

immobilien wirtschaft

UNSER NEUER ANSPRUCH
WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

DER DIGITALE WEG Förderprogramme bieten finanzielle Unterstützung
SEITENSTRASSEN VERÖDEN Kommt der Mietendeckel für den Einzelhandel?
TICKETSYSTEM, ABRECHNUNG, CONTROLLING Ein Verwalter wird digital

Moderne Brückenbauer

WIE DIGITALE INITIATIVEN
DIE VERNETZUNG VORANBRINGEN



HAUFE
ISSN 1995-9004



Warsaw Spire

Bürogebäude
Warschau

Helaba | 



Q 19

Einkaufszentrum
Wien



Balthazar

Bürogebäude
Paris



61 Ninth Avenue

Gemischt genutzte
Immobilien
New York



EDGE Südkreuz

Büro-Development
Berlin



Upper Zeil

Geschäftshaus
Frankfurt



Junghof Plaza

Gemischt genutzte
Immobilien
Frankfurt

Mit maßgeschneiderten Lösungen höher hinaus.

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

Werte, die bewegen.

Nicht einfach, aber pragmatisch



„Viele Lebensbereiche sind hochkomplex. Die Menschen wollen trotzdem einfache Antworten. Es gibt Versuche, dem Rechnung zu tragen. Und es gibt Hoffnung ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es gibt eine Geschichte von einem, der sich darüber ärgerte, dass er sich den Arm brach. Der aber deshalb nicht in den Krieg musste wie Alex, sein Konkurrent um die schöne Pia. Alex bekam Pia dann aber doch, weil er reich aus der Schlacht zurückkehrte. Als Pia ihn kurz darauf wieder verließ, erhängte er sich. Was ist gut, was ist schlecht? Schwarz oder weiß? Oft schwer zu sagen. Viele Themen werden komplexer, einfache Antworten werden ihnen nicht gerecht.

Ein paar Beispiele: DIN-Normen machen das Leben zwar sicher, teilweise aber auch teuer und unpraktisch. Auch Baugenossenschaften (die Guten im Spiel) können böse pleite gehen. Bitter oft für die Kommune. Die Länder, die ihre hohe Grunderwerbsteuer nicht senken, haben vielleicht auch ihre Gründe, führt eine Senkung doch automatisch zu höheren Belastungen im Länderfinanzausgleich. Und selbst der Tübinger OB Palmer, Feindbild der Branche, stößt eine notwendige Debatte um die Sozialbindung des Eigentums an. Weil Themen komplizierter werden, blühen in vielen Ländern anstelle von Referenden Bürgerkonvente, in denen vor Abstimmungen intensiv diskutiert wird.

Trotz aller Komplexität: Der Mensch will kein Lavieren, er will einfache Antworten. Doch wie geht das? Wenn Vonovia, die Böse, sich durch verstärkte Arbeit am Image zur Guten wandeln und CG-Chef Christoph Gröner, Inbegriff des Hais, plötzlich Sozialwohnungen bauen will? Metamorphosen sind diffizil zu kommentieren. Das Leben ist heavy. Aber es gibt Hoffnung. Nehmen wir das Bauen. 16 Landesbauordnungen, komplexeste Materie! Wenn der Druck jetzt steigt, werden trotzdem bundesweit die gleichen Flüchtlingsunterkünfte genehmigt. Bei allen Verwickeltheiten: Letztlich sind wir doch pragmatisch!

Ihr

06.2019



POLITIK, WIRTSCHAFT
& PERSONAL

Szene	06
Staatliche Einflussgrenzen Enteignungsdebatte: Was Investoren und Bestandhalter wissen müssen	10
Einzelhandel Ein Mietendeckel auch fürs Gewerbe?	12
Digitalisierung: Bedeutung wird oft unterschätzt Interview mit Hanspeter Gondring zu 20 Jahren ADI	14
ICG-Lounge Viele offene Baustellen zwischen Immobilienwirtschaft und Politik	16

**NEUE BRÜCKENBAUER
DIGITALE INITIATIVEN**

Fast wird schon die Vielzahl
der Initiativen selbst zum
Problem. Ein Überblick über
die neuesten Brückenbauten
und -bauer!

50

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 18; **Deutscher Verband** 19; **Kolumne DigitaliSaar** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	20
Geschlossene Workflows Der Weg zum digitalen Investmentmanager	22
Förderprogramme Viele Geldtöpfe helfen bei der Digitalisierung	24
Crowdinvesting Annäherung an die Offenen Immobilienfonds	28
Kolumne Eike Becker Polis	30

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	32
Matching-Tools Parship für Immobilien	34
Deutscher Immobilien Tag Debatten und Diskussionen zur Wohnungspolitik	37
Serie: Der digitale Verwalter Eine Anleitung in fünf Schritten	38
Maklerurteil Die für den Kaufabschluss wesentlichen Auskünfte müssen richtig sein	42
WEG- & Mietrecht Urteil des Monats: Wer bei einem Schadensersatzfall klagen darf (und weitere Urteile)	43

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	48
DIGITALE INITIATIVEN	
Die Brückenbauer In der Branche werden viele Verbindungen geknüpft	50
Networks & Think Tanks Kurzvorstellung ausgewählter Initiativen	52
Gebäudedigitalisierung Babylon Smart Home	58
Energieorientierte Facility Services Wo sie sich lohnen	60
Serie CDO – 10. Teil Gerald Kremer, CDO Credit Suisse Asset Management	63
Real Estate Talk - Technology Leader Das Ziel heißt immer Marktführerschaft	64



24

UNBEKANNTE FÖRDERMITTEL

Digitalisierung kostet viel Geld. Doch das ist kein Grund zurückzuschrecken. Denn es gibt spezielle Förderprogramme und vergünstigte Kredite.



64

REAL ESTATE TALK – TECHNOLOGY LEADER

Aufschlussreiches im Gespräch mit Drooms, noventic und Haufe über digitale Synergien bei Datenräumen, klimaintelligenter Gebäudesteuerung und Enterprise Resource Planning.

Politik, Wirtschaft & Personal



KOLUMNE

An ihren Taten sollt ihr sie erkennen

Frank Peter Unterreiner



Wenn vom Mangel an bezahlbaren Wohnungen in den nachgefragten Ballungsgebieten die Rede ist, nehmen Branchenvertreter und -funktionäre gerne das Wort vom „Politikversagen“ in den Mund. Die Immobilienbranche würde bauen, wenn es nur genug Bauland geben würde. Ein höheres Angebot wiederum wirke preissenkend.

Ganz andere, ungewohnt selbstkritische Töne schlug dieser Tage bei der Messe Polis Convention Christoph Gröner an, als Gründer der CG-Gruppe einer der Großen unter den Projektentwicklern, laut Homepage auch noch „mit eigener Baukompetenz“. Versagt habe die Bauwirtschaft und die Immobilienbranche. Heute noch würde auf den Baustellen gearbeitet wie zur Zeit der Römer vor 2000 Jahren. Der Innovationszuwachs

der Branche in den vergangenen 30 Jahren liege im einstelligen Prozentbereich, die nahezu einzige Innovation sei, dass die Steine größer geworden wären. Zehn Prozent des privaten Bauvolumens gehen nach Ansicht von Gröner durch Dummheit verloren. Auf der Baustelle würden Sandhaufen von links nach rechts geschippt.

Die Immobilienbranche hätte die Aufgabe, auch diejenigen mit Wohnraum zu versorgen, die 5.000 Euro pro Quadratmeter bezahlen könnten. Dank BIM und der Vorproduktion von Gebäudeteilen in der Fabrik könnte der Lohnanteil um 60 oder 70 Prozent sinken, die Kosten pro Quadratmeter Wohnfläche sich in der Folge von 3.000 auf 1.500 Euro halbieren. Mit Vorständen von Züblin habe er darüber gesprochen, doch die Antwort sei gewesen: „Wenn ich Baukosten einspare, habe ich mehr Profit.“ Nestbeschmutzer oder Visionär? Starke Worte sind es auf alle Fälle, die nicht nachts an der Bar, sondern von der Bühne herab vor Hunderten von Zuhörern gefallen sind. „An ihren Taten sollt ihr sie erkennen“, steht schon im Johannes-Evangelium. Wir jedenfalls reservieren schon mal eine 100 Quadratmeter große Wohnung für 150.000 Euro.



Agil arbeiten.

Wir glauben daran, dass Unternehmen ohne Einschränkungen arbeiten sollten. Deswegen sind unsere Arbeitsräume anpassbar, um Ihren jeweiligen Ansprüchen gerecht zu werden.

Wenn Sie Makler sind
Rufen Sie an unter +49 211 3878 9809 und erhalten Sie 10 % Provision.

Nutzungsfertige Büroräume, Coworking-Bereiche, Konferenz- und Tagungsräume,
virtuelle Büros und flexible Arbeitspläne
regus.de | +49 211 3878 9809

RegusTM Work
your way



Der Tag der Immobilienwirtschaft findet **am 27.06.2019 in der Verti Music Hall** unweit der Spree in Berlin statt.

TAG DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Das große Event

Unter dem Motto „Miteinander statt gegeneinander“ erwartet der Zentrale Immobilien Ausschuss ZIA am 27. Juni rund 2.000 Entscheider aus Branche, Verwaltung und Politik. Stargast: Bundesinnenminister Horst Seehofer.

Es wird zwei Kernthemen geben. Zunächst geht es darum, durch welche Maßnahmen die Immobilienwirtschaft die hochgesteckten Klimaziele bis zum Jahr 2050 erreichen kann. Bringt der Quartiersansatz weiter? Kann sich die Politik darauf einigen? Doch der Hauptfokus wird in diesen Zeiten auf dem Wohnen liegen. „Mieterschutz und Rendite – wie geht das?“ So das Thema, für das es vielleicht doch die eine oder andere Lösung gibt. Diskutieren werden Investoren unter anderem mit Franz-Georg Rips, Präsident des Deutschen Mieterbundes.

Eröffnet wird der Tag schon um 9:30 Uhr mit der Vorstellung des ZIA-Innovationsberichtes. Werden Unternehmen tatsächlich innovativer oder ist das ein frommer Wunsch? Es wird spannend sein zu sehen, wie viele Unternehmen in diesem Jahr tatsächlich in den Bericht aufgenommen wurden. Überhaupt wird der Frage, wie traditionelle Immobilienunternehmen und PropTechs zusammenfinden können, breiten Raum gegeben. Der Architekt Oliver Bertram wird einen Blick darauf erlauben, wie sich Mobilität und die Immobilie der Zukunft ergänzen können. Am Ende der Innovationsschmiede, gegen 12:30 Uhr, werden die Köpfe der Immobilienwirtschaft verliehen, in diesem Jahr die



„digitalen Köpfe“: Wer hat sich mit Mut oder Durchsetzungskraft im Sinne der digitalen Transformation für sein Unternehmen und vielleicht darüber hinaus verdient gemacht? Diesen von uns erdachten und im Laufe der Jahre transformierten Preis werden wir mit dem Unternehmen Blackprintpartners vergeben. Journalisten haben gewählt, die Entscheidung dürfte gefallen sein, wenn Sie dies lesen. Seien Sie gespannt auf die Preisverleihung!

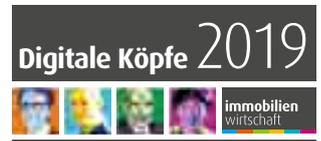


Oben links: Mieterbund-Präsident Rips wird über das Spannungsfeld zwischen Investments und Wohnen als Grundbedürfnis diskutieren.

Oben rechts: Bei Staatssekretär Feicht geht es um die Frage, wie der Gebäudesektor die Klimaziele 2050 erreichen kann.

Links oben: Staatssekretär Wanderwitz wird an einer Podiumsdiskussion über die schwierige Suche nach Investoren teilnehmen.

Links unten: Bundesumweltministerin Schulze wird zum Klimaschutz im Gebäudesektor sprechen.



AUSZEICHNUNG

DIE „DIGITALEN KÖPFE DER IMMOBILIENWIRTSCHAFT“ werden ab 12:30 Uhr in der Innovationsschmiede gekürt.

Sponsor der Preisverleihung:

RALF HAASE
PERSONAL BERATUNG

GLASFASER IST MAGENTA

70 %

mehr Datenverbrauch in den letzten zwei Jahren pro Breitbandanschluss. Der Bedarf an Bandbreite wächst weiter.

Quelle: Cisco Visual Networking Index 2017, Cisco Systems, Juni 2017

Damit Sie und Ihre Mieter von den leistungsfähigsten Breitbandanschlüssen profitieren können, investieren wir massiv in den Glasfaserausbau in Ihrer Region.

Setzen Sie bereits heute auf die zukunftsstärkste Infrastruktur. Schreiben Sie uns, unsere Kollegen vor Ort beraten Sie gerne: wohnungswirtschaft@telekom.de

www.die-nächsten-10-jahre.de



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

Staatliche Eingriffe haben Grenzen

Die Berliner Bürgerinitiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“ strebt die Verstaatlichung von privaten Wohnungsunternehmen mit mehr als 3.000 Wohnungen an. Sie will dies mittels eines Volksbegehrens erreichen, das den Berliner Senat zur Vorlage eines entsprechenden Gesetzentwurfs auffordert. Die Berliner Debatte hat inzwischen bundesweit eine grundsätzliche Diskussion über die Eckpfeiler der deutschen Wirtschaftsverfassung ausgelöst. Für die Immobilienwirtschaft stellt sich die Frage, welche Eingriffe sie aufgrund der Sozialbindung des Eigentums hinnehmen muss. Als Antwort zeichnet sich ein anderes Bild ab als das der Berliner Bürgerinitiative.

Das Land Berlin muss ganz andere Instrumente nutzen

Eine Verstaatlichung von privaten Wohnungsunternehmen stellt bereits aus verfassungsrechtlichen Gründen keinen gangbaren Weg dar, um das Problem des Mangels an bezahlbarem Wohnraum zu lösen. Das Grundgesetz (GG) erlaubt in Art. 15 zwar grundsätzlich eine Vergesellschaftung, das heißt die Verstaatlichung von Grund und Boden gegen angemessene Entschädigung. Das Vorhaben der Bürgerinitiative ist jedoch aus einer Vielzahl von Gründen verfassungswidrig – eine Auffassung, die inzwischen durch eine zunehmende Zahl an Rechtsgutachten und Fachaufsätzen gestützt wird.

Bereits die Schwelle von 3.000 Wohnungen ist willkürlich gewählt und dürfte daher einen Verstoß gegen das Gleichheitsgebot nach Art. 3 GG darstellen. Auch ist zweifelhaft, ob die Verstaatlichung von rund 250.000 Wohnungen überhaupt eine hinreichende Entspannung auf dem Berliner Wohnungsmarkt bewirken würde, die



Die Berliner Bürgerinitiative „Deutsche Wohnen & Co. enteignen“ strebt die Verstaatlichung von privaten Wohnungsunternehmen mit mehr als 3.000 Wohnungen an.

als verfassungsrechtliche Voraussetzung erfüllt sein müsste. Davon unabhängig würde das Vorhaben jedenfalls die Schuldenbremse des Grundgesetzes verletzen, da die betroffenen Wohnungsunternehmen in Milliardenhöhe entschädigt werden müssten. Entscheidend aber dürfte sein, dass das beabsichtigte Gesetz gegen das verfassungsrechtliche Übermaßverbot verstoßen würde, weil es zur Schaffung bezahlbaren Wohnraums weder geeignet noch erforderlich ist. Es ist ungeeignet, Wohnraum für Haushalte mit geringem Einkommen zu schaffen, weil durch die Verstaatlichung keine einzige neue Wohnung gebaut wird. Vor allem ist die Verstaatlichung aber nicht erforderlich, da eine Vielzahl weniger stark ins Eigentum eingreifender Instrumente zur Verfügung steht, mit denen der Wohnungsmarkt nachhaltig entlastet werden kann. So könnte das Land Berlin etwa die Baugenehmigungsverfahren vereinfachen,

das serielle Bauen erleichtern, Baulandreserven mobilisieren, selbst mehr Sozialwohnungen bauen oder die Wohngeldförderungen ausbauen. Diese Instrumente muss das Land Berlin nutzen, bevor eine Verstaatlichung rechtlich überhaupt nur in Betracht gezogen werden kann.

Dass indes nicht jedes der in der gegenwärtigen Diskussion propagierten alternativen Instrumente zur Lösung des Problems geeignet ist, zeigt ein Blick auf den „Berliner Mietendeckel“. Mit diesem derzeit viel diskutierten Instrument sollen für einen Zeitraum von fünf Jahren für sämtliche bezugsfertige Wohnungen, mit Ausnahme von Neubauten, die Mieten eingefroren werden. Auch hiergegen bestehen gravierende verfassungsrechtliche Bedenken. Denn beurteilt auf Basis der bisher bekannten Regelungsvorschläge fehlt dem Land Berlin, genauso wie allen anderen Bundesländern, die Gesetzgebungskompetenz – jedenfalls im

In Berlin fordert eine Bürgerinitiative die Verstaatlichung privater Wohnungsbestände. Müsste die Wohnungswirtschaft einen solchen Eingriff in das Eigentumsrecht hinnehmen? Was Bestandhalter und Investoren aktuell beachten sollten.

Hinblick auf alle frei finanzierten Wohnungsbestände. Die gesetzliche Regelung der Miethöhe hat der Bund durch das im Bürgerlichen Gesetzbuch verankerte Mietpreisrecht schon seit Jahrzehnten, jüngst in Gestalt der Mietpreisbremse, abschließend an sich gezogen. Das ist sein gutes Recht, da das Bürgerliche Recht nach Art. 74 GG Gegenstand der konkurrierenden Gesetzgebung zwischen Bund und Ländern ist. Die Länder sind auf diesem Feld zur Gesetzgebung nur befugt, solange und soweit nicht der Bund in diesen Bereichen bereits Gesetze erlassen hat. Mietpreisbremse und Mietendeckel regeln aber denselben Lebenssachverhalt. Denn der Mietendeckel ist nichts anderes als die gesetzliche Anordnung, die Mietpreisbremse wie eine Handbremse bis zum Anschlag anzuziehen. Durch die Einführung eines solchen parallelen Mietpreisrechts auf Landesebene würde das Mietpreisrecht des Bundes konterkariert und damit ein Grundpfeiler unserer föderalen Ordnung, das Konzept der konkurrierenden Gesetzgebung, ad absurdum geführt.

Aus der Sozialbindung ergeben sich viele Beschränkungen

Statt verfassungswidrige Vorhaben wie Verstaatlichung und Mietendeckel zu verfolgen, sollte sich das Land Berlin auf seine Landesverfassung besinnen. Art. 28 der Verfassung von Berlin schreibt vor: „Das Land fördert die Schaffung und Erhaltung von angemessenem Wohnraum, insbesondere für Menschen mit geringem Einkommen, sowie die Bildung von Wohnungseigentum.“ Die Landesverfassung enthält also weder den Auftrag noch die Ermächtigung zur flächendeckenden Verstaatlichung – sondern explizit zur Schaffung von angemessenem Wohnraum. Und

zwar nicht nur für Menschen mit geringem Einkommen, sondern für alle. Überdies enthält sie einen Verfassungsauftrag für das genaue Gegenteil von Verstaatlichung: die Bildung von Wohnungseigentum.

Dessen ungeachtet sind Eigentümer von Wohnungsbeständen und zur Wohnbebauung geeigneter Grundstücke schon heute verschiedenen gesetzlichen und satzungsrechtlichen Beschränkungen unterworfen, die sich aus der Sozialbindung des Eigentums ergeben. Die in jüngster Zeit relevantesten Beschränkungen sind Zweckentfremdungsverbote, Milieuschutzgebiete und Baugebote. Zweckentfremdungsverbote untersagen, Wohnraum zu anderen Zwecken als zum Wohnen zu nutzen. Für Ausnahmegenehmigungen bestehen hohe Hürden. Für Immobilien in Milieuschutzgebieten bestehen zwei zentrale Beschränkungen: Zum einen bedürfen bauliche Änderungen, Nutzungsänderungen und Abriss einer gesonderten milieuschutzrechtlichen Genehmigung. Zum anderen steht der Gemeinde ein Vorkaufsrecht an den Grundstücken zu. Hiervon wird insbesondere in Berlin in letzter Zeit immer häufiger Gebrauch gemacht.

Nach allem ist festzuhalten, dass die geforderte Verstaatlichung von Wohnungsunternehmen nicht nur den verfassungsrechtlichen Rahmen der Sozialbindung des Eigentums sprengt. Sie bindet Kräfte am falschen Ende und lenkt von offensichtlichen Lösungen ab. Dabei gibt es einen breiten Konsens, dass nachhaltige Schritte zur Entspannung des Wohnungsmarktes ergriffen werden müssen. Die politischen Verantwortlichen sollten die vielfältigen Vorschläge der Immobilienbranche aufgreifen und im Rahmen einer konzertierten Aktion umsetzen: für Neubau – statt Enteignung! «

Dr. Christian Schede und Dr. Johann-Frederik Schuldt, Greenberg Traurig



„Für die Immobilienwirtschaft stellt sich die Frage, welche Eingriffe sie aufgrund der Sozialbindung des Eigentums hinnehmen muss. Im Ergebnis zeigt sich hier ein anderes Bild, als es die Berliner Bürgerinitiative zu zeichnen versucht.“

Dr. Christian Schede, Managing Partner, Leiter der Branchengruppe Immobilien, Greenberg Traurig



„Das beabsichtigte Gesetz würde gegen das verfassungsrechtliche Übermaßverbot verstoßen, weil es zur Schaffung bezahlbaren Wohnraums weder geeignet noch erforderlich ist.“

Dr. Johann-Frederik Schuldt, Associate in der Branchengruppe Immobilien, Greenberg Traurig

Ein Mietendeckel auch fürs Gewerbe?

Dass Schaufenster an Ku'damm, Königsallee oder Kaufingerstraße nicht zum Schnäppchenpreis zu haben sind, ist kein Geheimnis: Mehr Premium geht nun einmal nicht. Nun allerdings scheinen auch die Einzelhandelsmieten in Seitenstraßen und nachgelagerten Zentren in astronomische Höhen geklettert zu sein, wie Zahlen des Immobilienverbands Deutschland (IVD) vermuten lassen. Um 267 Prozent stiegen die Mieten für Ladenflächen um die 150 Quadratmeter in solchen 1B-Lagen in Berlin zwischen 2009 und 2018, um 127 Prozent in Erfurt, um 100 Prozent in Dresden. Bei kleinen Ladenflächen (etwa 60 Quadratmeter) zählten ebenfalls Berlin (plus 200 Prozent), Erfurt (212,5 Prozent) und Bonn (plus 192 Prozent) zu den Städten mit dem kräftigsten Plus.

Diese Zahlen zur Entwicklung der Einzelhandelsmieten in den 40 größten deutschen Städten gehen aus einer Antwort der Bundesregierung auf eine Kleine Anfrage der Fraktion Bündnis 90/Die Grünen vom Januar dieses Jahres hervor.

Damit wirkt vielerorts offenbar das Schlupfloch gerade für inhabergeführte Einzelhändler gestopft, im Schatten der Boulevards bei erträglichen Mieten noch möglichst viel Laufkundschaft abzugreifen. Dazu passt außerdem eine Diskussion über eine Art Preisbremse für Gewerbemieten, die das Land Berlin im Herbst losgetreten hat, und zwar mit einem in den Bundesrat eingebrach-

ten Entschließungsantrag. Immer mehr Einzelhandels- und Handwerksbetriebe könnten sich die steigenden Mieten in den Stadtzentren nicht mehr leisten, begründen die Initiatoren ihren Vorstoß. Es zeichne sich ein Strukturwandel ab, der auch von einer Verdrängung kleiner inhabergeführter Gewerbebetriebe und sozialer Einrichtungen geprägt ist. „Es ist festzustellen, dass es kleinen und mittleren Unternehmen seltener gelingt, einen Mietvertrag über einen längeren Zeitraum abzuschließen.“

Daher fordern die Politiker einen gesetzlichen Anspruch für Gewerbemietler, Mietverträge zu bislang geltenden Konditionen zu verlängern. Ausnahmen sollen möglich sein, etwa wenn es um ein anlassbezogenes Mietverhältnis wie eine Messe geht.

Politiker fordern, dass Gewerbemietler ihre laufenden Verträge zu geltenden Konditionen verlängern können

Über den Antrag hat der Bundesrat nicht abschließend abgestimmt. Daher nimmt die Bundesregierung bislang keine Stellung dazu. In Immobilienwirtschaft und -wissenschaft jedoch löst die Idee einer Gewerbe-Mietpreisbremse mindestens Kopfschütteln aus. Zunächst weist der IVD darauf hin, dass die in der Bundestagsdrucksache zitierten Zahlen mit Vorsicht zu genießen seien. Es gebe zwar Standorte, an denen die Mieten stark zugelegt hätten, erklärt der zuständige IVD-Experte für Gewerbe, Axel Quester. Allerdings seien dies eher Ausnahmen.

Der Handelsverband Deutschland (HDE) ergänzt, dass der erfasste Zeitraum den Eindruck verzerre. In den vergangenen zwei bis drei Jahren habe es so

gut wie keine Preissteigerungen mehr gegeben, sagt HDE-Geschäftsführer und Leiter Standortpolitik Michael Reink. Bundesweit betrachtet kämpft der innerstädtische Einzelhandel nach den Worten beider Experten vielmehr häufig gegen den Onlinehandel oder Einkaufszentren vor den Toren der Stadt, sodass perspektivisch eher sinkende Mieten zu erwarten seien und Strategien gegen drohenden Leerstand entwickelt werden müssten. Im Bereich Textil, einer Signalbranche für Shopping, hat sich der Umsatz beispielsweise um 25 Prozent verschoben.

Verstärkt werde das Problem durch die Entwicklung, dass selbst großflächig orientierte Sparten wie Möbelhäuser an Fläche sparen, sagt Reink. „Der Vermietermarkt reagiert schon jetzt auf weniger Flächennachfrage.“ Ihm zufolge gilt bei vielen Gewerbemietverträgen das Gegenteil von der Situation im Wohnbereich: Die alten Verträge sind das Problem – weil sie einen Mietpreis ansetzen, der aktuell nicht mehr erzielt werden könne. „Eine Preisbremse für Gewerbe ist schlicht überflüssig.“

Prof. Dr. Steffen Sebastian, Inhaber des Lehrstuhls für Immobilienfinanzierung an der IREBS International Real Estate Business School in Regensburg, stimmt der Einschätzung zu dem politischen Vorstoß zu und hält ihn für absurd. „Die Mietentwicklung ist noch das kleinste Problem für Gewerbe.“ Auch Sebastian verweist auf eine äußerst heterogene Situation: Während in den 1A-Lagen der Top-Städte Verdrängungswettbewerb herrsche, gehe es anderswo um den Erhalt eines innerstädtischen Handels an sich. „Eine Preisbremse für Gewerbemieten würde wenig bringen“, sagt der Wissenschaftler. Schon im Bereich Wohnen sei es schwer, unterschiedliche Qualitäten zu messen. Auch mit Blick auf die seiner Ansicht nach schlechten Rechtsaussichten – Regulierung brauche einen triftigen Grund – be-

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

<http://dipbt.bundestag.de/doc/btd/19/074/1907410.pdf>

Hier ist die Tabelle mit den Entwicklungen der Einzelhandelsmieten in den 40 größten deutschen Städten abrufbar.

Die Einzelhandelsmieten sind in den vergangenen Jahren nicht nur in Premiumlagen, sondern auch in Seitenstraßen teils drastisch gestiegen. Doch was folgt daraus? Darüber streiten sich Politik und Immobilienwirtschaft.

267%

beträgt die Mietsteigerung für Ladenflächen um die 150 Quadratmeter in 1B-Lagen in Berlin zwischen 2009 und 2018.

Bei kleinen Ladenflächen (etwa 60 Quadratmeter) zählt Erfurt mit 212,5 Prozent Zuwachs zu den Städten mit dem kräftigsten Plus.

wertet Sebastian das Vorgehen als reine Wahlkampfpropaganda. Das prinzipielle dem Vorstoß zugrunde liegende Ansinnen teilen alle Seiten: Es gelte, eine attraktive innerstädtische Angebotsmischung zu erhalten, die für belebte und vielfältige Zentren steht. An der Regensburger IREBS haben dazu Sebastians Kollege Prof. Dr. Kristof Dascher und dessen Mitarbeiter Alexander Daminger ein Konzept erarbeitet, wie sich eine schlagkräftige Interessensvertretung der oft kleinteiligen Einzelhandelslandschaft in Stadtkernen organisieren ließe.

Im Kern schlagen die Wissenschaftler vor, dass Eigentümer benachbarter Immobilien ihre Vermietungsrechte auf einer Plattform bündeln. Über diese Schnittstelle soll per Versteigerungen eine Art Generalmiete entstehen. Diese könnte zusätzlich gestaffelt werden. So hätten etwa Spezialgeschäfte, die einen wichtigen Beitrag für die Attraktivität einer Innen-

stadt leisten, aber nicht so hohe Umsätze erzielen, eine Chance auf einen Verbleib im Zentrum.

HDE-Experte Reink bewertet Konzepte wie das aus Regensburg skeptisch. Die Idee an sich sei begrüßenswert, sagt er. Die Erfahrungen mit den aus Nordamerika abgeleiteten Business Improvement Districts hätten allerdings gezeigt, dass sich freiwillige Maßnahmen nur selten bewähren.

Produktionsbetriebe könnten Innenstädte ebenfalls beleben

Reink fordert vielmehr von Shoppingcenter-Betreibern, ihrer Aufgabe als Frequenzbringer und als belebendes Element für die Gesamtstadtentwicklung nachzukommen. Zudem wirft er den Gedanken auf, über das Leben in der Innenstadt neu nachzudenken und eine Rückkehr von Produktionsbetrieben zu diskutieren. Dank smarterer Technologien und veränderter Produktlandschaften handle es sich längst nicht mehr um lärm- und luftbelastendes Gewerbe, sondern beispielsweise um Handwerksbetriebe, die Innenstädte etwa mit gläsernen Werkstätten bereichern könnten, sagt Reink.

Freilich setzen auch solche Ansätze voraus, dass sich Vermieter von hohen Renditeträumen verabschieden – ein Handwerksbetrieb wird genau überlegen, wie viel Mietzins ihm eine frequenzbringende Lage wert ist. Vor dem Hintergrund von Prognosen der Handelsexperten könnte indes ein langfristig stabiles Verhältnis für alle Seiten attraktiver sein als eine Mietpreisentwicklung, die womöglich genauso in den Keller rauscht, wie sie in den vergangenen zehn Jahren in manchen Lagen nach oben geklettert ist. «

Kristina Pezzej, Berlin



Digitalisierung – die Zeit läuft gegen die Immobilienwirtschaft



„Wir bauen gerade digitale Kompetenz in unserer Hochschule auf, indem wir fakultätsübergreifend ein Forschungsprojekt und ein interdisziplinäres Curriculum aufsetzen.“

ZUR PERSON

Prof. Dr. Hanspeter Gondring FRICS ist Studiengangsleiter BWL-Immobilienwirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart sowie geschäftsführender Gesellschafter und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH.

Prof. Gondring, wie kam es zur Gründung der Akademie der Immobilienwirtschaft ADI 1999? Sie ist vom Geist her eine rein schwäbische Einrichtung und wurde gegründet als Gegengewicht zu einer anderen Immobilienakademie außerhalb von Baden-Württemberg. Sie ist eines der ersten Public-Private-Partnership-Projekte im Weiterbildungssektor. Durch einen Kooperationsvertrag mit der Hochschule und die Genehmigung des Wissenschaftsministeriums können wir bis heute eine staatliche Diplom-Abschlussbezeichnung verleihen.

Wie war das mit der Expansion? Die zweite Gründung war Leipzig im Jahr 2000. Als Drittes kam der Standort Hamburg dazu, der heute noch sehr stark nachgefragt wird. Mit jährlichen Teilnehmerzahlen zwischen 30 und 35 ist dieser Standort sehr erfolgreich.

Wie gestaltete sich der große Crash 2007/2008 für die ADI? Die Auswirkungen waren deutlich spürbar. Ich habe bis heute darauf geachtet, dass eine solide Rücklagenbildung und eine rationale Kostenstruktur der ADI ein stabiles und krisenfestes Fundament geben. Genau das hat uns sicher durch diese Krise gebracht.

Die ADI hatte die jeweiligen Trendthemen immer auf dem Schirm. Ist Digitalisierung für Sie auch ein Trend? Viele CEOs sehen das laut einer Untersuchung anders ... Dies kann ich aus meinem Umgang mit der Immobilienpraxis bestätigen. So sind Kongresse mit dem Thema Digitalisierung schlechter besucht als Kongresse mit anderen Themen.

Warum ist das so? Die Immobilienwirtschaft steht zum großen Teil in keinem globalen Wettbewerb, ist mittelständisch geprägt und noch in einem stabilen konjunkturellen Umfeld. Aber ich sage auch:

Das Thema Digitalisierung ist dauerhaft. Alle Statistiken zeigen: Der Digitalisierungsgrad der Immobilienwirtschaft liegt im letzten Drittel. Die Zeit läuft gegen sie.

