

immobilien wirtschaft

WEGBEREITER
DER DIGITALISIERUNG

IT-COMPLIANCE Erhöhte Anforderungen für die Immobilienbranche

ZWANGSBEBAUUNG Warum wird der Hebel kaum eingesetzt?

VOLKSZÄHLUNG Verwalter stehen vor Mehrbelastungen



FACHKRÄFTE FÜR KMU

Recruiting ohne Personalabteilung





»Die ‚immobilienwirtschaft‘ trifft den Nerv der deutschen und internationalen Immobilienprofis. Die soliden Brancheninformationen helfen uns, die Bedürfnisse unserer Kunden in ganz Deutschland einzuschätzen, sei es in den Bereichen Property- und Facility-Management oder bei Engineering-Leistungen.«

Prof. Dr. Matthias Thomas,
Geschäftsführer GLG Technology
& Real Estate GmbH



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

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



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

Hyperaktive Zeiten



„Unübersichtliche Gemengelage: Nicht nur in Deutschland gehen Mieter gegen Vermieter und gesetzliche Regelungen auf die Straße. Es scheint, als brächen sich Urängste Raum.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

das Immobilienklima fällt laut Deutsche Hypo-Index auf das Niveau von 2012. Vorbei die Monotonie des stetigen Aufschwungs. Konjunktur, Politik und Steuer: Von überallher droht es. Aktienkurse von Wohnungsunternehmen fallen. Die Deutsche Wohnen kriegt Lust am Untergang und propagiert plötzlich ihren eigenen Mietendeckel. Das pralle Leben! Die Assetklasse „Living“ gewinnt laut einer JLL-Analyse an Bedeutung für die Immobilienbranche. Passt doch.

Lange liefen Dinge einfach weiter, weil sie schon immer so liefen. Etwa die Nichtbesteuerung von Flugbenzin. Dass Länder Geld des Bundes für den Wohnungsbau sanktionslos für die Errichtung neuer Försterstände verwenden konnten, wurde viele Jahre hingenommen. Mit DV-Präsident Groschek regt sich jetzt (S.24) das erste Mal jemand darüber auf. Vieles wird endlich infrage gestellt. Ein Stück weit wie 1968.

Der Berliner Mietendeckel ist wahrscheinlich verfassungswidrig, die Politik bedient sich dieses Mittels zum Machterhalt. Das ist natürlich unlauter. Aber es hätte nicht so weit kommen müssen, wäre die Branche empathischer und hätte sich mit den Ängsten der Mieter befasst. In den USA brodelt es deshalb. Im Staat New York haben laut einem Bericht der Zeitung „The Nation“ mehr als 60 Gruppen eine Kampagne für Mieterschutz ins Leben gerufen mit kollektivem Mietenstreik.

Hierzulande gehen Mieter nach dem Verkauf der Immobilie auf die Barrikaden (S.32), obwohl die Käufer sie völlig in Ruhe lassen. Urängste führen zu irrationalen Reaktionen. Ohnmachtsgefühle aber auch: Der Vorschlag aus dem BMJ, einen bundesweiten Mietendeckel einzuführen, steht den Mieterprotesten in nichts nach.

Ihr

7-8.2019



POLITIK, WIRTSCHAFT & PERSONAL

Szene 06

Zwangsbebauungen

Städtebauliche Gebote sind lediglich die Ultima Ratio

10

Die Digitalen Köpfe 2019

Und die Gewinner sind ...

12

TITELTHEMA

Fachkräfte für KMU

Arbeitnehmer kennen ihren Marktwert sehr gut

16

Zehn Recruiting-Tipps

Wie sich Bewerber überzeugen lassen

20

RECRUITING NEUE WEGE ZU NEUEN MITARBEITERN

Der Fachkräftemangel betrifft die kleinen und mittelständischen Unternehmen ganz besonders. Hinsichtlich der Akquise kennt man ja schon so einiges. Wir zeigen ein paar Alternativen auf: So können Sie wirklich Erfolg haben.

16

RUBRIKEN:

Editorial 03; **RICS** 23; **Deutscher Verband** 24; **DigitaliSaar** 70;
Impressum 71; **Termine** 72; **Vorschau, Humor** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74

FINANZIERUNG, INVESTMENT
& ENTWICKLUNG

Szene	26
Leitzins Die Schuldenmacher-Rendite	28
Gesellschaft Erfolg mit verantwortlichem Handeln. Ein Interview mit Entwicklerin Jana Mrowetz	32
Gewerbesteuer Vorsicht! Schon kleinere Fremdumsätze kosten die Befreiung	34
Kolumne Eike Becker Liberalisierung	36

VERMARKTUNG
& MANAGEMENT

Szene	38
Immobilien dienstleister Die digitalen Möglichkeiten auch nutzen!	40
Volkszählung Der Verwalter ist kein Hilfssheriff	42
Marktbericht Facility Services Das solide Wachstum gerät in Gefahr – durch Fachkräftemangel	44
Maklerrecht Der Verkäufermakler und die Abrechnung einer Vermittlungsprovision	46
WEG- & Mietrecht Urteil des Monats: So weit reichen allgemeine Öffnungsklauseln (und weitere Urteile)	47

TECHNOLOGIE, IT
& ENERGIE

Szene	52
Doppelinterview exklusiv Oliver Geer und Norbert Rolf, Brunata Metrona, über neue und alte Besen	54
Wohnen mit Algorithmen Künstliche Intelligenz in der Kölner Stegerwaldsiedlung	58
Smart Commercial Building Eine Art Uber für die Branche	60
IT-Compliance Höllisch aufpassen!	64
Serie CDO – Teil 11 Hartmut Engler, CDO Gegenbauer	67



32

SOZIALE VERANTWORTUNG

Gegen die Parolen beim Immobilienverkauf kann die Branche etwas tun. Denn gute Taten oder gute Architektur stehen nicht im Gegensatz zum Profit.



64

HERKULESAUFGABE COMPLIANCE

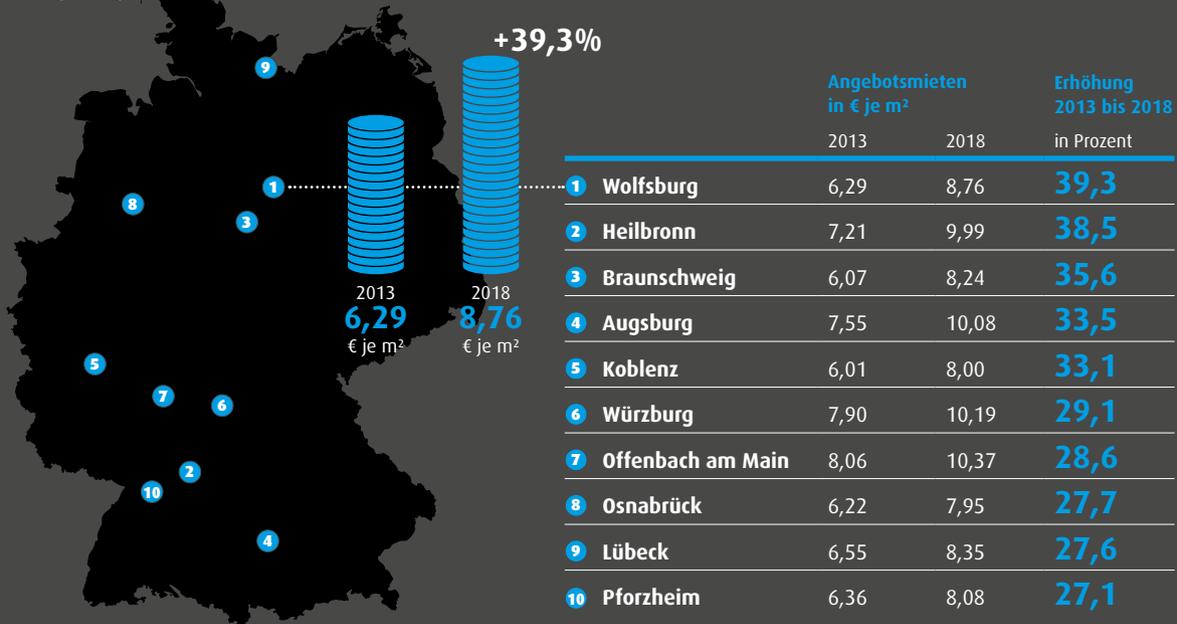
Die Unternehmen sind erhöhten Sicherheitsanforderungen ausgesetzt. Auch IT-Compliance ist eine Grundvoraussetzung für nachhaltigen Erfolg in Geschäftsbeziehungen. Was bei all der Komplexität zu beachten ist.

Politik, Wirtschaft & Personal

Entwicklung der Angebotsmieten von Wohnungen in kreisfreien Städten

Die Angebotsmieten für Wohnungen haben sich nicht nur in den so genannten A- und B-Städten stark erhöht (in Berlin zwischen 2013 und 2018 um 46,5 Prozent pro Quadratmeter). Auch in den sonstigen kreisfreien Städten gingen die Angebotsmieten im genannten Zeitraum stark in die Höhe. Spitzenreiter ist hier Wolfsburg mit einer Steigerung pro Quadratmeter von 39,3 Prozent.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BBSF Wohnungsmarktbeobachtung, IDN Immobilien GmbH



GRUNDSTEUER-REFORM

Kompromiss mit Öffnungsklausel

Die Koalitionsspitzen haben sich über die Reform der Grundsteuer geeinigt. Der Gesetzentwurf soll im Juli in den Bundestag eingebracht werden. Die von Bayern geforderte „Öffnungsklausel“ ist enthalten, aber eng gefasst. Scholz will, dass bei der Berechnung der wichtigen Steuer weiterhin der Wert des Bodens und die durchschnittliche Miete eine Rolle spielen. Weil vor allem Bayern einen hohen Aufwand kritisierte, soll es nun die Öffnungsklausel geben, die den Ländern eigene, abweichende Regelungen ermöglicht.

Für das so genannte „wertabhängige Modell“, wie es Bundesfinanzminister Olaf

Scholz (SPD) bevorzugt, werden die Grundstückswerte und das Alter von Gebäuden zur Berechnung herangezogen. In der neuen Fassung können die Bundesländer nun bei der Berechnung der Grundsteuer grundsätzlich auch von der reinen Grundstücksfläche ausgehen, anstatt nach dem Bewertungsmodell zu berechnen, wie es das Bundesgesetz vorsieht.

Da sowohl die Wohnungswirtschaft als auch die Immobilienwirtschaft nicht für das Scholz-Modell sind, sondern für das so genannte Flächenmodell plädieren, äußerten sich die Verbandschefs bezüglich der Öffnungsklausel positiv.

Wie viel Autonomie den Bundesländern im Rahmen von Öffnungsklauseln zugestanden werden soll, wird weiterhin diskutiert. Für die Öffnungsklauseln müsste aber zunächst das Grundgesetz geändert werden.

Nach der Grundsteuer-Reform sollten möglichst viele Bundesländer nach Ansicht der Immobilienwirtschaft eigene Berechnungsregeln einführen. Durch die geplante Öffnungsklausel hätten sie die Möglichkeit, ein unbürokratisches Flächenmodell zu wählen, so ZIA-Präsident Andreas Mattner gegenüber der Deutschen Presse-Agentur.



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

 **Regus**™ Work
your way

WOHNUNGSPOLITIK

Berlin beschließt den Mietendeckel und betritt rechtliches Neuland. Berlin hat den Mietendeckel auf den Weg gebracht und damit einen Mietenstopp für fünf Jahre, rückwirkend ab dem 18. Juni 2019. Der Senat hat ein entsprechendes Eckpunktepapier beschlossen. Bausenatorin Katrin Lompscher sprach von rechtlichem Neuland. Der nächste Schritt ist ein Gesetzentwurf, der Mitte Oktober beschlossen werden soll. Das Gesetz soll, so der Plan, spätestens im Januar 2020 in Kraft treten. Juristen und Verbände sehen die Pläne der rot-rot-grünen Senatsverwaltung skeptisch. Es fehle hier an der Gesetzgebungskompetenz der Bundesländer. Sie gehen davon aus, dass der geplante Mietendeckel in Berlin nichtig ist.



Frank Peter Unterreiner

„Gibt es eine Branche, die so wenig nachhaltig ist wie die Immobilienwirtschaft? Was hat die Menschheit von ihr? Von Neubau und Revitalisierung abgesehen, sind das oft nur Sandkastenspiele ...“

KOLUMNE

Harry, ich komme ...

Ob er einen dicken Bauch habe oder nicht, würde in 50 Jahren keinen mehr interessieren, meinte jüngst im kleinen Kreis der Geschäftsführer eines mittelgroßen Immobilieninvestmenthauses. Da er einen hat, will er seinen Namen bestimmt nicht in der „Immobilienwirtschaft“ lesen, nennen wir ihn daher der Einfachheit halber Harry. Lieber Harry, was glaubst Du, was von alledem, was Du heute tust und das Deinen Alltag als wichtiger Immobilienplayer ausfüllt, in 50 Jahren noch Relevanz hat? Prognose: wenig bis gar nichts!

Gibt es eine Branche, die so wenig nachhaltig ist wie die Immobilienwirtschaft – oder zumindest Teile davon? Mit Excel als wichtigstem Instrument werden Immobilien gekauft und verkauft, Portfolien optimiert, Mieten angepasst, also Werte gehoben. Nur: mit welchem nachhaltigen Wert? Zwar wird teilweise richtig viel Geld verdient, doch was hat die Menschheit davon? Von Neubau und Revitalisierung abgesehen, sind das doch oft nur Sandkastenspiele, es entsteht nichts von Bestand. Andere Branchen produzieren Güter. Gut, ob diese Waren immer wirklich alle gebraucht werden, ist auch die Frage.

Trotzdem kann die Botschaft nur lauten: sich selbst weniger wichtig nehmen und auch mal den Fuß vom Gaspedal nehmen. Das Excel Sheet aus der Hand legen, gerade jetzt im Sommer, und sich auf das wirkliche Leben besinnen. Harry, spring in den Pool, steig aufs Fahrrad oder hole dir einen schönen Weißwein aus dem Keller und streck deinen Bauch in die Sonne.

Na, nachdenklich geworden? Ich jedenfalls. Welche Relevanz hat diese Kolumne in 50 Jahren? Da höre ich doch besser gleich mit Schreiben auf. Harry, ich komme ...

BUCHTIPP

**MANAGING DIVERSITY AND INCLUSION**

Mit diesem (englischsprachigen) Buch rückt D&I erstmals in den Mittelpunkt erfolgreicher Immobilien- und Bauunternehmen. Es bietet Anleitungen für Fachkräfte in der Branche, die D&I zu einem entscheidenden Bestandteil der Unternehmenskultur machen möchten, und beschreibt, wie sie eine D&I-Strategie im Unternehmen implementieren können. Das Werk ist ein praktischer und leicht lesbarer Leitfaden, der Organisationen und ihren Führungskräften dabei helfen kann, sich mit dieser Entwicklung auseinanderzusetzen und sie in die Praxis umzusetzen, um im Krieg um Talente im Immobilien- und Bausektor bestehen zu können.

Amanda Clack/Judith Gabler, *Managing Diversity and Inclusion in the Real Estate Sector*, Routledge 2019, ISBN 978-1-138-36890-3
Weitere Infos unter www.routledge.com

PERSONALIE



Klaus Freiberg (57) ist im Mai als COO aus dem Vorstand von Vonovia SE ausgeschieden. Er bleibt dem Wohnungskonzern in beratender Funktion erhalten.



Cornelia Schubert (36), Gründungsinitiatorin der Regionalgruppe Franken des Vereins „Frauen in der Immobilienwirtschaft“, ist seit Kurzem Geschäftsführerin der N-Ergie Immobilien GmbH.



DIE EVOLUTION VON HAUFE POWERHAUS

—
Führende Software auf Zukunftskurs

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

REVOLUTION? EVOLUTION!

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



Mehr Informationen unter
www.powerhaus.de

Städtebauliche Gebote sind Ultima Ratio



In Tübingen will der grüne OB Palmer per Zwangsmaßnahmen Baulücken schließen. Aber das ist rechtlich gar nicht so einfach, wie es scheint.

In einer Pressemitteilung spricht die Stadt Tübingen von ca. 550 betroffenen Baulücken. In Tübingen waren und sind sich alle Fraktionen im Gemeinderat einig, dass Baulücken bebaut werden sollen, um die bestehende Wohnungsnot zu lindern. Ende März 2019 scheiterte jedoch der Versuch, einen gemeinsamen Brief an Eigentümer von Grundstücken mit Baulücken zu formulieren, da einige Fraktionen einen Zwang mit der Androhung einer Enteignung als letztes Mittel ablehnen. Zwischenzeitlich wurde der Text nun in eigener Verantwortung der Verwaltung und ohne Beschlussfassung im Gemeinderat fertiggestellt und an die Grundstückseigentümer verschickt.

Die Grundstückseigentümer sollen der Stadt Tübingen verbindlich mitteilen, ob sie beabsichtigen, das Grundstück innerhalb der nächsten vier Jahre zu bebauen und spätestens innerhalb der nächsten zwei Jahre einen Bauantrag zu stellen. Das Grundstück könne zur Bebauung alternativ auch an Dritte oder an die Stadt Tübingen verkauft werden.

Grundsätzlich sieht das Baugesetzbuch vor, dass Planungen eines Bebauungsplans in der Realität umgesetzt werden. Hierzu kommt eine ganze Palette städtebaulicher Gebote infrage, unter anderem das seitens der Stadt Tübingen angekündigte Baugebot, geregelt in § 176 BauGB.

Einige Fraktionen lehnen Enteignung als letztes Mittel ab

Im Geltungsbereich eines Bebauungsplans ist es der Gemeinde möglich, den Eigentümer durch Bescheid zu verpflichten, sein Grundstück innerhalb einer zu bestimmenden angemessenen Frist entsprechend den Festsetzungen des Bebauungsplans zu bebauen. Außerhalb eines Bebauungsplans kann dies für Grundstücke angeordnet werden, die innerhalb der im Zusammenhang bebauten Ortsteile gelegen sind. Von der Anwendung des § 176 BauGB kann insbesondere dann Ge-

brauch gemacht werden, wenn unbebaute oder geringfügig bebaute Grundstücke einer baulichen Nutzung zugeführt werden sollen, vor allem um einem Mangel an Wohnraum zu begegnen.

Das Baugebot kann auch als „Bauantragsgebot“ ausgesprochen werden, d.h., der Eigentümer kann innerhalb eines bestimmten Zeitraums zur Stellung eines Bauantrags innerhalb einer bestimmten Frist verpflichtet werden. Die Gemeinde kann gegen einen bauunwilligen Eigentümer, der sich auch mit Zwangsgeldfestsetzungen nicht beeinflussen lässt, letztendlich auch die Einleitung des Enteignungsverfahrens zur Durchsetzung der Bebauung beantragen. Als Zwangsmittel kommt zunächst allerdings nur das Zwangsgeld in Betracht. Erst wenn nach Durchführung dieser Vollstreckungsmaßnahmen die Erfolglosigkeit ersichtlich wird, darf die Gemeinde im Rahmen ihrer Ermessensausübung prüfen, ob die gesteigerten Voraussetzungen für einen Enteignungsantrag vorliegen. Zudem ist das Baugebot davon abhängig, dass die

Im Februar sprach Tübingens OB Palmer von Zwangsbebauungen. Auch der Präsident des Deutschen Städte- und Gemeindebunds hält eine Verschärfung des Baugebots für erforderlich. §176 BauGB zeigt den Weg auf. Aber taugt die Vorschrift wirklich als Problemlöserin?

Bebauung des betreffenden Grundstücks objektiv wirtschaftlich zumutbar ist. Ist die Durchführung des Vorhabens aus wirtschaftlichen Gründen einem Eigentümer nicht zuzumuten, so hat die Gemeinde von der Anordnung abzusehen.

Bislang seitens der Stadt Tübingen unerwähnt geblieben ist, dass die Anordnung des Baugebots gemäß § 176 BauGB voraussetzt, dass die alsbaldige Durchführung der Maßnahmen aus städtebaulichen Gründen erforderlich ist. Das heißt, dass das bloße Vorliegen eines Bebauungsplans für die Anordnung eines städtebaulichen Gebots nicht genügt. Vielmehr müssen die Gründe, die für eine sofortige Planverwirklichung sprechen, die privaten Belange deutlich überwiegen. Jedenfalls müssen die für das städtebauliche Gebot angeführten Gründe in Gewicht und Dringlichkeit über die Gründe hinausgehen, die den Bebauungsplan selbst tragen.

Gemeinden werden wegen des Aufwands in der Praxis vom Baugebot absehen

In der Praxis werden solche Fallgestaltungen nur höchst selten vorkommen. Zuletzt hat sich das Bundesverwaltungsgericht im Jahre 1990 in einer Entscheidung zur Schließung einer Baulücke mit einem Baugebot beschäftigt. Insbesondere ist hierbei zu erwähnen, dass die städtebaulichen Gebote nach dem Wunsch des Gesetzgebers die Ultima Ratio darstellen. Dies bedeutet, sie kann nur dann eingesetzt werden, wenn andere Mittel zur Erreichung des Zwecks nicht mehr erfolgversprechend sind. Auch geht das Gesetz vom Vorrang einer einvernehmlichen Lösung aus. Die Gemeinde hat vor Erlass eines städtebaulichen Gebots die Maßnahme mit dem Betroffenen zu erör-

tern. Hierzu hat sie Eigentümer, Mieter, Pächter und sonstige Nutzungsberechtigte insbesondere dahingehend zu beraten, wie die Maßnahme durchgeführt werden kann und welche öffentlichen Kassen Zuschüsse bereithalten könnten bzw. welche steuerlichen Fördermöglichkeiten denkbar sind.

Nicht unerwähnt soll bleiben, dass die Gemeinde im Regelfall darauf beschränkt wird, ein erlassenes Baugebot nach Bestandskraft im Wege der Verwaltungsvollstreckung durchzusetzen, da auch für das Baugebot kein erleichtertes Enteignungsverfahren zur Verfügung steht. Dies bedeutet, dass die Zulässigkeit der Enteignung unabhängig davon, ob ein Baugebot erlassen und bestandskräftig geworden ist, nur nach den strengen Voraussetzungen der §§ 85 ff. BauGB zu beurteilen ist.

Soweit diese Voraussetzungen der §§ 85 ff. BauGB nicht erfüllt sind, bleibt der Gemeinde zur Durchsetzung eines Baugebots nur der dornenreiche Weg der Verwaltungsvollstreckung. Daher bleibt das Baugebot in der Praxis regelmäßig nur ein Verfahrens- und Beratungsinstrument, von dessen Anwendung die Gemeinden nach wie vor schon allein wegen des damit verbundenen Zeit- und Verwaltungsaufwandes Abstand nehmen. Wegen der Zurückhaltung der Gemeinden, vom Erlass eines Baugebots Gebrauch zu machen, tendiert dessen Bedeutung in der Praxis gegen null.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Einzelgebote nicht erforderlich erscheinen, wenn die Gemeinde nicht planmäßig auf Grund einer Gesamtkonzeption vorgeht. In diesem Spannungsfeld wurde bisher auch noch nicht höchstrichterlich entschieden, ob und wie gegebenenfalls eine verfehlte kommunale Wohnbaupolitik, die letztlich erst zu einem dringenden Wohnbedarf der Bevölkerung führte, im Rahmen der Verhältnismäßigkeit bzw. in der Abwägung zu berücksichtigen ist.

Letztlich muss jeder Einzelfall eingehend durch die Gemeinde geprüft werden. Ob und in welchem Umfang dies geschehen ist, kann nur in einem Rechtsmittel bzw. Klageverfahren geklärt werden.

Nach meiner Einschätzung ist davon auszugehen, dass derartige Widerspruchs- bzw. Gerichtsverfahren bei den heutigen zeitlichen Dimensionen der Rechtsstreitigkeiten Jahrzehnte dauern werden und die Ausbeute der Kommunen bei der Schaffung von neuem Wohnraum eher mager ausfallen dürfte. «

Christian Laudan, Tübingen



„Gerichtsverfahren dauern Jahrzehnte. Deshalb dürfte die Ausbeute der Kommunen bei der Schaffung von neuem Wohnraum über ein Baugebot eher mager ausfallen.“

Christian Laudan, Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht, Tübingen; www.dachs-partner.de

Ausgezeichnet: Die digitalen Köpfe der Immobilienwirtschaft



Am 27. Juni gegen 12:30 Uhr war es wieder so weit: Einmal mehr sind die „Köpfe“ verliehen worden. Preisträger diesmal waren Gerald Kremer im Bereich der Corporates, Moritz Ertl bei den KMU sowie Enrico Kürtös bei den PropTechs.

„Digitale Köpfe“: In diesem Jahr gab es gleich mehrere Änderungen

Wir haben es in diesem Jahr nicht alleine gemacht, sondern das Konzept zusammen mit Alexander Ubach-Utermöhl von blackprintpartners neu gedacht.

Parallel zu der Profilschärfung unseres Magazins, das künftig verstärkt Digitalisierungsthemen beleuchtet wird, haben wir in diesem Jahr die „Digitalen Köpfe“ gesucht. Das sind solche, die sich im Bereich der Digitalisierung aufgrund ihres Mutes oder ihrer Durchsetzungskraft im Sinne der digitalen Transformation verdient gemacht haben. Damit haben sie das eigene Unternehmen, ihre Kunden oder Produkte



Oben: Gerald Kremer (Crédit Suisse) erhält den Preis (in der Mitte: der Einreicher Dr. Alexander Hellmuth)

Unten links: Die drei Preisträger Enrico Kürtös, Moritz Ertl, Gerald Kremer (v.l.)

Unten rechts: Die Preisträger Kürtös, Ertl und Kremer, der Mitorganisator Alexander Ubach-Utermöhl, Dirk Labusch und Sponsor Ralf Haase



Auch in diesem Jahr haben wir die „**Köpfe 2019**“ auf dem Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA verliehen. Erstmals kooperierten wir dabei mit dem Unternehmen blackprintpartners. Und erstmals zeichneten wir solche Köpfe aus, die Digitales vorangebracht haben.

oder auch unsere Industrie vorangetrieben und ein Stück digitaler gemacht.

Im Gegensatz zu 2018 haben wir uns, was die Nominierungen betrifft, nicht mehr aus der Liste der Unternehmen bedient, die sich für eine Aufnahme in den Innovationsbericht des ZIA beworben hatten, sondern jeder konnte Vorschläge einreichen. Einige kamen aus dem Bereich der Unternehmen selber, andere von Journalisten.

Die Podiumsdiskussion mit den Preisträgern machte deutlich, wie unterschiedlich die Köpfe, je nach Unternehmenssituation und Persönlichkeit, an das Thema Digitalisierung herangingen.

Ganz wichtig war für uns, nicht nur Köpfe von kleinen und großen Immobilienunternehmen auszuzeichnen, sondern auch den Bereich der PropTechs nicht zu vergessen, deren tägliches Geschäft mit dem Digitalen zu tun hat. Auch hier konnte ein Modell die Jury ganz besonders überzeugen.

Etwas aber blieb gleich. Die Jury bestand auch in diesem Jahr wieder aus verschiedenen Immobilienjournalisten (siehe dazu den Kasten auf Seite 14). Sie konnten potenzielle Preisträger sowohl nominieren als sie letztendlich auch wählen. Beides geschah unter der URL www.digitalerkopf.de «

Dirk Labusch, Freiburg

Sponsor der Preisverleihung:

RALF HAASE
PERSONALBERATUNG



PROPERTYHEAD
LIKE. MATCH. JOB.

Das sind die Preisträger:

Rubrik Corporates: Gerald Kremer

Gerald Kremer ist Chief Digital Officer bei Credit Suisse Global Real Estate und für die Entwicklung und Umsetzung der Strategie zur digitalen Transformation verantwortlich. Er ist Mitglied des Global Real Estate Business Committee, Leiter des Innovation Hub und als Treiber unternehmens- und industrieübergreifender Digitalisierungsinitiativen auch für die Erschließung neuer Geschäftsfelder zuständig.



