteinfassade des Bürohauses FortySeven & Co. im Frankfurter Bankenviertel konnten wir beweisen, dass hohe Ansprüche an die Gestaltung auch wirtschaftlich umsetzbar sind. Die Fassadenteile sind mit großer Geschwindigkeit computergesteuert gefräst worden und just in time auf die Baustelle gelangt. Dergleichen ist erst durch parametrisches Design und Algorithmus-basierende Computerprozesse möglich. In unserer Planung des Allerheiligenviertels sind diese ebenso bereits angelegt.“

Im direkten Vergleich mit der Entwicklung des Frankfurter Europaviertels auf dem Areal des ehemaligen Güterbahnhofs ist die Planung von Tektonik für das Allerheiligenviertel wesentlich kleiner und agiert innerhalb einer existierenden urbanen Struktur. Ziel der Initiatoren

ist es, dieser einmaligen Chance einer innerstädtischen Quartiersentwicklung gerecht zu werden. Insgesamt entstehen nach derzeitiger Planung 30.141 Quadratmeter Bruttogeschossfläche über einer zweigeschossigen Tiefgarage. Die gesamte Baumasse differenziert sich in sechs einzelne Gebäude unterschiedlicher Größe und Nutzung sowie mit unterschiedlichen Fassaden. Zentrales Element ist die Grüne Gasse, eine verkehrsberuhigte, zirka 16 Meter breite und 130 Meter lange Straße mit einer sechsgeschossigen Bebauung und zusätzlichen Staffelgeschossen.

Das Projekt richtet sich an ein junges Publikum und umfasst mehr als 200 Wohnungen, Büros, ein Serviced Apartment, ein 150 bis 200 Zimmer umfassendes Hotel sowie in den Erdgeschossen Geschäfte und Gastronomie mit rund 6.100 Quadratmetern Bruttogeschossfläche. Hier ist man bereits heute mit diversen Betreibern respektive potenziellen Mietern im Gespräch.

Unter dem Stichwort Smart Housing werden unterschiedliche Wohntypen realisiert, einschließlich digitalem Concierge und Quartiersmanagement. „Im Allerheiligenviertel soll es eine Quartiers-App

30.141
Quadratmeter Bruttogeschossfläche umfasst das Projekt Grüne Gasse. Diese verteilen sich auf sechs einzelne Gebäude unterschiedlicher Größe und Nutzung.

geben, die das lokal verfügbare Serviceangebot abbildet“, kündigt Wenzel an. Das soziale Leben soll nicht nur in den Wohnungen, sondern auch im öffentlichen Raum, in den Höfen und Laubengängen stattfinden. Zudem wird die Grüne Gasse autofrei. Sämtliche Anlieferungen sollen über die Tiefgarage erfolgen. Der Unterschied zur benachbarten Shopping-Meile Zeil wird vor allem sein, dass hier im Quartier unterschiedliche kleinteilige Orte mit hoher Aufenthaltsqualität angeboten werden.

Das Allerheiligenviertel hat Potenzial, zu Frankfurts neuem Szeneviertel zu werden

Wie mit modernen Stadträumen umgegangen wird und welche Management- und Vermarktungskonzepte es gibt, schauten sich Projektentwickler und Architekt im europäischen Ausland an. Von großem Interesse war, wie der öffentliche Raum und die angegliederten Wohn-, Arbeits- und Freizeitbereiche interagieren. Eines der Exkursionsziele war die La Felicità Foodhall in Paris. Deren Funktionsoberflächen sind voll digitalisiert. Sie ziehen ein junges, individuelles, gut gebildetes und internationales Klientel an: „A small city within the city“, wie es die syrische Architektin Nour Toumeh auf den Punkt bringt.

Ob sich das Allerheiligenviertel, dessen Bauvorbescheid noch 2018 bewilligt wurde, zu Frankfurts neuem Szeneviertel mausert, wird sich frühestens nach dessen Fertigstellung 2021 zeigen. Vieles spricht dafür, wie man an der starken Akzeptanz der aktuellen Zwischennutzung der Bestandsgebäude ablesen kann, unter anderem durch die Städleschule, einer weltbekannten Hochschule für Bildende Künste, oder durch Pop-up-Installationen wie das Tor Dining. «

STEUERLICHE CHANCEN UND RISIKEN



2. Auflage 2019 | ca. 608 Seiten | **69,95 €**
Auch als eBook erhältlich

ÜBERBLICK ÜBER DIE STEUERARTEN BEI IMMOBILIENGESCHÄFTEN

Mit diesem Buch können Sie finanzielle Chancen und Risiken von Immobiliengeschäften erkennen, eigene Entscheidungen treffen und richtig beraten. Immobilien-Steuerrechtsexperte Prof. Dr. Dieter Steck erläutert das Steuerrecht verständlich, umfassend und anhand vieler Praxisbeispiele.

- + **Einkommen-, Umsatz-, Grunderwerb- sowie Erbschaft- und Schenkungsteuer verstehen**
- + **Aktuell: Sonderabschreibung für Mietwohnungsneubau und Baukindergeld**
- + **Chancen und Risiken bei Vermietung und Verpachtung**

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

High-End-Digitalisierung in der B-Stadt

Google, Facebook und Apple haben es vorgemacht: Arbeit kann Spaß machen – selbst an Standorten, die nicht zentral in New York, London, Berlin oder München liegen. Wenn der Arbeitsplatz architektonisch schick, flexibel nutzbar und mit technischer Raffinesse ausgestattet ist, gewinnen Unternehmen auch in weniger hippen Lagen hochmotivierte Fachkräfte, aus denen wiederum Innovationskraft für die Unternehmen wächst. Auch deutsche Arbeitgeber sind zunehmend bereit, in Büros zu investieren, die die Arbeitsabläufe flexibilisieren und vereinfachen – und Mitarbeitern so mehr Raum für innovatives Arbeiten verschaffen. Die Digitalisierung sämtlicher Arbeits- und Lebensbereiche spielt dabei eine immer stärkere Rolle.

Allerdings: Entwickler für Bürogebäude in Deutschland nutzen die Chancen zu selten, die sich daraus ergeben. Zu aufwändig, zu teuer und damit zu schwer vermietbar, scheint der allgemeine Konsens zu sein. Dass es anders geht, zeigt ein Projekt, das in Augsburg entsteht.

Weitblick 1.7 ist sein Name – und der ist nicht nur wegen seines Ausblicks bis zur Zugspitze Programm.

Als Peter Weis im Oktober 2013 erstmals die Pläne für den neuen Augsburg Innovationspark in einer Broschüre auf der Münchner Expo Real sah, fiel sein Blick sofort auf ein ganz bestimmtes Grundstück: gegenüber der WWK Arena, in der der Fußball-Erstligist FC Augsburg zu Hause ist, direkt an der B17. Weis ist Vorstandsvorsitzender der im Mai 1999 gegründeten LeitWerk AG. Das Unternehmen ist mit mehr als 120 angestellten Mitarbeitern sowie mehreren Tochtergesellschaften und Niederlassungen heute eines der größten Ingenieurbüros für Planung, Bau- und Projektmanagement im Großraum Augsburg-München.

Als dem gebürtigen Augsburger das 9.000 Quadratmeter große Grundstück in dem Prospekt auffiel, war sein Interesse sofort geweckt. Wochentags fahren hier 70.000 Pendler und an den Wochenenden die Fußballfans vorbei. Während diese damals an der B17 nur tristes Ackerland

sahen, wollte Weis das Tor zu einem der aktuell größten Wirtschaftsförderprojekte Deutschlands schaffen, dem Augsburg Innovationspark. Dieses Tor wollte er als eines der innovativsten Bürogebäude des Landes konzipieren und architektonisch außergewöhnlich gestalten. 2013 reservierte LeitWerk das Grundstück. 2017 gründete Peter Weis gemeinsam mit David Kink und Sascha R. Dragone, beide Geschäftsführer der Audax Projektentwicklung GmbH, das Joint Venture Weitblick 1.7 GmbH & Co. KG. Die Unternehmen realisieren bereits seit vielen Jahren gemeinsam Projekte.

Ziel ist, die derzeitigen technischen Möglichkeiten auszureizen

Weis, Dragone und Kink wollten ein Gebäude errichten, das möglichst viel zusammenhängende Mietfläche bietet und damit für Großunternehmen und Start-



Zukunftsweisende Projektentwicklungen sind nicht auf Metropolen beschränkt. In Augsburg entsteht derzeit eines der innovativsten Bürogebäude des Landes. Auch Flächen für Forschung und Entwicklung, Gastronomie, Kinderbetreuung sind geplant.

ups gleichermaßen interessant ist. Die für Augsburg außergewöhnliche Architektursprache von SEHW Architektur GmbH aus Berlin soll der repräsentativen Lage des Gebäudes gerecht werden. Das Joint Venture beabsichtigt, die derzeitigen Möglichkeiten der Digitalisierung auszureizen und damit ein Pilotprojekt in Deutschland zu schaffen.

Dutzende Gespräche und Workshops mit eigenen Mitarbeitern, Start-ups, etablierten Unternehmen und Forschungsinstituten aus der Region folgten. Ideen wurden gesammelt, verworfen, weiterentwickelt. „Wir haben alle, die an dem Prozess beteiligt waren, dazu angespornt, mutig zu denken. Keine Idee war zu klein oder zu groß. Wir wollten herauskitzeln, wie Mitarbeiter heute wirklich arbeiten möchten und was Unternehmen uns in puncto digitalem Fortschritt liefern oder entwickeln können, um den Bedürfnissen an heutige Arbeitsabläufe gerecht zu werden“, sagt Weis.

Drei Jahre dauerte dieser Prozess. Der Name des Projektes war hingegen schnell gefunden. Weitblick 1.7 steht zum einen

für den Blick, der sich aus den oberen Geschossen bieten wird – bei idealem Wetter wird von hier aus die Zugspitze zu sehen sein –, zum anderen für die Innovationskraft des Konzepts. Die Ziffernfolge 1.7 greift wiederum die Lage an der B 17 auf.

Ein digitales Wegeleitsystem navigiert Mitarbeiter und Besucher durch das Gebäude

Seit Anfang 2018 entsteht Weitblick 1.7 nun als das größte frei finanzierte Büroneubauprojekt, das bisher in Augsburg realisiert wurde. 17.500 Quadratmeter vermietbare Büro-Bruttogeschossfläche sind geplant. Zwischen 400 und 4.000 Quadratmeter Mietfläche stehen auf jeder der sechs Etagen zur Verfügung. Entstehen werden Büros, Open Spaces sowie Forschungs- und Entwicklungsbereiche. Zudem sind eine Gastronomie mit Außenbewirtung im halböffentlichen »

PROJEKT IN ZAHLEN

- › **Gebäudeart:** Gewerbe mit Büros, Open Spaces, Forschungs- und Entwicklungsbereichen, Gastronomie, Kindertagesstätte
- › **Grundstücksfläche:** rund 9.000 Quadratmeter
- › **Gebäudehöhe:** 4-6 Geschosse/ bis zu 25 Meter
- › **Bruttogeschossfläche:** 17.500 Quadratmeter (oberirdisch)
- › **Kongress- und Tagungsfläche:** rund 800 Quadratmeter
- › **Services:** E-Mobilität, Concierge Services, innovative Sicherheits-, Belüftungs- und Beleuchtungstechniken
- › **Baustart:** Herbst 2018
- › **Start der Rohbauarbeiten:** Sommer 2019
- › **Fertigstellung:** Frühjahr 2021

Die SEHW Architektur GmbH ist für die Gestaltung des Büroprojekts Weitblick 1.7 verantwortlich.





In das Innere von Weitblick 1.7 (hier in der Visualisierung) gelangen Besucher, nachdem sie die Zugangskontrolle per Handvenenscanner passiert haben.

„Wir haben alle, die an dem Prozess beteiligt waren, dazu angespornt, mutig zu denken. Keine Idee war zu klein oder zu groß.“

Peter Weis,
Vorstandsvorsitzender der LeitWerk AG

Innenhof und eine Kindertagesstätte geplant. Die viergeschossige Basisbebauung ist rund 16 Meter hoch. Ihre Fassade wird bestimmt durch vorgehängte, horizontale Sonnenschutzlamellen. Abgrenzend dazu dient als Dach ein schräg über das Gebäude gelegter zweigeschossiger Solitär aus elektrochromem Glas und Beton. Darin ist eine 800 Quadratmeter große Kongress- und Tagungsfläche geplant. Darüber hinaus finden sich hier zusätzliche Besprechungs- und Büroräume. Teilbereiche seiner Fassade sind als digitale Medienfläche geplant.

Im Gebäudeinneren werden die Mitarbeiter und Besucher über ein digitales Wegeleitsystem durch das Gebäude navigiert. Dieses startet bereits in der schrankenlosen Tiefgarage. Das Auto wird hier über das Kennzeichen erfasst. Der Fahrer wird begrüßt und zu einem Parkplatz geleitet. Über sein Smartphone wird er dann durch das Gebäude zu seinem Zielort geführt. Bei der Ausfahrt wird er verabschiedet und erhält auf Wunsch Verkehrs- und Wetterinformationen. Auch die Bezahlung erfolgt via App. Darüber lassen sich zudem der Platz in der hauseigenen

Kindertagesstätte organisieren oder das Frühstück an den Arbeitsplatz bestellen. Warte-, Such- und Bezahlzeiten entfallen damit.

Bereits geplante Services werden während der Bauphase stetig weiterentwickelt

Der Eintritt in das Gebäude wiederum wird nicht über einen Front Desk geregelt. Außerdem entfallen Schlüssel oder Chipkarten für die Öffnung von Türen. Der Check-in erfolgt stattdessen über Handvenenscanner. Der Mitarbeiter hält seine Hand in einer Entfernung von zwei bis vier Zentimetern über den Scanner. Ein Infrarotstrahl erkennt die Handvenen, die ähnlich wie der Fingerabdruck bei jedem Menschen unterschiedlich verlaufen. Das ist vollkommen ungefährlich, und der Mitarbeiter erhält unkompliziert Zutritt zu den Gebäudebereichen, für die er die Erlaubnis hat. Aus Datenschutzsicht ist das System unbedenklich, denn die von

Fujitsu entwickelten Scanner speichern einzig den Venenverlauf und die Zutrittsdaten.

Ein integriertes Raumduftsystem sorgt dauerhaft für hygienisch saubere Luft. Diese kann auf Wunsch dabei tatsächlich mit einem unternehmens-eigenen Duft ausgestattet werden – wie man es beispielsweise aus Kaufhäusern oder Supermärkten kennt. In erster Linie aber soll dies die Verbreitung von Krankheitserregern vermeiden und stressfreies Arbeiten fördern.

„Wir heben das Thema Smart Building in Weitblick 1.7 auf ein neues Level“, so Weis. Dazu werden in Weitblick 1.7 die Ideen innovativer Start-ups und etab-

lierter Unternehmen aus dem Großraum Augsburg-München gebündelt. Bereits geplante Services werden zudem während der aktuellen Realisierungsphase stetig weiterentwickelt.

Zum ersten Spatenstich im Herbst 2018 wurde das Projekt von vielen Branchenkennern noch kritisch betrachtet. Zu viel digitale Spielerei für einen Standort wie Augsburg, hieß es. Gut sechs Monate später sind die Kritiker verstummt. 30 Prozent der Fläche sind vermietet, für weitere 54 Prozent finden aktuell intensive Vertragsverhandlungen statt. Die Unternehmen, die ab Frühjahr 2021 in Weitblick 1.7 einziehen werden, kommen aktuell vor allem aus den Bereichen

Forschung und Entwicklung. David Kink: „Durch die sehr gute Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr, die Deutsche Bahn, wichtige Bundesstraßen und Autobahnen ist Augsburg längst nicht mehr nur für hiesige Unternehmen interessant. Gerade auch Firmen aus München suchen nach Lagen im Umland, in denen die Gewerbemieten günstiger sind als in der Landeshauptstadt und in denen die eigenen Mitarbeiter bezahlbaren Wohnraum finden. Allerdings: Ohne eine Immobilie, die den Bedürfnissen von Unternehmen gerecht wird, nützt auch der günstigste Standort nichts.“

Nadine Anschutz, München

27. DEUTSCHER VERWALTERTAG 12 | 13 SEPTEMBER 2019 BERLIN

DEM WETTBEWERB EINEN SCHRITT VORAUS!

BEWEGENDE UND INNOVATIVE THEMEN

IMPULSE FÜR DIE UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFT

VERNETZEN MIT 900 TEILNEHMERN UND 100 AUSSTELLERN

FÜR ALLE, DIE MITREDEN WOLLEN.

JETZT ANMELDEN ZUM GRÖßTEN BRANCHENEVENT DES JAHRES

WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

NOCH MEHR PROFITIEREN

NEU IN DIESEM JAHR: WARM-UP-VERANSTALTUNG

AM 11. SEPTEMBER 2019 IM FUSSBALLSTADION DES

KULTURVEREINS 1. FC UNION BERLIN



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Eigentum



Mein Blick wandert über die beeindruckende Fassade des Kranzlerecks gegenüber. Die Wolken am Himmel lassen schon viel von dem leuchtend blauen Himmel durch, werfen aber noch deutliche Schatten auf die Gebäude gegenüber. Das Büro im fünften Obergeschoss ist geräumig, ein strahlend rotes Gemälde an der Wand, eher luftige Einrichtung, es sitzen Käufer und Verkäufer am runden Tisch. Ein einfaches Mietshaus mit kleinen Wohnungen in Berlin-Mitte wechselt den Eigentümer. Wir hatten dieses unscheinbare Haus aus den 60er Jahren in einem Anflug von Steuerpanik kurz vor Jahresschluss von jemandem gekauft, der es von der Treuhand erworben und saniert hatte. So etwas wie Steuerabschreibungen auf Investitionen in den neuen Bundesländern gab es 1998 noch. Die Republik war davon ergriffen, möglichst wenig Steuern zu zahlen. Eine Art Volkssport. Davon hatte ich mich anstecken und überreden lassen.

Wollte ich damals ein Haus besitzen? Nein. Warum sollte ich? Mieten lagen bei 3,50 Euro/Quadratmeter. Die Immobilienpreise blieben stabil im Keller. Wertsteigerungen waren nicht unbedingt zu erwarten. Wollte ich mit dem Haus Geld verdienen? Nicht wirklich. Die Zinsen und Mieteinnahmen hielten sich die Waage. Geld verdiente ich auskömmlich mit meiner Arbeit als Architekt, die mir Freude bereitete.

Aber jetzt wollen sich meine Mitgesellschafter auf dem Land zur Ruhe setzen und ich muss zu meinem Bedauern und nach einigem Hin und Her mit ihnen verkaufen. Ich bin erfreut über den steuerfreien Verkaufspreis, der sich in den letzten Jahren of-

fenbar steil nach oben entwickelt hat. Aber auch entsetzt über die unerwartete Belohnung, die mir dieses unscheinbare, langweilige Häuschen am Wegesrand beschert. Eigentum lohnt sich. Vielleicht im finanziellen Sinne sogar mehr als Arbeit. Ist das gewollt und gerecht? Das hat für mich die Frage aufgeworfen, wem eigentlich die Städte gehören. Und wer profitiert von den steigenden Lebensqualitäten?

Wer was in Deutschland besitzt, wird nicht so genau ermittelt. Es scheint kaum jemanden zu interessieren. Aber da pro Jahr kaum mehr als 0,1 Prozent der Flächen den Eigentümer wechseln, sind die Zahlen aus den 70er Jahren für die alten Bundesländer noch ziemlich aktuell. Etwa zwei Drittel der Flächen sind in privater Hand. Ein knappes Drittel gehört Bund, Ländern und Gemeinden, vier Prozent besitzen die Kirchen, den Rest teilen sich Wohnungsgesellschaften, Banken und andere Unternehmen.

Der Anteil derjenigen, die Wohneigentum selbst nutzen, liegt in Deutschland nur bei mickrigen 45 Prozent. In Europa wohnen 70 Prozent der Europäer im eigenen Heim, sodass Deutschland in der EU mit Abstand den letzten Platz belegt. In den deutschen Städten liegt die Quote der Wohnungseigentümer bei nur 27 Prozent, in Berlin sogar nur bei 15 Prozent. Das wird vor allem auf die massiven Zerstörungen von Wohnraum während des Krieges zurückgeführt. Danach wurden in den 50er und 60er Jahren massenhaft und verdichtet Mietwohnungen gebaut. Wer mal einen Bedsit in London-Battersea mieten durfte oder sich eine 500 Jahre alte Wohnung in Bologna mit anderen Studenten geteilt hat oder

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.

in Paris an der Périphérique zur Miete gewohnt hat, kann die bodenständigen Qualitäten einer Mietwohnung hierzulande schätzen. Man muss in Köln, Hamburg oder Berlin keine eigenen vier Wände haben, um gut zu wohnen. Zudem sind hier bisher Mieter besser geschützt als in vielen anderen europäischen Staaten. Der Kündigungsschutz ist hoch, die Politik eher mieterfreundlich. So weit so gut.

Das geringe Immobilienvermögen der Privathaushalte führt regelmäßig zu einem schlechten Ranking der Deutschen in den World-Wealth-Reports. Der Medianwert des geldwerten Vermögens liegt in Deutschland bei nur 47.000 Dollar. Griechen (55.000), Franzosen (120.000), Italiener (125.000) oder Schweizer (229.000) haben deutlich mehr. Weil sie mehrheitlich nicht mieten, sondern ihre Eigentumswohnung besitzen. Bei den direkten Jahreseinkommen sieht das zwar wieder deutlich besser aus. Wer aber in Paris zum Renteneintritt eine abbezahlte Wohnung sein Eigen nennt, hat mehr privates Vermögen als ein Mieter in Berlin-Mitte, der weiter seine Miete zahlt.

Zwei Drittel der Deutschen verfügen über kein oder nur ein geringes eigenes Vermögen. Nach sieben Jahrzehnten erfolgreichen Wirtschaftens, ohne Krieg, geht es den Armen deutlich besser, aber die Reichen wurden auch sehr deutlich reicher.

Gewinne werden wieder angelegt und lassen Vermögen stetig wachsen. Im letzten zinslosen Jahrzehnt wurden durch Immobilien scheinbar mühelos und wie von Zauberhand Vermögen aufgebaut. Durch den erhöhten Zuzug in die Städte steigen gleichzeitig die Mieten und belasten die Mehrheit der Mieter dort besonders stark. Zwei Entwicklungen in unterschiedliche Richtungen.