Allerdings ist das Umfeld bereits mit-tendrin im digitalen Transformationsprozess. Ja, das gilt in vielen Fällen für Ämter wie Bauamt, Grundbuchamt, Katasteramt, aber auch für die Kunden oder Kapitalgeber und auch die Lieferanten, mit denen die Immobilienunternehmen zu tun haben. Es droht die Gefahr, dass die Immobilienwirtschaft bald nicht mehr kompatibel sein wird.

Wie gehen Sie das Thema in der ADI an? Wir bauen gerade digitale Kompetenz in unserer Hochschule auf, indem wir fakultätsübergreifend sowohl ein Forschungsprojekt als auch ein interdisziplinäres Curriculum aufsetzen. Wir sind alle überrascht, wie schnell die Studierenden die Denkweise der jeweils anderen Fakultät verstehen und sich zu effizienten Arbeitsgruppen zusammenfinden. Die Ergebnisse und die Kompetenz werde ich dann auch auf die ADI übertragen.

Gibt es Berührung zu den sozialen Netzwerken? Ja. In einem Teilprojekt führt die Standort- und Marktdatenbank selbstständig nach einem bestimmten Algorithmus ein Research in den sozialen Netzwerken durch, um beispielsweise das Image eines Standortes zu ermitteln. Ebenso wird eine Datenbankarchitektur für die Erfassung der Objektdaten und eine Erweiterung des Datenraums um Investitionsmodelle erstellt, aus denen das System automatisch Zahlungsreihen modelliert.

Die ADI ist bekannt für ihren hohen wissenschaftlichen Anspruch. Wie wichtig ist für Sie persönlich die Theorie? Das theoretische Denken zwingt zum logischen, strukturellen und problem-

Kurzer Blick zurück und ein längerer nach vorn: ein Interview mit dem Gründer und wissenschaftlichen Leiter der ADI **Prof. Dr. Hanspeter Gondring** FRICS.

orientierten Denken, ohne das die Welt nicht das wäre, was sie heute ist.

Braucht man den Fokus auf Theorie noch in Zeiten wachsender Künstlicher Intelligenz? Digitalisierung als Vorstufe zur Künstlichen Intelligenz setzt ein völlig neues Prozessdenken voraus. Entscheidend wird sein, wer im Markt am intelligentesten das wachsende Datenmaterial zum wirtschaftlichen Vorteil ausnutzen kann. Gerade die Digitalisierung und später die Künstliche Intelligenz setzen analytisch denkende Menschen voraus ...

Wie geht es für die ADI weiter? Im Seminarbereich haben wir zurzeit Wachstumsraten in Höhe von 300 bis 500 Prozent pro Jahr. Ich halte trotzdem eine Konsolidierung der Standorte nicht für ausgeschlossen. Der Weiterbildungsmarkt ist im Wandel. Der „Immobilienökonom“ wird weiter nachgefragt werden. Seminare, In-house-Schulungen und Kurzzeitstudiengänge stehen hoch im Kurs, aber ob das ein langfristiger Trend ist, ist noch unklar.

Werden Sie Standorte schließen müssen? Dazu gibt es derzeit keine Veran-

lassung. In jedem Fall werden wir an den Standorten aber nicht nur auf den „Immobilienökonom“ setzen, sondern stärker komplementäre Weiterbildungsprogramme anbieten.

Wie lange werden Sie noch „machen“? Darüber denke ich kaum nach. Ich habe noch einige „Arbeitsjahre“ vor mir. Als verbeamteter Professor kann ich bis zum 70. Lebensjahr aktiv sein. Und in der ADI gibt es keine zeitliche Begrenzung. «

Dirk Labusch, Freiburg

Immobilien kann man studieren.

Für Sie oder Ihre Mitarbeiter – auch berufsbegleitend möglich.

Immobilienwirtschaft und Politik: Viele Baustellen



Das Institut für Corporate Governance in der deutschen Immobilienwirtschaft hatte eingeladen zum Thema „Wie können Immobilienwirtschaft und Politik besser zusammenarbeiten?“, und viele kamen. Die Sorge im Publikum war groß: Wenn bestimmte Dinge nicht gelöst werden, weil sich Behörden von Bund, Ländern und Kommunen widersprechen, bildet dies den Nährboden für populistische Parteien. Patentlösungen gab es nicht, aber einige interessante Ergebnisse.

Inkompetente Immobilienwirtschaft?

Der Branchenreport der Grundstücks- und Wohnungswirtschaft von destatis bescheinigt der Immobilienwirtschaft bei der Stärken-/Schwächen-Analyse ein geringes Qualifikationsniveau bis hin zur Inkompetenz.

Schlechte Ingenieurausbildung wird hingenommen

Oft heißt es von Unternehmen, die Ingenieurausbildung sei schlecht. Es wurden Versuche seitens des Bundesbauministeriums unternommen, mit der Wissenschaftsministerkonferenz darüber ins Gespräch zu kommen. Doch die Wissenschaftsminister sind allein daran interessiert, dass die Hörsäle voll werden. Was Ingenieure am Ende können, ist ihnen ziemlich egal. Adler: „Das ist ein föderales Problem, für das ich keine Lösung habe.“

Populismus 1: Lösungen sind oft Scheinlösungen

Bestimmte Probleme werden oft hochgekocht von den Medien. Die Parteien bieten aber immer wieder nur Scheinlösungen an. Obwohl im Einzelnen noch umstritten, wird doch immer klarer, dass die Mietpreisbremse nicht zu sinkenden Mieten für arme Mieter führt. Es wird die Illusion erweckt, dass jeder aufgrund der Mietpreisbremse eine Chance hätte, in Berlin-Mitte an eine tolle Wohnung zu kommen. Das ist unredlich.

ICG-LOUNGE

DIE DISKUTANTEN V.L.:

Prof. Dr. Winfried Schwatlo

FRICS, Vorstand der ICG

Michael Nagel, Vorsitzender der Geschäftsführung der LBBW Immobilien-Gruppe

Han Joosten, Leiter Marktforschung, BPD Immobilienentwicklung

Gunther Adler, ehem. Staatssekretär im Bundesbauministerium

Wolfgang Kubicki, Vizepräsident des Deutschen Bundestages

Thomas Zinnöcker, Vorstandsvorsitzender des ICG

Wolfgang Kubicki (Bild rechts)

erzählte eine eindruckliche Schote: Wie der Bezirk nicht bauen durfte, weil dem Bund die Kompetenz dazu fehlte, Kompensations-Toilettenhäuschen auf dem Bezirksgrundstück zu finanzieren. Die Lösung dieses föderalistischen Lehrstücks gelang durch direkte Intervention des Redners beim Bundesrechnungshof.

Populismus 2: Der Mietendeckel Diskutiert wird in Berlin der so genannte Mietendeckel. Es wird der Eindruck erweckt, man könne mit diesem Instrument sehr kurzfristig der Preisspirale auf dem Mietwohnungsmarkt entgegenwirken. Diese Annahme beruht auf der Meinung, mit dem Übergang des sozialen Wohnungsbaus auf die Länder 2007 könnte auch das Mietrecht übergegangen sein. Dies ist eine absolute Mindermeinung. Eine Politik, die auf einer solchen Mindermeinung beruht, ist verantwortungslos.

Die Niederlande als großes Vorbild?

In den Niederlanden wird keine Grunderwerbsteuer gezahlt, eine höhere Eigenkapitalquote beim Erwerb von Eigentum



ist nicht nötig. Han Joosten wurde nicht müde zu betonen, dass es dort ein großes Vertrauen zwischen Markt und Politik gebe. „Wenn ich als Investor oder Bauträger zu einem Projekt eine Frage habe, habe ich in 24 Stunden einen Termin beim Bauamt. In Frankfurt dauert das drei Monate.“ 30 Prozent der Bauvorschriften sind zu kappen. Es wurden Konvents eingerichtet, auf denen bestimmte Gruppen – auch Kommunalvertreter – diskutieren, welche Vorschriften man streichen könne.

Gunther Adler dazu lakonisch: „Im Jahr 2016 waren Herr Josten und ich auf einem Podium. Dort hat er unter anderem von der Bereinigung von Gesetzen gesprochen und davon, dass eine Baugenehmigung als erteilt gelten sollte, wenn derjenige, der einen Bau beantragt, nicht innerhalb von zwölf Wochen Nachricht von der Genehmigungsbehörde erhalten hat. Meine Mitarbeiter versicherten mir jedoch, dieses Projekt sei verschoben worden bis zum Jahr 2020/2021.“

Baukindergeld erfüllt seinen Zweck

Dass das Baukindergeld ein Impuls sein soll zur Schaffung neuen Wohnraums, war nie versprochen worden. Ziel war vielmehr, dass wir mehr Investitionen in

Nicht nur mit der Immobilienbranche fehlt oft die gemeinsame Sprache: Gleichrangige Behörden müssen zu Kompromissen kommen, Land und Kommune auch. Föderalismus ist schwer. Aufgaben sind kompliziert, Gefahren groß. Doch es gibt zarte Lösungsansätze. Eine Diskussion.



den Wohnungsbau brauchen, mehr Unterstützung bei der Eigentumsbildung. Die ersten Regionen, in die das Baukindergeld fließt, sind die ländlichen Regionen. Und es geht in den Kauf von Beständen. Das alles ist positiv.

Sozialwohnungen können eigentlich gar nicht mehr gebaut werden Nagel: „Es stellt sich immer wieder die Frage, wie viel Miete man eigentlich einnehmen muss, wenn man nur für den sozialen Wohnungsbau baut. Wir als LBBW kamen auf 8,40 Euro pro Quadratmeter, aber nur, wenn das Grundstück umsonst ist.“

Föderalismus-Probleme: Der orientalische Basar Wenn der Bund mit dem Land oder das Land mit den Kommunen bzw. Bezirken Geschäfte machen will, geht es teilweise zu wie auf einem orientalischen Basar. Politische Entscheidungsträger reagieren immer nur auf eine einzige Frage: Bringt eine Maßnahme Stimmen im Wahlkampf?

Viele verschiedene Landesbauordnungen zu haben, ist schlecht, aber ... Schon Helmut Schmidt wusste 1977: Es kann eigentlich nicht sein, dass ich ein

Haus, das ich schon 30-mal in Kiel gebaut habe, in Wiesbaden nicht bauen kann. Heute sind wir aber keinen Schritt weiter. Dass es jedoch Baustandards geben kann, die plötzlich länderübergreifend gelten, ist bei der Flüchtlingsproblematik deutlich geworden. Es muss nur der Druck steigen, dann läuft's.

Der Fluch mit der Grunderwerbsteuer Wenn ein Bundesland freiwillig auf Einnahmen verzichtet, die es erheben könnte, wird es über den Länderfinanzausgleich bestraft. Argument: Wenn du, Land, freiwillig auf diese Möglichkeit verzichtest, kannst du es ja nicht so nötig haben.

Überbordende DIN-Normen: Es wird (vielleicht) alles besser Soeben wird gegen erbitterte Widerstände des privatwirtschaftlich aufgebauten DIN-Instituts ein so genannter Normenkontrollausschuss aufgebaut. Der soll bei neuen DIN-Normen prüfen, ob das Kosten-Nutzen-Verhältnis gewahrt ist. Ist das nicht der Fall, soll er den Ländern von der Umsetzung der Norm abraten. „Davon verspreche ich mir viel“, so Gunther Adler. «

Dirk Labusch; Freiburg

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Jetzt anmelden!

KONTAKTSTUDIUM IMMOBILIENÖKONOMIE

Berufsbegleitend
58 Tage in 15 Monaten

Nächster Studienstart:

Kloster Eberbach (Rhein-Main)
ab 1. Juli 2019

www.irebs-immobilienakademie.de/kioe



Datenstandards schaffen Vertrauen und Transparenz

Standards Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung gif hat mit einer Richtlinie einen Standard für den normierten Immobilien-Datenaustausch zwischen einzelnen Partnern gesetzt. Die RICS unterstützt die Weiterentwicklung der Richtlinie in Deutschland.

rics.org/de

Daten sind das Wirtschaftsgut des 21. Jahrhunderts. Die RICS hat für die Immobilienwirtschaft bereits – zusammen mit Partnerorganisationen – Standards in den Bereichen Bewertung (Red Book), Flächen (IPMS), Baukosten (ICMS), Landmanagement (ILMS), Ethik (IES) und Asset Management (Leistungsverzeichnis) erarbeitet. Der nächste relevante Schritt ist die Entwicklung von Standards für das Daten- und Dokumentenmanagement, mit dem Ziel, den „digitalen Zwilling“ zu schaffen. Dieses datentechnische Abbild soll auch bei unterschiedlichen IT-Systemen von Eigentümer zu Eigentümer ohne Informationsverlust weitergereicht werden.

Datenstandards bilden die Infrastruktur, auf der neue Technologien und Geschäftsmodelle aufbauen. Darüber hinaus sorgen sie für eine größere Transparenz und Effizienz, insbesondere im Transaktionsprozess und im Bestandsmanagement. Objekte, Eigentumsverhältnisse oder Mandate lassen sich durch einheitliche Datenstrukturen wesentlich flexibler handhaben.

Die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung, gif e.V., hat auf nationaler Ebene mit der gif-Richtlinie zum Immobilien-Datenaustausch (gif-IDA, V2.0) einen Standard für den normierten Datenaustausch zwischen einzelnen Partnern – wie Property, Asset und Projekt-Manager, Gutachter, Bilanzbuchhalter und Kapitalanlagegesellschaften – gesetzt. Ferner wurde im März dieses Jahres die gif-Richtlinie unter dem Titel „Standards zum Aufbau von Datenräumen und Dokumentenmanagement-Systemen, V2.0“ (DMS-Richtlinie) veröffentlicht. Einbezogen in die Entwicklung waren die RICS, außerdem der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) und die französische Organisation bei Standards zum Datenaustausch FIDJI. Die Richtlinie erlaubt erstmals die standardisierte Klassifizierung von immobilienwirtschaftlichen Dokumenten auf Gesellschafts- und Objektebene. Die RICS unterstützt die Weiterentwicklung dieser Richtlinie in Deutschland und engagiert sich gleichzeitig im International Real Estate Data Exchange Council. Das IREDEC hat sich zum Ziel gesetzt, die bestehenden nationalen Datenstandards abzugleichen und zu harmonisieren.

Die oben genannte DMS-Richtlinie schreibt die Verwendung bestimmter Metadaten pro Dokument verbindlich fest. Durch ihre konsequente Anwendung kann eine Migration zwischen unterschiedlichen Datenräumen oder Dokumentenmanagement-Systemen künftig automatisch erfolgen. Ferner wird ein Fundament zum Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI), zum Beispiel bei der Dokumentenersterfassung und -ablage, gelegt.

Neben der strukturierten Datenhaltung und dem Datenaustausch stellt sich nicht erst seit Inkrafttreten der Datenschutzgrundverordnung (DSVGO) die Frage nach einer gesetzeskonformen, aber auch praktikablen Speicherung und Verarbeitung von immobilienwirtschaftlichen Daten. Zu dieser Thematik erarbeitet die RICS derzeit ein Professional Statement, das wichtige Orientierungshilfen zur angemessenen Datenverarbeitung und Prävention von Cyberkriminalität bieten wird.

Festzuhalten gilt: Es gibt noch keinen universellen „digitalen Zwilling“ der Immobilie. Gemeinsam mit ihren Kooperationspartnern arbeitet die RICS daran, durch Definition von Datenstandards die Infrastruktur dafür zu schaffen, dass diese Vision möglichst bald Realität wird. «



Die RICS und ihre Partner wollen den digitalen Zwilling der Immobilie voranbringen.

Dominik Brunner FRICS (links) und Dr. Stephan Seilheimer MRICS



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

Wut baut keine Wohnungen – Enteignung auch nicht

Keine Lösung Für eine vernünftige Wohnungspolitik sind die wachsenden Sympathien für die Enteignungsbefürworter in Berlin brandgefährlich. Neue Wohnungen werden so definitiv nicht geschaffen.

www.deutscher-verband.org

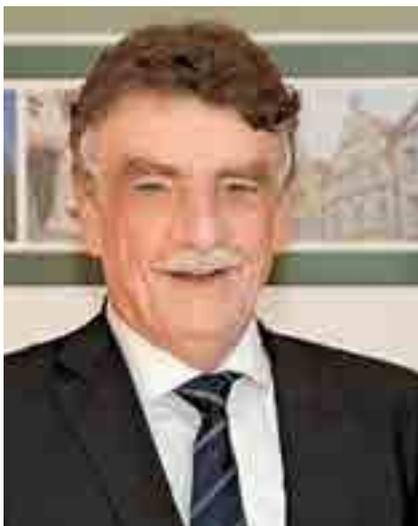
In Berlin erleben wir, was passiert, wenn Aktivisten und Bürgerinitiativen die Politik mit den verständlichen Ängsten der Menschen vor Mieterhöhung und Verdrängung zu irrationalen und nicht erfüllbaren Maßnahmen treiben. Aus den Protesten gegen die Mietenpolitik einzelner Vermieter hat sich die Stimmung mittlerweile so hochgeschaukelt, dass Teile der Politik mit dem geplanten Volksentscheid zur Verstaatlichung der Immobilienbestände der Deutsche Wohnen und weiterer Immobilienkonzerne sympathisieren, obwohl dies weder rechtlich noch finanziell möglich sein dürfte und den Wohnungsmarkt nicht entspannt. Aus der berechtigten Wut über Einzelfälle werden unvernünftige Scheinlösungen zu realen Problemlösungen hochstilisiert. Aber Wut macht keine gute und sozial verantwortliche Wohnungspolitik und baut keine Wohnungen.

Das Einzige, was den Wohnungsmarkt wirklich entspannt, sind mehr Neubau, kosteneffiziente und sozialverträgliche Modernisierungsstrategien und die Sicherung von bezahlbaren Bestandswohnungen. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass die öffentliche Hand selbst die Baukosten und damit die Kostenmiete nach oben treibt. In Berlin würden die Entschädigungsmilliarden für den notwendigen Neubau und die Förderung von mehr bezahlbarem Wohnraum ebenso fehlen wie für finanzielle Anreize für Klimaschutzmaßnahmen. Darüber hinaus werden weitere Investitionen in die unzureichende Bildungs- und Verkehrsinfrastruktur gefährdet. Denn ab 2020 gilt die Schuldenbremse. Diese schränkt den finanziellen Spielraum für eine Verstaatlichung insgesamt ein, sodass die Finanzierung nicht zu leisten sein dürfte.

RECHTSSICHERHEIT MÜSSTE IN LANGWIERIGEN PROZESSEN GEPRÜFT WERDEN Inwieweit die Enteignung verfassungskonform und für die Berliner Situation verhältnismäßig wäre, müssten Gerichte in langwierigen Prozessen klären. Die Aussicht auf „Erfolg“ ist höchst unwahrscheinlich, wie das Gutachten des Verfassungsrechtlers Prof. Dr. Helge Sodan belegt. Auch die Höhe der Entschädigung würde zu langen Rechtsstreitigkeiten führen. In der Summe ergibt dies jahrelangen Stillstand für die Wohnungsbaupolitik, noch mehr Unsicherheit für Mieter und weitere Demokratieverdrossenheit. Denn der „Volkswille“ ließe sich rechtlich und finanziell gar nicht umsetzen. Dem Wirtschaftsstandort Berlin schadet die Enteignungsdebatte bereits heute, da private Investoren und Unternehmen sehr sensibel auf schwindende Rechtssicherheit und politische Verlässlichkeit reagieren.

Die Politik muss deshalb dem „Abenteuer“ Verstaatlichung endlich eine klare Absage erteilen. Gleichzeitig muss Berlin ein breites Aktionsbündnis mit der gesamten Wohnungswirtschaft schließen, um gemeinsam wirklich zielführende und tragfähige Lösungen verbindlich zu vereinbaren. Dazu gehört vor allem auch die gemeinwohlorientierte Bauland- und Bodenpolitik. Denn um die Wohnungsmarktprobleme zu lösen, hilft nicht Konfrontation, sondern nur ein konstruktives Zusammenwirken aller Marktakteure – von den landeseigenen Wohnungsunternehmen und Genossenschaften über die Immobilienkonzerne bis hin zu den vielen mittelständischen Bestandshaltern und Privatvermietern, die den Großteil des Berliner Wohnungsmarktes ausmachen.

Die Politik von Bund, Ländern und Kommunen darf die Berliner Situation darüber hinaus nicht auf alle Wohnungsmärkte übertragen. In kürzester Zeit sind die Mieten in der Hauptstadt von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau enorm gestiegen und treffen auf eine in großen Teilen noch immer einkommensschwache Bevölkerung. Damit ist und bleibt Berlin ein Sonderfall und darf nicht zum Maßstab der Politik werden. «



Der Enteignungsversuch wird zu einem jahrelangen Stillstand für die Wohnungsbaupolitik führen, meint Michael Groschek.

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

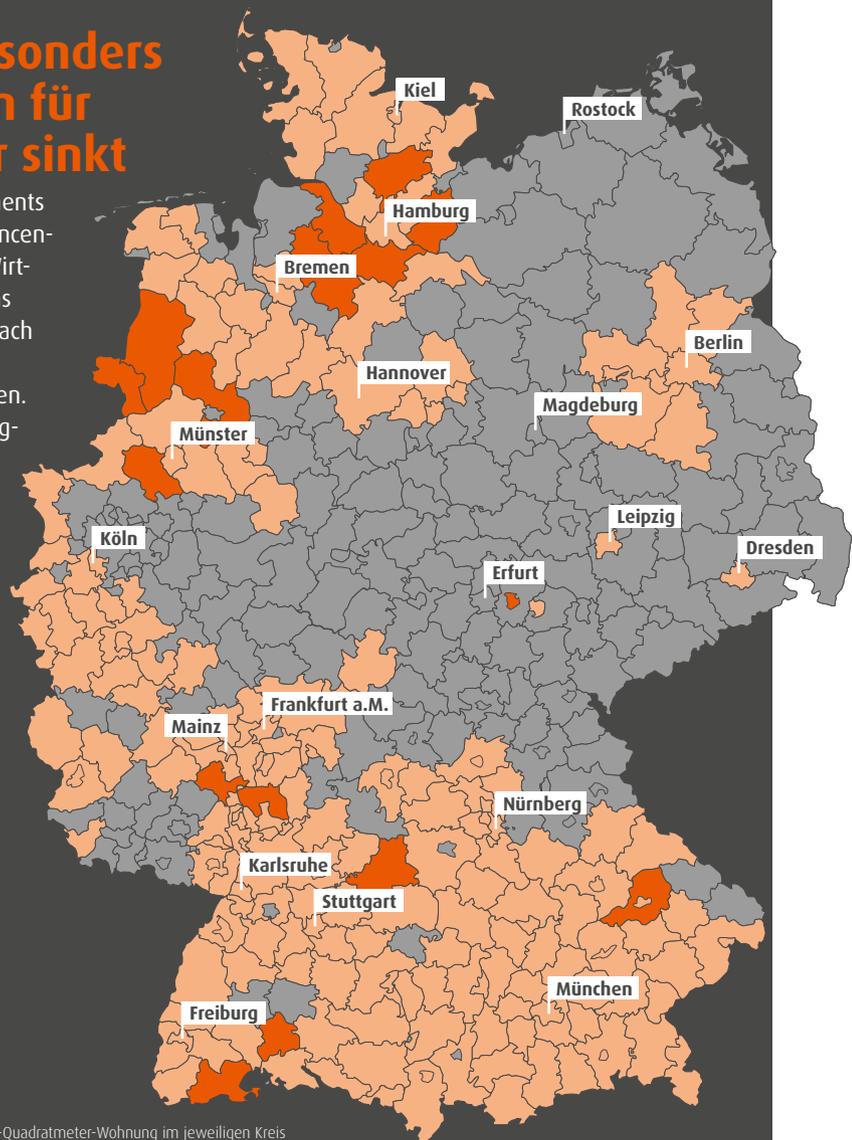
Finanzierung, Investment & Entwicklung

Zahl der Regionen mit **besonders günstigen Bedingungen für Wohnimmobilienkäufer sinkt**

Wo die Bedingungen für Wohnimmobilieninvestments besonders attraktiv sind, zeigt der Investitionschancen-Index. Er wird jährlich vom Hamburgischen WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) für den Postbank Wohnatlas berechnet. In 16 von 401 Kreisen bestehen demnach gute Chancen auf Wertsteigerung, bei moderaten Kaufpreisen. Im Vorjahr waren es noch 36 Regionen. In weiteren 196 Kreisen ist die Werthaltigkeitsprognose ebenfalls positiv, jedoch bei vergleichsweise hohem aktuellem Preisniveau. In 353 der 401 Landkreise und kreisfreien Städte lag die Wertentwicklung bei den Kaufpreisen zwischen 2017 und 2018 über der der Mieten. So mussten Käufer 2018 bereits in etwa jeder zweiten Region 22,5 Jahresnettokalmtieten und mehr für den Erwerb einer Wohnung aufbringen.

Index Investitionschancen

- Hohe positive Preisentwicklung bei moderatem Kaufpreis in Relation zur Miete*
- Geringe positive Preisentwicklung und/oder hoher Kaufpreis in Relation zur Miete**
- Negative Preisentwicklung (real)



Basis: Kaufpreis, Mietpreis und Karlsruhe Werthaltigkeitsprognose für eine 70-Quadratmeter-Wohnung im jeweiligen Kreis

* Preisentwicklung real > 0,5% real p.a. bis 2030 und Kaufpreis als Vielfaches der örtlichen Jahresnettokalmtiete < 22,5.

** Preisentwicklung real 0% bis ≥ 0,5% p.a. bis 2030 positiv und/oder Kaufpreis als Vielfaches der örtlichen Jahresnettokalmtiete ≥ 22,5.

Ein hoher Kaufpreis in Relation zur Miete birgt das Risiko, dass erwartete Wertgewinne (Trendentwicklung) bereits spekulativ in den aktuellen Wohnungspreis eingepreist sind.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Postbank Wohnatlas 2019

REFORM DER GRUNDERWERBSTEUER

Höhere Steuern für Share Deals ab 2020

Der Gesetzesentwurf des Bundesfinanzministeriums zur Reform der Grunderwerbsteuer steht. Share Deals, also der Erwerb von Immobilien über Anteile an einer Gesellschaft, sollen demnach grundwerbsteuerlich behandelt werden. Vorgesehen ist, die steuerauslösende Grenze

von 95 auf 90 Prozent zu senken und die Haltefrist von fünf auf zehn Jahre zu verlängern. Auch der Ergänzungstatbestand für Kapitalgesellschaften wurde bereits im Vorfeld immer wieder diskutiert. Neu ist der Stichtag, ab dem die Regelungen in Kraft treten. Der Referentenentwurf legt

den 31. Dezember 2019 fest. Bislang waren Immobilienexperten davon ausgegangen, dass die neuen Regelungen rückwirkend zum 31. Dezember 2018 gelten. Des Weiteren konkretisiert der Entwurf die Übergangsregelungen. Das Vorhaben wird von der Wirtschaft zum Teil heftig kritisiert.

IMMOBILIENINVESTOREN VERLAGERN AKTIVITÄTEN NACH DEUTSCHLAND

Der britische Immobilienmarkt war lange Zeit ein Magnet für internationale Investoren. Jetzt lässt das Interesse aufgrund der Brexit-Unklarheiten offenbar nach. Im ersten Quartal 2019 beobachtete die Crowdinvest-Plattform Brickvest jedenfalls eine deutliche Verlagerung der Investmentaktivitäten nach Deutschland. Der Anteil der Investoren, die Großbritannien als bevorzugte Zielregion nannten, lag demnach mit 29 Prozent um drei Prozentpunkte niedriger als noch im vierten Quartal 2018, während sich die Präferenz für Deutschland in diesem Zeitraum von 23 auf 26 Prozent erhöht hat. Die Ergebnisse basieren auf einer Online-Umfrage unter rund 6.000 professionellen Investoren.

WOHNIMMOBILIEN

Asset Manager setzen auf langfristige Investments und Digitalisierung

90 Prozent der deutschen Asset-Management-Unternehmen wollen ihren Bestand in der Assetklasse Wohnen erhöhen. Knapp 90 Prozent der Unternehmen setzen dabei auf eine langfristige Haltedauer von über acht Jahren. Das sind Ergebnisse der aktuellen Asset-Management-Studie 2019, die EY Real Estate gemeinsam mit dem Wohnkonzern Vonovia durchgeführt hat. Für die Studie wurden 40 Unternehmen befragt.

72 Prozent von ihnen wollen ihre Wertschöpfungskette künftig um das Geschäftsfeld Projektentwicklung erweitern. Eine Mehrzahl der Befragten plant zudem die Nachverdichtung durch Neubebauung von Brachflächen (63 Prozent) und durch eine Erhöhung der Flächenauslas-

zung bestehender Objekte (67 Prozent). 44 Prozent der Umfrageteilnehmer wollen eigene Neubauprojekte entwickeln. Knapp die Hälfte plant Umwandlungen von Gewerbe- zu Wohnflächen sowie umfassende Modernisierungen. Durch die anhaltende Renditekompression, im Wesentlichen bedingt durch die aktuellen Preissteigerungen bei Immobilien-Assets in allen Assetklassen, rückt das Thema Kosteneffizienz umso dringlicher in den Fokus der Asset Manager. Zwei Drittel der Befragten geben an, die Betriebskosten gezielt senken zu wollen. Weitere erhebliche Kosteneinsparungspotenziale erkennen mehr als die Hälfte der Befragten in den neuen Möglichkeiten der Datenanalyse. Generell sehen die Umfrageteilnehmer in

fast allen gängigen Unternehmensprozessen Potenzial für eine weitere Digitalisierung, vor allem im Reporting (89 Prozent), im Finanzwesen und Controlling (75 Prozent) sowie in der Objektverwaltung und dem Kunden- und Portfoliomanagement (je 64 Prozent).

90%

der deutschen Asset-Management-Unternehmen wollen ihren Bestand in der Assetklasse Wohnen erhöhen.



So soll das neue Wohnquartier, in dem in den nächsten zehn Jahren 1.800 Wohnungen entstehen werden, einmal aussehen.

WASSERSTADT LIMMER

Größtes innenstadtnahes Bauprojekt Hannovers gestartet

In Hannover haben auf dem ehemaligen Continental Werksgelände die Bauarbeiten für die Wasserstadt Limmer begonnen – es ist das größte innenstadtnahes Bauprojekt der Stadt. Bis 2022 sollen auf dem ersten Bauabschnitt etwa 550 Wohneinheiten realisiert werden. Insgesamt entstehen auf der Halbinsel in den nächsten zehn Jahren rund 1.800 Wohneinheiten für etwa 3.500 Menschen. Entwickler ist die Wasserstadt Limmer Projektentwicklung GmbH (WLEG), ein Joint Venture der Blueorange Group (Mitglied der Volksbank BraWo Unternehmensgruppe) und der Günter Papenburg AG. Die mehr als 100 Jahre vom Reifenhersteller Continental industriell genutzte 23 Hektar große Fläche liegt auf einer Landzunge an den Leine-Auen in Hannover-Limmer. Die Fläche musste zunächst aufwändig saniert werden – unter anderem wurde der gesamte Boden aufgrund der vorherigen Nutzung in einer Tiefe von 2,50 Metern neu verfüllt.

Anspruch: „Der Amazon jenseits der Türschwelle“

Die Digitalisierung hat der Immobilienbranche schon zahlreiche Veränderungen gebracht: smarte Gebäude, virtuelle Besichtigungstouren, Building Information Modeling (BIM) und vieles mehr. Das alles sind jedoch Einzellösungen, die für sich betrachtet sicherlich einen Mehrwert bieten. Doch wie gelingt es, die gesamte Wertschöpfungskette entlang einer Immobilie zu digitalisieren? Hin zu einem Gesamtsystem, dessen Schnittstellen nahtlos ineinandergreifen? Das kann nur gelingen, indem man auf geschlossene Workflows zurückgreift.

Entscheidend ist nicht der Wert der Immobilie am Stichtag, sondern der Blick auf den gesamten Investitionszyklus

Digitalisierung bedeutet letztlich nichts anderes als den Abbau von Barrieren. Mit den nötigen Daten bringen wir Mobilität in die Immobilität. Und versuchen dabei, neue Wege zu gehen.

Erstens: Häuser und Wohnungen, in denen Menschen leben, arbeiten, studieren oder im Alter gepflegt werden, sind Spiegel ihrer Nutzer. Es ist wichtig, die Perspektive dieser Menschen einzunehmen. Zweitens: Unser Unternehmen betrachtet den gesamten Investitionszyklus. Und drittens: Capital Bay versucht, so viele Prozesse wie möglich digital abzubilden. Zwei Kernbereiche stehen bei uns im Fokus: Das so genannte Huming, worunter

wir das Beheimaten von Menschen in umbautem Raum verstehen, und das Trading, also die Automatisierung von Einkaufs-, Strukturierungs- und Verkaufsprozessen. Alles zusammen führt zu einer völlig anderen Art der Bewertung von Objekten, zu einem anderen Umgang mit der Immobilie und zu einer anderen Art der Generierung von Cashflows.