Kremer ist Dozent für Digital Real Estate Management an der IREBS Immobilienakademie, Mitglied im Innovation Think Tank des ZIA, des INREV Technology & Innovation Committee und Autor verschiedener Publikationen, wie beispielsweise der Digitalisierungsstudien von EY und ZIA. Kremer schafft es innerhalb kürzester Zeit, große tradierte Unternehmen auf die Digitalisierung einzuschwören. Er ist dabei in der Lage, Entscheidungsträger und Belegschaft zu motivieren. Seine Ansätze sind konkret und gleichsam innovativ wie umsetzbar. Wirklich überzeugend ist zudem, dass er dabei stets ein ganzheitliches Bild im Kopf hat.

DIE NOMINIERTEN

› Dr. Stephan Seilheimer (ECE) und Dominik Brunner (Arelia)

Die Nominierung erfolgte für ihr ehrenamtliches Engagement: Beide leiten mit großem Erfolg die gif Kompetenzgruppe Datenmanagement. Sie schaffen es ehrenamtlich mit großem Einsatz, Leidenschaft und empathischem Geschick, verschiedenste Interessen von Corporates, PropTechs und klassischen IT-Unternehmen auszugleichen.

› Dr. Thomas Herr (CBRE)

Er hat sich maßgeblich für die Einrichtung des CBRE Proptech Challenge engagiert, mit dem digitale Talente, die die Immobilienwelt mit innovativen und disruptiven Ideen revolutionieren können, gefördert werden.

› Jörg Ohle (synexs)

Jörg Ohle hat im Team die HOCHTIEF-Tochter synexs als neues FM-Unternehmen aufgebaut und konsequent den digitalen Ansatz verfolgt. Das zeigt sich durch digitale Workflows und homogene Verbindung der IT-Systeme untereinander. Mit seinen kreativen Ideen denkt er quer und steckt mit seiner Motivation an!

› Jürgen Fenk (SIGNA)

Jürgen Fenk hat in kürzester Zeit den Venture-Capital-Arm der SIGNA aufgebaut, um in innovative Start-ups der Immobilienwertschöpfungskette zu investieren. Mit seinem visionären Ansatz sollen Start-ups und deren Geschäftsmodelle mit Kapital, eigenen Ressourcen, Know-how etc. aufgebaut und beschleunigt werden. »



In Kooperation mit:



DIE JURY

- › **Miriam Beul**,
„Textschwester“
- › **Gabriele Bobka**,
„Der Immobilienbewerter“
- › **Beatrix Boutonnet**,
freie Immobilienjournalistin
- › **Thomas Döbel**,
Wirtschaftsjournalist
- › **Gudrun Escher**,
freie Immobilienjournalistin
- › **Michael Fabricius**,
„Die Welt“
- › **Richard Haimann**,
freier Immobilienjournalist
- › **Christian Hunziker**,
freier Immobilienjournalist
- › **Dirk Labusch**,
„Immobilienwirtschaft“
- › **Kristina Pezzej**,
freie Immobilienjournalistin
- › **Andreas Remien**,
„Süddeutsche Zeitung“
- › **Werner Rohmert**,
„Der Immobilienbrief“
- › **Andreas Schiller**,
Schiller Publishing House
- › **Frank Peter Unterreiner**,
„Immobilienbrief Stuttgart“
- › **Frank Urbansky**,
freier Immobilienjournalist
- › **Ruth Vierbuchen**,
„Handelsimmobilien-Report“
- › **Dr. Alexander Wachter**,
„Thomas Daily“
- › **Gerd Warda**,
„Wohnungswirtschaft heute“
- › **Birgitt Wüst**,
„Immobilienbusiness“

Rubrik PropTechs: Enrico Kürtös

Er ist einer der Shooting Stars der PropTech-Szene. Mit 26 Jahren hat es Enrico Kürtös zum CEO der Karlsruher Inreal Technologies gebracht. Mit einer speziellen Software ermöglicht es das Unternehmen Projektentwicklern und Asset Managern, schon vor der Fertigstellung realitätsnahe virtuelle Rundgänge durch geplante Gebäude und Sanierungsobjekte zu unternehmen. Teuren nachträglichen Änderungen wird vorgebeugt, wenn Kunden das Endergebnis schon vorab begutachten können. Das Tool kommt etwa zum Einsatz bei der Entwicklung von High-End-Immobilienprojekten, bei Objekten mit strukturellem Leerstand oder bei Bürgerbeteiligungen. In leidenschaftlichen Vorträgen liefert Kürtös spannende Praxisbeispiele mit hohem Nutzwert aus Kundenprojekten in Europa und den USA. Resultate sind das enorme internationale Wachstum seines Unternehmens sowie die jüngsten Beteiligungen durch namhafte Immobilienplayer wie Art-Invest, SIGNA oder Sontowski & Partner. Neben seiner Arbeit für Inreal ist Kürtös in diversen Wirtschaftsverbänden, etwa dem German Council of Shopping Centers und dem Urban Land Institute, aktiv. Darüber hinaus berät er ehrenamtlich Firmengründer.



DIE NOMINIERTEN

- › **Jan Sprengnetter (Sprengnetter Immobilienbewertung)**
Mit der deutschlandweit ersten Bewertungs-App für Standardimmobilien, ImmoWert2Go, hat er es geschafft, die Anfragestrecke für eine Baufinanzierung deutlich zu verkürzen. Mit der App entstehen auch für Makler völlig neue Wege in der Objektakquise.
- › **Sander van de Rijdt (PlanRadar)**
Gemeinsam mit seinen Mitgründern hat Sander van de Rijdt in den letzten drei Jahren das Unternehmen von der Idee zum Nischenmarktführer in Europa aufgebaut, mit mittlerweile knapp 70 Mitarbeitern an drei Standorten in Europa und über 4.000 Kunden aus 43 Ländern. Die sehr schwierige Transition von Start-up to Company wurde vorbildlich umgesetzt.
- › **Sebastian Kohts (WiredScore)**
Sebastian Kohts treibt mit WiredScore eine zentrale Grundvoraussetzung der Immobilienbranche bzw. aller Branchen voran: schnelles Internet & bessere

Konnektivität überall und jederzeit. WiredScore bietet hier Lösungen. Der Kopf, der das vorantreibt, ist der Immobilienökonom Sebastian Kohts.

- › **Tim Meger-Guingamp (Convaron)**
Er hat das PropTech-Unternehmen Convaron mit mittlerweile 40 Mitarbeitern aufgebaut, das sich auf die Digitalisierung von Immobilien anhand einer KI-gestützten Grundrissanalyse spezialisiert hat. Hier werden Algorithmen-automatisiert architektonische Informationen aus Grundrissen extrahiert. Seine Vorstellung, die Immobilienwirtschaft nachhaltig zu verbessern, treibt ihn täglich an.
- › **Arthur Rehm (Roomhero)**
Rehm ist der digitale Kopf hinter Roomhero. Er plant und setzt Tools wie den Office-Konfigurator um und sorgt so für eine konsequente Digitalisierung des Möblierungsprozesses für die gewerbliche Immobilienwirtschaft. Dies schafft nicht nur Effizienzsteigerungen, sondern erhöht den Kundenfokus dramatisch.

Rubrik KMU: Moritz Ertl

Moritz Ertl ist einer der führenden Repräsentanten der „jungen Garde“ an Immobilienverwaltern, die seit einigen Jahren die Branche wachrütteln. Vor sechs Jahren war er noch in der Wirtschaftsprüfung tätig und kam mit der Branche in Berührung, weil er für eine eigene Immobilie einen Verwalter suchte. Nicht nur weil die elektronische Kommunikation schief lief, verfestigte sich sein Eindruck, dass in der Branche generell etwas schief läuft. Er übernahm eine bestehende Verwaltung in Neu-Ulm und digitalisierte diese konsequent, optimierte sie auf Skalierbarkeit mittels digitaler Prozesse, sodass mittlerweile knapp 10.000 Einheiten verwaltet werden. Der erste zu automatisierende Prozess war für ihn die sehr fehleranfällige und zeitaufwändige Schlüsselbestellung. Er hat damit bewiesen, dass Digitalisierung ein wichtiger Faktor in der Wachstums-Strategie moderner Property Manager sein muss. Mit der Wahl zu einem der DDIV-Verwalter des Jahres 2018 wurde er zudem bereits für seine Leistungen ausgezeichnet.



DIE NOMINIERTEN

› Frank Stücker (wbg Nürnberg)

Aufgrund seines besonderen Engagements kann die wbg, größtes kommunales Wohnungsunternehmen der Stadt, als erstes Immobilienunternehmen Deutschlands beschrieben werden, das den kompletten Vermietungsprozess aller Wohnungen ausschließlich digital umsetzt. Acht Monate nach Einführung: 64 % weniger Anrufe, 76 % weniger Besuche im Kundenzentrum.

› Karin Willems, Silvia Saldi & Muhterem Kacar (Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW Düsseldorf)

Sie integrieren als Piloten BIM in den Bau- und Liegenschaftsbetrieb NRW, sie setzten die Vorgaben des Landes zur Einführung von BIM bei Neubauplanungen sowie bei Bestandsgebäuden um.

› Sebastian Niesen (Niesen Hausverwaltung)

Sebastian Niesen gehört mit seinem auf Mietverwaltung spezialisierten Unternehmen zu den digitalen Vorreitern im Bereich Property Management. Er hat sein Unternehmen konsequent auf maximal mögliche Papierlosigkeit umgestellt, nutzt nur Cloud-Lösungen, die weniger kosten und mobiles Arbeiten ermöglichen.



Messe München

Connecting Global Competence

Ihr nächstes großes Projekt.

Machen Sie es real – auf der EXPO REAL 2019.

Auf Europas größter Messe für Immobilien und Investitionen trifft sich mit über 45.000 Teilnehmern das Who is Who der Branche. Damit ist die EXPO REAL der ideale Ort für einen Austausch mit führenden Experten. Nutzen Sie die Möglichkeit, um Ihr Netzwerk zu pflegen und zu erweitern. Auf Sie warten internationale Kontakte, neue Projekte und attraktive Investitionsmöglichkeiten.

Early-Bird-Ticket jetzt sichern

Bis **9. August 2019** kaufen und Vorteile genießen.
exporeal.net/ticket



exporeal.net



22. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen
7.–9. Oktober 2019 | Messe München

Building networks



RECRUITING

Neue Wege zu neuen Mitarbeitern

Vorbei sind die Zeiten, als Arbeitgeber eine Stellenanzeige schalten und dann zusehen konnten, wie die Bewerbungen eintrudelten. Der Arbeitsmarkt hat sich vom Arbeitgeber- zum Arbeitnehmermarkt gedreht. Immer wichtiger wird es, das eigene Recruiting zu analysieren und an heutige Erfordernisse anzupassen.

Für Arbeitgeber aus der Immobilienwirtschaft heißt Recruiting heute: Wer eine freie Stelle zu besetzen hat, muss aktiv agieren. Es gilt einerseits attraktive Arbeitsbedingungen zu bieten, die den Wünschen der Bewerber entgegenkommen, und diese andererseits über die geeigneten Kanäle zu kommunizieren. Gutes Recruiting beginnt beim richtigen Mindset der zuständigen Personen. Wer sich wie früher als „Torwächter“ sieht, der nur die allerbesten Bewerbungen ins Haus lässt, wird sich irgendwann wundern, dass kein einziger Kandidat für die offene Stelle zur Verfügung steht. „Recruiter von heute benötigen Verkaufstalent und müssen sich auf die Vermarktung von Vakanzen verstehen. Sie müssen nah am Puls der Kandidaten sein und verstehen, worauf diese Wert legen“, erklärt Frank Rechsteiner, Autor des Buchs „Recruiting Mindset“ (Haufe).

Laut dem Inhaber des Beratungsunternehmens Hype Group können die gesuchten Fach- und Führungskräfte heute nicht mehr allein mit finanziellen Anreizen dazu bewogen werden, eine neue Stelle anzunehmen. „Recruiter brauchen Einfühlungsvermögen. Gleich zu Beginn eines Kontakts müssen sie herausfin-

den, welchen Mehrwert sie einem Kandidaten gegenüber seinem bisherigen Job bieten können“, sagt er.

85 Prozent der Berufstätigen sind zufrieden in ihrem aktuellen Job, fand eine Forsa-Onlinestudie im Auftrag von Xing E-Recruiting heraus. Dennoch sind 32 Prozent der Beschäftigten offen für einen Arbeitgeberwechsel – wenn die neue Stelle ihnen bessere Arbeitsbedingungen bietet als der bisherige Job.

Laut der Stepstone-Studie „Jobsuche im Fokus“ zählen nach einem attraktiven Grundgehalt eine sichere Anstellung, flexible Arbeitsbedingungen, Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, teamorientiertes Arbeiten und eine moderne technische Ausstattung zu den fünf wichtigsten Faktoren, weshalb sich Fachkräfte für einen neuen Arbeitgeber entscheiden. Auch ein Überstundenausgleich, ein hohes Maß an Verantwortung, Zusatzleistungen und transparente Beförderungswege stehen weit oben auf den Wunschlisten der Arbeitnehmer. Bei den Zusatzleistungen legen Arbeitnehmer laut Studie am meisten Wert auf eine betriebliche Altersvorsorge, gefolgt von kostenfreien Getränken, Angeboten zur Gesundheitsvorsorge und Fitness sowie er- »



Wer neue Mitarbeiter einfangen und halten will, sollte ihre Wünsche und Vorstellungen kennen.

Die Wünsche der Arbeitnehmer

93%

wünschen sich vor allem eine sichere Anstellung.

91%

der Fachkräfte wollen flexible Arbeitsbedingungen.

82%

schätzen eine moderne technische Ausstattung.

11%

bevorzugen es, in einem Großraumbüro zu arbeiten.

„Recruiter von heute benötigen Verkaufstalent und müssen sich auf die Vermarktung von Vakanzen verstehen. Sie müssen nah an den Kandidaten sein und verstehen, worauf diese Wert legen.“

Frank Rechsteiner, Autor und SAP-Personalberater Hype Group



folgsabhängigen Boni. Viele Arbeitgeber haben solche Angebote für ihre Mitarbeiter, aber nur wenige informieren in ihren Stellenanzeigen und auf ihrer Webseite darüber. Noch immer sind dort austauschbare Floskeln wie „attraktive Karrierebedingungen“ und „angenehme Arbeitsatmosphäre“ zu finden. Aber konkret werden die Unternehmen in ihren Ausschreibungen viel zu selten. Das fand eine Analyse der Agentur „Employer Telling“ heraus: Unternehmensbeschreibungen liefern kaum Informationen, Jobbeschreibungen fehlen oder sind oberflächlich.

Trotz neuer Recruiting-Wege bleibt die Stellenanzeige der Dreh- und Angelpunkt für das Recruiting

Die Studienautoren raten deshalb dazu, zunächst die eigenen Mitarbeiter zu befragen: Warum arbeiten sie bei uns? Was schätzen sie im Unternehmen? Wie empfinden sie die Firmenkultur? Worauf legen sie im Arbeitsalltag Wert? Nur so können die Recruiter die Zielgruppe verstehen und deren Sprache sprechen lernen. Ein Techniker hat andere Fragen an eine Stelle als eine Verwaltungsmitarbeiterin oder ein Energieberater.

Diese Fragen gilt es schon in der Stellenanzeige zu beantworten. Denn die Stellenanzeige ist in der Regel der erste Kontaktpunkt zwischen Kandidaten und potenziellen Arbeitgebern. Doch laut Stepstone-Studie fehlen der Mehrheit der Befragten insbesondere Angaben zum Gehalt, zu Arbeitszeitmodellen und zu Entwicklungsmöglichkeiten. Noch wichtiger ist, dass die Angaben in den Stellenanzeigen stimmig sind und keine leeren Versprechungen enthalten. Nur ein Drittel der Befragten ist der Meinung, dass Unternehmen sich als authentische Arbeitgeber präsentieren.

Schon vor vielen Jahren haben zahlreiche „Experten“ der Stellenanzeige einen frühen Tod vorhergesagt. Heute ist die Stellenanzeige lebendiger denn je. Trotz neuer Recruiting-Wege wie Active Sourcing (die proaktive Suche in sozialen Medien) bleibt die Stellenanzeige der Dreh- und Angelpunkt für das Recruiting. Mit dem Start von „Google for Jobs“ in Deutschland Ende Mai hat die Stellenanzeige sogar eine völlig neue Bedeutung erhalten: Wer heute zum Beispiel nach „Stelle Baurechtsprüfung Wohnimmobilien München“ googelt, bekommt gleich am Anfang eine so genannte Job-Box mit drei Stellenangeboten angezeigt. Klingt eine der Stellen interessant, genügt ein Klick, um auf die Stellenanzeige zu gelangen – ohne Umweg über eine Jobbörse oder ein anderes Medium.

Was heißt das für Arbeitgeber? Nur wer eine Stellenanzeige erstellt, die alle für Google relevanten Kriterien erfüllt, kann diese an dieser prominenten Stelle beim Suchmaschinen-Giganten positionieren. „Ein entscheidender Faktor ist die Aufbereitung der Stellenanzeige anhand festgelegter Standards“, sagt Tristan Niewöhner, Geschäftsführer des Recruiting-Dienstleisters Persomatch. Dazu zählen unter anderem eine mobile Optimierung des Inserats, der Einsatz von strukturierten Daten, sprechende URLs oder auch die Ladezeit. „Grundsätzlich gilt: Je mehr Informationen Google in der Stellenanzeige findet, desto eher wird diese in der Job-Box platziert. Dazu gehört auch eine Gehaltsangabe in Stellenanzeigen“, so Niewöhner.

Der Recruiting-Experte geht davon aus, dass die Google-Nutzer in Deutschland die neue Jobsuche gut annehmen und sich künftig den Weg über einzelne Online-Jobbörsen sparen werden. Während in den USA mittlerweile rund 80 Prozent aller Jobsuchenden ihre Stellen googeln, sind es in Deutschland momentan zwischen 70 und 75 Prozent, bei steigender Tendenz. Deshalb wird es für Arbeitgeber wichtiger, ihre Stellen bei Google sichtbar zu platzieren.

„Quality of Hire“ ist die wichtigste, aber auch am schwierigsten zu erhebende Kennzahl

Die Einführung von „Google for Jobs“ in Deutschland bedeutet jedoch nicht, dass ein Arbeitgeber künftig ganz darauf verzichten sollte, Anzeigen in Online-Jobbörsen zu schalten. Die meisten großen Jobbörsen verwenden die erforderliche Datenstruktur. Stellenanzeigen, die dort veröffentlicht werden, haben daher auch gute Chancen, von der Suchmaschine prominent angezeigt zu werden.

Allerdings wird es immer wichtiger zu überprüfen, ob die eingesetzte Jobbörse tatsächlich die gewünschten Ergebnisse liefert. Je nach Zielgruppe – zum Beispiel technische Fachkräfte, Verwaltungsmitarbeiter, Führungskräfte, IT-Experten oder Auszubildende – kann ein ganz unterschiedlicher Kanal zum Erfolg führen. Das kann eine fachspezifische Online-Jobbörse sein, aber auch eine Fachzeitschrift oder ein soziales Netzwerk wie Xing, LinkedIn oder Facebook.

Um herauszufinden, wie potenzielle Bewerber am besten erreicht werden, ist wie bereits erwähnt die Nähe zur Zielgruppe wichtig: Welche Medien nutzt sie? Wo tauschen sich die Experten aus? Des Weiteren gilt es, harte Zahlen sprechen zu lassen. Schon heute spielen Kennzahlen wie „Time to Hire“ (die Zeitdauer, bis die offene Stelle besetzt ist) oder „Cost-per-Hire“ (die Kosten für eine Einstellung) eine große Rolle im Recruiting. Doch in Zukunft wird es noch wichtiger, die richtigen Kennzahlen zu erheben. Denn das Argument „Wir haben schon immer Stellenanzeigen auf

der XX-Jobbörse geschaltet und haben dort ein Anzeigenpaket“ wird ad absurdum geführt, wenn die Zahlen ergeben, dass über diesen Recruitingkanal keine einzige Bewerbung ins Haus kam, die zu einem Vorstellungsgespräch führte.

Deshalb sollte ein Arbeitgeber zusätzlich folgende Kennzahlen erheben: Die „Source of Applications“ zeigt an, wie viele Bewerbungen über welchen Kanal kommen. Die „Source of Hires“ macht Arbeitgebern, die verschiedene Recruiting-Wege nutzen, deutlich, welche Quellen tatsächlich zu einer Einstellung führen. Die „Conversion Rate“ vergleicht die Anzahl der angefangenen Bewerbungen mit der Anzahl der abgeschlossenen Bewerbungen. Sie zeigt an, wo die meisten Bewerber abspringen, und macht auf Hindernisse im Bewerbungsprozess aufmerksam. Die „Quality of Hire“ ist die wichtigste, aber auch am schwierigsten zu erhebende Kennzahl. Sie basiert auf Beschäftigungsdauer, der Zufriedenheit der Fachvorgesetzten, der Einpassung ins Team und der benötigten Einarbeitungszeit und macht deutlich, ob die Recruiter ihren Job gut gemacht und die richtige Person für das Unternehmen gefunden haben.

Abgesehen von der „Quality of Hire“, für die mehrere Datenquellen und qualitative Aussagen zu Rate gezogen werden müssen, sollten alle anderen relevanten Kennzahlen von der Bewerbermanagement-Software eines Unternehmens auf Knopfdruck bereitgestellt werden. Ohne Software, die die Kommunikation mit Bewerbern steuert und ihre Daten verwaltet, die Stellenanzeigen auf der eigenen Webseite veröffentlicht und Kennzahlen erhebt, ist ein gutes Recruiting heute kaum noch möglich.

Auch für die Bewerberbindung spielt der Softwareeinsatz eine grundlegende Rolle. Bewerber wünschen sich eine nutzer- »

TIPP



So werden Stellenanzeigen fit für „Google for Jobs“

Damit die eigenen Stellenanzeigen von der Suchmaschine aufgefunden und in der Job-Box angezeigt werden, ist es wichtig, sich mit dem Thema „strukturierte Daten“ auseinanderzusetzen. Google und andere Anbieter haben auf der Seite www.schema.org dargestellt, wie Jobangebote für Suchmaschinen bestmöglich aufbereitet werden.

Ob die eigene Webseite oder Stellenanzeige alle erforderlichen Elemente enthält, kann über einen Google-Service getestet werden: <https://search.google.com/structured-data/testing-tool/u/0/?hl=de>

10 RECRUITING-TIPPS

So überzeugen Sie Bewerber

Viele Fachkräfte können sich ihren Arbeitgeber heute aussuchen. Es reicht daher nicht aus, sehr gute Arbeitsbedingungen zu bieten. Die Arbeitgeber müssen diese auch glaubhaft und transparent kommunizieren. HR-Managerin Janine Rohde gibt zehn Tipps für eine gute Außenkommunikation.

1. KOMMUNIZIEREN SIE ÜBER DIE RICHTIGEN KANÄLE

Arbeitgeber müssen die Kanäle nutzen, die für potenzielle Mitarbeiter attraktiv sind. Das kann je nach Position, Altersgruppe und Herkunft variieren. Diese Präferenzen verändern sich zudem im Laufe der Jahre. Sie sollten daher regelmäßig prüfen, welche Kanäle bei Ihrer Zielgruppe die erste Wahl sind.

2. LASSEN SIE IHR TEAM FÜR SICH SPRECHEN

Nichts ist so glaubwürdig wie die Empfehlung durch die eigenen Mitarbeiter. Unterstützen Sie sie dabei, indem Sie regelmäßig intern über offene Stellenangebote informieren. Es empfiehlt sich auch, ein Mitarbeiterempfehlungsprogramm aufzusetzen, um die Beteiligung der Mitarbeiter anzuregen und auf diesem Weg Kandidaten zu finden, die gut zur Unternehmenskultur passen.

3. BLEIBEN SIE IHRER UNTERNEHMENS-KULTUR TREU

Setzen Sie bei Ihrer Außenkommunikation auf Offenheit und Authentizität. Nur so gewinnen die Interessenten einen realen Eindruck, wie Ihr Unternehmen tickt und ob sie ins Team passen könnten. Spätere Enttäuschungen werden so vermieden. Beim Wording sollten Sie sich an Ihrer Zielgruppe orientieren.

4. INFORMIEREN SIE FRÜHZEITIG ÜBER ENTWICKLUNGSPERSPEKTIVEN

Warten Sie mit ausführlichen Informationen nicht bis zum ersten persönlichen Gespräch, sondern informieren Sie bereits auf der Unternehmenswebseite darüber. Zeigen Sie auf, wie sich Mitarbeiter aktiv einbringen können, welche Karriereschritte möglich sind, und heben Sie hervor, welche Weiterbildungsangebote es gibt.

5. SEIEN SIE PRÄZISE UND TRANSPARENT

Kunden informieren sich ausführlich über ein Produkt oder einen Anbieter, lange bevor es den ersten Kontakt mit dem Unternehmen gibt. Die Jobsuche läuft ähnlich ab. Geben Sie Interessenten einen aussagekräftigen Einblick in den Arbeitsalltag der konkreten Position. Präzisieren Sie besondere Anforderungen und liefern Sie Lösungsangebote wie Schulungen oder Sprachkurse gleich mit.

„Ein entscheidender Faktor ist die Aufbereitung der Stellenanzeige für Google anhand festgelegter Standards.“

Tristan Niewöhner,
Geschäftsführer des Recruiting-Dienstleisters Persomatch

freundliche Suche nach Stellenangeboten auf der Unternehmenswebseite und eine schnelle und einfache Bewerbungsmöglichkeit. Für all das ist die Bewerbermanagement-Software zuständig. Sie stellt ein entscheidendes Werkzeug dar, um Kandidaten für das eigene Unternehmen zu begeistern – wenn man das richtige Tool für sich gefunden hat.

„Das ist bei der Mehrheit der Unternehmen leider nicht der Fall. Obwohl laut ICR Recruiting Report 2018 rund drei Viertel der Arbeitgeber eine Bewerbermanagement-Software einsetzen, sind nur 17 Prozent mit dem von ihnen eingesetzten System zufrieden“, weiß Wolfgang Brickwedde, Inhaber des ICR Institute for Competitive Recruiting. Er sagt: „Bei der Softwareauswahl gilt es verschiedene Beteiligte zu berücksichtigen: Recruiter erwarten Nutzerfreundlichkeit und Datensicherheit, Fachvorgesetzte wünschen sich einen einfachen Auswahlprozess, die IT-Abteilung möchte eine Software, die sich einfach in bestehende Systeme integrieren lässt.“

Auch wenn diese unterschiedlichen Interessen sowie weitere individuelle Erfordernisse des Unternehmens die Suche nach einem passenden System schwierig machen, rät er auch kleineren Unternehmen zum Softwareeinsatz: „Man kann ein sehr gutes Bewerbermanagement-System schon ab 65 Euro pro

Janine Rohde
ist HR-Managerin
bei CRM Partners AG



6. SETZEN SIE AUF DIE KRAFT DER BEWEGTEN BILDER

Bei der Entscheidung für oder gegen einen neuen Arbeitgeber geht es häufig auch um die damit verbundenen Emotionen. Viele Menschen sind visuell orientiert und nehmen eine bildliche Darstellung besser auf als Text. Per Video können Sie einen sympathischen Einblick in Ihr Unternehmen und Ihre Kultur geben und Kollegen zu Wort kommen lassen.

7. GEHEN SIE IMMER RESPEKTIVOLL UND HÖFLICH MIT INTERESSENTEN UM

Eigentlich sollte es selbstverständlich sein – nicht nur, weil es die Höflichkeit gebietet, sondern auch, weil die Meinung Dritter das Image Ihres Unternehmens stärken oder schädigen kann: Die Kommunikation mit den Kandidaten muss zu jeder Zeit auf Augenhöhe und mit gegenseitigem Respekt stattfinden.