Deshalb wird in Berlin die Frage nach der gerechten Verteilung von Eigentum gerade besonders vehement gestellt. Ganz konkret geht es um das Recht auf angemessenen Wohnraum. Das zu erreichen, so befürchte ich, wird über kostspielige Enteignungen nicht erfolgreich sein. Vielmehr geht es darum, zusätzlichen, passenden und erschwinglichen Wohnraum zu schaffen. Neu zu erzeugen. Dazu ist es erforderlich, Grundstücke als Bauland auszuweisen, in den zentralen Lagen nachzuverdichten und Baurecht zügig bereitzustellen. Dann können die landeseigenen

und privaten Wohnungsbaugesellschaften ihre Arbeit tun. Wenn genügend Wohnungen zur Verfügung stehen, werden die Mieten auch wieder sinken. Das ist nur im Detail viel schwieriger, komplizierter, langwieriger und anstrengender, als mit einem Schlag tausende Wohnungen zu enteignen.

In politischen Großdebatten ist es erforderlich, überspitzt zu formulieren, holzschnittartig zu simplifizieren, um verständlich zu sein. Um sich Gehör zu verschaffen. Dabei wird gerne mit radikalen Gegensätzen operiert. Mit den Reichen da oben und den Armen da unten. Die Wirklichkeit ist allerdings viel widersprüchlicher und vielfältiger. Wäre nicht der Aufbau von Vermögen über die selbstgenutzte Wohnung in urbaner Lage gerade jetzt so einträglich, müsste keiner eine eigene Wohnung besitzen. Wer braucht noch ein eigenes Auto oder Fahrrad, wenn er teilen kann und Mobilität benötigt? Welche Unternehmen müssen Eigentümer ihrer Büroräume sein, wenn sie Dienstleistungen erbringen? Eigentum wird überbewertet.

Denn Wohlstand besteht bei Weitem nicht nur aus privatem Vermögen. Das ist die gute Nachricht für die Deutschen. Nach Ansicht der Weltbank muss man auch das durch Steuern gebildete Volkseigentum in die Bewertung der Verhältnisse eines Landes einbeziehen. Denn das bietet allen Bürgern Komfort, Sicherheit und Möglichkeiten zur eigenen Entfaltung. Die Bank hat in ihrer globalen Vermögensaufstellung deshalb nicht nur privates Hab und Gut, sondern auch die Bildungs- und Ausbildungschancen berücksichtigt, die Qualität von Regierungen und öffentlichen Institutionen, den Zustand der Straßen, Plätze, Schienen, Häuser, Städte und Kommunikationsnetze, die Versorgung mit Energie und weitere immaterielle Faktoren, die die Lebensqualität unmittelbar beeinflussen. Und siehe da: Schon steht jeder einzelne Deutsche mit fast 350.000 Euro Vermögen ganz weit oben auf der Wohlstandsskala, übertroffen nur von den Schweizern, Dänen, Schweden und den US-Bürgern. Ein Land oder eine Stadt gehört all denen, die dort leben. Die dort arbeiten, Steuern zahlen, eine Ausbildung machen, Kinder erziehen oder Straßenbahn fahren. Deutschland ist ein offenes, soziales und reiches Land.

Es gehört vor allem allen.

«

Immobilienbesitz lohnt sich finanziell. Vielleicht sogar mehr als Arbeit. Ist das gewollt? Gerecht? Müssen Unternehmen in Zeiten des Teilens Eigentümer ihrer Büroräume sein? Eigentum wird überbewertet.

Vermarktung & Management

Keine Zeit und große Unsicherheit: Das Corporate Real Estate Management kämpft mit riesigem Investitionsstau

Neue Arbeitswelten fordern Corporate Real Estate Manager heraus. Rund 50 Prozent der Flächen müssen bis zum Jahr 2030 ersetzt, 88 Milliarden Euro pro Jahr insgesamt investiert werden. Größter Auslöser für den Strukturwandel ist die digitale Transformation. Neben dem Redevlopment des Bestands planen die Unternehmen, 22 Prozent der von ihnen aktuell genutzten Flächen zu vermieten oder zu verkaufen. Das sind Ergebnisse der jüngsten Studie von Corenet Global und ZIA. Neben einem schlechten Return on Investment und der guten Wirtschaftslage gibt es noch weitere Hinderungsgründe.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Gutachten: „Corporate Real Estate Managements im Strukturwandel“, Corenet Global & ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss

MARKETING-AWARD 2019

Marketing-Ideen gibt es viele. Doch welche sind besonders? Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) vergibt den Immobilien-Marketing-Award auch 2019.

Einsendeschluss für Bewerbungen ist der 5. Juli 2019.



Zum 16. Mal werden in diesem Jahr erneut die besten und innovativsten Marketing-Ideen in den Kategorien „Online-Marketing“, „Wohnen“, „Gewerbe“ und „Low Budget“ vergeben. Der mögliche Teilnehmerkreis umfasst Makler, Bauträger, Verwalter und Werbeagenturen. Eine Jury aus namhaften Branchenexperten ermittelt die Preisträger. Diese werden auf der Expo Real 2019 in München gekürt. Die Teilnahme am Award ist kostenlos.

Infos unter:
www.bit.ly/2Xjl72m

VERANSTALTUNGEN IN BERLIN

Deutscher Immobilienverwalterkongress (BVI) 9. Mai / Deutscher Immobilitag (IVD) 6. Juni

Bundesfachverband der Immobilienverwalter (BVI): Die Veranstaltung insbesondere der Verwalterbranche im Titanic Chaussee Berlin widmet sich inhaltlichen Fragestellungen in allen Facetten des beruflichen Spektrums von Mietrechtsänderungen über Belange der E-Mobilität bis hin zum laufenden Reformbedarf beim Wohnungseigentumsgesetz. Weitere Infos unter: www.bvi-verwalter.de/veranstaltungen

Immobilienverband Deutschland (IVD): Der Deutsche Immobilitag 2019 im Berlin Congress-Center bcc steht dieses Jahr unter dem Motto „Wir leben Immobilien“! Es erwarten Besucher über 40 Vorträge, Workshops und Seminare – kostenfrei. Infos hierzu unter www.deutscher-immobilitag.de

IN EIGENER SACHE

Haufe und der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) haben eine Partnerschaft für Innovationen in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft geschlossen. Haufe ist der erste Innovationspartner des DDIV. Im Fokus der Zusammenarbeit steht der individuelle Weg der Immobilienverwaltungen in die Zukunft. Beide Partner sehen sich dabei als Ideengeber und Treiber von Weiterentwicklungen. Bei Branchenveranstaltungen sind zu diesem Zwecke gemeinsame Auftritte geplant. Außerdem wollen die Innovationspartner in der Weiterbildung kooperieren. Man will auch dort Synergieeffekte nutzen und die Angebotsqualität weiter ausbauen.

IMMOBILIENVERWALTER DES JAHRES 2019**Wer ist gut als Arbeitgeber?**

Fachkräftemangel ist auch ein Thema in der Immobilienverwaltung. Deshalb sucht der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) in diesem Jahr Unternehmen, die eine wirkungsvolle Personalstrategie verfolgen. 86 Prozent der Immobilienverwaltungen in Deutschland sehen es dem DDIV zufolge als schwierig an, künftig qualifiziertes Personal zu finden. Verwaltungsunternehmen in ganz Deutschland sind aufgerufen, ihre Konzepte einzureichen, mit denen sie Personal finden und langfristig halten. Die Preisverleihung zum Immobilienverwalter des Jahres 2019 wird am 12. September 2019 im Rahmen des 27. Deutschen Verwaltertages in Berlin stattfinden.

Bewerbung bis zum 31. Juli 2019 unter: www.immobilienerverwalter-des-jahres.de

RECHT**Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.46**

46 Provision verdient bei Erwerb durch Sohn des Kunden? Provisionspflicht besteht nicht allein deshalb, weil der Maklerkunde mit dem Erwerber eng persönlich verbunden ist

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.45**

45 Urteil des Monats: Wohnungseigentümer – Betreiben eines Unternehmens **Nichtige Zuordnung:** Außenfenster und Abschlussüren: Kosten
46 Abrechnung: Umgebuchte Gelder **Bestellungsbeschluss:** Unwirksame Vertragsklausel, schlechte Internetbewertungen **Verwaltervertrag:** Sondervergütung für gerichtliches Verfahren

47 Verwalterhaftung: Beschlussfassung und grobes Verschulden
Teileigentum: Nutzungsregelung durch Aufteilungsplan?
Veräußerungsbeschränkung: Nachweis der Zustimmung (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.48**

48 Urteil des Monats: Mieterwohnung – Telefonnutzung erschwert **Vertrag zu Gunsten Dritter:** Lebenslanges Wohnrecht des Mieters
49 Mietmängel: Subjektive Beeinträchtigung des Mieters **Mietausfall:** Gebäudeversicherung in allen Facetten umlegbar (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
Wärmezähler, Rauchwarnmelder
Kauf, Miete, Wartung
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungsoftware

Kaum Digitalisierungsexperten

Immerhin etwa 24 Prozent der befragten Verwalter betrachten sich selbst als digital kompetent.



Ohne Digitalisierung würden Veränderungen anders ablaufen. Fazit eines Vortrags vom Forum Zukunft, das der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter DDIV im März in Weimar abgehalten hat.

Wie kann der Verwalter das Amazon-Prinzip der Zentrierung auf den Kunden nutzen?

Es ging auch um Künstliche Intelligenz und darum, wie die in Bälde sämtliche Bereiche der Wirtschaft durchdringen wird. Letztlich werden auch Verwalter mit ihren Tätigkeiten davon profitieren.

Das Erfolgsprinzip von Amazon lautet – so machte es ein spannender Vortrag von Prof. Wolfgang Henseler (Hochschule Pforzheim) deutlich: Im Kern der Digitalisierung steht das nutzerzentrierte Denken.

Die zentrale Frage der Digitalisierung lautet: Wie nutze ich innovative Technologien um effektiver, effizienter und zufriedensstellender Probleme des Alltags zu lösen?

Martin Kaßler, Geschäftsführer des DDIV, berichtete von einer Umfrage, die der Verband auch im letzten Jahr wieder unter den Verwaltern durchgeführt hat. Das Ergebnis zeigt, dass Verwalter auf einem guten Weg sind, dass es aber noch vieles zu tun gibt. In puncto Digitalisierung bezeichnen sich nur drei Prozent der Verwalter selbst als Experten. Dies bedeutet, dass es einen vollständigen und intensiven Einsatz digitaler Technologien gibt, keine Medienbrüche und dass innovative Technologien umgesetzt und erprobt werden.

Etwa 24 Prozent der Befragten betrachten sich selbst als digital kompetent. Bei ihnen werden bereits flächendeckend digitale Technologien eingesetzt. Informationen sind digitalisiert, und es gibt nur noch wenige Medienbrüche. Über 50 Pro-

zent betrachten ihr Unternehmen als fortgeschritten. Immerhin werden hier erste digitale Prozesse online abgebildet. Fast 23 Prozent sehen sich demgegenüber als Neulinge. Bei den befragten Unternehmen werden durchschnittlich 7,7 Prozent des Jahresumsatzes für IT und Digitalisierung verwendet.

Umfrage: Die Kundenzufriedenheit wächst mit der Nutzungsintensität digitaler Technologien

Welches sind bei den Umfrageteilnehmern die größten Risiken für die Digitalisierung? Hier rangiert die „Schnittstellenproblematik mit anderen Programmen“ ganz weit oben, gefolgt von fehlender Zeit und hohen Kosten. Bedenken hinsichtlich des Datenschutzes und fehlende Sachkenntnis sind genauso Themen wie fehlende Fachkräfte im Bereich.

Deutlich wurde bei der Umfrage, dass der Grad der Kundenzufriedenheit mit der Nutzungsintensität digitaler Technologien wächst. Je digitalisierter ein Unternehmen, desto höher ist die Zufriedenheit. Letztendlich ist die Investition in Digitalisierung eine Investition in die Zukunft, die sich auszahlt durch die Möglichkeit eines Imagewandels und höhere Ertragschancen. Sie dient der Mitarbeitergewinnung und erscheint als wichtiges Kundenbindungsinstrument.

Ein interessanter Vortrag in diesem Zusammenhang wurde von Ralf Michels gehalten, Inhaber A.S. Hausverwaltungs- und Projektentwicklungs-GmbH in Hamburg. Er ist gleichzeitig Leiter der Arbeitsgemeinschaft Digitalisierung des DDIV. Er stellte sein Projekt „Digitale Archivierung“ vor. Das Projekt betrifft Altakten wie Wartungs- und Versicherungsverträge. Die digitale Archivierung stelle unter

Die digitale Transformation wird auch die Praxis der Immobilienverwaltung verändern. Einige Verwalter haben sich schon gewandelt, aber viele zögern noch. Auf dem Forum Zukunft des DDIV wurde ein Bild der heutigen Verwalterszene erstellt. Auch gab es Best-Practice-Beispiele.

anderem eine Grundlage dar für Home-Arbeitsplätze. Ein Teilprojekt in diesem Zusammenhang ist die Digitalisierung

- › des Posteingangs
- › von Angeboten
- › Rechnungen
- › Werbung
- › Eigentümer- und Mieterbriefen etc.

Ein weiteres Projekt, das Michels verwirklichte, war die Digitalisierung der Buchhaltung und von Abrechnungen. So wurden Eingänge von Mieten und Wohngeld, Ein- und Ausgänge von Abrech-

nungsergebnissen, Ausgaben von wiederkehrenden Tätigkeiten, wie zum Beispiel Wartungen, Strom und Versicherungen, genauso digitalisiert wie Ausgaben von Einzelmaßnahmen und die Erstellung von Jahres-, Quartals- und Monatsberichten. Ein weiteres wichtiges Projekt war die Integrierung der extern erstellten Heizkostenabrechnung.

Ein anderer Prozess, der digitalisiert wurde, war die Kommunikation mit den Eigentümern. So gab es regelmäßige Haus-Informationen über E-Mail »

SERIE DIGITALISIERUNG IST KEIN HEXENWERK

Fragen an die Verwalter, die schon ein Stück des Weges gegangen sind: Wie sind sie dabei vorgegangen? Welche Prioritäten gab es? Welche Probleme tauchten auf? Wie wurden diese gelöst?

TEIL 3 Zwei Verwalter erzählen ihren Weg

ANZEIGE

sanierungsprofi24: Handwerk zum Bestpreis

In regelmäßigen Abständen stehen Immobilieneigentümer vor der Herausforderung Ihre Wohneinheiten zu sanieren. Das kostet viel Zeit und Geld. **sanierungsprofi24** bietet hierfür innovative Lösungen und geht somit neue Wege im Handwerk.

Alles aus einer Hand: Der Faktor Zeit spielt sowohl bei der Sanierung im Leerstand als auch im bewohnten Zustand eine große Rolle. Leerwohnungen sollen schnellstmöglich wieder vermietet werden können, zusätzlich sollen Mietern während der Sanierungsphase langwierige Unannehmlichkeiten erspart bleiben. Als gewerkeübergreifender Spezialist für Komplettmaßnahmen im Bestand bietet sanierungsprofi24 umfassende Sanierungsleistungen. Diese reichen von der Sanierung einzelner Bäder über Strangsanierungen bis hin zur Modernisierung von gesamten Wohneinheiten. Das Geschäftsmodell garantiert den Kunden eine Komplettbetreuung. Denn im 360°-Modell wird von der Konzeption über die Planung und Sanierung bis hin zur Übergabe alles aus einer Hand angeboten. Kernsanierungen und energetische Komplettmodernisierungen gehören ebenso zum Leistungsportfolio wie Dachaufstockungen und Sanierungen von Gewerbeimmobilien. Im Innenausbau werden alle Gewerke wie Heizung, Lüftung, Sanitär, Elektro, Fliesen, Bodenbeläge sowie Maler- und Schreinerarbeiten abgedeckt.

Die Belegschaft setzt sich unter anderem aus Ingenieuren und Meistern ganz unterschiedlicher Gewerke zusammen. Zudem setzt das Unternehmen auf gewerbliche Monteure, die zuvor ein spezielles Schulungskonzept in der firmeneigenen Teststrecke durchlaufen.

Sanierung mit System: „Die Einbindung in unser Qualitätsmanagement ermöglicht den Monteuren gewerkeübergreifendes Arbeiten auf höchstem Niveau. So können wir gewährleisten, dass sie die Produkte genau kennen und den fachmännischen Einbau realisieren können“, erklärt Nicolai Weisenburger, Geschäftsführer bei sanierungsprofi24.

Digitalisierung des Handwerks: Durch den Einsatz von eigens entwickelten Apps und Softwarelösungen kann der Bauablauf digital abgebildet und den Mitarbeitern auf der Baustelle die richtigen Informationen zur richtigen Zeit bereitgestellt werden. Für den Kunden werden somit die Prozessabläufe zwischen den verschiedenen Gewerken optimiert. Das spart am Ende nicht nur Zeit, sondern bares Geld.



„Entscheidend ist, dass nicht blind digitalisiert wird, ohne ein Ziel vor Augen zu haben. Es ist immer besser, kleine Schritte zu machen.“

Ralf Michels, Inhaber
A.S. Hausverwaltungs- & Projektentwicklungs-GmbH, Hamburg

und Apps. Mängel-Meldungen über Apps, Instandhaltungsinformationen über ein Handwerker-Portal, die Ankündigungen der WEG-Versammlung über E-Mail oder Apps. Gleiches galt für die Kommunikation mit dem Mieter. Auch Hausdokumente, wie Energieausweis, Versicherungspolice, Grundrisse und Protokolle, waren über ein Portal oder eine App abzurufen.

Digitalisierung ist auch in der Kommunikation mit den Eigentümern und dem Beirat wichtig

Wichtig in diesem Zusammenhang war die digitale Kommunikation mit dem Beirat. Regelmäßige Zwischenabrech-

nungen, Beschluss-Abarbeitungsstand, Instandhaltungsinformationen und Reparaturdokumente erfolgten über das Portal oder eine App. Ein Meilenstein war auch die Online-Belegprüfung, die über eine Online-Einsicht möglich gemacht wurde.

Sämtliche Arbeitsabläufe im System werden über ein Ticket-System erfasst und bieten so die Möglichkeit der Nachverfolgung. Auch erleichtert dieses System die technische Überwachung verschiedener Funktionen. Der Vorteil ist, dass jeder Prozess von jedem Mitarbeiter eingesehen werden kann und jeder Mitarbeiter Auskunft geben kann auch bei Krankheit und Urlaub von Kollegen.

All die Kommunikationserleichterungen dürfen aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass es bei der Digitalisierung von Prozessen auch darum geht, ein wirksames Controlling durchzuführen. Es lässt sich tatsächlich die Rentabilität der einzelnen Liegenschaften auswerten, durch die Dokumentation von Vor-Ort-Zeiten zum Beispiel über elektronische Fahrtbücher, die Anzahl der Buchungen oder Bearbeitungszeiten einzelner Problemfälle. Wartungsverträge lassen sich online überwachen, Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen.

Es geht auch um die Kontrolle von Einzelprozessen wie zum Beispiel Reparaturen (Meldung des Schadens über einen Auftrag an Handwerker, Terminvereinbarungen, Erledigungsmeldungen, Rechnungs-Eingang über eine App, Rechnungsprüfung und Bezahlung der Rechnungen inklusive der Verbuchungen).

Auch Moritz Ertl hat mit Nunovo ein digitales Verwaltungsunternehmen geschaffen. Die Münchener Immobilienverwaltung hat 48 Mitarbeiter und betreut etwa 9.500 Wohneigentumseinheiten. Seit 2015 gibt es eine firmeninterne Digitalisierungsoffensive. Ziele sind unter anderem schlanke und transparente Prozesse sowie die Erhöhung der Antwortgeschwindigkeit. Das Unternehmen sollte auch attraktiver werden für neue Mitarbeiter. Ertl hatte beobachtet, dass das Verständnis der Kunden für langwierige analoge und

intransparente Prozesse sinkt, dass die Kundenanforderungen steigen und „papierlastige“ Arbeitgeber am Arbeitsmarkt eher unattraktiv sind.

Ein Praxis-Beispiel hier war die Digitalisierung des Archivs. Eine Eigentümergemeinschaft habe im Schnitt 27 Ordner, teils gebe es mehr als 100 Ordner bei großen Liegenschaften. Das Archiv verursache Mietkosten, die Recherche Personalkosten. „Recherche ist stupide und führt zu Mitarbeiterunzufriedenheit“, so Ertl.

Digitalisierung des Archivs: Die Kostenfrage und die Rechtssituation sind zu klären

So kam man auf die Idee, das Archiv abholen zu lassen und zu digitalisieren. Natürlich war das ein großer logistischer Aufwand, die Kostenfrage war ungeklärt und auch die Rechtssituation. Die Lösung war, dass ein Dienstleister die Ordner quartalsweise abholte, dass die Wohnungseigentümergeinschaft die Kosten übernahm (zuvor war darüber eine Beschlussfassung erfolgt). Im Übrigen war die Rechtssituation klar, sofern Grundregeln eingehalten wurden (bildliche Wiedergabe).

Ein nächstes Praxis-Beispiel war das Thema Niederschrift. Die Idee war, den Versand direkt nach der Eigentümerversammlung per E-Mail zu organisieren. Man kreierte hier ein Eigentümerportal. Gleiches galt für den Versand von anderen Kundenkontakt-Nachrichten. Ein wesentliches Ziel der Digitalisierungsmaßnahmen ist erreicht worden, nämlich die Steigerung der Mitarbeiter-Attraktivität.

Eine Sache hat Ertl festgestellt: Digitalisierte Unternehmen haben eine höhere Anziehungskraft auf neue Mitarbeiter. Die Anzahl von Bewerbungen jedenfalls sei seit 2015 signifikant gestiegen. Gleiches gilt für die Mitarbeiterzufriedenheit. «

Neue Rechtsprechung zur Eigentümerversammlung

Die Versammlungssaison für Wohnungseigentümer hat gerade begonnen. Die Gerichte haben in jüngster Zeit einige interessante Entscheidungen zu diesem Thema getroffen. Ein Überblick.



Sind Sie gewappnet gegen kritische Fragen? Zur professionellen Durchführung der Eigentümerversammlung sollten Sie die einschlägige Rechtsprechung kennen.

Einberufung der Versammlung

1. ZEITPUNKT DER VERSAMMLUNG

Den Zeitpunkt der Eigentümerversammlung legt der Einberufende nach pflichtgemäßem Ermessen fest. Insoweit entspricht die Terminierung einer Eigentümerversammlung auf den Vorabend eines hohen jüdischen Feiertages und den ersten Tag der Osterferien noch ordnungsmäßiger Verwaltung (AG München, Urteil v. 18.10.2018, 483 C 9323/17).