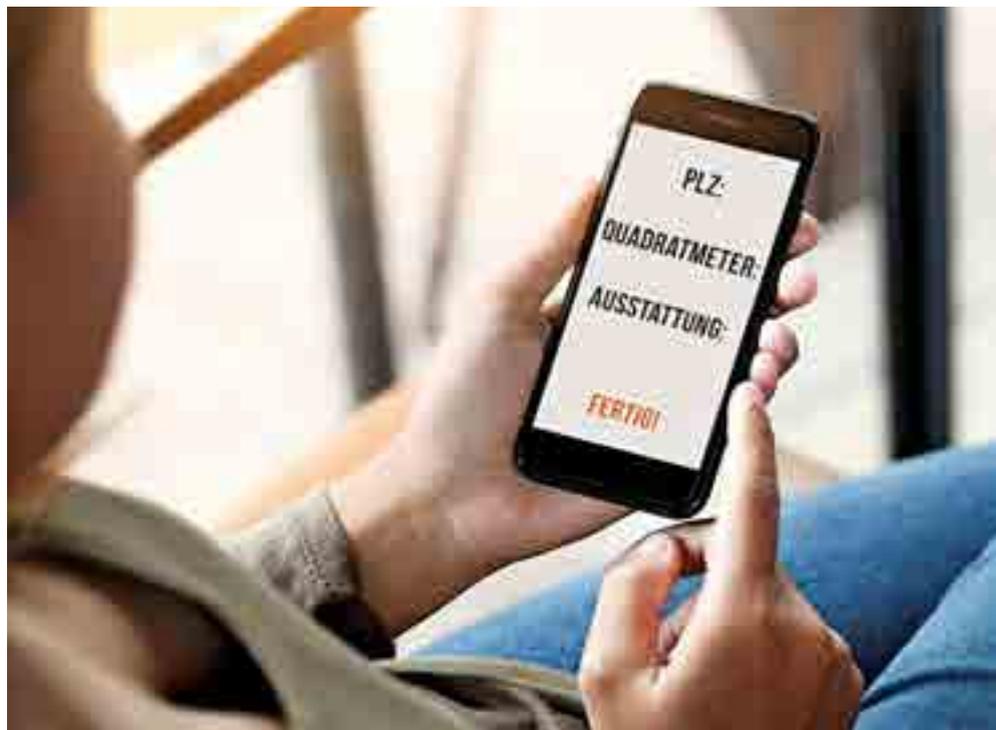
Dabei ist es wichtig, eine nachhaltige Beziehung zwischen Nutzer und Eigentümer zu schaffen, die weit über die reine Vermietung von umbautem Raum hinausgeht. Dazu gehören auch zukunftsweisende Produkte und Dienstleistungen, die den Nutzern zugutekommen, sie binden und den Cashflow erhöhen.

Dahinter steht die Idee der „Dynamischen Methode“. Sie fußt vor allem auf einer Erkenntnis: Wer Fehlinvestitionen vermeiden und gleichzeitig realistische Renditechancen berechnen will, kann sich nicht auf die herkömmlichen

„Im Grunde genommen ist es doch so: Der Mieter will wenig Miete für viel Produkt, der Eigentümer viel Miete für wenig Produkt. Wir schaffen die Verbindung zwischen Mieter und Eigentümer und bieten durch zahlreiche Dienstleistungen mehr Produkt.“

George Salden,
CEO Capital Bay, Berlin

Eine Zukunftsvision: Menschen suchen eine Wohnung und konfigurieren diese gemäß ihren Vorstellungen.



Wie gelingt es, die gesamte Wertschöpfungskette entlang einer Immobilie zu digitalisieren? Das könne nur mit geschlossenen Workflows funktionieren, sagt George Salden, CEO der Capital Bay GmbH. Ein Best-Practice-Beispiel aus der Branche.

Bewertungsverfahren verlassen, weil sie eine Immobilie nur punktuell betrachten. Entscheidend aber ist nicht der Wert an einem Stichtag, sondern der Blick auf den gesamten Investitionszyklus.

Aus „Lage, Lage, Lage“ wird „Timing, Timing, Timing“.

Nicht „Lage, Lage, Lage“ ist also das A und O, sondern „Timing, Timing, Timing“. Anders gesagt: Wann wird wer zu welchem Preis und zu welchen Bedingungen mieten oder kaufen wollen? Wie werden sich Wert und Cashflow einer Immobilie verändern? Wann steige ich ein? Wann investiere ich in das Objekt? Wann steige ich aus?

Der Paradigmenwechsel „Weg von statischen, hin zu zyklischen Bewertungsmomenten“ manifestiert sich bereits im Trading. Sämtliche Immobilienangebote durchlaufen bei Capital Bay eine IT-gestützte Echtzeit-Vergleichsanalyse. Dafür verwenden wir die von uns mitentwickelte Transaktionssoftware 21st. Die Anwendung findet Objekte, automatisiert deren Bewertung und orchestriert die Due Diligence digital. So lassen sich täglich mehr als 1.000 Transaktionen analysieren.

Grundlage der Bewertung bilden bundesweit verfügbare Daten. Unser Unternehmen hat Deutschland in 55 Millionen Quadranten unterteilt und jede Straße geocodiert. Mehrere Millionen Datensätze liegen hinter diesen Quadranten: demografische, ökonomische und sozio-ökonomische, Preise und Objektdaten. Auf Knopfdruck gibt es Vergleichsdaten, und wir können sehen, an welcher Stelle im Zyklus sich die uns angebotene Immobilie befindet. Mit Hilfe dieser Big-Data-Analyse können wir künftige Entwicklungszyklen und Mietrends errechnen und Risiken besser einschätzen.

Der gesamte Akquisitions- und Transaktionsprozess wie auch die Kapitalisierung einer Immobilie sollen digital erfolgen. Käufer und Verkäufer treffen auf unserer Plattform zusammen. Dadurch können wir profiligen Produkte entwickeln und – Vorbild Börse – den Austausch von Finanz- und Immobilienprodukten managen.

Der wichtigste Protagonist im Spiel ist jedoch der Nutzer. Damit sind wir beim Huming angekommen. Der Begriff leitet sich ab von Home und Human. Huming führt zum Kernparadigma von Capital Bay: Weg vom Stein, hin zum Menschen.

Wodurch lässt sich in der Regel der Wert einer Immobilie heben? Durch Leerstandsreduktion, Bestandsmieterhöhung, fluktuationsbedingte Mieterhöhung, Flächenerweiterungen und Konversionen. Capital Bay geht mit Mass-Customization noch einen Schritt weiter.

Wir schaffen ein gleiches Chassis und entwickeln darauf aufbauend eine individuelle Innenausstattung – entsprechend der jeweiligen Betreiberstrategie und Zielgruppe. So gelingt es, mehr Miete pro Quadratmeter zu erzielen, weil unterschiedliche Leistungen – Möbel, Concierge-, Sicherheits-, Internet- oder Telefonservice – gleich mit angeboten werden.

Von Versicherung bis Konsum: Der Clou ist das Rabattsystem für Mieter

Meine Zukunftsvision: Menschen suchen eine Wohnung und konfigurieren diese gemäß ihren Vorstellungen. Sie geben das Postleitzahlengebiet ein, die Quadratmeterzahl, die Ausstattung und natürlich den Mietbetrag, den sie zu zahlen bereit sind. Die den Wünschen entsprechenden Wohnungen sind in etwa doppelt so teuer wie die üblichen Vergleichswohnungen. Dafür erhalten die zukünftigen

Mieter ein besseres Produkt. Der Clou: Bei unserem Unternehmen erhalten sie ein Rabattsystem.

Jedes Mal, wenn die Mieter etwas über das Capital-Bay-Portal konsumieren, erhalten sie einen so genannten Hume-Coin, unsere digitale Währung für den Mieter. Ein fittes Rentnerpaar übernimmt die Gartenpflege und räumt den Schnee? Die Miete reduziert sich um einen bestimmten Prozentsatz. Ein Singlehaushalt schließt eine Versicherung über das Huming-Programm ab? Ein Teil der Monatsmiete wird ihm gutgeschrieben. Die Familie kauft ein Auto über uns? Zwei Monatsmieten Gutschrift. Buchung einer Weltreise? Drei Monatsmieten Gutschrift. Alle Einkäufe der Mieter erfolgen über unser Portal. Die dadurch erzielten Mengenrabatte reichen wir an die Mieter weiter. So werden wir zu Google oder Amazon jenseits der Türschwelle.

Im Grunde genommen will der Mieter wenig Miete für viel Produkt, der Eigentümer viel Miete für wenig Produkt. Wir schaffen die Verbindung zwischen Mieter und Eigentümer und bieten durch zahlreiche Dienstleistungen mehr Produkt. Dadurch erhöht sich die Rendite. So vereinen wir alle Interessen und schaffen systemisch Wert für beide Parteien. «

George Salden, CEO Capital Bay, Berlin

AUTOR



George Salden

gründete Capital Bay im Jahr 2016 als Full-Service-Investmenthaus für Immobilien. Das Unternehmen verwaltet nach eigenen Angaben mehr als 3,5 Milliarden Euro Assets under Management.

Unbekannte Geldtöpfe

Der Weg der Digitalisierung ist für Immobilienunternehmen nicht nur zeitlich aufwändig, sondern er kostet auch viel Geld – ein Grund, warum viele Firmen vor dem Schritt zurückschrecken. Dabei gibt es staatliche Förderprogramme, doch die sind vielen Unternehmen gar nicht bekannt. Als der Verbund zertifizierter Immobilienverwalter (VZI) jüngst in Zusammenarbeit mit Prof. Dr. Brigitte Kölzer von der Hochschule Rosenheim Immobilienverwaltungen zum Thema Digitalisierung befragt hat, kam heraus: Lediglich 40 Prozent der Firmen nutzen bislang staatliche Fördermöglichkeiten für ihren Digitalisierungsprozess. Ein Drittel der befragten Immobilienverwaltungen hat sogar noch nie etwas von einer solchen finanziellen Unterstützung gehört. Dabei gebe es „dutzendweise“ Programme, sagt Jörg Wirtz, der Schatzmeister beim VZI ist und außerdem mit seinem in München ansässigen Unternehmen Tqmteam Managementsysteme GmbH selbst Immobilienunternehmen zum Thema Digitalisierung berät.

Finanzielle Hilfen für die Digitalisierung gibt es für Firmen in Form von Zuschüssen oder über zinsverbilligte Kredite

Zuwendungen können die Unternehmen entweder über Zuschüsse bekommen oder über verbilligte Kredite. Die wichtigsten Programme laufen über das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi), die Förderbank KfW und über die einzelnen Bundesländer. Bei den Zuschüssen liegt die Förderquote je nach Programm zwischen 30 und 80 Prozent der zuwendungsfähigen Ausgaben. Die Programme sind jeweils beschränkt auf einen Maximalbetrag. Das heißt, die



40% der Immobilienverwaltungen nutzen staatliche Fördermöglichkeiten für ihren Digitalisierungsprozess. Ein Drittel der Unternehmen hat noch nie etwas von einer solchen finanziellen Unterstützung gehört.

Um den Digitalisierungsprozess zu unterstützen, gibt es staatliche Förderprogramme und vergünstigte Kredite. Doch in der Immobilienbranche wissen das viele gar nicht.

Immobilienfirmen müssen auch immer einen Eigenanteil leisten. Bei den Förderungen über verbilligte Kredite gibt es Konditionen mit sehr niedrigen Zinssätzen mit bis zu zehn Jahren Laufzeit. Zum Teil werden Haftungsfreistellungen oder auch Tilgungszuschüsse gewährt.

Für manche Förderprogramme sei es Voraussetzung, sich von einem speziell zertifizierten Beratungsunternehmen begleiten zu lassen, erklärt Jörg Wirtz. Ein Beispiel sei das Programm „Go Digital“ des BMWi, für das die Tqmteam Managementsysteme GmbH Beratungen durchführen darf. Das Programm richtet sich – wie die meisten anderen Angebote auch – nicht speziell an die Immobilienbranche, sondern generell an kleine und mittlere Unternehmen. Mit den drei Modulen „Digitalisierte Geschäftsprozesse“, „Digitale Markterschließung“ und „IT-Sicherheit“ will das Programm Firmen nicht nur bei der Digitalisierung des Geschäftsalltags unterstützen, sondern auch beim steigenden Sicherheitsbedarf, der durch die zunehmende digitale Vernetzung entsteht. Maximal 30 Beratertage zu einem Höchstsatz von 1.100 Euro werden mit 50 Prozent gefördert. Die Zuschüsse können Unternehmen mit bis zu 99 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz oder einer Jahresbilanzsumme von maximal 20 Millionen Euro in Anspruch nehmen. Die autorisierten Beratungsunternehmen übernehmen die Antragstellung für die Fördermittel, die Abrechnung und das Berichtswesen.

Wie viele Immobilienunternehmen das Förderprogramm nutzen oder ob die Branche im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen bei der Antragstellung zurückhaltender ist, kann das BMWi nicht sagen. Auch anderen Anbietern oder den Immobilienverbänden liegen keine konkreten Zahlen zur Nutzung dieses oder weiterer Förderangebote vor. Generell wird das Ergebnis der VZI-Umfrage »



ZIA
Die Immobilienwirtschaft

TAG DER IMMOBILIEN- WIRTSCHAFT

MITEINANDER STATT GEGENEINANDER
u. A. mit Peter Altmaier, Horst Seehofer, Svenja Schulze,
Andreas Scheuer und Ralph Brinkhaus

**WIR SEHEN UNS AM
27. JUNI 2019 IN BERLIN!**

WWW.TAGDERIMMOBILIENWIRTSCHAFT.DE



Fotos: Ulf Büschleb (außen, Seehofer, Scheuer, Brinkhaus)

Foto: photothek.de, Thomas Imo

jedoch bestätigt. „Viele Unternehmen der Branche wissen von den Förderprogrammen für Digitalisierungsprozesse gar nichts“, sagt etwa Heiko Senebald, Sprecher des Immobilienverbands Deutschland (IVD).

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) hat einen ähnlichen Eindruck und habe deshalb jüngst seine Mitglieder selbst über die Fördermöglichkeiten informiert, wie Sprecherin Katrin Lemcke-Kamrath berichtet. „Der Bekanntheitsgrad der Programme müsste deutlich gesteigert werden“, meint auch Jan Kricheldorf, Geschäftsführer der Wordliner GmbH, die ebenfalls als vom BMWi zertifiziertes Unternehmen Immobilienfirmen begleitet, die Fördermittel im Bereich Digitalisierung bekommen. „Wenn mehr Unternehmen von den Angeboten wüssten, könnten auch mehr davon profitieren“, sagt Kricheldorf. Er halte die Förderprogramme für den richtigen Ansatz – wenngleich „die Antragstellung manchmal etwas mühselig ist“. Da gebe es bei den Förderstellen noch Optimierungsbedarf, meint er.

Um den Digitalisierungsprozess zu unterstützen, hat das BMWi neben den reinen Förderprogrammen inzwi-

schen deutschlandweit auch 25 Mittelstand-4.0-Kompetenzzentren aufgebaut, in denen Unternehmen Informationen und Begleitung bekommen. Diese hätten unterschiedliche Schwerpunktthemen, erklärt Sprecherin Annika Einhorn. Die Bandbreite reiche von Arbeitsorganisation und Digitalisierungsstrategien über die intelligente Produktion und IT-Sicherheit bis hin zu Rechtsfragen und digitalen Geschäftsmodellen. Außerdem gebe es auch thematische Zentren, darunter eines mit dem Schwerpunkt „Planen und Bauen“, das ein Angebot speziell für die Bau- und Immobilienwirtschaft mache. Ein besonderes Augenmerk liege dabei auf Vernetzungsfähigkeit und Methodenkompetenz für das Building Information Modeling (BIM), so Einhorn.

Das Förderangebot in den Bundesländern ist schwer zu überschauen und hat unterschiedliche Schwerpunkte

Neben bundesweiten Programmen existieren zudem auch viele Angebote in den einzelnen Bundesländern. Das Problem: Das Angebot ist schwer zu überblicken. Jedes Bundesland hat eigene Förderprogramme, die sich in Schwerpunkten und Konditionen unterscheiden. So bezuschussen beispielsweise Baden-Württemberg, Bayern und Thüringen die Anschaffung spezifischer Soft- und Hardware mit einer Digitalisierungsprämie oder einem Digitalbonus. Sachsen fördert den Erwerb von Software für Projekte, mit denen moderne Informations- und Kommunikationstechnologien im Unternehmen eingeführt werden. In Schleswig-Holstein wiederum können Unternehmen zwar keine speziell auf die Digitalisierung zugeschnittenen Fördermittel beantragen, über die Investitionsbank Schleswig-Holstein stehen aber Mittel für Digitalisierungsvorhaben zur Verfügung. Außerdem bieten die Länder auch Bonusprogramme,

17.000 €

Laut KfW-Digitalisierungsbericht Mittelstand 2018 gaben Mittelständler im Jahr 2017 durchschnittlich knapp 17.000 Euro für die Digitalisierung ihres Unternehmens aus.

Innovationsgutscheine und speziell zugeschnittene Kredite an. Angebot und Fördermöglichkeiten der Länder wechselten häufiger, sagt Jörg Wirtz. Um die Fülle der Programme zu überblicken, sei deshalb Eigeninitiative der Immobilienbranche gefragt.

Vergünstigte Kredite für Digitalisierungsprozesse vergibt vor allem die KfW Bankengruppe. Mit ihrem ERP-Digitalisierungs- und Innovationskredit bietet sie zinsgünstige Darlehen für Investitionen von bis zu fünf Millionen Euro im Jahr an. Förderfähig sind zum Beispiel der Aufbau digitaler Plattformen und Apps oder ein IT- und Datensicherheitskonzept.

Und was kostet eine Digitalisierungsstrategie ein Immobilienunternehmen insgesamt? Das sei schwer pauschal zu sagen, meinen die Experten. Viele Faktoren wie Betriebsgröße, vorhandene Softwareausstattung oder der Schulungsbedarf der Mitarbeiter spielten eine Rolle. Meistens bewegten sich die Kosten im niedrigen bis mittleren fünfstelligen Bereich. Laut KfW-Digitalisierungsbericht Mittelstand 2018 gaben Mittelständler im Jahr 2017 durchschnittlich knapp 17.000 Euro für die Digitalisierung ihres Unternehmens aus. «

Jelka Louisa Beule, Freiburg

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.bmw-go-digital.de

Hier sind die Fördermöglichkeiten des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi) zusammengefasst.

www.transformation-it.de/foerderprogramme-digitalisierungsprojekten-durch-die-bundeslaender

und www.foerderdatenbank.de
Programme der einzelnen Bundesländer

www.kfw.de/380

Die Förderungsmöglichkeiten der Förderbank KfW

**Wir fördern
das Gute in NRW.**

Wolfgang Overath zu seiner
Geschichte als Investor.
Jetzt Video anschauen!
www.nrwbank.de/overath

WERTE

**Wolfgang Overath, verantwortungsvoller Investor,
nutzt die Wohnraumförderung der NRW.BANK.**

Machen Sie es wie Fußballweltmeister Wolfgang Overath und investieren Sie in sozialen Wohnraum.

Attraktiv für Investoren dank langer Laufzeiten und hoher Tilgungsnachlässe. Und ein gutes

Engagement für die Menschen in unserer Region. So bauen und wohnen wir in Nordrhein-

Westfalen: modern, flexibel und rentabel. Erfahren Sie mehr unter:

www.nrwbank.de/wohnen

 **NRW.BANK**
Wir fördern Ideen

Auf Partnersuche in der digitalen Arena

Crowdinvesting-Plattformen wie Bergfürst, Exporo oder Zinsland waren vor fünf Jahren noch weitgehend unbekannt. Diese Zeiten sind längst passé. Denn Offerten des Trios stoßen inzwischen nicht nur in der digitalen Community auf stark steigendes Interesse. „Es ist unglaublich, mit welcher Dynamik digitale Plattformen expandieren“, zeigt sich Florian Stadlbauer, Head of Digitalization der Commerz Real, beeindruckt. Er kann sich gut vorstellen, dass diese – wie bei anderen Finanzprodukten – zu einem immer wichtigeren Vertriebsweg zur Vermittlung von Investments werden.

Bis Ende 2018 steckten Investoren über die drei Plattformen insgesamt gut 700 Millionen Euro in Immobilien. Das klingt viel. Allerdings sammelte der Offene Immobilienfonds hausinvest, den die Commerz Real (Fondsvermögen: 14,1 Milliarden Euro) privaten Anlegern offeriert, allein im vergangenen Jahr gut 900 Millionen Euro an frischem Kapital ein.

Investoren steckten in die Plattformen Exporo, Bergfürst und Zinsland 700 Millionen Euro

Trotzdem gab die Commerzbank-Tochter kürzlich bekannt, dass sie sich mit 24,9 Prozent an Bergfürst, der – bezogen auf das akquirierte Investorenkapital – kleinsten der drei Plattformen, beteiligt hat. Laut Stadlbauer hat man mit dem strategischen Investment vor allem drei Ziele im Visier: den Zugang zu neuen Anlegergruppen, die Zusammenarbeit bei der Konzeption von Geschäftsmodellen und die Kooperation auf dem weiten Feld der digitalen Technologie.

Immobilieninvestmenthäuser und digitale Akteure suchen verstärkt den Schulterschluss. „Davon profitieren bei-

de Seiten“, ist auch Herwig Teufelsdorfer, COO von 21st Real Estate, überzeugt. Das Berliner PropTech hat eine digitale Plattform konzipiert, über die Immobilientransaktionen zukünftig komplett digital abgewickelt werden können.

„Der Transaktionsprozess erfordert in der Regel einen hohen Rechercheaufwand“, so Teufelsdorfer. 21st Real Estate verfügt diesbezüglich über eine mit Künstlicher Intelligenz (KI) gestützte Datenbank für Wohn-, Büro- und Einzelhandelsimmobilien. Sie ermöglicht es Investoren, sich per Knopfdruck anhand von Vergleichszahlen zur Lage und zu Objekten sowie zur Bevölkerungs- und Mietpreisentwicklung zu informieren. „Es ist allerhöchste Zeit für die Fondshäuser, sich fit für das digitale Zeitalter zu machen“, sagt Kai Zimprich,



„Immobilieninvestmenthäuser und digitale Akteure suchen verstärkt den Schulterschluss. Davon profitieren beide Seiten.“

Herwig Teufelsdorfer, COO des Berliner PropTechs 21st Real Estate

Chief Information Officer Germany and Northern Europe beim Immobiliendienstleister JLL. Digitale Plattformen sorgten für mehr Transparenz in der Geld- und Kapitalanlage. Insofern verwundert es nicht, dass die Partnerschaft von Commerz Real und Bergfürst kein Einzelfall in der Branche ist.

Bereits im September 2018 hatten die zur Corestate Capital Group gehörende Hannover Leasing und Exporo ihre Kooperation bekannt gegeben. Ein gutes halbes Jahr später begeben beide gemeinsam eine Immobilienanleihe für Privatanleger – Volumen: 5,25 Millionen Euro, Laufzeit: zehn Jahre, anvisierte Gesamtrendite: 5,7 Prozent. Beim Objekt handelt es sich um ein Bürogebäude in der Nähe von München.

Neue Produkte auf der Plattform von Bergfürst aufzusetzen, kann sich Stadlbauer gut vorstellen: „Dieses Thema werden wir mittelfristig ebenfalls angehen.“ Was das Kennenlernen der Bedürfnisse der Anleger, die auf der Plattform von Bergfürst agieren, betreffe, befinde man sich aktuell in der Lernphase. Auch die unterschiedlichen gesetzlichen Regeln für das Crowdinvesting in Immobilien und den Erwerb von Anteilen an Immobilienfonds machen deutlich, dass es sich noch um zwei völlig verschiedene Welten handelt.

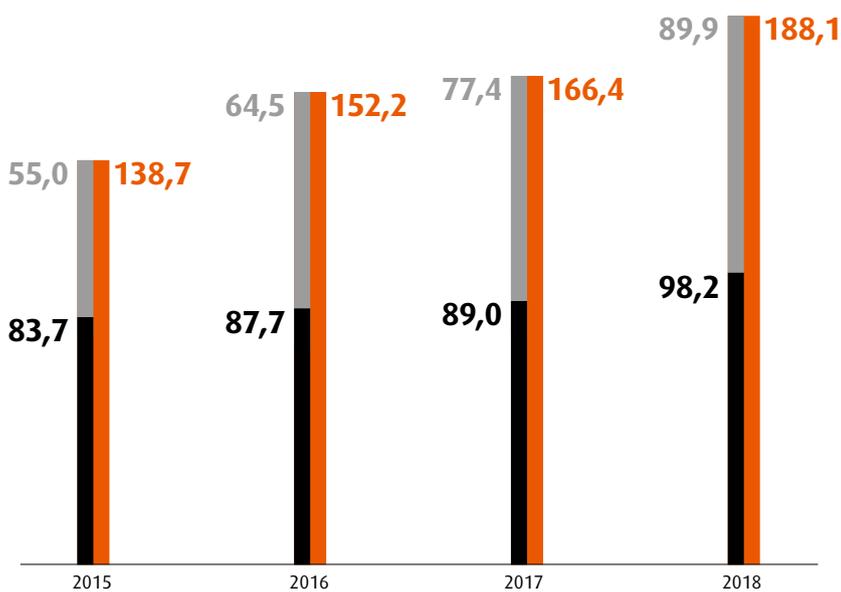
Im Gegensatz zu Hannover Leasing und Exporo werden Commerz Real und Bergfürst keine gemeinsamen Investmentprodukte auflegen. „Da gibt es eine klare Rollenverteilung. Wir sind und bleiben eine reine Vertriebsplattform“, betont Guido Sandler, Vorstand von Bergfürst. Dadurch lasse sich eine recht schlanke, effiziente Organisationsstruktur realisieren. Von der Beteiligung der Commerz Real erhofft er sich vor allem einen Know-how-Zuwachs für die weitere internationale Expansion von Bergfürst. Charakteristisch für die meisten digitalen Immobilieninvestment-Plattformen ist,

Crowdinvesting-Plattformen und Offene Immobilienfonds scheinen in getrennten Welten zu operieren. Doch erste Annäherungsversuche deuten an, dass es für beide Seiten vorteilhaft sein könnte, mehr miteinander zu kooperieren. Die Commerz Real sieht sich hierbei als Vorreiter.

ENTWICKLUNG OFFENER IMMOBILIENFONDS

Entwicklung des Vermögens Offener Immobilienpublikums- und -spezialfonds (in Milliarden Euro)

Immobilien-spezialfonds
Immobilien-publikumsfonds
Gesamtvolumen



dass die Finanzierung von Projektentwicklungen einen sehr hohen Stellenwert hat. Schließlich lassen sich hier noch recht ansehnliche Renditen erzielen. „Unsere Partner auf der Objektseite sind kleine und mittelgroße Projektentwickler, die Vorhaben in einer Größenordnung von 5 bis 25 Millionen Euro realisieren wollen“, erklärt Sandler. Solche Projekte sind seitens der Commerz Real für den Offenen Immobilienfonds hausinvest zwar kaum interessant. Anders sieht es hingegen bei den institutionellen Spezialfonds der Wiesbadener aus, etwa für Studentisches Wohnen oder Hotels. „Es ist durchaus denkbar, für sie Objekte, die über die Plattform von Bergfürst finanziert wurden, zu erwerben“, sagt Stadlbauer. Einmal hat die Commerz Real bereits ein von einer Crowdinvesting-Plattform finanziertes Projekt für einen Spezialfonds gekauft.

Zurückhaltender in der Bewertung des Nutzens von Kooperationen zwischen Fondsgesellschaften und digitalen Plattformen gibt man sich bei der Real I.S. „Das sind zum Teil sehr unterschiedliche Realitäten, die da aufeinandertreffen“, erklärt Jochen Schenk, Vorstandsvorsitzender der Real I.S. Insbesondere Entscheidungen bei der Anlage größerer Summen durch professionelle Investoren würden weiterhin einer persönlichen Beratung bedürfen. Großes Potenzial sieht er dagegen – ebenso wie andere Investmenthäuser – bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen und dem Gebäudemanagement, beispielsweise bei der Mieterbetreuung.

Die strategische Partnerschaft durch die Beteiligung an einer Crowdinvesting-Plattform könne ein richtiger Schritt sein, um ein digitaler Asset Manager zu werden, argumentiert hingegen Stephan Mühlbau-

er, Experte für Crowdinvesting bei Deloitte im Bereich FSI Audit & Assurance. Die Immobilienfondsbranche hinke anderen Branchen in Sachen digitaler Kompetenz hinterher, da die Digitalisierung vielfach lediglich als Mittel zur Kostenreduzierung und nicht zur Erschließung neuer Kundengruppen gesehen werde.

Großes Potenzial sehen Investmenthäuser bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen

Die Aktivitäten von Florian Stadlbauer bei der Commerz Real verfolgt auch Sonja Knorr, Leiterin der Immobilienfondsanalyse bei Scope Analysis, aufmerksam mit. Seine Aktivitäten adressierten zukünftige Herausforderungen und suchten neue, möglicherweise sogar disruptive Lösungsansätze, stellt sie fest. Sie verweist hierbei etwa auf die Assetklasse Büro, die im Portfolio gerade großer Offener Immobilienpublikumsfonds meist die mit Abstand wichtigste Nutzungsart ist.

„Wir wollen Digitalisierungs-Tools und neue Trends zur Steigerung der Wertschöpfung unserer Immobilienportfolios nutzen“, gibt Stadlbauer die Zielrichtung vor. Hierfür setzt er etwa auf die Vernetzung von Büroflächen, über die man neue Geschäftsmodelle entwickeln will. Sensoren sollen dabei helfen, Gebäude besser abgestimmt auf die Nutzerbedürfnisse zu bewirtschaften. „Die Sharing-Ökonomie wird zur Folge haben, dass die Nachfrage nach flexibel nutzbaren Büroflächen stark wachsen wird, und zwar nicht nur in der Start-up-Szene“, prognostiziert Stadlbauer. Der Fünf- oder Zehn-Jahres-Mietvertrag werde zunehmend von weit kürzeren Laufzeiten verdrängt. «

Polis



Ich stehe zusammen mit meiner Tochter zum ersten Mal wieder nach Jahren auf der Akropolis. Ein kühler Wind weht die Anstrengungen des Aufstiegs über die steilen Treppen der Propyläen davon. Ruhe kehrt ein. Das unter uns liegende Häusermeer fügt sich harmonisch in die Täler zwischen den kahlen Rücken von Hymettos, Pentelikon und Parnitha-Gebirge und sieht von hier oben friedlich und beinahe wohl geordnet aus.

Vor etwa 2500 Jahren konnte das wackelig demokratische Athen einen überraschenden Sieg über das mächtige Weltreich der Perser feiern. Zum Dank an ihre Schutzgöttin Athene und zum eigenen Ruhm bauten sich die Bürger Athens in den folgenden friedlichen Jahrzehnten eine Mischung aus Bank und Heiligtum, den Parthenon. Das gelang ihnen so klug und so fein und so harmonisch, dass es über Jahrtausende zum legendären Maßstab und Vorbild unzähliger Architektengenerationen auf der ganzen Welt wurde.

Wenn die Annahme stimmt, dass beim Urknall einmal die gesamte Energie des Universums in einem winzigen Punkt versammelt war, dann ist dieser Ort quasi der Urknall der abendländischen Kultur. Auch wenn unser heutiger Blick darauf idealisiert sein mag, der Bau der Akropolis, die verfasste Demokratie, die Vorstellung vom Gemeinwesen in der Polis, vom ethischen Anspruch an die handelnden Personen, von der Idealstadt mit der Agora als zentralem Platz, auf dem die Bürger zusammenkommen und gemeinsam im politischen Wettstreit entscheiden, ist heute noch ein identitätsstiftendes Vorbild.

Im Gegensatz zu der Bedeutung des Ortes gehen die Restaurierungsarbeiten nur schleppend voran. Seit 50 Jahren steht bereits das rostige Gerüst vor den Propyläen und dem Parthenon. Die wenigen strahlend weißen Steine setzen sich deutlich von ihrer historischen Umgebung ab. Aber immer noch liegen Säulensäulenstümpfe, Abaki und Echini verstreut durcheinander und bilden ein Puzzle, das scheinbar keiner zusammensetzen will. Bestimmt stecken die in Ehre ergrauten Männer im Akropolis-Forschungsinstitut die Köpfe zusammen und streiten immer noch um jeden Stein. Eines Gebäudes, das vor zweieinhalb Jahrtausenden in acht Jahren errichtet worden ist.