8. FINDEN SIE HERAUS, WANN POTENZIELLE MITARBEITER EIN OHR FÜR SIE HABEN

Um den richtigen Zeitpunkt der Ansprache für mögliche Kandidaten herauszufinden, können Sie sich an den Gewohnheiten der eigenen Mitarbeiter orientieren. Ihre IT-ler sind beispielsweise bis spät im Netz unterwegs? Dann sollten Sie Social-Media-Posts, die sich an diesen Personenkreis richten, nicht unbedingt vormittags veröffentlichen.

9. HÖREN SIE AUF IHRE KOLLEGEN

Finden Sie heraus, wie bestehende Mitarbeiter auf das Stellenangebot Ihres Unternehmens aufmerksam wurden, was sie von Ihrer Firma als Arbeitgeber überzeugt hat, und fragen Sie nach Verbesserungsvorschlägen. Wecken Sie jedoch nicht die Erwartung, dass jede Anregung eins zu eins umgesetzt wird.

10. KOMMUNIZIEREN SIE NUR, WENN SIE ETWAS ZU SAGEN HABEN

Kaum etwas nervt mehr als veraltete oder nichtssagende News. Achten Sie darauf, dass die veröffentlichten Informationen stets up to date sind. Vermeiden Sie Banalitäten wie „Es herrscht ein angenehmes Betriebsklima“. Stellen Sie stattdessen attraktive Zusatzangebote oder regionale Besonderheiten in den Vordergrund. Überprüfen Sie regelmäßig, ob diese Angebote noch aktuell sind.

Monat bekommen, das die drei wichtigsten Anforderungen der Immobilienbranche – Management der Bewerbungen, Datensicherheit und gutes Preis-Leistungs-Verhältnis – voll erfüllt. Bei einer Excel-Liste ist das nicht der Fall“, sagt er.

In Deutschland mangelt es nicht an Fachkräften. Aber die meisten scheuen den Bewerbungsaufwand.

Marc Emde, Geschäftsführer der Concludis GmbH, empfiehlt Unternehmen, die gesamte „Candidate Journey“, also die gesamte Zeitspanne vom Erstkontakt eines Interessenten mit dem Unternehmen bis zur Bewerbung und Einstellung, softwaregestützt abzubilden. „Die jeweiligen Berührungspunkte wie den Blick auf die Stellenanzeige, die Information auf der Unternehmens-Webseite oder die Online-Bewerbung reibungslos umzusetzen und packend zu gestalten, ist entscheidend dafür, neue Mitarbeiter zu gewinnen“, erklärt er. Gleichzeitig gelte es Zeitdiebe im Recruitingprozess zu eliminieren, um eine individuelle und persönliche Betreuung der Bewerber zu ermöglichen. Auch das

sei eine zentrale Aufgabe der Software. Seiner Erfahrung nach kommt es bei der Entscheidung, ob ein Bewerbermanagement-System eingesetzt wird, nicht auf die Anzahl der Stellen und die Menge der Bewerber an. „Das war sicherlich vor einigen Jahren ein relevantes Kriterium. Heute ist es eine grundsätzliche Erwartungshaltung der Bewerber an einen professionellen Recruitingprozess“, so Marc Emde.

Fachkräften den Wechsel in einen neuen Job möglichst leicht zu machen, das ist der Ansatz der Omnium GmbH, die eine Recruiting-App entwickelt hat, mit der Stellensuchende nur vier Minuten benötigen, um sich über einen Job zu informieren und einen Termin für ein Vorstellungsgespräch zu vereinbaren. „In Deutschland mangelt es nicht an Fachkräften. Aber die meisten scheuen den Bewerbungsaufwand, denn das Durchforsten der Stellenanzeigen, die Aktualisierung des Lebenslaufs und das Einholen eines Zwischenzeugnisses kosten sehr viel Zeit“, sagt Omnium-Geschäftsführer Gerhard Wach. Deshalb hat er eine App entwickelt, die von wechselwilligen Fachkräften nur fünf Angaben – Berufswunsch, Ort, Gehaltswunsch, Bildungsabschluss und Ausbildung – abfragt und ihnen passende Stellenangebote zusendet. Wer interessiert ist, kann einen Interviewtermin mit dem Arbeitgeber vereinbaren, ohne überhaupt ein Bewerber- »

Carsten Liebe,
Head of Human Resources
bei Colliers International
in Deutschland



PRAXISBEISPIEL COLLIERS INTERNATIONAL

Talente gewinnen fängt im eigenen Team an

Wie gelingt das Recruiting in Zeiten des „War for Talents“? Die Immobilienbranche wächst seit Jahren stark; die in diesem Sektor tätigen Unternehmen kämpfen um qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und fischen dabei allerdings im selben Teich.

Die Wechselmotive sind vielschichtig, und wir beobachten, dass es sehr individuelle Push- und Pull-Faktoren gibt. Die erste Herausforderung für Unternehmen ist deshalb, genau die Angebote zu machen, die für die anvisierte Zielgruppe interessant sind. Die zweite, dieses der Zielgruppe auch zu kommunizieren. Entsprechend gestalten wir unsere Strategie, bei der immer die Menschen im Mittelpunkt stehen. Wir geben ihnen Raum, sich zu entfalten, und engen sie in unserem stark unternehmerisch geprägten Haus nicht ein. Zudem identifizieren wir Talente und fördern ihre individuelle Entfaltung, bei entsprechender Leistung auch schnell und über starre Karrierepfadgrenzen hinaus. Das wirkt sich natürlich auf die Vergütung aus und kann hochattraktiv sein. Ein Hauptaugenmerk richten wir ebenfalls auf die Arbeitsbedingungen. Ein Beispiel aus diesem Bereich ist die Sportförderung mit Fitnessangeboten, die wir kürzlich ins Leben gerufen haben und

die aktuell eine hohe Nachfrage verzeichnet. Die Strategie des Fokussierens auf den Menschen als Mitarbeiter bringt mit sich, dass auch der Spaß, gerade im täglichen Umgang miteinander, nicht zu kurz kommt. Damit kommen wir zur zweiten Herausforderung. Wie kommunizieren wir das, was wir bieten, unserer Zielgruppe? Ganz entscheidend dabei sind die bei uns beschäftigten Kolleginnen und Kollegen, die in ihren jeweiligen Netzwerken als Arbeitgeber-Markenbotschafter wirken. Wer gerne bei uns arbeitet, ist auch ein Multiplikator in seinem Umfeld und gewinnt so neue Colliers-Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Diesen Einsatz für unser Unternehmen honorieren wir beispielsweise mit einer Prämie. Aber natürlich nutzen wir auch die klassischen Recruiting-Instrumente wie Hochschul- oder Karrieremesen, Präsenz in den einschlägigen Social-Media-Kanälen sowie Online-Stellenanzeigen. Die Unterstützung von Headhuntern nehmen wir weniger in Anspruch, da wir diese Dienstleistung ins eigene Haus geholt haben. So arbeiten derzeit zwei Personen bei uns, die für uns gezielt Kandidaten identifizieren und gewinnen, denn wir planen noch bis zu 100 weitere neue Kolleginnen und Kollegen im Team begrüßen zu dürfen.

bungsschreiben formuliert oder einen Lebenslauf erstellt zu haben. Das erfordert natürlich völlig neue Vorgehensweisen im Recruiting, aber die Argumente von Gerhard Wach sind schlagkräftig: „Der traditionelle Recruitingprozess ist ewig lang und führt selten zum Ziel, weil alle Unternehmen im selben Teich fischen“, sagt er. Seine App stelle für Arbeitgeber Kontakte zu Kandidaten her, die sonst nicht auf dem Arbeitsmarkt wären. „Wer mit einem solchen Kandidaten ein Telefoninterview geführt hat und dann zum traditionellen Prozess zurückkehren will, kann ihn bitten, Lebenslauf und Zeugnisse einzureichen. Aber er muss abwägen, ob er mit der Rückkehr in den alten Prozess den Kandidaten nicht verschreckt.“

Immer mehr Unternehmen denken um und verzichten zumindest auf das Anschreiben bei der Bewerbung, zum Beispiel Henkel und Otto. Ihre Argumentation: Ein Anschreiben ist nur wenig aussagefähig, da beim Verfassen häufig Freunde, Google oder Bewerbungsratgeber helfen. Auf der anderen Seite ist es für die Stellensuchenden mühsam und hält viele von einer Bewerbung ab. Bei der Deutschen Bahn dürfen sich seit dem Herbst 2018 Azubis ohne Anschreiben bewerben, wodurch sich die eingegangenen Bewerbungen um zehn Prozent erhöht haben.

Es empfiehlt sich, zunächst das eigene Recruiting zu analysieren und an heutige Erfordernisse anzupassen

Aber es gibt auch Stellen, bei denen solch unkomplizierte Bewerbungsmöglichkeiten keine Ergebnisse bringen, bei denen auch andere Maßnahmen wie Google-optimierte Stellenanzeigen, ein Mitarbeiterempfehlungsprogramm oder eine proaktive Ansprache auf Xing oder LinkedIn nicht zum Erfolg führen. Bei diesen Stellen, die meist im IT-Umfeld angesiedelt sind oder in den mittleren bis oberen Führungsetagen, ist zu überlegen, ob ein externer Personalberater zu Rate gezogen wird. Personalberater verfügen über weit verknüpfte Netzwerke und kombinieren zudem verschiedene Suchwege wie Direkt-, Internet- und anzeigebasierte Suche.

Doch das lassen sie sich auch viel kosten. Das Honorar eines Personalberaters orientiert sich meist am Zieleinkommen des zu suchenden Kandidaten. Laut Bundesverband der Personalberater betrug im Jahr 2018 das durchschnittlich vereinbarte Honorar 26,4 Prozent des Zieleinkommens. Ausgehend von einem durchschnittlichen Jahresgehalt von rund 123.000 Euro für eine Führungskraft in der Immobilienwirtschaft kann da schnell ein Betrag von mehr als 32.000 Euro zustande kommen. Deshalb empfiehlt es sich, zunächst das eigene Recruiting zu analysieren und an die heutigen Erfordernisse anzupassen. «



Die Welt im Blick

New York Bei der Gipfelkonferenz World Built Environment Forum Summit 2019 hinterließ die offene Gesprächskultur und die Expertise der Protagonisten einen bleibenden Eindruck.

rics.org/de



„In Deutschland sind derzeit weder klare Investmententscheidungen zur Infrastruktur noch ein Veränderungswille in administrativen Strukturen erkennbar.“

Andreas Taufenbach MRICS,
Geschäftsführer, TWA Architektur-
und Projekt GmbH

Der **5. World Built Environment Forum Summit „Successful city clusters: Wealth creation, resilience and great places to live“** findet am 11. und 12. Mai 2020 in Shenzhen, China, statt. rics.org/wbef

Die Welt im Blick: 500 Teilnehmer aus 20 Staaten und von fünf Kontinenten. Der World Built Environment Forum Summit 2019 Mitte Mai in New York war global aufgestellt. Parag Khanna, Managing Partner von FutureMap, richtete in seiner Eröffnungs-Keynote den Blick in die Zukunft. Anhand der historischen Entwicklung von Nationalstaaten von geopolitisch relevanten Regionen hin zu weltweiten vernetzten funktionalen Wirtschafts- und Verkehrsverbindungen benannte er aktuelle Infrastrukturprojekte. Beispiele seien die Neue Seidenstraße in China und die Hochgeschwindigkeitszugstrecken in Ostafrika. Sich auf demografische Prognosen bis zum Jahr 2050 berufend, beschrieb Khanna, wie sich künftige Wirtschaftsschwerpunkte entwickeln werden. Gewinner sind die Regionen, die in Infrastrukturmaßnahmen investieren.

OFFENLEGUNG VON KLIMARISIKEN Der reale Klimawandel wirkt sich auch auf die Wertentwicklung von Immobilien und auf die zukünftige Siedlungspolitik aus. Von Panel-Teilnehmern vorgestellte Beispiele aus dem Tagesgeschäft erinnerten allerdings oft an die drei Affen: Von „Wird schon nicht so schlimm“ über „Gute Versicherung“ bis zum „Wirtschaftlichen Misserfolg bei Einpreisung der Risiken“ wurden bekannte Verdrängungsmechanismen aufgerufen. Das Feedback im Auditorium zeigte hingegen einen deutlich risikobewussteren Kenntnisstand.

MEGATREND NEW WORK In Mitteleuropa stellen Homeoffice und Co-Working Spaces derzeit noch das Maximum alternativer Arbeitswelten dar. Andernorts sind bereits Campus-Lösungen erkennbar, die Arbeit und Privatleben vernetzen oder branchenfremde Dienstleistungen einbetten. Eine intensive Diskussion entspann sich um die Frage, wie Unternehmen, Teams und Mitarbeiter angesichts stark individualisierter Arbeitsstrukturen die Bindung zueinander aufrechterhalten.

VERANTWORTLICHES INVESTIEREN Im Rahmen eines Panels mit CRE Professionals stellte Martin J. Brühl FRICS, Chief Investment Officer bei Union Investment Real Estate, den Abstimmungsprozess von Investitionsentscheidungen unter Risikobetrachtungen vor. Neben klassischen Fragen zu Cashflow, Erstellungsrisiken und Drittverwendbarkeit werden Standortrisiken, die aus dem Klimawandel resultieren, immer relevanter.

FAZIT Horizontenerweiternd: Wie werden die komplexen Fragen und Herausforderungen an anderen Standorten bearbeitet? Im Vergleich fällt die Zukunftsprognose für Deutschland meiner Ansicht nach verhalten aus. Weder sind derzeit klare Investmentscheidungen zur Infrastruktur noch ein Veränderungswille in administrativen Strukturen erkennbar. «



Panel beim World Built Environment Forum in New York

Andreas Taufenbach MRICS



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

„Wir brauchen eine Grundsteuer C“

Problemfelder Zweckentfremdete Wohnungsbauförderungs-mittel, langfristig unbebaute Grundstücke, mangelnde Transparenz: Die Herausforderungen auf vielen Ebenen erfordern ein offenes Denken. DV-Präsident Michael Groschek will neue Strukturen schaffen. Ein Interview.

www.deutscher-verband.org



Präsident Michael Groschek will den Deutschen Verband auch zu einer Denkfabrik für junge Leute machen.

Herr Groschek, Sie waren für ein Jahr Vorsitzender der nordrhein-westfälischen SPD. Muss sich die Partei neu erfinden? Nein, sie muss sich nur ihrer eigenen Kraft bewusst werden, da gibt es Parallelen zum Deutschen Verband.

Ist der sich seiner Kraft nicht ausreichend bewusst? Der Deutsche Verband hat in den letzten anderthalb Jahren lange Strategie-Diskussionen geführt. Inzwischen ist klar, dass er nicht Verband der Verbände sein kann, sondern ein Kompetenzzentrum in der Schnittstelle von Wohnungsbau, Städtebau und Raumordnung, wo Wissenschaft, Praktiker und wirtschaftlich erfahrene Menschen zusammenwirken.

Bekommen das genügend Menschen mit? Hier müssen wir uns noch verbessern, auch in Richtung Politik, für die wir eine Beratungsfunktion übernehmen. Der Verband muss seine Qualitäten verstärkt nach außen vermarkten, aber nicht markt-schreierisch, sondern in einer gemessenen Art und Weise, die deutlich macht, dass wir dort, wo sich Populismus rechts und links immer breiter macht, die Stimme der Vernunft sein wollen.

Der Deutsche Verband hat eine beachtliche Altersstruktur. Wie könnte er attraktiver für jüngere Leute werden? Der Deutsche Verband ist im Grunde eine Ältestenversammlung. Ein Teil von Mitgliedern, die die Arbeit in den Arbeitsgruppen tragen, sind ehemalige Spitzenfunktionäre, die sehr wichtig sind, aufgrund ihrer Expertise. Wir haben aber soeben in der Vorstandssitzung beschlossen, einen Juniorverband zu gründen, wo junge Leute aus den Bereichen Wohnungsbau, Städtebau, Raumordnung aus den unterschiedlichen Positionen zusammengeführt werden mit einem Höchstmaß an intellektueller Freiheit. Es soll praktisch eine Denkfabrik der Jungen entstehen.

Was sollen die Mitglieder tun? Sie können Netzwerke im Deutschen Verband selber bilden, aber sie können genauso auch in andere gesellschaftliche Bereiche gehen, sie sollen sich per Social Media vernetzen. Das ist bei uns alles noch ein bisschen schwerfällig ... spätestens in einem halben Jahr können wir über die neue Organisation sprechen.

Sie wollen Ihre politischen Netzwerke weiter ausbauen? Wir haben begriffen, dass wir uns breiter vernetzen müssen, um politisch die Relevanz zu haben, die wir brauchen, um unsere Arbeitsergebnisse in die Politik einzubringen. Wir haben ein halbes Dutzend hochwertiger Arbeitsgruppen, deren Ergebnisse sich jedem Qualitätstest unterziehen können. Deren Ergebnisse müssen noch relevanter werden für das Entscheiden von politischen Weichenstellungen. Daran arbeiten wir, wir haben neue Salonformate entwickelt, wo Politiker und Mitglieder sich auch über Fraktionsgrenzen hinweg entspannt begegnen können.

Was ist dabei für Sie besonders wichtig? Wir müssen uns natürlich vergegenwärtigen, dass Baupolitik nicht nur im Bauausschuss gemacht wird, sondern zunehmend auch im Umweltausschuss. Dass Wirtschafts- und Finanzpolitik mit Abschreibungsmöglichkeiten eine wichtige Rolle spielt.

Es gab einen Wohnbaugipfel auf Bundesebene. Was hat der gebracht? Da wurden Verabredungen getroffen, das war ein Ort, wo Verantwortung übernommen wurde. Schwarze Schafe wurden separiert. Und jetzt darf es nicht sein, dass wieder die alten Seilschaften entstehen. Vielmehr müssen diejenigen, die sich ihrer Verantwortung bewusst sind, diese auch wahrnehmen.

Sie sagen, Bund, Land und Kommunen hätten in den letzten Jahrzehnten in der Wohnungspolitik versagt. Inwiefern? Der Bund hat mit einem Federstrich vier Millionen Wohnungen durch das Streichen der Gemeinnützigkeit aus der ewigen Sozialbindung entlassen. Die Länder haben bis auf drei rühmliche Ausnahmen Schindluder getrieben mit den Wohnungsbauförderungsmitteln, sie haben keinen sozialen Wohnungsbau betrieben, sondern das Geld sonstwo eingesetzt. Viele Kommunen haben nicht verantwortungsbewusst ihre Wohnungsbaugesellschaften gepflegt, sondern ihren Bestand voreilig privatisiert und die Bauabteilungen so ausgedünnt, dass heute Baugenehmigungen dreimal so lange dauern wie das Bauen selbst ...

Ich habe nie verstanden, dass die Länder dem Bund nicht rechenschaftspflichtig sind für die Verwendung der vom Bund zur Verfügung gestellten Gelder ... Diese Ausprägung von Föderalismus ist, meiner Meinung nach, ein Missverständnis. Ich glaube, bei solchen sozialen Verpflichtungen ist durchaus so etwas wie ein Leistungsnachweis zu erbringen. Der Steuerzahler hat ein Recht darauf, zu wissen, wo seine Mittel eingesetzt werden, dass sie zweckentsprechend eingesetzt werden.

Sie fordern einen sachlichen Gesamtplan, was die Wohnungsbaupolitik betrifft. Was wäre wichtig? Das fängt damit an, dass die Ergebnisse des Wohnbaupipfels nicht konsequent auf Länder- und Kommunalebene umgesetzt werden. Es sollte transparent nachgewiesen werden, mit welchem Aufwand welche Anstrengungen unternommen werden und welche Erfolge und Misserfolge zu bilanzieren sind. Deshalb bin ich sehr dafür, dass regelmäßig auf allen Ebenen Bilanz gezogen wird. Das müssen Werkstattgespräche

sein, bei denen jeder seinen Teil an Verantwortung wahrnimmt.

Hat der Tübinger OB Boris Palmer mit seinen verschiedenen Aktionen, die Menschen zum Bauen zu bewegen, Recht? Boris Palmer ist ein Trommler vor dem Herrn. Aber in der Sache hat er meiner Meinung nach Recht. Wir brauchen so etwas wie die Grundsteuer C, die diejenigen belastet, die Baugrund blockieren. Denn es kann nicht sein, dass knapp gewordener Baugrund reines Spekulationsobjekt wird. Das ist ein Einstieg, wo Menschen sehen, dass sich die Politik kümmert, dass nicht einseitig zu ihren Lasten agiert wird.

Hier unterscheiden Sie sich sehr stark von der Meinung des Zentralen Immobilien Ausschusses ZIA. Wir sind keine Geschwister, sondern wir versuchen laut Satzung möglichst gemeinwohlorientiert rationale Vorschläge zur Problemlösung zu machen. Der ZIA hat eine ganz bestimmte Klientel zu vertreten und sieht deshalb manche Maßnahmen anders als wir, weil er einen engeren Blick hat.

Welche Rolle muss die Baulandkommission spielen? Sie muss tragfähige Hinweise geben, denn sonst wäre sie überflüssig gewesen. Kommunen müssen unterstützt werden bei einer Politik, die Boden wieder verfügbar macht und Boden und Bauland zu wirklich bebaubarem Land macht; dadurch, dass Flächen durch verschiedene Instrumente mobilisiert werden.

Welche Rolle hat der Bund? Mittel für den sozialen Wohnungsbau stellt er ja bereit. Aber er sollte auch selbst wieder in den Werkwohnungsbau einsteigen, die BIMA-Grundstücke mobilisieren und das Thema Wohnungsnot und Städtebauförderung miteinander verknüpfen.

„Dass die Länder nicht rechenschaftspflichtig sind für die Verwendung der vom Bund zur Verfügung gestellten Gelder, halte ich für ein Missverständnis.“

Wie müssen sich Quartiere verändern?

Sie müssen mit niederschweligen sozialen und kulturellen Angeboten versorgt werden. Es muss eine Durchmischung geben von Jung und Alt. Außerdem brauchen wir multifunktionale Mobilität mit vielen Infrastruktureinrichtungen für Elektromobilität. Aber auch planerische Dinge sind wichtig: Frischluftschneisen müssen städtebaulich so genutzt werden, dass sie integraler Bestandteil von Stadtentwicklung werden. Wenn man an die oberitalienischen Städte denkt, sieht man, wie geschickt hier mit Sonne und Schatten gearbeitet wurde und wie Quartiere sich selbst ein Binnenklima geschaffen haben, wo es sich auch im Sommer gut aushalten lässt.

Was ist mit dem ländlichen Raum? Wir müssen uns die Republik vorstellen wie ein Netz. Dieses Netz hat Knotenpunkte, und die müssen so gewählt werden, dass die entwicklungsfähigen Provinzstädte Infrastrukturträger werden und ein Umfeld um sich herum schaffen, das eine starke Bindungskraft hat, sodass Menschen vor Ort bleiben. Wir brauchen dort daneben ein anderes Konzept der Mobilität. Wir müssen wieder mehr in eine bessere Schieneninfrastruktur investieren. «

Dirk Labusch, Freiburg

Finanzierung, Investment & Entwicklung

„Living“: Eine Assetklasse avanciert zum Investors' Darling

Die Assetklasse Living (sie umfasst im Wesentlichen Mehrfamilienhäuser und Portfolios ab zehn Wohneinheiten und 75 % Wohnnutzung, Apartmenthäuser, Studentenwohnungen, Senioren- und Pflegeimmobilien sowie Kliniken) gewinnt unter Investoren eine immer größere Bedeutung. Rund drei Viertel der Befragten erwarten, dass das Investitionsvolumen für Co-Living das am schnellsten wachsende wird. Haupthindernisse in diesem Markt sind: der Mangel an passenden Investitionsmöglichkeiten und niedrige Renditen.

Assetklasse Living

In welchen Ländern wollen die Investoren künftig aktiv werden?

39%
SONSTIGE

20%
FINNLAND

48%
SCHWEDEN

23%
DÄNEMARK

25%
IRLAND

68%
GROSSBRITANNIEN

57%
NIEDERLANDE

57%
DEUTSCHLAND

34%
CEE*

45%
FRANKREICH

41%
SPANIEN

* Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Polen, Estland, Lettland und Litauen, Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Moldawien, Russland, Ukraine, Weißrussland

IMMOBILIENFONDS

Investoren verlagern Aktivitäten von UK nach Deutschland

Offene Immobilienfonds haben im vergangenen Jahr laut Scope weltweit 7,8 Milliarden Euro investiert. Drei Milliarden Euro (38,5 Prozent) flossen in deutsche Immobilien, rund 19 Prozentpunkte mehr als 2017. Der Anteil am Investitionsvolumen in Großbritannien (UK) hat sich mehr als halbiert. Der UK-Anteil ging damit Scope zufolge signifikant von 21 auf zehn Prozent zurück im Jahresvergleich. Maßgeblich dazu beigetragen haben demnach die Unsicherheiten aufgrund des Brexit. Investiert wurden in Großbritannien im vergangenen Jahr 780 Millionen Euro. Insgesamt beliefen sich die von der Ratingagentur Scope analysierten und im Jahr 2018 getätigten Investitionen der 15 Offenen Immobilienpublikumsfonds, die in Deutschland zum Vertrieb zugelassen sind, im vergangenen Jahr auf rund 7,8 Milliarden Euro. Das sind rund 500 Millionen Euro weniger als im Jahr zuvor. Investiert wurde überwiegend in Gewerbeimmobilien.

38,5%

der im vergangenen Jahr laut Scope weltweit in Offene Immobilienfonds investierten 7,8 Milliarden Euro flossen in deutsche Immobilien, rund 19 Prozentpunkte mehr als 2017.

APARTHOTELS ADAGIO WILL SEIN PORTFOLIO BIS 2023 VERDOPPELN

Aparthotels Adagio hat sich bis 2023 das Ziel gesetzt, weltweit 220 Häuser zu betreiben – davon 170 in Europa. Damit würde sich das Portfolio bis zu diesem Zeitpunkt mehr als verdoppeln. Aktuell ist die Marke in Europa, Lateinamerika, dem Nahen Osten und Russland präsent, weitere Märkte sollen folgen. Das Ziel bis Ende 2019: In 13 Ländern sollen mehr als 116 Aparthotels mit rund 13.000 Apartments verfügbar sein. Unter anderem haben in diesem Jahr in Frankreich das Aparthotel Adagio Access Palaiseau Saclay und das Aparthotel Adagio Access Montpellier Center eröffnet. Auch die Stadt Bremen hat 2019 ein neues Adagio bekommen.

WOHNIMMOBILIEN

Mietenregulierung steigert Risiko für Investoren

Es fließt immer noch viel Geld in deutsche Wohnimmobilien. Aber die Risiken für Investoren werden größer, wenn die Mieten weiter reguliert werden, heißt es in einer Studie von KPMG und IREBS. Hohe Preise wären dann kaum noch durch potenzielle Mietsteigerungen zu rechtfertigen.

Der Aufwärtstrend am deutschen Immobilienmarkt sei nach Einschätzung von Branchenexperten nach zehn Jahren Aufschwung noch immer intakt. Das absehbar weiter niedrige Zinsniveau in der Eurozone und den USA stütze den Immobiliensektor. Das unterstreicht auch eine Analyse der unabhängigen FMH-Finanzberatung (Frankfurt am Main). Bis mindestens Mitte 2020 sollen die Zinsen nach dem Willen der Europäischen Zentralbank (EZB) auf

dem derzeitigen Niveau bleiben. Bei der Entwicklung der Wohnimmobilienmärkte beobachten KPMG und IREBS eine Zweiteilung zwischen den Ballungszentren und dem ländlichen Raum. Vor allem in Ballungszentren und beliebten Universitätsstädten kann der akute Bedarf an Wohnungen den Studienautoren zufolge aktuell nur noch durch umfangreichen Neubau gedeckt werden. Die Immobilien- und Mietpreise seien jedoch durch steigende Baukosten und zu zögerlich ausgewiesenes Bauland deutlich gestiegen.

Dazu kämen zu lange Genehmigungsprozesse und gesetzliche Überregulierungen im Baurecht. Zusätzlich treibe die „Staatsquote“ im Wohnungsneubau die Mieten weiter nach oben, heißt es in der Studie.