2. VERSAMMLUNGORT

Versammlungsort und Versammlungsstätte müssen so beschaffen sein, dass eine ordnungsmäßige Durchführung der Eigentümerversammlung gewährleistet und allen Wohnungseigentümern die Teilnahme an der Versammlung möglich ist. Insoweit kann eine kurze Eigentümerversammlung mit lediglich zwei Tagesordnungspunkten auch in der unbestuhlten gemeinschaftlichen Waschküche durchgeführt werden (LG Dortmund, Urteil v. 23.11.2018, 17 S 83/18).

3. EINBERUFUNGSVERLANGEN

Nach § 24 Abs. 2 WEG hat der Verwalter eine Eigentümerversammlung stets dann einzuberufen, wenn dies schriftlich unter Angabe des Zweckes und der Gründe von mehr als einem Viertel der Wohnungseigentümer verlangt wird. Das LG Koblenz (Beschluss v. 07.06.2018, 2 S 16/18 WEG) hat hier die wichtigsten Aspekte wie folgt zusammengefasst:

› Das Minderheitenquorum berechnet sich auch dann nach Köpfen, wenn das Stimmrecht einem anderen Krite- ››

BUCHTIPP

**DIE EIGENTÜMER-VERSAMMLUNG**

Dieses Fachbuch ist aus der täglichen Beratungspraxis der Autoren

entstanden und zeigt Lösungen für die häufigsten Fragen rund um die Wohnungseigentümerversammlung. Mit seinen vielen Beispielen, Praxishinweisen, Checklisten und Mustern ist die Thematik für Verwalter und Eigentümer leicht verständlich aufbereitet.

Melanie Sterns-Kolbeck, Georg Hopfensberger,

Haufe, 3. Auflage 2018, 448 Seiten, 978-3-648-11177-2, 39,95 Euro

rium, etwa Miteigentumsanteilen oder Anzahl der Einheiten, folgt.

- › Das Einberufungsverlangen muss schriftlich erklärt werden. Ein Telefaxschreiben erfüllt das Schriftformerfordernis nicht.
- › Die Eigentümer müssen das Einberufungsverlangen nicht in einer Urkunde erklären. Es genügt, wenn sie unabhängig voneinander die Durchführung einer Versammlung mit inhaltsgleichen Tagesordnungspunkten verlangen.
- › Den Zeitpunkt der Versammlung bestimmt der Verwalter. Sein Ermessensspielraum ist bei einer erst zweieinhalb Monate nach Eingang des Einberufungsverlangens stattfindenden Versammlung überschritten. Die Versammlung sollte binnen zwei Wochen einberufen werden und binnen Monatsfrist stattfinden.
- › Widerrufen einzelne Wohnungseigentümer ihr Einberufungsverlangen und ist infolgedessen das Minderheitenquorum nicht mehr erfüllt, entfällt die Pflicht des Verwalters, die begehrte Wohnungseigentümerversammlung einzuberufen.

Verweigert der Verwalter die Einberufung der Versammlung auf ein berechtigtes Einberufungsverlangen hin, kann ihn jeder Wohnungseigentümer klageweise auf Einberufung in Anspruch nehmen (AG Hamburg-Altona, Urteil v. 19.07.2016, 303c C 7/16).

4. LADUNGSMÄNGEL

Zur Beschlussnichtigkeit führt es, wenn ein Wohnungseigentümer und nicht der Verwalter zur Versammlung lädt (AG Kassel, Urteil v. 15.02.2018, 800 C 3197/17). Lädt der „Verwalter“ einer Untergemeinschaft zur Eigentümerversammlung, ist der Ladungsmangel geheilt, wenn sämtliche Wohnungseigentümer anwesend sind und rückwirkend dieser Verwalter für die Gesamtgemeinschaft bestellt wird (LG Hamburg, Urteil v. 22.02.2017, 318 S 46/15).

Lädt andererseits ein Verwalterkandidat in einer verwalterlosen Zweiergemeinschaft gegen den Willen eines Wohnungseigentümers zu einer Wohnungseigentümerversammlung, können dort in Abwesenheit des anderen Wohnungseigentümers keine Beschlüsse gefasst werden (AG Bonn, Urteil v. 01.08.2018, 27 C 30/18).

Die Wohnungseigentümer haben im Übrigen einen im Wege des einstweiligen Rechtsschutzes durchsetzbaren Anspruch auf Unterbindung der Herbeiführung und Durchführung einer Eigentümerversammlung durch einen hierzu unbefugten Dritten (LG München I, Beschluss v. 05.05.2017, 36 T 6636/17).

Grundsätzlich ist es nicht erforderlich, dass der Eigentümer auf Grundlage des Ladungsschreibens sämtliche Einzelheiten des Gegenstandes übersehen und die Auswirkungen eines Beschlusses in jeder Hinsicht erkennen kann. Auch muss der Inhalt des beabsichtigten Beschlusses nicht bereits im Ladungsschreiben mitgeteilt werden (LG Frankfurt, Urteil v. 23.10.2018, 2-09 S 71/17). Eine schlagwortartige Bezeichnung reicht regelmäßig aus (LG Köln, Urteil v. 27.09.2018, 29 S 8/18).

Nur die bewusste und böswillige Nichteinladung eines Eigentümers zu einer Versammlung führt zur Nichtigkeit gefasster Beschlüsse. Ein solcher Fall liegt aber nicht vor, wenn die Ladung nur irrtümlich unterblieben ist (AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 20.04.2018, 980b C 36/17).

Durchführung der Versammlung

1. GESCHÄFTSORDNUNGSBESCHLÜSSE

Den Ablauf einer Wohnungseigentümerversammlung können die Wohnungseigentümer durch Geschäftsordnungsbeschlüsse gestalten. Eine Beschränkung des Rederechts der Eigentümer in der Versammlung muss unter Wahrung des Verhältnismäßigkeitsgrundsatzes so schonend wie möglich erfolgen. So darf ein Fragerecht in einer Zweitversammlung nicht vollständig ausgeschlossen werden, auch wenn der Beschlussgegenstand in der Erstversammlung ausgiebig erörtert wurde (LG Frankfurt, Urteil v. 07.06.2018, 2-13 S 88/17). Beim Absetzen von Tagesordnungspunkten, die ein Wohnungseigentümer zur Abstimmung gewünscht hatte, handelt es sich nicht lediglich um eine Regelung zur Geschäftsordnung, sondern um einen der Anfechtungsklage unterliegenden Beschluss (AG Potsdam, Urteil v. 14.02.2019, 31 C 44/18; AG Dortmund, Urteil v. 19.10.2017, 514 C 74/17).

2. TEILNAHME DRITTER

Dritte dürfen als Berater an Wohnungseigentümerversammlungen ohne positiven Geschäftsordnungsbeschluss nicht teilnehmen. Dies gilt auch dann, wenn tatsächlich Beratungsbedarf besteht (AG Lahnstein, Urteil v. 04.04.2018, 21 C 2/17 WEG). Nicht der Verwalter entscheidet im Übrigen über das Recht zur Teilnahme eines Vertreters des Wohnungseigentümers in der Versammlung, sondern die übrigen Wohnungseigentümer. Insoweit ist der Verwalter für eine entsprechende Klage nicht passivlegitimiert (LG Bremen, Beschluss v. 06.04.2018, 4 T 658/17). Hin-

sichtlich der Berechtigung zur Teilnahme an der Eigentümerversammlung und des Stimmrechts ist im Übrigen allein auf die Umschreibung im Grundbuch abzustellen (AG Bonn, Urteil v. 22.07.2016, 27 C 160/15).

3. BESCHLUSSFÄHIGKEIT

Ist die Versammlung nicht beschlussfähig, führt dies lediglich zur Anfechtbarkeit der Beschlüsse, nicht aber zu deren Nichtigkeit (AG Philippsburg, Urteil v. 12.05.2017, 1 C 391/16). Wird im Übrigen für den Fall der Beschlussunfähigkeit der Erstversammlung schon im Einladungsschreiben im Wege der Eventualeinberufung eine Zweitversammlung einberufen, obwohl es eine diesbezügliche Vereinbarung der Eigentümer nicht gibt, sind die auf der Zweitversammlung gefassten Beschlüsse ebenfalls nicht nichtig, sondern nur anfechtbar (OLG München, Beschluss v. 26.01.2018, 34 Wx 304/17).

4. BESCHLUSSFASSUNG

Lediglich ein deklaratorischer Beschluss, der die Regelung in der Gemeinschafts-

ordnung wiederholt, dass Stimmkarten für offene und namentliche Abstimmungen vorgesehen sind, Stimmzettel hingegen für schriftliche Abstimmungen, entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung (AG München, Urteil v. 23.10.2018, 484 C 11057/18). Vor der Beschlussfassung über eine Darlehensaufnahme bedarf es eingehender Aufklärung der Wohnungseigentümer insbesondere über eine etwaige Nachschusspflicht. Wird Entsprechendes nicht im Versammlungsprotokoll dokumentiert, ist davon auszugehen, dass die Entscheidung über die Kreditaufnahme auf einer unzureichenden Tatsachengrundlage erfolgt ist und folglich nicht den Grundsätzen ordnungsgemäßer Verwaltung entspricht (AG Friedberg, Urteil v. 16.05.2018, 2 C 1072/16).

5. ABBRUCH DER VERSAMMLUNG

Wird eine Wohnungseigentümerversammlung 20 Minuten vor dem angekündigten Ende abgebrochen, weil ein umfangreicher Tagesordnungspunkt ansteht und der Fortsetzungstermin bereits feststeht, so liegt insgesamt ein sachlicher Grund für den

vorverlegten Abbruch der Versammlung vor, sodass ein Beschlussmangel hierdurch nicht begründet wird (LG Frankfurt, Urteil v. 07.06.2018, 2-13 S 88/17).

Verfahrenskostenbelastung des Verwalters

Lässt der Verwalter versehentlich einen unbestimmten Beschluss fassen, kann von grober Fahrlässigkeit nicht ausgegangen werden, weil das WEG insoweit keine konkreten Vorgaben enthält (LG Hamburg, Beschluss v. 13.9.2018, 318 T 13/18). Anders kann es aber dann aussehen, wenn er Beschlüsse fassen lässt, die nicht von der Tagesordnung gedeckt sind. Dies kann ebenso zur Verfahrenskostenbelastung des Verwalters nach § 49 Abs. 2 WEG führen (AG Germersheim, Urteil v. 04.05.2016, 4 C 13/15 WEG) wie die Nichteinhaltung der zweiwöchigen Ladungsfrist des § 24 Abs. 4 Satz 2 WEG (LG Rostock, Beschluss v. 16.08.2016, 1 S 2/16m). «

Rechtsanwalt Alexander C. Blankenstein, Düsseldorf

Ganz entspannt dank E-CHECK

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

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



E | HANDWERK



Bestellerprinzip auch beim Wohnungskauf?

PRO Was öffentlich ist, läuft disziplinierter ab und ist in der Regel gesellschaftlich tragfähig im Gegensatz zu diskreten Absprachen. Transparenz sorgt für bessere Situationen und Akzeptanz. So einfach ist die Realität. Grundsätzliche Klarheit, für wen der Makler aktiv wird, ist damit ein „Must have!“ Und derjenige soll ihn auch - alleine - bezahlen. Der sich „dazwischen schlängelnde“ Nachweismakler hat ausgedient. Er gehört vom Markt bereinigt – zum Wohl der professionellen Maklerzunft.

In den Ballungsgebieten herrscht Wettbewerb. Der Makler setzt seine hohe Provision (wie in Berlin/Brandenburg mit über sieben Prozent) vermutlich nicht durch, wenn er nur für den Verkäufer arbeitet. Darf er aber weiterhin für dieselbe Immobilie seine Courtage auch auf den Käufer abwälzen, wird er den Kaufinteressenten wählen, der seine Provision uneingeschränkt zahlt. Nicht selten wird so das verfügbare Eigenkapital schon von den Kaufnebenkosten, wozu auch die Grunderwerbsteuer gehört, verbraucht.

Bei schwierigen Immobilien hilft der Markt: Muss der Makler sich mehr anstrengen, hat er gute Argumente für eine höhere Provision und sicher auch weniger Wettbewerb unter den Nachweis-Kollegen.

Die Verbandsaussage, das Bestellerprinzip erhöhe die Kosten für die Käuferseite, ist falsch. Wenn zusätzlich im heutigen Marktumfeld von der Zwangslage der armen Verkäufer gesprochen wird, denen einkommensstarke Haushalte als Käufer ohne die Makler schutzlos gegenüberstehen, ist das „unverfroren dreist“ und ein kontraproduktives Eigentor. Mit solchen Positionen schaden IVD und RDM sich – und leider auch der ganzen Branche.

Digitale Alternativmethoden fegen die Nachweismakler mit ihrem nicht mehr passenden Geschäftsmodell nach und nach vom Markt. Leistungen, die eine Seite nur ihrem Beauftragten zu zahlen hat, wird sie bereitwilliger als sinnvoll investiertes Geld betrachten. Transparente Parteivertretung kann das Image der leider zu Recht belasteten Berufsgruppe mittelfristig verbessern.

Der IVD spricht noch immer von funktionierenden Märkten. Bei allem Verständnis für das Vertreten eigener Interessen sind solche Aussagen zu kurz gesprungener Lobbyismus und eine sich nicht auszählende Mutlosigkeit im Umgang mit den Gestrigen seiner Mitglieder.

Es wird hilfswise mit Artikel 12 Abs. 1 Grundgesetz argumentiert, also mit einer unzulässigen Beschränkung der freien Berufsausübung des Maklers. Werden nicht auch gerade Wohnungen immer häufiger zur privaten Altersvorsorge erworben? Muss nicht ein „sozialer Bundesstaat“, wie ihn das Grundgesetz in Artikel 20 festlegt, allein deswegen schon eingreifen? Als Kommunikationsexperte lese ich in der Diskussion um solche



„Das Bestellerprinzip für den Wohnungskauf wäre das Beste, was Maklern passieren kann.“

Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS,

Professor für Immobilienwirtschaft mit Konfliktmanagement an der Nuertingen-Geislingen University und Geschäftsführer der Schwatlo Management GmbH, München

juristischen Argumente eher Positionen heraus, um die dahinter liegenden wahren Interessen nebulös zu lassen.

Es würde den Maklerlobbyisten gut zu Gesicht stehen, deren Mitglieder zu motivieren, sich für mehr qualifizierte Dienstleistungen zu öffnen. „Up-Selling“ wird seit Jahren in den Maklerfortbildungen gepredigt. Erfolgreich setzt dies bisher kaum einer um. Das ist eine gefährliche Trägheit. Beratungsgespräche sollten mit Stundensätzen vergütet werden. Einzelleistungen etwa für eine professionelle Bewertung einer Liegenschaft vor Verkauf stellen ebenfalls eine getrennt zu vergütende Dienstleistung dar. Gestaffelte degressive Preislisten sollten Standard werden, denn der Makleraufwand für eine 200.000 Euro teure Wohnung dürfte mit dem für eine Liegenschaft für eine Million Euro vergleichbar hoch sein. Solche Ansätze gibt es, aber es sind zu wenige. Zum Beispiel ist die Fortbildungspflicht zur Eignungsverbesserung ein notwendiger Schritt, der dringend fortgesetzt gehört.

Statt Angst vor einer Bereinigung des Berufsstandes muss dieser Sektor eher die verzweifelte Wut der Wohnungssuchenden fürchten, die sich inzwischen auf Enteignungswünsche einschließen. Das ist gesellschaftlich nicht gesund und führt zu Szenarien, die der ganzen Branche schaden. «

Soll das Bestellerprinzip, das seit 2015 bei Mietwohnungen gilt, auch auf den Wohnungskauf übertragen werden? Das wird in der Immobilienbranche aktuell kontrovers diskutiert.

Ein Pro und Contra von **Prof. Dr. Winfried Schwatlo** FRICS und **Jürgen Michael Schick** MRICS.

CONTRA Was das so genannte Bestellerprinzip bei Kaufimmobilien so fragwürdig macht, ist vor allem, dass die Politik damit den Menschen etwas vorgaukelt. Sie gaukelt ihnen vor, sie würde Wohnungskäufer unterstützen und dafür sorgen, dass sich mehr Menschen Wohneigentum leisten können und werden. Das wird so aber nicht eintreten, nichts wird besser werden durch eine Einführung des Bestellerprinzips.

Wie bei der Diskussion um Enteignungen sollen auch beim Bestellerprinzip Unternehmen für den Nachfrageüberhang verantwortlich gemacht werden. Beides entstammt der gleichen Denke: Mit Deutsche Wohnen & Co. wird der Sündenbock für steigende Mieten bei großen Vermietern gesucht. Mit dem Bestellerprinzip ist es der Makler, weil auch die Preise für Eigenheime steigen. Dafür geben wir uns aber nicht her.

Teile der Politik, darunter die Bundesjustizministerin Katarina Barley (SPD), wollen sich nun mit dem Bestellerprinzip als Vorkämpfer für die Interessen der Wohnungskäufer stilisieren. Es ist allerdings jetzt schon so, dass nur etwa 40 Prozent der Eigenheimverkäufe in Deutschland durch Makler vermittelt werden – und bei einem Großteil dieser Vermittlungen wird die Maklerprovision gerecht zwischen Käufer und Verkäufer aufgeteilt. Zu einer signifikanten Maklerkostensparnis würde das Bestellerprinzip also nur für die wenigsten Wohnungskäufer führen. Doch im Gegenzug müssten dann so gut wie alle Wohnungskäufer mit höheren Kaufpreisen rechnen.

Denn Verkäufer, die einen Makler komplett bezahlen müssten, würden die Zusatzkosten einpreisen; Verkäufer, die ohne Makler verkaufen, würden ihre eigenen Vermarktungskosten und noch einen Bonus einpreisen, weil sich der Käufer ja scheinbar die Maklerkosten spart. Die Kaufpreise würden also steigen, was wiederum die Bemessungsgrundlage für die Grunderwerbsteuer nach oben treiben würde. Der Käufer hätte keine finanziellen Vorteile, aber den großen Verbraucherschutztechnischen Nachteil, dass ihm die Beratung eines Experten abhanden kommen würde.

Die Bundesjustizministerin sagt: „Wer bestellt, der zahlt. Das ist nur fair.“ Die Wahrheit ist: Ihr Gesetzesvorhaben bewirkt, dass es keine Suchaufträge mehr durch Kaufinteressenten geben wird. Jene, die schon als einseitige Interessensvertreter arbeiten, können sich derzeit noch aussuchen, für wen sie arbeiten, entweder für den Verkäufer oder für den Käufer. Das wird in Zukunft nicht mehr möglich sein. Wer in der Doppeltätigkeit kein geeignetes Geschäftsmodell für sich erkennt, kann das heute mit seinem Auftraggeber frei anders vereinbaren und erfolgreich nur für eine Seite arbeiten. Dazu braucht es aber keines gesetzlichen Zwangs.

Einige Befürworter des „unechten“ Bestellerprinzips sprechen sich mit einem anderen Argument dafür aus – nämlich, dass es

der Maklerbranche nicht schade, sondern ihr im Gegenteil sogar zugutekomme. Es führe zu einer Professionalisierung der Branche und helfe dem Image des Maklers. Doch genau wie das irriige Argument, das Bestellerprinzip helfe Wohnungskäufern, geht auch dieses Argument von der falschen Grundannahme aus. Der Makler ist nicht das Problemkind auf dem Immobilienmarkt.

Die Maklerbranche braucht kein Bestellerprinzip, um professionell und seriös zu arbeiten. Der Makler hat sich längst zu einem allumfassenden Immobilienberater entwickelt. Er berät unter anderem hinsichtlich der aktuellen und regionalen Marktsituation sowie bei technischen, rechtlichen und finanziellen Fragen. Hinzu kommt, dass Makler nur im Erfolgsfall bezahlt werden, also niemals ohne entsprechende Gegenleistung. Und der Immobilienverband Deutschland (IVD) setzt sich für eine weitere Professionalisierung der Branche ein, nämlich für einen verpflichtenden Sachkundenachweis als Voraussetzung für die Berufszulassung – den die Große Koalition in der vergangenen Legislaturperiode übrigens abgelehnt hat. Der IVD nimmt neue Mitglieder nur nach einer umfassenden Fach- und Sachkundeprüfung auf. So würden wir uns das als Berufszugangsregelung für alle Makler in Deutschland wünschen. Allein die Politik verhindert das.

Übrigens: Die Einführung des Bestellerprinzips bei Kaufimmobilien steht zu Recht nicht im Koalitionsvertrag, die Prüfung von möglichen Freibeträgen bei der Grunderwerbsteuer für Käufer von Wohneigentum schon. Doch passiert ist hier nichts – so viel zur eigenen Verantwortung der Politik. «



„Das so genannte Bestellerprinzip dient nur der Politik.“

Jürgen Michael Schick MRICS, Präsident Immobilienverband IVD

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Erwerb durch Sohn des Kunden – Provision?

1. Auch wenn der Maklerkunde und der Erwerber eines Objekts besonders eng persönlich verbunden sind, ist der Maklerkunde dem Makler zur Provisionszahlung nur verpflichtet, soweit ihm der Vertragsschluss im wirtschaftlichen Erfolg ähnlich zugutekommt wie ein eigener.
2. Die Provisionspflicht besteht nicht allein deshalb, weil der Maklerkunde mit dem Erwerber eng persönlich verbunden ist.

BGH, Urteil vom 17.10.2018 - I ZR 154/17

SACHVERHALT: Die klagende Immobilienmaklerin bot eine Immobilie zum Verkauf an. Die Kundin besichtigte das Objekt nach Absprache mit der Maklerin. Im Anschluss an den Besichtigungstermin unterzeichnete sie einen Maklervertrag, in dem sie sich zur Provisionszahlung beim Kauf verpflichtete.