Selbst die Industriegebiete am Rande von Athen wirken wie verblichene Hinterlassenschaften längst vergangener Generationen. Ein Land ohne wirtschaftliche Entwicklung seit mindestens zehn Jahren. So lange gibt es die Krise bereits. Kürzung der Staatsausgaben, Durchschnittslöhne von 800 Euro, eine Jugendarbeitslosigkeit von über 50 Prozent und eine Arbeitslosenquote von über 20 Prozent. Ergebnis gewissenloser Regierungen und Familienclassen. Ergebnis einer Gesellschaft ohne verlässliche, gerechte Institutionen und voller Individuen, die davon überzeugt sind, selber zu kurz zu kommen, und die nicht verstehen, wozu Steuern gut sind. Die die Hoffnung verloren haben, etwas gemeinsam auf die Beine zu stellen. Diese hoffnungslose Wut wird deutlich bei den ständig hupenden Autofahrern, den achtlosen Ticketverkäuferinnen, den abgestumpften Polizisten oder beim schummelnden Taxifahrer. Viele mogeln sich eben so durch.

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.

Wir besuchen das Gelände des Stavros Niarchos Foundation Cultural Center, ein Kultur-, Studier- und Erholungszentrum an der Bucht von Faliro. Auf einmal finden wir uns wieder in sorgfältig gepflegten Anlagen mit handverlesenen Palmen und uralten Feigen- und Olivenbäumen. In der Mitte steht ein blitzblank neues Gebäude von Renzo Piano, hoch aufragend mit einer Aussicht bis in den griechischen Götterhimmel. Alles hier bildet einen fast schockierenden Kontrast zu der bis dahin erlebten Stadt. Hier stehen aufmerksame Ordnungskräfte in ihren leuchtend gelben Westen, dort säen Arbeiter hingebungsvoll die Rasenflächen neu ein oder präparieren die Bewässerungsanlagen für die Sommersaison. Weltklasse-Gartenkunst und Architektur auf höchstem Niveau.

Aber wie ist diese Meisterleistung zustande gekommen in diesen Krisenjahren? Wer hat so ein Wunder und Zeichen der Hoffnung vollbracht? Eine private Stiftung hat die halbe Milliarde Euro gespendet. Und den Namen. Die Privatwirtschaft kann es richten. Viel besser als der aufgeblähte, unfähige Staat. Könnte man meinen. Aber sind nicht Stiftungen die, die keine Steuern zahlen? Mit seinen damaligen Schwagern Onassis und Georgos Livanos, die ebenfalls als Reeder tätig waren, zählte Stavros Niarchos zu den reichsten Männern der Welt. Seine Schiffe ließ er unter Billigflagge auf den Weltmeeren fahren, zahlte kaum Steuern, unterbot damit die Konkurrenz und häufte sagenhaften Reichtum an.

Den großen Vorbildern folgen die Kleinen. Unsere griechische Nachbarin erklärte uns voller Unverständnis für das deutsche Steuersystem, dass in Griechenland kaum einer Steuern zahlt. Ein System von gegenseitigen Quittungen führt zu allerlei fingierten Abschreibungen, die dann die individuelle Steuer gegen null senken. Hätte also Stavros Niarchos zu Lebzeiten korrekt Steuern gezahlt, wäre der Staat in der Lage, die Bibliothek, die Oper und den schönen Garten selber zu bauen. Ohne die vergiftete Spende der Foundation. Und das Cultural Center hieße möglicherweise nach der ersten weiblichen Abgeordneten im griechischen Parlament. Griechenland hat heute die höchste Korruptionsrate in der EU. Wie soll sich der marode Staat sanieren, wenn er sich auf seine Finanzbeamten nicht verlassen kann und die Steuern nicht eintreibt? Wenn Baurecht nicht nach Recht,

sondern nach Übergabe eines „Fakelaki“, eines „Umschlägleins“ voller Geldscheine, entschieden wird? Die Erosion der Macht, der Ordnung, des Gemeinwesens schreitet dann voran und die Solidarität nimmt ab. Der Rückzug ins Private ist die Folge. Das führt zu weiterer Schwächung der öffentlichen Institutionen und des Gemeinwesens, des Staates.

Während unserer Fahrten durch die Stadt sehe ich keine einzige aktive Baustelle. An vielen Stellen stehen unvollendete Rohbauten, um die herum die Wildnis wuchert. Die Baustelleneinrichtungen sind längst abgezogen. Der Verfall nimmt seinen Lauf. Baustellen gibt es in Deutschland dagegen zuhauf. Aber der arrogant schadenfreudige Blick auf die Griechen ist nicht berechtigt. Durch die niedrigen Zinsen befeuert, erlebt Deutschland gerade einen unverdienten satten Bauboom. Hierzulande entwickeln sich die Kommunen, Städte und Gemeinden ganz prächtig. Es werden massenweise Wohnungen gebaut und Bürogebäude errichtet. Die niedrigen Zinsen sind in Deutschland für eine halbwegs florierende Wirtschaft in gefestigten rechtsstaatlichen Strukturen zu niedrig. Diese Rutsche ins Glück ist aber erst entstanden, weil hochverschuldete Staaten wie Griechenland, Italien, Spanien, Portugal innerhalb der europäischen Gemeinschaft das Zinsniveau gegen null drücken.

Ohne diese geschenkten Zinsen wäre die florierende Baukonjunktur schnell abgewürgt. Architekturbüros müssten sich mit kleinen Aufträgen durchschlagen, Projektentwickler würden Insolvenz anmelden und internationale Investoren würden weiterziehen. Zu sicher und stolz sollten die Deutschen also nicht sein. Sie haben gerade etwas Glück. Mehr nicht. Und sollten unbedingt die Gunst der Stunde nutzen, um ihren maroden Laden wieder aufzuräumen. Dazu könnte etwa die Verbesserung von Gerechtigkeit und Solidarität innerhalb der Gesellschaft zählen; auch die Umsetzung der Energiewende oder die Förderung des Zusammenhalts in Europa sind alle Anstrengungen wert. Bevor sich das Blatt wieder zu ihren Ungunsten wendet. Gute Städte sind gerechte Städte. Wenn die Überzeugung, in einem gerechten, hilfreichen Staat zu leben, aber abhandenkommt, verliert das Land seine Menschen. Und ohne die kann es kein gutes Gemeinwesen und keine guten Städte geben. «

Bitte keine Schadenfreude: Der satte Bauboom hier ist erst entstanden, weil hochverschuldete Staaten wie Griechenland das Zinsniveau gegen null drücken. Die Deutschen haben gerade etwas Glück. Mehr nicht.

Vermarktung & Management



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: GdW

ZENSUSGESETZ

Unsicherheit durch einen unklaren Verwalterbegriff

Der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) sieht im vorliegenden Gesetzentwurf für den Zensus 2021 (ZensG 2021) gravierende Schwächen beim Verwalterbegriff und fordert Nachbesserungen. Der Entwurf befindet sich derzeit im parlamentarischen Verfahren und soll noch vor der Sommerpause verabschiedet werden. Am 7. Mai 2019 fand eine öffentliche Anhörung im Innenausschuss des Deutschen Bundestages statt. Zum Gesetzentwurf und anlässlich dieser Anhörung hat der DDIV eine Stellungnahme abgegeben. Der bislang vorliegende Gesetzentwurf weist laut DDIV aber nicht nur mit einem undifferenzierten Verwalterbegriff gravierende Schwächen auf. Auch die vom Bundesrat vorgeschlagene Erhebung des energetischen Gebäudezustands sieht der Verband kritisch.



MARKETING-AWARD

Bewerbungsschluss am 5. Juli

Endspurt: Noch bis zum 5. Juli können Bewerbungen zum Immobilien-Marketing-Award eingereicht werden.

Weitere Infos unter: www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award

MIETSPIEGEL

Berliner Wohnungsmieten steigen deutlich langsamer

Der Mietspiegel 2019 für Berlin liegt vor. Die durchschnittliche Nettokaltmiete ist demnach in den vergangenen zwei Jahren um 33 Cent auf 6,72 Euro pro Quadratmeter gestiegen. Seit Vorlage des Mietspiegels 2017 ist das ein Anstieg von 2,5 Prozent pro Jahr. Von 2015 bis 2017 waren es 4,6 Prozent. Für den Spitzenverband der Wohnungswirtschaft GdW zeigen die Zahlen, dass es jenseits der in Berlin derzeit diskutierten Möglichkeiten Enteignung und absoluter Mietendeckel funktionierende Instrumente gebe, um auf die Mietentwicklung Einfluss zu nehmen. Genauso argumentieren auch der BFW Landesverband Berlin/Brandenburg und die Region Ost des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA. Ein Mehr an Regulierung sei nicht nötig.

TREUREAL BLEIBT VERWALTER IN „THE SQUAIRE“

„The Squire“ und die DB Station & Service AG haben die Treureal Property Management GmbH (TRP) für weitere fünf Jahre zum Verwalter der Gewerbeimmobilie über dem Fernbahnhof des Frankfurter Flughafens bestellt. „The Squire“ ist mit rund 200.000 Quadratmeter Bruttogeschossfläche und rund 140.000 Quadratmeter Mietfläche eine der größten Gewerbeimmobilien Deutschlands. Aufgrund von Eigentümerstruktur und Bauweise wird das Gebäude nach den Regeln des Wohnungseigentumsgesetzes geführt. Die Anforderungen an das Immobilienmanagement sind speziell. Seit 2015 ist die TRP als Verwalter bestellt, die Bestellung wurde nun um fünf Jahre verlängert.

DEUTSCHER IMMOBILIENVERWALTER-KONGRESS 2019**WEG-Novelle und kein Ende**

Es ist nicht so, dass sich die Themen, die die Verwalterbranche umtreiben, jährlich ändern. Fachkräftemangel, Generationswechsel, Recruiting und Recht – durchaus keine Unbekannten. Oliver Elzer, Richter am Kammergericht Berlin, hatte schon im Herbst letzten Jahres eine Veranstaltung des BVI zur WEG-Novelle bestritten. Da die Beratungen zu diesem Thema jedoch nicht transparent geführt werden, die Branche also nicht weiß, wo sie stehen, war es sinnvoll, die Kernforderungen auch anlässlich des Deutschen Verwalterkongresses wieder zu lancieren. Und die Parlamentsvertreter hörten zu (mehr dazu schon Heft 11, Seite 42).

Aber es ging auch ums Wetter: Ein Highlight war der Vortrag über „Bauliche Verbesserungmaßnahmen im Zusammen-

hang mit sommerlichen Überhitzungen“. Wenn schon bauliche Veränderungen an Gebäuden anstehen, kann durch vergleichsweise geringe Maßnahmen Überhitzungen entgegengewirkt werden. Schade, dass in einer Zeit, die so wichtig ist für Europa, gerade dieses Thema „Hausverwaltung in Europa“ nicht so recht in Fahrt kam. Wenn der Vertreter Luxemburgs mitteilte, dass dort Bauträger, Makler und Verwalter nur eine 60-Stunden-Ausbildung absolvieren müssen, so dient das nicht unbedingt als Vorbild für Deutschland.

Ansonsten: Rekordbeteiligung von mehr als 500 Teilnehmern, gute Mischung aus Weichem und Hartem, legendäre Abendveranstaltung in der Arminius-Markthalle. Gelungener Kongress! (La)



BVI-Präsident Thomas Meier freute sich über einen Rekord-Mitgliederzuwachs beim BVI im letzten Jahr.

RECHT**Aktuelle Urteile****WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT § 43****43 Urteil des Monats:** Schadensersatz:

Auch ein einzelner Eigentümer darf klagen **Betreuungsvertrag im betreuten Wohnen:** Kontrahierungszwang ist unwirksam

44 Streitwert: Wirksamkeit des Verwaltervertrags **Modernisierung:** Einbau eines Aufzugs kann nicht verlangt werden **Unterlassungsanspruch:** Die Frage nach dem richtigen Kläger

45 Baurägerinsolvenz: Werdende Eigentümergemeinschaft bei feststreckendem Bau

Aufteilungsplan: Sonder- oder Gemeinschaftseigentum?

Aufhebung des Sondereigentums:

Zustimmung des Grundschuldgläubigers erforderlich (und weitere Urteile)

MIETRECHT § 46

46 Urteil des Monats: Schönheitsreparaturen bei Gewerbiemiete **Schadensersatz für Vermieter:** Wann beginnt die Verjährung?

47 Verträge: Zweifel über die Vertragspartei **Mietvertrag:** Anforderungen an die gesetzliche Schriftform bei Flächenbezeichnungen

Betriebskosten: Umgangssprachliche Begriffe sind auch erlaubt (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

Pärchen finden

Er könne den Tinder-Vergleich nicht mehr hören, meint Dominik Schaez, Gründer und CEO von GlobalRecom, einer Plattform für diskrete Immobilieninvestments. Ohnehin trifft es das Bild nicht ganz: Parship für Immobilien passt besser. Wie im zwischenmenschlichen Bereich helfen Matching-Algorithmen bei der Immobilienvermarktung, Paare zusammenzubringen – in diesem Fall Anbieter und Interessenten. Und da die Zahl der Marktteilnehmer häufig sehr groß ist, lassen sich die digitalen Tools gut zum Vorsortieren einsetzen. Streuverluste etwa durch Massenbesichtigungen, unnötige Korrespondenz und wenig Erfolg versprechende Termine werden vermieden. Je nach Lösung erschließen sich auch ganz neue Kunden- und Anbieterkreise.

Die digitalen Tools lassen sich zum Sortieren der Interessenten einsetzen, Streuverluste werden dadurch vermieden

Bereits jetzt kommen Algorithmen in ganz unterschiedlichen Bereichen zum Einsatz. So erscheint der Off-Market-Bereich wegen seiner hohen Anforderungen an Anonymität und Diskretion ideal für Deals via Algorithmus. Die Plattform GlobalRecom ermöglicht ihren B2B-Nutzern, Objekte außerhalb des persönlichen Netzwerks in Deutschland, Österreich und Spanien diskret zu vermarkten. Nachdem die Kunden ihre Suchprofile beziehungsweise Objektdaten auf GlobalRecom erfasst haben, verkuppelt der intelligente Matching-Algorithmus die dazu passenden Gegenstücke innerhalb aller Einträge der registrierten Nutzer.

Suchtreffer werden mit dem prozentualen Matching-Grad angezeigt. Erst wenn beide Deal-Partner die Anfrage bestätigen, werden die Kontaktdaten sichtbar. In den Algorithmus kann jeder Nutzer sein eigenes Social Ranking einfließen lassen, also Präferenzen und Animositäten berücksichtigen. Die Anwendung ist rein auf den B2B-Markt ausgelegt, und die Nut-

zer werden geprüft, bevor ihr Konto freigeschaltet wird. GlobalRecom nimmt für die Vermittlung keine Provision, sondern finanziert sich über Lizenzgebühren, die von der Größe des Suchgebiets abhängen. Seine Kunden findet GlobalRecom über Online-Werbung sowie auf Kongressen und sonstigen Veranstaltungen. Das Potenzial sei enorm, so Schaez. Immerhin



Parship für Immobilien: Matching-Algorithmen helfen bei der Immobilienvermarktung, Paare zusammenzubringen – in diesem Fall Anbieter und Interessenten.

Viele Anbieter, große Bestände, eine Vielzahl an Interessenten: Die Immobilienbranche ist wie geschaffen für den Einsatz von Matching-Algorithmen. Wo werden die digitalen Tools bereits angewendet? Was ist in der Pipeline? Und wo liegen die Risiken?



werden rund 40 Prozent aller Immobilien-transaktionen und sogar 60 Prozent im Investmentbereich „Off-Market“ abgewickelt – seiner Meinung nach ein riesiges Transaktionsvolumen, das bisher völlig ineffizient bedient worden sei.

Die meisten Matching-Lösungen finden sich im Bereich Wohnungsmiete

Auch der B2C-Bereich bietet reichlich Potenzial für Matching-Algorithmen. Das Kölner Unternehmen Flowfact wartet hier mit dem Interaktiven Exposé für Wohnungskäufe auf. Die Software zeichnet das Nutzerverhalten von Interessenten auf, während sie das Exposé betrachten, etwa mit welchen Bereichen sie sich besonders intensiv befassen. Wenn Fragen aufkom-

men, können Nutzer diese direkt aus dem Exposé heraus stellen. Der Anbieter wiederum kann entscheiden, zu welchem Zeitpunkt der potenzielle Käufer welche Daten einsehen kann. So kann er zum Beispiel bestimmte Informationen zurückhalten, bis der Kaufinteressent die Schufauskunft akzeptiert hat. Das Verhalten des Interessenten innerhalb des Exposés wird in einem Profil zusammengefasst, was eine Grundlage für ein weiterführendes Gespräch sein kann. Der Anbieter hat außerdem die Möglichkeit, direkt aus dem Exposé heraus weitere passende Objekte anzubieten. Immobilienvermarktern soll die Software ermöglichen, sich nur mit denjenigen Kunden beschäftigen zu müssen, die ernsthaftes Interesse aufweisen.

Die meisten Matching-Lösungen finden sich im Bereich der Wohnungsmiete. Das 2015 gegründete Berliner Startup Housy kehrt den bisher bekannten »

50% Zeitersparnis

– so einfach kann Vermieten sein!

Prozess der Wohnungsvermittlung um: Über das Portal sucht nicht der Mieter die richtige Wohnung, sondern der Vermieter den passenden Mieter. Wohnungsinteressenten erhalten passende Angebote auf Basis ihrer Wunschkriterien per Matching-Tool direkt vom Vermieter. Der Algorithmus gleicht die Anforderungen des Vermieters und die Kriterien des Wohnungssuchers miteinander ab.

Gibt es ein Match, können beide Parteien miteinander in Kontakt treten. Auf diese Weise erhalten Vermieter eine Vorauswahl geeigneter Bewerber und können Exposés gezielt an potenzielle Wohnungssuchende versenden. Massenbesichtigungen und eine Flut von Bewerbungsunterlagen sollen so vermieden werden. Der Vorgang sei deutlich effizienter als beim klassischen Anzeigengeschäft. Finanziert wird Housy mithilfe eines Abo-Modells, bei dem der Vermieter die Kosten trägt. Housy reagiert damit auf den Marktwandel durch das Bestellerprinzip bei der Maklercourtage. Durch die Zusammenarbeit mit großen privaten und kommunalen Bestandshaltern hatte Housy Ende letzten Jahres Zugriff auf mehr als 250.000 Wohnungen in Berlin und Brandenburg. Ziel ist es, sich auch in weiteren Großstädten wie Hamburg, München und Köln zu etablieren.

Der nächste Schritt sind voll integrierte und auf Künstlicher Intelligenz basierende Lösungen

Schon sehr früh hat das 2014 gegründete PropTech Immomio eine Vermittlung über Matching-Algorithmen angeboten. Ein Interessentenpool wird mit den Faktoren durchsucht, die für die Immomio-Kunden – Eigentümer, Makler, Verwalter – zentral sind. Laut Mitgründer Nicolas Jacobi geht es dabei um Faktoren, die man nach dem Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz erfragen darf, also etwa Haushaltsgröße, Haushaltseinkom-

men, Beschäftigungsart oder ob Haustiere vorhanden sind. Nicht erlaubt sind Fragen nach Geschlecht, ethnischer Herkunft, Religion, sexueller Orientierung und Ähnlichem, die zu Diskriminierung führen können.

Immomio will auch mit Datenschutzpunkten und hat dafür kürzlich ein Prüfsiegel vom GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen erhalten. Immomio sei die einzige Plattform, bei der die Interessenten die Kontrolle über ihre Daten behalten könnten, sagt Jacobi. Sie könnten zu jeder Zeit die Daten einsehen und auch löschen. Jacobi hält den heutigen Datenschutzstandard bei den üblichen Vermietungsprozessen über Plattformen wie Immoscout24 für katastrophal. Hier laufe der Datenaustausch völlig ungeschützt über E-Mail, auch von hochsensiblen Daten wie der Schufa-Auskunft. Sein Unternehmen will den Datenaustausch über E-Mail komplett vermeiden und auf der eigenen geschlossenen Plattform sicher gestalten. Für die Zukunft sei etwa eine Schnittstelle mit der Schufa geplant.

Künstliche Intelligenz bringt das Software-Haus Fio Systems AG ins Spiel. Das Matching-Tool für Makler und Wohnungsunternehmen soll bis Ende des Jahres am Markt sein. Vorstand Nicolas Schulmann hält sich in der laufenden Entwicklungsphase noch bedeckt, kündigt aber eine voll integrierte KI-basierte Lösung für Matching-Prozesse an. Für Schulmann ist dies der nächste Entwicklungsschritt nach der Nutzung von Big Data. Eingebunden werden soll dabei eine Bedürfnisanalyse, die auch weiche Faktoren erfasst, etwa durch Kinder entstehende Notwendigkeiten.

Von den größten deutschen Wohnungsunternehmen nutzt die Deutsche Wohnen keine Matching-Algorithmen. Bei Vonovia könnte dies Teil einer längerfristig angelegten Digitalisierungsstrategie sein. Bewusst gegen die Nutzung von Algorithmen entscheidet sich die SAGA Unternehmensgruppe, einer der größten deutschen Wohnungsvermieter. Presse-

sprecher Gunnar Gläser erklärt: „In die Entscheidung zur Vermietung fließen immer viele verschiedene Aspekte mit ein. Neben wichtigen persönlichen Gründen zählen dazu beispielsweise die sozialen Belange des Kunden, eine Stabilisierung der Nachbarschaftsstrukturen und der Grundsatz der Wirtschaftlichkeit.“

Nachteil der Technik ist, dass sie nicht über den Tellerrand hinausblicken kann – was nicht genau passt, wird aussortiert

Der große Vorteil der Matching-Algorithmen liegt in einer viel zielgerichteteren Kommunikation und damit Zeit- und Kostenersparnis. Es besteht aber die Gefahr einer Zementierung des Status quo. Möglichkeiten, die nicht genau den Suchkriterien entsprechen, aber trotzdem interessant sein könnten, werden nicht wahrgenommen. Bei der Vermittlung von Wohnimmobilien besteht die Gefahr von Diskriminierung, etwa nach ethnischer Herkunft, Geschlecht, gegenwärtiger finanzieller Ausstattung oder ausgeübtem Beruf. Meike Zehlike, Informatikerin an der Humboldt-Universität Berlin, forscht zum Thema Fairness und Diskriminierung in Suchalgorithmen. Sie fordert gründliche Testläufe mit repräsentativen Datensätzen oder den Einsatz von Fairness-Tools, damit Algorithmen keine Stereotypen mitlernen und sogar noch verstärken. Werden diese Instrumente eingesetzt, hätten Algorithmen das Potenzial, Diskriminierung sogar zu umgehen. Dem schließt sich der Ökonom Prof. Dr. Gert G. Wagner, Mitglied der Deutschen Akademie der Technikwissenschaften und Mitglied im Sachverständigenrat für Verbraucherfragen, an und gibt zu bedenken: „Algorithmen sind leichter zu überprüfen als private Ansichten.“

Wann, wenn nicht jetzt?

Enteignungen, Mietpreisbremse, Eigenbedarf: In der Wohnungspolitik werden aktuell viele Themen kontrovers diskutiert. Jede Menge Gesprächsstoff wird es deshalb auch beim Deutschen Immobilitätstag des IVD geben, der am 6. Juni in Berlin stattfindet.

Wann könnte ein besserer Zeitpunkt für das größte Branchentreffen der Immobilienwirtschaft sein als jetzt – die Europawahl ist überstanden, und im politischen Berlin wird nicht nur das Kabinett umgebildet, es fliegen zudem die politischen Geister vergangener Zeiten umher.

Die einen fordern die Enteignung größerer Wohnungsunternehmen, die anderen gar von jeglichem Eigentum ab der zweiten Wohnung. Die einen wollen die Mietpreisbremse verschärfen, die anderen jegliche Mieten gleich deckeln. Die einen wollen den Eigenbedarf am Eigentum stützen, die anderen gleich ganz abschaffen. Wenn sich in dieser Gemengelage Anfang Juni mehrere tausend Immobilienentscheider zum Deutschen Immobilien Tag (DIT) des Immobilienverbands Deutschland IVD treffen, dann ist klar: Sie kommen nach Berlin, weil es viel zu diskutieren und debattieren gibt.

Was aber sind die wichtigsten Schwerpunkte des laufenden Jahres und der halbzeitigen Regierungskoalition? Immerhin, das Baukindergeld läuft, der Wohngipfel im Bundeskanzleramt liegt neun Monate zurück, die Prüfung von Ausnahmetatbeständen von der Grunderwerbsteuer

– etwa beim selbst genutzten Ersterwerb – ist (mal wieder) in weite Ferne gerückt, und die Preise legen mancherorts kurze Verschnaufpausen ein.

Als erster wichtiger Schwerpunkt wäre das Bestellerprinzip zu nennen. Zugegeben, etwas ruhiger ist es um die Vorschläge der SPD geworden, die Maklercourtage komplett auf den Verkäufer abzuwälzen.

Wohnungsknappheit im Kontext von Arbeit, Alltag und Mobilität sehen

Und doch gibt es unter manchen Gewerbetaklern die Vorstellung, dass dies richtig wäre. Warum eigentlich? Meinen diese Kollegen tatsächlich, sie könnten in Zukunft noch mit Suchaufträgen arbeiten? Der Referentenentwurf aus dem Bundesministerium für Justiz und Verbraucherschutz (BMJV) ist so gestrickt, dass genau das für Kaufinteressenten von Wohnimmobilien nicht mehr geht, wegen der so genannten Ausschließlichkeitsregel.

Auch das Baugebot darf nicht unerwähnt bleiben. Der gedankliche Konnex zwischen einem unbebauten Grundstück und der raffgierigen Grundstücksspekulation mag für manche auf der Hand liegen. Aber ein Großteil dieser Baugrundstücke soll der familiären Selbstnutzung dienen. Wie wäre es stattdessen mit einem flächendeckenden Baulückenkataster? Damit ließe sich viel mehr Bauland identifizieren, als wenn man mit Nadelstichen gegen private Eigentümer vorgeht.

Was aber auf jeden Fall im Mittelpunkt der Diskussionen am 6. und 7. Juni im Ber-

lin Congress Center am Alexanderplatz stehen wird, ist die Debatte um Mietendeckel, verschärfte Mietpreisbremse und Co. Ehrlicherweise ließe sich die politische Diskussion mit einem raschen Blick in die gängigen Kurzkommentare zum Grundgesetz abtun. Ein starrer Deckel oder die willkürliche – und damit klar marktwirtschaftsfeindliche – Obergrenze für Mieten wäre verfassungswidrig. Und doch haben in den vergangenen Wochen auf Bundes- und Landesebene Politiker einen solchen Deckel gefordert und erste Gesetzentwürfe vorgelegt. Es wäre ein Armutszeugnis, wenn die Bundesregierung den Menschen in unserem Land diese Maßnahmen als tatsächlichen Lösungsweg gegen steigende Wohnkosten vorsetzen würde.

Aber wohlklingende Namen mit „Bremse“ und „Deckel“ allein machen bei Weitem noch kein gutes Gesetz. Wir werden also auch darüber diskutieren, wie wir den Menschen diese offenkundige Augenwischerei klarmachen können – und dabei meine ich nicht nur das Mantra, dass Regulierungen die Nachfrage nach Wohnraum in den Metropolen nicht entspannen werden, sondern das „große Ganze“.

Denn für den IVD steht fest: Der starke Drang in die Ballungsgebiete steht nicht für sich allein, sondern umfasst zugleich Fragen nach Mobilität, modernen Formen der Arbeit und neuen Vorstellungen des individuellen Lebensalltags der Menschen. Wer diese Fragen ausklammert und allein auf die „Wohnungsknappheit“ abstellt, wird weder die Wohnungsfrage lösen noch den Menschen langfristige Perspektiven bieten können. «

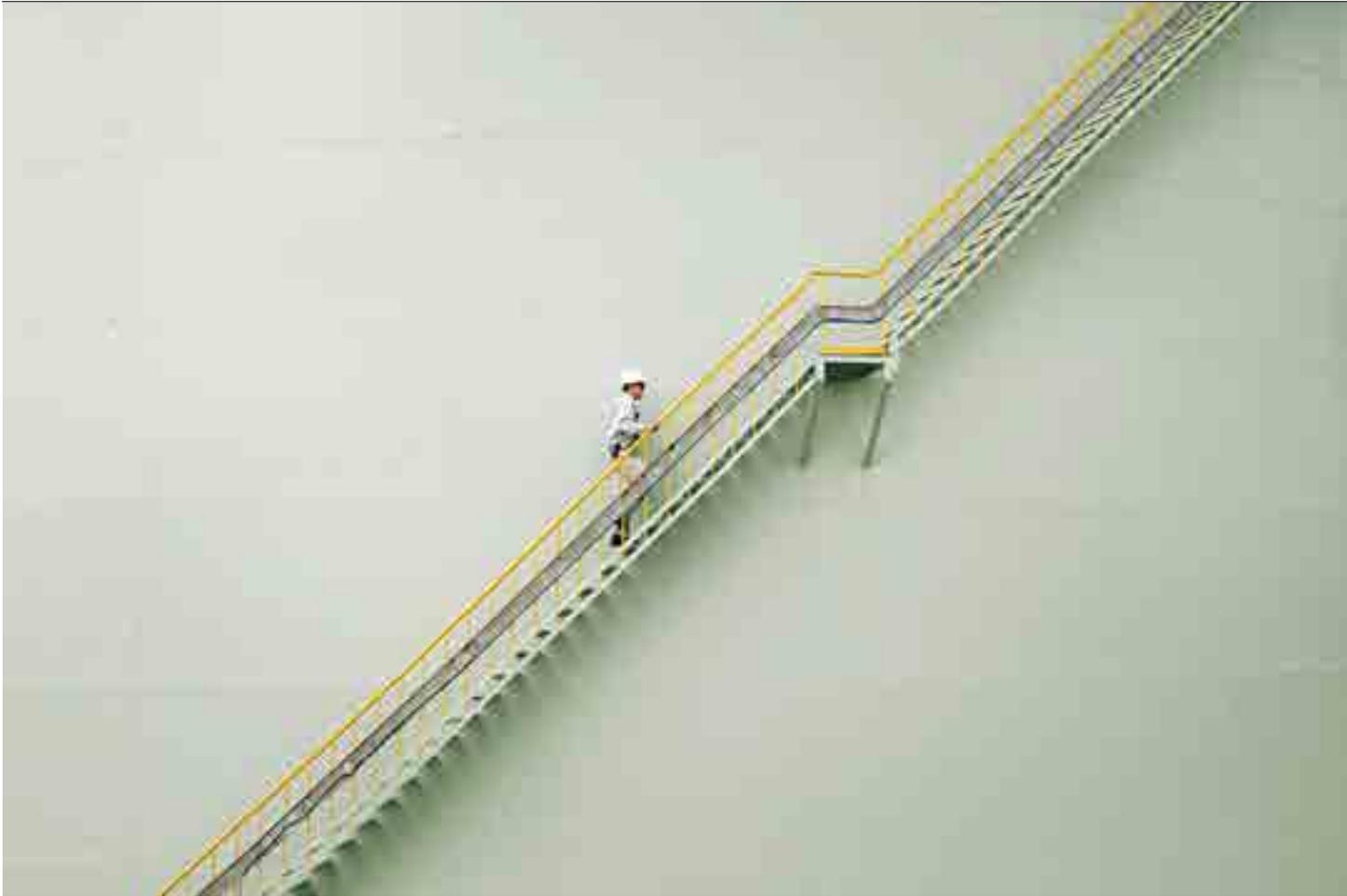
AUTOR



Jürgen Michael Schick,

Jahrgang 1970, ist seit 2015 Präsident des Immobilienverbands Deutschland IVD

Schritt für Schritt zum digitalen Immobilienverwalter



Für viele Immobilienverwalter bedeutet der Versand einer E-Mail immer noch einen Meilenstein in Richtung Digitalisierung. Wenn man sich tatsächlich intensiver mit der Digitalisierung auseinandersetzt, dann liegt jedoch noch ein langer Weg vor uns. Dazu eine kleine Anekdote: Als jüngst ein Kollege auf seiner Facebook-Seite freudig mitteilte, dass er im Jahr 2019 seinen Kunden eine eigene App zur Verfügung stellen wird, sah dies eine Verwalterkollegin und kommentierte die Benachrichtigung mit den Worten: „So etwas brauchen wir nicht. Ich habe zum größten Teil Mietobjekte. Da lohnt sich eine eigene App nicht.“ Nach einigen Kommentierungen hin und her war der letzte Kommentar von der Kollegin: „Das reden uns die Großen der Branche und unsere Verbände ein. Wir sind ein Betrieb

mit gehobener Klientel ... Die werden noch von der Chefin persönlich bedient.“

Dieser Gesprächsverlauf spiegelt leider das Denken eines Großteils der Immobilienbranche wider. Deshalb befinden wir uns betreffend der Digitalisierung in den meisten Betrieben noch ganz am Anfang.