650 WOHNUNGEN IM SÜDLICHEN ÜBERSEEQUARTIER GEPLANT

Der Grundstein für das südliche Überseequartier in der Hamburger HafenCity ist gelegt. Das neue „Westfield Hamburg Überseequartier“ soll rund eine Milliarde Euro kosten und wird von Unibail-Rodamco-Westfield realisiert. Geplant sind auch 650 Wohnungen.

Baufinale ist Ende 2022. Geplant sind im neuen Mixed-Use-Quartier an der Elbe 14 Gebäude, darunter ein Wohnhaus mit 650 Apartments, Büros für zirka 4.000 Arbeitsplätze, Unterhaltungs- und Freizeitkonzepte, 40 Restaurants und andere gastronomische Angebote und mehr als 200 Läden. Auf einer Fläche von 419.000 Quadratmetern sollen außerdem drei Hotels mit 830 Zimmern und ein Kreuzfahrt-Terminal gebaut werden. Beteiligte Architekten sind die Büros Christian de Portzamparc, Carsten Roth Architekt, UN Studio sowie Saguez & Partners für die Innenarchitektur.



Fotos: www.unibail-rodamco-westfield.de

GEWERBEIMMOBILIEN

Fünf Trends für sieben Kernmärkte

Produktivitätsschub bis „Space as a Service“: Das Beratungsunternehmen Knight Frank hat fünf Trends identifiziert, die Gewerbeimmobilien nicht nur in den sieben deutschen Kernmärkten zukunftsfähig machen sollen. Demzufolge ist Deutschland nach 2018 auch in diesem Jahr das bevorzugte Ziel in Europa für Investitionen in Gewerbeimmobilien. Vor allem Büros sind beliebt: 25 Prozent der gesamten europäischen Investitionen in diese Assetklasse entfielen 2018 auf Deutschland, gefolgt von Großbritannien (24 Prozent) und Frankreich (20 Prozent). Unter die Lupe genommen wurden die sieben deutschen Kernimmobilienmärkte Berlin, Düsseldorf, Frankfurt am Main, Hamburg, Köln, München und Stuttgart.

Unternehmen der Zukunft setzen ihre Immobilienportfolios als strategische Instrumente ein, um Mitarbeiter zu motivieren und so deren Produktivität anzukurbeln, heißt es in dem Report. Investiert werden müsse deshalb in den Aufbau und in die Instandhaltung neuer Arbeitsumgebungen, die von den Nutzern als positives Umfeld empfunden werden, sowie in entsprechende Serviceleistungen. Künstliche Intelligenz (KI), Robotik und Automatisierung haben das Potenzial, die Neugestaltung von Organisationen und Prozessen zu forcieren, heißt es bei Knight Frank weiter. Arbeitsplätze entwickelten sich zu einem flexiblen Geschäftsservice, mit dem das Wachstum aktiv angekurbelt werden kann, so der Report.

Mit Schuldenmachen Rendite erzielen



Eine starke Botschaft: 1.000 Euro leihen – nur 995,84 Euro zurückzahlen. Mit Negativzinsen auf Konsumentenkredite buhlt der Berliner Finanzierungsvermittler Smava regelmäßig um die Aufmerksamkeit von Medien und Kunden. Im Februar und März offerierte das von Private-Equity-Firmen wie Earlybird, Runa Capital, Verdane Capital und Vitruvian Partners unterstützte Unternehmen sogar zeitweise Darlehen mit einem Minuszins von zehn Prozent. Das schafft Aufmerksamkeit. „Seit Marktstart 2017 haben wir Negativzins-Kredite im Wert von mehr als 20 Millionen Euro ausgezahlt“, sagt Smava-Mitgründer und CEO Alexander Artopé.

Auch Profiinvestoren könnten bald in den Genuss von Negativzinsen kommen

Nicht nur in Deutschland können Verbraucher Geld verdienen, indem sie sich Kapital leihen. Seit die Europäische Zentralbank (EZB) den Leitzins am 10. März 2016 auf null Prozent und die Nationalbanken in Dänemark, der Schweiz und Schweden diesen sogar auf bis zu minus 0,75 Prozent gesenkt haben, locken Kreditplattformen in mehreren Ländern immer wieder mit Negativzins-Darlehen.

Auch Profiinvestoren könnten bei Immobilienfinanzierungen bald in den Genuss von Negativzinsen kommen. Beispielsweise, wenn die von US-Präsident



Was eine massive Senkung der Leitzinsen tief in den negativen Bereich für Immobilienmärkte, Investoren und Kreditgeber bedeuten würde, liegt für Branchenexperten auf der Hand: Mit Negativzinsen könnte eine höhere Rendite erzielt werden.

Donald Trump angeheizten Handelskriege zu einem globalen Konjunkturéinbruch führen – und die Notenbanken einen Rat des Internationalen Währungsfonds (IWF) befolgen. Ökonomen der UN-Sonderorganisation zur Stabilisierung der Finanzmärkte haben den Währungshütern jüngst in einem Strategiepapier im Fall einer neuen Wirtschaftskrise empfohlen, die Leitzinsen deutlich unter null Prozent zu senken – bis zu minus zehn Prozent.

Begleitet werden soll diese Maßnahme durch noch höhere Negativzinsen auf Direkteinlagen von Geldhäusern und institutionellen Investoren bei den Zentralbanken. Zudem sollen Strafzinsen auf Bargeld eingeführt werden, um

Banknoten und Münzen als Wertbewahrungsmittel unattraktiv zu machen. Der Titel der Ausarbeitung: „Monetary Policy with Negative Interest Rates: Decoupling Cash from Electronic Money“; zu deutsch: „Geldpolitik mit negativen Zinssätzen: Die Entkoppelung von Bargeld und elektronischem Geld“.

Das Ziel: Die Verbraucher sollen so dazu gebracht werden, Geld nicht zu sparen, sondern eifrig auszugeben, um die Wirtschaft wieder flottzumachen. Banken sollen mit Krediten zu Negativzinsen den Konsum zusätzlich beflügeln und Unternehmen bei Investitionen unterstützen. Reale Erträge erzielen könnten die Geldinstitute nur noch über Gebühren.

Der IWF empfiehlt den Notenbanken, bei einer neuen Wirtschaftskrise die Leitzinsen auf bis zu minus zehn Prozent zu senken. Noch günstigere Finanzierungen bei einer Konjunkturabkühlung könnten Investoren veranlassen, noch höhere Preise für Liegenschaften zu zahlen.

Bei Banken und Immobilieninvestoren ist das Papier seit der Veröffentlichung auch das Gesprächsthema schlechthin. Denn die Namen der beiden Hauptautorinnen zeigen, dass hier das Drehbuch für die Geldpolitik im irgendwann bevorstehenden nächsten Konjunkturreinbruch verfasst wurde: Katrin Assenmacher leitet die Abteilung Geldpolitische Strategie der EZB. Signe Krogstrup war bis 2016 Vize-Direktorin und stellvertretende Leiterin Geldpolitische Analyse bei der Schweizerischen Nationalbank und ist heute führende IWF-Researcherin. „Die Wirtschaft verläuft in Zyklen“, sagt Günter Vornholz, Professor für Immobilienökonomie an der EBZ Business School in Bochum. „Auf jeden Aufschwung folgt ein Abschwung.“

Und die nächste Talfahrt scheint seit dem vor rund neun Jahren begonnenen Aufwärtstrend immer näher zu rücken, wie die sich weiter eintrübenden Indikatoren zeigen. Der deutsche Ifo-Geschäftsklimaindex fällt seit Monaten. In den USA ist der die gesamte Wirtschaftsaktivität des Landes messende Markt Flash US Composite auf ein Drei-Jahres-Tief gesunken.

Zwar hat die US-Notenbank sich für den nächsten Konjunkturreinbruch wieder ein wenig trockenes Pulver beschafft, indem sie in den vergangenen Jahren den Leitzins von null Prozent auf die aktuelle Spanne von 2,25 bis 2,5 Prozent angehoben hat. „Die Fed kann daher zunächst mit einer klassischen Leitzinssenkung gegensteuern“, sagt Vornholz. „Die EZB hat diese Möglichkeit nicht.“ Ebenso wenig die Schweizer Nationalbank, die den Leitzins bei minus 0,75 Prozent hält, und die schwedische Reichsbank mit einem Leitzins von minus 0,25 Prozent.

Was eine massive Senkung der Leitzinsen tief in den negativen Bereich für Immobilienmärkte, Investoren und Kreditgeber bedeuten würde, liegt für Branchenexperten auf der Hand. Die Renditen von Staatsanleihen fielen in diesem Fall

auch in den Minusbereich. Die Aktienmärkte dürften bereits zuvor durch den Wirtschaftsabschwung deutlich einbrechen. Eine der wenigen Assetklassen, die institutionellen Investoren wie Pensionskassen und Versicherungen, aber auch Family Offices bliebe, wäre das Betongold. „Das Interesse an Immobilieninvestments dürfte noch weiter zunehmen“, sagt Sabine Barthauer, Mitglied des Vorstands des Gewerbeimmobilienfinanziers Deutsche Hypo. „Dies würde einen weiteren Preisanstieg nach sich ziehen.“ Von dem dann einsetzenden Boom an den Immobilieninvestmentmärkten dürften die klassischen Finanzierer jedoch kaum profitieren. „Aufgrund des hohen Wettbewerbs erwarte ich aus dieser Entwicklung kaum Möglichkeiten für die Banken, die Margen zu erhöhen“, sagt Barthauer.

„Durch die tiefen Negativzinsen würde eine Immobilienblase entstehen.“

Der Stabilität an den Immobilienmärkten dürfte dies kaum förderlich sein: „Es bestünde die Gefahr, dass Investoren vermehrt in Objekte jenseits von Core investieren, wodurch das eingesetzte Eigenkapital immer mehr im Risiko stehen würde“, sagt Barthauer. Noch deutlicher wird Stefan Mitropoulos, Immobilienanalyst bei der Landesbank Hessen-Thüringen, mit einem Kreditbestand von 35,3 Milliarden Euro der größte Gewerbeimmobilienfinanzierer in Deutschland: „Durch die im IWF-Papier vorgeschlagenen extrem tiefen Negativzinsen würde sich eine Immobilienblase sondergleichen aufblähen.“

Mit dieser Ansicht ist Mitropoulos nicht allein. Allein die begonnene Konjunkturabkühlung und die durch das IWF-Papier in Aussicht gestellten poten-

ziellen künftigen Leitzinsabsenkungen bergen nach Meinung mancher Experten bereits erhebliche Risiken für die Immobilienmärkte. Die Gefahr bestehe, „dass Investoren nun versucht sein könnten, Liegenschaften so aggressiv zu erwerben, dass es tatsächlich zu den befürchteten Übertreibungen kommt“, sagt Andreas Loepfe, Managing Director des Centers for Urban & Real Estate Management, CUREM, der Universität Zürich.

Immobilieninvestoren könnten dann versucht sein, ihren primären Gewinn durch die Aufnahme einer Finanzierung mit Negativzinsen zu erzielen. Als Folge könnten die Immobilienpreise im Extremfall so weit steigen, dass Objekte zu einer Anfangsrendite von null Prozent erworben werden. „Dies wäre aus Sicht eines Investors immer noch besser, als einen Verlust bei Spareinlagen hinzunehmen“, sagt Beat Seger, Partner im Real Estate Advisory bei KPMG Schweiz. „Ein Ertrag von null ist besser als ein Strafzins von minus x Prozent“, sagt auch Jan Eckert, CEO Switzerland bei der internationalen Immobilienberatungsgesellschaft JLL. Zudem biete eine Immobilie in guter Lage und mit guter Qualität „langfristig die Chance, durch eine positive Mietentwicklung Ertrag und Marktwert zu steigern“.

Es gibt gute Gründe dafür, dass Schweizer Experten ein auf den ersten Blick absurd erscheinendes Preisniveau am Immobilienmarkt in einem solchen Szenario für durchaus möglich halten. Nirgendwo in Europa sind die Marktwerte von Büro- und Wohnimmobilien in den vergangenen Jahren so stark gestiegen und spiegelbildlich die aus den Mieteinnahmen in Relation zum Kaufpreis erzielbaren Renditen gesunken wie zwischen Bodensee und Lago Maggiore. Der negative Leitzins von minus 0,75 Prozent gepaart mit entsprechenden Strafzinsen auf Direktinvestitionen bei der Schweizer Notenbank haben dazu geführt, dass »

Core-Objekte inzwischen zum Teil zu Bruttoanfängsrenditen von unter zwei Prozent gehandelt werden.

Kann der Leitzins wieder positiv werden, wenn er einmal tief im Minus ist?

Mit ihrem Strategiepapier greifen Assenmacher und Krogstrup die in der durch Deflation hervorgerufenen Wirtschaftskrise der 1890er Jahre entwickelte Schwundgeldtheorie des deutschen Finanztheoretikers Silvio Gesell auf. Der Kerngedanke: Geld sollte an Wert verlieren, wenn es für längere Zeit gehalten wird, um so die Menschen zum Konsum anzuregen und die Wirtschaft wieder in Gang zu bringen. Implementiert wurde die Idee während der Großen Depression zu Beginn der 1930er Jahre auf regionaler Ebene im österreichischen Wörgl.

Die Gemeinde gab als Notwährung den Wörgler Schilling heraus, dessen Geldscheine jeden Monat einen Prozent an Wert verloren, wenn sie nicht den Besitzer wechselten. Während Europa in der Krise steckte, begann die Wirtschaft in Wörgl wieder zu florieren. Örtliche Betriebe stellten wieder Beschäftigte ein. Binnen 14 Monaten sank die Arbeitslosenquote von 21 auf 15 Prozent, während sie in Österreich und Deutschland weiter anstieg. Das „Wunder von Wörgl“ endete, als Österreichs Nationalbank 1933 das Schwundgeld verbot. Kurz darauf schnellte die Erwerbslosenrate in der Gemeinde wieder in die Höhe.

Offen ist, ob es Notenbanken gelingen würde, den Leitzins wieder in positives Terrain zu heben, wenn sie ihn einmal tief in den Minusbereich gesenkt haben. In Japan, jenem Land, in dem der Leitzins 1999 erstmals auf null Prozent gesenkt wurde, ist es der Notenbank bis heute nicht gelungen, ihn wieder dauerhaft anzuheben.

Aktuell liegt er bei minus 0,1 Prozent. „Sollten die Notenbanken die Leitzinsen tief in den negativen Bereich senken, könnten sich die Staaten letztendlich zu Währungsreformen gezwungen sehen, um wieder positive Leitzinsen zu ermöglichen“, sagt Analyst Hellmeyer.

Zu den Gewinnern einer Währungsreform würden Immobilienbesitzer zählen, da Liegenschaften an sich immer einen Wert haben. „Allerdings könnte die Freude der Eigentümer schnell vorüber sein, weil Grundeigentum leicht besteuert werden kann“, sagt Immobilienökonom Vornholz. Geschehen ist dies in Deutschland nach der Währungsreform 1924. Wenig später erhob die Weimarer Regierung die Hauszinssteuer. Immobilienbesitzer mussten so hohe Fiskalabgaben leisten, dass sie damit in den kommenden Jahren bis zu 20 Prozent der Steuereinnahmen von Ländern und Gemeinden deckten. “

Richard Haimann, Neu Wulmstorf

Expertenstimmen



„Sollten die Notenbanken die Leitzinsen tief in den negativen Bereich senken, könnten sich die Staaten letztlich zu Währungsreformen gezwungen sehen.“

Folker Hellmeyer,
Chefanalyst Solvecon



„Anfangsrenditen von null Prozent bei Immobilien wären aus Sicht eines Investors immer noch besser, als einen Verlust bei Spareinlagen hinzunehmen.“

Beat Seger, Real Estate
Advisory KPMG Schweiz



„Das Interesse an Immobilieninvestments dürfte noch weiter zunehmen. Dies würde einen weiteren Preisanstieg nach sich ziehen.“

Sabine Barthauer,
Vorstand Deutsche Hypo



„Durch die im IWF-Papier vorgeschlagenen extrem tiefen Negativzinsen würde sich eine Immobilienblase sondergleichen aufblähen.“

Stefan Mitropoulos,
Immobilienanalyst Landesbank
Hessen-Thüringen

FÜR EIN LÄCHELN IHRER MIETER UND EIGENTÜMER



Top-Services für Mieter und Eigentümer sind nur ein Effekt der neuen digitalen Arbeitsweise. Als Immobilienverwalter und Bestandshalter erleben Sie einen deutlich entspannteren Arbeitsalltag – mit neuen Freiräumen für Ihren Unternehmenserfolg.

MIT HAUFE STEHEN IHNEN ALLE MÖGLICHKEITEN OFFEN

Heben Sie mit uns das Potenzial Ihres Unternehmens! Als etablierter Branchenpartner und digitaler Vorreiter verbinden wir moderne Softwarelösungen mit Beratung, Weiterbildung, Know-how sowie Prozess- und Fachwissen. So gerüstet, können Sie sich um die wesentlichen Aufgaben kümmern. Für zufriedene Mieter und Eigentümer.

„Rest in peace, Hinterhof“

Frau Mrowetz, ist es verwerflich, wenn die Immobilienbranche nicht auf Teufel komm raus gesellschaftlich tätig wird? Das Wort „verwerflich“ würde ich nicht wählen. Trotzdem hat sie eine gesellschaftliche Verantwortung. Wir sehen eine Radikalisierung der Gesellschaft und zwar auf allen Ebenen. In Berlin-Moabit, wo ich wohne, ist ein Haus verkauft worden. Es gab bislang noch keine einzige Kündigung. Aber es hängen überall Plakate mit Sprüchen wie: „Wir sind verkauft worden“ oder „Rest in peace, Hinterhof“.

Man redet zu wenig miteinander?! Es gibt zwar viele Grundsatzdiskussionen. Oft schimpft die Gesellschaft auf die Wirtschaft. Die Wirtschaft schimpft auf die Politik. Die Politik gibt den Schwarzen Peter an die Wirtschaft, die Immobilienwirtschaft fragt sich, was sie eigentlich mit dem städtischen Wohlergehen zu tun hat. Das ist dieses Silodenken. Aber es gibt zu wenig individuelle Lösungsansätze.

Aber es gibt welche? Durchaus. Entgegen dem Image gibt es sehr viele Wirtschaftsvertreter, die sich engagieren, und die sitzen zum Beispiel in den Ausschüssen der IHK Berlin oder in den Berufsverbänden. Aber auch dort wird zu wenig nach Schnittmengen gesucht. In anderen Ländern gibt es bei aller Kritik eine andere Denke ...

Vielleicht ist das Thema „Gesellschaftliche Verantwortung der Immobilienwirtschaft“ auch einfach zu groß. Vielleicht lässt sich das ersetzen durch „Verantwortung für die gebaute Umwelt“. Das war auch der Ursprungsgedanke für den FIABCI Prix d'Excellence Germany, den ich als Präsidentin von FIABCI Deutschland als Preis für herausragende Projektentwicklungen ins Leben gerufen habe. Es ist immer noch sehr stark in den Köpfen verankert, dass ich mich entscheiden muss

zwischen Profit und „Gutes tun“. Zwischen Profit und guter Architektur. Aber es geht beides zusammen.

Haben Sie so eine persönliche Lösung gefunden? Ja. Ich habe mich umgehört. Ein Problem war offensichtlich: Viele junge Mittelklasse-Familien in Berlin sitzen komplett zwischen den Stühlen.

Sie helfen dieser Klientel zu bauen? Ich kaufe Grundstücke, die für private Bauherren zu groß oder zu teuer sind und für große Projektentwickler zu klein. Dann teile ich sie auf, schaue, wie viele Häuser sich auf ein solches Grundstück bauen lassen, damit sich eine Familie die auch leisten kann. Die kriegen ein Haus mit Garten für den Preis, für den sie in der gleichen Gegend nur eine Eigentumswohnung bekämen.

Und Sie verdienen trotzdem noch Geld? Ja, und meine Investoren kriegen eine sehr gute Rendite! Das ist natürlich ein sehr kleines Beispiel. Ich glaube aber, es braucht insgesamt mehr Kreativität in der Branche. In diesem System gibt es viele Stellschrauben, an denen man drehen und eigentlich sehr viel bewegen kann.

„Ich glaube, dass viele Projektentwickler in Berlin Probleme bekommen werden. Sie kleistern die Stadt mit Luxusobjekten zu. So viele Millionäre, die da wohnen könnten, gibt's aber gar nicht.“

Ist Kreativität der Heilsbringer? Natürlich nicht im luftleeren Raum. Sie muss immer dazu dienen, Probleme zu lösen. Das ist die Grundlage von Erfolg. Wenn ich selber nicht kreativ bin, muss ich einfach meine Kunden fragen.

Aber läuft es im Moment nicht ganz gut ohne Kreativität? Ich glaube, dass viele Projektentwickler in Berlin in den nächsten Jahren Probleme bekommen werden. Denn sie kleistern Berlin mit Luxusobjekten zu. So viele Millionäre, die da wohnen könnten, gibt's aber gar nicht. Nachhaltig erfolgreich sein kann ich mit individuellen kreativen Lösungen, die innerhalb des bestehenden Regelwerks machbar sind. Hier fehlt tatsächlich das Bewusstsein.

Wird zu wenig quergedacht? Ich habe am Anfang in Deutschland als Dienstleisterin für verschiedene Immobilienunternehmen gearbeitet. Ich wollte mich hier positionieren als eine Beraterin, die Innovationsmodule in Projektentwicklungen hineinbringt. Aber die Strukturen hierzulande sind verkrustet.

Woran machen Sie das fest? Alle, mit denen ich geredet habe, fanden meine Idee spannend und betonten, dass es dafür viel Bedarf gäbe. Aber letztlich habe ich damit kaum einen Euro verdient.

Erzählen Sie mal. Ein großes Bauunternehmen, dessen oberes Management ich gut kenne, hatte ein cooles Projekt in der HafenCity gekauft. Das das Wort „Innovation“ in seinem Namen trug. Ich sollte mir für einige tausend Euro ein paar Innovationsmodule überlegen, das war noch in der Konzeptphase. Letztlich wurde das aber gestoppt, weil im Budget kein Posten für Innovation veranschlagt war. Bei einem Projektvolumen von über 100 Millionen Euro.

Wird eine Immobilie verkauft, kommen die Parolen. Dagegen kann die Branche durchaus etwas tun. Gute Taten oder gute Architektur stehen nicht im Gegensatz zum Profit. Es geht beides zusammen, meint **Jana Mrowetz**.



„Es braucht mehr Kreativität, und wenn ich selber nicht kreativ bin, muss ich einfach meine Kunden fragen.“

ZUR PERSON

Jana Mrowetz ist geschäftsführende Gesellschafterin der GIBE Real Estate GmbH. Sie lebte von 1995 bis 2013 in den USA, arbeitete unter anderem als Filmarchitektin, Projektentwicklerin und private Immobilieninvestorin. Sie hatte zahlreiche Ehrenämter inne. 2015 bis 2017 war sie Präsidentin von FIABCI Germany (The International Real Estate Federation). Aktuell ist sie stellvertretende Vorsitzende im Ausschuss Bau- und Immobilienwirtschaft der IHK Berlin.

Jetzt ist nichts Innovatives mehr an der Immobilie? Nein, statt das Gebäude sehr innovativ zu machen, strich man das Wort „Innovation“ aus dem Projektnamen ...

Was sind Ihre weiteren beruflichen Ziele? „Communities“ bauen statt nur Gebäude, zum Beispiel Quartiersentwicklung im Berliner Speckgürtel, also Brandenburg. Das Schlagwort für das künftige Berlin heißt „Metropolregion“. Das ist das

Gleiche wie für London oder Los Angeles. Auch da gibt es ja keinen Stadtrand in dem Sinne, sondern das alles ist eine Metropolregion. Jetzt kommt der erste Landesentwicklungsplan heraus, der Berlin und Brandenburg zusammen betrachtet.

Das Problem ist ja anscheinend die Infrastruktur. Das mag stimmen, aber als Projektentwickler muss man die mitgestalten. Da hat man wieder das Problem der gebauten Umwelt. Projektentwickler müssen einfach mehr über ihr Grundstück hinausdenken. Sie denken viel zu oft grundstücksbezogen und schieben den Rest der Verantwortung der Kommune zu.

Wie kommt es eigentlich, dass das für Sie ein solches Thema ist? Natürlich ist das eine persönliche Geschichte: Meine Mutter ist Galeristin, mein Vater ist Arzt und sehr altruistisch. Ich habe im Berlin der 90er an der Kunstakademie Architektur studiert und war Hausbesetzerin. Später bin ich in die USA gegangen, arbeitete als Fotografin und Filmarchitektin. Dann

kam ich auf die Idee, kleinere Häuser zu kaufen, zu restaurieren und zu verkaufen. Das lief super. Plötzlich war ich der Kapitalist, der ich nie werden wollte. In der Immobilienkrise verlor ich alles, sah aber die Konsequenzen von verantwortungslosem Handeln der Immobilien- und Finanzwirtschaft.

Sie kennen beide Enden der Pole. Ich habe gemerkt, wie wichtig eine gut funktionierende Demokratie und Gesellschaft ist. Ein System wie in den USA, das auf „Every man for himself“ basiert und wirtschaftlich schwache Teile der Bevölkerung ausgrenzt, funktioniert nicht auf Dauer. Nach dem Crash der Immobilienkrise entstand bei mir der Wunsch, mich der Schaffung von guten Lebensräumen und lebenswerten Städten zu widmen. Dazu gehört auch, unterschiedliche Parteien zusammenzubringen, deren es zur Realisierung von guten Projekten bedarf. Das empfinde ich schon als Lebensaufgabe. «

Dirk Labusch, Freiburg

Schon kleinere Fremdotsätze kosten die Steuerbefreiung

Gewerblich tätige Einzelunternehmer, Personen- und Kapitalgesellschaften unterliegen mit ihren Gewinnen grundsätzlich der Gewerbesteuer. Firmen, die jedoch ausschließlich eigenen Grundbesitz verwalten, dürfen mit der „erweiterten Kürzung des § 9 Nr. 1 Satz 2 Gewerbesteuergesetz“ ein Steuerprivileg nutzen, das die Belastung mit Gewerbesteuer in der Regel auf null reduziert.

Die Tätigkeit eines Immobilienunternehmens darf im Rahmen des Gewerbesteuerprivilegs nicht über eine reine Vermögensverwaltung hinausgehen. Grundstückstypische Tätigkeiten nach Art eines Immobilienhändlers wären demnach schädlich und würden eine volle Gewerbesteuerbelastung des erzielten Gewinns auslösen.

Auch die Vermietung von Betriebsvorrichtungen (z.B. von Lastenaufzügen oder speziellen Trocknungs- und Belüftungsanlagen) wäre in diesem Zusammenhang begünstigungsschädlich.

Vor dem Bundesfinanzhof ist eine ganze Reihe von Zweifelsfragen anhängig

Hier gilt das so genannte Ausschließlichkeitsgebot – schon kleinere schädliche Fremdotsätze bringen die gesamte Steuerfreistellung zu Fall. Unschädlich sind dagegen nebenbei erzielte Zinserträge, die die Gesellschaft aus der Anlage ihres angesammelten Kapitalvermögens erwirtschaftet. Diese Erträge unterliegen jedoch selbst nicht der Gewerbesteuerbefreiung.

Zunehmend nimmt die Finanzverwaltung die Privilegierung der Immobilienbranche ins Visier. Vor dem Bundesfinanzhof (BFH) ist eine ganze Reihe von Zweifelsfragen anhängig. Gerade erst geklärt hat der Große Senat des BFH eine

Beteiligungskonstellation, die für die von Joint Ventures geprägte Immobilienwirtschaft in der Praxis von großer Bedeutung ist. Im Urteilsfall war eine gewerblich geprägte GmbH & Co. KG an einer vermögensverwaltenden Gesellschaft bürgerlichen Rechts beteiligt, die Eigentümer mehrerer Immobilien war. Die GmbH & Co. KG machte in ihren eigenen Gewerbesteuererklärungen bezüglich der aus der GbR-Beteiligung bezogenen anteiligen Mieterträge die erweiterte Kürzung geltend. Das Finanzamt lehnte dies ab.