Bei einem späteren Besichtigungstermin nahm die Kundin ihren Sohn mit. Dieser zeigte auch Interesse am Erwerb des Objekts und verhandelte nachfolgend mit der Klägerin als Maklerin, brach dann aber die Verhandlungen ab. Der Sohn erwarb das Objekt jedoch sechs Monate später nach Einschaltung eines anderen Maklers zu einem niedrigeren Kaufpreis. Die klagende Maklerin verklagt die Kundin als Mutter des Sohnes auf die vereinbarte Provision.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Klage der Maklerin hat keinen Erfolg. Ein Anspruch auf Provision gegen die Mutter des Käufers besteht nicht. Der Bundesgerichtshof bestätigt zwar, dass die Tätigkeit der Maklerin für den Abschluss des Kaufvertrages mit dem Sohn ursächlich gewesen sei, da weder der Zeitablauf von sechs Monaten noch der niedrigere Kaufpreis die Kausalität unterbrechen konnten. Hier fehlte es an der erforderlichen Kongruenz zwischen dem beabsichtigten und dem später zustande gekommenen Vertrag. Dies nicht wegen des Preisnachlasses, denn Preisnachlässe lassen die Kongruenz in der Regel nicht entfallen, wenn sie bis zu 15 Prozent betragen. Auch nicht wegen



Fälligkeit der Provision? Wenn ein Dritter kauft und nicht der Vertragspartner, kommt es darauf an, wie nahe sich beide stehen.

des Zeitablaufes, wohl aber weil die personelle Identität zwischen Maklerkunden (Mutter) und Erwerber (Sohn) fehlt. Entscheidend ist für die Frage nach Kongruenz beim Erwerb des nachgewiesenen Objekts durch einen Dritten nämlich, ob der Maklerkunde im Einzelfall wegen seiner Beziehungen zum Erwerber gegen Treu und Glauben verstoßen würde, wenn er sich darauf beriefe, der ursprünglich von ihm erstrebte Vertrag sei nicht mit ihm selbst, sondern einem Dritten abgeschlossen worden.

Die Kongruenz bleibt nur dann bestehen, wenn zwischen dem Kunden und dem Erwerber eine besonders enge persönliche oder besonders ausgeprägte wirtschaftliche Beziehung besteht. Das kann einmal der Fall sein, wenn der Maklerkunde nur vorgeschoben wird, ohne tatsächlich ein

eigenes Interesse am Hauptgeschäft zu haben, zum anderen bei wirtschaftlicher Identität, wie sie nicht nur in ausgesprochenen Umgehungsfällen vorliegt, sondern schon bei engen persönlichen oder wirtschaftlichen Beziehungen, aufgrund deren der Vertragsschluss dem Maklerkunden im wirtschaftlichen Erfolg ähnlich wie ein eigener zugutekommt, etwa wenn der Maklerkunde das erworbene Objekt später ganz oder teilweise selbst nutzt. Verwandtschaft, Ehe oder Lebenspartnerschaft zwischen Maklerkunden und Erwerber allein genügen allerdings nicht. Diese Voraussetzungen lagen hier offenbar nicht vor bzw. konnten nicht bewiesen werden. Die Maklerkundin musste keine Provision zahlen.

PRAXISHINWEIS: Wichtig wäre es hier also gewesen, auch mit dem Sohn einen Maklervertrag abzuschließen, in dem dieser eine entsprechende Vereinbarung hätte unterzeichnen müssen. Allein die persönliche Verbindung von Kunde und Käufer reicht nach diesem Urteil nicht aus. Wenn die beklagte Kundin allerdings das Objekt dann bezogen hätte, wäre das Urteil sicherlich anders ausgefallen. Maßgeblich für die Bejahung eines Provisionsanspruchs ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs, dass der Maklerkunde im Hinblick auf seine Beziehungen zu dem Erwerber gegen Treu und Glauben verstieße, würde er sich darauf berufen, dass der ursprünglich erstrebte Vertrag nicht mit ihm, sondern mit einem Dritten abgeschlossen worden wäre. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Wohnungseigentümer – Betreiben eines Unternehmens

Die Wohnungseigentümergeinschaft kann in bestimmten Fällen Unternehmerin sein. Für die gewerbliche Tätigkeit bedarf es keiner anderen Gesellschaft, wenn das Unternehmen zur Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums gehört. So liegt es, wenn ein Blockheizkraftwerk (BHKW) vornehmlich der Erzeugung von Wärme für die Eigentumsanlage dient und der zusätzlich erzeugte Strom ein zwangsläufig entstehendes Nebenprodukt ist.

BFH, Urteil v. 20.09.2018, IV R 6/16

FAKTEN: In einer Eigentumsanlage gibt es ein BHKW. Den dort hergestellten Strom verbrauchen die Eigentümer, er wird aber auch an eine M-GmbH verkauft. Die Eigentümer sehen die Gemeinschaft, die mit der M-GmbH einen Stromeinspeisevertrag geschlossen hat, hier als Unternehmerin an. Im Rahmen eines Steuerstreits zwischen Eigentümer K und dem Finanzamt (FA) entscheidet das Finanzgericht (FG), die Gemeinschaft und nicht eine neben ihr errichtete GbR sei Betreiberin des BHKW. Gegen diese Sichtweise wendet sich K im Wege der Revision. Mit Erfolg!

ENTSCHEIDUNG: Das Feststellungsverfahren gemäß §180 der Abgabenordnung sei für die Gemeinschaft und nicht für eine

personengleiche GbR durchzuführen gewesen. Das gelte dann, wenn sie innerhalb ihres in § 10 Abs. 6 Satz 1 WEG vorgegebenen „Verbandszwecks“ tätig geworden sei. Die Erzeugung und Vermarktung von Strom könne dabei innerhalb des „Verbandszwecks“ liegen. Die Gemeinschaft dürfe durch den Betrieb eines BHKW als Stromerzeugerin gewerblich tätig sein, wenn das BHKW vornehmlich der Erzeugung von Wärme für das Eigentum diene und der zusätzlich erzeugte Strom ein zwangsläufig entstehendes Nebenprodukt sei. Das FG-Urteil sei indessen aufzuheben, weil die Höhe der vom FA und FG als Betriebsausgaben berücksichtigten Vorsteuern einer revisionsrechtlichen Prüfung nicht standhalte.

FAZIT: Eigentümerin eines BHKW ist in der Regel nicht die Wohnungseigentümergeinschaft, sondern es steht im gemeinschaftlichen Eigentum der Wohnungseigentümer.

Dies schließt allerdings nicht aus, dass die Gemeinschaft in Bezug auf das BHKW nach außen Verträge schließt. Wird mit dem BHKW neben Wärme auch Strom erzeugt, der nicht nur gelegentlich gegen Entgelt in das allgemeine Stromnetz eingespeist wird, dient das BHKW der nachhaltigen Erzielung von Einnahmen aus der Stromerzeugung. Dies begründet die Unternehmereigenschaft des „Betreibers“. „Betreiber“ wiederum ist die Gemeinschaft, denn letztlich erzielt sie durch die Stromerzeugung Einnahmen.

Aktuelle Urteile

NICHTIGE ZUORDNUNG

Außenfenster und Abschlusstüren: Kosten

Erfolgt in der Teilungserklärung eine nichtige Zuordnung der Außenfenster und Abschlusstüren zum Sondereigentum und wird im Zusammenhang damit in der Gemeinschaftsordnung geregelt, dass diese Bauteile vom Sondereigentümer instand zu halten sind, ist diese Regelung als Ausnahme von § 16 Abs. 2 WEG eng auszulegen.

LG Köln, Urteil v. 11.10.2018, 29 S 66/18

FAKTEN: Eigentümer K greift abgelehnte Beschlüsse an, mit denen er die Zustimmung zur Erneuerung der Fenster in seiner Wohnung auf Kosten der Gemeinschaft beantragt hatte. Laut Teilungserklärung gehören Außenfenster zum Sondereigentum. Das Gericht gibt K teilweise Recht. Die Fenster gehörten zwingend zum gemeinschaftlichen Eigentum. Die Gemeinschaft müsse deshalb Instandsetzungskosten tragen. Eine dem entgegenstehende Vereinbarung müsse klar und eindeutig sein. Dies sei hier nicht der Fall. Allerdings habe K derzeit noch keinen Anspruch darauf, dass diese Maßnahmen durchgeführt werden. Die beklagten Eigentümer hätten die Erneuerungsbedürftigkeit der Bauteile bestritten. So dürfe nur der Instandsetzungsbedarf überprüft werden.

FAZIT: Regelungen in Teilungserklärungen, in denen wesentliche Gebäudebestandteile zum Sondereigentum erklärt werden, sind grundsätzlich nichtig. Wirksam ist hingegen grundsätzlich eine Vereinbarung, die die Kostentragung durch einen Sondereigentümer regelt. Die muss jedoch klar sein. Unklare Umlagevereinbarungen bedeuten für jeden Verwalter ein Haftungsrisiko. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ABRECHNUNG

Umgebuchte Gelder

Umgebuchte Gelder bleiben der Gemeinschaft erhalten. Sie können daher in der Abrechnung weder als Ausgabe noch als sonstige Kosten behandelt werden.

LG Berlin, Urteil v. 22.06.2018, 85 S 23/17 WEG

FAKTEN: Die Gemeinschaft K klagt gegen den ehemaligen Verwalter B auf Schadensersatz wegen Verletzung des Verwaltervertrags. B hatte aufgrund von – objektiv – falschen Abrechnungen zwei Klagen der Gemeinschaft gegen Eigentümer veranlasst und aus dem Verwaltungsvermögen 18.000 Euro für die Verteidigung der beklagten Eigentümer entnommen. Die Klage hat Erfolg! Vertragspartei des Rechtsanwalts waren die beklagten Eigentümer, nicht die Gemeinschaft. Der Verwalter war zu diesem Tun nicht berechtigt. Er wäre allenfalls berechtigt gewesen, den Vorschussanspruch des Rechtsanwalts aus dem Verwaltungsvermögen zu bedienen, und auch nur dann, wenn es dafür entsprechende Mittel aus dem Wirtschaftsplan gab.

FAZIT: Im Wirtschaftsplan können Mittel für die Rechtsverteidigung gegen Klagen dann als Ausgaben vorgesehen werden, wenn solche Klagen allgemein zu erwarten sind. Kein Verwalter sollte es versäumen, sich von den Eigentümern ausdrücklich ermächtigen zu lassen, zur Bedienung der Ansprüche eines Rechtsanwalts, der die im Rahmen einer Anfechtungsklage beklagten Eigentümer verteidigt, das Verwaltungsvermögen einzusetzen.

BESTELLUNGSBESCHLUSS

Unwirksame Vertragsklauseln, schlechte Internet-Bewertungen

Ein Verwalter mit Sitz in Aachen kann eine Anlage in Köln verwalten. Schlechte Bewertungen im Web sind keine geeignete Grundlage, um die Leistungsfähigkeit eines Verwalters einzuschätzen. Gleiches gilt für unwirksame Klauseln im Verwaltervertrag. LG Köln, Urteil v. 15.11.2018, 29 S 285/17

FAKTEN: Die Eigentümer bestellen den V zum Verwalter. Eigentümer K erhebt gegen drei Beschlüsse Anfechtungsklage. K rügt in der Berufung, wegen der Vielzahl unwirksamer Klauseln sei der Verwaltervertrag insgesamt unwirksam. Die Mangelhaftigkeit des Verwaltervertrages wirke sich auch auf den Bestellschluss aus. Eine Verwaltung in Aachen sei nicht in der Lage, eine Eigentumsanlage in Köln hinreichend zu verwalten. Überdies habe V im Internet ausschließlich negative Beurteilungen bekommen. Die Berufung hat keinen Erfolg. Bei der Bestellung eines neuen Verwalters hätten die Eigentümer einen Beurteilungsspielraum. Der sei erst dann überschritten, wenn es objektiv nicht mehr vertretbar erscheine, dass sie den Verwalter ungeachtet der gegen ihn sprechenden Umstände bestellten. Das sei hier nicht der Fall.

FAZIT: Gibt der Verwalter den Inhalt des Verwaltervertrags vor, handelt es sich um einen Formularvertrag, weshalb die §§ 305 ff. BGB einschlägig und anzuwenden sind. Jeder Verwalter sollte regelmäßig seinen Vertrag prüfen und klären, ob die Klauseln einer Prüfung standhalten.

VERWALTERVERTRAG

Sondervergütung für gerichtliches Verfahren

Durch Beschluss kann nicht – auch wenn eine derartige (nichtige) Regelung im Verwaltervertrag existiert – eine pauschale Sondervergütung (200 Euro) für die Zuarbeit im Rahmen der gerichtlichen Beitreibung von Hausgeldern durch einen Rechtsanwalt beschlossen werden.

LG Köln, Urteil v. 29.11.2018, 29 S 48/18

FAKTEN: Auf einer Versammlung wird folgender Beschluss gefasst: Falls rückständige Hausgelder per Hausgeldklage geltend gemacht werden müssen, erhält die Verwaltung für die Aufbereitung der Unterlagen für alle Instanzen eine einmalige Gebühr in Höhe von 200 Euro je Klage. Dies beruht auf einer entsprechenden Regelung im Verwaltervertrag. Gegen diesen Beschluss geht Eigentümer K vor. Der Pauschalbetrag bei der Sondervergütung in Höhe von 100 Euro sei zu hoch. Der Beschluss widerspricht nach Ansicht des Landgerichts ordnungsmäßiger Verwaltung. Die Vergütung sei dann nicht verhältnismäßig, wenn eine Begrenzung der Vergütung der Höhe nach im Verhältnis zum rückständigen Betrag nicht erfolge. Die entsprechende Regelung des Verwaltervertrags sei wegen unangemessener Benachteiligung der Eigentümer ebenfalls unwirksam.

FAZIT: Eine Sondervergütung für die Prozessführung für die Gemeinschaft/ Eigentümer muss verhältnismäßig sein. Die Vergütung hier war aber vereinbart. Insofern ist fraglich, ob in diesem Fall eine AGB-Prüfung überhaupt stattfinden darf.

VERWALTERHAFTUNGBeschlussfassung
und grobes Verschulden

Wenn der Verwalter verkennt, dass eine Beschlussfassung vom angekündigten TOP nicht mehr gedeckt ist, so muss dies nicht auf grobem Verschulden beruhen.

LG Hamburg, Beschluss v. 13.09.2018, 318 T 13/18

FAKTEN: Verwalter V wendet sich mit seiner sofortigen Beschwerde gegen die Kostenentscheidung, wonach er gemäß § 49 Abs. 2 WEG die Kosten eines Rechtsstreits zu tragen hat. Mit Erfolg! Gemäß § 49 Abs. 2 WEG könnten einem Verwalter Prozesskosten auferlegt werden, soweit die Tätigkeit des Gerichts durch ihn veranlasst worden sei und ihn ein grobes Verschulden treffe.

Unter einem groben Verschulden i. S. v. § 49 Abs. 2 WEG sei zumindest grobe Fahrlässigkeit zu verstehen. Dies ist hier nicht der Fall. Der Verwalter habe eine Diskussion und Beschlussfassung über erforderliche Arbeiten an der Tiefgaragendecke angekündigt. Im Rahmen der Diskussion sei sodann von den Eigentümern der schließlich zur Abstimmung gestellte Beschlussantrag formuliert worden. In Bezug auf die Frage der Bestimmtheit des Beschlusses sei es nicht als grob fahrlässig anzusehen, wenn der Verwalter versehentlich einen unbestimmten Beschluss fassen lasse. Dem Verwalter sei in der Regel auch keine „rechtliche Adhoc-Stellungnahme“ abzuverlangen, ob ein Beschluss nach den anerkannten Auslegungsgrundsätzen gerade noch oder nicht mehr hinreichend bestimmt ist. Dies gelte umso mehr, wenn, wie hier, der Beschluss auf einen früheren Beschluss Bezug nehme.

FAZIT: Die Entscheidung hat eine große Bedeutung für die Haftung eines Verwalters bei der Fassung von Beschlüssen. Der Verwalter hat eine Pflicht, dafür zu sorgen, dass Beschlüsse „bestimmt“ gefasst werden, und muss dafür sorgen, dass Beschlüsse nur dann gefasst werden, wenn sie in der Ladung angekündigt wurden. Das LG meint, der Verwalter müsse unbestimmte Beschlussanträge der Eigentümer umformulieren.

TEILEIGENTUMNutzungsregelung
durch Aufteilungsplan?

Die Formulierung in der Gemeinschaftsordnung „Sondereigentum an nicht zu Wohnzwecken bestimmten Räumlichkeiten (Teileigentum)“ gibt keine Hinweise auf eine Beschränkung des Nutzungszwecks der Räumlichkeiten. Dass die Räume im Aufteilungsplan als „Keller“ bezeichnet sind, ändert nichts. Es bedarf eindeutiger Hinweise aus der Teilungserklärung/ Gemeinschaftsordnung, soll der Aufteilungsplan ausnahmsweise auch die Nutzung verbindlich regeln. Den im Aufteilungsplan enthaltenen Bezeichnungen darf keine Beschränkung der Nutzungsart entnommen werden.

LG Frankfurt a.M., Urteil v. 27.09.2017, 2-13 S 10/15

VERÄUSSERUNGSBESCHRÄNKUNG

Nachweis der Zustimmung

Die Eigentümer können durch Stimmenmehrheit beschließen, dass eine Veräußerungsbeschränkung aufgehoben wird. Ist ein solcher Beschluss gefasst, kann diese im Grundbuch gelöscht werden. Der Bewilligung gem. § 19 GBO bedarf es nicht, wenn der Beschluss nachgewiesen wird. Für diesen Nachweis ist § 26 Abs. 3 WEG entsprechend anzuwenden. Soweit die „Verwaltereigenschaft“ einer Person durch eine öffentlich beglaubigte Urkunde nachgewiesen werden muss, genügt es danach, dass eine Niederschrift vorgelegt wird, in der der Beststellungsbeschluss aufgenommen ist.

OLG Düsseldorf, Beschluss v. 18.12.2018, I-3 Wx 89/18

HERAUSGABEANSPRUCHGegenstände sind konkret zu
bezeichnen

Ein Klageantrag, der (ehemalige) Verwalter habe sämtliche Unterlagen herauszugeben, ist unzulässig. Die herauszugebenden Gegenstände sind konkret zu bezeichnen. Nach § 253 Abs. 2 Nr. 2 ZPO muss eine Klage einen bestimmten Antrag enthalten. Dieses Erfordernis soll unter anderem die Zwangsvollstreckung ermöglichen. Der Antrag muss daher einen vollstreckbaren Inhalt haben. Herausgabeansprüche müssen etwa den herauszugebenden Gegenstand genau bezeichnen. Dies daher, da eine Vollstreckung eines entsprechenden Titels nach § 883 ZPO erfolgt.

LG Frankfurt a.M., Urteil v. 1.11.2018, 2-13 S 114/17



Mietrecht

Urteil des Monats: Mietwohnung – Telefonnutzung erschwert

Zur Gebrauchsgewährungs- und -erhaltungspflicht des Vermieters bezüglich eines in der Mietwohnung vorhandenen Telefonanschlusses.

BGH, Urteil vom 05.12.2018 - VIII ZR 17/18

FAKTEN: Die Telefonleitung einer Wohnung verläuft vom Hausanschluss durch einen Kriechkeller zur Wohnung der Klägerin. Nachdem Telefongespräche und die Nutzung des Internets über diese Telefonleitung zunächst möglich waren, kam es in der Folgezeit zu einem Defekt an dieser Leitung. Die Mieterin forderte den Vermieter erfolglos auf, die Telefonleitung zwischen dem Hausanschluss und der Telefondose ihrer Wohnung in Stand zu setzen. Der Telekommunikationsanbieter teilte der Klägerin nach Überprüfung mit, das Kabel müsse vom Hauseigentümer erneuert werden. Mit ihrer Klage begehrt die Klägerin von dem Beklagten als Vermieter die Instandsetzung der Telefonleitung vom Hausanschluss

bis zu ihrer Wohnung. Der Vermieter meint, das sei Sache der Mieterin.

ENTSCHEIDUNG: Die Revision hat Erfolg. Der Mieterin steht gegen den Vermieter ein Anspruch auf Instandsetzung der Telefonleitung aus § 535 Abs. 1 Satz 2 BGB zu. Nach § 535 Abs. 1 Satz 2 BGB hat der Vermieter die Mietsache dem Mieter in einem zum vertragsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustand zu überlassen und sie während der Mietzeit in diesem Zustand zu erhalten. Kommt er diesen Verpflichtungen nicht nach, hat der Mieter einen entsprechenden Erfüllungsanspruch. Der vertragsgemäße Gebrauch umfasst vorliegend die Überlassung und Instandhaltung einer funktionsfähigen Telefonan-

schlusseinrichtung. Einer vertraglichen Bestimmung bedurfte es dafür nicht. Die Verpflichtung des Vermieters, die Mietsache während der Mietzeit in gebrauchsfähigem Zustand zu erhalten, beinhaltet zugleich die Pflicht, eine nach der Überlassung eingetretene Verschlechterung der Mietsache zu beseitigen und den zum vertragsgemäßen Gebrauch geeigneten Zustand wiederherzustellen.

FAZIT: Es ist unerheblich, dass sich die defekte Leitung außerhalb der vermieteten Räumlichkeiten befindet. Denn die Instandhaltungspflicht des Vermieters erstreckt sich auch auf die nicht ausdrücklich mitvermieteten Hausteile, die mittelbar dem Mietgebrauch unterliegen.

Aktuelle Urteile

VERTRAG ZUGUNSTEN DRITTER

Lebenslanges Wohnrecht des Mieters

Durch die Vereinbarung, wonach der Mieter einer Wohnung des Hauses ein lebenslanges Wohnrecht haben soll, erwirbt der Mieter unmittelbar das Recht, auf Lebenszeit vom Käufer die Unterlassung einer ordentlichen Kündigung des Mietverhältnisses zu verlangen.

BGH, Urteil vom 14.11.2018 - VIII ZR 109/18

FAKTEN: Die Mieter mieteten eine Wohnung. Der jetzige Vermieter und Kläger erwarb das Haus und zog selbst ein. Der notarielle Kaufvertrag enthält unter anderem die Regelung, dass die Mieter ein lebenslanges Wohnrecht haben. Trotzdem kündigte der Vermieter den Mietvertrag nach § 573a Abs. 1 Satz 1 BGB. Die Mieter widersprachen der Kündigung unter Bezugnahme auf das lebenslange Wohnrecht. Die Sache ging bis vor den BGH. Der entschied, dass der Kündigungsmöglichkeit über § 573a BGB das im notariellen Kaufvertrag vereinbarte lebenslange Wohnrecht der Mieter entgegensteht. Der BGH sieht darin einen echten Vertrag zugunsten Dritter (§ 328 BGB), der den Mietern eigene Rechte gegenüber dem Vermieter einräumt und eine Kündigung nach § 573 Abs. 2 Nr. 2 und 3 BGB sowie nach § 573a BGB ausschließt.