Das mangelnde Interesse an der Digitalisierung ist ein Armutszeugnis

Mit verheerenden Folgen: Wenn die Branche nicht endlich mit der Digitalisierung beginnt, kann dies nur ein Armutszeugnis bedeuten. In jeder anderen Branche ist es völlig normal, sich voll digital zu bewegen. Ob es um Fahrkarten-

Bei der Digitalisierung ist es wichtig, die ersten Stufen zu erklimmen – dann ist die Treppe auch ganz zu schaffen.

Für viele Immobilienverwalter ist die Digitalisierung wie ein großer Berg, der vor ihnen liegt. Dabei geht es gar nicht darum, alles auf einmal zu bewältigen. Entscheidend ist, überhaupt zu starten – und sich dann sukzessive vorzuarbeiten.

bestellungen, Hotelreservierungen oder Einkaufen geht, hier ist die digitale Welt nicht mehr wegzudenken. Warum ist das nicht auch in der Immobilienbranche so?

Immerhin scheint ein wenig Bewegung in den Markt zu kommen, sodass immer mehr Verwalter beginnen, den Digitalisierungsprozess zu starten. Und genau das ist der richtige Weg. Erst einmal beginnen, um in kleinen Schritten vorwärtszukommen. Frei nach Henry Ford: „Der größte Feind der Qualität ist die Eile.“

Die Digitalisierung lässt sich in fünf Teilgebiete aufteilen

1. DIGITALE ARCHIVIERUNG Im Zuge der Digitalisierung sollten alle Dokumente digital archiviert sein, um jederzeit und

überall die Dokumente einsehen zu können. Ob es nun der Sachbearbeiter vor Ort im Objekt oder der Mitarbeiter zu Hause am Homeoffice-Arbeitsplatz ist – von überallher müssen die Unterlagen einsehbar sein.

Dies bedeutet, dass zum einen das Archiv digitalisiert werden sollte. Ein solcher Prozess ist sicherlich nicht während des Tagesbetriebes möglich. Deshalb gibt es professionelle Firmen, die diese Aufgabe übernehmen. Bevor nun wieder über die Kosten diskutiert wird, kann man darüber nachdenken, ob nicht eine Wohnungseigentümergeinschaft selbst ein Interesse daran hat, die Unterlagen digitalisiert zu bekommen, und damit die Kosten übernimmt (dies ist sicherlich in einem Beschluss durchsetzbar).

Wenn es nun noch gelingt, die Tageseingangspost zu digitalisieren, kann jeder Mitarbeiter – egal wo er sich befindet – seinen Arbeitsplatz einrichten. »

SERIE DIGITALISIERUNG IST KEIN HEXENWERK

Fragen an Immobilienverwalter, 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 4 Digitale Prozesse in der Immobilienverwaltung

HAUFE.

SOFTWARE FÜR IMMOBILIENVERWALTUNGEN

mit denen sich Ihre Investitionen in digitale Abläufe auszahlen!



www.immobilienverwaltung.software



„Verwaltungsprogramme bieten seit 1993 die elektronische Verbuchung von Kontoauszügen an. Warum ist nach einem so langen Zeitraum die elektronische Buchhaltung immer noch nicht selbstverständlich?“

2. BUCHHALTUNG UND ABRECHNUNG

Bereits seit 1993 bieten die Banken in Deutschland Onlinebanking an. Die ersten Hausverwaltungsprogramme haben auch ab diesem Zeitpunkt schon die elektronische Verbuchung von Kontoauszügen angeboten. Das ist somit 26 Jahre her, und man muss sich die Frage stellen, warum nach einem so langen Zeitraum eine elektronische Buchhaltung immer noch nicht selbstverständlich ist. Gerade in diesem Bereich lässt sich durch die

vollständige Abwicklung der Buchhaltung eine enorme Personalkostenreduzierung herbeiführen.

Gerade im Zeitalter des Fachkräftemangels sollte dies Ansporn genug sein. Nebeneffekte bei der elektronischen Buchhaltung sind, dass auch alle Buchungsbelege digital erfasst sind und man so die Möglichkeit hat, auch unterjährig den Beiräten und den Hauseigentümern die Unterlagen zur Verfügung zu stellen. In der Spitze bedeutet dies, dass selbst eine Belegprüfung durch den Beirat bereits online erfolgen kann. Allein in der Verkürzung der Belegprüfungszeiten liegt eine enorme Ersparnis.

3. KOMMUNIKATION Ist es wirklich schon digital, eine E-Mail zu senden und zu empfangen? Sicherlich nicht.

In Zukunft wird es bestimmt selbstverständlich sein, dass jede Hausverwaltung eine eigene Kundenapp betreibt. Über diese App hat jeder Eigentümer oder jeder Bewohner die Möglichkeit, mit seinem Verwalter zu kommunizieren. Seine Schadensmeldungen, die gleich mit Fotos und Beschreibung aufgegeben werden, oder die Schlüsselbestellung – alles kann über die App abgewickelt werden. Selbst in Buchhaltungsfragen erhält der Kunde die Möglichkeit, Einsicht zu nehmen, um somit selbst – bei Fragen – den Sachverhalt zu klären.

Über die App ist auch ein komplettes Archivsystem möglich, sodass dem Kunden sämtliche überlassene Unterlagen jederzeit zur Verfügung stehen. Dies führt gleich zum nächsten Punkt der Digitalisierung.

4. TICKETSYSTEM Wie wäre es, wenn die über die App eingegangene Schadensmeldung einen internen „digitalen Vorgang“ auslöst? Die Schadensmeldung kann gleich an einen Handwerker delegiert werden, der dann direkt mit der Reparatur oder mit einer Angebotsabgabe beauftragt wird. Selbst die Schadensbeseitigungsmeldung und der Rechnungseingang können dann elektronisch abgebildet werden

und sind damit jederzeit nachvollziehbar. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Der Mitarbeiter kann jederzeit alle seine Prozesse mit aktuellem Status einsehen; bei Krankheit oder Urlaub kann jeder Kollege ohne große Recherchen die Vorgänge einsehen und weiterführen.

Dies kann so weit gehen, dass sogar die betroffenen Eigentümer oder Bewohner Einsicht in die Vorgänge bekommen. Selbst Beiräte können so jederzeit die Abwicklung (zum Beispiel die Beschlussabarbeitung) verfolgen. Durch diesen Vorgang sind enorme Zeitersparnisse möglich. Auch hierzu bieten Unternehmen Hilfe an, die sich auf das Thema Kommunikation spezialisiert haben.

Wir sehen, dass noch ein langer Weg vor uns liegt. Wir sollten gemeinsam anfangen ihn zu gehen.

5. CONTROLLING Ein positiver Nebeneffekt der Digitalisierung ist das Thema Controlling. Wenn alle Prozesse digital erfasst sind, besteht die Möglichkeit, diese auch auszuwerten. Dies fängt bei der Rentabilität der Objekte an und hört bei der Effektivität des Mitarbeiters auf.

Wenn sämtliche Prozesse erfasst sind, können diese auch zeitlich ausgewertet werden. Zum Beispiel ist es möglich, über eine Tapi-Schnittstelle die Telefonanlage mit der Hausverwaltungssoftware zu verbinden und so jedes Gespräch einem Prozess und damit einem Objekt und einem Mitarbeiter zuzuordnen. Wenn die zeitliche Zuordnung dann noch über die Buchhaltung, die Prozesse und die Vor-Ort-Einsatzzeiten erfasst wird, liegt eine komplette Rentabilitätsberechnung jedes einzelnen Objekts vor. Somit ist es bei jeder Vertragsverlängerung möglich, die tatsächlichen Aufwendungen nachzuweisen, um eine entsprechende Erhöhung der Gebühren durchzusetzen.

Wir sehen also, dass noch ein langer Weg vor uns liegt. Wir sollten gemein-

sam damit anfangen. Den Gegnern der Digitalisierung sei gesagt, dass auch von Gesetzes wegen diverse digitale Prozesse auf uns zukommen. Am 24. Dezember 2018 ist die Energie-Effizienz-Richtlinie (EED) in Kraft getreten. Diese verpflichtet alle Gebäudeinhaber, die Energieverbrauchsdaten ihren Bewohnern ab 2022 – sofern möglich – unterjährig zur Verfügung zu stellen. Dies bedeutet, dass alle Wasseruhren, Heizkostenverteiler und Wärmemengenzähler, die ein Funkmodul besitzen, unterjährig ausgelesen und die Daten den Bewohnern zur Verfügung gestellt werden müssen.

Die Übergangsfrist läuft am 31. Dezember 2028 ab, sodass heute schon alle

Wärmemengenzähler, die auf zehn Jahre geeicht sind, mit einem Funksystem ausgerüstet werden müssen, da diese sonst zum 1. Januar 2029 – vor Ablauf der Eichfrist – ausgetauscht oder umgebaut werden müssen. Der Verwalter hat sicherlich eine Verpflichtung, bei entsprechend anstehenden Beschlüssen über eine mögliche Neuausrüstung auf dieses Thema hinzuweisen, da er sich sonst eventuell schadensersatzpflichtig macht.

Auch diese Energiedaten könnten dann ja über die Kommunikationsapp den Bewohnern zur Verfügung gestellt werden. Das ist Digitalisierung! «

Ralf Michels, Hamburg

AUTOR



Ralf Michels,
Geschäftsführer
der Hausverwaltungs- &
Projektentwicklungs-GmbH,
Hamburg

27. DEUTSCHER VERWALTERTAG 12 | 13 SEPTEMBER 2019 BERLIN

FÜR ALLE, DIE MITREDEN WOLLEN.

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

DEM WETTBEWERB EINEN SCHRITT VORAUS!

BEWEGENDE UND INNOVATIVE THEMEN
IMPULSE FÜR DIE UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFT
VERNETZEN MIT 900 TEILNEHMERN UND 100 AUSSTELLERN

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.

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Keine übertriebenen Aufklärungspflichten des Maklers

1. Der Makler darf dem Kaufinteressenten keine falschen Vorstellungen vermitteln, und die für den Kaufabschluss wesentlichen Auskünfte betreffend das Geschäft oder den Vertragspartner müssen richtig sein.
2. Für die Richtigkeit der Angaben muss der Makler aber nicht ohne Weiteres einstehen, denn meistens handelt es sich nur um die Weitergabe von Mitteilungen, die der Makler vom Verkäufer erhalten hat.
3. Der Makler muss Informationen, die er vom Veräußerer erhalten hat, grundsätzlich nicht prüfen oder den Kaufinteressenten auf die unterlassene Prüfung hinweisen. Denn der Makler darf zunächst auf die Richtigkeit der Angaben des Verkäufers vertrauen und der Maklerkunde muss grundsätzlich davon ausgehen, dass im Exposé des Maklers enthaltene Aussagen über das Objekt nur Angaben der Verkäuferseite wiedergeben.
4. Erst wenn diese als nach den im Berufsstand des Maklers vorauszusetzenden Kenntnissen ersichtlich unrichtig, unplausibel oder bedenklich einzustufen sind oder sich insoweit Zweifel aufdrängen, muss er den die Information empfangenden Kaufinteressenten, dem es erkennbar auf diese Angaben ankommt, hierüber, jedenfalls aber über die fehlende eigene Prüfung informieren.

OLG Brandenburg, Urteil vom 29.01.2019 - 6 U 65/17

SACHVERHALT: Ein Käufer nimmt den Makler auf Schadensersatz in Höhe von circa 45.000 Euro gerichtlich in Anspruch. Problematisch war im vorliegenden Fall ein Schallschutzprogramm eines Flughafens. Das Kaufobjekt, das der Makler vermittelte, war in dieses Programm nicht aufgenommen worden.

Der Käufer vertrat die Auffassung, der Makler habe ihn nicht hinreichend über das Programm aufgeklärt.

Der Makler ingegen berief sich darauf, dass er lediglich die ihm durch den Verkäufer übermittelte Information weitergegeben habe, wonach das Kaufobjekt von Schallschutzmaßnahmen profitieren solle. Das Landgericht wies die Klage zugunsten des Maklers ab. Auch die Berufung hat keine Aussicht auf Erfolg.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Dadurch dass der Makler alle ihm bekannten tatsächlichen und rechtlichen Umstände gegenüber dem Käufer mitgeteilt hat, die sich auf den Geschäftsabschluss beziehen und die für den Willensentschluss des Auftraggebers von Bedeutung sein können, hat er keine Pflichtverletzung begangen. Dem Makler ist keine falsche Information



Problematisch: Das Kaufobjekt war nicht in das Schallschutzprogramm eines Flughafens aufgenommen worden.

vorzuwerfen, noch hat er eine Aufklärung unterlassen.

Zwar müssen die Angaben des Maklers richtig sein; für die Richtigkeit der Angaben muss der Makler aber nicht ohne Weiteres einstehen, denn meistens handelt es sich nur um die Weitergabe von Mitteilungen, die er vom Verkäufer erhalten hat. Fehlen dem Makler erforderliche Informationen oder ist die Grundlage gegebener Informationen unsicher, muss er

dies mitteilen oder gegenüber dem Kunden erklären, dass er für die Richtigkeit der Angaben nicht einstehen kann. Es bestanden im konkreten Fall aber keine Umstände, die Anlass zu Nachforschungen bieten konnten.

PRAXISHINWEIS: Im Exposé ist unbedingt darauf hinzuweisen, dass für die Richtigkeit der Inhalte keinerlei Garantie übernommen wird. «

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Schadensersatz – wer darf klagen, der Einzelne oder die Gemeinschaft?

Schadensersatzansprüche, die auf die Verletzung des gemeinschaftlichen Eigentums gestützt werden, kann ein einzelner Eigentümer einklagen, soweit sie in Anspruchskonkurrenz zu Beseitigungsansprüchen aus dem Miteigentum an dem Grundstück gemäß § 1004 Abs. 1 BGB stehen. In Ausnahmefällen kann ein Beschluss, mit dem Individualansprüche der Eigentümer vergemeinschaftet werden, aber rechtsmissbräuchlich sein.

BGH, Urteil v. 26.10.2018, V ZR 328/17

FAKTEN: Eigentümer B lässt eigenmächtig im Bereich seines Sondereigentums Dachfenster einbauen. Die Eigentümer genehmigen dies. Der Beschluss wird später rechtskräftig für ungültig erklärt. Danach klagt Eigentümer K gegen B auf Beseitigung der Fenster und Wiederherstellung. Jetzt beschließen die Eigentümer, Rückbauansprüche der übrigen Eigentümer gegen B an die Gemeinschaft zu ziehen. Die Gemeinschaft ist bislang nicht gegen B vorgegangen. K behauptet, die Vergemeinschaftungsbeschlüsse seien nur zu dem Zweck erfolgt, seine Individualprozesse zu vereiteln. Sie seien daher rechtsmissbräuchlich. Der BGH gibt ihm Recht.

ENTSCHEIDUNG: Bestehe die Prozessführungsbefugnis des einzelnen Eigentü-

mers, könne er aus diesem rechtlichen Gesichtspunkt Beseitigung und Wiederherstellung des vorherigen Zustands verlangen. Gleichzeitig könnte aber auch die Gemeinschaft aufgrund der geborenen Ausübungsbefugnis für Schadensersatzansprüche Ersatz des Substanzschadens gem. § 823 Abs. 1 BGB verlangen. Deshalb müsse die Prozessführungsbefugnis des einzelnen Eigentümers den Beseitigungsanspruch aus dem Miteigentum an dem Grundstück gem. § 1004 Abs. 1 BGB insgesamt umfassen. In Ausnahmefällen könne ein Vergemeinschaftungsbeschluss aber als nichtig anzusehen sein. Etwa dann, wenn

› ein einzelner Eigentümer seinen Individualanspruch bereits gerichtlich geltend gemacht habe,

› eine Rechtsverfolgung durch die Gemeinschaft nicht beabsichtigt sei und
› die Beschlussfassung allein dazu dienen solle, den laufenden Individualprozess zu beenden.

FAZIT: Nach diesem Urteil fällt es noch schwerer zu ergründen, welche Rechte aus welchen Gründen zwar allen Eigentümern gemeinsam zustehen, aber nicht individuell geltend gemacht werden können. Vergemeinschaften die Eigentümer ein Recht, sollte der Verwalter jedenfalls die Gründe in der Niederschrift festhalten, die die Eigentümer dazu bewegen haben. Dieses Vorgehen ermöglicht es dann später, zu ermitteln, ob eine Vergemeinschaftung rechtsmissbräuchlich war.

Aktuelle Urteile

GEMEINSCHAFTSORDNUNG IM BETREUTEN WOHNEN

Betreuungsvertrag: Kontrahierungszwang ist unwirksam

Ein in einer Gemeinschaftsordnung enthaltener Kontrahierungszwang, durch den die Eigentümer zum Abschluss eines Betreuungsvertrages mit einer Bindung von mehr als zwei Jahren verpflichtet werden sollen, ist unwirksam.

BGH, Urteil v. 10.01.2019, III ZR 37/18

FAKTEN: K ist Eigentümer eines Eigentums, das dem betreuten Wohnen dient. Er schließt mit B auf unbestimmte Dauer einen formularmäßigen Betreuungsvertrag ab. K kann den Vertrag während der ersten zwei Jahre nur bei Vorliegen eines wichtigen Grundes – danach mit gesetzlicher Frist – kündigen. Im ersten Jahr muss sich K zeitweise vollstationär pflegen lassen. Er kündigt deshalb den Betreuungsvertrag mit sofortiger Wirkung. Später verlangt er erfolgreich die Rückzahlung der weiterhin abgebuchten Beträge. Ein Vertrag, durch den die Eigentümer zum Abschluss von Betreuungsverträgen mit einer Bindung von mehr als zwei Jahren verpflichtet werden sollen, wenn sie die Wohnung selbst nutzen, und der den Eigentümern bzw. der Gemeinschaft keine angemessenen Spielräume für eine interessengerechte Ausgestaltung der Verträge einräumt, sei rechtswidrig.

FAZIT: Wiederholt eine Vereinbarung ganz oder teilweise das Wohnungseigentumsgesetz, ist auszulegen, ob diese Bestimmung dynamischer Hinweis auf die jeweilige gesetzliche Regelung ist oder Gegenstand einer selbstständigen Vereinbarung. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

STREITWERT

Wirksamkeit des Verwaltervertrags

Beim Streit um die Wirksamkeit des Verwaltervertrags ist für das Gesamtinteresse auf die Restvergütungsforderung des Verwalters abzustellen.

LG Hamburg, Beschluss v. 13.08.2018, 318 T 33/18

FAKTEN: Der Verwalter K begehrt mit seiner Beschwerde die Herabsetzung des Streitwerts und macht unter anderem daran geltend, dass hinsichtlich der Anfechtung eines gefassten Beschlusses wegen der Darstellung der Instandhaltungsrückstellung der Endbetrag von vorneherein nur zu 20 Prozent angesetzt werden dürfe und hiervon 50 Prozent anzusetzen seien. Die Beschwerde hat keinen Erfolg!

FAZIT: Das LG gibt seine „Hamburger Formel“ auf. Zu Recht! Der Schutz der Parteien vor einem zu hohen, außer Verhältnis zu ihren subjektiven Interessen stehenden Streitwert erfordert keine prozentuale Reduzierung des Nennbetrages der Abrechnung. Der Gesetzgeber hat diesem Aspekt dadurch Rechnung getragen, dass er den Streitwert auf 50 Prozent des Gesamtinteresses begrenzt hat. Der Fall mahnt jeden Verwalter, seinen Verwaltervertrag stets auf dem Laufenden zu halten, bei jeder Bestellung über eine Revision und Anpassung an die aktuelle Rechtsprechung zu denken und keinesfalls jahrelang ein einmal eingeführtes Muster einzusetzen. Weist der Verwaltervertrag mehrere „veraltete“ Klauseln auf, kann der Verwalter damit sogar einen Grund für seine Abbestellung setzen.

MODERNISIERUNG

Einbau eines Personenaufzuges

Mit dem Einbau eines Personenaufzuges muss keine Änderung der Eigenart einer Wohnungseigentumsanlage einhergehen.

LG Hamburg, Urteil v. 19.09.2018, 318 S 71/17

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, einen Aufzug einzubauen. Dagegen geht Eigentümer K vor. Der Beschluss beinhalte eine unzulässige Delegation der den Eigentümern zustehenden Entscheidung darüber, welches konkrete Angebot zweier im Beschluss angesprochenen Unternehmen realisiert werden solle. K erhält Recht. Die Eigentümer hätten die allein ihnen zustehende Entscheidung über das „Wie“ der Ausführung der Modernisierung aus der Hand gegeben. Der Beschluss habe die Entscheidung zwischen zwei Anbietern dem Verwalter zusammen mit den Beiräten übertragen. Objektiv habe er keinerlei Vorgaben enthalten, welches der beiden Angebote beauftragt werden sollte.

FAZIT: Der Einbau eines Personenaufzuges kann nach zurzeit herrschender Ansicht von einem Eigentümer nicht verlangt werden. Um dies zu ändern, arbeitet die Bundesregierung an einer Reform des WEG. Streitig ist zurzeit, ob die Eigentümer ihre Verwaltungsrechte durch Beschluss auf eine andere Stelle übertragen können. Nach der wohl überwiegenden Ansicht ist eine Kompetenzverlagerung an Dritte – etwa den Verwalter – per Beschluss nur im Ausnahmefall vorstellbar.

UNTERLASSUNGSANSPRUCH

Die Frage nach dem richtigen Kläger

Unterlassungsansprüche aus dem Miteigentum sind nicht gemeinschaftsbezogen. Die Eigentümer können diese Ansprüche aber vergemeinschaften.

BGH, Beschluss v. 10.01.2019, V ZR 138/18

FAKTEN: Eigentümer K hat einen gerichtlich bestätigten Anspruch auf Ausbau des Dachgeschosses. Dies stört Eigentümer B. K verlangt im Wege der Leistungsklage von B, der solle nicht immer behaupten, gegen K einen Anspruch auf Unterlassung einer Störung zu haben. Das Landgericht (LG) meint, K sei nicht zu einer Klage befugt. Dagegen wendet sich K im Wege der Nichtzulassungsbeschwerde. Zu Unrecht, so der BGH. Die Entscheidungserheblichkeit sei nicht dargelegt. Sei eine auf Unterlassung des Ausbaus gerichtete Klage rechtskräftig abgewiesen worden, stehe fest, dass K zu einem Ausbau berechtigt sei. Eine dagegen gerichtete Feststellungsklage wäre unzulässig.

FAZIT: Streiten zwei Eigentümer um das Recht eines Eigentümers, etwas im Bereich des gemeinschaftlichen Eigentums tun zu dürfen, sollte der Verwalter keine Stellung beziehen. Der Ausbau eines Dachgeschosses ist sehr komplex. Häufig muss umfassend in die Substanz des gemeinschaftlichen Eigentums eingegriffen werden, etwa durch den Einbau eines Dachfensters, durch Errichtung einer Dachterrasse oder eines Balkons.

BAUTRÄGERINSOLVENZ

„Werdende Eigentümergemeinschaft“ bei steckengebliebenem Bau?

Von einer werdenden Gemeinschaft ist nach Insolvenz und Freigabe des Grundstücks durch den Insolvenzverwalter bei Existenz wirksamer Erwerbsverträge und Eintragung von Auffassungsvormerkungen auszugehen. Der „freiwilligen“ Besitzübergabe entspricht die Freigabe durch den Insolvenzverwalter.

LG Düsseldorf, Urteil v. 26.10.2018, 18a O 7/18

FAKTEN: Der Bauträger meldet Insolvenz an. Die Besteller übernehmen die Fertigstellung des Bauvorhabens in Eigenregie. Unter ihnen befindet sich auch B, zu dessen Gunsten eine Auffassungsvormerkung eingetragen ist. Es findet eine konstituierende WEG-Versammlung statt, in der ein Verwalter gewählt wird. Der beauftragt wegen eines Rechtsstreits Rechtsanwalt K. Dieser fordert später von B Anwaltsgebühren.

ENTSCHEIDUNG: Zu Recht. Es habe nämlich eine werdende Gemeinschaft vorgelegen. Die entstehe, wenn ein auf die Übereignung von Eigentum gerichteter Erwerbsvertrag vorliege, der Übereignungsanspruch durch eine Vormerkung gesichert und der Besitz an der Wohnung auf den Erwerber übergegangen sei. Allein das Fehlen fertiggestellter Wohnungen könne nicht gegen eine „werdende Gemeinschaft“ sprechen. Für den Besitzübergang sei es ausreichend, dass das Grundstück den Wohnungseigentümern räumlich so zugänglich gemacht werde, dass diese auf das Grundstück beliebig einwirken könnten. Diese Voraussetzungen seien erfüllt. Die „Gemeinschaft“ habe nach der Anschauung des täglichen Lebens die physische Einwirkungsmöglichkeit über das Grundstück erlangt. Sie habe sich nach der „Entscheidung der Wohnungseigentümergeinschaft“ für die Fertigstellung des Objekts in der Bebauung des Grundstücks geäußert. Bei einem „steckengebliebenen Bau“ genüge der Mitbesitz am Grundbesitz.

FAZIT: Das Landgericht sieht die Erlangung am Besitz des gemeinschaftlichen Eigentums als ausreichend an. Dies ist nicht überzeugend. Solange ein Besteller noch keinen Besitz an seiner Wohnung hat, ist es nicht gerechtfertigt, die Bestimmungen des Eigentumsgesetzes bereits anzuwenden.

STREITWERT

Erstellung einer Abrechnung
Der Streitwert einer Klage gegen den Verwalter auf Erstellung der Abrechnung richtet sich u. a. danach, welche Kosten bei dem Verwalter durch die Erstellung der Abrechnung konkret entstehen werden. Zunächst ist das Gesamtinteresse zu ermitteln. Dabei ist der Wert zu ermitteln, den der Gegenstand unter den besonderen Verhältnissen des Einzelfalls für die Parteien besitzt. Maßgebend ist das wirtschaftliche Interesse. Auf die Kosten für die Ersatzvornahme eines Dritten wird nicht abgestellt. Auf das Gesamtvolumen der Abrechnung kommt es nicht an.

LG München I, Beschluss v. 24.09.2018, 36 T 12113/16

SONDER- ODER GEMEINSCHAFTSEIGENTUM

Aufgaben eines Aufteilungsplans

Wird eine Wohnung im der Eintragungsbewilligung beigefügten Aufteilungsplan lediglich in einer horizontalen Ebene dargestellt, lässt sich nach der Grundbucheintragung, die sich hierzu nicht verhält, nicht feststellen, dass sich das Sondereigentum auch auf einen etwaigen über dem Dachgeschoss befindlichen Raum beziehen soll. Denn die Gegenstände des Sondereigentums müssen positiv bestimmt werden. Gemeinschaftliches Eigentum liegt also immer dann vor, wenn die Eigentümer keine, keine eindeutige oder eine unzulässige Bestimmung treffen.

OLG Hamm, Urteil v. 29.10.2018, 5 U 34/18

AUFHEBUNG DES SONDEREIGENTUMS
Zustimmung des Grundschuldgläubigers

Die Zustimmung des Dritten zur Schließung des Wohnungsgrundbuchblatts bleibt erforderlich, wenn er dinglich Berechtigter an einem einzelnen Wohnungseigentumsrecht ist. Sie ist für die Aufhebung des Sondereigentums erforderlich, weil sich mit der Schließung des Wohnungsgrundbuchs der Haftungsgegenstand ändert. Etwas anderes gilt, sofern alle Wohnungseigentumsrechte mit einem Gesamtrecht oder das Grundstück als Ganzes belastet ist. Dann bedarf es der Zustimmung des Grundschuldgläubigers nicht, da sein Recht durch die Aufhebung nicht betroffen wird.

OLG Brandenburg, Beschluss v. 13.9.2018, 5 W 84/18

Mietrecht

Urteil des Monats:

Schönheitsreparaturen bei Gewerbemiete – Übergabe einer unrenovierten Wohnung

Es handelt sich um einen gewerblichen Mietvertrag, wenn zwar Wohnungen angemietet werden, der Mieter jedoch eine juristische Person ist. Wird eine solche Wohnung formalmäßig unrenoviert vermietet, kann der Vermieter bei Beendigung des Mietverhältnisses keine Schönheitsreparaturen verlangen. OLG Dresden, Beschluss v. 06.03.2019 - 5 U 1613/18

FAKTEN: Die A-GmbH ist Eigentümerin von vier Wohnungen, die sie mit gleichlautenden Formalmietverträgen an die B-UG vermietet hat. Nach dem Mietvertrag darf die Mieterin diese an Dritte, etwa an Messegäste, überlassen. Die Mietverträge enthalten folgende Regelung: „Im Mietzins sind keine Kosten für Schönheitsreparaturen einkalkuliert. Der Mieter hat deshalb anfallende Schönheitsreparaturen während der Dauer des Mietverhältnisses auf seine Kosten durchzuführen.“ Die Wohnungen wurden der Mieterin unrenoviert übergeben. Das Mietverhältnis endete. Die Vermieterin nimmt die Mieterin auf Schadensersatz wegen der Rückgabe der Räume in unrenoviertem Zustand in Anspruch.

ENTSCHEIDUNG: Das Gericht weist die Klage ab. Nach der Rechtsprechung des BGH ist die Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter wegen Verstoßes gegen § 307 Abs.1 Satz 1 BGB unwirksam, wenn der Vermieter die Wohnung unrenoviert oder renovierungsbedürftig übergibt und dem Mieter keinen angemessenen Ausgleich für die Entgegennahme der Mietsache in renovierungsbedürftigem Zustand gewährt. Der Ausgleich ist nur dann angemessen, wenn der Mieter hierdurch so gestellt wird, als sei ihm renovierter Wohnraum überlassen worden. Der BGH hat dies für die Wohnraummiete entschieden. Für ein Mietverhältnis, nach dem, wie hier, eine juristische Person Räumlichkeiten

anmietet, um sie beliebigen Dritten als Wohnung zu überlassen, gelten die Vorschriften über die Gewerbemiete. Die BGH-Rechtsprechung gilt jedoch auch hier.

FAZIT: In den hier verwendeten Mietverträgen ist vereinbart, dass in dem Mietzins keine Kosten für Schönheitsreparaturen einkalkuliert sind. Das Gericht stellt klar, dass hierin kein angemessener Ausgleich zu sehen ist. Nach der Rechtsprechung des BGH ist erforderlich, dass der Mieter durch den Ausgleich so gestellt wird, als sei ihm eine renovierte Wohnung überlassen worden. Der Ausgleich muss sich demnach an den Renovierungskosten orientieren.

Aktuelle Urteile

SCHADENSERSATZANSPRÜCHE DES VERMIETERS

Wann die Verjährung beginnt

Die Verjährung von Ansprüchen des Vermieters beginnt nach § 548 Abs. 1 BGB mit dem Zeitpunkt, an dem er die Mietsache zurückerhält. Das setzt eine Änderung der Besitzverhältnisse zugunsten des Vermieters voraus. Auch ist eine vollständige und unzweideutige Besitzaufgabe des Mieters erforderlich.

BGH, Urteil vom 27.02.2019 – XII ZR 63/18

FAKTEN: Der Mieter kündigte einen Gewerbemietvertrag, räumte das Gebäude, entfernte jedoch die von ihm veranlassten Einbauten nicht. Später bot er dem Vermieter Rückgabe an, es kam zu einem Ortstermin, wo die Erledigung diverser Arbeiten beschlossen wurde. Danach gab der Mieter die Schlüssel zurück. Der Vermieter machte Schadensersatzansprüche wegen Mietschäden geltend. Der Mieter beruft sich auf Verjährung. Zu Unrecht. Die Verjährung beginnt, wenn der Vermieter die Mietsache zurückerhält. Dabei kommt es grundsätzlich auf den Zeitpunkt an, an dem der Vermieter freien Zugang zur Mietsache hat. Der Vermieter muss zur Ausübung der unmittelbaren Sachherrschaft in der Lage sein. Hier war das erst durch die förmliche Rückgabe und Aushändigung der Schlüssel der Fall, nicht etwa schon mit der Räumung.

FAZIT: Streitig ist, ob es der Erlangung des unmittelbaren Besitzes durch den Vermieter gleichsteht, wenn dieser etwa ein Angebot des Mieters auf Übergabe der Schlüssel zurückweist. Dies ist umstritten. Der für die Wohnraummiete zuständige VIII. Zivilsenat hat dies offengelassen.

Aktuelle Urteile

VERTRAGSABSCHLUSS

Zweifel über die Vertragspartei

Ist auf Grund einer unklaren Bezeichnung der Vertragspartei in einem schriftlichen Mietvertrag die Person des Mieters oder Vermieters zweifelhaft, so ist der Vertragspartner durch Auslegung zu ermitteln. Vorrangig sind dabei die Angaben im „Vertragsrubrum“.