Der BFH schlug sich aber mit Beschluss vom 25.9.2018 auf die Seite des Unternehmens. Als grundstücksverwaltende Gesellschaft, die nur kraft ihrer Rechtsform der Gewerbesteuer unterliegt, kann sie die erweiterte Kürzung bei der Gewerbesteuer in Anspruch nehmen, wenn sie an einer ebenfalls rein grundstücksverwaltenden, nicht gewerblich tätigen GbR beteiligt ist (Az. GrS 2/16). Die vom Gesetz geforderte Verwaltung eigenen Grundbesitzes sei auch bei der Beteiligung an der GbR erfüllt, weil die im Eigentum der GbR befindlichen Wirtschaftsgüter ihren Gesellschaftern steuerlich anteilig entsprechend ihrer Beteiligungsquote zuzurechnen seien. Damit kommt endlich auch einmal eine klare Linie in die zuvor uneinheitliche Rechtsprechung der diversen Finanzgerichte.

TIPP: Das Urteil eröffnet vielen bisher von dem Steuerprivileg ausgeschlossenen Immobilienverwaltern nachträglich die Möglichkeit einer gewerbesteuerlichen Vollkürzung. Prüfen Sie mit Ihrem Steuerberater, ob Sie für Altjahre bereits abgegebene Steuererklärungen nachträglich korrigieren können.



Schon kleinere schädliche Fremdotsätze bringen die gesamte Steuerfreistellung zu Fall – zum Beispiel die Vermietung von speziellen Betriebsvorrichtungen wie Lastenaufzügen.

Vermögensverwaltende Immobilienunternehmen sind unter bestimmten Voraussetzungen von der Gewerbesteuer befreit. Aber die Finanzverwaltung hat die Branche im Visier. In letzter Zeit gab es hier einiges an Rechtsprechung. Einiges steht vor der Tür ...



In Kürze wird der BFH auch darüber entscheiden müssen, ob die erweiterte Kürzung noch gewährt werden kann, wenn dem Mieter Betriebsvorrichtungen mit überlassen werden. Dazu sind momentan allein fünf Revisionsverfahren anhängig (III R 36/15; III R 34/17; III R 36/17, III R 5/18 und 6/18). Die bisherige Linie der Rechtsprechung dazu ist äußerst restriktiv. Die im Gesetz nicht näher definierten Begriffe „Verwaltung und Nut-

zung“ sowie „eigener Grundbesitz“ werden von den Finanzämtern und Gerichten eng ausgelegt. Eine uneingeschränkte Begünstigung kommt demnach nur in Betracht, wenn das Grundstücksunternehmen ausnahmslos eigenen Grundbesitz nutzt und verwaltet (BFH-Urteil vom 14.06.2005 – VIII R 3/03). Folglich scheidet eine Begünstigung bereits dann aus, sofern auch fremde Grundstücke vermietet oder verpachtet werden.

In einem speziell gelagerten Fall dazu hat das Finanzgericht Münster gerade anders entschieden und die Begünstigung gewährt (Urteil vom 06.12.2018, Az. 8 K 3685/17 G). Die Richter sahen die Mitvermietung eines benachbarten Teilgrundstücks als unschädlich an, weil die vom Grundbesitzunternehmen angemietete Fläche mit einer Dienstbarkeit für das eigene Grundstück belastet war und damit als zwingend notwendiger Bestandteil einer sinnvollen eigenen Grundstücksverwaltung und -nutzung angesehen werden konnte. Rechtskräftig ist das Urteil nicht – das letzte Wort hat im Revisionsverfahren IV R 4/19 der BFH.

Auch die geringfügige Mitverwaltung fremder Gewerbeflächen hat mitunter für das Wohnungsunternehmen fatale Folgen. Das Niedersächsische Finanzgericht versagte einem Immobilienverwalter mit Urteil vom 19.9.2018 (Az. 10 K 174/16) die Gewerbesteuerfreiheit auf sämtliche Erträge. Das Unternehmen erwirtschaftete 2011 rund 9,5 Millionen Euro Erträge aus Bau, Anschaffung und Bewirtschaftung von Wohnungen und gewerblich genutzten Flächen für eigene Rechnung. Insgesamt wurden 5.831 Wohnungen, 79 gewerbliche Einheiten sowie 2.930 Garagen und Stellplätze als Eigentum verwaltet. Daneben erzielte das Unternehmen rund 75.000 Euro jährliche Erträge aus der Verwaltung von drei fremden Einheiten, die zum Teil nicht zu Wohnzwecken vermietet waren. Damit war die Gewerbesteuerfrei-

stellung zu versagen, da die Begünstigung nur für die Erträge aus der Verwaltung eigenen Grundbesitzes sowie für die Betreuung von Wohnungsbauten gewährt wird. Der BFH wird im Revisionsverfahren (Az. IV R 32718) Gelegenheit haben, den bisher höchstrichterlich nicht geklärten Begriff der „Wohnungsbauten“ rechtssicher zu definieren.

„Kreative“ Ideen der Finanzverwaltung zu Nebenumsätzen

Wie kreativ die Finanzverwaltung bisweilen werden kann, um die Gewährung gesetzlicher Steuervergünstigungen kritisch zu hinterfragen, zeigt eine Anweisung der Oberfinanzdirektion (OFD) Nordrhein-Westfalen vom 28. September 2018. Danach sollten die Finanzämter bei immobilienverwaltenden Unternehmen prüfen, ob diese auch Nebenumsätze aus der Überlassung betrieblicher Fahrzeuge an Gesellschafter, Mitunternehmer oder leitende Arbeitnehmer erzielen. Ob diese Nebenumsätze eine für das Gewerbesteuerprivileg schädliche Vermietungstätigkeit darstellen, ist höchstrichterlich nicht entschieden. Dennoch wurden die Finanzämter in NRW im Herbst 2018 angewiesen, alle identifizierten Fälle zunächst auf Eis zu legen und keine Steuerbescheide zu erteilen.

Erst mit erneuter Verfügung vom 8. März 2019 ruderte die OFD NRW dann zurück. Eine Abstimmung mit Steuerreferenten des Bundes und der Bundesländer hatte ergeben, dass die reine Überlassung von betrieblichen Fahrzeugen an Gesellschafter, Mitunternehmer und Arbeitnehmer des Grundstücksunternehmens zu privaten Zwecken keine schädliche Tätigkeit darstellen soll. «

Liberalisierung



Dieser Freitag war sonnig und warm. Einer der Nachmittage in Berlin, an denen die Stadt noch etwas grüner, luftiger und lässiger wirkte als in den Tagen zuvor. Von der obersten Etage des gerade fertiggestellten Rohbaus bot sich mir mit den anderen Gästen des Richtfestes eine Breitband-Aussicht über die ganze Stadt. Im Osten die Hochhäuser am Alex, im Westen die um den Breitscheidplatz. Alles wirkte von hier geordnet und wohlgefügt.

Nach dem Richtspruch war die Stimmung bereits ausgelassen, als sich ein Rechtsanwalt zu uns an den Tisch setzte. „Na, im September ist es das ja wohl gewesen mit der HOAI!“, eröffnete er offensiv das Gespräch. „Dann ist die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure Geschichte.“ Seine Schadenfreude traf mich unvorbereitet. Wow, ich konnte physisch das Knacken und Knallen hören, als das Eis unter meinen Füßen wegbrach. Ich kam mir vor wie ein Eisbär, der auf einer einsamen Scholle aufs offene Meer hinaus treibt. Mit einem Schlag war ich wieder in der Realität angekommen.

Die Klage vor dem Europäischen Gerichtshof gegen die Bundesrepublik Deutschland wegen der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure läuft bereits seit Jahren. Es geht um eine Liberalisierung des Marktes, des Planermarktes.

Klar, die alte Tante HOAI sollte sowieso mal wieder an die veränderten Bedingungen von hier und heute angepasst werden. Große Veränderungen wie BIM oder die Phase Null werden von ihr nicht richtig abgebildet. Und Honorare für größere Bauvorhaben sind heute bereits frei verhandelbar.

Aber eine komplette Abschaffung der verbindlichen Mindest- und Höchstsätze für die Honorare kann ich mir auf meiner Eisscholle nicht vorstellen. Viel zu häufig hat die Berufung auf diesen Schutzheiligen aller Architekten und Ingenieure unsere schütterere Verhandlungsposition in Vertragsgesprächen gestärkt und uns ein halbwegs auskömmliches Honorar beschert. Das soll nun der Vergangenheit angehören? Mir kommen die Horden ausgehungrierter Eisbären in den Sinn, die in diesem Winter dabei gefilmt wurden, wie sie in den Mülltonnen einer düsteren sibirischen Kleinstadt am Rande des Polarkreises nach Essbarem wühlten.

Im Klageverfahren vor dem Europäischen Gerichtshof hält der Generalanwalt – eine Art Jeanne d’Arc für den entfesselten Markt – die Verbindlichkeit der Mindest- und Höchstsätze der HOAI für unvereinbar mit dem EU-Recht. Er empfiehlt, sie komplett abzuschaffen und alle Planungsleistungen dem freien Wettbewerb auszusetzen.

Der vermeintlich günstiger arbeitende Architekt aus den Niederlanden (0,6 Architekten pro 1.000 Einwohner, keine verbindliche Honorarordnung) oder der Stadtplaner aus Rumänien (0,4 Architekten pro 1.000 Einwohner, keine verbindliche Honorarordnung) soll seine Leistungen auch in Deutschland (1,3 Architekten pro 1.000 Einwohner, mit verbindlicher Honorarordnung) billiger anbieten dürfen. Auch kleinere inländische Architekturbüros mit niedrigeren Kosten sollen sich dadurch Wettbewerbsvorteile verschaffen können, um sich am Markt zu etablieren. So die Theorie. Eine auf den ersten Blick einleuchten-

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.

de Position. Und trotzdem eine kolossale Fehlinterpretation der tatsächlichen Verhältnisse und ein wirtschaftspolitischer Frontalangriff auf die hiesige Baukultur. Denn welchen messbaren Wert hat ein gelungenes Haus oder eine gute Stadt? Kultur und Lebensqualität bieten hohe Attraktivität, lassen sich aber kaum marktwirtschaftlich ausrechnen. Fest steht, dass Architekten und Planer maßgeblichen Anteil daran haben, wie gut unsere gebaute Welt ist. Die Verantwortung der Architekten geht demnach über das eigentliche Vertragsverhältnis mit ihrem Auftraggeber hinaus. Sie sind auch dem Gemeinwohl verpflichtet.

Deshalb verfolgt die HOAI im Paket mit anderen Maßnahmen wie Berufsordnung, Fortbildungspflicht oder Qualifikationsnachweisen das Ziel, die Qualität von Planung für die Gesellschaft zu regeln und zu sichern. Ähnliches gilt für die Leistungen anderer freier Berufe, wie Ärzte, Rechtsanwälte oder Steuerberater. Die Patienten und Klienten bezahlen mit einem angemessenen Honorar für eine Leistung, auf die sie sich verlassen müssen, weil sie deren Qualität nur ansatzweise selber beurteilen können.

Sollte sich die Europäische Kommission durchsetzen, werden die Honorare überwiegend sinken. Die Büros werden weniger Mitarbeiter anstellen und niedrigere Löhne zahlen. Dadurch werden sie weniger qualifizierte Mitarbeiter gewinnen und Wissen und Einfluss verlieren. Eine Spirale nach unten setzt ein.

Kleinere Architekturbüros werden es schwerer haben, ihre wirtschaftliche Basis zu finden. Größere Büros werden versuchen, Planung nach wirtschaftlichen Kriterien zu vereinfachen. Dann wird Planung stärker auf die Seite der Konzerne wandern. Alles in allem wird die Planerlandschaft ärmer werden.

Wie das aussieht, ist in den USA oder in England zu sehen. Dort gibt es nahezu keine kleinen oder mittelständischen Büros, etwa halb so viele Architekten wie in Deutschland und infolgedessen deutlich weniger Planungsqualität und -kultur in der Fläche. Dort gibt es bereits heute weniger Wissen um gelungene Städte, weniger Institute, die Stadtforschung betreiben, weniger Lehrstühle, weniger Medien, die sich für Baukultur interessieren, weniger Stadtplaner, Denkmalschützer, Architekturgalerien und -museen, die Qualität definieren und einfordern, weniger Geneh-

migungsbehörden, infolgedessen weniger urbane Lebensqualität und weniger Nachhaltigkeit. Der Wille zu und das Wissen um Baukultur und das gute Leben ist dort in der Breite einfach weniger vorhanden.

In vielen Ländern Europas haben die Architekten und Ingenieure bereits viel von ihrer Kompetenz abgegeben. Sie liefern gerade noch einen Satz Pläne. Der Auftraggeber sucht sich dann einen Unternehmer und der plant baufähig und fertig. Heute schuldet der Architekt in Deutschland noch das fertige Werk, ist für die Ausschreibungen, die Bauüberwachung und am Ende für das ganze Gebäude verantwortlich. Noch brauchen also die hiesigen Büros viel Kompetenz und Wissen, um erfolgreich zu sein.

Ohne kompetente Planer, die lenken, dirigieren, regeln, festlegen, schützen, erneuern, erfinden, anpassen und leiten, kann keine Planung gelingen. Und ohne Planung gibt es keine gelungene Stadt und kein gutes, faires Leben für viele. Gelungene Städte basieren auf machtvollen, regulativen Eingriffen. Der liberalisierte Markt kann hier und da viel richten. Aber die unregulierten Kräfte des Marktes alleine haben noch nirgends eine gute Stadt gebaut. Auch Klimaschutz ist ohne machtvolles Regulieren nicht möglich. Der Eisbär auf seiner Scholle ist zwar frei, treibt aber gen Süden unweigerlich seinem Untergang entgegen. Wir brauchen eine stringenter Politik, die die Interessen des Gemeinwesens vertritt und für die Baukultur die erforderlichen Entfaltungsmöglichkeiten schafft.

Mir geht es um eine faire und sinnvolle Balance zwischen denen, die für die Planung und den Bau unserer Städte verantwortlich sind: den privaten Unternehmern, den Planern, den öffentlichen Institutionen und den Bürgern. Die Architekten können diese widerstreitenden Kräfte verbinden und erfüllen damit eine wichtige Funktion innerhalb eines auseinanderstrebenden Gefüges. Sie leisten zu einem guten Teil die Kärnerarbeit für die Grundlagen unserer Gesellschaft und tragen maßgeblich zum wirtschaftlichen, sozialen und ökologischen Erfolg in Deutschland bei. In diesem Spiel der Kräfte sind die Planer schutzbedürftig. Denn sie sind zu einem guten Teil die Träger der Baukultur. «

Ohne die deutsche HOAI gäbe es weniger Stadtplaner, Denkmalschützer, Architekturgalerien – der liberalisierte Markt alleine hat noch nirgends eine gute Stadt gebaut. Jetzt steht sie auf dem europäischen Prüfstand.

Vermarktung & Management

Facility Services:

Umsatz wächst langsamer als die Zuversicht

Die 25 führenden Facility-Service-Unternehmen (FS) in Deutschland beenden das Geschäftsjahr 2018 mit einem durchschnittlichen Wachstum von 4,1 Prozent (2017: 4,4 %). Für die Zukunft erwarten sie jedoch jährliche Umsatzwachstumsraten von 5,4 bis 7,4 Prozent. Die zehn größten Dienstleister erreichen lediglich einen Zuwachs von 2,6 Prozent und steigern die Jahresleistung im Mittel weniger stark als die mittelgroßen und kleinen Dienstleister (2017: 3,7 %).

Zuwächse der 25 führenden Facility-Service-Unternehmen in Deutschland



Geschäftsvolumen bis 2016

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Lunendonk®-Liste „Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland“

MCKMAKLER

Rekord: 50-Millionen-Euro-Spritze

Der Full-Service-Immobiliendienstleister McMakler erhält in seiner Series-C-Finanzierungsrunde eine Rekordfinanzierung in Höhe von über 50 Millionen Euro. Lead-Investoren sind Target Global Israel und Growth Partners (IGP) sowie weitere etablierte Kapitalgeber. McMakler mit Hauptsitz in Berlin beschäftigt aktuell 450 Mitarbeiter, davon 255 eigene Makler, in über 100 Standorten und Ballungsgebieten.



McMakler-Gründer und -Geschäftsführer: Hanno Heintzenberg, Felix Jahn und Lukas Pieczonka (v. links)

DEUTSCHER IMMOBILIENTAG DES IVD

Sorge vor bundesweitem Mietendeckel

Zum ersten Mal scheint ein bundesweiter Mietendeckel auch für Neubauimmobilien geplant. Das nahm der IVD-Präsident zum Anlass für eine Warnung: In diesem Falle sei der Neubau tot, so Michael Schick. Laut Planungen des Bundesjustizministeriums sollen künftig Neuvertragsmieten in Gebieten mit knappem Wohnungsangebot höchstens 120 Prozent der ortsüblichen Vergleichsmiete betragen. Für Neubauten soll eine befristete Ausnahme nur in den ersten fünf Jahren ab der erstmaligen Nutzung gelten. Schon jetzt stagnieren die Baufertigstellungen. 2019 wurden nicht einmal drei Viertel der benötigten Wohnungen (375.000 pro Jahr) vollendet.

Foto: McMakler, Urheber: Chris Marxen

PILOTPROJEKT KLIMAVERWALTER

Auf der Schlüsselposition: Die Sanierungstätigkeit der Wohnungseigentümergeinschaften verharrt nach wie vor auf niedrigem Niveau. Deshalb haben der DDIV und das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft die ersten Klimaverwalter ausgebildet. Denn um eine Steigerung der Sanierungsquote zu erreichen, kommt insbesondere den treuhänderisch tätigen Hausverwaltern eine Schlüsselposition bei der Beratung und Information der Wohnungseigentümer zu. Deshalb müssen Hausverwalter für Energieeffizienzmaßnahmen bestens über rechtliche Vorgaben und technische Erfordernisse sowie finanzielle Fördermöglichkeiten Bescheid wissen.

WISAG**Strategisches Dreierlei**

Die WISAG Facility Service Holding GmbH ist im Geschäftsjahr 2018 erneut solide gewachsen. Der Umsatz stieg um rund 5,3 Prozent auf 1,124 Milliarden Euro an. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Immobilienspezialist rund 32.500 Mitarbeiter, knapp 400 mehr als im Vorjahreszeitraum. Ralf Hempel, Vorsitzender der Geschäftsführung, stellte die Geschäftsentwicklung am 18. Juni 2019 in Frankfurt vor. Dabei sprach er auch über die drei wesentlichen strategischen Zukunftsthemen Arbeitsmarktentwicklung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Die WISAG Facility Service hat im Geschäftsjahr 2018 ihre nachhaltige Entwicklung fortgesetzt. Der Immobilienspezialist

ist vor allem organisch gewachsen und steigerte seinen Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 5,3 Prozent. Die einzelnen Dienstleistungssparten entwickelten sich dabei unterschiedlich: Facility Management plus 2,7 Prozent, Gebäudetechnik plus 5,5 Prozent, Gebäudereinigung plus 7,7 Prozent, Sicherheit & Service plus 2,7 Prozent, Garten- & Landschaftspflege plus 16,9 Prozent. Einzig das Catering weist mit minus 2,7 Prozent einen leichten Umsatzrückgang aus. Zwar entwickelte sich auch diese Sparte grundsätzlich positiv, doch die Schließung von Flüchtlingseinrichtungen, in denen die WISAG für das Catering verantwortlich war, wirkte sich auf den Gesamtumsatz aus.

1,124

Milliarden Euro

Die WISAG Facility Service Holding GmbH ist im Geschäftsjahr 2018 erneut solide gewachsen. Der Umsatz stieg um rund 5,3 Prozent auf 1,124 Milliarden Euro an.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT**S.46**

46 Maklerprovision: Wann kann ein Verkäufermakler eine Vermittlungsprovision abrechnen?

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.47**

47 Urteil des Monats: Wie weit reichen allgemeine Öffnungsklauseln? **Hausgeld:** Wer ist Schuldner bei Zweiterwerb von Wohnungen?

48 Abrechnung: Saldierung innerhalb einer Kostenposition **Erhaltungskosten:** Umlagebeschluss nach einer durchgeführten Maßnahme **Kostentragungspflicht:** Fenster und Gemeinschaftsordnung

49 Zustimmung zu Veräußerung:

Bis wann ist Widerruf möglich? **Eigentümergeinschaft:** Prozesskostenhilfe **Stimmrecht:** Mehrere Wohnungseigentumsrechte (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.50**

50 Urteil des Monats: Minderung für Kappungsgrenze unwichtig **Vermietung vom Reißbrett:** Beachtenswertes bei der Vertragszeitregelung

51 Zwangsverwaltung: Ende der Prozessführungsbefugnis **Formularvertrag:** Beschränkung der Minderung **Zurückbehaltungsrecht:** Ablehnung der Mangelbeseitigung (und weitere Urteile)

ANZEIGE

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware



GEMAS[®] GmbH
Gesellschaft für Energiemess- und Auswertesysteme

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 Wärmehäher, 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

Die diversen digitalen Möglichkeiten

Wer das Gefühl kennt, wenn man für die Korrektur eines Wirtschaftsplans zwei Stunden am Rechner sitzt, der kann nicht gegen den digitalen Wandel sein“, sagt Bülent Arslan, Geschäftsführer des A.D.C. ImmoService. Der Immobilienverwalter und Abrechnungsspezialist aus Herne hat sich vor vier Jahren von der Arbeit mit Excel verabschiedet und verfolgt seitdem ein neues Ziel: das komplett papierlose Büro.

Im Jahr 2009 hat der Sohn türkischer Einwanderer seine Karriere bei einem Messdienstleister aufgegeben und sich mit einem Abrechnungsservice selbstständig gemacht. Ein Jahr später kamen Miet- und WEG-Verwaltung ins Portfolio. Heute beschäftigt Arslan 19 Mitarbeiter, die meisten hat der Immobilienfachwirt selbst ausgebildet. Abrechnungsservice und Hausverwaltung sind seit 2016 getrennte Unternehmen, die Zuständigkeiten auf zwei Teams verteilt.

Abschied von der bisherigen unübersichtlichen Excel-Lösung

„Die Branche ist, was Fortschritte in der Digitalisierung angeht, sehr heterogen. Manche Verwalter arbeiten bereits mit Chatbots in der Kundenkommunikation, andere beherbergen noch Schränke mit Aktenordnern. In vielen Unternehmen ist die elektronische Buchhaltung der erste Meilenstein in Richtung der digitalen Organisation. Und genau an dieser Stelle kommt eine professionelle Verwaltungssoftware ins Spiel, die die Abläufe standardisiert und beschleunigt“, sagt Dr. Sebastian Schmitt, Business Development Manager bei der Haufe Group.

Eine solche Lösung führte Arslan 2015 ein, um weiter wachsen zu können. Denn seine Excel-Verwaltungslösung – Tabellen

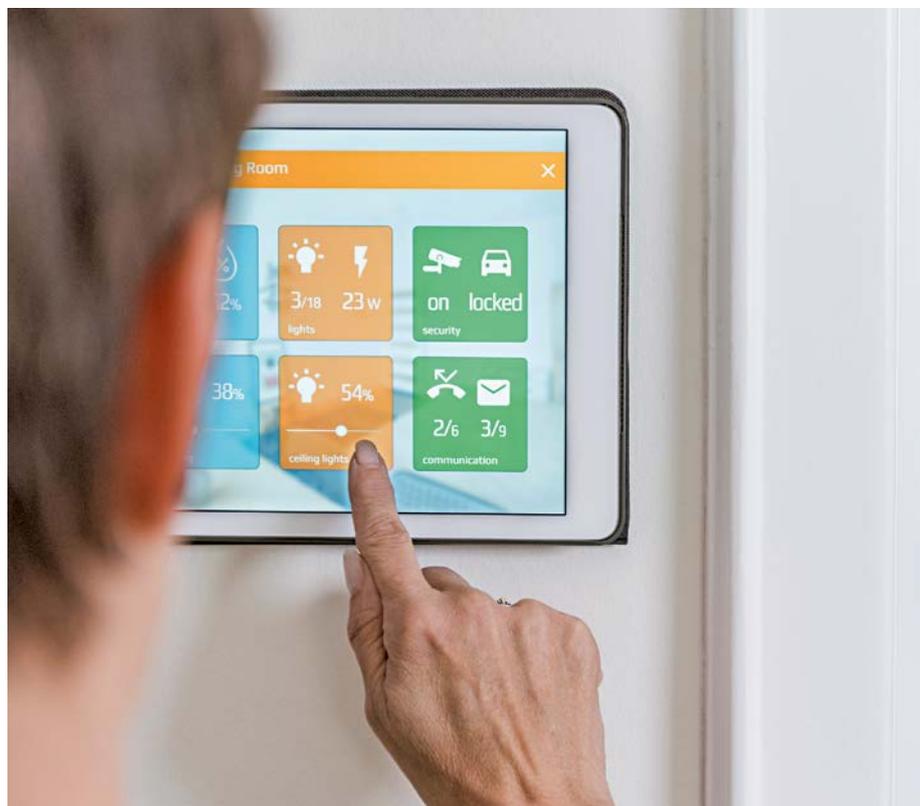
mit Formeln, Verknüpfungen und Makros – war zu komplex und unübersichtlich geworden, das Risiko der unbeabsichtigten Manipulation ebenso hoch wie der Pflegeaufwand. „Eine Datei für eine WEG mit 48 Einheiten umfasste 160 Tabellen“, erinnert sich Arslan. „Für die Anlage eines Wirtschaftsplans suchte ich die Kosten einzeln aus den Rechnungsbelegen heraus. Kam im nächsten Jahr eine Position hinzu, musste ich 48 Tabellen manuell anpassen.“

Dass Arslan bei einem Stand von 530 Wohneinheiten diesen Schnitt machte, freute seinen Buchhalter Selcuk Bostanci: „Endlich konnten wir professionell buchen.“ Mit dem integrierten Zahlungsverkehr oder der zentralen Datenbasis lasse sich ganz anders arbeiten. „Die Fehler-

quote ist sofort gesunken. Im Vergleich zur ‚Excel-Ära‘ benötigen wir heute mit Haufe PowerHaus für unsere Aufgaben höchstens ein Drittel der Zeit“, resümiert Arslan.

Die unkomplizierte Anbindung von Partnerlösungen, die sich auf Teilprozesse in der Immobilienverwaltung spezialisiert haben, ist ein weiterer Vorteil, der eine professionelle Verwaltersoftware von der selbst entwickelten Excel-Anwendung abhebt. „Dabei setzen wir auf die Vielfalt der unterschiedlichen Partnerangebote“, erläutert Sebastian Schmitt.

Im A.D.C. ImmoService steht aktuell das Thema Kundenkommunikation auf dem Plan. „Seit der allgemeine Schriftverkehr über E-Mail läuft, sparen wir



Mit flächendeckenden digitalen Mess-Systemen entfällt nicht nur der Gang in die Wohnungen, auch der Schadenservice wird deutlich effektiver.

Vor vielen Dienstleistern steht die Digitalisierung als Riesenaufwand. Doch ihr Nutzen überzeugt: Beim Abrechnungsservice etwa lassen sich nicht nur Messprozesse, sondern zugleich auch die Kundenkommunikation und das Schadensmanagement auf neue Füße stellen.

ein Drittel der Portokosten ein“, erklärt Arslan. Seine Mitarbeiter bearbeiten Schadensmeldungen mit der digitalen Plattform casavi, die Daten mit der zentralen Software tauscht. Nun muss Arslan auch seine Kunden für den digitalen Weg begeistern. „Die Serviceplattform wird in jeder Eigentümerversammlung vorgestellt“, sagt er. Mieter und Eigentümer würden auf die Möglichkeiten der Serviceplattform hingewiesen. „Sie können ihre Anliegen per App mitteilen oder Schlüssel per Handy bestellen. Mein Ziel ist, dass 80 Prozent unserer Kunden diesen Kommunikationsweg nutzen.“

Das Ziel: digitale Mess-Systeme in allen Wohnungen

Auch im A.D.C. Abrechnungsservice ist die Digitalisierung im vollen Gang. Die Messwerte von 6.000 Wohneinheiten sollen bald flächendeckend digital erfasst werden, abgerechnet wird schon digital. „Bislang habe ich digitale Funk-Messgeräte nur auf Kundenwunsch eingebaut. Inzwischen sind sie kostengünstiger und ab Oktober 2020 auch gesetzlich vorgeschrieben“, so Arslan. Mit der neuen Technologie stehen seine Mitarbeiter nur noch vor dem Mietshaus und empfangen die Daten per Funk, der Gang in die Wohnungen entfällt. Ist ein Datensammler installiert, werden die Werte sogar per E-Mail an die Zentrale übermittelt.