FAZIT: Zwar wird dem Vermieter durch die Regelung über das lebenslange Wohnrecht der Mieter eine ordentliche Kündigung für die Lebenszeit der aktuellen Mieter für den Normalfall versagt. Aber dies stellt keine Abweichung vom gesetzlichen Leitbild des Kaufvertrages dar.

Aktuelle Urteile

MIETMÄNGEL

Subjektive Beeinträchtigung des Mieters nicht erforderlich

Für das Bestehen der Pflicht des Vermieters, die Wohnung gem. § 535 Abs. 1 Satz 2 BGB zum vertragsgemäßen Gebrauch zu überlassen und sie fortlaufend in diesem Zustand zu erhalten, ist es unerheblich, ob der Mieter die Sache tatsächlich nutzt und ihn ein Mangel auch beeinträchtigt.

BGH, Urteil vom 22.08.2018 - VIII ZR 99/17

FAKTEN: Die Mieter im vorliegenden Revisionsverfahren machen Ansprüche wegen eines Defekts der Gastherme geltend, wofür sie eine Minderungsquote von 15 Prozent ansetzen. Der Vermieter meint unter anderem, für eine auf die Instandsetzung der Gastherme und eine auf deren Defekt basierende Minderung der Miete gerichtete Klage fehle den Mietern bereits das Rechtsschutzbedürfnis, weil die Wohnung seit dem Jahr 2016 nicht von ihnen, sondern von einem Dritten bewohnt werde, der auch die laufende Miete entrichte. Die Revision hat Erfolg. Der längere Ausfall der Gastherme stellt einen Mangel dar. Da die Wohnung mit Heizung vermietet wurde, schuldet der Beklagte die Versorgung mit Wärme, mithin die Überlassung einer intakten Heizanlage und unabhängig von der genauen technischen Ausgestaltung. Damit schuldet der Vermieter auch die Warmwasserversorgung. Ihn trifft die Pflicht, die Wohnung „zum vertragsgemäßen Gebrauch“ zu überlassen und sie fortlaufend in diesem Zustand zu erhalten.

FAZIT: Für das Bestehen dieser Hauptleistungspflicht ist es also unerheblich, ob der Mieter die Sache tatsächlich nutzt und ihn der Mangel daher subjektiv beeinträchtigt.

MIETAUSFALL INFOLGE VON GEBÄUDESCHADEN

Gebäudeversicherung ist in allen Facetten umlegbar

Haben die Mietvertragsparteien die Umlage der Kosten der Gebäudeversicherung (§ 2 Nr. 13 BetrKV) auf den Mieter vereinbart, sind auch die Kosten eines in der Gebäudeversicherung mitversicherten Mietausfalls infolge eines Gebäudeschadens umlagefähig.

BGH, Urteil vom 06.06.2018 - VIII ZR 38/17

FAKTEN: Die Parteien streiten um die Umlage der Kosten der Gebäudeversicherung. Die zählt laut Mietvertrag zu den Betriebskosten. Der Gebäudeversicherungsvertrag schließt das Risiko eines „Mietverlustes“ infolge des versicherten Gebäudeschadens ein. Die Mieterin meint, im Hinblick auf das Risiko des Mietausfalls seien die Kosten der Gebäudeversicherung nicht umlagefähig; den insoweit herauszurechnenden Prämienanteil habe die Vermieterin nicht ausreichend konkretisiert. Laut BGH steht jedoch die geltend gemachte Betriebskostennachforderung der Vermieterin zu. Der (anteiligen) Umlage auf die Mieterin steht nicht entgegen, dass die Versicherung einen etwaigen Mietausfall infolge eines Gebäudeschadens einschließt. Darauf kommt es nicht an, denn die Kosten der Gebäudeversicherung sind auch insoweit umlagefähig.

FAZIT: Der Mieter darf im Verhältnis zum Vermieter die berechtigte Erwartung haben, dass ihm seine Aufwendungen im Schadensfall zugutekommen. Das ist hier der Fall. Die Gegenleistung besteht darin, dass der Mieter in gewisser Weise geschützt ist, wenn er leicht fahrlässig einen Schaden der Mietsache verursacht.

GEWERBEMIETVERTRAG

Heizung über Lüftung

Vermieter und Mieter können im Mietvertrag eine rein verbrauchsabhängige Verteilung der Heizkosten vereinbaren und damit von den in der HeizKV vorgesehenen Höchstätzen für den verbrauchsabhängigen Anteil abweichen.

BGH, Urteil v. 30.01.2019, XII ZR 46/18

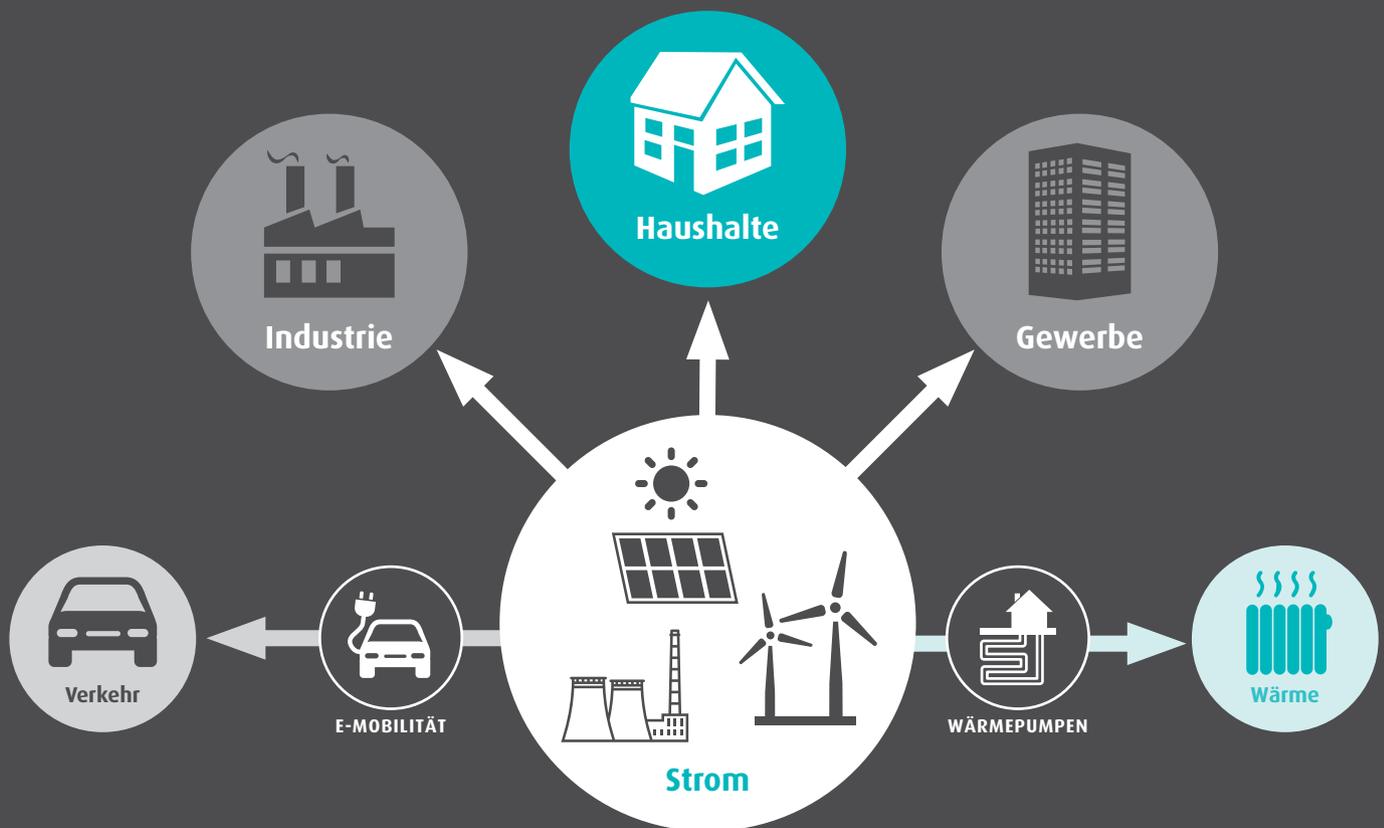
FAKTEN: Die Vermieterin und die Mieter von Praxisräumen streiten über die Heizkostenabrechnung. Die Mieträume verfügen über eine Lüftungsanlage, die teilweise auch zur Beheizung genutzt wird. Eine Verbrauchserfassung erfolgt insoweit nicht. In zwei Betriebskostenabrechnungen legte die Vermieterin die diesbezüglichen Kosten als Position „Heizung über Lüftung“ nach Fläche auf die Mieter um. Die Mieter halten diese Position angesichts der Vereinbarungen im Mietvertrag für nicht umlagefähig. Sie müssen die Position „Heizung über Lüftung“ tatsächlich nicht tragen. Der Gewerbemietvertrag sieht vor, dass die Ermittlung und Verteilung der Heizkosten durch messtechnische Ausstattungen zur Verbrauchserfassung erfolgen. Demnach sollen die Heizkosten vollständig nach Verbrauch umgelegt werden. Im Mietvertrag finden sich keine Hinweise darauf, dass auch verbrauchsunabhängige Heizkosten geschuldet sein sollten.

FAZIT: Da verbrauchsunabhängige Heizkosten nach der Vereinbarung im Mietvertrag nicht umlagefähig sind, schulden die Mieter die Kosten für „Heizung durch Lüftung“ nicht. «

Technologie, IT & Energie

Strom, Wärme, Verkehr und Immobilien im Energiesystem der Zukunft

Trotz wetterbedingter Schwankungen muss bei den weiter ansteigenden Anteilen von erneuerbarem Strom die Balance von Erzeugung und Verbrauch im Netz gewahrt werden. Deshalb wird sogar Strom aus Wind- und Solaranlagen abgeregelt. Das verschenkt jedoch Klimaschutzpotenziale. Deshalb ist es sinnvoll, in Zeiten mit viel Wind und Sonne den regional nicht nutzbaren sauberen Strom anstatt für Immobilien mit Hilfe der Sektorenkopplung für Verkehr und Wärme zu nutzen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: www.Forum-Synergiewende.de / Agentur für Erneuerbare Energien

HEIZUNGSSANIERUNG

Neues Analysetool

Ob privater Hausbesitzer oder gewerblicher Immobilieneigentümer: Wer sich eine Heizung anschaffen will, erhält mit dem neuen Online-Wärmekostenrechner der Agentur für Erneuerbare Energien einen Überblick über Wirtschaftlichkeit und Klimabilanz der Maßnahme. Das Tool liefert eine Vollkostenanalyse auf Basis der tatsächlichen Verbrauchsdaten. Es berücksichtigt die durchschnittlichen Anschaffungs- sowie Betriebskosten und den CO₂-Ausstoß der erfassten Heizungen. Die Datengrundlage für Alt- und Neubauten, Ein- und Mehrfamilienhäuser, Gewerbeimmobilien und größere Gebäudekomplexe stammt vom IER der Universität Stuttgart.

PERSONALIE

Thies Grothe ist nun Head of Public Affairs der europaweit agierenden noventic group. In der neu geschaffenen Position koordiniert Grothe die politische Arbeit der Unternehmensgruppe für klimaintelligente Immobilien. Sein Betätigungsfeld umfasst auch den Beitrag geringinvestiver Maßnahmen zur Erreichung der Klimaziele im Gebäudesektor. Der 39-Jährige war zuvor Leiter der Grundsatzabteilung des ZIA.



Thies Grothe

AAREON WIRD INTERNATIONALER UND STRUKTURIERT UM

Aareon, Beratungs- und Systemhaus für die Immobilienwirtschaft, hat den Konzernumsatz im zurückliegenden Geschäftsjahr 2018 um 6,9 Prozent auf 236,6 Millionen Euro gesteigert. Der Anteil des internationalen Geschäfts stieg dabei um 0,8 Prozent auf 37,1 Prozent. Ein strategisches Investitionsprogramm wurde aufgesetzt. Zum 1. April 2019 wurde zudem mit der Implementierung einer verstärkt markt- und produktorientierten Organisationsstruktur für das operative Geschäft begonnen.

AAREON KONGRESS 2019**Next Level: Evolution**

Wirtschaft, Gesellschaft, Politik, Kultur – es gibt nahezu keinen Bereich unserer Zivilisation, den die Digitalisierung nicht fundamental verändert. Aus dieser Tatsache ergeben sich akute Fragen: Wie lässt sich die immense Dynamik nachhaltig steuern? Wie nutzt man ihre Energie? Wo können, müssen wir – als Einzelne und als Gesellschaft – Entwicklungen gestalten, um sie in gesunde, nachhaltige Bahnen zu lenken? Und wie lässt sich vermeiden, dass der Schwung in Unwillen umschlägt, weil sich Menschen überfordert fühlen? Oder anders gesagt: Wie gelingt Evolution in revolutionären Zeiten?

Der Aareon Kongress **vom 5. bis 7. Juni 2019 in Garmisch-Partenkirchen** widmet sich diesen Fragen unter dem Titel „Next Level: Evolution“. Sigmar Gabriel, MdB und Außenminister a. D., Prof. Dr. Christiane Woopen, Sprecherin der Datenethikkommission des Bundes, und Anders Indset, Wirtschaftsphilosoph, nähern sich als Gastredner der Antwort aus jeweils eigener Perspektive: politisch, wirtschaftlich, moralisch. Denn das Thema geht die ganze Gesellschaft an.

Weitere Informationen und Anmeldung unter:

www.aareon-kongress.de



Aareon-CEO Dr. Manfred Afflen (links) begrüßt in diesem Jahr auch den Wirtschaftsphilosophen Anders Indset (oben).

NEUE GIF-RICHTLINIE**Standards zum Aufbau eines Immobiliendatenraums**

Die gif hat eine neue Richtlinie zum Aufbau eines Immobiliendatenraums und Dokumentenmanagement-Systems veröffentlicht. In der vorliegenden Version 2.0 wurde sie von der gif-Kompetenzgruppe Datenmanagement unter der Leitung von Dr. Stephan Seilheimer und Dominik Brunner mit den Partnerverbänden RICS, ZIA und FIDJI überarbeitet. Die Richtlinie will eine einheitliche Klassifizierung von Dokumenten in Bestands- und Verkaufsdatenräumen sowie Dokumentenmanagement-Systemen schaffen. Sie sieht sich damit als Grundlage für den Einsatz moderner Technologien wie Künstlicher Intelligenz und ermögliche den Dokumentenaustausch zwischen verschiedenen Systemen. Alle Infos unter: www.gif-ev.de

RECHT**Aktuelles Urteil**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**SCHIMMELBILDUNG****Zum Anspruch des Mieters auf energetischen Gebäudehüllenstandard**

BGH, Urteil v. 05.12.2018 – VIII ZR 271/17 – BGB §§ 535 I S. 2, 536 I, 536a II Nr.1

Die Parteien stritten um die Frage, ob bei einer zu Wohnzwecken genutzten älteren Bestandsimmobilie auf Seiten des Vermieters die Verpflichtung besteht, die energetische Qualität der Gebäudehülle auf einen aktuell gültigen Standard anzuheben. In Kürze: Der BGH sieht keine grundsätzliche Verpflichtung für eine energetische Modernisierung, wenn ein Gebäude einen geringeren Standard als etwa den der Energieeinsparverordnung aufweist, dieser jedoch bei der Errichtung des Baus den damals geltenden Bauvorschriften und technischen Regelwerken entsprach. Zudem sind laut BGH einem Wohnungsmieter zur Schimmelvermeidung auch zwei bis drei Stoßlüftungen pro Tag für je zehn bis 15 Minuten zumutbar.

Praxis Im Ergebnis stellt die Rechtsprechung des BGH sicher, dass keine grundsätzlichen energetischen Nachrüstverpflichtungen bestehen, soweit Gesetze oder Verordnungen – wie etwa bei der Austauschverpflichtung von Heizkesseln nach Zeitablauf nach EnEV – dies nicht ausnahmsweise verbindlich anordnen. Aus immobilienwirtschaftlicher Sicht ist außerhalb solcher Nachrüstverpflichtungen im Ausnahmefall zudem stets das Wirtschaftlichkeitsgebot zu beachten.

DIGITALISIERUNG & CO.

Abwarten ist ein schlechter Rat

Es sollte der Anspruch der Immobilienbranche sein, ihre Transformation selbst zu gestalten. PropTechs bieten hier viele Chancen.



AUTOR



Alexander Ubach-Utermöhl ist seit 2015 geschäftsführender Gesellschafter der Beteiligungsgesellschaft blackprintpartners GmbH. Im Herbst 2016 hat er den blackprint PropTech Booster mitgegründet und ist seitdem auch Geschäftsführer des Digitalisierungshubs für die deutsche Immobilienwirtschaft. Darüber hinaus ist er Initiator und Vorsitzender der German PropTech Initiative (GPTI), Regionalvorsitzender der Jungen Unternehmer in Rhein-Main und Mitglied im Advisory Committee der Mipim PropTech in Paris.

Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem strukturellen Wandel, der sie in den kommenden Jahren in ihren Grundfesten verändern wird, oder genau das – wenn auch teilweise noch unbemerkt – heute schon tut. Wie in anderen Branchen auch ist dieser Wandel getrieben von der technologischen Entwicklung, die in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich an Geschwindigkeit zugenommen hat und sowohl das tägliche Leben als auch die Arbeitswelt maßgeblich beeinflusst.

Digitalisierung bedeutet die Erweiterung der bestehenden Wertschöpfungskette durch neue digitale Ideen und Ansätze. Viele Entscheider sehen Immobilien als per se nicht-digitalisierbare Produkte an

So weitreichend die Konsequenzen dieses Wandels sein werden, so zäh gestaltet sich der derzeitige Innovationsprozess in der Immobilienbranche. Das hat unterschiedliche Gründe. Zum einen sehen viele Entscheider Immobilien nach wie vor als per se nicht-digitalisierbare Produkte an. Dabei hält die Digitalisierung über Sensorik oder Künstliche Intelligenz längst in allen Phasen des Immobilienlebenszyklus Einzug. Zum anderen ist und bleibt das Buzzwort „Digitalisierung“ aufgrund seiner Vielschichtigkeit für viele Marktteilnehmer schwer zu greifen.

Digitalisierung bedeutet die Erweiterung der bestehenden Wertschöpfungskette durch neue digitale Ideen und Ansätze. So weit sind die meisten Unternehmen in der Immobilienwirtschaft aktuell allerdings noch nicht. Deshalb sind bislang auch kaum Disruptionen – also komplette Neuausrichtungen von tradierten Geschäftsmodellen als dritte Stufe der Transformation – zu beobachten. Tatsächlich lassen sich die Marktakteure in der Immobilienwirtschaft hinsichtlich ihres Digitalisierungsgrades derzeit vornehmlich in zwei Kategorien unterteilen. Die Unternehmen in der ersten Kategorie fangen gerade erst an, sich einen Überblick zu verschaffen und sich im Einzelnen näher mit digitalen Tools zu beschäftigen. Im Fokus steht vor allem die Steigerung der Prozesseffizienz.

Warum setzen sich viele Unternehmen so zögernd mit der Digitalisierung auseinander? Sie mussten es schlichtweg bislang noch nicht.

Zu gut lief in den vergangenen Jahrzehnten das Geschäft. Doch der Handlungsdruck wächst – nicht nur von außen, weil sich Gesellschaft und Wirtschaft verändern und sich der Wettbewerb zukunftsfähig aufstellt, sondern auch von innen, weil Kunden und Investoren anspruchsvoller werden und Fachkräfte schwer zu bekommen sind.

Die zweite Kategorie – und dies ist die deutlich kleinere Gruppe – setzt sich aus den Unternehmen zusammen, die sehr früh damit angefangen haben, die Voraussetzungen für den digitalen Wandel zu schaffen. Sie haben ihre Prozesse durch die Einführung digitaler Tools bereits umgestellt und beschäftigen sich aktu- »

7 goldene Regeln für eine erfolgreiche Transformation

- › **Digitalisierung ist Chefsache**
- › Kommunizieren Sie eine **klare Vision und Strategie** – und leben Sie diese vor
- › **Fehler sind erlaubt**, denn Scheitern bringt neue Erkenntnisse – entscheidend ist allerdings die Reflexion
- › **Machen Sie nicht alles selbst** – gehen Sie intelligente Partnerschaften ein
- › **Hinterfragen** Sie auch dort, wo es möglicherweise unangenehm ist
- › **Jeder kann neue Ideen einbringen**, auch wenn diese Veränderungen bedeuten
- › **Begeisterte Mitarbeiter** sind die besten Digitalisierungsbotschafter

ell mit den Potenzialen zur Weiterentwicklung ihrer Geschäftsmodelle, investieren in neue digitale Ansätze oder gründen sogar digitale Tochterunternehmen.

Damit befinden sie sich mitten in der zweiten Phase der digitalen Transformation: ergo in der Erweiterung ihrer Wertschöpfungskette. Nur sehr wenige Unternehmen aus dieser zweiten Gruppe wagen sich dabei im Rahmen von Partnerschaften aktuell aber auch daran, das eigene Geschäftsmodell komplett neu auszurichten. Dafür ist die Risikobereitschaft auch bei den innova-

tiveren Unternehmen noch nicht groß genug. Dabei hätten sie genau durch solche disruptiven Ideen die Chance, den Wandel der Branche von innen heraus mitzugestalten.

Das Risiko, dass sich die Immobilienwirtschaft und damit die Prozesse und Akteure ohne ihr eigenes Zutun stark verändern werden, wächst. Das bislang weltweit bekannteste Beispiel ist Airbnb. Zunächst war das Unternehmen ein Sonderfall. Nun jedoch mehren sich die „Angriffe“ branchenfremder Anbieter. So hat sich beispielsweise Sidewalk Labs, ein Joint Venture der Goo-

Beispiele für PropTechs mit vielversprechenden digitalen Lösungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette:

Planen & Bauen



ROOMHERO

<https://www.roomhero.de>

ROOMHERO ist ein One-Stop-Shop für Möblierung von Wohn- und Gewerbeflächen. Der Vorteil für Eigentümer: ROOMHERO bietet von Planung bis Montage alles zum Festpreis und in einem digitalen Angebotsprozess.



Planradar

<https://www.planradar.com/de>

Planradar hilft Bauherren und Projektsteuerern Mängel und Aufgaben digital zu dokumentieren und nachzuverfolgen. Dies erfolgt direkt in den zugrunde liegenden Plänen und schafft so Transparenz – auch aus der Ferne.