KG, Urteil vom 04.02.2019 - 8 U 109/17

FAKTEN: A ist Gesellschafter, B Geschäftsführer der XY-GmbH. In dem Mietvertrag über Gaststättenräume ist die Mietpartei wie folgt bezeichnet: „A Prokurist und Gesellschafter der XY-GmbH. B Geschäftsführer der XY-GmbH, beide nachfolgend Mieter.“ Der Mietvertrag ist von A und B – ohne weiteren Zusatz – unterzeichnet. Neben den Unterschriften befindet sich der Firmenstempel der GmbH. Es ist streitig, ob der Mietvertrag mit A und B oder mit der XY-GmbH zustande gekommen ist. Ist auf Grund unklarer Bezeichnung Mieter oder Vermieter zweifelhaft, so ist der Vertragspartner durch Auslegung zu ermitteln. Vorrangig sind dabei die Angaben im „Vertragsrubrum“. Das Gericht kommt auf Grund des Wortlauts des Vertrags zum Ergebnis, dass A und B persönlich Mieter werden sollten. Der Hinweis auf ihre Stellung als Prokurist und Gesellschafter bzw. Geschäftsführer der XY-GmbH sei nur dahin zu verstehen, dass die Räume für die GmbH genutzt werden sollten.

FAZIT: Der den Unterschriften beigegefügte Stempelaufdruck spielt, so das Gericht, keine Rolle. Hierin liegt lediglich ein Hinweis auf den Nutzer der angemieteten Gewerberäume.

FLÄCHENBEZEICHNUNGEN IM MIETVERTRAG

Anforderungen an die gesetzliche Schriftform

Die gesetzliche Schriftform des § 550 BGB ist gewahrt, wenn sich die wesentlichen Vertragsbedingungen aus der Vertragsurkunde ergeben.

OLG Dresden, Beschluss vom 26.02.2019 - 5 U 1894/18

FAKTEN: In einem Mietvertrag waren die einzelnen zur Mietsache gehörenden Räumlichkeiten und Freiflächen zwar bezeichnet. Das Mietverhältnis solle „mit der Übergabe der Mieträume“ beginnen. Fraglich war, ob dies ausreichte, um die gesetzliche Schriftform (§ 550 BGB) zu wahren. Das Gericht bejahte dies. Es reiche, wenn sich die wesentlichen Vertragsbedingungen aus dem Vertrag ergeben. Hierzu zähle der räumliche Umfang des Mietgegenstands. Befinden sich zwischen einzelnen Räumen Verbindungsflächen, gehörten sie zum Mietgegenstand, ohne dass dies ausdrücklich bezeichnet werden müsse. Regelungen zur Dauer der Mietzeit wahren die Schriftform, wenn sich Beginn und Ende der Mietzeit bei Vertragsabschluss hinreichend bestimmt aus dem Vertrag ergeben. Hierzu reicht es aus, wenn sich aus dem Vertrag ergibt, dass das Mietverhältnis „mit der Übergabe der Mieträume“ beginnen soll.

FAZIT: Gleiches gilt im Übrigen für Infrastruktureinrichtungen, die nicht zum vermieteten Bereich zählen, aber notwendig sind, damit der Mieter einen Zugang zum angemieteten Mietobjekt hat (etwa der Fahrstuhl oder der Eingangsbereich eines Mietshauses).

UMLAGE DER BETRIEBSKOSTEN

Ist der Begriff „Nebenkosten“ schädlich?

Eine Formularvereinbarung, wonach der Mieter „alle umlagefähigen Nebenkosten“ zu tragen hat, ist wirksam. Der Vermieter erfüllt die aus der Umlagevereinbarung folgende Pflicht mit der Vorlage einer formell ordnungsgemäßen Abrechnung.

OLG Frankfurt/Main, Beschluss vom 14.02.2018 - 2 U 142/17

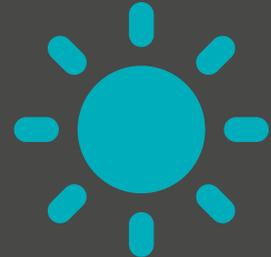
FAKTEN: Es besteht ein Formular-Mietvertrag über Gewerberäume, in dem die im Leitsatz wiedergegebene Betriebskostenregelung enthalten ist. Zwischen den Parteien ist streitig, ob der Vermieter auf Grund dieser Regelung zur Abrechnung der Betriebskosten berechtigt ist. Nach dem Transparenzgebot in § 307 BGB müssen Formularvereinbarungen über die Umlage von Betriebskosten klar und verständlich sein. Insoweit genügt es, wenn im Mietvertrag vereinbart ist, dass der Mieter die „Betriebskosten“ zu tragen hat. Die Beifügung des Betriebskostenkatalogs oder eine ausdrückliche Bezugnahme auf § 556 Abs.1 BGB bzw die Betriebskostenverordnung ist nicht erforderlich. Streitig ist jedoch, ob es genügt, wenn in der Umlagevereinbarung Begriffe der Umgangssprache wie „Nebenkosten“, „Hausabgaben“, „Hausgebühren“, „Grundbesitzabgaben“ etc. verwendet werden, weil diese Begriffe keinen klaren Inhalt haben. Das Gericht bejaht dies.

FAZIT: Die Ansicht des Gerichts beruht auf der Erwägung, dass der Begriff der „Nebenkosten“ im allgemeinen Sprachgebrauch synonym für „Betriebskosten“ verwendet wird.

Technologie, IT & Energie

Sommerliche Überhitzung in Wohngebäuden

Vor dem Hintergrund, dass in der Zukunft eine Zunahme von extremen Hitzeperioden erwartet wird, werden Anpassungsmaßnahmen hinsichtlich der Gebäudehülle immer wichtiger. Diese führen zu einer Temperaturreduzierung im Innenraum. Es sind oft nur wenige Kommastellen, aber die Auswirkungen auf das Wohlbefinden sind dennoch beträchtlich, wie eine Studie der HTW Dresden zeigt.



Beispiel 1:

Mehrfamilienhaus der Bauzeit 1918-1940 (Mansardengeschoss)

Maximalwerte der operativen Temperatur in °C

	1 SCHLAFZIMMER Wohnung links	2 SCHLAFZIMMER Wohnung rechts
Ausgangszustand	32,3	32,0
Maßnahme 1: Fensterläden	30,6	30,5
Maßnahme 2: Ersatz d. Dachstuhls	31,4	31,0
Maßnahmenkombination	29,8	29,6

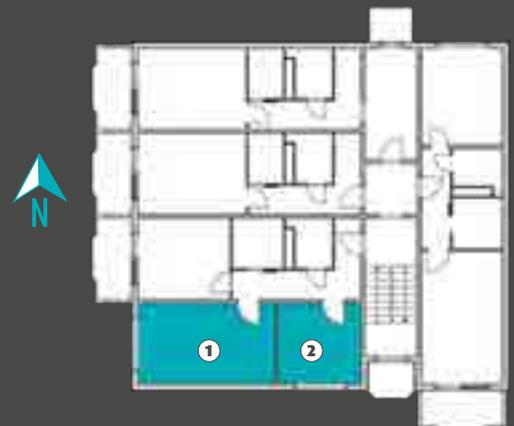


Beispiel 2

Mehrfamilienhaus des industriellen Wohnungsbaus (6. Etage)

Maximalwerte der operativen Temperatur in °C

	1 SCHLAFZIMMER	2 KINDERZIMMER
Ausgangszustand	32,5	32,2
Geplante Sanierung	31,1	30,8
Maßnahme 1: Außenrollläden	29,5	28,7
Maßnahme 2: Luftwechsel	30,4	30,2
Maßnahmenkombination	29,1	28,3



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Hochschule für Technik und Wirtschaft, Dresden

PROPTech

Start-up VRnow heißt jetzt Convaron

Das PropTech-Startup VRnow wird zu Convaron. Die Umbenennung soll die veränderten Anforderungen vieler Kunden besser widerspiegeln, teilt das Unternehmen mit. Der Fokus des Start-ups liege schon länger nicht mehr ausschließlich auf klassischen VR-Visualisierungen im B2B-Segment, sondern umfasse vor allem eine auf Künstlicher Intelligenz basierende Datenanalyse von Immobilien, erklärt Gründer und Geschäftsführer Meger-Guingamp. Der neue Name ist eine Wortkreation von der Technologie „Convolutional Neural Network“, einem Teil der Künstlichen Intelligenz, auf der die bisherigen Algorithmen des Unternehmens basieren.

IN EIGENER SACHE

Haufe und d.velop kooperieren

Durch die Kooperation mit d.velop, einem Anbieter von Dokumentenmanagement-Systemen, bindet Haufe revisionssichere Cloud-Archive an seine immobilienwirtschaftliche ERP-Software an und baut so den digitalen Arbeitsplatz seiner Kunden in Wohnungsunternehmen und Immobilienverwaltungen weiter aus. Papier- und Office-Dokumente, Fotos, E-Mails, Verträge, Rechnungen und Belege werden auf einer zentralen Plattform archiviert. Die vordefinierte Ablagestruktur ermöglicht Nutzern eine komfortable Organisation der Dokumente. Das digitale Dokumentenmanagement und die Archivierung in der Cloud ergänzen die ERP-Lösungen Haufe-FIO axera, Haufe wowinex und Haufe PowerHaus.

DANFOSS STEIGERT KONZERNUMSATZ

Der Wärme- und Kältetechnikspezialist Danfoss hat seinen Umsatz im ersten Quartal 2019 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um sechs Prozent auf 1,563 Milliarden Euro gesteigert, das währungsbereinigte Wachstum betrug drei Prozent. Danfoss habe weiterhin von der starken Nachfrage in Nordamerika profitiert, teilt das Unternehmen mit, während andere Teile der Welt eine höhere Volatilität aufwiesen – darunter China. Das operative Ergebnis (EBIT) lag mit 160 Millionen Euro leicht unter dem ersten Quartal 2018 (166 Millionen Euro). Die EBIT-Marge betrug 10,3 Prozent (Q1 2018: 11,3 Prozent), der Bilanzgewinn 110 Millionen Euro (Q1 2018: 113 Millionen Euro).

PROPTech INNOVATION AWARD 2019**Dabbel gewinnt internationalen Award**

Dabbel Automation Intelligence aus Deutschland hat sich unter mehr als 150 Bewerbern aus 48 Ländern beim PropTech Innovation Award 2019 durchgesetzt. In der Finalrunde, die in Berlin mit acht Start-up-Unternehmen vor mehr als 300 Gästen durchgeführt wurde, überzeugte CEO Abel Samaniego die Jury in zwei Durchgängen mit seinem innovativen Konzept: einer AI-basierten autonomen Gebäudeleittechnik, mit der Implementierungs-, Energie- und Betriebskosten deutlich gesenkt werden können. Der vom Publikum verliehene Community Award ging ebenfalls an Dabbel. Den zweiten Platz beim Award belegte das deutsche PropTech Voxelgrid mit seiner Imaging-Lösung zur Gewinnung von 2D- und 3D-Gebäudedaten für Bestandsgebäude. Mit dem dritten Preis wurde Bao Living aus Belgien für seine Systemlösungen ausgezeichnet, mit denen Wohnflächen nachhaltig und kostengünstig erstellt werden können. Ausgelobt wurde der Preis zum dritten Mal von Union Investment und dem German Tech Entrepreneurship Center (GTEC). Ziel ist es, Start-ups zu fördern, die mit innovativen Ideen neue Impulse für die Immobilienbranche geben. Der Award ist mit insgesamt 40.000 Euro dotiert.



Das Start-up Dabbel Automation Intelligence hat sich unter mehr als 150 Bewerbern aus 48 Ländern durchgesetzt.

FACILITY MANAGEMENT**Messe Servparc in Frankfurt**

Was sind derzeit die neuesten Trends und wichtigsten Herausforderungen in den Bereichen Facility Management, Betreiberverantwortung und IT? Welche konkreten Lösungsansätze existieren zu diesen Themenbereichen bereits auf dem Markt? Darum dreht sich alles am 25. und 26. Juni 2019 auf der Servparc 2019 in Frankfurt am Main in der Messehalle 1.2. Die Messe ist der Nachfolger der INServFM und findet erstmalig statt.

Weitere Informationen unter <https://servparc.mesago.com>

servparc

RECHT**Aktuelle Urteile**

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**Staatliche Beihilfe**

Der Finanzierungsmechanismus aus dem EEG 2012 erfüllt nicht die Voraussetzungen einer staatlichen Beihilfe – Grundsatzurteil eröffnet Spielräume im Bereich der Energiewende

EuGH, Urteil v. 28.03.2019 – Az. C-405/16 P

Nach Entscheidungen der EU-Kommission aus dem Jahr 2014 und des Gerichts der Europäischen Union (EuG) wurde die Förderung nach dem EEG 2012 in Deutschland als staatliche Beihilfe eingestuft. Der EuGH hob das Urteil des EuG auf Antrag der Bundesrepublik jetzt auf. Die Entscheidung be-

trifft auch Nachzahlungsansprüche aus der besonderen Ausgleichsregel für Unternehmen der stromintensiven Industrie. Der Rechtsstreit bezog sich formal nur auf das EEG in der Fassung aus 2012. Grundsätzliche Aussagen des EuGH-Urteils haben jedoch einen großen Einfluss auf die Energiepolitik der EU-Mitgliedsstaaten und so auf die Energie- und Wärmewende in Deutschland.

Bedeutung für die Praxis: Die Förderung von erneuerbaren Energien führte in Deutschland zwischenzeitlich mit zu den höchsten Strompreisen in Europa. Die Immobilienwirtschaft wird im Grundsatz nicht von den Sonderregeln für Unternehmen der stromintensiven Industrie begünstigt. Auf Dauer ist das Strompreisniveau geeignet, die Akzeptanz der Energiewende bei Nutzern und Verbrauchern zu beschränken. Das EuGH-Urteil eröffnet für die Mitgliedsstaaten erhebliche Spielräume für die weitere Ausgestaltung der Energiewende. In Deutschland betrifft dies neben dem aktuellen EEG Bestimmungen des Energiesammelgesetzes und somit auch den künftigen Umgang mit Anlagen der Kraft-Wärme-Kopplung.



Foto: anucha sirvisansuwan/gettyimages

In der Immobilienwirtschaft bringen nun Kooperationen, die Gründung digitaler Töchter, Accelerator-Programme und das verstärkte Engagement von Venture Capital Fonds die digitale Transformation endlich voran. Fast wird schon die Vielzahl der Initiativen selbst zum Problem. Deshalb hier ein Überblick über die neuesten Brückenbauten und -bauer!



Neue

Brückenbauer

**DIGITALE
INITIATIVEN**

Digitale Initiativen der Immobilienwirtschaft bauen aktuell viele Brücken untereinander und zu den Unternehmen des Marktes.

Die digitalen Transformationsprozesse stellen die Entscheider immobilienwirtschaftlicher Unternehmen vor immer komplexere Herausforderungen. Der Innovationsdruck führt schnell zu einer Überforderung einzelner Unternehmen und Organisationen. Eine Lösung besteht im Aufbau eines digitalen Ökosystems, mit dem sich in einer Balance aus Wettbewerb und Kooperation Innovationen besser auf den Weg bringen lassen.

Im Altgriechischen steht „oikós“ für „Haus“ und „sýstema“ für das „Verbundene“. In der Natur stellt ein Ökosystem eine Lebensgemeinschaft von unabhängigen Organismen dar, die in einem Lebensraum miteinander interagieren. Zwar verfolgt darin jeder Organismus seine individuellen Ziele, den Erfolg und die Überlebensfähigkeit sichert allerdings erst das gemeinschaftliche Agieren. Diese Theorie hat in den 1990er Jahren erstmals der amerikanische Harvard-Wissenschaftler James F. Moore auf die Wirtschaft übertragen. Er prägte den Begriff des Business Ecosystems und entwickelte ein Modell, das die Abhängigkeiten, Beziehungen und Rollen der Teilnehmer am Wirtschaftsprozess angelehnt an Ökosysteme in der Natur beschreibt.

Um größere Ziele zu erreichen und die nächste Stufe der Evolution zu erklimmen, bedarf es der Kooperation aller Beteiligten und des Aufbaus stabiler Beziehungen, die für alle Vorteile generieren, so sein Fazit. Ein digitales Ökosystem funktioniert also ähnlich wie ein Marktplatz, auf dem Partner mit ähnlichen Zielen – der Digitalisierung der Immobilienbranche oder ihrer Segmente – zusammenkommen, um sich miteinander zu verbinden, ihr Know-how zu ergänzen und gemeinsam ihr Geschäftspotenzial zu steigern. Auch wenn bisher eine einheitliche Definition für wirtschaftliche Ökosysteme fehlt, gilt als Kernmerkmal solcher Systeme neben der Fokussierung auf gemeinsame Inhalte vor allem deren Offenheit. Daher gilt auch Apple, obwohl wirtschaftlich sehr erfolgreich, nicht als Business-Ökosystem. »

NETWORKS & THINK TANKS

Ausgewählte Initiativen

German PropTech Initiative (gpti)

Fokus der gpti ist die Vernetzung der PropTech-Gründer und -Unternehmer untereinander sowie mit der etablierten Branche.

Real Estate Innovation Network (REIN)

Gemeinsam mit der Expo Real wollen Unternehmen und Experten innovative Impulse etwa in den Bereichen Manage & Operate und Smart Cities & Urbanization setzen.

Die Initiativen Digitales Immobilienmanagement (IDIM) und Real Estate Data Summit (REDS)

haben sich vor allem die Digitalisierung des Immobilienmanagements auf die Fahnen geschrieben. Schwerpunkte sind Automatisierung und externe Vernetzung.

Get RE@di!

Zunächst strebt der Think Tank die Entwicklung konsistenter und redundanzfreier Daten für das digitale Asset und Property Management an.

Die Initiative für digitalen Türzugang (IDiT)

setzt sich vor allem für einheitliche technische und rechtliche Standards für digitale Türzugangssysteme ein. Sie will Geschäftsmodelle über Einzelinteressen hinweg untersuchen.

Dem Markteintritt der PropTechs begegneten viele Unternehmen zunächst skeptisch. Einer großen Bandbreite immobilienwirtschaftlicher Geschäftsfelder standen technologiegetriebene Start-ups mit stark segmentierten Angeboten gegenüber. Stark divergierende Unternehmens- und Entscheidungskulturen erschwerten eine schnelle Annäherung. Initiativen wie die German PropTech Initiative (gpti) förderten die Brückenbildung. „Die Initiative war 2016 der erste unabhängige Verein mit Fokus auf PropTechs in Deutschland und hat damals genau zum richtigen Zeitpunkt mit ihrer Pionierarbeit begonnen.“

Fokus der gpti ist die Vernetzung der PropTech-Gründer und -Unternehmer untereinander sowie mit der etablierten Branche“, erläutert Alexander Ubach-Utermöhl, Managing Partner von blackprintpartners und Mitinitiator der Initiative. „Über die gpti bieten wir eine Plattform, um sich in vertrauensvollem Umfeld auszutauschen. Zudem organisieren wir verschiedene Veranstaltungsformate, über die wir die Digitalisierung der Branche gemeinsam mit unseren Mitgliedern vorantreiben wollen. Dafür haben wir uns auch mit dem ZIA zusammengetan und eine wechselseitige Mitgliedschaft vereinbart. Dadurch können gpti-Mitglieder aktiv in den ZIA-Ausschüssen mitarbeiten und dort die Sicht der PropTechs zu diversen Themen einbringen. So fördern wir den wichtigen Austausch zwischen den Tech-Unternehmen und der etablierten Branche.“



Auch das 2017 gegründete Real Estate Innovation Network (REIN) bringt Technologie-Start-ups mit Investoren und Unternehmen der Immobilienwirtschaft zusammen. Gemeinsam mit der Expo Real haben sich Unternehmen und Experten zum Ziel gesetzt, innovative Impulse für eine erfolgreiche wirtschaftliche und gesellschaftliche Gestaltung der Digitalisierung in den Themenfeldern „Invest“, „Market“, „Plan & Build“, „Work“, „Manage & Operate“ und „Smart Cities & Urbanization“ zu setzen.

Ein Start-up-Ökosystem für die Immobilienwirtschaft schaffen, um neue Zugänge zur Digitalisierung zu entwickeln

„Neue Technologien und Ideen für Geschäftsmodelle bringen die Start-ups mit, doch dann brauchen sie vor allem Netzwerke, Bekanntheit und erste Kunden beziehungsweise Referenzen. Gleichzeitig benötigen die etablierten Branchen und Investoren zusätzliche Impulse und neue Zugänge zu den mit enormer Geschwindigkeit entstehenden Möglichkeiten der Digitalisierung“, so Wolfgang Moderegger, Initiator und Vorsitzender des Real Estate Innovation Networks. Im Ergebnis schaffe das REIN ein Start-up-Ökosystem für die Immobilienwirtschaft. Zentrales Fo-



Die Expo Real ist seit 2017 das zentrale Forum des Real Estate Innovation Networks REIN.

rum des REIN ist die Expo Real. Start-ups können sich bewerben, dort im Rahmen eines dreitägigen Events ihre Innovationen, Produkte und neuartigen Geschäftsideen relevanten Zielgruppen präsentieren und so wichtige Kontakte zu potenziellen Kunden, Partnern und Investoren herstellen. Die besten Start-ups werden ausgezeichnet. Die Initiative ist zudem mit PropTech-Organisationen in Österreich, der Schweiz, den Niederlanden und Großbritannien sowie dem ReTechDach aus Deutschland vernetzt.

Die Initiativen Digitales Immobilienmanagement (IDIM) und Real Estate Data Summit (REDS) haben sich vor allem die Digitalisierung des Immobilienmanagements auf die Fahnen geschrieben. „Wir sind davon überzeugt, dass Digitalisierung nur gemeinsam gelingt. Deshalb engagiert sich Architrave für eine branchenweite Digitalisierungsstrategie und hat von Anfang an Initiativen zur Digitalisierung des Immobilienmanagements ins Leben gerufen: 2015 die IDIM, einen interdisziplinären Think Tank mit dem Ziel, Digitalität zu verstehen und zu gestalten“, berichtet Maurice Grassau, CEO und Gründer von Architrave. Zu den Mitgliedern gehören AddReal, BEOS, Bilfinger Real Estate, BNP Paribas Real Estate Consult, iMS, 3A Partner sowie das Fachgebiet Immobilienökonomie der TU Kaiserslautern. „2018 wurde der Real Estate Data Summit (REDS) initiiert“, so Grassau. In der Initiative REDS hätten sich Vorstände und Geschäftsführer von führenden Asset-Management- und Immobilienunterneh-

men zusammengeschlossen, um sich den drängenden Fragen der Branchendigitalisierung zu stellen. Zum ersten Mal arbeite die Branche gemeinsam an einer offenen Digitalstrategie. Im Zentrum stehe das Bekenntnis zu Standards für den Datenaustausch.

Zu den Mitgliedern des REDS-Netzwerks zählen Commerz Real, Credit Suisse, Deka Immobilien, DWS, ECE, Union Investment, Architrave und BEOS. In 2019 habe sich der Teilnehmerkreis erweitert, unter anderem durch JLL, CBRE, BNP Paribas, Allianz Real Estate und die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif). Zwei Themenschwerpunkte bilden das „Elektronische Exposé“ und ein Big-Data-basiertes Benchmarking. REDS stelle einen großen Schritt für die gesamte Branche in Richtung Automatisierung und externe Vernetzung dar.

Alle beteiligten Unternehmen sollen mit dem gleichen Datenstandard und gemeinsamen Prozessstrukturen arbeiten

Im März 2019 haben die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers (PwC) und das Digitalisierungsunternehmen Evana unter dem Motto „Get RE@di!“ einen Think Tank zur digitalen Transformation von »



„Sowohl die Branche als auch die Gesellschaft als Ganzes sollen von der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft profitieren.“

Thomas Herr, EMEA Head of Digital Innovation bei CBRE



„In den ZIA-Ausschüssen können gpti-Mitglieder aktiv mitarbeiten und dort die Sicht der PropTechs zu diversen Themen einbringen.“

Alexander Ubach-Utermöhl, Initiator der German PropTech Initiative



„Wenn Chancen zwischen Bank und Start-up herausgearbeitet werden, fungieren wir als Bindeglied in beide Richtungen.“

Philipp Kaiser, Geschäftsführer der Helaba Digital

Immobilienunternehmen ins Leben gerufen. Unterstützung erhält der Think Tank durch Investment- und Asset Manager wie Commerz Real, HIH Real Estate und Patrizia Immobilien sowie Property-Management-Unternehmen wie Apleona Real Estate und Vivanium. Zunächst strebt der Think Tank die Entwicklung konsistenter und redundanzfreier Daten für das digitale Asset und Property Management an.

PropTech-Veranstaltungen bringen digitale Technologien, Innovationen und Immobilien-Know-how zusammen

Über ein digitales Real Estate Management Cockpit sollen im nächsten Schritt allen am Management der Immobilie beteiligten Unternehmen die gleichen Daten zur Verfügung stehen. „Zwischen dem Asset und dem Property Management gibt es viele Überschneidungen. Steuerungsrelevante Informationen werden häufig mehrfach erfasst und bearbeitet. So entstehen erhebliche Reibungsverluste im täglichen Management der Immobilie. Mit ‚Get RE@di!‘ wollen wir durch die Anwendung von Datenstandards und Real Time Data die Effizienz von Immobilienunternehmen steigern“, erläutert Jan Brügelmann, Real Estate Partner bei PwC Deutschland. „Technologien wie Künstliche Intelligenz

oder Robotic Process Automation sind so weit entwickelt, dass sie der Branche einen großen Mehrwert bei der Datenstrukturierung und -analyse bieten können. Voraussetzung ist, dass alle beteiligten Unternehmen mit dem gleichen Datenstandard und gemeinsamen Prozessstrukturen arbeiten“, ergänzt Sascha Donner, Chief Product Officer bei Evana.

Die Ende 2018 gegründete Initiative für digitalen Türzugang (IDiT) setzt sich vor allem für einheitliche technische und rechtliche Standards für digitale Türzugangssysteme ein. Zu den Mitgliedern gehören Akteure der Wohnungswirtschaft und ihre Dienstleister. Darüber hinaus will sich die Initiative für Aufklärung über digitale Türzugangssysteme einsetzen und Geschäftsmodelle über Einzelinteressen hinweg aus wirtschaftlicher, technischer und rechtlicher Sicht untersuchen. „Türzugang spielt bei sehr vielen Kernprozessen der Wohnungswirtschaft eine wichtige Rolle, insbesondere bei der Steuerung von Handwerksdienstleistungen oder Mieterwechseln.

Entsprechend wichtig ist es, dass zwischen verschiedenen Systemen offene und sichere Schnittstellen für reibungslos funktionierende Prozesse bestehen. Im Hinblick darauf ist der digitale Zugang auch ein wichtiges Thema bei der Erhöhung von Service und Komfort für unsere Kunden“, erläutert Holger Rentel, Director der Deutsche Wohnen. „Digitaler Zugang als Plattform ist deutlich mehr, als nur eine Zutrittsberechtigung für eine einzelne Tür zu vergeben. Im Ökosystem des Türzugangs entsteht eine Vielzahl neuer Geschäftsmöglichkeiten, die auch zahlreiche neue rechtliche



„Wir sind ein interdisziplinärer Think Tank. Wir wollen Digitalität verstehen und gestalten. Wir arbeiten gemeinsam an einer offenen Strategie.“

Maurice Grassau,
Initiativen IDIM & REDS

Fragen aufwerfen. Über die IDiT wollen wir diese Fragen frühzeitig erkennen und lösen, um so auch bei den Geschäftsmodellen Branchenstandards zu schaffen und Silo-Lösungen zu vermeiden“, ergänzt Christoph Enaux, Rechtsanwalt und Partner der Kanzlei Greenberg Traurig, die sich um die Entwicklung und rechtliche Bewertung der Geschäftsmodelle kümmern wird.

Der Immobiliendienstleister CBRE rief 2017 mit der CBRE PropTech Challenge einen Wettbewerb für digitale Talente, welche die Immobilienwelt mit innovativen und disruptiven Ideen revolutionieren können, ins Leben. Urban Data Eye von Rodrigo Delso, Iago Romero und Javier Argota sowie LOLOLO von Álvaro Cosidó wurden auf der Abschlussveranstaltung der zweiten CBRE PropTech Challenge im März 2019 zu den Gewinnern gekürt. Aus dem deutschsprachigen Raum wurden Locatee und Rysta als Finalisten geehrt. Die Gewinner erhielten Prämien und hatten die Möglichkeit, an einer Roadshow durch Madrid, Lissabon, Berlin und London teilzunehmen, während deren sie andere Start-ups treffen und mehr über Europas innovativste PropTech-Initiativen lernen konnten. Insgesamt wurden mehr als 180 Projekte vorgestellt.

„Dieser Wettbewerb ist ein Beispiel für unser Bestreben, die innovativsten Talente zu fördern. Ziel ist es, dass die Immobilienbranche, aber auch die Gesellschaft als Ganzes, von der Digitalisierung der Immobilienwirtschaft profitieren können“, erläutert Thomas Herr, EMEA Head of Digital Innovation bei CBRE.

Mitte Mai brachte der PropTech Innovation Summit in Berlin zum dritten Mal digitale Technologien, Innovationen und geballtes Immobilien-Know-how zusammen. Das Motto des von Union Investment Real Estate und dem German Tech Entrepreneurship Center (GTEC) initiierten Wettbewerbs lautete in diesem Jahr „Transforming the Real Estate Industry“. Für den internationalen Wettbewerb waren über 150 Ideen und Konzepte aus insgesamt 48 Ländern eingereicht worden. Um den Preis von 40.000 Euro traten die Qualifikanten der Endrunde in fünf unterschiedlichen Kategorien im Live Pitch gegeneinander an. „In den Entwicklungslaboren der Start-ups in Tel Aviv, Lissabon, Stockholm, New York, Frankfurt oder Berlin schlummern enorme Ertragspotenziale und Möglichkeiten für neue Geschäftsmodelle. Es lohnt sich also für die etablierten Immobilienunternehmen, ihren Blick international auszurichten“, sagt Jörn Stobbe, Geschäftsführer der Union Investment Real Estate.

Accelerator-Programme sollen Start-ups rund um die Wohnungswirtschaft gezielt fördern

Erfolgreiche Netzwerke und Kooperationen zwischen PropTechs, Investoren, Nutzern und etablierten Unternehmen schaffen auch größere Immobilienunternehmen und Banken, indem sie digitale Töchter gründen oder die Funktion als Accelerator oder Wagniskapitalgeber übernehmen.

Im Sinne eines Ökosystems fehlt allerdings hier die Offenheit für Wettbewerber. So gründete beispielsweise JLL 2017 das auf digitale Entwicklungen spezialisierte Tochterunternehmen JLL Sparks, das im vergangenen Jahr einen eigenen Investitionsfonds für PropTechs gegründet hat. Der „JLL Spark Global Venture Fund“ hat ein Volumen von 100 Millionen US-Dollar. „Seit der Auflegung unseres Fonds haben wir strategisch in zehn PropTech-Unternehmen investiert. Unser Fokus liegt auf jungen Unternehmen in den ersten Finanzierungsrunden, die mit Hilfe von Technologien Prozesse und Dienstleistungen des gesamten gewerblichen Immobiliensektors – von der Entwicklung und dem Management über das Leasing bis hin zur Investition – verbessern und für Kunden auf der Investoren- wie Nutzerseite Vorteile generieren. Unser Portfolio umfasst innovative Unternehmen wie HqO, Skyline AI, VergeSense und Hubble“, führt Mihir Shah, Co-Geschäftsführer bei JLL Spark, aus.

Auch die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba) gründete im Frühjahr 2018 mit „Helaba Digital“ eine Gesellschaft, die sich an Start-ups beteiligt. „Im Fokus steht dabei die Ergänzung und Erweiterung der Geschäftsfelder der Helaba-Gruppe, beispielsweise durch PropTechs. Die Helaba Digital lotet dabei Möglichkeiten einer Beteiligung, aber vor allem auch Kooperation zwischen Helaba und Start-ups aus. So sollen Erfahrungen »

im Haus mit den neuen Start-up-Ansätzen gesammelt werden“, erläutert Philipp Kaiser, Geschäftsführer Helaba Digital. Gerade wenn es darum gehe, die Chancen und Ziele einer Zusammenarbeit zwischen Bank und Start-up herauszuarbeiten, fungiere die Helaba Digital als Bindeglied in beide Richtungen.

Mit der Gründung des Accelerators „Hubitation“ finden innovative Ideen für das Thema ‚Wohnen der Zukunft‘ einen Platz

Die Unternehmensgruppe Nassauische Heimstätte/Wohnstadt hat ein Accelerator-Programm ins Leben gerufen, mit dem sie Start-ups rund um die Wohnungswirtschaft gezielt fördern will. „Mit der Gründung des Start-up-Accelerators Hubitation haben wir im vergangenen Jahr eine Plattform geschaffen, auf der innovative Ideen rund um das Thema ‚Wohnen der Zukunft‘ einen Platz finden. Die besten Bewerbungen unseres jährlichen Contests laden wir zur ‚Hubitation Startup Week‘ nach Frankfurt ein. Ausgewählte Sparringspartner aus dem Top-Management der Unternehmensgruppe begleiten und beraten die Start-ups und entwickeln gemeinsame Pilotprojekte“, erläutert Thomas Hain, Leitender Geschäftsführer der Unternehmensgruppe.