„Mit meinen Mitarbeitern und digitalen Werkzeugen kann und will ich weiter wachsen“, umschreibt Arslan seine Strategie. Den Digitalisierungsgrad seines Unternehmens schätzt er auf 30 Prozent. „Wir müssen unsere Philosophie ändern. Ich sehe noch zu viel Papier auf den Schreibtischen. Die digitalen Möglichkeiten auch zu nutzen, ist ein Lernprozess für meine Mitarbeiter.“

„Bei der Digitalisierung liegt die wirkliche Herausforderung für die Mitarbeiter nicht im Umgang mit einer neuen Software“, sagt Sebastian Schmitt von der Haufe Group. „Es geht um die Akzeptanz des gesamten Veränderungsprozesses. Es gilt die Mitarbeiter zu sensibilisieren, welchen Sinn es hat, sich von liebgewonnenen Routinen zu verabschieden.“ Dies sei eine Aufgabe für den Chef, auch wenn er nicht alles selbst machen müsse. „Aber als Initiator, Treiber und – ganz wichtig – stetiger Motivator auch bei anfänglichen Rückschlägen kommt ihm eine wichtige Rolle zu.“

Arslan bindet seine Teams über zwei Meetings pro Woche ein, man entwickelt gemeinsam Verbesserungen oder Ideen für digitale Prozesse. „Meine Mitarbeiter sind mein wertvollstes Gut, ihr Wissen der Schlüssel, um sinnvolle Alternativen zur Zettelwirtschaft zu finden.“ Wie zum Beispiel sollten die orangefarbenen Notizzettel ersetzt werden, auf denen die Mitarbeiter am Empfang handschriftlich Telefonate dokumentieren? Sie werden heute als E-Mail verschickt und auf dem Server hinterlegt, damit jeder sofort auf die Informationen zugreifen kann.

Fragen, wie man digitale Informationen und Ordner organisiert, müssen bald nicht mehr diskutiert werden. Denn es wird ein Dokumentenmanagementsystem an die zentrale Software angebunden. Die Lösung von d.velop gibt die Struktur vor – am Aktenplan für Verwalter hat Arslan selbst mitgearbeitet – und vereinfacht die Verwaltung, indem sie beispielsweise in Haufe PowerHaus erzeugte Dokumente automatisch archiviert. Die Mitarbeiter können wie im Schadensmanagement mobil auf die Informationen zugreifen. Die Digitalisierung der bestehenden Papierakten ist für Geschäftsführer Arslan der nächste Schritt in diesem Prozess. “

Ilonka Kunow, Gauting

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 5 Digitale Prozesse im Abrechnungsservice für Wohnimmobilien



„Ich sehe noch zu viel Papier auf den Schreibtischen. Die digitalen Möglichkeiten zu nutzen, ist ein Lernprozess für meine Mitarbeiter.“

Bülent Arslan,
Geschäftsführer A.D.C. ImmoService

Verwalter: Vorsicht Volkszählung

Alle zehn Jahre sind EU-Mitgliedsstaaten und damit auch Deutschland verpflichtet, Bevölkerung, Gebäude und Wohnungen zu zählen. Die Bundesregierung arbeitet an einer gesetzlichen Grundlage zur Durchführung, die vor allem die Auskunftspflicht von Wohnraumeigentümern auf ein rechtssicheres Fundament stellen soll. Auch wenn an Details noch gefeilt wird und der tatsächliche Zensus erst im übernächsten Jahr erfolgt, stimmen sich Immobilienverwalter schon einmal auf die Mammutaufgabe ein, die es für sie zu stemmen gilt – beziehungsweise sie sind eingestimmt worden: Zahlreiche Mitglieder des BVI Bundesfachverband der Immobilienverwalter e.V. haben Anfang dieses Jahres ebenso wie Großeigentümer und Genossenschaften Fragebögen erhalten, in denen die Statistischen Landesämter Details zum Unternehmen und zum Wohnungsbestand abfragten.

Denn wenn es im Jahr 2021 ernst wird, sind es die Verwalter, die umfangreiches Datenmaterial zur Gebäude- und Wohnungszählung abfragen, zusammenstellen und übermitteln müssen. „Die Auskunftspflicht bezieht sich auf die festgelegten Erhebungseinheiten, also welche Immobilien erhoben werden, und die Erhebungsmerkmale, die eigentlichen Daten“, erklärt Thomas Meier, Präsident des BVI. Für gewerbliche Eigentümer und Verwalter von größeren Gebäude- und Wohnungsbeständen soll ein Online-Meldeverfahren die Datenlieferung erleichtern.

Mit der aktuellen Kontaktaufnahme wollen die Behörden erfahren, wer für dieses Verfahren in Frage kommt, und an den organisatorischen und technischen Voraussetzungen für diesen Erhebungsweg feilen. In einem weiteren Schritt ab Mitte dieses Jahres müssen Großeigentümer und Verwalter Bestandslisten an die Behörden schicken, in denen Anschriften aller Gebäude und Wohnungen, die Objektart sowie Angaben zur Verwaltung

aufgeführt sind. Diese Listen werden von da an fortlaufend aktualisiert. Halter kleinerer Bestände werden erst zum Stichtag im Mai 2021 befragt oder sind gar nicht auskunftspflichtig.

Wünschenswert wäre es nach Ansicht des BVI, dass der Gesetzgeber klar und trennscharf zwischen Miet- und Wohneigentumsverwaltern unterscheidet, so wie es seit verganginem Jahr in § 34c der Gewerbeordnung mit der klaren Definition von Wohnimmobilienverwaltern festgeschrieben ist. Während die einen nämlich Daten zu Mietverhältnissen und Zahl der Personen in einer Wohneinheit machen können, müssen Wohneigentumsverwalter solche Daten erst mühsam einsammeln, prüfen und weitergeben.

Datenschutzaspekte machen den Handlungsspielraum zusätzlich kompliziert

„Immobilienverwalter von Wohneigentum sind für das gemeinschaftliche Eigentum zuständig, nicht für im Sonder Eigentum stehende Wohnungen“, erklärt Meier. Ein Verwalter wisse häufig schlicht nicht, wie Eigentümer ihre Wohnung nutzen oder wie sie bei Vermietungen die Verträge ausgestalten. „Für diese Verwalter ist nicht nur der Aufwand über Gebühr groß, sondern sie werden durch die unklare Begriffs- und Aufgabendefinition zusätzlich verunsichert mit entsprechend steigendem Beratungsbedarf“, so Meier.

Zusätzlich kompliziert gestaltet sich der Handlungsspielraum für Verwalter wegen datenschutzrechtlicher Aspekte. Datenschutzbeauftragte warnen bereits jetzt vor Grauzonen hinsichtlich der Verantwortlichkeiten bei der Datenerhebung und -übermittlung. Der BVI rät seinen Mitgliedern, Mieter mittels einer entspre-



KOMMENTAR

Profi-Arbeit gegen Profi-Vergütung

Die Zählung von Bevölkerung, Gebäuden und Wohneinheiten stellt das Land vor eine Mammutaufgabe. Eine Schlüsselrolle kommt dabei einmal mehr den Verwaltern von Wohneigentum und Mietwohnungen zu. Leider honoriert der Staat diese Aufgabe weder ideologisch noch tatsächlich. Stillschweigend scheinen alle davon auszugehen, dass Immobilienverwalter zusätzliche Aufgaben erledigen, ohne dies personell oder finanziell absichern zu können. Unlogisch ist das vor dem Hintergrund, dass der Staat die meisten Daten bereits vorliegen und über seine Amtsgerichte Zugriff darauf hat. Nur die Anzahl der Personen, die eine Wohnung bewohnen, ergibt sich daraus nicht. Wären wir Fachverbände in den Gesetzgebungsprozess eingebunden worden, hätten solche Ungereimtheiten ebenso ausgegült werden können wie die nun unbeantwortete Frage, wer den Aufwand bezahlen soll. Rechtlich hat ein Verwalter keine Chance, nachträglich eine Sondervergütung zu erwirken, wenn er in seinem Vertrag keine entsprechende Klausel hat. Diese Rechtslücke muss geschlossen werden. Denn die Anforderungen des Zensus zeigen, dass unsere Mitglieder längst nicht mehr nur Wohnungen und Gebäude verwalten, sondern auch erhebliche Datenvolumina. Wer mit diesem Gut verantwortlich und souverän umgehen soll, muss dies auf einer professionellen Grundlage tun können.

Thomas Meier,
Präsident des BVI

Der Zensus steht vor der Tür. Verwaltern kommt hinsichtlich Durchführung und Datenschutz rund um das sensible Thema eine Schlüsselrolle zu. Das führt zu Forderungen an die Politik hinsichtlich der Prozedur. Ein paar Ratschläge für die Branche gibt es obendrauf.

chenden Information über die anstehende Datenweitergabe zu informieren. „Das gilt auch für WEG-Verwalter, die die Daten von Eigentümern weitergeben“, sagt Meier. In einem Schreiben sollten Verwalter explizit die rechtlichen Grundlagen erwähnen, also das anstehende Zensusgesetz 2021 sowie den Passus in der Datenschutz-Grundverordnung. Abzuwarten bleibt, ob und wie ein Widerspruchsrecht für Mieter im aktuell laufenden Gesetzgebungsverfahren berücksichtigt wird. Gegebenenfalls sollten Verwalter auch darauf Mieter und Eigentümer schriftlich hinweisen.

Bei den vom Verwalter im Rahmen des Zensus 2021 zu erbringenden Leistungen handelt es sich zweifelsohne um solche, die über den üblichen Umfang der Verwaltungstätigkeit hinausgehen. Verwalter, die Verträge mit Neukunden abschließen, können sich eine Honorierung des zusätzlichen Zeit- und Arbeitsaufwands sichern.

Hierzu empfiehlt der BVI, in alle neuen Verwaltungsverträge eine explizite Sondervergütungsabrede für den Zensus 2021 aufzunehmen, also eine Mehrvergütung für den besonderen Aufwand durch die anstehende Gebäude- und Wohnungs-

zählung (GWZ) und deren Vorbereitungsarbeiten im Rahmen des Zensus 2021 zu vereinbaren. Für bestehende Verwalterverträge gilt, dass ein Anspruch des Verwalters auf Gewährung einer Zusatzvergütung dann besteht, wenn der Vertrag – was der BVI grundsätzlich empfiehlt – eine sog. Mehrbelastungsklausel enthält, die dem Verwalter für nach Vertragsschluss unter anderem gesetzlich neu eingeführte Aufgaben einen Anspruch auf eine angemessene Sondervergütung zubilligt. «

Michael von Hauff, BVI

27. DEUTSCHER VERWALTERTAG 12 | 13 SEPTEMBER 2019 BERLIN

DEM WETTBEWERB EINEN SCHRITT VORAUS!

BEWEGENDE UND INNOVATIVE THEMEN

IMPULSE FÜR DIE UNTERNEHMERISCHE ZUKUNFT

VERNETZEN MIT 900 TEILNEHMERN UND 100 AUSSTELLERN

FÜR ALLE, DIE MITREDEN WOLLEN.

JETZT ANMELDEN ZUM GRÖßTEN BRANCHENEVENT DES JAHRES

WWW.DEUTSCHER-VERWALTERTAG.DE

NOCH MEHR PROFITIEREN

NEU IN DIESEM JAHR: WARM-UP-VERANSTALTUNG

AM 11. SEPTEMBER 2019 IM FUSSBALLSTADION DES

KULTURVEREINS 1. FC UNION BERLIN



Dachverband Deutscher
Immobilienverwalter e.V.

Die Zeichen stehen weiter auf Wachstum

Experten



„Internationalisierung und Digitalisierung sind die zwei wesentlichen Treiber im Markt, die die Anbieterseite weiter konsolidieren: in Dienstleister, die große, auch internationale Portfolien bedienen können, und in kleine Anbieter, die sich auf einzelne Regionen oder Gewerke spezialisieren.“

Dr. Jochen Keysberg, CEO Apleona



„Der Markt verlangt nach innovativen FM-Lösungen. Unsere Erfahrung zeigt: Bereits kleinere Entwicklungen können große Vorteile bringen. Entscheidend sind klar definierte Schnittstellen zum Auftraggeber.“

Martin Schenk, Vorsitzender der Geschäftsführung Strabag Property and Facility Services

Das Jahr 2018 endete für viele Industrie- und Großhandelsunternehmen mit einer gemischten Bilanz. Die gute Entwicklung zu Beginn des Jahres verlor im Sommer an Schwung. Gründe sind unter anderem der verschärfte Handelsstreit mit den USA, aber auch Unsicherheiten über die künftigen Wirtschaftsbeziehungen zu Großbritannien. Die Facility-Service-Unternehmen in Deutschland waren davon jedoch wieder einmal kaum betroffen. Warum ist das so?

Unsere Grafik zur jährlichen Studie zum deutschen Facility-Service-Markt zeigt die Entwicklung in 2018. Nach dem durch die Sonderkonjunktur bedingten Höhepunkt aufgrund der Flüchtlingsbetreuung in 2015 hat sich das Wachstum damit in den letzten Jahren verlangsamt.

Die vier nach Umsatz größten Unternehmen im Markt generieren zusammen mehr als fünf Milliarden Euro Umsatz. Apleona mit einem Inlandsumsatz von 1.569,9 Millionen Euro würde etwa für eine Umsatzsteigerung von zehn Prozent ein Plus von 157 Millionen Euro benötigen. Das ist mehr, als Hectas auf Rang 23 der Lünendonk®-Liste in 2018 in Deutschland umgesetzt hat (151 Mio. Euro). Das vergleichsweise geringe Wachstum der Top 10 überdeckt, dass diese für rund zwei Drittel des absoluten Umsatzplus von 600 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr aller analysierten Unternehmen verantwortlich sind. Im gleichen Zug ist das Marktvolumen um 1,5 Prozent auf nun 54,2 Milliarden Euro angestiegen (+0,8 Mrd. Euro; ohne unternehmensinterne Umsätze der mehrheitlich am externen Markt tätigen Dienstleister). Der Markt befindet sich weiter in der Konsolidierung. Die Zuwächse der führenden Dienstleister gehen zulasten der kleinen im Markt.

Nun zu den Gründen, warum Konjunkturentwicklungen erst mit Verzögerung und nur teilweise in der Entwicklung der Gebäudedienstleistungen sichtbar

werden: Facility Services werden in der Regel für drei bis fünf Jahre beauftragt. Kurzfristige Sparmaßnahmen der Auftraggeber betreffen zunächst nur die aktuell in der Ausschreibung befindlichen Dienstleistungspakete, die nur weniger als ein Drittel aller Volumina im Markt ausmachen. Hierbei handelt es sich um eine grobe Schätzung, da kaum belastbare Informationen im Markt vorliegen, die eine Berechnung der jährlich neu ausgeschriebenen Verträge ermöglichen. Während der Einsparungen nach der Finanzkrise wurden viele Leistungen auf ein Mindestniveau begrenzt, das für einen ordentlichen Betrieb der Gebäude notwendig ist. Es besteht daher kaum Einsparpotenzial durch Weglassen von Services.

Hinzu kommt: Die Nachfrage nach externen Gebäudedienstleistungen ist nach wie vor hoch. Für die führenden Unternehmen im Markt ist die Kapazität zur Bearbeitung von Ausschreibungen sowie die Personalrekrutierung stärker limitierend als der Wettbewerb.

Multi-Dienstleister mit Services aus einer Hand werden an Bedeutung zunehmen

Derzeit wird die viel diskutierte Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft und insbesondere im Facility Management überwiegend zur Optimierung der Services genutzt. Schnittstellen vom Auftraggeber zum Nutzer gibt es kaum – mit Ausnahme der Software zur Verwaltung der Immobilien. Insbesondere Entwicklungen wie Augmented und Virtual Reality werden zwar eingesetzt, eine Schnittstelle zum Auftraggeber besteht aber ebenso wenig wie bei Service-Robotern. Die Digitalisierung droht derzeit weniger das bestehende Geschäftsmodell der

Die Nachfrage nach externen Facility Services ist nach wie vor hoch. Für viele Gebäudedienstleister im Markt ist die Kapazität zur Bearbeitung von Ausschreibungen sowie die Personalrekrutierung stärker limitierend als der Wettbewerb.

LÜNENDONK®-LISTE 2019 FÜHRENDE FACILITY-SERVICE-UNTERNEHMEN IN DEUTSCHLAND

Aufnahmekriterien für diese Liste: Mindestens 50 % des Umsatzes werden mit Facility Services erwirtschaftet, mindestens 66 % des Umsatzes resultieren aus externen Aufträgen, mindestens 66 % des Facility-Service-Umsatzes bestehen aus infrastrukturellem und technischem Gebäudemanagement. Alternativ werden mindestens 66 % des Umsatzes im Wettbewerb erwirtschaftet und der Umsatz mit externen Aufträgen übersteigt 100,0 Mio. Euro; bereinigt um Umsätze mit Servicegesellschaften und Organschaften. Die Rangfolge der Übersicht basiert auf kontrollierten Selbstauskünften der Unternehmen und Schätzungen der Lünendonk & Hossenfelder GmbH über in Deutschland bilanzierte/erwirtschaftete Umsätze.

^{*)} Umsatz und/oder Mitarbeiterzahlen teilweise geschätzt.

^{**)} Mehrheitlich captiv tätig.

1) Inkl. des Service-Geschäfts der SAG.

2) Exklusive Kulturkaufhaus und Kursana. Gesamtumsatz der Dussmann Gruppe 2018: 2.341,0 Millionen Euro.

3) Inlandsumsatz inkl. Servicegesellschaften und Organschaften in 2018: 616,8 Mio. Euro.

Unternehmen	Umsatz in Deutschland in Mio. €		Gesamtumsatz in Mio. €		Mitarbeiter in Deutschland	
	2018	2017	2018	2017	2018	2017
1 Apleona GmbH, Neu-Isenburg	1.569,9	1.477,9	2.393,0	2.293,0	13.557	13.540
2 Spie Deutschland & Zentraleuropa GmbH, Ratingen ^{*)}	1.550,0	1.500,0	1.770,0	1.700,0	11.400	10.800
3 Wisag Facility Service Holding GmbH, Frankfurt am Main	1.124,2	1.067,4	1.124,2	1.067,4	32.491	32.102
4 Strabag Property and Facility Services GmbH, Frankfurt am Main	1.003,0	994,0	1.155,0	1.140,0	10.298	11.704
5 Dussmann Service Deutschland GmbH, Berlin ^{**) 2)}	850,0	870,0	1.871,0	1.756,0	22.300	23.500
6 Gegenbauer Holding SE & Co. KG, Berlin	704,8	667,1	732,4	696,6	17.378	17.212
7 Compass Group Deutschland GmbH, Eschborn	676,0	646,0	702,7	672,3	14.500	15.000
8 Engie Deutschland GmbH, Köln	596,0	628,0	596,0	628,0	2.711	2.524
9 Piepenbrock Facility Management GmbH & Co. KG, Osnabrück	589,2	564,0	589,2	564,0	26.600	26.600
10 Sodexo Beteiligungs B.V. & Co. KG, Rüsselsheim ³⁾	544,7	527,2	616,8	600,8	8.770	8.888

Quelle: Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2019 – Stand 28.05.2019 (keine Gewähr für Firmenangaben)

Dienstleister zu gefährden. Sie ist eher eine Möglichkeit, Tätigkeiten zu automatisieren, geringer qualifizierte Mitarbeiter fachlich anzuleiten und die digitale Erfassung der Services zu unterstützen.

In den kommenden Jahren zeichnen sich daher folgende Entwicklungen ab, die auch für die Immobilienbesitzer und Manager von Bedeutung sind:

- › Große Multidienstleister, die in der Lage sind, alle Services für eine Immobilie aus einer Hand zu erbringen, werden weiter an Bedeutung gewinnen. Mittlere und kleine Provider konzentrieren sich auf Nischen in Leistungen und Regionen und werden dort reüssieren.
- › Die Zusammenarbeit über Software-

Schnittstellen und Datenaustausch wird deutlich an Bedeutung gewinnen.

- › Immer mehr Auftraggeberorganisationen reduzieren eigene Kapazitäten und konzentrieren sich auf strategische Entwicklung und Dienstleistersteuerung.
- › Ergebnisorientierte Verträge vereinfachen die Auftraggeber-Kunden-Beziehung. Voraussetzung bei der Vergabe ist mehr Qualitätsorientierung.
- › Die Nutzer der Immobilie stehen stärker im Fokus. Das Immobilienmanagement trägt mit attraktiven Arbeitsumgebungen zur Mitarbeiterbindung bei.
- › Das gesamte Immobilienmanagement muss sich zum Impulsgeber weiterentwickeln für Müllvermeidung, hoch-

wertige und frische Verpflegung und unkomplizierte Services für Mitarbeiter des Auftraggebers wie Paketannahme, Concierge-Services und mehr.

- › Anreizsysteme wie Erfolgsbeteiligungen für Dienstleister werden zunehmen.

Dienstleister unterstützen ihre Auftraggeber, wenn sie ihr Leistungsportfolio kontinuierlich an die veränderten Anforderungen anpassen. Dazu gehört auch, Nicht-Kerngeschäfte des Auftraggebers in das Portfolio aufzunehmen. Allein aus diesem Grund stehen die Zeichen im Markt weiter auf Wachstum. «

Thomas Ball, Senior Consultant der Lünendonk & Hossenfelder GmbH

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI
CONSTANZE BECKER

Wann kann ein Verkäufermakler eine Vermittlungsprovision abrechnen?

Die Übersendung eines Exposés oder die Durchführung eines Besichtigungstermins ist regelmäßig keine hinreichende Vermittlungstätigkeit. Gleiches gilt, wenn der Makler Einzelinformationen des Verkäufers an den Kaufinteressenten weitergibt.

BGH, Urteil vom 21.11.2018 - I ZR 10/18

SACHVERHALT: Der Kläger als Verkäufer eines Lagers beauftragte einen Makler mit der Suche für einen Käufer dieses Lagers. Vereinbart war eine Vermittlungsprovision in Höhe von fünf Prozent des Kaufpreises, sofern der Makler das Lager vermittelt. Der Makler erstellte daraufhin ein Exposé und kontaktierte diverse Interessenten.

Mit dem Geschäftsführer der xy GmbH führte der Makler einen Besichtigungstermin durch. Der Makler unterrichtete den Verkäufer über diesen Termin. Sodann nahm der Geschäftsführer der xy GmbH mit dem Verkäufer direkten Kontakt auf. Die Verhandlungen wurden ohne den Makler geführt. Ein paar Monate später erwarb nicht die xy GmbH, sondern der Geschäftsführer selber das Objekt.

Im notariellen Kaufvertrag war Folgendes geregelt: „Sollte der Verkäufer zur Zahlung einer Provision verpflichtet werden, so ist

der Käufer verpflichtet, dem Verkäufer die Provision bis zur Höhe von drei Prozent des Kaufpreises zu erstatten.“ Der Makler erhielt vom Verkäufer die vereinbarte Provision in Höhe von fünf Prozent des Kaufpreises für seine Tätigkeit. Danach klagte der Verkäufer gegen den Geschäftsführer der xy GmbH auf Zahlung der Provision in Höhe von drei Prozent.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die Klage hatte keinen Erfolg, da die Maklerklausel im Vertrag so ausgelegt wurde, dass der Käufer nur dann die Provision in Höhe von drei Prozent zu zahlen hat, wenn der Verkäufer rechtlich dazu verpflichtet ist. Da der Makler aber nur das Exposé an den Geschäftsführer der GmbH übergeben hatte und einen Besichtigungstermin wahrnahm, lag keine Vermittlung vor.

Eine Vergütung für eine Vermittlung kann nur dann angenommen werden, wenn

der Makler die Abschlussbereitschaft des Vertragspartners des zukünftigen Hauptvertrages bewusst final herbeiführt. Dazu reicht die Übersendung des Exposés und ein Besichtigungstermin für den Verkäufervermittler nicht aus. Auch die Weitergabe von Einzelinformationen zum Objekt reicht nicht aus, weil der Makler dadurch nur als Bote von Informationen dient.

PRAXISHINWEIS: Bei einem Vermittlungsauftrag durch den Verkäufer hat der Makler darzulegen, dass durch sein eigenes Handeln und Verhandeln unmittelbar dazu beigetragen wurde, dass der Hauptvertrag abgeschlossen wurde.

Im vorliegenden Fall konnte der Makler nicht nachweisen, dass er final die Abschlussbereitschaft gefördert hat, sondern er konnte nur nachweisen, dass das Exposé übergeben wurde, das Objekt gezeigt wurde und einige Fragen beantwortet wurden. Dies stellt eine bloße Nachweisleistung dar. Verhandlungen hat der Makler aber nicht geführt. Eine wirksame Verweisungsklausel hätte hier sicher geholfen. Ein weiteres Problem dieser Entscheidung war der Nachweis der xy GmbH, aber nicht des Geschäftsführers als Käufer.

Im Falle der Tätigkeit für den Verkäufer hat der BGH die Grundsätze zur persönlichen Identität bei besonders enger persönlicher und wirtschaftlicher Bindung abgelehnt. Für den Verkäufermakler sollen diese Grundsätze nicht gelten. Der Verkäufermakler soll daher dringend auch den potenziellen Dritterwerber als Interessenten ausdrücklich benennen. «



Die Durchführung eines Besichtigungstermins – hier: in einer Lagerhalle – ist regelmäßig keine hinreichende Vermittlungstätigkeit.

Wohnungseigentumsrecht

Urteil des Monats: Wie weit reichen allgemeine Öffnungsklauseln?

Zu den unentziehbaren, aber verzichtbaren („mehrheitsfesten“) Rechten gehört die „Zweckbestimmung“ eines Wohnungs- oder Teileigentums. Diese darf durch einen auf der Grundlage einer allgemeinen Öffnungsklausel gefassten Beschluss nur mit Zustimmung des Sondereigentümers geändert werden. Ein auf der Grundlage einer allgemeinen Öffnungsklausel gefasster Beschluss, durch den die kurzzeitige Vermietung des Eigentums (z.B. an Feriengäste) verboten wird, ist nur dann rechtmäßig, wenn alle Eigentümer ihre Zustimmung erteilt haben. BGH, Urteil v. 12.04.2019, V ZR 112/18

FAKTEN: Die Gemeinschaftsordnung enthält eine Regelung, wonach den Eigentümern die vorübergehende oder wechselnde Vermietung ihrer Wohnungen (z.B. an Feriengäste) gestattet ist. Eine Öffnungsklausel sieht vor, dass die Gemeinschaftsordnung mit einer Mehrheit von 75 Prozent aller Miteigentumsanteile geändert werden kann. Mit einer solchen Mehrheit fassen die Eigentümer einen Beschluss, wonach die Überlassung der Wohnungen an täglich oder wöchentlich wechselnde Feriengäste nicht zulässig ist. Die Vorinstanzen halten den Beschluss für nichtig. Auf Grundlage der Öffnungsklausel dürfe nämlich nicht in den „Kernbereich des Eigentums“ eingegriffen werden. Die Revision bleibt ohne Erfolg.