Propster

<https://www.sonderwunsch-meister.com>

Propster wickelt das komplette Sonderwunsch-Management für Neubau-Projekte ab. Von der Einbindung in die Vermarktung, digitaler Bemusterung bis hin zur Übergabe der Wohnung wird dabei ein stringent digitaler Prozess geschaffen.

Finanzierung



Zinsland

<https://www.zinsland.de>

Zinsland bietet Projektentwicklern Crowdfunding als Finanzierungsinstrument an. Über die gleichnamige Plattform können sie darüber in kurzer Zeit komplett digital Mezzanine-Darlehen einsammeln und so die Kapitalbindung reduzieren.



Brickvest

<https://brickvest.com>

Brickvest gibt Privatanlegern die Möglichkeit, online in professionelle Immobilienfonds zu investieren. Den Fonds nimmt Brickvest dabei insbesondere das Management der Anleger und die Kommunikation mit diesen ab.

Bewirtschaftung



Homefully

<https://www.homefully.de>

Homefully bietet Co-Living (professionell verwaltete WGs) auf Wohnungsbasis ab. Der Fokus liegt hier auf einem digitalen Vermietungsprozess, einem intelligenten Mitbewohner-Matching und standardisierten Möblierungen.

gle-Mutter Alphabet, unlängst einen Planungsauftrag für einen neuen Stadtteil in Toronto gesichert. Rund 3.000 Wohneinheiten in bis zu 30 Stockwerke hohen Türmen sollen dort entstehen.

Die modular konzipierten und dadurch jederzeit erweiterbaren Gebäude werden dabei zu einem maßgeblichen Teil aus Holz erbaut. Das klingt zwar zunächst nicht nach Hightech, springt aber auf den wachsenden Trend „Grün statt Beton“ auf. Die Pläne für eine Strom- und Wärmegewinnung durch Solarenergie und geothermale Hitze oder ein intelligentes Müllentsorgungssystem mithilfe unterirdischer Roboter lassen darüber hinaus erahnen, wie Sidewalk Labs' – aus Datenschutzgründen vielfach kritisierte – Stadt der Zukunft einmal aussehen könnte.

PropTechs befassen sich intensiv damit, was ihre Zielkunden wirklich brauchen

Es braucht nicht viel Fantasie, um sich auszumalen, dass ein Unternehmen wie Google dann auch die Technologie und Expertise mitbringt, Nutzer flexibel in die Gebäude zu bringen und diese zu bewirtschaften, bei der Einrichtung zu beraten, Mehrwerte auf Basis der Nutzerpräferenzen anzubieten und somit Leben und Arbeiten digital miteinander zu verbinden, spricht: Nutzern all das zur Verfügung zu stellen, was sie benötigen.

Genau das zeichnet die meisten Tech-Unternehmen – auch die PropTechs – aus. Denn sie sind angetreten, um mit ihren digitalen Produkten und Dienstleistungen bestehende Ineffizienzen zu lösen. Dadurch befassen sie sich automatisch intensiv mit dem, was ihre Zielkunden wirklich brauchen. Egal ob Corporate oder Start-up, und auch wenn es vielleicht keiner mehr hören kann:

Wenn ein Unternehmen langfristig erfolgreich sein will, muss der Kunde im Mittelpunkt stehen. Ein Produkt muss von seinen Bedürfnissen ausgehend gedacht werden.

Unternehmen, die sich nicht verändern, werden aus dem Markt gedrängt – auch von branchenfremden Playern

Damit wird auch deutlich, dass „einfach mal abwarten“ nicht der richtige Lösungsansatz für die Immobilienbranche ist. Denn diese Haltung führt dazu, dass Unternehmen, die sich nicht verändern, aus dem Markt gedrängt werden – von der direkten Konkurrenz, aber auch von neuen, eigentlich branchenfremden Playern, die die Immobilienwirtschaft für sich entdecken. Ein Beispiel hierfür ist Amazon.

Der Internetriese hat bereits viele Firmen im Bereich Smart Home aufgekauft und Millionen von Nutzerdaten gleich mit. Es ist nur konsequent, neben dem Einkaufsverhalten auch die persönlichen Präferenzen der Kunden zu verstehen und mit „Alexa“ sprachgesteuert darauf reagieren zu können.

Der Nutzer dankt es und lädt „Alexa“ und damit Amazon in den Kern seines Zuhauses ein. Amazon versteht so besser, was Immobiliennutzer benötigen und wie die Gebäude aus Nutzersicht gestaltet und technisch ausgestattet werden sollten. So sichert sich Amazon den Einstieg in die Immobilienwelt.

Es sollte jedoch Anspruch der Immobilienbranche sein, die Zukunft und Transformation der eigenen Industrie selbst zu gestalten. Denn es sind die Immobilienunternehmen, die den direkten Zugang zu den Gebäuden, Nutzern, Unmengen an »

Vermietung



Home.HT

<https://www.home.ht>

Home.HT geht einen Schritt weiter als gewöhnliche Wohnungsverwalter und mietet Wohnungen direkt vom Eigentümer an, um sie dann mithilfe eines Bewertungs-Algorithmus wiederum an Mieter weiterzuvermieten. Damit entfallen für den Eigentümer jegliche Leerstände.



wohnungshelden

<https://wohnungshelden.de>

wohnungshelden schließt mit seiner Software die Lücke im Vermietungsprozess zwischen Immobilienportal und Mietvertrag. Interessentenanfragen per Mail werden automatisch ausgelesen und dem Verwalter strukturiert dargestellt. Dieser kann so besser mit den Interessenten kommunizieren und diese gezielt auswählen.



Moovin

<https://www.moovin.de>

Moovin unterstützt Eigentümer bei der Wohnungsvermietung. Der größte Unterschied zu klassischen Maklern ist, dass Leistungen in Bausteinen angeboten und abgerechnet werden. Eine prozentuale Provision entfällt.



Renovierung



Doozer

<https://www.doozer.de>

Doozer bietet Wohnungsunternehmen eine Plattform, um standardisiert Wohnungen zu sanieren. Handwerker stellen stets aktuelle Preise ein, weshalb Verwalter ohne großen Aufwand Sanierungen kalkulieren und bestellen können.



Myster

<https://myster.de>

Myster ist eine Plattform für Handwerker, die diesen nicht nur Angebots- und Rechnungsstellung abnimmt, sondern auch als Einkaufsgemeinschaft funktioniert. Auf der anderen Seite wird Kunden eine digitale und analoge Bemusterung angeboten und eine fachgerechte Ausführung garantiert.

Facility Management



SIMPLIFA

<http://www.simplifa.de>

Als digitaler Aufzugsmanager aggregiert SIMPLIFA beispielsweise Wartungsverträge von Aufzügen und schafft dadurch Einsparpotenziale, stattet die Aufzüge aber auch mit Sensoren aus, um frühzeitig Anzeichen für Störungen oder Ausfälle zu erkennen und zu vermeiden.

Property Management



Habitalix

<https://www.habitalix.de>

Habitalix bietet Eigentümern eine moderne, transparente und softwaregestützte Hausverwaltung. Diese sehen im Portal immer aktuell die Lage der Immobilie (Zahlungen, Reparaturen, Leerstände) und können so die Qualität der Verwaltung besser greifen. Die zugrunde liegende Software wird auch direkt an Hausverwaltungen vertrieben.



vermietet.de

<https://www.vermietet.de>

vermietet.de betreibt ein Portal für Eigentümer, die ihre Immobilien selbst verwalten. Diese können damit u.a. ihr Konto verknüpfen und so automatisch Zahlungen nachvollziehen. Darüber hinaus können beispielsweise einfache Nebenkostenabrechnungen erstellt werden.

„Amazon sichert sich den Einstieg in die Immobilienwelt.“

Mieterkommunikation



Allthings

<https://www.allthings.me>

Allthings ist eine Kommunikations- und Service-Plattform für Eigentümer und Nutzer von Immobilien. Darüber werden verschiedene eigene Leistungen und solche externer Dienstleister rund um das Gebäude angeboten.



Animus

<http://animus.de>

Animus bietet eine Online-Community rund um Quartiere und Immobilien-Projekte auf Basis einer App. Nutzer können darüber miteinander und mit dem Eigentümer kommunizieren und verschiedene digitale Services nutzen.



Cunio

<http://cunio.de>

Cunio stellt Mietern und Eigentümern eine gemeinsame Kommunikationsplattform zur Verfügung, die aber auch über einzelne Immobilien hinaus funktioniert und so auch die Nachbarschaft stärkt sowie Zugang zu Zusatzleistungen bietet.



unstrukturierten Daten und ausreichend Finanzkraft haben. Allerdings fehlen aktuell genug mutige, tatkräftige „Transformatoren“, die diese Zukunft abseits des sehr gut laufenden Geschäftes hauptberuflich mitgestalten.

Dabei sind die erwähnten Beispiele der branchenfremden Angreifer nur ein Ausschnitt aus einer ganzen Fülle an neuen Wettbewerbern und Themen, mit denen sich die Immobilienwirtschaft in den nächsten Monaten und Jahren intensiv befassen muss. Die Branchenteilnehmer haben nur dann eine Chance, die digitale Immobilienwelt selbst zu prägen, wenn sie sich daran aktiv beteiligen. Dazu gehört, stets die Technologien im Blick zu behalten, die entlang des Immobilienlebenszyklus – und damit auch in den Tätigkeitsbereichen aller Akteure der Branche – verfügbar sind bzw. neu entstehen und von den PropTech-Unternehmen eingesetzt werden.

Zu den wichtigsten Trends entlang der gesamten Wertschöpfungskette zählen derzeit

Building Information Modeling (BIM): Diese vernetzte, kooperative Arbeitsmethode wird zu einem entscheidenden „Game Changer“. Bauwerke werden dabei über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg mitsamt allen relevanten Informationen digital abgebildet. Die sechs Dimensionen eines „digital twins“ (digitaler Zwilling) ermöglichen den Echtzeit-Austausch und die Zusammenführung sämtlicher Daten in einem Ökosystem, um sowohl den Bau nachhaltiger vorzubereiten und durchzuführen als auch den Betrieb erheblich effizienter zu gestalten.

Robotik & Drohnen: Ihr Einsatz führt künftig zu effizienteren Prozessen und präziseren Ergebnissen in Planung, Bau, Inspektion und Betrieb von Immobilien.

Produktion/Bauen und Material

3D-Druck: 3D-Druck beschreibt ein Herstellungsverfahren, bei dem Materialien schichtweise aufgetragen und so dreidimensionale Objekte gefertigt werden. Besonders verbreitet ist die Technologie aufgrund der hohen Individualisierungsmöglichkeiten schon heute im Einzelteil- und Prototypen-Bau. Es werden jedoch auch schon Großdrucker beispielsweise für Gebäude-Rohbauten getestet. Hier schlummert großes Potenzial, um etwa Kosten und Abfallmenge zu reduzieren.

Sensorik/Intelligente Baumaterialien: Die Vernetzung von Bauteilen wie Schrauben, Rohren oder Verbindungsteilen birgt besonders im Betrieb von Gebäuden immense Vorteile. Vorstellbar sind dadurch künftig beispielsweise automatische Meldungen über Lage und Zustand eines Objektes. Dies würde Wartungen und Überwachungen vereinfachen und effizienter gestalten. Auch die Qualität von Neubauten könnte so perspektivisch einfacher festgestellt werden. »

Connect now.

Zukunftssicher vernetzt.



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

minol.de/connect

 **Minol**

Augmented Reality (AR): Hinter diesem Sammelbegriff verbergen sich alle Technologien, die Realität und virtuelle Informationen verbinden. Durch AR wird es künftig möglich, 3D-Modelle von Bauprojekten nicht mehr auf Bildschirmen zu betrachten, sondern ins Stadtbild einzublenden.

Betrieb/Verwaltung

Smart Home und Smart Building: Klassische Funktionen wie Licht, Heizung und Sicherheit lassen sich bereits heute über die Lautsprecher „Alexa“ von Amazon und „Google Home“ steuern. Doch das ist erst der Anfang. Denn durch die digitale, intelligente Steuerung von Immobilien lassen sich Kosteneffizienz und Nutzerkomfort deutlich steigern.

Künstliche Intelligenz: Der Begriff beschreibt Computersysteme, die aufgrund Algorithmen, also erlernter Regeln, Daten auswerten, Entscheidungen treffen und/oder Handlungen ausführen. Sowohl auf Seiten der Daten (Bilder, Texte, Sprache, Töne) als auch auf Seiten der Nutzungsfälle (Sprachassistenten, Roboter, autonome Fahrzeuge) bestehen quasi keine Grenzen.

Cloud Storage und Computing: Der Schritt zu flächendeckend verfügbaren Cloud-Speichern war einer der entscheidenden Wachstumstreiber des Internets und ermöglichte den Erfolg von Streaming-Geschäftsmodellen wie Netflix oder Spotify. Aktuell geht der Trend dahin, nicht nur den Speicher, sondern auch die Rechenkapazitäten zentral in der Cloud zur Verfügung zu stellen. Dies macht die Nutzung von komplexen und umfangreichen Programmen auch auf kleinen und günstigen Geräten genau wie die Bezahlung von Rechenleistung nach Verbrauch möglich.

Vermarktung/Finanzierung

Blockchain: Blockchains speichern Daten dezentral und unveränderlich. Besonders hilfreich sind solche Systeme in Bereichen, in denen viele Akteure miteinander interagieren, ohne einander zu kennen. Denn Blockchains schaffen aufgrund ihrer technischen und konzeptionellen Struktur Vertrauen in die Rechtmäßigkeit der Daten bzw. der Transaktion auch ohne eine zentrale Entität oder einen Intermediär, die heutzutage nor- »

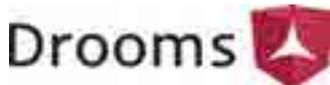
Datenauswertung



Architrave

<https://www.architrave.de>

Architrave liest mithilfe Künstlicher Intelligenz automatisch Dokumente aus und spart so Zeit und Aufwand beispielsweise in Due-Diligence-Prozessen. Die Daten stehen inklusive der Original-Dokumente für Transaktionen, aber auch für die Verwaltung strukturiert zur Verfügung.



Drooms

<https://drooms.com/de>

Drooms, gestartet als klassischer Anbieter von digitalen Datenräumen, bietet heute diverse technologiegestützte Zusatzlösungen in diesem Bereich an – etwa automatische Dokumentenanalyse oder ein durch Blockchain abgesichertes Archiv.



EVANA

<https://www.evana.de>

EVANA führt Daten aus Dokumenten, Prozessen und externen Quellen auf einer zentralen Plattform zusammen, sortiert und analysiert diese mithilfe von Künstlicher Intelligenz und löst auf dieser Basis automatisch Prozesse aus.

LEVERTON

Leverton

<https://leverton.ai>

Leverton digitalisiert und analysiert Immobilien-Dokumente und schafft so eine strukturierte und auswertbare Datenbasis, die auch in ERP-Systeme integriert werden kann.

„Nur sehr wenige digital interessierte Unternehmen wagen sich im Rahmen von Partnerschaften aktuell daran, das eigene Geschäftsmodell komplett neu auszurichten.“



DIE EVOLUTION VON HAUFE POWERHAUS



Führende Software auf Zukunftskurs

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

REVOLUTION? EVOLUTION!

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



Mehr Informationen unter
www.powerhaus.de

5 Gründe, warum Corporates an digitalen Lösungen für sich selbst arbeiten sollten:

Die Commerz Real AG macht es mit ihrem „Digital Werk“ in Wiesbaden vor: Dort können verschiedene smarte Technologien, neue Arbeitswelten und ein flexibles Raumnutzungskonzept getestet werden. Ob in Kooperationen oder Pilotprojekten mit etablierten Unternehmen oder Technologie- und Hardwareanbietern – solche Ansätze bringen Corporates sowohl für ihr Kerngeschäft und eine engere Kundenausrichtung als auch für die eigene Struktur und Kultur viele Vorteile:

- › Sie lernen neue Technologien kennen und können ausprobieren, welche digitalen Lösungen am besten geeignet sind, um die Bedürfnisse ihrer Kunden zu erfüllen.
- › Sie können testen, wie sie ihre Immobilien durch den Einsatz von Technik smarter, nachhaltiger und damit besser machen können.
- › Sie sammeln Ideen für die Erweiterung ihres Kerngeschäftsfeldes bzw. die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle.
- › Sie positionieren sich als First Mover und können als Innovator eine führende Rolle am Markt einnehmen.
- › Sie stoßen durch die gesammelten Impulse und Anregungen einen internen Kulturwandel an – durch die Entwicklung neuer Arbeitsweisen und Prozesse machen sie sich als moderner, dynamischer Arbeitgeber attraktiver.

malerweise hierfür verantwortlich sind. Damit sinken einerseits Kosten und Hürden für Transaktionen, während aufgrund der Dezentralität der Daten andererseits die Transparenz steigt.

Chief Digital Officers sind nicht zwingend nötig. Durch Qualifikation von Mitarbeitern können auch kleinere Unternehmen ihre Weiterentwicklung vorantreiben

Viele dieser Technologien sind mittlerweile Basis für die Geschäftsmodelle von PropTechs. Entscheidend für die etablierten Unternehmen ist es nun, sich in den jeweils für sie relevanten Bereichen mit den richtigen Anbietern zusammenzutun. Doch wie sollten Unternehmen, die sich noch nicht im Detail mit den bestehenden Optionen beschäftigt haben, vorgehen? Voraussetzung ist, dass das Thema Digitalisierung zur Chefsache wird. Zwar wird es nicht für jedes Unternehmen sinnvoll und möglich

sein, die Stelle eines Chief Digital Officers zu schaffen und dafür einen externen Digitalisierungsexperten einzustellen. Durch gezielte Qualifikationsmaßnahmen ausgewählter bestehender Mitarbeiter können sich aber letztlich alle Unternehmen – auch kleine und mittelständische – entsprechend aufstellen, um die Transformation des eigenen Geschäfts und die Weiterentwicklung des Unternehmens selbst in die Hand zu nehmen.

Es gilt, eine Strategie zu entwickeln, die die Organisation ihren Kunden und deren Bedürfnissen näherbringt

Unabhängig von der Branche und Größe einer Organisation ist für den Erfolg des zuständigen Transformationsmanagers ausschlaggebend, dass er mit weitreichenden Eingriffsmöglichkeiten ausgestattet ist. Seine Aufgabe ist es, abteilungsübergreifend alle vorhandenen Prozesse und Tools im Unternehmen zu analysieren. Auf dieser Basis gilt es unter Einbezug von Markt- und Trendanalysen dann, eine ganzheitliche Strategie zu entwickeln, die die Organisation fit für eine digitale Zukunft macht und sie dadurch ihren Kunden und deren Bedürfnissen näherbringt.

Die Erfahrungen aus anderen Branchen wie der Automobilindustrie zeigen, wie sinnvoll die inhaltliche Zusammenarbeit mit Start-ups ist. In den Vorreiter-Bereichen Automobil und Mobility haben sich aus diesem Grund in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche Innovation Hubs herausgebildet, in denen Etablierte und junge Tech-Unternehmen gemeinsam an Lösungen arbeiten.

Viele etablierte Unternehmen ächzen unter starren Strukturen, strengen Hierarchien und zähen Prozessen. All das führt dazu, dass sich Corporates oft selbst lähmen. Entsprechend reicht es nicht, sich im Rahmen des eigenen Transformationsprozesses mit der Steigerung der Prozesseffizienz durch neue digitale Lösungen zu beschäftigen. Unerlässlich ist auch ein Kulturwandel hin zu mehr flexiblen Arbeitsmodellen, mehr Mitbestimmung und mehr Transparenz innerhalb der Organisation. Nur so lassen sich die Potenziale der Digitalisierung auch wirklich nutzen.

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Herausforderungen, vor denen Corporates und PropTechs mit Blick auf eine erfolgreiche Zukunft stehen, wird einmal mehr deutlich, wie sehr sich beide Seiten gegenseitig befruchten können. Corporates können bei und mit den Tech-Unternehmen wertvolle Impulse und Ansätze für ihre Digitalisierungsstrategie sammeln. PropTechs hingegen profitieren im Rahmen der Zusammenarbeit vom Transfer funktionierender Strukturen und Abläufe. Durch gemeinsame Pilotprojekte oder längerfristige Kooperationen können beide Seiten gemeinsam den strukturellen Wandel der Branche mitgestalten. «

Kein Hype, sondern Gegenwart und Zukunft

E-World, ISH und Hannover Messe rücken Building Information Modeling (BIM) noch stärker in den Vordergrund. Die Digitalisierung von Immobilien über ihren Lebenszyklus kommt im Neubau wie im Bestand. Besonders hilfreich ist sie bei energetischer Sanierung.

BIM eignet sich zwar besonders für den Neubau. Aber auch bei anstehenden Bestandssanierungen kann die Methode, alle Daten eines Gebäudes digital zu erfassen, wertvolle Dienste leisten. Was man für den Neubau am Rechner erstellen kann, bedarf im Bestand einer zusätzlichen Datenerfassung oder Aufarbeitung der Bestandsdaten. Hierfür gibt es verschiedene Werkzeuge, etwa Erfassungsgeräte, die man wie einen Rollkoffer durch alle Räume einer Immobilie fährt und die dort alles, was an Objekten wichtig ist – Leitungen, Anzahl Leuchtkörper, Heiz- und Kühlsystem, elektrische Anschlüsse, Fenster, Verschattungssysteme und vieles mehr – erfassen. Ergänzt wird dies durch zusätzliche Informationen, etwa durch Sensortechniken und Wärmebildkameras.

Bei Änderungen in der Planung wissen alle Gewerke bescheid

Auf Grundlage der gescannten Objekte und Informationen kann mittels CAD-Systemen ein 3D-Modell der Bestandsimmobilie erstellt oder validiert werden. Geht es nun an die Sanierung, kann der Planer jedes Gewerk, aber auch Bauherren, Eigentümer oder Mietervertretungen genau an diesem Modell beteiligen, wenn eine so genannte zentrale Datenumgebung vereinbart und installiert wurde. Der große Vorteil: Sollte sich eine Änderung in der Planung ergeben, sind alle Gewerke sofort informiert und können sich darauf einstellen und gleichzeitig Zeitpläne und Angebote anpassen. Es gibt



praktisch keinen Informationsverlust zwischen Bauherren, Planer, Architekten und ausführenden Handwerkern. Das wiederum reduziert neben der Fehlerquote auch den Zeit- und Kostenaufwand während der Planung.