Wer als Gewinner bestehe, erhalte auf der Expo Real die Chance, sein Start-up-Konzept am Stand der Unternehmensgruppe zu präsentieren und sein Netzwerk zu vergrößern. Für die Unternehmensgruppe sei Hubitation die Möglichkeit, eine Schnittstelle zu dem innovativen Ökosystem der Gründerszene zu schaffen, neue Arbeitsmethoden und Prozesse kennenzulernen und kompetente Partner zu akquirieren.

Die Annäherung zwischen etablierten Unternehmen und PropTechs hat sich verstärkt. Die Vielzahl an Initiativen, Accelerator-Programmen und Venture Capital Fonds zeigt, dass vor allem global agierende Unternehmen die Beweglichkeit von Start-ups nutzen wollen, um Innovationen nachhaltig zu nutzen. Inzwischen gestaltet sich der mangelnde Überblick als Problem.

„Welche Initiativen ernstzunehmende Akteure sind, kristallisiert sich schnell ... heraus ... Wie in allen anderen Lebensbereichen auch erkennt man die seriösen Netzwerke und Dienstleister an ihren Partnern ... sowie der langjährigen und nachhaltigen Branchenzugehörigkeit“, so Ubach Utermöhl. „Ich finde es immer eine gute Marktentwicklung, wenn viele neue Ideen kurzfristig ein (vermeintlich) neues Segment mit Spinnereien, aber eben auch nachhaltigem Business bespielen.“

Gerade deshalb, weil dem neugierigen Betrachter ein sehr heterogenes beziehungsweise breites Angebot gemacht wird. Die Auswahl und damit der einsetzende Wettbewerb können nur gut sein. Was neu ist, was nur eine Adaption des Alten und was schlicht die digitale Umsetzung eines bisher Analogen ist, wird schnell klar“, führt Professor Thomas Beyerle, Managing Direc-



tor Catella Property Valuation, aus. Allerdings sei immer die Frage, wie lange diese Phase des „Sich-Findens“ dauere. „Gerade im Falle der PropTechs nähert sich diese Entwicklung zweifelsfrei dem Höhepunkt mit nur wenigen Dingen, die bleiben.“

Die Initiativen sind deshalb vor allem ein Kampf um den einen Marktstandard, an dem sich dann, ab einer gewissen Größe, auch ‚die Anderen‘ orientieren werden (müssen). Hier kommt viel Venture Capital ins Spiel – das ist gut und dient auch der Markttransparenz. Aktuell ist mehr Venture Capital aktiv im PropTech-Segment denn Gewinn und Umsatzerlöse. Dieses Verhältnis sollte sich aber in der sich abzeichnenden Marktberaumungsphase – Übernahmen, Fusionen oder Insolvenzen – in den nächsten Jahren umkehren. Das ökonomisch-gesellschaftlich Gute wird dann am Markt bleiben“, so sein Fazit. «



NEUE PARTNER

Initiative für digitalen Türzugang

Mit ihrer Initiative wollen sie den digitalen Türzugang bekannt machen. Von links unten: Julia Rubin (KIWI), Udo Roggendorf (Arbonia, Prüm-Garant), Dr. Christoph Eaux (Greenberg Traurig), Marco Müller (Arbonia, Prüm-Garant), Karsten Nölling (KIWI), Robert Lipinsky (Gegenbauer)

Von links oben: Sébastien Weisse (Hager Group), Stefan Meffert (Immobilien Service Deutschland), Thomas Carnaghi (Hager Group), Thorsten Kürzinger (Abus), Lennart Svensson (Schindler Deutschland), Ulrike Bettge (Gegenbauer), Sven Stuhlmann (Abus), Holger Rentel (Deutsche Wohnen)

Foto: IDT

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**

Babylon Smart Home

Heim und Handy verstehen sich hervorragend und arbeiten nahtlos zusammen? Schön wär's. Für Musik sorgt zwar das teure Multiroom-System. Das jedoch spricht nur mit meinem Handy, nicht aber mit der Haussteuerung. Der Herd braucht eine eigene App, die Heizungsanlage ebenso. Wenigstens laufen Licht, Jalousien und Heizungsthermostate über eine App. Alles ist zwar irgendwie vernetzt, aber nicht unbedingt miteinander. Der Grund: In der Immobilie arbeiten Systeme unterschiedlichster Hersteller. Und deren verschiedene Standards sprechen leider unterschiedliche Sprachen.

Zahlreiche Techniken und Standards buhlen um die Gunst der Kunden

„Smart Home“ impliziert, dass alle elektrischen Geräte und Anlagen vernetzt sind. Das wäre komfortabel, würde Energiesparkonzepte ermöglichen und für mehr Sicherheit sorgen – in der Einzelwohnung oder der ganzen Wohnanlage. Damit alle Domänen miteinander kommunizieren können, bedarf es weitreichender und akzeptierter Standards und Protokolle. Trotz einiger Initiativen haben die sich bisher nicht flächendeckend durchgesetzt. Vielmehr sähen sich Interessenten mit „einer wachsenden Anzahl von Herstellern, Initiativen und Organisationen konfrontiert, die immer wieder neue technische Standards für die gewerkeübergreifende leitungs- oder funkbasierte Vernetzung setzen wollen“, heißt es in einem Papier des Technologieverbands VDE.

Das zeigt das Kernproblem von Smart Home: Interoperabel sind nur einige der Techniken, das heißt, der Kunde begibt sich in Abhängigkeit zu einem System und kann Hersteller nicht oder nur in Grenzen frei wählen. Lediglich in einem

In der smarten Immobilie arbeiten Systeme unterschiedlichster Hersteller. Diese sprechen leider unterschiedliche Sprachen.



Punkt sind die meisten Systeme heute auf einem Standard: In Sachen Adressierung und Transport – Schicht 3 im so genannten OSI-Schichtenmodell – nutzen sie das Internetprotokoll, kurz IP, ganz unabhängig ob über Kabel oder per Funk.

Kabellose Systeme etwa eignen sich vor allem dort, wo Smart-Home-Lösungen nachgerüstet werden sollen, ohne umfangreiche Baumaßnahmen ausführen zu müssen. Bei den kabellosen Techniken konkurrieren die offen einsehbaren Standards WiFi (auch als WLAN bezeichnet), DECT ULE und Bluetooth. Etwas weniger weit verbreitet, dafür auf die Heimvernetzung spezialisiert sind IP500, KNX RF, ZigBee oder EnOcean. Daneben gibt es noch eine ganze Reihe weiterer Lösungen.

STICHWORT

KONZEPT SMART HOME

Das Smart Home als Konzept kann in einzelne Domänen unterteilt werden. Der Statusbericht des Verbands der Elektrotechnik Elektronik Informationstechnik (VDE) „SMART HOME – IT-Sicherheit und Interoperabilität als Schrittmacher für den Markt“ teilt auf in:

- ▶ **Energiemanagement**
- ▶ **Entertainment und Kommunikation**
- ▶ **Gebäude-/Wohnungssicherheit**
- ▶ **Gesundheit/Ambient Assisted Living (AAL)/Wellness**
- ▶ **Hausautomation und Komfort**

In einer Immobilie wird zwar mehr und mehr vernetzt – aber nicht unbedingt miteinander. Der Grund: Im Haus arbeiten Systeme unterschiedlichster Hersteller. Nach wie vor fehlen allgemein akzeptierte Standards und Protokolle. Eine Lösung scheint nicht in Sicht.

Für Neubauten und bei umfangreichen Sanierungen empfehlen sich dagegen kabelgebundene Lösungen. Diese benötigen meist weniger Energie. Sie bieten auch eine höhere Betriebssicherheit, da sie unempfindlich gegen Störstrahlung sind. Dabei unterscheiden sich Lösungen, die auf wenige einzelne Adern setzen, wie DALI oder KNX, von denen, die auf achtadrige Netzkabel (Ethernet) aufsetzen. Ethernet ist dabei etwas aufwändiger und teurer in der Installation, erlaubt aber im Betrieb mehr Flexibilität, weil über Ethernet zahlreiche Signale von kleinsten Daten-Paketen bis zu Video-Signalen (wie HDMI) gesendet werden können.

Eher ein Nischendasein führt bislang die Powerline-Technik, bei der Signale auf die Stromleitung aufmoduliert werden. Die Elektroverkabelung ersetzt so die Neuverkabelung.

Die Hard- und Softwarekombination sollte interoperabel sein

Die Wahl der Verbindungstechnik ist eng gekoppelt an das eigentliche System, das Hausautomatisierung und Smart Home realisiert, wie es beispielsweise bei EnOcean oder auch Loxone der Fall ist. Andere wie beispielsweise die Herstellerallianz „Connected Comfort“, an der sich unter anderem Hausausrüster Gira oder der Heizungsspezialist Vaillant beteiligen, setzen auf etablierte Technologien auf – in diesem Fall KNX. Problematisch bei solcherart Lösungen ist, dass viele nicht interoperabel arbeiten. Doch auch wo Interoperabilität gegeben ist, ist es leider nicht damit getan, auf technische Standards zu setzen. Beispiel DECT ULE: Der auf dem für Funktelefone entwickelten Standard DECT basierende energieeffiziente Ableger wurde in der Vergangenheit

bereits von einer Reihe an Herstellern zur Steuerung von Steckdosen und Licht, für Sensoren, Rauchmelder und teilweise für Sicherheitssysteme eingesetzt. Ärgerlich für die Kunden war jedoch lange, dass etwa Gigaset-Module nicht von einer AVM-Basis gesteuert werden konnten und andersherum. Nun ist das möglich.

Mittlerweile hat die Branche erkannt: Mit Insellösungen ist weder den Kunden noch den Herstellern geholfen – denn es hat sich bislang weder ein offizieller noch ein Hersteller-Standard durchgesetzt. Es wird auf Kooperationen gesetzt wie bei der Kommunikationsschnittstelle EEBUS. Der EEBUS soll vor allem im Bereich Energie zum Einsatz kommen, ist international anerkannt standardisiert, offen einsehbar und wird bereits von zahlreichen Herstellern wie Viessmann und Danfoss unterstützt. Mit Qivicon versucht unter anderem die Deutsche Telekom eine Plattform für die Überbrückung von Vernetzungstechnologien zu etablieren. Bosch will mit seiner „IoT Gateway Software“ ganz Ähnliches und geht noch etwas weiter. Die Software soll als Dreh- und Angelpunkt dienen für Geräte, Protokolle, Technologien und Cloud-Anbindungen.

Mit der Wahl des Systems für Eigenheime und Wohnhäuser einhergehen muss auch eine Betrachtung aus der Perspektive IT-Sicherheit. Nicht erst seit 2016 unter anderem tausende gekaperte Smart-Home-Geräte für Angriffe auf Kernbestandteile des Internets an der Ostküste der USA missbraucht wurden, ist klar, dass selbst vermeintlich rechen-schwache Technik wie beispielsweise Webcams oder vernetzte Glühlampen in Massen zu sehr schlagkräftigen Waffen im Cyberspace werden können. Die Gefahren von Manipulationen des smarten Zuhauses und Ausspähung nicht zu vergessen. Lange wurde in Fachgremien diskutiert, wie die Cyber- und Betriebssicherheit verbessert werden könnte. Seit März 2019

liegt jetzt mit „TS 103 645“ ein Standard des internationalen Normungsgremiums ETSI vor, der Herstellern eine Richtlinie an die Hand gibt. Wichtige Punkte des Rahmenwerks: Hersteller sollen für Datensicherheit sorgen und dafür, dass Smart-Home-Geräte auch dann nutzbar bleiben, wenn ein Update eingespielt wird oder das Netzwerk beziehungsweise das Internet nicht erreichbar sind. Kein Heizungshersteller, kein Vermieter will, dass die eigenen Kunden im Kalten sitzen, nur weil das Update nicht geklappt hat oder ein Stecker wackelt. Außerdem empfiehlt die ETSI: Nutzt offene, Peer-reviewed Standards. Denn geschlossene Systeme, die darauf vertrauen, dass niemand die Schwachstellen findet, weil man nicht ins System schauen kann, scheitern meist.

Ob es jemals den einen Standard zur Heimvernetzung und -automation geben wird, ist derzeit noch fraglich. Beides jedoch wird künftig die Immobilienbewertung stark beeinflussen. Die Richtlinie für elektrische Anlagen in Wohngebäuden etwa wurde derart angepasst, dass es Pluspunkte für Smart-Home-Installationen gibt. Das Smart Home steigert also den Wert einer Immobilie, so man denn auf die richtige Kombination aus Hard- und Software-Technologie und interoperablen Standards gesetzt hat. «

Jan Rähm, Berlin

AUTOR



Jan Rähm, Wissenschafts- und Technikjournalist für öffentlich-rechtliche Hörfunksender sowie Tageszeitungen und Fachmagazine

Energieorientierte Facility Services – wo sie sich lohnen

Eine Form des energieorientierten integrierten Facility Services ist in der Immobilienbranche schon lange bekannt, nur unter anderem Namen. Es nennt sich Energiespar-Contracting. Der Contractor verdient nur dann Geld, wenn die Kosten für die Energiebelieferung für die Immobilie nicht seine Honorare übersteigen.

Deswegen hat er ein Interesse daran, die Energiebezüge durch Effizienzmaßnahmen wie Dämmen, optimierte Anlagen oder Eigenenergieerzeugung so gering wie möglich zu halten. Gelingen kann das nur mit einem ganzheitlichen und im besten Falle digitalen Ansatz, der auf der einen Seite die Immobilie mit den Bedürfnissen der Nutzer, auf der anderen Seite die Energiemärkte und die dafür nötige Technik im Auge hat.

Kundenimmobilien werden nur selten energetisch sinnvoll gesteuert

Durch Nutzungsänderungen, Umbaumaßnahmen sowie Mieterwechsel finden in Bestandsimmobilien oft die notwendigen technischen Anpassungen nicht oder nur unzureichend statt. Darum verschwenden Immobilien bereits nach kurzer Nutzungszeit Energie und Ressourcen.

Bei der Übernahme neuer Mandate im Facility Management seien aufgrund dieses Umstands fast immer Kosteneinsparungen von 15 bis 20 Prozent möglich, schätzen Frank Katzemich, Head of Center of Competence Energy & Sustainability bei Apleona HSG GmbH, und Jörg Mehlis von der Hochschule Mittweida. Zusammen leiten sie den Arbeitskreis Energie des Branchenverbandes GEFMA. Eine Digitalisierung der überwiegend noch analogen Gebäudetechnik würde die Transparenz erhöhen, war bisher jedoch teuer. Zudem sei die einfache Integration

neuer Dienste aufgrund von Herstellerabhängigkeit oft nicht möglich.

Apleona bietet dafür mit „Apleona Ecosystem“ eine komplett cloudbasierte, variable und digitale Umgebung, die den Anschluss vieler externer und interner datenbasierter Lösungen und Prozesse sicherstellt. Durch die Digitalisierung der wesentlichen Verbrauchs- und Volumenströme im Gebäude werde die Transparenz durch Echtzeitdaten und Betriebsführungsanalysen dramatisch verbessert. In ein bis zwei Jahren, so Katzemich und Mehlis, hätten sich die Kosten amortisiert. Zudem gebe es eine öffentliche Förderung.

„Unser Ansatz erfasst deshalb alles, was Energietechnik betrifft“, bestätigt diese Methode Andreas Blassy, Head of Digital & Energy Services beim Facility-Management-Spezialisten Caverion Deutschland. Dazu gehören Heizung, Lüftung, Klima und die Mess-, Steuer- und Regeltechnik (MSR). „Man muss

sich das wie eine Art Building Information Modeling (BIM) vorstellen, nur auf den täglichen Gebäudebetrieb übertragen“, so Blassy (s. dazu auch Immobilienwirtschaft 5/2019, S.63). Er nennt integriertes Facility Management ein Gehirn, das die Gewerke verschränkt und miteinander arbeiten lässt.

Vor einer solchen Lösung steht erst einmal eine Analyse der Immobilie und deren transparente Darstellung. Erst dann seien Prognosen über die Amortisation der Maßnahmen möglich. „Das ist einer der Trends im Facility Management: Erst einmal Alternativen berechnen und zeigen, wie viel effizienter diese unter gleichen, plausiblen Randbedingungen sind – und das mit Hilfe wissenschaftlicher Methoden“, erklärt diese Vorgehensweise Bruno Lüdemann, Leiter Forschung und Entwicklung im Bereich Energiesysteme und Simulation beim Facility-Management-Spezialisten ROM Technik,



Einsatz einer mobilen Heizquelle, hier mit Pellets betrieben, während einer Bestandssanierung.

Facility Services sind hochspezialisierte Dienstleister, die so gut wie alle anfallenden Arbeiten abdecken. Das trägt auch zur Energieeffizienz bei, etwa durch Wartung der Heizungs- und Klimaanlage oder intelligentes Lichtmanagement.

der mehrere tausend Kunden in den Bereichen Service und Wartung betreut. Als Beispiele nennt er das Auswechseln älterer Klimaanlage oder den Einbau effizienter Wärmerückgewinnungssysteme.

Für die Kunden entwickelte ROM Technik extra eine App für Bestandsgebäude, die eine schlanke zielgerichtete Energieanalyse ermöglicht und sämtliche Querschnittstechnologien erfasst. Anhand geführter Menüs können die Daten eingegeben werden. Die App weiß dabei, welche Daten gebraucht werden. Manuell erfasste Daten seien hingegen ungeeignet für die Beurteilung der tatsächlichen Betriebsführung. Denn die Werte würden nur die Summe der Verbräuche über einen Zeitraum wiedergeben, ließen aber keinen kausalen Zusammenhang zu. Einsparpotenziale würden erst gar nicht erkannt, so Katzemich und Mehler.

Digitale Simulationen stellen energetische Alternativen dar

Caverion hat Teams für alle Teilbereiche, also auch für Heizung oder Lüftung. „Die Analyse kann durchaus ergeben, dass ein bestehendes Heizsystem ausreichend und effizient ist“, so Blassy. Allerdings und gerade im Bestand müssten diese oft gewechselt werden. Hier würde dann ermittelt, ob neue Brennwerttechnik die alte Niedertemperaturtechnik ersetzen kann oder eine Wärmepumpe ausreicht. Auch Blockheizkraftwerke (BHKW) als Technologie der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) könnten zum Einsatz kommen. Grundsätzlich würden nur Technologien verbaut, die sich auch ohne Förderung rechnen. Photovoltaik falle deswegen raus, während ein BHKW, wenn es denn zum Nutzerprofil mit hohem Eigenverbrauch passe, möglich wäre. »

Martin Hofmann, Leiter Vertrieb Technischer Service & Facility Management bei ROM Technik, Hamburg



INTERVIEW

„Die Immobilie in- und auswendig kennen“

Herr Hofmann, wie sehen Sie derzeit die Erfolgchancen für integrierte Facility Services? Das ist ein schwieriges Geschäft. Der Service wird seit Jahren abgefragt, aber nur in den seltensten Fällen beauftragt. Bei Vertragsgesprächen ist das Interesse meist hoch, bei Vergabegesprächen kommt dann schnell die Frage auf, warum man für ein Energiemonitoring einer Immobilie 20.000 Euro zahlen solle, wo man nur mit etwa 2.000 Euro gerechnet habe. Und das obwohl wir fast immer aufgefordert werden, Verbesserungsvorschläge für die Energieoptimierung einer Immobilie zu machen. Selbst wenn wir einen ROI von 1,5 bis zwei Jahren ausrechnen, führt das nicht zur Beauftragung. Was man will und was man macht, weicht letztlich stark voneinander ab. Und das bei Entscheidern, die tagtäglich mit Millionen oder gar Milliarden Euro umgehen.

Wie sähe aus Ihrer Sicht ein perfekter integrierter Service für Immobilien aus? Ganz am Anfang beginnen wir mit der Beratung. Wichtig ist, wie man ein FM-Projekt aufsetzt und dass es im Tagesbetrieb funktioniert. In solche Konzepte fließt alles mit ein: Personalstrecke, Qualifikationen, Hausmeisterdienste, Endkundenbetreuung, aber auch Wartung, energetische Inspektion, Energiemonitoring und Gewährleistungsmanagement. Gerade das ist wichtig, weil viele Gebäude heute gar nicht richtig fertig gebaut

werden, auch wenn ein Großteil der Mängel schnell zu beheben ist. Das Konzept ist so transparent, dass alle Firmen, die am Bau der Immobilie beteiligt waren, ihre wesentlichen Daten, also auch alle Fristen, erkennen können. Das wiederum erleichtert das Management der Immobilie.

Wo geht die Reise für die Facility Services hin? Ein Trend am Markt ist, dass Verwalter insbesondere bei großen Immobilienfirmen wieder mehr selbst umsetzen. Der andere liegt in der Digitalisierung. Nicht jetzt, aber in sieben bis zehn Jahren erwarte ich hier einen großen Entwicklungsschritt. Wir haben Zugriff auf einen großen Datenbestand und kennen die Immobilien in- und auswendig. Aktuell sind wir dabei, über einen Control Room genau diese Daten zu sammeln und aufzubereiten. In Zukunft wird das auch die Nutzer, also Mitarbeiter oder Bewohner einer Immobilie, betreffen. Wir sind dann nicht mehr nur für Infrastruktur und Technik da, sondern sehen genau diese Menschen als unsere Kunden, die etwa Hemden oder Blusen bügeln wollen, ein Fahrrad reparieren oder einfach ein Brötchen bestellen wollen. Genau das können wir anbieten. Apps wie Amazon Go machen es vor. Und das wird wachsen wie verrückt. Wir müssen unser Netz also weiter ausspannen und alles, was sich die Immobiliennutzer wünschen, mit erledigen.

Statt KWK setzt Lüdemann lieber auf Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung (KWKK). Diese sei gerade bei großen Immobilien mit hohem Kältebedarf im Sommer wirtschaftlicher, da die Laufzeit des BHKWs durch die thermische Kälteerzeugung deutlich erhöht wird. Generell sieht er bei der Wärmeversorgung zur Raumtemperierung die Zukunft in Niedertemperatursystemen, etwa Wärmepumpen, gekoppelt mit Flächenheiz- und -kühlsystemen, die besonders effizient sind, wenn im Gebäude Wärme verschoben werden kann, etwa wenn Rechenzentren heruntergekühlt werden müssten und man die Abwärme gleich zu Heizzwecken nutzt. Diese hätten auch den Vorteil der geringeren Wartung, was wiederum der Betriebsführung der Immobilien zugutekommt.

Auch bei den energetischen Standards gibt es keine festen Lösungen. Caverion orientiert sich nicht an den Vorgaben der KfW-Standards, sondern versucht diese

zu unterbieten. Der Grund ist simpel: Je weniger Energie verbraucht wird, umso besser der Erlös für das Unternehmen. Grundlage sind alle Daten für Verbräuche und Bezüge sowie für die verwendete Technik. Zum integrierten Facility Service gehöre aber auch die Betreuung und Belieferung der Anlage. Caverion nutzt hierfür Verträge, die mindestens zwei Jahre laufen. „Das erste Jahr benötigen wir, um die Anlage einzuregulieren, im zweiten kann sie dann energieeffizient gefahren werden“, so Blassy. In dieser Phase komme es auch darauf an, vorausschauend und aus der Ferne Heizungsausfälle, etwa bei nicht stimmigen Parametern oder einer Temperaturkurve außerhalb der grünen Norm, zu erkennen, diese zu vermeiden und die Last auf andere Heizquellen zu übertragen. Dazu könnten auch für eine gewisse Zeit Heizmobile gehören (siehe Kasten unten). Zum Service gehört auch eine 24-Stunden-Hotline.

Den Vorteil sieht Blassy heute meist nicht ausreichend gewürdigt: „Viele Verwalter interessieren sich nicht für Energie, die Kosten werden ja umgelegt.“ Würde aber der Mieter vor der Wahl stehen, eine Immobilie mit 5 Euro je Quadratmeter an Nebenkosten anzumieten oder mit 20 Euro, würde die Entscheidung eindeutig ausfallen. Hinzu komme noch, dass mit jeder kWh Energie auch CO₂ eingespart würde. Dabei rechne sich diese Art des integrierten Facility Managements durchaus. „Beim Energiespar-Contracting gehen wir von einer Amortisationszeit von zehn Jahren aus“, so Blassy. Denn hier würden auch Maßnahmen umgesetzt, welche durch andere quersubventioniert seien. Bei anderen Projekten erfolge die Amortisation aber deutlich schneller.

Investoren setzen aufgezeigte Energieeinsparpotenziale häufig nicht um

„Der Return of Invest ist ja ganz verschieden und somit auch die psychologische Schmerzgrenze des Kunden“, so Lüdemann. In der Industrie würden aufgezeigte interessante Einsparpotenziale sofort umgesetzt. Bei Investoren sei dies eher nicht der Fall, weil diese nicht in jedem Fall an den Betriebskosten interessiert sind. Dennoch sieht er hier auch in Zukunft, dass sämtliche Gebäudedaten live und online mitgeschnitten werden, um diese mittels Monitorings effizienter zu steuern. Letztlich sei das eine Frage des Marktes, die in Deutschland aber immer von der Diskussion um die Datensicherheit geprägt würde. Die Vorteile seien aber nicht von der Hand zu weisen: Man könne zeitlich dynamisch das Verhalten einer Immobilie analysieren und parallel alternative Möglichkeiten simulieren. Das wiederum ermögliche in Zukunft eine dauerhafte und weitgehend automatisierte Betriebsüberwachung. «

Frank Urbansky, Leipzig

HEIZMOBILE

Ersatz beim Heizungswechsel

Bei energetischen Sanierungen oder Arbeiten an der Infrastruktur können Immobilien mitunter nicht beheizt werden. Als Ersatz gibt es mobile Lösungen, die fester Bestandteil des integrierten Facility Managements sind und von diesem angeboten werden. Die Anlagen gibt es entsprechend der erforderlichen Leistungen. Sie benötigen in der Regel einen Wasser- und Stromanschluss sowie einen festen Stellplatz. Hier eine Übersicht über die verschiedenen Leistungsgrößen sowie die genutzten Energieträger, für die entweder Platz für ein Lager (Heizöl, Flüssiggas, Pellets) oder ein Anschluss (Erdgas) vorhanden sein muss (siehe Tabelle).

Innerhalb des integrierten Facility Services übernimmt dessen Management die komplette Betreuung dieser mobilen Energieversorgungslösung, die Lieferung, Aufstellung, Anschluss und Brennstoffversorgung umfasst. Angemietet werden die Mobile entweder tage- oder wochenweise. Möglich sind auch Monats- oder Jahresmieten oder generelle Contracting-Lösungen.

Bezeichnung	Größe (Leistung in kW)	Vorrangige Einsatzgebiete	Brennstoff
Heizmobile	150 bis 320	Wohngebäude, Gewerbe	Heizöl, Erdgas, Flüssiggas, Pellets
Heizcontainer	Bis 600	Wohngebäude, Gewerbe	Heizöl, Erdgas, Flüssiggas
Heizcontainer	1.000 bis 2.000	Wohngebäude, Gewerbe	Heizöl, Erdgas, Flüssiggas
Heizzentralen	Bis 10.000	Großprojekte, Industrie	Heizöl, Erdgas

Quelle: Mobiheat, Heizkurier

Skalierbare Systemlandschaften



Warum, Herr Kremer, ist die Position eines CDOs notwendig? Wegen des derzeitigen digitalen Reifegrads vieler immobilienwirtschaftlicher Unternehmen und der wachsenden Bedeutung der Thematik. Initiativen im Bereich der digitalen Transformation müssen beschleunigt, vernetzt und strukturiert werden. Eine zentrale Koordination durch einen CDO und sein Team macht jetzt sehr viel Sinn, weil gerade viele Weichen gestellt werden. Die ganze Organisation ist auf diese Reise mitzunehmen.

Welche Ziele verfolgen Sie dabei? Wir schaffen einen spürbaren Mehrwert für unsere Investoren, Mieter und Partner. Diese Prämisse bestimmt all unsere Überlegungen. Wir möchten unsere Expertise, Netzwerk und Assets für alle noch gewinnbringender einsetzen. Das tun wir mittels eines optimierten Einsatzes digitaler Technologien, der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle und des gezielten Aufbaus digitaler Kompetenzen.

Wie schließen Sie digitale Kompetenzlücken in der eigenen Belegschaft? Im internationalen Vergleich sind wir hier personell glücklicherweise gut aufgestellt. Dennoch entwickeln wir uns in verschiedenen Formaten innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Eine Gruppe aus allen Teams von Credit Suisse Global Real Estate ist etwa besonders stark in unsere Digitalisierung in Transformations- und Innovationsprojekten involviert, um diese Erfahrungen dann in den Teams weiterzugeben. Zudem bauen wir Kompetenzen in den Bereichen Digital Transformation Management und Data Science dadurch auf, dass wir extern entsprechende Fachkräfte rekrutieren.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Aus Real-Estate-Sicht sind das Plattform-

geschäftsmodelle. Wir arbeiten auch an der Integration der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette mittels skalierbarer Systemlandschaften. Auch das Ermöglichen schneller datengetriebener Entscheidungen spielt eine wichtige Rolle. Dazu kommt unter anderem der Einsatz von Cloudtechnologie, Data Mining, Machine Learning und nicht sequentieller Datenbanken. Distributionsgeschäftsmodelle werden sich auch durch eine Blockchain-basierte Transaktionsabwicklung weiter stark verändern.

Sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs wichtig? Sehr wichtig. Wir arbeiten mit Experten aus unterschiedlichen Bereichen eng zusammen. Das reicht von reinen Technologie- und Softwareanbietern bis hin zu Service-Anbietern für integrierte Dienstleistungen im Bereich Valuation oder Tenant Services. Es gibt sehr gute PropTechs mit innovativen Ideen für die Immobilienbranche. Wir kooperieren mit einigen ausgesuchten jungen Unternehmen sehr erfolgreich. Wir investieren zudem seit Langem gezielt in eigene Zukunftsprojekte – denken Sie an unsere weltweit erste End-to-End-Fonds-Transaktion, die komplett mittels Blockchain-Technologie umgesetzt wurde.

Wie wird Ihr Berufsbild in zehn Jahren aussehen? In diesem Bereich wird derzeit noch sehr viel geforscht. Wie in meinem Fall sind die heutigen CDOs vielerorts die ersten ihrer Art. Das Rollenbild eines Chief Digital Officers ist noch nicht vollständig definiert. In zehn Jahren wird es deutlich klarer – aber je nach Unternehmen unterschiedlich ausgeprägt sein. Es werden dabei wohl mehr oder weniger Innovation, IT, Unternehmensentwicklung oder Unternehmenskultur fokussiert werden. «

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 10 GERALD KREMER,
CDO von Credit Suisse Asset Management

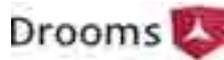


ZUR PERSON

Gerald Kremer

ist seit dem 1. Oktober 2018 Chief Digital Officer im Global Real Estate von Credit Suisse Asset Management. Er ist dort für die Entwicklung und Umsetzung der digitalen Strategie zuständig, unter Berücksichtigung und Bündelung der bestehenden Digitalisierungsprojekte.

In Kooperation mit



noventic

HAUFE.

Das Ziel heißt immer Marktführerschaft

Real Estate Talk – Technology Leader:
(von links) Sven-Olaf Hansen, SVP Global
Marketing, Drooms GmbH; Jan-Christoph
Maiwaldt, CEO Noventic Group; Jörg Seifert,
Immobilienwirtschaft (Moderation);
Dr. Sebastian Schmitt, Business Development
Manager, Haufe Group

Wer, die Herren, hat denn von Ihnen im Bereich Datenraum, ERP oder klimaintelligente Gebäudesteuerung mit welchen Entwicklungen Impulse in Richtung Technologieführerschaft gesetzt?

Sven-Olaf Hansen: Wer ein Geschäftsmodell auf den Kopf gestellt hat, ist ein Technology Leader. In diesem Umfeld sehen wir uns für den Bereich Due Diligence und Asset Management. Wir stehen für Veränderung und Schaffung neuer digitaler Prozesse. Wir ermöglichen etwa Übersetzung auf Knopfdruck im Datenraum. Unser Verständnis vom Inhalt des Datenraums schafft auch eine verlässliche Voranalyse der Chancen und Risiken einer Immobilientransaktion. Die Maschine hilft Anwälten und Beratern aufzuzeigen, was bei einer Transaktion im Argen liegt. Wir sind somit auf dem Weg, die Due Diligence zu revolutionieren.

Sie, Herr Maiwaldt, kommen von Messdienstleistungen und fühlen sich nun verantwortlich für die klimaintelligente Steuerung einer Immobilie. Mussten Sie dafür Technology Leadership in einem bestimmten Bereich erlangen?