ENTSCHEIDUNG: Der Beschluss ist rechtmäßig. Hier gehe es um einen Eingriff in ein „verzichtbares Individualrecht“, nämlich ein spezielles Mietverbot. Der BGH sieht einen auf der Grundlage einer allgemeinen Öffnungsklausel gefassten Beschluss nur dann als rechtmäßig an, wenn alle Eigentümer ihre Zustimmung erteilt haben. Denn die Klausel verenge die zuvor weite Zweckbestimmung und schränke das bestehende Recht jedes einzelnen Eigentümers, mit seinem Sondereigentum nach Belieben zu verfahren, dauerhaft in erheblicher Weise ein. Die Eigentumsrechte der übrigen Eigentümer würden durch diese Sichtweise nicht außer Acht gelassen, denn ihnen stünden Rechtsschutz-

möglichkeiten zur Verfügung. Es könne auch nicht eingewendet werden, allgemeine Öffnungsklauseln würden mit dieser Sichtweise entwertet. Sie blieben etwa für Gebrauchs- oder Kostenregelungen von Bedeutung.

FAZIT: Ein Beschluss, der auf einer Öffnungsklausel beruht, ist nicht schon dann rechtmäßig, wenn er die in der Öffnungsklausel genannten Anforderungen erfüllt. Vielmehr sind bestimmte „fundamentale inhaltliche Schranken“ zu beachten. Ein in Individualrechte eingreifender auf einer Öffnungsklausel beruhender Beschluss ist nur dann wirksam, wenn die hiervon nachteilig betroffenen Eigentümer zustimmen.

Aktuelle Urteile

HAUSGELD

Zweiterwerb von Wohnungen – wer ist Schuldner?

Kostenschuldner für Hausgeldzahlungen ist, wer zum Zeitpunkt der Fälligkeit des Hausgelds im Grundbuch als „Wohnungseigentümer“ eingetragen ist. Das gilt jedoch nicht für so genannten Zweiterwerb.

LG München I, Beschluss v. 29.05.2018, 36 S 10312/17 WEG

FAKTEN: Die Gemeinschaft K macht gegen den Unterteiler B, der das Eigentum vom Bauträger erworben hat, Hausgeld geltend. Das Amtsgericht gibt der Klage statt. Der Rechtsvorgänger des B habe das Haus erst nach Entstehung einer Eigentümergemeinschaft aufgestockt und die Eigentumsrechte durch Unterteilung gebildet. Gegen dieses Urteil wendet sich B. Der Erwerb eines Eigentums vom Bauträger sei kein Zweiterwerb. Die Berufung hat keinen Erfolg. Nicht die Erwerber, sondern B schuldet das Hausgeld. Bei der Veräußerung von Eigentumsrechten aus einer in Vollzug gesetzten Eigentümergemeinschaft heraus sei die vorverlagerte Anwendung des WEG abzulehnen.

FAZIT: Im Kern geht es um die Frage, wer das Hausgeld schuldet: der, der ein Eigentum unterteilt, oder der, der von ihm erwirbt, aber noch nicht im Wohnungsgrundbuch als Eigentümer steht. Das LG entscheidet sich für den Unterteiler. Es meint, es liege kein Fall vor, der der einer werdenden Eigentümergemeinschaft gleichkomme. Die Erwerber müssen sich daher von B ermächtigen lassen, seine Rechte – etwa in der Versammlung – wahrzunehmen. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

ABRECHNUNG

Saldierungen innerhalb einer Kostenposition

Saldiert der Verwalter innerhalb der Kostenposition „Wasser“ Einnahmen (im Fall: Gutschriften) mit Ausgaben (im Fall: die Wasserrechnung), macht dies die Abrechnung nicht anfechtbar.

LG Frankfurt am Main, Urteil v. 28.06.2018, 2-13 S 97/17

FAKTEN: Eigentümer K geht gegen den Beschluss vor, mit dem die Eigentümer die Abrechnung genehmigt haben. Er rügt, der Verwalter habe bei den Wasserkosten Einnahmen und Ausgaben saldiert. Die beklagten Eigentümer erhalten letztlich Recht. Zwar handele es sich um eine grundsätzlich unzulässige Saldierung. Aber die Abrechnung bleibe im Ergebnis aus sich selbst heraus verständlich.

FAZIT: Kostenpositionen, an denen Eigentümer unterschiedlich beteiligt sind, müssen gesondert ausgewiesen werden. Die Zusammenfassung mehrerer Kostenpositionen, etwa Allgemein- und Betriebsstrom, ist in der Regel nicht ordnungsmäßig, da sie eine Nachprüfung wenigstens erschwert. Nur im Einzelfall soll es zulässig sein, „eng zusammenhängende“ Kosten in einer Summe und in einer Kostenposition zusammenzufassen. So soll es bei Versicherungen oder bei Frisch- und Abwasser sein, sofern auch die Berechnung der Abwasserkosten an den Frischwasserverbrauch geknüpft ist. Einnahmen und Ausgaben sollten – anders als im Fall – nicht saldiert werden. Das LG meint, eine Saldierung sei im Einzelfall zu tolerieren. Dem ist nicht zuzustimmen.

ERHALTUNGSKOSTEN

Umlagebeschluss nach einer ausgeführten Maßnahme

Die Bestimmung des § 16 Abs. 4 WEG ermöglicht es Eigentümern, im Einzelfall einer Instandsetzungsmaßnahme die Kostenverteilung abweichend von § 16 Abs. 2 WEG zu regeln. Es ist zulässig, einen solchen Beschluss noch im Nachgang zu einer bereits ausgeführten Maßnahme zu fassen.

LG Berlin, Urteil v. 08.01.2019, 55 S 14/18 WEG

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen entgegen einem Antrag von Eigentümer K bestandskräftig, dass Kosten für den Austausch von Türen durch K nicht von allen Eigentümern getragen werden sollen. Später verlangt K dennoch, man solle ihm für einen Austausch seiner Eingangstür die Kosten erstatten. Ohne Erfolg! Die Eigentümer hätten, so das Landgericht (LG), mit dem Beschluss, keine Kosten zu erstatten, eine auf § 16 Abs. 4 WEG beruhende Kostenregelung getroffen, die rechtlich verbindlich sei.

FAZIT: Das LG meint, es gebe einen bestandskräftigen Beschluss, dass K die Kosten für den Austausch seiner Eingangstür zu tragen hat. Diese Auslegung ist eher fernliegend. Die anderen Eigentümer wollten sich einfach nicht an den Kosten beteiligen. Dass in diesem Beschluss zugleich ein positiver Beschluss nach § 16 Abs. 4 Satz 1 WEG gelegen haben soll, überzeugt nicht. Der Beschluss war nicht bestimmt und nicht transparent. Wollen die Eigentümer etwas vom geltenden Umlageschlüssel Abweichendes bestimmen, sollten sie die Neubestimmung für den Wirtschaftsplan treffen. Rückwirkende Änderungen wie hier sind, anders als es das LG meint, grundsätzlich unzulässig.

KOSTENTRAGUNGSPFLICHT

Fenster und Gemeinschaftsordnung

Ordnet eine Gemeinschaftsordnung (GO) an, dass Elemente gemeinschaftlichen Eigentums von einzelnen Eigentümern instand gesetzt werden müssen, so gilt: Die diesbezüglichen Regelungen der GO müssen klar und eindeutig sein.

LG Berlin, Urteil v. 18.12.2018, 55 S 86/18

FAKTEN: Die Eigentümer beschließen, die Fenster austauschen zu lassen. Die Kosten für die Instandsetzung im Bereich der Wohnung von Eigentümer B werden diesem auferlegt. Nach der GO haben die Eigentümer die Kosten der Instandsetzung für die Fenster im Bereich des Sondereigentums zu tragen. Die GO bestimmt allerdings auch, dass ein Eigentümer die Fenster nicht eigenmächtig austauschen darf. B hält diese Regelungen für mehrdeutig. Die Gemeinschaft K klagt gegen B auf Erstattung. Natürlich zu Recht. Hier geht es um die Kostentragungslast. Und die ist laut GO eindeutig. Der Umstand, dass ein Eigentümer die Fenster nach der GO nicht eigenmächtig austauschen dürfe, habe nicht zur Folge, dass er im Fall eines Austausches von seiner Kostentragungspflicht befreit sei.

FAZIT: Die Eigentümer können – wie hier – eine von § 16 Abs. 2 WEG abweichende Kostentragungslast vereinbaren. Das LG meint, sie sei ausreichend bestimmt. Dem ist zuzustimmen. Der Verwalter muss die Kosten in der Abrechnung als Ausgabe darstellen und diese Ausgabe allein in die Einzelabrechnung des Eigentümers B einstellen.

ZUSTIMMUNG ZUR VERÄUSSERUNG**Bis wann ist der Widerruf der Zustimmung möglich?**

Ist als Inhalt des Sondereigentums vereinbart, dass der Eigentümer zur Veräußerung des Eigentums der Zustimmung bedarf, wird eine erteilte Zustimmung unwiderruflich, sobald die schuldrechtliche Vereinbarung über die Veräußerung wirksam geworden ist.

BGH, Beschluss v. 06.12.2018, V ZB 134/17

FAKTEN: In einer Eigentumsanlage ist eine Veräußerungsbeschränkung vereinbart (zustimmen muss der Verwalter). Im März 2016 verkauft Eigentümer B sein Eigentum an die X-GmbH. Zu deren Gunsten wird im Juni 2016 eine Vormerkung im Grundbuch eingetragen. Im Mai 2016 stimmt Verwalter V der Veräußerung vor dem Notar zu. Mit Fax vom Juli 2016 an den Notar widerruft V diese Zustimmung wieder. Eine Abschrift faxt er am gleichen Tag auch dem Grundbuchamt. Das Grundbuchamt meint, es fehle an einer Verwalterzustimmung. Dagegen wenden sich B und die X-GmbH mit der Beschwerde. Der Verwalter könne, ihrer Ansicht nach, eine einmal wirksam erteilte Zustimmung zum schuldrechtlichen Kaufvertrag nicht mehr widerrufen.

ENTSCHEIDUNG: Nach Ansicht des BGH liegt die erforderliche Zustimmung vor. Denn die erteilte Zustimmung sei unwiderruflich, sobald die schuldrechtliche Vereinbarung über die Veräußerung wirksam geworden sei. Bei den unterschiedlichen Sachanliegen gehe es stets um die Beurteilung des Erwerbs des Eigentums als eines Gesamtvorgangs. Die technischen Einzelheiten (Aufteilung in schuldrechtliches und dingliches Geschäft), die für den Vollzug des Erwerbs erforderlich seien, spielten bei der Entscheidung über die Erteilung oder die Versagung der Zustimmung zu dem in diesem Sinne verstandenen Erwerb keine Rolle.

FAZIT: Der BGH klärt, dass eine einmal erteilte Zustimmung letztlich dem schuldrechtlichen und dem sachenrechtlichen Geschäft dient und daher nicht mehr widerruflich ist, sobald die schuldrechtliche Vereinbarung über die Veräußerung wirksam geworden ist. Das ist im Ergebnis richtig.

EIGENTÜMERGEMEINSCHAFT**Prozesskostenhilfe**

Die Voraussetzungen des § 116 Satz 1 Nummer 2 ZPO für die Bewilligung der Prozesskostenhilfe liegen bei der Wohnungseigentümergeinschaft nur dann vor, wenn die Kosten des Rechtsstreits weder von ihr noch von den Eigentümern aufgebracht werden können. Grundsätzlich kann einer Gemeinschaft Prozesskostenhilfe gewährt werden. Kann die Gemeinschaft darlegen, dass ihr ein Kredit in der erforderlichen Höhe nicht gewährt werden würde und keiner der Eigentümer in der Lage sei, die Kosten des Rechtsstreits aufzubringen, liegen die Bewilligungsvoraussetzungen vor.

BGH, Beschluss v. 21.03.2019, V ZB 111/18

STIMMRECHT**Mehrere Wohnungseigentumsrechte**

Ein Wohnungseigentümer ist nach § 25 Abs. 5 WEG nicht stimmberechtigt, wenn die Beschlussfassung die Vornahme eines auf die Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums bezüglichen Rechtsgeschäfts mit ihm selbst betrifft. Dies gilt auch, wenn die Stimmkraft abweichend von § 25 Abs. 2 nach dem Objektprinzip geregelt ist. Gehören einem Wohnungseigentümer mehrere Wohnungseigentumsrechte, so erstreckt sich das Stimmverbot auch dann auf sämtliche ihm zustehenden Stimmrechte, wenn sich das Rechtsgeschäft nur auf eines der Eigentumsrechte bezieht.

LG Berlin, Urteil v. 11.12.2018, 55 S 84/17

BESCHWERE**Anfechtung der Bestellung der Verwaltungsbeiräte**

Das für die Beschwer maßgebliche wirtschaftliche Interesse des klagenden Eigentümers, der erfolglos einen Beschluss über die Bestellung des Beirats angefochten hat, ist in aller Regel auf 750 Euro zu schätzen. Es übersteigt damit das Interesse an einer künftigen vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den Beiräten um 50 Prozent und trägt mit der Anhebung des Betrages der Begründung der Organstellung des Verwaltungsbeirats Rechnung. Dass es an einer „Mindestbestelldauer“ gefehlt habe, rechtfertigt es nicht, von einem geringeren Betrag auszugehen.

BGH, Beschluss v. 17.01.2019, V ZB 121/18

Mietrecht

Urteil des Monats: Minderung für Kappungsgrenze unwichtig

Die Kappungsgrenze für eine Mieterhöhung wird grundsätzlich anhand der vereinbarten Miete berechnet. Eine Mietminderung bleibt auch dann außer Betracht, wenn sie auf einem unbehebbaaren Mangel wie einer Wohnflächenabweichung beruht. BGH, Urteil v. 17.04.2019, VIII ZR 33/18

FAKTEN: Die Vermieterin einer Wohnung verlangt vom Mieter die Zustimmung zu einer Mieterhöhung. Im Mietvertrag ist die Wohnfläche mit 94,5 Quadratmetern angegeben. Tatsächlich ist die Wohnung nur 84 Quadratmeter groß. Die Vermieterin wollte vom Mieter die Zustimmung zur Mieterhöhung. Der Mieter widersprach. Er meint, einer weitergehenden Mieterhöhung stehe die Kappungsgrenze des § 558 Abs. 3 BGB entgegen, wonach die Miete innerhalb von drei Jahren maximal um 20 Prozent erhöht werden darf. Da die Wohnfläche tatsächlich elf Prozent geringer sei als im Mietvertrag vereinbart, sei bei der Berechnung der Kappungsgrenze eine entsprechend geminderte Ausgangsmiete anzusetzen.

ENTSCHEIDUNG: Der BGH teilt die Auffassung des Mieters nicht. Der Berechnung der Kappungsgrenze ist die vertraglich vereinbarte und nicht eine nach § 536 Abs. 1 BGB infolge erheblicher Wohnflächenabweichung geminderte Miete zugrunde zu legen. Mietminderungen bleiben bei der für die Berechnung der Kappungsgrenze maßgebenden Ausgangsmiete unberücksichtigt. Das gilt auch bei nicht unerheblichen Wohnflächenabweichungen. Auf den Umstand, dass derartige Mängel unbehebbar sind, kommt es nicht an.

FAZIT: Die Kappungsgrenze soll eine zu starke Steigerung von Mieten verhindern, die bislang erheblich unter der

ortsüblichen Vergleichsmiete lagen, und so die betroffenen Mieter schützen. Sie ist eine zweite, selbstständig einzuhaltende Obergrenze für Mieterhöhungen und dient dem Schutz des Mieters in wirtschaftlicher Hinsicht.

Dieser Schutz vor einem zu raschen Anstieg seiner Zahlungspflichten orientiert sich jedoch an der Miete, zu deren Zahlung sich der Mieter vertraglich verpflichtet hat. Diese anfängliche oder während des laufenden Mietverhältnisses vereinbarte Miete hat der Mieter durch eigene Entscheidung übernommen und für sich als wirtschaftlich tragfähig angesehen. Hieran bemisst sich sein Schutz vor einer finanziellen Überforderung im Rahmen der jeweiligen Mietsteigerung.

Aktuelle Urteile

VERMIETUNG VOM REISSBRETT

Was ist bei der Regelung betreffend die Vertragszeit zu beachten?

In einem Mietvertrag über noch zu errichtende Räume ist eine Klausel wirksam, wonach die Mietzeit mit der Übergabe beginnt und 10 Jahre später endet. Dies gilt auch dann, wenn der Mieter keinen Anspruch auf Einhaltung eines Fertigstellungstermins hat.

OLG Köln, Urteil vom 29.01.2019 - 22 U 30/17

FAKTEN: Die Parteien schlossen im Spätjahr 2003 einen Mietvertrag über Ladenräume in einem in Planung befindlichen Einkaufszentrum (so genannte „Vermietung vom Reißbrett“). Der Formularmietvertrag enthält unter anderem eine Befristung des Mietverhältnisses. Es gab einige unwirksame – weil den Mieter stark benachteiligende – Klauseln, etwa hinsichtlich Minderungsausschluss bei unpünktlicher Fertigstellung. Der Mieter kündigte später ordentlich. Fraglich war, ob die Kündigung durch die Befristung ausgeschlossen ist. Klauseln können auch dann unwirksam sein, wenn ein zusammengehörender Komplex geregelt wird. Laut Gericht haben hier die unwirksamen Klauseln aber keine Auswirkung auf die Befristung des Vertrags. Sie ist wirksam. Der Mieter darf nicht kündigen.

FAZIT: Gesamtunwirksamkeit kann eintreten, wenn der Mieter durch das Zusammenspiel der jeweiligen Klauseln unbillig belastet wird. Gleiches gilt, wenn wirksame und unwirksame Klauseln dazu führen, dass die Gesamtregelung intransparent wird oder wenn der Verbraucher durch die Gestaltung der Klausel getäuscht wird.

Aktuelle Urteile

ZWANGSVERWALTUNG

Wann endet die Prozessführungsbefugnis?

Die Prozessführungsbefugnis des Zwangsverwalters dauert über den Zeitpunkt der Aufhebung der Zwangsverwaltung hinaus an, wenn die in Frage stehenden Ansprüche während der Dauer der Zwangsverwaltung entstanden sind.

OLG Brandenburg, Urteil vom 29.08.2018 - 4 U 106/15

FAKTEN: Die Entscheidung betrifft ein Mietverhältnis über ein gewerblich genutztes Gebäude. Das Gebäude wurde zehn Jahre lang zwangsverwaltet. Später wurde das Zwangsverwaltungsverfahren aufgehoben. Der Zwangsverwalter nimmt danach den Mieter auf Zahlung restlicher Betriebskosten in Anspruch. Das Gericht hatte u.a. zu entscheiden, ob der Zwangsverwalter trotz Aufhebung des Verfahrens weiterhin rückständige Betriebskosten geltend machen kann. Nach der Rechtsprechung des BGH kann die Prozessführungsbefugnis des Zwangsverwalters über den Zeitpunkt der Aufhebung der Zwangsverwaltung hinaus andauern. Voraussetzung ist, dass die in Frage stehenden Ansprüche während der Dauer der Zwangsverwaltung entstanden sind. Die Voraussetzungen für die Fortdauer der Prozessführungsbefugnis sind hier gegeben.

FAZIT: Für die Ansprüche auf restliche Betriebskosten kommt es nicht auf deren Fälligkeit (die mit dem Zugang der Abrechnung eintritt), sondern auf die Entstehung der Ansprüche an. In dieser Zeit unterlag das Grundstück der Zwangsverwaltung, sodass der Verwalter trotz zwischenzeitlich erfolgter Aufhebung die Ansprüche geltend machen kann.

FORMULARVERTRAG

Beschränkung der Minderung

Folgende Klauseln sind in einem Formular-Mietvertrag unwirksam:

1. Der Mieter kann gegenüber der Miete oder sonstigen Forderungen des Vermieters weder mit Gegenforderungen aufrechnen, noch ein Mietminderungs- oder Zurückbehaltungsrecht ausüben, es sei denn, dass Forderungen ... vom Vermieter anerkannt oder rechtskräftig festgestellt sind.
2. Minderungsansprüche wegen Mängeln der Mietsache oder wegen Störungen im Betrieb des Mietobjektes hat der Mieter nur dann, wenn der Vermieter den Mangel oder die Störung vorsätzlich oder grob fahrlässig verursacht hat ...

OLG Brandenburg, Urteil vom 19.2.2019 - 3 U 59/17

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein Mietverhältnis über Räume zum Betrieb eines Versicherungsbüros. Hinsichtlich der Gewährleistungsansprüche des Mieters enthält der Formular-Mietvertrag die im Leitsatz wiedergegebenen Klauseln. Der Mieter teilte dem Vermieter mit, dass aus der Decke der Büroräume Wasser austritt. Der Vermieter unternahm zunächst nichts. Das Gericht hatte u.a. zu prüfen, ob die Minderung und die Aufrechnung durch die im Leitsatz wiedergegebenen Klauseln ausgeschlossen wird. Durch die hier fraglichen Klauseln wird die Minderungsmöglichkeit stark begrenzt. Nach dem Wortlaut solcher Klauseln ist die Aufrechnung mit unstreitigen Forderungen nur dann möglich, wenn der Vermieter die Forderung anerkennt. Damit ist die Aufrechnung entgegen § 309 Nr. 3 BGB nicht mit allen unstreitigen Forderungen möglich. Die Klauseln sind somit unwirksam.

FAZIT: Formulklauseln, nach denen die Minderung des Mieters begrenzt wird, sind also genauso unwirksam wie zu weitgehende Aufrechnungsverbote. Schon die Abgrenzung zwischen Fahrlässigkeit und grober Fahrlässigkeit ist oft nicht leicht zu ziehen.

ZURÜCKBEHALTUNGSRECHT DES MIETERS

Wer Mangelbeseitigung ablehnt, darf Miete nicht zurückbehalten

Lehnt der Mieter die Beseitigung von Mängeln ab, kann er wegen dieser Mängel kein Zurückbehaltungsrecht mehr geltend machen und muss einbehaltene Beträge nachzahlen.

BGH, Urteil v. 10.04.2019, VIII ZR 12/18

FAKTEN: Die Mieter hatten diverse Rechtsstreite mit früheren Vermietern. Sie beriefen sich auf ein Leistungsverweigerungsrecht bis zur Beseitigung aller Mängel und behielten Teile der Miete ein. Später erklärte die neue Vermieterin die Kündigung des Mietverhältnisses wegen Zahlungsverzuges, denn die Mieter stimmten einer Mängelbeseitigung nicht zu. Sie begründeten das mit den weiter anhängigen Rechtsstreiten. Eine Beseitigung der Mängel komme einer „Vernichtung von Beweissachverhalten“ gleich. Damit kamen sie jedoch nicht durch. Ihr Leistungsverweigerungsrecht war seit dem Zeitpunkt entfallen, als sie es ablehnten, eine Beseitigung der Mängel zu dulden. Sofern sie sich auf die Sicherung von Beweisen berufen, hätte dies etwa per Fotos geschehen können.

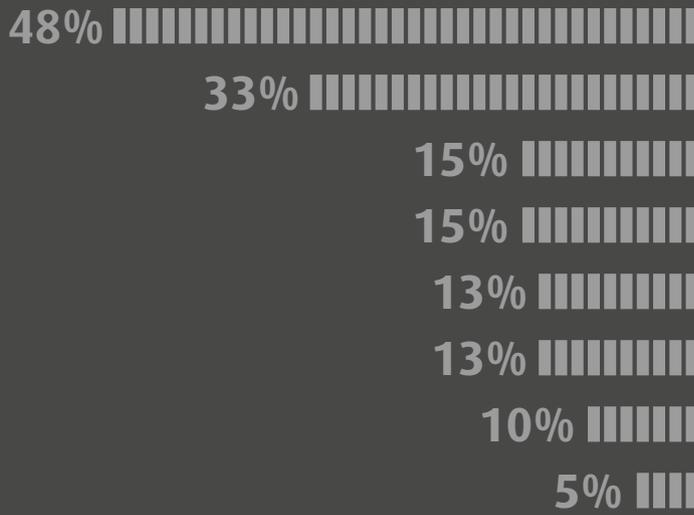
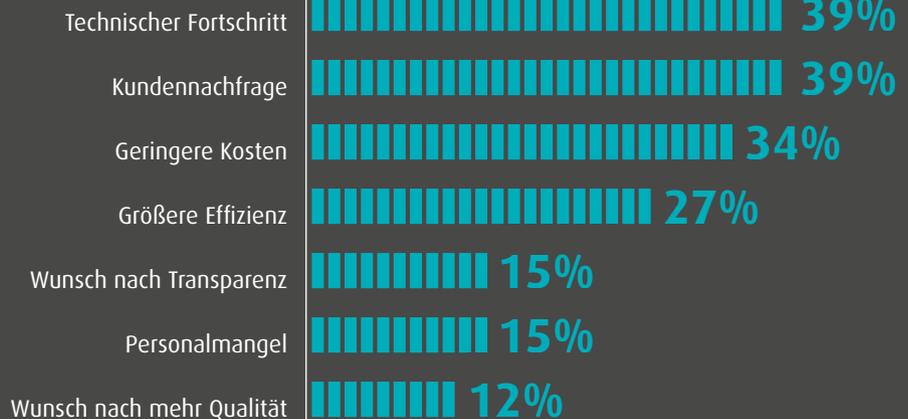
FAZIT: Das Leistungsverweigerungsrecht nach § 320 BGB dient dazu, den Vermieter durch Druck zur Mangelbeseitigung anzuhalten. Deshalb endet dieses Recht bei Beendigung des Mietverhältnisses sowie dann, wenn der Mieter dem Vermieter den Zutritt zur Wohnung nicht gewährt oder sonst die Duldung der Mangelbeseitigung verweigert.

Technologie, IT & Energie

Technischer Fortschritt **ist wesentlicher Digitalisierungstreiber**

Niemand möchte gern dem Fortschritt hinterherhinken oder der Kundennachfrage nicht entsprechen. Doch das kostet Geld und erfordert Veränderungsbereitschaft. Diese beiden Haupttreiber und -hemmnisse hat Lünendonk für die Facility-Service-Branche erfragt. Die Hoffnung auf Effizienz und Behebung des Personalmangels treiben laut der Umfrage ebenfalls die Digitalisierung.

Treiber



Hemmnisse



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Lünendonk®-Liste „Führende Facility-Service-Unternehmen in Deutschland“

22. SAP-FORUM FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Immobilie, Mensch und Prozess – intelligent vernetzt

Ob digitale Gebäudemodelle, innovative Flächenbewirtschaftung, Einsatz von intelligenten Sensoren oder Künstlicher Intelligenz – die Immobilie wird zum hochtech-

nologisierten Wertschöpfungsfaktor. Auf dem 22. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft vom **24. - 25. September 2019 in Berlin** werden die wichtigsten Trends

und Innovationen vorgestellt. Versprochen werden spannende Projektberichte von Anwendern sowie SAP-Experten. Diskutiert werden sollen die relevanten Fragestellungen zu einem zukunftsfähigen Immobilienmanagement. Weitere Infos: www.tacevents.com

INTEGRIERTE MARKTDATEN-ANALYSEN

Flowfact integriert digitale Analysen, die auf Sprengnetter-Marktdaten basieren, in sein Produkt. In die Software werden nach der Objektanlage Informationen über die Wohnlage, die Preisentwicklung der letzten Jahre, Vergleichsobjekte sowie für die Kalkulation der Mietpreise eingespielt. „Das passiert vollautomatisch und sofort“, erläutert CEO Daniel Kim. Bislang bietet der Immobiliensoftware-Hersteller diese digitale Marktdaten-Funktionalität ausschließlich für den deutschen Markt an.

BAFIN

Härtere Regulierung der IT in Kapitalverwaltungsgesellschaften

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) legt erstmals Minimalstandards für die IT in Kapitalverwaltungsgesellschaften (KVG) fest. Das Rundschreiben trägt den Titel Kapitalverwaltungsaufsichtliche Anforderungen an die IT (KAIT). Betroffen sind KVG in Deutschland, die als externe Verwalter tätig sind und somit rechtlich von der Fondsgesellschaft getrennt sind. Einen Schwerpunkt setzt die BaFin dabei auf das Thema IT-Sicherheit. Jede KVG-Geschäftsleitung muss eine Informationssicherheitsleitlinie aufstellen und beschließen. Auf Basis der Leitlinie müssen weitere Sicherheitsrichtlinien für bestimmte Unterbereiche aufgestellt werden, wie etwa für Netzwerksicherheit, Kryptografie, Authentisierung und Protokollierung. Ziel ist die Vorbeugung von Informationssicherheitsvorfällen und die angemessene Reaktion bei Problemfällen.