„Wenn man von vornherein mit BIM arbeitet, hat man kaum mehr Aufwand“, so der auf Baurecht spezialisierte Rechtsanwalt Dr. Till Kemper von HFK Rechtsanwälte, Frankfurt/Main. Er ist Mitglied des Rechtsausschusses des BIM-Cluster-Hessen sowie Mitbegründer des BIM-Partnernetzwerks bim2bim, deren Ziel die Vernetzung von Investoren, Produktherstellern und FM-Unternehmen ist. Denn wesentliche Teile der »

BIM-Sanierung: Dachgeschossausbau eines Wohnhauses in Hamburg-Eppendorf

Umfang: Dachgeschossausbau, Fassadensanierung, Wohnungsumbau

Fläche: ca. 355 m² Neubau Dachgeschoss, insgesamt drei Wohnungen mit je 110 m²

Besonderheit: Jede Wohnung erhält auf dem Dach einen eigenen abgetrennten Dachterrassenbereich mit Bangkirai-Belag.

Leistungsphasen 5 bis 7 etwa hätte man schon in Phase 3 mit erledigt. Lars Koelln, Geschäftsführer von Core architecture, sieht bei den Architekten nicht mal einen höheren Planungsaufwand. „Wer das sagt, hat einen Innovationsstau in seinem Unternehmen“, so der Hamburger Architekt. Alle arbeiteten heute schon mit BIM-fähiger Software, mit der sich auch der Bestand nachmodellieren lasse. „Der Benefit in der Planung von Bestandsprojekten aus der Methodik des Building Information Modeling ist um ein Vielfaches höher“, so Koelln.

Die bisherigen BIM-Möglichkeiten für den Bestand hält Kemper noch für ausbaufähig. „Durch das Scannen erhält man eine Punktwolke und die Gebäudehülle.

Das ersetzt nicht die Bestandserkundung, die für eine nachtragssichere Planung wichtig ist“, so Kemper. Doch findet die Methode durchaus Anwendung, wie die CG-Gruppe mit ihrer Tochtergesellschaft Diplan für BIM-Projekte am SLT 107-Tower in Stuttgart deutlich macht.

Hoher Personalaufwand rechnet sich oft nur mit billigen Arbeitskräften

Kemper sieht viele Wege zur Nutzbarmachung von BIM und CAFM. „Ein Mittelweg ist sicher, dass man den 3D-Scan mit statischen und Revisionsunterlagen

händisch abgleicht.“ So wurde es etwa am Münchener Flughafen gehandhabt, um insbesondere die Einsätze der Mitarbeiter des Facility Managements besser zu koordinieren. Der Aufwand rechne sich. Kemper nennt auch das Beispiel Kloster Eberbach, dessen Bestandsdaten unter der Leitung von Prof. Dr. Ehrenheim von der TH Mittelhessen komplett digitalisiert wurden. Der hohe Aufwand dafür rechnete sich allerdings bloß, weil er zu großen Teilen von Studenten bewältigt wurde. Diese höheren Kosten durch die Datenerfassung und die Erstellung des Modells stehen auf der Soll-Seite. Doch sie können durch ein energieeffizienteres Gebäude zumindest ausgeglichen werden. „BIM selbst schafft zwar keine höhere

INTERVIEW MIT ANNETTE VON HAGEL

BIM im Bestand erleichtert Ausschreibungen

Frau von Hagel, ist der Aufwand für BIM im Bestand nicht zu groß? Das kommt auf das Gebäude an. Wenn man mit BIM beginnt, geübt ist und die Vorteile erkennt, wird man den Schritt zurück nicht mehr gehen. Denn man erhebt nur einmal Massen und Qualitäten des Bauwerkes und muss sie nicht drei- oder viermal berechnen. Dazu bedarf es aber mehr Vorarbeit.

Welche Vorteile bringt BIM bei der Planung der Energieeffizienz einer Immobilie? In allen energierelevanten Bereichen wie Licht, Heizung, Kühlung, Lüftung hat man den Vorteil, sofort mit den neuesten Technologien zu arbeiten. Experten können Handwerker für den Einbau vor Ort per VR-Brille anleiten. Die Handwerker sind ja zurzeit gut ausgelastet, sodass sie wenig Zeit für Schulungen in die neue Technik investierten. Die

VR-Brille ermöglicht Schulung und Umsetzung vor Ort während der Montage.

Wie wird heute BIM durch Bauherren, Planer, Architekten, Bauleiter und Gewerke angenommen? Es gibt durchweg noch deutliche Vorbehalte. Doch es gibt kein Zurück mehr. Erst wehrt man sich und hat große Bedenken, was an Verlusten auftreten könnte. Die meisten sagen aber schon heute, dass sie da nicht drumherum kommen. Denn große Bauherren suchen sich dann andere Planer und Architekten, die BIM beherrschen, und beauftragen letztendlich diese aus dem europäischen Ausland oder den USA. In Großbritannien wurde schon vor Jahren eine Task Force auf Regierungsebene eingerichtet mit mehreren hundert Leuten, die die nationale BIM-Strategie entwickelten.

Sollte BIM auch bei Bestands-sanierungen eingesetzt werden? Ja. Denn meist sind ja verwertbare Daten nur rudimentär vorhanden und bedingt einlesbar. Das Gebäude kann jedoch mittels Lasertechnik gescannt werden. Die gescannten Daten übertragen Sie in ein 3D-Modell und haben eine Grundlage zur Planung. Mit allen baulichen Maßnahmen präzisieren Sie sukzessive das BIM-Modell. Es gibt keinen Grund, das nicht zu tun, denn das lohnt sich.

Wo lohnt sich denn das Anwenden von BIM auf den Bestand? Das Facility Management kann daraus ganz konkrete Ausschreibungen, auch für Haustechnik, ableiten. Zudem wird das Monitoring für die Gebäude deutlich verbessert und vereinfacht, denn man arbeitet mit einem digitalen Zwilling. Das wiederum ermöglicht auch Planern und Architekten

etwa Transportwege zu planen oder Platz für Wartungsarbeiten. Das verringert Materialverlust und Fehllieferungen. Sie können die Daten auch übertragen. Das ist für die Wohnungswirtschaft sehr praktisch, wenn etwa mehrere Blocks ähnlicher Bauart saniert werden müssen. Und bei Umbaumaßnahmen etwa für Büros kann das Facility Management, das ja weiß, dass die Leute alle drei Jahre umgesetzt werden, Räume virtuell vergrößern oder verkleinern. Es kann damit wesentlich besser gestalten.



Annette von Hagel, Architektin (TU Darmstadt), Facility Managerin, PKS-Kommunikations- und Strategieberatung, BIM-Arbeitskreis „Großprojekte“ des BMVI, Expertengruppe BIM der Bundesarchitektenkammer

Energieeffizienz, es hilft aber, bessere Entscheidungen zu treffen“, so Koelln. Viele Gebäude seien in den 90er Jahren mit Wärmedämmverbundsystemen (WDVS) ausgestattet worden. Seit dem Brand des Londoner Grenfell Towers müssten auch hierzulande viele Wohngebäude überprüft werden. Mit BIM falle eine Einschätzung, wie viel und welche WDVS verbaut und eventuell getauscht werden müssten, sehr leicht. Klar werde der Vorteil sofort bei großen Wohnungsverwaltern, die 20.000 Wohnungen und mehr betreuten, da sie ihr Risiko sofort bewerten könnten.

Gerade in Sachen Energieeffizienz bietet sich BIM also geradezu an. Eine Immobilie der Zukunft wird eben nicht nur aus einer Quelle mit Energie versorgt, sondern

aus mehreren und wird in der Lage sein, sogar selbst Energie zu produzieren. Die Gesamtenergieeffizienz-Richtlinie 2018 gibt vor, dass Mietern und Eigentümern künftig per Gebäudeautomation die Energiesteuerung offengelegt und zugänglich gemacht werden muss.

Die 3D-Modelle ermöglichen von Anfang an mittels Prüfung oder Simulation Berechnungen, welche Energiequellen am besten zur Immobilie passen, etwa Photovoltaik, Solarthermie, ein Blockheizkraftwerk oder doch lieber eine konventionelle Lösung. „Man kann mit BIM eine Heizlast berechnen oder erkennen, wie stark die Lüftungsanlage und Dämmung dimensioniert sein muss“, so Kemper. In Brüssel habe die AXA ihr Headquarter mithil- »

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

<https://www.spacewell.com/de>

Zum Tiefenscannen der Infrastruktur in einem Gebäude bietet Spacewell sensorgestützte Lösungen an.

<http://etanomics.com>

Die Viessmann-Tochter etanomics bezieht bei der Bestandserfassung auch die Energieverluste mit ein.

Das ist kein Fenster.

Das ist Nova-line Plus von Finstral. Viel Licht hinein, viel Sicht hinaus: Der Fensterrahmen ist so schmal, dass er von außen kaum sichtbar ist – und sich der Raum mit Tageslicht füllt.



Auch bei zweiflügeligen Fenstern verläuft das Glas vollflächig über das Stulpprofil – für einen maximal schmalen Gesamteindruck. Und der Kunststoffkern bietet immer höchste Wärmedämmung.

Besuchen Sie ein Finstral Studio in Ihrer Nähe:

www.finstral.com/händlersuche

 **FINSTRAL** Fenster
Haustüren
Wintergärten

fe von BIM- & CAFM-Software drastisch umorganisiert und umgebaut. Der ROI sei schon nach drei Monaten erreicht worden.

Wer die BIM-Chance verpasst, wird es mit der smarten Immobilie schwer haben

„Je früher man einen digitalen Zwilling hat, umso schneller kann man mit realitätsnahen Simulationen arbeiten. Damit optimiert man auch die Energiebilanz. Man plant nicht einfach einen Würfel“, so Koelln. Große Glasflächen etwa an Nordseiten und kleine im Süden seien so zum Beispiel dem Bauherrn zur Verbesserung des sommerlichen Wärmeschutzes sehr gut darzustellen. Und: Man könne auch jeden einzelnen Raum simulieren und prüfen, ob der ständig etwa auf 21 Grad Celsius geheizt werden oder etwa eine Stunde vor seiner Nutzung erst temperiert werden müsste. Das wiederum habe bei einigen Core-Projekten auch die Bauherren überzeugt.

Allerdings: Die Einsparungen ergäben sich, so Kemper, leichter in Gewerbeimmobilien, Bürogebäuden oder Hotels, weil hier der Energiebedarf etwa bei Beheizen von leeren Räumen oder ineffizienter Arbeitsplatznutzung automatisiert maßgeblich optimiert werden könnte. Und: Im Facility Management ergäben sich ebenfalls Einsparungen. Erkennen die Sensoren, die in der BIM-Planung für die einzelnen Räume mitgeplant und eingebaut würden, dass etwa bestimmte Räume nur einmal wöchentlich benutzt werden, dann müsste dort auch der Reinigungstrupp nur einmal wöchentlich auftauchen.

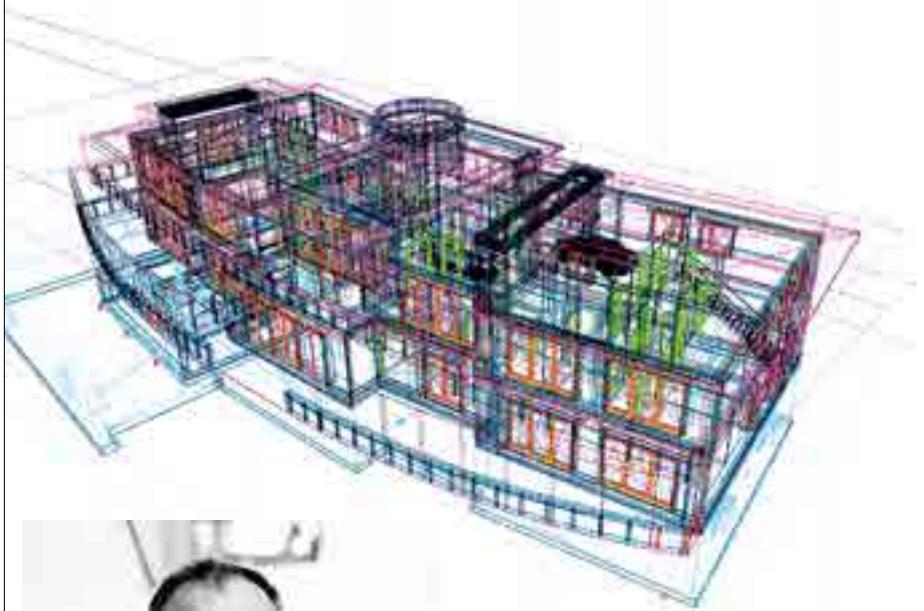
Ebenso lassen sich innerhalb der energetischen Sanierung auch eine neue Dämmung exakt berechnen und die dafür erforderlichen Gewerke mit einbeziehen. Daraus wiederum können rechtliche Erfordernisse aus EnEV und EnEG wie CO₂-Verbrauch und Energieeffizienz abgeleitet werden. Werden sie nicht erfüllt, kann die

Planung, wieder unter Einbeziehung aller Teilplaner und Handwerker, angepasst werden. Sprich: Was nicht passt, wird mit BIM passend gemacht. Tipp: Dafür eignet sich die Softwarelösung Ecotect Analysis von Autodesk, das BIM erfand.

Kemper sieht die BIM-Einführung in Deutschland gebremst durch die verschiedenen Interessen von Investoren und Betreibern. „Viele Investoren bauen, um zu verkaufen, nicht um zu nutzen; Betreiber haben Interesse an niedrigen Nebenkosten“, so der Baurechtsexperte. Anders sei das bei Bauherren, die auch Betreiber seien, oder Bauherren, die von Anfang an nah mit dem Betreiber zusammenarbeiten, etwa bei Krankenhäusern. Doch er erkennt auch ein Umdenken. Denn ein mit BIM geplantes Gebäude bietet nicht nur Vorteile für Planungssicherheit und

Energieeffizienz, sondern ist auch besser zu verwalten. Ein lebendiges Datenmodell, das den Gebäudebestand und die Instandhaltungserfordernisse transparent macht, sei ein echter Mehrwert beim Immobilienexit. Hinzu komme noch der rechtliche Druck etwa durch die Novellierung der EU-Energieeffizienzrichtlinie vom letzten Jahr. Die, so Kemper, verlange hohe Standards und belege deren Nichteinhaltung mit Sanktionen. Dabei könne man mit BIM gleich zwei Probleme mit einer Klappe schlagen: umfassende Bestandserkundung und funktionale Planung der Betriebsphase. Und trotz des Investor-Betreiber-Dilemmas gilt: Wer die BIM-Chance nicht ergreift, wird es mit der smarten Immobilie schwer haben. «

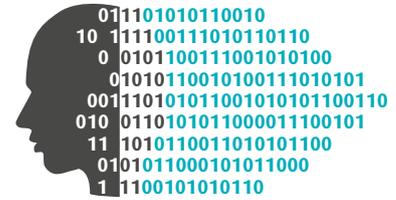
Frank Urbansky, Leipzig



Die möglichst realitätsnahe Darstellung hilft auch Bauherren und späteren Nutzern.

Lars Koelln, Core architecture, Hamburg: „Der Benefit von BIM ist um ein Vielfaches höher als die Investition.“

Bots agieren als digitale Assistenz



Herr Dr. Lange, was ist das Besondere bei Ihren Positionen CDO und CIO? Unser CIO Bernhard Götze entwickelt das digitale Basis-Ecosystem und die Architektur der technischen Umgebung. Er integriert bereits vorhandene Kunden- und PropTech-Lösungen. Als CDO treibe ich die digitale Transformation von der fachlichen Seite. Ich bin für die Identifikation von Use Cases, für neue Lösungen und für das Produktmanagement digitaler Lösungen verantwortlich. Gemeinsam entwickeln wir in enger Abstimmung mit dem Management die digitale Strategie von Apleona.

Wie sieht diese aus? Wir haben nicht nur für große Portfolien das klassische Betreiberwissen, sondern inzwischen auch das digitale Know-how. So wie wir klassische Services verschiedener Anbieter zu einer Gesamtleistung bündeln, verknüpfen wir künftig auch verschiedene digitale Lösungen zu einem Gesamtpaket.

Letzteres war bisher nicht gerade die Kernaufgabe eines FM-Dienstleisters. Als FM-Dienstleister sind wir dafür doch in einer idealen Position! Wir sind vor Ort in der Immobilie. Wir kümmern uns um die notwendige Sensorik und Hardware. Wir installieren und betreiben alle digitalen Lösungen. Mit eigenen digitalen Anwendungen verbessern wir die Arbeitsumgebung für den einzelnen Büronutzer. So steigern wir auch unsere Qualität und Effizienz der Serviceerbringung.

Wie erwirbt Ihre eigene Belegschaft dafür fehlende digitale Kompetenzen? Wir arbeiten hierfür etwa mit IBM aktiv zusammen. Mitarbeiter beider Firmen finden gemeinsam Ideen und entwickeln miteinander digitale Lösungen. Solche integrativen Teams sind die beste Ausbildung für unsere Mitarbeiter. Zudem stellen wir neue Mitarbeiter mit umfassender Erfahrung im IT-Bereich ein.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten?

Wir schaffen ein modulares und cloudbasiertes Apleona-Ecosystem mit offenen Schnittstellen. Das bildet die Basis für die Integration verschiedenster digitaler Lösungen. Bei den von uns selbst entwickelten Lösungen kommen beispielsweise IoT-Technologie, Bild- und Texterkennungsalgorithmen und intelligente Bots zum Einsatz.

Welche Rolle spielen diese in absehbarer Zeit? Bots werden immer stärker eingesetzt, um etwa als digitale Assistenz zu agieren. Die immer günstiger werdende, überall verfügbare und leicht einbaubare Sensorik gibt uns im Kontext von IoT schon heute nie dagewesene Möglichkeiten, unsere Services zu verbessern und zusätzliche Angebote zu machen – beide werden deshalb die Entwicklung in nächster Zukunft bestimmen. Mittelfristig werden auch Service Robots stärker eingesetzt werden, etwa im Cleaning, da deren Preise sinken und die Technik stetig besser wird.

Wie wichtig sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs? Sehr wichtig. Wir integrieren regelmäßig PropTechs in unser Ecosystem. Was auf dem Markt nicht existiert, entwickeln wir selbst oder gemeinsam mit unseren Partnern. Mit einigen PropTechs sind wir bereits Kooperationen eingegangen.

Werden Ihre Funktionen in zehn Jahren noch gebraucht? Die Chancen und Herausforderungen durch die Digitalisierung werden sowohl auf der Business- als auch auf der IT-Seite immer größer. Die Veränderungsgeschwindigkeit in der Branche wird noch höher. Sicher werden unser beider Funktionen auch in zehn Jahren noch gebraucht. «

Jörg Seifert, Freiburg

SERIE CDOs IM GESPRÄCH

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

TEIL 9 DR. MICHAEL LANGE,
CDO der Apleona-Gruppe



ZUR PERSON

Dr. Michael Lange

(CDO) ist zusammen mit Bernhard Götze (CIO) für Digitalisierungsinitiativen der Apleona Gruppe zuständig. Der 43-jährige Diplomingenieur bringt dabei seine Erfahrungen im Bereich Unternehmensstrategie und als Key Account Manager für große internationale Kunden der Apleona ein. Vor seiner Tätigkeit bei Apleona promovierte Lange an der TU Darmstadt im Bereich Bauinformatik und war als Projektleiter in einer Managementberatung tätig.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 20. Mai 2019.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Geschäftsführer (m/w/d)

KHW Kommunale Haus und Wohnen
GmbH, Rheda-Wiedenbrück
[Job-ID 010038126](#)

Leitung Technik/Bauprojekt- management (m/w/d)

GGH - Gesellschaft für Grund- und
Hausbesitz mbH über ifp - Personal-
beratung Managementdiagnostik,
Heidelberg
[Job-ID 010056299](#)

Architekt/Bauingenieur (m/w/d)

Nibelungen-Wohnbau-GmbH
Braunschweig, Braunschweig
[Job-ID 010005643](#)

Volljurist Immobilienrecht (m/w/d)

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG,
Neckarsulm
[Job-ID 009989994](#)

Projektentwickler (m/w/d)

GBI Holding AG, Frankfurt am Main
[Job-ID 010030223](#)

Wissenschaftliche Mitarbeiterin/ Wissenschaftlicher Mitarbeiter

Bundesanstalt für Geowissenschaften
und Rohstoffe, Hannover
[Job-ID 010064774](#)

Objektmanager/Objektmanagerin

Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW,
Dortmund
[Job-ID 010063342](#)

Meister/Techniker/Diplom- Ingenieur/Bachelor (m/w/d) der Elektrotechnik

Helmholtz-Zentrum Geesthacht
Zentrum für Material- und Küsten-
forschung GmbH, Geesthacht
[Job-ID 009959963](#)

Meister oder Techniker (w/m/d)

Projektierung
Netze BW GmbH,
Biberach
[Job-ID 009957230](#)

TGA-Ingenieur (m/w/d) im Bereich Heizung, Lüftung, Sanitär

Instone Real Estate Development
GmbH, Köln
[Job-ID 009845466](#)

Fachbauleiter (m/w/d) TGA

PROJECT Immobilien, Berlin,
Nürnberg
[Job-ID 009845980](#)

Leiter Corporate Real Estate (m/w/div.)

GILDEMEISTER Beteiligungen GmbH,
Bielefeld
[Job-ID 009944804](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de



Für den **Standort Frankfurt a. M.** suchen wir Sie zum nächstmöglichen Zeitpunkt als

Projektentwickler (m/w/d)

unbefristete Festanstellung in Vollzeit

Ihre Aufgaben

Sie verantworten die Projektakquisition einschl. der Projektvorbereitung (wirtschaftliche, rechtliche und technische Ankaufsprüfung) und die Ausarbeitung von Markt- und Standortanalysen sowie von Wirtschaftlichkeitsberechnungen. Sie übernehmen eigene Projekte im Bereich Projektmanagement.

Ihr Profil

Sie haben ein abgeschlossenes Studium im Bereich Immobilienwirtschaft oder ein kaufmännisches Studium mit Zusatzqualifikation im Bereich Immobilienwirtschaft sowie mehrjährige Berufserfahrung im Bereich Projektentwicklung von Bauprojekten bis zur erfolgreichen Umsetzung.

Wir freuen uns auf Sie

Neben vielfältigen Weiterbildungsmöglichkeiten erwartet Sie ein offenes und faires Miteinander. Bewerben Sie sich jetzt über: www.gbi.ag/karriere

Bei Fragen wenden Sie sich gerne an Frau Müller: +49 9131 533 82-57

SCHON GEWUSST?

—
MIT DEM STELLENMARKT
VON HAUFE ...