Jan-Christoph Maiwaldt: Mein Begriff ist die Innovationsführerschaft. Uns geht es zuerst um die Entwicklung neuer Lösungen. Dafür muss man nicht unbedingt Technologie neu erfinden. Disruptiv wird es bereits, wenn aus Ergänzung be-



stehender Konzepte Wertschöpfung entsteht. Wir kommen aus dem regulierten Bereich der Heizkostenverordnung und verfügen über langjährige Erfahrung mit dem hochfrequenten Messen individueller Energieverbräuche. Heute heben wir dies durch die Vernetzung von Gebäudedaten über Cloud-Plattformen mit externen Daten und Anwendungen auf eine höhere Nutzenebene. Unsere Motivation ist auch der Klimaschutz. Dafür haben wir unter dem Dach der noventic führende Experten aus den Bereichen Sensorik und Messdienstleistung vereint – gemeinsam schaffen wir Lösungen für klimaintelligente Gebäudesteuerung.

Herr Dr. Schmitt, ist Innovationsführerschaft auch für Ihr Tätigkeitsfeld der passendere Begriff?

Dr. Sebastian Schmitt: Technologieführerschaft wird einem ja nicht per Akklamation zuteil. Das schreiben einem die Anwender zu. Technologie ist letztlich nur Mittel zum Zweck. Es geht ja auch in der Immobilienwirtschaft darum, die Prozesse digital zu optimieren, um im Anschluss innovative Geschäftsmodelle zu entwickeln. Dafür bieten wir eine technologisch führende Lösung mit unserer webbasierten Lösung axera. Wir ermöglichen einem Unternehmen in der Immobilienverwaltung oder in der Wohnungswirtschaft etwa ganz neue Arbeitszeit- und Arbeitsplatzmodelle zu leben.

Und welche neuen Geschäftsmodelle ermöglichen Sie damit?

Dr. Schmitt: Selbstablesung etwa ist ein heißes Thema. Immer mehr Verwalter

Real Estate Talk – Technology Leader. Ist Technologieführerschaft erstrebenswert? Ein aufschlussreiches Gespräch über digitale Synergien mit Herstellern aus den Bereichen Datenraum, klimaintelligente Gebäudesteuerung und Enterprise Ressource Planning.



HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Drooms GmbH	noventic group	Haufe Group
Name	Sven-Olaf Hansen	Jan-Christoph Maiwaldt	Dr. Sebastian Schmitt
Position	SVP Global Marketing	CEO/Vorsitzender der Geschäftsführung	Business Development Manager
Produktnamen	Drooms	QUNDIS, KALO, SMARVIS	Haufe-FIO axera, Haufe PowerHaus, Haufe wowinex sowie Beratungen, Schulungen und digitale Strategien
Mitarbeiterzahl	130	738	ca. 2.000 (Haufe Group)
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	Asset Management und Transaktion in der Immobilie und Corporate Finance: Intelligente Datenräume, Prozessdigitalisierung und Datenanalyse	Digitalisierung der Prozesse. Geräte- und Dateninfrastrukturen im Multimetering. Steigerung der Effizienz von Gebäuden und deren Management. Wertbildung für die Bewohner. Klimaschutz.	Die Haufe Group ist der deutschlandweit führende Anbieter für digitale Arbeitsplatzlösungen und Dienstleistungen.
Umsätze im letzten Geschäftsjahr	auf Anfrage	> 200 Mio. Euro (im GJ 2017/18)	366 Mio. Euro (Haufe Group)
Kundenzahl (in Deutschland)	1.500	Mehr als 6 Mio. Wohnungen mit mehr als 30 Mio. Messpunkten	Über 600.000 aktive Firmenkunden (Haufe Group)

und Wohnungsunternehmen fragen danach. Diese benötigt eine moderne technologische Basis. Da sehe ich uns ganz weit vorne. Insofern bieten auch wir disruptive Geschäftsmodelle an.

Maiwaldt: Übrigens klingt Messdienstleister so, als wenn sie einem Autofahrer sagten, er führe Postkutsche. Auch wir sind Technologieführer. Unser Beteiligungsunternehmen Qundis bietet funkverbundene fernauslesbare Messgeräte zur technologieoffenen Verbrauchsdatenerfassung, die batteriebetrieben zehn Jahre lang ohne Wartung funktionieren. Meine Leidenschaft ist, unsere Dienstleistungserfahrung mit Technologiekompetenz zu verbinden. Da wird in der Tat nicht mehr abgelesen. Die Geräte melden ihre Daten bei einer zentralen Multi-Metering-Plattform selbst.

Sind solche digitalen Synergieeffekte nicht der Schlüssel zum Erfolg?

Maiwaldt: Wir entwickeln durch Digitalisierung Anwendungen, die unseren Kunden helfen, Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz so gut wie möglich umzusetzen. So entstehen neue, auch disruptive Geschäftsmodelle.

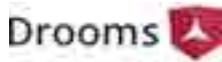
Sind die Synergieeffekte nur durch das Digitale zu erreichen?

Hansen: Auf alle Fälle! Es geht ja darum, Kostenvorteile auszuschöpfen. Doch das digitale Dokument allein ist nicht die Lösung, sondern der digitale Prozess. Und den machen wir einfacher und schneller, indem wir komplette Workflows ändern.

Dr. Schmitt, stimmen Sie dieser Aussage zu?

Dr. Schmitt: Unsere Zielgruppe ist sehr heterogen. Einige haben schon Digitalisierungsschritte gemacht. Bei anderen fängt es erst mal damit an, ein Dokument zu digitalisieren. Dazwischen liegt ein weites Feld. Für viele Immobilienverwaltungen und auch kleinere Genossenschaften besteht der erste Schritt tatsächlich erst einmal darin, den gesamten Papierwust zu digitalisieren. Um diesen Vorgang kann ich dann meine Prozesse neu aufbauen. Zu jeder WEG gibt es im Schnitt 27 Aktenordner, zu einzelnen sogar 100. Das kostet Raum, Miete und Zeit. Die Technologie steht bei Kunden bisher seltener im Fokus. Sie beschäftigen sich beispielsweise nicht mit dem Unterschied zwischen Cloudlösungen und webbasierten Systemen. Hauptsache, sie können den jeweiligen Komfort der Lösungen voll umfänglich nutzen. »

In Kooperation mit



noventic

HAUFE.



„Der Anwender will eine Lösung für sein Problem. Technologieführer werde ich, indem ich ihm eine funktionierende Lösung anbiete.“

Sven-Olaf Hansen,
SVP Global Marketing, Drooms GmbH

Kann man also mit dem Begriff Technologieführerschaft bei Ihren Kunden gar nicht landen?

Maiwaldt: Wenn wir Messpunkte spartenübergreifend über ein SMGW bündeln, schaffen wir eine neue hochwertige Datenbasis. Der Immobilienkunde sagt: Schön, doch wofür? Digitalisierung hilft bei der Prozessoptimierung: Werden Verbräuche per App visualisiert, erfüllen Vermieter bereits heute die Anforderung der unterjährigen Verbrauchsinformation, Mieter haben jederzeit Zugriff auf Ihre Verbräuche. Zudem eröffnen wir einen direkten Kommunikationskanal, stellen bei Mieterwechsel schnell die Abrechnung bereit, ermöglichen Anwendungen

wie Leckageortung, Referenzprojekte, wie in Rüsselsheim, machen die Nutzenpotenziale der digitalen Lösungen sichtbar.

Die führende Blockchain-Technologie etwa wird bei Drooms schon gar nicht mehr groß thematisiert!

Hansen: In unserem Verständnis besitzen wir die Lösungsführerschaft und nicht Technologieführerschaft. Blockchain ist dafür ein gutes Beispiel. Sie ist eine Technologie unter vielen – auch wenn sie das Potenzial hat, die Immobilienwirtschaft zu verändern. Ob sie einen Lösungsansatz bietet, hängt von der Aufgabenstellung ab. Wir haben mit Hilfe der Blockchain eine manipulationssichere Archivierung von Datenräumen geschaffen. Das ist wesentlich sicherer als jeder externe Datenträger. Die Dokumentenlage während der Unterschrift unter den Vertrag wird exakt dokumentiert. Somit wird letztendlich jegliche Manipulation des Datenraums ausgeschlossen. Doch auch die Blockchain ist in diesem Falle lediglich die Lösung für ein bestimmtes Problem.

Ist nicht auch Marktführerschaft ein sehr wichtiges Thema?

Dr. Schmitt: Perspektivisch sicher! Ein technologisch führender Refactoring-Prozess ermöglicht etwa eine gute mittel- und langfristige Zusammenarbeit. Wenn das der Kunde verstanden hat, mündet das mit großer Wahrscheinlichkeit auch in eine Marktführerschaft.

Sehen Sie, Herr Maiwaldt, das auch so?

Maiwaldt: Wir identifizieren Bereiche, in denen wir eine führende Position haben. Das erfordert Mut zum Fokus und das Stärken unserer Stärken. Stärken, die wir als Unternehmen selbst nicht hatten, kriegen wir auch durch Zukauf oder eine selbsterklärte Technologie- oder Marktführerschaft nicht. Das schaffen wir im intensiven Dialog mit unseren Kunden. Das ist unabdingbar, um vorne mitzuspielen.

Technologie- oder Innovationsführerschaft kann man also nicht einkaufen?

Hansen: Das Streben nach Marktführerschaft spielt auch für uns eine große Rolle. Es ist aber nicht die Voraussetzung für Technologieführerschaft. Wir entwickeln mit 30 Inhouse-Entwicklern viel in Eigenregie. Wenn sich die Gelegenheit zu Kooperation oder einer Übernahme ergibt, sind wir natürlich auch nicht abgeneigt. Wir entwickeln uns allerdings seit 17 Jahren aus eigener Kraft.

Wie sieht das bei Haufe aus?

Dr. Schmitt: Wir expandieren seit neun Jahren. Mit PowerHaus haben wir eine moderne Verwalterlösung im Portfolio. Mit dem heutigen wowinex auch ein stark am Markt verbreitetes ERP-System. Um den nächsten Technologieschritt zu gehen, haben wir die Kooperation mit FIO



„Wir entwickeln digitale Anwendungen, mit denen unsere Kunden Wirtschaftlichkeit und Klimaschutz umsetzen. So entstehen disruptive Geschäftsmodelle.“

Jan-Christoph Maiwaldt,
CEO Noventic Group

Systems geschlossen und zusammen die webbasierte Lösung Haufe-FIO axera an den Markt gebracht. Wir kooperieren in anderen Teilbereichen auch sehr eng mit PropTechs wie casavi und Quivalo, um die Detailtiefe unserer Anwendungen noch weiter auszubauen.

Das ist die Gegenposition zu Drooms?

Dr. Schmitt: Es macht ja jetzt keinen Sinn, etwa noch ein Mieterportal hinzuzuentwickeln. Warum soll man es nicht dem Kunden überlassen, welche spezialisierte Anwendung er haben will, wenn es einfach ist, diese an meine Lösung anzubinden? Hier spielt die Webtechnologie ihre Stärken voll aus. Das ist wesentlich besser möglich als bei Lösungen, die noch Client-Server-basiert sind.

Schnittstellen muss man als Innovationsführer ja auch beherrschen!

Maiwaldt: Ja, das ist so. Tun wir auch, da wir mit vielen unserer Beteiligungsfirmen auch vorher zusammengearbeitet haben. Zwischen KALO und Qundis etwa gibt es daher keine Schnittstellenprobleme, sondern wir vertiefen unsere Intelligenz in Messkonzepten. So gelangen wir zu technologischen Lösungen, die eine Firma allein so nicht entwickelt hätte. Das ist ein spannender Prozess, der zu erheblichen Synergien führt. Qundis beliefert KALO nicht nur mit den auf dieser Know-how Basis entwickelten Geräten, sondern auch mit einer bis zur Montagesituation voll integrierten Lieferkette. Wir installieren auf diese Weise viel schneller. Diesen Prozessvorteil können alle Qundis-Kunden in Anspruch nehmen. Und Smarvis bietet auf diese Weise den Selbstabrechnern viele Funktionalitäten und Plausibilisierungen, die sonst nur die Komplettdienstleister der Wohnungswirtschaft anbieten.

Würde auch Drooms mit anderen aus der Wertschöpfungskette, wie ERP-Herstellern, zusammenarbeiten?

Hansen: Wir setzen auf die Technologie der Schnittstelle. Mit unseren Kunden arbeiten wir daran, überall anknüpfbar

zu sein. Denn was nützt die beste exklusive Kooperation, wenn die Systeme von Kunde zu Kunde stark voneinander abweichen?

Auf diesem Gebiet bräuchte es doch mal einen Technologieschub?

Dr. Schmitt: Wenn man klassische Serverbasierte Lösungen mit modernen webbasierten verknüpfen muss, wäre das schön. Denn das ist eine gewisse Herausforderung.

Bräuchte man hier nicht einmal eine Vereinfachung, einen Standard?

Maiwaldt: Dazu müssen wir uns fokussieren, das stimmt natürlich. Das höre ich aber hier am Tisch auch heraus. Zuerst macht man das, was man am besten kann: Wir das Submetering, wo wir historisch herkommen. Und die verschiedenen Welten verbinden wir. Es entsteht eine Multimetering Plattform mit erheblichem Mehrnutzen. Das geht nur durch Öffnung, Verabredung und Standards. Dazu muss man die proprietären System abschaffen und akzeptieren, dass die Daten den Kunden gehören. Denn die Kunden müssen erkennen, wie sie hier neue Werte schaffen können. Dann bewegt sich was. Wir setzen deshalb auf Technologieoffenheit. Das sind mutige und notwendige Schritte, um in der digitalisierten Welt Zusatznutzen zu schaffen.

Dr. Schmitt: In der AG Digitalisierung des DDIV arbeiten wir mit ERP-Herstellern und PropTechs zu ebendiesem Ziel, Schaffung eines Branchenstandards, zusammen.

Maiwaldt: Da sind natürlich auch wir Mitglied. Deshalb kann ich auch locker drüber hinwegsehen, dass Dr. Schmitt bislang mehr mit Quivalo als mit uns spricht ...

Dr. Schmitt: Das ist auch nie ausschließlich: In der Mieterkommunikation arbeiten wir sowohl mit casavi als auch mit Allthings zusammen. Ausschließlichkeit bei der Partnerwahl ist kein Geschäftskonzept, was aufgehen wird. «



„Warum soll ich es nicht dem Kunden überlassen, welche spezialisierte Anwendung er haben will, wenn es einfach ist, diese an meine Lösung anzubinden?“

Dr. Sebastian Schmitt, Business Development Manager, Haufe Group

EXTRA: VIDEO



www.haufe.de/immobilien

Alle Teilnehmer des Real Estate Talks in vertiefenden Einzelinterviews



DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **17. Juni 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Finanzbuchhalter (m/w/d) in der Wohnungswirtschaft

GBO Gemeinnützige Baugesellschaft mbH Offenbach, Offenbach
[Job-ID 010284524](#)

Volljurist Immobilienrecht (m/w/d)

Lidl Dienstleistung GmbH & Co. KG, Neckarsulm
[Job-ID 010283849](#)

Bereichsleiter

Betriebswirtschaft (m/w/d)

BGW Bielefelder Gesellschaft für Wohnen und Immobiliendienstleistungen mbH, Bielefeld
[Job-ID 010235255](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Lipsia eG über Kienbaum Consultants International GmbH, Leipzig
[Job-ID 010203191](#)

Referent Prozessmanagement Planung/Bau/Energie (m/w/d)

Verband Thüringer Wohnungs- und Immobilienwirtschaft e.V., Erfurt
[Job-ID 010235339](#)

Hauptamtlicher Vorstand (m/w/d)

Gemeinnützige Wohnungsgenossenschaft Bonn eG, Bonn
[Job-ID 010195139](#)

Baurechtssachbearbeiter als Projektbetreuer (m/w/d) für Investitionsvorhaben und ähnliche Projekte
Landeshauptstadt Stuttgart, Stuttgart
[Job-ID 010277534](#)

Property Manager/ Property Managerin (m/w/d)

STRABAG PROPERTY & FACILITY SERVICES GMBH, München
[Job-ID 010153297](#)

Projekt-/Baumanager (m/w/d)

Sozialservice-Gesellschaft des Bayerischen Roten Kreuzes GmbH, München
[Job-ID 010176904](#)

Betriebs- und Heizkostenexperte (m/w/x)

FLÜWO Bauen Wohnen eG, Stuttgart-Degerloch
[Job-ID 010175050](#)

Architekt (m/w/d)

Stadt Markdorf, Markdorf
[Job-ID 010196158](#)

Ingenieur / Techniker (m/w/d) Freiraumplanung, Tiefbau, Straßenbau, Siedlungswasserwirtschaft, Ver- & Entsorgungstechnik

Stadt Markdorf, Markdorf
[Job-ID 010196159](#)

Job-ID eingeben und bewerben!

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



Sie möchten eine Stellenanzeige aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

Michaela Freund

Tel. 0931 2791-777

stellenmarkt@haufe.de

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

WIR SCHAFFEN PERSPEKTIVEN – FÜR IHREN ERFOLG



DER HAUFE STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de



Sie wollen spannende Projekte betreuen und unsere Kunden auf ihrem innovativen Weg Richtung Digitalisierung begleiten? Dann sind Sie bei der mse Augsburg GmbH genau richtig!

Zur Verstärkung unserer Teams in **Augsburg, Hamburg** und **Wiener Neudorf** suchen wir **ab sofort** einen

Consultant (m/w/d) Microsoft Dynamics Business Central (NAV)

Das erwartet Sie:

- Beratung & Betreuung unserer Kunden hinsichtlich der Einführung / dem Einsatz unserer Softwarelösung RELion
- Anwenderschulungen & Erstellung von Konzepten für kundenindividuelle Anpassungswünsche

Das erwarten wir:

- Strukturierte Arbeitsweise sowie ein hohes Maß an Kunden- und Serviceorientierung
- Souveränes Auftreten & eine ausgeprägte Kommunikationsstärke

Das bieten wir:

- Eine attraktive Vergütung, 30 Urlaubstage, eine flexible Arbeitszeitgestaltung & ein kollegiales Arbeitsklima
- Individuelle Weiterbildungsmöglichkeiten in einem modernen Unternehmen für IT-Lösungen

Neugierig? Wir auch!

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung über aareon.de/karriere. Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Herrn Alexander Beucher unter +49 (0) 6131 / 301-264.

SCHON GEWUSST?

—
MIT DEM STELLENMARKT
VON HAUFE ...



... GEWINNEN SIE ZIELGRUPPEN-
ORIENTIERT FACH- UND
FÜHRUNGSKRÄFTE IN UNTERSCHIEDLICHEN POSITIONEN.

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



Suchen Sie hier:
www.stellenmarkt.haufe.de

Eine Plattform für alle Fälle

„Um Innovations willen! Es wird ein Umdenken stattfinden müssen. Richtig aufbereitet bildet eine Mieter-App ein ganzes Leben ab.“



Jens Kramer ist Gründer und CEO von PROMOS consult sowie der Digitalmarke easysquare. PROMOS consult wurde 1998 in Berlin gegründet und zählt heute mit etwa 240 Mitarbeitern zu den größten auf die Immobilienwirtschaft spezialisierten IT-Unternehmen. Mit easysquare bietet das Systemhaus eine richtungsweisende Cloud-Plattform an, mit der die immobilienwirtschaftlichen Geschäftsprozesse über Online-Portale und Apps für Objektmanager, Mieter, Interessenten und Dienstleister vereinfacht werden.

Eine Mieter-App hat tolle Funktionen: Mietvertrag, Dokumente und Schadensmeldung – alles smart! Die Aufgaben sind auf den Mieter übertragen worden. Dieser Self-Service führt etwa im Wohnungsunternehmen zu Ressourceneinsparung. Er stellt eine erhebliche Prozessverbesserung dar. Auch aus Mietersicht sind Anfragen über sein ureigenes Smartphone eine deutliche Verbesserung. Er erreicht auf diesem Wege seinen Verwalter wesentlich schneller. Die Möglichkeit, von unterwegs oder abends von der Couch eine Schadensmeldung zu senden und deren Statusänderung zu verfolgen, erzeugt mit den spürbarsten Nutzen für den Mieter. Was aber, wenn es gar keinen Schaden zu vermelden gibt? Oder wenn die Dokumente nur einmal im Jahr zum Abgleich der Nebenkostenabrechnung geöffnet werden? Lohnt sich dann eigentlich der Speicherplatz für die Mieter-App auf dem eigenen Smartphone?

Dann löschen Sie die App!

Nein! Dann löschen Sie sie! Denn Apps, die nicht häufig und regelmäßig nützlich sind, werden zu Recht entfernt oder vergessen. Moderne digitale Mieterkommunikation ist doch weitaus mehr, als eine Schadensmeldung aufzugeben oder den Mietvertrag einzusehen. Eine Mieter-App, die den Platz

auf dem Speicherchip lohnt, muss ein ganzes Sozial-Gefüge abbilden. Nur so wird sie zum echten Mehrwert. Beispiel gefällig? Denken Sie mal an soziale und karitative Zwecke. Denn auch eine Spendenfunktion kann sinnvoll in eine Mieter-App eingebunden werden. Insbesondere rund um die besinnlichen Feiertage wie Ostern oder Weihnachten ist der Wunsch groß, Gutes zu tun und zu spenden. Doch manchmal geht dies im hektischen Alltag unter. Oder die Hürde, die richtige Initiative zu finden oder eine Überweisung zu tätigen, ist für den frommen Gedanken zu hoch. Über selbige hilft allerdings eine besondere Funktion in der Mieter-App: Per Mausclick kann für ausgewählte und geprüfte Organisationen gespendet werden – etwa ganz bequem und schmerzlos ein Teil der Rückzahlung der letzten Betriebskostenabrechnung.

Es wimmelt von Chancen

Auch ein aktives Quartiers- und Sozialmanagement ist sinnvollerweise in die Mieter-App zu integrieren. Denn Mieter wollen sich über ihre Interessen und Termine austauschen. Vorbei die Zeit der Zettelwirtschaft in den Hausfluren und langer Abstimmungswege. Auf der elektronischen Pinnwand wird schnell und unkompliziert in der Nachbarschaft ein Hunde-



00101010
1101010101
1000010101110
10110001101000110

DigitaliSaat

sitter gefunden, das nächste Sommerfest organisiert oder die Laufgruppe zusammengestellt. Auf lange Sicht steigert dies sogar den Wert der Immobilie. Denn Menschen, die sich in ihrem Quartier wohl fühlen – ja sogar mehr noch: verantwortlich fühlen –, die beschmierern keine Hauswände.

Die Digitalisierung ist nun selbst in der Immobilienbranche angekommen. Das wagt wohl keiner mehr zu bestreiten. Es weht der Wind des Umbruchs. Man spürt mitunter sogar den Willen zur Veränderung. Und es wimmelt von Chancen. Doch der momentane Stand der Dinge lautet immer noch: Viele Anbieter bieten viele Lösungen an. Aber ist das der richtige Weg? Manchmal sieht es so aus, als hieße die Devise: „Hauptsache machen“. Um Innovations willen! Es wird ein Umdenken stattfinden müssen! Denn es ist nicht wirklich sinnvoll, alle Themen rund ums Immobilien- und Quartiersmanagement in separaten Insellösungen zu bearbeiten. Bloß Vernetzung hilft. Die USA sind uns auf diesem Weg einen Schritt voraus. Sie haben erkannt, dass es nicht für jeden und alles separate Services geben muss. Auf Plattformen wie „Angies List“ oder „Home is where our heart is“ ist nahezu alles zu finden: das Angebot des Dachdeckers genauso wie die Haushaltshilfe. Das wird gleich in die Mieter-App eingebunden. Denn Mieter oder Eigentümer sollen unkompliziert und direkt mit dem Handwerker ein Angebot verhandeln und einen Termin vereinbaren können.

Der vernetzte Service-Strauß

Es muss also auch hierzulande einen Plattformansatz geben und keine Einzellösungen. Dann fällt auch die ewige Diskussion über geeignete Schnittstellen weg. Viele Entscheider sehen in den fehlenden Schnittstellen sogar das Hauptproblem bei der Digitalisierung unserer Branche. Dabei durchdringt aktuell das Smartphone nahezu jeden Bereich des Lebens: Bahntickets werden damit gebucht, Friseurtermine vereinbart und Essen geliefert. Bereits 95 Prozent der businessrelevanten Altersgruppen in Deutschland benutzen ein Smartphone – sie tun das täglich viele Male. Somit ist eine gut vernetzte Mieter-App mit einem vielfältigen Strauß an Services der sicherste Weg, die Potenziale dieser mobilen Lösung voll auszuschöpfen. Das gilt für den Mieter wie auch für das Wohnungsunternehmen. «

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
Hackenjós, Dominik Hartmann,
Markus Reithwiesner, Joachim
Rotzinger, Dr. Carsten Thies

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. 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

Gabriele Bobka
Norbert Jumpertz
Kristina Pezzei
Jan Rähm
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titelbild: anucha sirivisanuwan/
gettyimages

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

25.-26.06.2019
servparc 2019

Frankfurt am Main, 299 (Tageskarte)/499 (Dauerkarte) Euro,
Mesago – Messe Frankfurt GmbH,
Telefon 0711 61946-828
servparc.mesago.com

26.06.2019

2. Dresdner Immobilienstag
Dresden, 120*/295** Euro,
W&R IMMOCOM,
Telefon 0341 6976977724
www.dresdner-immobilientag.de

27.06.2019

**Tag der Immobilienwirtschaft
2019 des ZIA – Verleihung
„Digitale Köpfe der
Immobilienwirtschaft“**
Berlin, mit Einladung, ZIA Zentraler
Immobilien Ausschuss e.V.,
Telefon 030 2021585-0
www.zia-deutschland.de

03.07.2019

12. Karlsruher Rechtstag
Karlsruhe, 320*/390** Euro,
AWI Akademie der Wohnungs-
und Immobilienwirtschaft,
Telefon 0711 16345601
www.awi-vbw.de

11.07.2019

**Rechtskongress für Makler,
Bauträger und Immobilien-
verwalter**

Tegernsee, 269*/329** Euro,
Immobilienverband Deutschland
IVD, Telefon 030 24637547
<https://deutscher-immobilientag.de>

11.07.2019

**Bayerischer
Immobilienkongress 2019**

München, keine Angabe,
BFW Landesverband Bayern e.V.,
Telefon 089 219096-800
www.bfwbayern.de

Seminare

20.06.2019

**Über Hausgelder: Wirtschafts-
plan und Abrechnung**
Hamburg, 129*/199** Euro,
DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

24.06.2019

**Grundlagen der Verwaltung
von Mietwohnungen**

Dresden, 298 Euro, ML Fachin-
stitut für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

25.06.2019

**Seminar: Instandhaltung,
Instandsetzung, Moderni-
sierung – Unterscheidung,
Beschluss, Durchführung**

Frankfurt am Main, 129*/199**
Euro, DDIVservice GmbH,
Telefon 030 3009679-0
www.ddiv.de

26.06.2019

**Mietrecht bei
Gewerbeimmobilien**

Bad Neuenahr-Ahrweiler,
519 Euro, Sprengnetter Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

28.06.2019

**Grundlagen im
Gewerberaummietrecht**

Dresden, 298 Euro, ML Fachin-
stitut für die Immobilienwirtschaft,
Telefon 040 636639-18
www.ml-fachseminare.de

01.07.2019

Die effiziente Hausverwaltung
München, 640 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

02.-10.07.2019

**Intensivkurs Externes Rech-
nungswesen – Finanzbuchhal-
tung und Jahresabschluss in
der Wohnungswirtschaft**

Berlin, 1.700*/2.040** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirt-
schaft e.V., Telefon 030 230855-0
<https://www.bba-campus.de>

04.07.2019

**Betriebskosten und Hausgeld
sicher abrechnen**

Stuttgart, 159*/219** Euro,
IVD-Institut,
Telefon 089 290820-21/22
www.ivd-institut.de

08.07.2019

**WEG-Verwaltung:
Aktuelle Probleme und
praktische Lösungen**

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

17.-18.07.2019

Immobilienökonomie aktuell

Frankfurt am Main, 1.995 Euro,
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722800
www.managementcircle.de

22.07.2019

**Betriebskostenabrechnung
bei Wohnraum**

Köln, 640 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

25.-26.07.2019

**Grundlagen Mietrecht:
Praxiswissen für Neu- und
Wiedereinsteiger**

Stuttgart, 1.040 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de/immobilien

Vorschau

Juli/Aug. 2019

Erscheinungstermin: 05.07.2019
Anzeigenschluss: 15.06.2019

FACHKRÄFTE

Patient Personalarbeit

Können die digitalen Diagnoseverfahren zur Gesundung führen? Wie trägt die digitale Transformation zur Veränderung von Immobilienarbeitsplätzen bei? Konzeptuelles zur Lösung des Fach- und Führungskrätemangels für Verwalter, Bauträger, Entwickler. Tools, Tricks & Methoden.



WEITERE THEMEN:

- › Baugesetzbuch & Zwangsbebauungen. Methoden, den Bürger auf die Palme zu bringen
- › Wie aus einer Sonderwirtschaftszone. Niedrigzinsen und die Immobilienwirtschaft
- › Digitalisierung. Macht sie die Branche eigentlich sicherer oder unsicherer?

September 2019

Erscheinungstermin: 06.09.2019
Anzeigenschluss: 16.08.2019

E-MOBILITÄT

Alles ist Struktur

Immobilie und E-Mobilität sind ein zukunftssträchtiges Wachstumsfeld für beide Bereiche. An ihrer Schnittstelle gibt es sehr viele gemeinsame Probleme zu lösen und große Umsatzpotenziale zu heben. Stellplätze, Leitsysteme, Ladeinfrastruktur, Speicherfragen und vieles mehr beschäftigen unter anderem Investoren, Projekt- und IT-Entwickler, Property Manager, Facility Manager, Fahrzeug-, Lade-stationshersteller und deren Zulieferer.

Foto: Nora Carol Photography/Gettyimages

Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns
Baustelle

33°55'S, 18°25'O

Kapstadt (Südafrika)



Michael Deeg

Mein liebster Urlaubsort ist die Kapregion, insbesondere Kapstadt und die Weingegend rund um den Simonsberg in Südafrika: wunderschöne Landschaft, kreative, entspannte Atmosphäre, freundliche Menschen. **Wann waren Sie dort?** Zum letzten Jahreswechsel. **Wie lange waren Sie dort?** Zwei Monate während meiner Elternzeit. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Freunde aus der Reisebranche haben mich darauf gebracht. Seit 2014 bin ich schwer verliebt in dieses Land. **Was hat Sie angezogen?** Wenn bei uns grauer Winter herrscht, ist hier Hochsommer. Die atemberaubende Landschaft besteht scheinbar nur aus Knallfarben. Außerdem ist man in nur zwölf Flugstunden dort. Es gibt nahezu keine Zeitverschiebung. **Mit wem waren Sie dort?** Mit der ganzen Familie: meiner Frau und unseren beiden ein und vier Jahre alten Kindern. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Mit einem Mietwagen reisten wir von Kapstadt die Gardenroute bis Knysna entlang. Zurück ging es dann über die Wineroute in die Berge. Mit den Kindern erkundeten wir die Strände, Berge und erstaunliche Natur. Wir entdeckten wilde Tiere und genossen vielfältige Küche des Landes. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Tatsächlich haben wir regelmäßig auch Weingüter besucht. Diese sind oft wahre Schätze: kapholländische Architektur, gelegen in imposanten parkartigen Landschaften. Außerdem bieten sie neben hervorragenden Weinen auch eine exquisite Küche und kinderfreundliche Spielmöglichkeiten. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Unsere Safari. Wir haben die Weihnachtstage in einem Wildreservat verbracht und konnten hier Büffel, Elefanten, Löwen, Giraffen und sogar einen Geparden aus nächster Nähe beobachten. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen, dort hinzufahren?** Verkürzen Sie auf sehr angenehme Art den Winter. Die Mischung aus Natur, Kultur und Kulinarik ist perfekt. Die lässige, freundliche und entspannte Art der Menschen dort lässt zudem etwaigen Arbeitsstress schnell vergessen. Kleiner Zusatztipp: Via Nachtflug aus Deutschland kommen Sie trotz der großen Entfernung sogar mit kleinen Kindern entspannt ans Ziel. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Auf jeden Fall! **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Wenn mein Terminkalender es zulässt, bin ich schon im nächsten Winter wieder dort!

„Wenn bei uns grauer Winter herrscht, ist hier Hochsommer. Die atemberaubende Landschaft besteht scheinbar nur aus Knallfarben.“

„Wir hielten überall, wo es uns gefiel. Wir wohnten privat bei den Einheimischen. Unsere Tage verbrachten wir fast komplett draußen.“



STECKBRIEF

Michael Deeg ist Geschäftsführer der A&K immo.consult GmbH in Hamburg – einer Tochtergesellschaft der Analyse & Konzepte Beratungsgesellschaft mbH. A&K immo.consult bündelt die Bereiche Organisationsberatung, Mietanalytik und wohnungswirtschaftliches Research.

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

FS, IOT UND GLT, FM, MSR UND TGA GEHT ALLES KLAR.

Wie Sie bereits heute bis zu
30% Energiekosten einsparen können,
erfahren Sie auf der servparc.

Besuchen Sie uns am Stand A6.02.

servparc

Hotspot for Facility Management,
Industrial Services and IT solutions

25. – 26.06.2019 Messe Frankfurt