... WERDEN IHRE STELLENANZEIGEN
ZUSÄTZLICH AUF DEN HAUFE
ONLINE-PORTALEN UND IN DEN HAUFE
NEWSLETTERN VERÖFFENTLICHT.

Der Stellenmarkt für Fach- und Führungskräfte –
Wir schaffen Perspektiven für Ihren Erfolg.



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Snackable Content und Storytelling

„Snackable Content ist das Fastfood des Online-Marketings: leicht konsumierbare Inhalte, die nur eine geringe Aufmerksamkeitsspanne benötigen und sich daher sehr gut für Social-Media-Kanäle eignen.“



Ralf Sorg ist Geschäftsführer des IVD Süd e.V. sowie der IVD-Institut GmbH und Vorstand der ivd24immobilien AG. Er ist Mitglied der Arbeitsgruppe Digitalstrategie des IVD Bundesverbands und Sprecher der IVD-Geschäftsführer. Im Fortbildungsbereich hält er Seminare zu den Themen Kommunikation, Internet, Social Media und Online-Marketing. Das ivd24-Portal hat er von Beginn an federführend aufgebaut.

Der Wettbewerb in der Immobilienbranche insbesondere unter den Maklern hat in den letzten Jahren rapide zugenommen. Zum einen treten durch die Digitalisierung neue Player auf den Markt, zum anderen hat sich die Branche in den letzten Jahren zunehmend professioneller aufgestellt. Zusätzlich wird der Markt durch einen vielfach vorhandenen Nachfrageüberhang verschärft.

Um im Wettbewerb bestehen zu können, ist eine erstklassige Dienstleistungsqualität sowie eine überzeugende Kundenkommunikation erforderlich. Hierzu eignet sich die Technik des Storytellings sehr gut. Wenn Sie Ihre Geschichte jetzt auch noch in eine leicht konsumierbare Form (= Snackable Content) bringen, haben Sie die Chance, sich vom Wettbewerb positiv abzusetzen.

Die Elemente einer guten Geschichte

Im Einkaufsgespräch neigen wir dazu, unsere Dienstleistungen und Services einfach aufzuzählen. Das ist gut gemeint, wirkt auf den Verkäufer jedoch schnell ermüdend. Auch kann er die Qualität aufgrund der reinen Aufzählung nicht beurteilen. Besser Sie verpacken Ihre Services und Alleinstellungsmerkmale in kleine spannende Geschichten. Diese wecken Emotionen und bauen eine persönliche Beziehung zu Ihrem Kunden auf. Erzählen Sie jedoch nie eine Geschichte ohne einen Grund – dies ist die elementare Grundregel des Storytellings. Das bedeutet, dass Sie sich mit dem Inhalt identifizieren können,

Ihr Produkt bzw. Ihre Dienstleistung außergewöhnlich gut ist und sich signifikant vom Wettbewerb abhebt.

In der Geschichte nehmen Sie üblicherweise die Rolle des Mentors ein, und Ihr Kunde bekommt die Rolle des Helden, der ein Problem oder einen Konflikt lösen muss. Durch Ihre Dienstleistung wird Ihr Kunde in die Lage versetzt, seine Aufgabe zu lösen. Je schwieriger die Aufgabe ist und je emotionaler deren Lösung beschrieben wird, desto stärker wird der Zuhörer in die Geschichte involviert. Bleibt der Spannungsbogen bis zum Schluss der Geschichte erhalten, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich Ihr Kunde mit dem Protagonisten der Geschichte identifiziert und die Geschichte weitererzählt.

Die Entwicklung einer guten Geschichte

Storytelling benötigt, wie jede andere Marketingmaßnahme, ein klares Kommunikationsziel und eine Zielgruppe. Zuerst legen Sie das Ziel der Geschichte fest, etwa: Leadgenerierung, Markenbekanntheit steigern oder Immobilien verkaufen. Danach definieren Sie die Zielgruppe. Je präziser diese festgelegt ist, desto besser können die Inhalte aufbereitet werden. Für Immobiliendienstleister können beispielsweise folgende Zielgruppen interessant sein: Eigentümer, Vermieter, Kaufinteressenten oder Gerichte. Gerade wenn Sie im Team arbeiten oder externe Dienstleister mit einbeziehen möchten, ist es erforderlich, vorab die Verantwortlichkeiten zu klären. Die Art der Geschichte ist abhängig vom Ziel und der Zielgruppe. Besonders gut



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

eignen sich Referenzberichte. Dies sind Tatsachenberichte, die von den Erfahrungen Ihrer Kunden mit Ihrer Dienstleistung handeln.

Haben Sie die richtige Idee gefunden, achten Sie beim Aufbau der Geschichte auf die Kausalität. Gute Geschichten haben eine klare, aufeinander aufbauende Handlungskette.

Snackable Content und die technische Umsetzung

Egal wie spannend eine Geschichte ist, sie konkurriert stets mit anderen Werbemaßnahmen. Damit möglichst viele Kunden die Story aufnehmen, empfiehlt es sich, sie über so genannte „Snackable Content Elemente“ zu verbreiten. Snackable Content ist das Fastfood des Online-Marketings: leicht konsumierbare Inhalte, die nur eine geringe Aufmerksamkeitspanne benötigen und sich daher sehr gut für Social-Media-Kanäle eignen. Beispiele für Snackable-Content-Bausteine sind: Checklisten, Instagram-Stories, Infografiken, Podcasts oder Kurzvideos. Die wichtigsten Kommunikationskanäle für Geschichten sind Kundenmagazine, Newsletter, Homepages, Blogs und soziale Netzwerke. Im Printbereich kommen Texte und Bilder zum Einsatz, online stehen zusätzlich Videos, Tonelemente oder 360-Grad-Touren zur Verfügung. Ziel, Zielgruppe und die Art der Geschichte entscheiden über die Auswahl des jeweiligen Kanals und Kommunikationselements.

Für die Viralität eines Beitrags sind die formalen Kriterien der Suchmaschinenoptimierung zu beachten: Optimieren Sie die Inhalte nicht nur für Ihre Zielgruppe, sondern auch immer für Google & Co. Texte mit kurzen verständlichen Sätzen sowie klarer Gliederung mittels Zwischenüberschriften, Absätzen und Bullet Points werden auch von Suchmaschinen besser bewertet als komplexe, schwer lesbare Dokumente.

Je nach Medium kann der Leser unterschiedlich stark in die Geschichte einbezogen werden. Hat man beim Kundenmagazin nur den Leserbrief als Rückkanal, so können Inhalte in den sozialen Netzwerken kommentiert, geliked und geteilt werden, was die Viralität deutlich erhöht.

Sie haben einen Grund, eine Geschichte zu erzählen? Dann probieren Sie Storytelling in kleinen Häppchen ruhig einmal aus. Durch die Interaktion mit Ihren Kunden macht diese Werbeform nicht nur Spaß, sondern sie ist auch wesentlich erfolgreicher als monotones Aufzählen und Beschreiben einzelner Dienstleistungen. Viel Erfolg!

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwort. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Dr. Kathrin Dräger (kd)
E-Mail: kathrin.draeger@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Christian Brensing
Gudrun Porath
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Foto: Ico Maker/shutterstock.com

Anzeigen

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

Key Account Management

Sven Gehwald
Tel.: 0931 2791-752
E-Mail: sven.gehwald@
haufe-lexware.com

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Stellenmarkt

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

Bezugspreis

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

Urheber- und Verlagsrechte

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

Bildnachweise

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

Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

Erscheinungsweise

10 x jährlich

Verbreitete Auflage

lt. IVW

Druck

Senefelder Misset,
Doetinchem

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

14.-15.05.2019
**The smarter E Europe –
 Messe und Konferenz**
 München, 1.000 Euro, (Messe
 und Konferenz), Solar Promotion
 GmbH, Telefon 07231 58598-0
www.thesmartere.de

20.-22.05.2019
Berliner Energietage 2019
 Berlin, größtenteils frei, s. Home-
 page, Berliner ENERGIETAGE,
 Telefon 030 2014 308-0
www.energietage.de

22.05.2019
Miet-Verwalterforum Hamburg
 Hamburg, 129*/199** Euro,
 DDIVservice GmbH,
 Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

24.-25.05.2019
**11. International
 BUILDAR-Symposium**
 Hannover, 449 Euro, Energie- und
 Umweltzentrum am Deister GmbH,
 Telefon 05044 975-20
www.buildar.eu

05.-07.06.2019
Aareon Kongress 2019
 Garmisch-Partenkirchen,
 1.490 Euro, Aareon AG,
 Telefon 0231 7751-220
www.aareon-kongress.de

06.-07.06.2019
**Deutscher Immobilienstag 2019
 des IVD**
 Berlin, kostenlos, Immobilien-
 verband Deutschland IVD,
 Telefon 030 24637547
<https://deutscher-immobilientag.de>

12.-14.06.2019
**European Facility Manager
 Conference 2019**
 Dublin, Irland, 750 Euro, EuroFM
 Team, Telefon 0031 852733528
www.eurofm.org

25.-26.06.2019
servparc 2019
 Frankfurt am Main, 449 Euro,
 Mesago – Messe Frankfurt GmbH,
 Telefon 0711 61946-828
servparc.mesago.com

27.06.2019
**Tag der Immobilienwirtschaft
 mit der Verleihung der „Digi-
 talen Immobilien-Köpfe 2019“**
 Berlin, Anmeldung obligatorisch,
 ZIA Zentraler Immobilien Ausschuss
 e.V., Telefon 030 2021585-0
www.zia-deutschland.de

Seminare

21.-22.05.2019
**Betriebskostenabrechnung –
 Vom Praxisfall zur rechtlichen
 Lösung**
 Berlin, 460*/550** Euro, vhw –
 Bundesverband für Wohnen
 und Stadtentwicklung e.V.,
 Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

21.-23.05.2019
**Sachkundeseminar für Immo-
 bilienmakler nach §15b MaBV
 und §34c GewO**
 München, 790 Euro, gtw – Wei-
 terbildung für die Immobilienwirt-
 schaft, Telefon 089 45234560
<https://gtw.de>

23.05.2019
**Das neue Datenschutzrecht –
 Fluch oder Segen? Herausforde-
 rungen der EU-DSGVO im Alltag
 der Wohnungswirtschaft**
 Münster, 310*/375** Euro, vhw –
 Bundesverband für Wohnen
 und Stadtentwicklung e.V.,
 Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

23.-24.05.2019
**Buchführung für die
 Immobilienwirtschaft –
 Praxisseminar für Einsteiger**
 Berlin, 1.040 Euro, Haufe Akade-
 mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

28.05.2019
**Schimmelpilzgutachten in
 der Praxis und vor Gericht**
 Hannover, 310*/375** Euro,
 vhw – Bundesverband für Wohnen
 und Stadtentwicklung e.V.,
 Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

03.06.2019
**Gewerbemietrecht – Aktuelle
 Rechtsprechung und deren Um-
 setzung bei Vertragsgestaltung**
 Berlin, 320 Euro, Bauakademie
 Berlin, Telefon 030 549975-0
<https://bauakademie.de/seminare/2019/>

04.06.2019
**Halbtagsseminar: Mieterhö-
 hung rechtssicher umsetzen**
 Frankfurt am Main, 89*/119**
 Euro, DDIVservice GmbH,
 Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

06.06.2019
**Betriebs- und
 Heizkostenabrechnung**
 Hamburg, 289 Euro, ML Fachinsti-
 tut für die Immobilienwirtschaft,
 Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

07.06.2019
**Die technische Objektver-
 waltung – So agieren Sie sicher
 und kompetent!**
 Frankfurt am Main, 640 Euro,
 Haufe Akademie,
 Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

13.-14.06.2019
**Technische Facility Services –
 Instandhaltungsstrategien und
 praktische Werkzeuge**
 Berlin, 1.040 Euro, Haufe Akade-
 mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

24.06.2019
**Grundlagen der Verwaltung
 von Mietwohnungen**
 Dresden, 289 Euro, ML Fachins-
 titut für die Immobilienwirtschaft,
 Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

Vorschau

Juni 2019

Erscheinungstermin: 06.06.2019
Anzeigenschluss: 16.05.2019

FACILITY MANAGEMENT

Investitionen rauf - Kosten runter?

Die Rolle der Integrierten Facility Services an der Schnittstelle zu energetischen Fragen. Welches sind die besten verfügbaren Techniken in diesem Bereich? Wissenswertes besonders über neue Wärmetausch- und Wärmeersetzungsanlagen.



WEITERE THEMEN:

- › Enteignung von Wohnimmobilien? Verschiedene Szenarien für Investoren
- › Makler & Besichtigung. Moderne Organisationsformen per Matchingtools
- › Smart Home. Ein Markt mit Hauen und Stechen. Von mächtigen Einzelstrategien und übergreifenden Initiativen – Wer setzt den Datenstandard?

Foto: Dmitry Kalinovsky/shutterstock.com

Juli/Aug. 2019

Erscheinungstermin: 05.07.2019
Anzeigenschluss: 13.06.2019

EXKLUSIV

Wie gut kehren neue Besen?

Ein neuer Geschäftsführer gibt oft Anlass zu einem Großreinemachen. Doch was, wenn auch der alte auf seiner bereits langjährig bekleideten Position bleibt? Kehren dann beide Firmenlenker an den gleichen Stellen? Ein Doppelinterview zu Digitalisierung, Fachkräftemangel und vielem mehr mit einem langgedienten und einem frischen Mitglied einer prominenten Geschäftsleitung der Branche.



Platzmanns
Baustelle

Illustration: Thomas Platzmann

52°30'N, 13°22'O

Marseille (Frankreich)

Dr. Claudia Nagel

Mein liebster Urlaubsort ist Marseille, die französische Metropole am Mittelmeer. **Wann waren Sie dort?** Vor der Mipim habe ich kurz Freunde besucht. Doch in den Osterferien ging es bereits wieder hin. Dann mehrere Tage mit Abstechern nach Cassis, Aix-en-Provence und in den Luberon. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Das erste Mal 1991 zu einem Schüleraustausch. Seitdem komme ich meist zweimal im Jahr wieder. **Was hat Sie angezogen?** Das Vielseitige und Chaotische. Die Menschen aus aller Welt. Dass Marseille immer in Bewegung ist. Mich erinnert einiges an das Berlin der 90er Jahre. In Marseille wird viel improvisiert. Ständig gibt es Neues zu entdecken. Mitten in der City befinden sich tolle Badestrände und Buchten. Die Stadt hat natürlich auch klassische Sehenswürdigkeiten: Da ist etwa noch das Château d'If aus dem Roman von Dumas. **Mit wem waren Sie dort?** Allein oder mit der Familie. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Tauchen, Segeln, Schwimmen. Ich liebe Wassersport. All dies geht direkt in der Stadt. Doch auch Wanderungen entlang der Küste sind toll. Das Nachtleben pulsiert. Und die Beziehung der Menschen zu ihrem Fußball-Club Olympique Marseille und dem Stade Vélodrome ist fast fanatisch. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Wenn es warm ist, fahre ich morgens um acht zum Meer. Es ist noch leer. Im klaren Wasser schwimme ich mit den Fischen um die Wette – mitten in einer Großstadt. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Wunderbare Abendessen – buchstäblich mit den Füßen im Meer – am südlichen Stadtrand in einem kleinen Fischerhafen. Bei einer guten Flasche Wein dort die Sonne im Meer untergehen zu sehen ist jedes Mal aufs Neue etwas ganz Besonderes. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Bleiben Sie lieber fern. Sonst steigen die Immobilienpreise. Scherz beiseite! Noch ist Marseille ein Geheimtipp – wird es wohl aber nicht mehr lange bleiben ... **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Unbedingt. Immer wieder. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** In der Tat: Ich plane mit meiner Familie demnächst für zwei Jahre nach Marseille zu ziehen. Falls also jemand eine Immobilie im 8ème Arrondissement anzubieten hat ...

„In Marseille wird viel improvisiert. Ständig entdeckt man Neues. Die Stadt ist umgeben von herrlichen Landschaften. Sie besticht durch traumhaftes Licht.“

„Wenn es warm ist, fahre ich morgens um acht zum Meer. Es ist noch leer. Im klaren Wasser schwimme ich mit den Fischen um die Wette – mitten in einer Großstadt.“



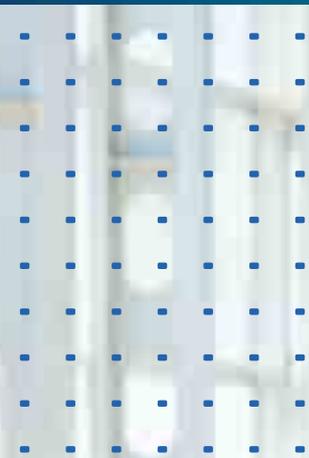
STECKBRIEF

Dr.-Ing. Claudia Nagel

ist CEO der High Rise Ventures GmbH, dem PropTech Company Builder für digitale Lösungen zur Bewirtschaftung von Bestandsimmobilien. Zudem ist sie Mitgründerin der KIWI.KI GmbH, dem PropTech für schlüsselloses Zutrittsmanagement in der Wohnungswirtschaft.



MEDIAPAKETE ZUR EXPO REAL 2019



PRÄSENTIEREN SIE SICH BEI DEN TOP-ENTSCHEIDERN DER BRANCHE

Die Immobilienwirtschaft veröffentlicht in ihrer Oktober-Ausgabe 2019 ein nutzwertiges und unterhaltsames Expo Real-Special. Zusätzlich findet eine ausführliche Vorberichterstattung sowie ein Filmdreh auf der Messe statt. Seien Sie dabei!



Mediainformationen unter:
**[www.mediacenter.haufe.de/
exporeal](http://www.mediacenter.haufe.de/exporeal)**

NEU



1.382 Seiten
ISBN 978-3-648-09344-3
Buch: **198,00 €** [D]

GENOSSENSCHAFTSRECHT FÜR PRAKTIKER

Die erweiterte und völlig überarbeitete Neuauflage des Berliner Kommentars gibt einen aktuellen Überblick über die wesentlichen, praxisrelevanten Fragen des Genossenschaftsrechts. In klarer Systematik und verständlicher Sprache erläutern die Verfasser die aktuelle Rechtslage und Rechtsprechung.

- + **Zuständigkeit und Kompetenzabgrenzung zwischen den Genossenschaftsorganen**
- + **Rechtliche Stellung der Mitglieder und Vertreter**
- + **Haftung von Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern**
- + **Rechnungslegung, Besteuerung und Prüfung der Wohnungsgenossenschaften**

EXPERTENWISSEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT



332 Seiten
ISBN 978-3-648-12377-5
Buch: **59,95 €** [D]



288 Seiten
ISBN 978-3-648-12366-9
Buch: **39,95 €** [D]

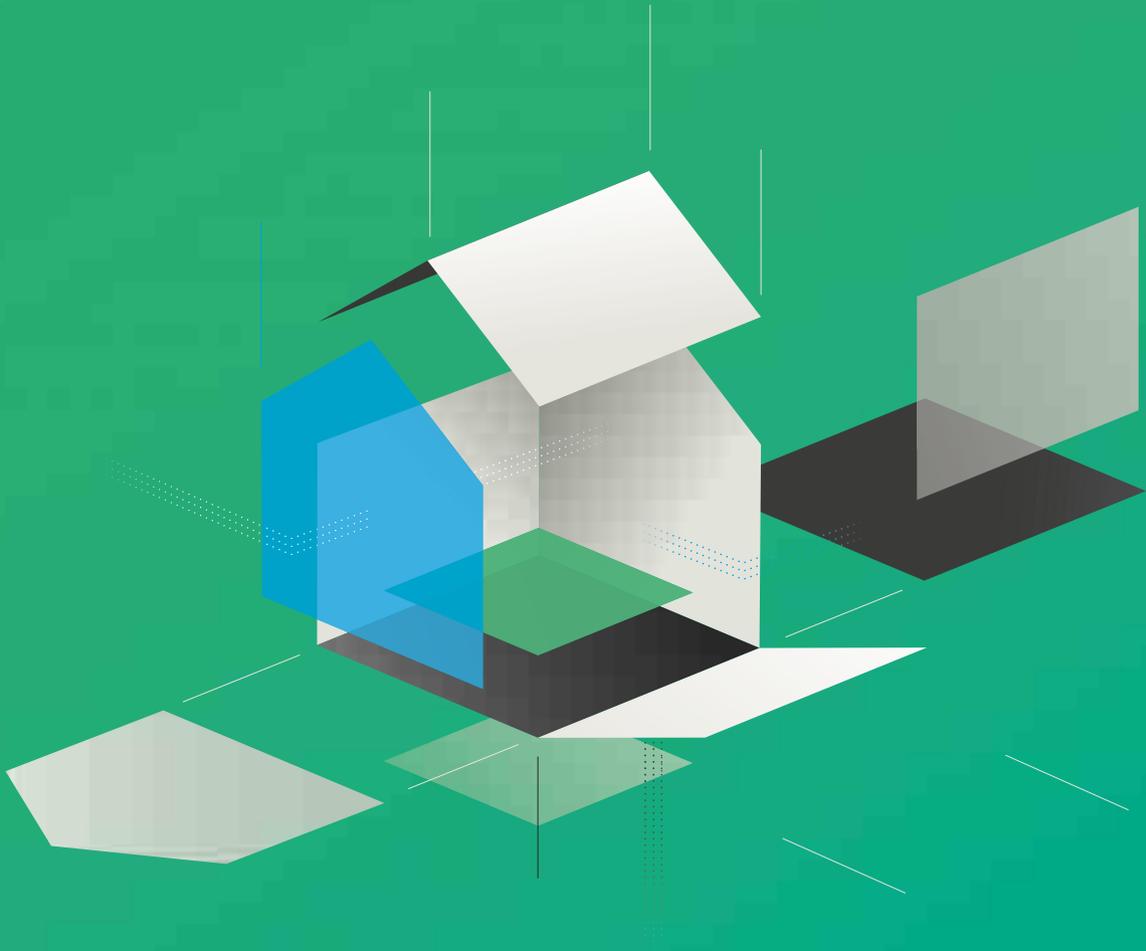


608 Seiten
ISBN 978-3-648-11233-5
Buch: **49,95 €** [D]

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

EED

Was sich jetzt für Wohnungsunternehmen ändert



Die Energie-Effizienz-Direktive (EED) verändert die Rahmenbedingungen für die Wohnungswirtschaft. Im noventic-Magazin zeigen unsere Experten, wie sich die Direktive konkret auf Wohnungsunternehmen und Klimaziele auswirkt.

Lesen Sie den Beitrag hier: [noventic.com/EED](https://www.noventic.com/EED)