Des Weiteren muss jede KVG einen Informationssicherheitsbeauftragten ernennen, der die Verantwortlichen der IT-Sicherheit überwachen soll. Christian Rüdiger, Leiter Fund Solutions bei Baker Tilly, kommentiert: „Die IT hat in den KVG mittlerweile eine zentrale Bedeutung gewonnen. Aufgrund der großen Datenmengen, der verschiedenen beteiligten Systeme und der Sensibilität der Daten ist eine Festlegung von Minimalstandards durch die BaFin eine gute Hilfestellung. Insbesondere im Hinblick auf das sensible Thema Risikomanagement.“

RECHT

Aktuelle Urteile

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



ENERGIEBESCHAFFUNG

Verpflichtungen der Abnehmer von bis zu 10.000 kWh jährlich bei einem Anbieter- oder Tarifwechsel

BGH, Urteil v. 10.04.2019 – Az. VIII ZR 56/18, §§ 3 Ziff. 22, 41 II, S. 1 EnWG

Im Streit stand die Frage, ob Haushaltskunden hinsichtlich der Zahlungsmodalitäten in Verbindung mit ihrem Strombezug ein Anspruch auf Wahlmöglichkeiten zusteht bzw. ob sie verpflichtet sind, bereits im Wege einer möglichen Vertragsanbahnung dem künftigen Energieversorgungsunternehmen (EVU) ihre Kontodaten mitzuteilen. Ein EVU verlangte von Neukunden eines Wahltarifes in Verbindung mit der „Bestellung“ eines Stromlieferungsvertrages die Angabe der

Kontodaten und zusätzlich die Zustimmung zur Zahlung per Bankeinzug. Der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. wurde im Wesentlichen von drei Instanzen in seiner Rechtsauffassung bestätigt, dass ein solches Vorgehen durch ein EVU rechtlich unzulässig sei. Der BGH betont in diesem Zusammenhang das Verbot „diskriminierend ausgestalteter Zahlungsmodalitäten“ und weist auf das Erfordernis EU-Richtlinien-konformer Auslegung auch des Energiewirtschaftsgesetzes hin. Haushaltskunden sind hiernach – etwa bei einem beabsichtigten Lieferantenwechsel – nicht verpflichtet, ihre Kontodaten mitzuteilen oder einer ausschließlichen Zahlung durch Bankeinzug zuzustimmen.

PRAXIS: Die Entscheidung betrifft den Wettbewerb bei der Beschaffung von Strom oder Gas für Letztverbraucher, die Energie überwiegend für den Eigenverbrauch beziehen oder deren Jahresgesamtverbrauch 10.000 kWh nicht übersteigt. Geschützt wird somit auch der Eigenverbrauch für berufliche, landwirtschaftliche oder gewerbliche Zwecke – etwa in kleineren und mittleren Büroeinheiten oder Praxen und Kanzleien. Die Entscheidung stärkt daher die Rechte von Kunden bei einem Tarif- oder einem Anbieterwechsel.

BUILDING INFORMATION MODELING

BIM-Cluster für digitales Bauen

Das Land Niedersachsen hat ein BIM (Building Information Modeling)-Cluster Niedersachsen gegründet. Dies ist eine Initiative 26 unabhängiger niedersächsischer Interessensvertretungen wie Kammern und Verbände, öffentlicher Einrichtungen sowie der Landesregierung Niedersachsen zur Förderung der BIM-Anwendung in Niedersachsen. Die BIM-Methodik ermöglicht es, in einem Bauprojekt digital Informationen und Prozesse in einem virtuellen dreidimensionalen Gebäudemodell zusammenzustellen und so die Wechselwirkungen einzelner Bauparameter zu analysieren. Digitales Bauen ist vor allem bei komplexen Bauten ein Werkzeug, um Risiken in allen Projektphasen zu verringern und die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen. Durch das BIM-Cluster soll die Methodik stärker in das Bewusstsein der Fachöffentlichkeit gebracht werden.

Neue Messlatten für Messdienstleister

DAS UNTERNEHMEN

BRUNATA-METRONA

Als Partner der Immobilienwirtschaft sorgen die Unternehmen der Brunata-Metrona-Gruppe seit über 60 Jahren für die verursachungsgerechte Verteilung anfallender Verbrauchskosten. Gleichzeitig leisten sie damit einen erheblichen Beitrag zum Energiesparen. Denn die Kostentransparenz durch jährliche individuelle Verbrauchsabrechnungen führe laut Unternehmensangaben über gesteigertes Energiebewusstsein zu Energieeinsparungen von 20 Prozent.

Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt im zuverlässigen Abrechnen verbrauchsabhängiger Energie- und Wasserkosten. Das Leistungsspektrum umfasst aber auch die Montage der Erfassungsgeräte sowie deren Ablesung. Die Kombination aus Gerätetechnik und Service garantiere zuverlässige und rechtssichere Dienstleistung.

Gesetzliche, wirtschaftliche und gesellschaftliche Entwicklungen führen aktuell zu tiefgreifenden Veränderungen in der Immobilienwirtschaft.

Zu den daraus neu entstehenden Aufgaben zählen die energetische Anpassung des Gebäudebestandes an die Anforderungen des Klimaschutzes sowie gesetzliche Vorschriften für mehr Sicherheit und Gesundheitsschutz der Bewohner. Für die Bewältigung dieser vielfältigen Aufgaben bietet die Gruppe Komplettlösungen zum Management von Energieverbrauchsdaten. Weitere Dienstleistungen sind die Sicherung von Liegenschaften mit Rauchmeldern und Trinkwasseruntersuchungen im Rahmen der Trinkwasserverordnung.

- **Standorte:** Hürth, Hamburg, München
- **Mitarbeiterzahl:** ca. 2.000
- **Zielgruppe** (Schwerpunkt): Wohnungsgesellschaften, Genossenschaften, Hausverwaltungen, Private
- **Umsätze im letzten Geschäftsjahr:** ca. 350 Millionen Euro
- **Kundenzahl** (in Deutschland): 3 Millionen Wohnungen



Herr Geer, einer mit 25 Jahren Erfahrung im Unternehmen und der andere mit 150 Tagen. Wie passen Sie als Geschäftsführer zusammen?

Oliver Geer: Sehr gut! Von meinen 53 Lebensjahren arbeite ich 25 bei Brunata-Metrona in Hürth. Dieses Haus kenne ich aus vielen verschiedenen Positionen. In der Branche kennt man mich als einen der alten Hasen. Momentan sitze ich auch Deutschen Arbeitsgemeinschaft Heiz- und Wasserkostenverteilung vor. Außerdem bin ich Mitglied im Vorstand des europäischen Verbandes. Mein Themenbereich ist Technik und Vertrieb. Wir treffen all unsere Geschäftsentscheidungen ressortübergreifend. In der Geschäftsleitung stimmen wir uns täglich ab. Dabei zeigt sich auch im Detail: Norbert Rolf und ich passen ausgezeichnet zusammen.

Aus welcher beruflichen Ecke kommen Sie, Herr Rolf?

Norbert Rolf: Ich bin 55 Jahre alt. So betrachtet bin ich zwar der neue, nicht aber der junge Geschäftsführer. Beruflich bin ich ein Kind der Immobilienwirtschaft. Ich habe angefangen in der Projektentwicklung. Über das Transaktionsgeschäft ging ich ins Management. Seit Beginn diesen Jahres bin ich hier bei der Brunata angekommen. Was unsere Kunden heute bewegt, habe ich also bereits 25 Jahre lang im Tagesgeschäft erlebt. Oliver Geer und mich verbinden somit ganz unterschiedliche Perspektiven auf unsere Aufgaben.

Welche Überlegung führte eigentlich zu der Doppelspitze im Unternehmen?

Geer: Diese hat im Haus Tradition. In diesem Fall ist es eine Altersnachfolge. Ein so großes Geschäft, wie wir es betreiben,

Vom Verlängern der Wertschöpfung, von der Traumplattform und den Mühen, bis Neuprodukte marktfreig werden. Ein Doppelinterview zu Strategien der Digitalisierung mit einem langgedienten und einem neuen Mitglied der Geschäftsleitung von Brunata-Metrona.



DIE TEILNEHMER

Oliver Geer (rechts), Geschäftsführer, Brunata-Metrona. Oliver Geer (geb. 1965) verantwortet als Technischer Geschäftsführer die Bereiche Vertrieb, Technik sowie Service und Montagen. Er ist seit 1994 bei Brunata-Metrona Hürth in verschiedenen Leitungsfunktionen tätig, von 2002 bis 2012 war er zudem Geschäftsführer des Tochterunternehmens Metrona Polska. Oliver Geer absolvierte das Studium zum Diplom-Ingenieur an der RWTH Aachen und erwarb eine Zusatzqualifikation als Diplom-Wirtschaftsingenieur.

Norbert Rolf (links), Geschäftsführer, Brunata-Metrona. Norbert Rolf (geb. 1963) verantwortet seit 1. Januar 2019 als kaufmännischer Geschäftsführer die Bereiche Finanzen, IT, Personal und Abrechnungsservice bei Brunata-Metrona Hürth. Darüber hinaus liegt ein Arbeitsschwerpunkt im M&A-Bereich. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrungen in der Immobilienbranche und ist Chartered Surveyor (RICS) sowie Immobilienökonom (ebs). Als Dozent an der IREBS unterrichtet er in den Fachbereichen Real Estate Management und Digitalisierung.

verträgt in der Vielfalt der Aufgaben auch mehr als einen Geschäftsführer.

Wem gehört Brunata Metrona?

Geer: Wir sind ein Zusammenschluss aus drei Unternehmen. Die Häuser in Hamburg und München sind in der dritten Generation inhabergeführt. Auch Hürth war bis Anfang der 2000er ein Familienunternehmen. Heute sind wir immer noch ein familiäres Unternehmen. Doch mittlerweile sind wir ein Kind der Stadtwerke Köln.

Denken Sie trotzdem in Quartalszahlen?

Rolf: Wir denken langfristig und nachhaltig. Das Verwenden von Energie und die Nutzung von Gebäuden lässt sich nicht über eine Quartalszahl regeln. Mit unseren Auftraggebern und Nutzern erarbeiten wir Lösungen. Dabei haben wir

regulatorisch sowie im Tagesgeschäft einiges zu beachten. Das tun wir als leidenschaftliche Mittelständler. Und unser Gesellschafter lässt uns in dieser Identität auch gerne gewähren.

Geer: Natürlich schauen wir auch unsere Geschäftszahlen unterjährig an. Das gehört zu unserer unternehmerischen Verantwortung. Doch wir denken in langjährigen Kundenbeziehungen.

Wollen Sie noch Messdienstleister genannt werden?

Rolf: Der Messdienstleister ist ein wichtiger Partner, um die anstehenden Dinge voranzubringen. Dabei geht es um Umsetzung der regulatorischen Themen und Nutzungsgerechtigkeit. Doch das Geschäftsfeld entwickelt sich natürlich weiter. Gebäudeausrüstung, Nutzeransprüche und die Geschäftsmodelle un-

serer Kunden verändern sich. Als Experten im Messthema und als Partner unserer Kunden übertragen wir das in ein intelligentes Management der Immobilien. Und das denken wir uns nicht allein im Keller aus! Es gibt hier allerdings noch keinen Blueprint. Diesen entwickeln wir mit unseren Kunden gemeinsam.

Heizkosten, Rauchmelder, Trinkwasser: Wie wollen Sie den Vorsprung der größeren Konkurrenten aufholen?

Geer: Das ist ja immer eine Frage der Messlatte. Rein größtmäßig haben Sie Recht. Doch Größe ist nicht der alleinige Wirtschaftsfaktor. Von Lösungen, Produkten und Portfolio her sind wir sicher auf Augenhöhe mit den Größeren. Unsere Kunden erhalten all das, was die etwas Größeren auch anbieten. Und aufgrund unserer regionalen Präsenz und un- »

serer mittelständischen Struktur sehen wir uns ein Stück näher am Kunden – und besser ansprechbar. Wir wollen nicht der Größte, sondern der Service- und Qualitätsorientierteste und der Kundennächste sein. Dafür ist unsere Größe mehr als ausreichend und unsere regionale Präsenz der Garant.

Wo gehen denn die Kundenwünsche über das bisherige Geschäft hinaus?

Rolf: Es ändert sich in der Tat sehr vieles derzeit. Unsere Kunden wünschen nicht mehr bloß die klassischen Dienstleistungspakete der vergangenen Jahre. Ich sehe dabei zwei starke Trends. Erstens: Individualisierung von Leistung. Aufsplitten und Einpassen lautet das Motto, wie wir den Kunden helfen. Zweitens: Der



„Alle Parteien brauchen Informationen, die nur über eine Kommunikationsplattform ausgetauscht werden können. In diesem Kontext entwickeln wir neue Geschäftsmodelle.“

Norbert Rolf,
Geschäftsführer, Brunata-Metrona

Full-Service-Ansatz. Die Verwalter, die Wohnungsgesellschaften brauchen unser komplettes Expertenhandwerkszeug. Das ist unser Spagat. Wir modularisieren also unsere eigenen Leistungen. Wir spielen technologisch die Informationen in die unterschiedlichsten Ökosysteme ein. Und wir bringen Nutzen weit über die Regulatorik hinaus.

Wohin verlängern Sie denn Ihre Wertschöpfungskette?

Geer: Über die angesprochenen Kerngeschäftsfelder bieten wir im bestehenden Produktportfolio auch Energieausweise sowie die komplette Betriebskostenabrechnung. Die angesprochene Individualisierung sorgt dafür, dass diese Dienstleistungen variabler werden. Kunden wollen Teile der Wertschöpfungskette selber erbringen oder Teilleistungen verschiedener Partner kombinieren. Darüber hinaus gestalten wir per Digitalisierung Prozesse, die kundenseits derzeit noch über verschiedene Systeme erbracht werden, deutlich effizienter. Wir ermöglichen mobilen Datenaustausch zwischen diesen Systemen.

Auf welche Glieder der Kette wirkt sich das aus?

Geer: Verwaltungsprozesse etwa laufen damit wesentlich einfacher ab. Wir organisieren auch das Vermitteln der Dienstleistungspartner des Kunden besser. Wir bringen die Dinge systemisch zusammen und ermöglichen somit ein erfolgreicheres Immobilienmanagement. Abrechnungsprozesse, Umgang mit Kundeninformationen, Terminierung – das geht weit über alle regulatorisch notwendigen Maßnahmen hinaus. Wir sehen uns als den führenden Servicedienstleister für den intelligenten Betrieb der Immobilie.

Was ich hier höre, geht alles in Richtung Property Management. Sind Sie, Herr Rolf, deswegen zu Brunata gewechselt?

Rolf: Unter anderem, ja. Denn um vernünftig managen zu können, braucht man eben Gebäudedaten und Nutzungsinfor-

mationen. Hier beginnt eine Quelle zu sprudeln, aus der alle Managementebenen profitieren könnten. Wir wollen allerdings in keiner Weise einen Wettbewerb mit den Verwaltern und Property Managern erzeugen. Sie sind unsere Kunden – und die wollen wir unterstützen!

Wo kommt das zum Tragen?

Rolf: Etwa im Bereich Community. Denn den Mieter zu kennen, ist ein ganz entscheidendes Kriterium für erfolgreiches Wirtschaften. Auch einem Asset Manager etwa liefern wir – die wir dicht an diesen Informationen dran sind – Daten, die ihm wiederum ein nachhaltig profitables Investment ermöglichen. Andere Dienstleister sind uns hierfür hilfreich und lassen uns in Richtung Predictive Maintenance denken. Kurzum: Wir wollen Immobilien und deren Nutzer unterstützen. Deswegen bin auch ich hier.

Geer: Das möchte ich nochmal unterstreichen. Wir wollen unsere Kunden ertüchtigen, ihren Job noch besser, noch effizienter, noch einfacher zu machen – und ihnen keinesfalls Konkurrenz bereiten. Dafür stellen wir Daten, Systeme und Handwerkszeug zur Verfügung.

Wenn Nutzungsdaten und nicht die Immobilien selbst das Hauptgeschäftsfeld der Zukunft werden – wie wollen Sie es schaffen, dabei nicht zum Konkurrenten Ihrer Kunden zu werden?

Rolf: Sie adressieren das entscheidende Thema. Das lautet: Wer ist eigentlich Eigentümer der Daten? Und wie ist die Datenverwendung rechtlich geregelt? Das Thema Smart Data muss nämlich in erster Linie die Schutzrechte der Eigentümer berücksichtigen. Das ist sicherzustellen. Damit grenzt sich die verfügbare Datenmenge schon ein. Nur wenn der Nutzen für alle Seiten und auch deren jeweilige Zustimmung gegeben ist, wird daraus ein Geschäftsmodell.

Zum Beispiel?

Rolf: Im wohnungswirtschaftlichen Bereich könnte ich mir das gut etwa bei

einem Schimmelsensor vorstellen. Wenn diese Informationen DSGVO-konform dem Mieter und nicht dem Verwalter zur Verfügung gestellt werden, kann das den Mieter zum Lüften oder Heizen anhalten und ihm, wie dem Eigentümer, Schaden ersparen. Das Entscheidende wird sein, an wen ich die Informationen adressiere. Der Datensee muss zuerst qualifiziert werden, sonst hilft er uns nicht.

Ich sehe immer noch nicht das Geschäftsmodell für alle Seiten hierin.

Rolf: Na, ein Mieter, der sich gut aufgehoben fühlt in einem Gebäude, geschützt durch Informationen oder durch Geräte, durch einen CO- oder Rauchwarnmelder, der wird gerne in diesem Gebäude wohnen. Er zieht dann nicht aus. Der Eigentümer hat keine Mieterwechselkosten. Und wenn ich eine digitale Kommunikationsbasis mit meinem Mieter habe, kann ich mit ihm viele Dinge austauschen, die mich und ihn interessieren.

Welche konkret?

Rolf: Ich kann ihn digital höchst effektiv über bauliche Veränderungsmaßnahmen informieren, anstatt Briefe zu schreiben. Auch das Verhalten kann geändert werden – ob das jetzt das Einsparen von Energie ist oder das bewusste Umgehen damit, sein eigenes Budget selbstverantwortlich zu bestimmen. Dann brauchen alle Parteien Informationen, die nur über eine Kommunikationsplattform ausgetauscht werden können. Aus diesem Kontext entwickeln wir neue Geschäftsmodelle. Das ist übrigens mehr, als bloß eine App zur Verfügung zu stellen oder den dritten Hemdenservice anzubieten.

Gibt es eine Brunata-Plattform, auf der alles zusammenläuft, was wir bislang besprochen haben?

Rolf: Es gibt digitale Elemente, die wir heute schon nutzen. Das sind Werkzeuge, die zukünftig den Kontakt aller Beteiligten miteinander noch weitaus bequemer gestalten werden. Eine Plattform für alles ist der Traum, den derzeit alle Marktteilneh-

mer träumen. Eine solche haben wir derzeit noch nicht. Wir haben unsere Services digital gebündelt.

Geer: Allein der Begriff Brunata-Plattform würde auch zu sehr nach Closed Shop klingen. Auf eine Plattform werden wir viele andere Anbieter einladen, um Attraktivität für Nutzer und Anbieter zu erzeugen.

Kooperieren Sie mit PropTechs?

Rolf: Wir haben keine feste Beziehung zu einem PropTech. Doch Partner, die weiteren Nutzwert stiften, sind hochgradig willkommen.

Geer: Wir sind in vielfältigen Gesprächen mit PropTechs, wollen aber noch nicht Ross und Reiter nennen.

Haben Sie im Haus ein eigenes Innovation Lab?

Geer: Das haben wir. Denn viele gute Ideen kommen sowohl aus der Mitarbeiter- wie auch aus der Kundschaft.

Ist daraus schon etwas marktreif geworden?

Geer: Es gibt vielversprechende Erprobungsphasen für Prozesse. Rund um Instandsetzungsmaßnahmen oder Zählerwechsel etwa gibt es vielfältige Störfaktoren. Diese wollen wir entweder unmittelbar selbst beheben oder durch eine enge Vernetzung mit Handwerkern möglichst klein halten. Wir schaffen es dadurch, nicht mehrfach kommunizieren zu müssen, und mehrfache Fakturas entfallen.

Streben Sie eher Kooperationen oder Beteiligungen an?

Rolf: Wir haben die Möglichkeiten für beides. Investments gehen wir nur bei langfristigen Vorhaben ein. Ganz neu ist beispielsweise unsere Beteiligung an der Gesellschaft für intelligente Infrastruktur Zwickau. Für Teillösungen fassen wir eher Kooperationen ins Auge. Es gibt da kein Dogma.

Das heißt, Ihr Gesellschafter stellt Ihnen dafür auch Mittel zur Verfügung?



„Per Digitalisierung gestalten wir Prozesse, die kundenseits derzeit über verschiedene Systeme erbracht werden, deutlich effizienter.“

Oliver Geer,
Geschäftsführer, Brunata-Metrona

Geer: Ja. Dort, wo es in unsere Strategie passt. Denn anders als der eine oder andere Wettbewerber haben wir keinen Finanzinvestor aus Fernost im Hintergrund. Unsere Eigner sind in Hamburg und München Familienunternehmen.

Sehen Sie das als eines Ihrer Alleinstellungsmerkmale?

Rolf: Wir sind potent und als Gesprächspartner interessant. Aber wir unterliegen keinen externen Zwängen. Das Mittelständische und Unternehmerische prägt uns.

Geer: Zudem sind wir – das steht mir als altem Hasen zu, das zu sagen – der Messdienstleister mit der höchsten Flächendeckung in Deutschland. Daraus resultiert die geringste räumliche Entfernung zu den Objekten unserer Kunden. «

Künstliche Intelligenz in der Wohnwelt

In den vergangenen Jahren hat die Deutsche Wohnungsgesellschaft (DEWOG) als Eigentümerin der Stegerwaldsiedlung im Nordosten Kölns damit begonnen, 16 Gebäude aus den 1950er Jahren umfassend zu sanieren. Damit verbunden war unter anderem die energetische Sanierung durch den Kölner Energiedienstleister RheinEnergie. „Auf dem Weg zur Smart City entwickeln wir Lösungen, bei denen wir Mobilität, Wärme und Strom nicht mehr einzeln, sondern integriert betrachten“, sagt Achim Südmeier, Vertriebsvorstand der RheinEnergie. Die Siedlung zeige, was auch bei mehr als 60 Jahre alten Bestandsimmobilien alles möglich sei, sagt Südmeier.

Selbstlernende Algorithmen schaffen den entscheidenden Schritt

Der Kölner Versorger hat etwa die 16 Häuser umfassend mit Fotovoltaik ausgerüstet. Auf rund 6.100 Quadratmetern produzieren diese Module jährlich zirka 760.000 Kilowattstunden Strom. Dieser steht anschließend als günstiger Mieterstrom oder für Elektromobile zur Verfügung. Außerdem treibt der Solarstrom 41 auf dem Gelände verteilte Luft-Wärmepumpen an, welche einen Großteil der zum Heizen benötigten Wärme produzieren. Reicht die Leistung der Pumpen an besonders kalten Tagen nicht aus, kommt zusätzlich Fernwärme zum Einsatz. Überschüssiger Strom fließt in einen von 16 Batterie-Speichern. Eine runde Sache.

All das ist für sich betrachtet auch andernorts längst Standard. In der Kölner Siedlung ist man aber noch einen Schritt weiter gegangen: Dort gibt es ein auf selbstlernenden Algorithmen beruhendes Siedlungsmanagement. Entwickelt wurde dieses intelligente Energiemanage-

mentsystem für Quartiere im Rahmen des EU-Projekts „GrowSmarter“. Das System sorgt dafür, dass Energieerzeugung und -verbrauch vor Ort stets optimal aufeinander abgestimmt sind. Es weiß nach kurzer Zeit, wann Energie gebraucht wird. Ziel des Siedlungsmanagements ist es, möglichst effizient zu arbeiten und autark zu sein. „Der Großteil der erzeugten Energie wird an Ort und Stelle verbraucht“, unterstreicht Axel Lauterborn, Leiter der Unternehmensentwicklung, RheinEnergie.

Um das zu ermöglichen, wertet das System laufend aktuelle Verbrauchs- und Klimadaten aus. Daraus ergeben sich im 15-Minuten-Takt Energiefahrpläne für die kommenden eineinhalb Tage. Ändern sich kurzfristig die Verbräuche oder

das Wetter, ändert sich auch der Plan. So liefert das Siedlungsmanagement Energie stets dann, wenn sie gebraucht wird. Ist absehbar, dass Strom- und Wärmeproduktion in der Siedlung den Verbrauch nicht decken können, wird Energie zugeführt. Für ihr Siedlungsmanagement sind die Kölner zuletzt mit dem Innovationspreis des Verbands Kommunaler Unternehmen ausgezeichnet worden.

Bei einem durchschnittlichen Jahresbedarf von 3.000 Kilowattstunden pro Haushalt decken die Mieter in der Stegerwaldsiedlung bereits ein Drittel ihres Bedarfs mit dem Solarstrom vom eigenen Dach. Für den darüber hinausgehenden Bedarf liefert die RheinEnergie Ökostrom aus Wasserkraft. Wenn Strom übrig ist,



Links:
Die Stegerwaldsiedlung stammt noch aus den 1950er Jahren. Nach der energetischen Sanierung ist dieser Bestand zukunftsweisend.

Rechts (von oben nach unten):
In den insgesamt 16 schwarzen Batterie-Speichern wird überschüssiger Solarstrom zwischengespeichert.

Fotovoltaik liefert den Strom für die Mieter und die 41 Luft-Wärmepumpen.

Reicht die Leistung der Luft-Wärmepumpen für Verbrauchsspitzen einmal nicht aus, deckt Fernwärme den zusätzlichen Bedarf.

Ein Bestandsquartier mit 700 Wohnungen wird intelligent vernetzt. In der Kölner Stegerwaldsiedlung sorgen nun selbstlernende Algorithmen und Big Data für hohen Wohnkomfort und Energieeffizienz. Prozessautomatisierung spart speziell bei den nicht umlagefähigen Kosten.

STECKBRIEF

STEGERWALDSIEDLUNG

- › Ursprungsbaujahr: 1955
- › Sanierung: 2015-2019
- › Gebäude: 16, insg. 33.529 m²
- › Wohneinheiten: 688
- › Bewohner: rund 1.100
- › Spez. Energiebedarf (vor Sanierung): 130-140 kWh/m²/a
- › Spez. Energiebedarf (nach Sanierung): 30-40 kWh/m²/a

Verbaute Module:

- › Fotovoltaik: 6.126 m², 1.084 kWp (Ertrag: 766.375 kWh/a)
- › 41 Luft-Wasser-Wärmepumpen (Ertrag: 429 kWth, 184 kWel)
- › 16 Batterie-Speicher (210 kW bzw. 655 kWh)
- › Fernwärme: 1743 kW/a



fließt er in die Batterie-Speicher – oder wird über ein mit dem Siedlungsmanagement verbundenes virtuelles Kraftwerk an der Strombörse vermarktet.

Das Siedlungsmanagement wird zunehmend digital

Neben dem Siedlungsmanagement können die Bewohner zum Beispiel auf einen Mobilitätshub zugreifen. Dieser ist mit Elektroautos, Leihfahrrädern, Ladesäulen und einer Bushaltestelle der Kölner Verkehrsbetriebe ausgestattet. Bewohner der Siedlung können mit einer App vor Ort Fahrräder reservieren oder schauen, welche Ladesäule und welcher Parkplatz in der Siedlung gerade frei sind. Der Akku-Füllstand des Leihwagens lässt sich anzeigen. Außerdem können sich die Mieter jederzeit über den aktuellen Energieverbrauch ihres Hauses informieren.

Dirk Giebels, Leiter Vertrieb Wohnungs-, Immobilienwirtschaft und Bauträger bei der RheinEnergie, beobachtet, „dass die Wohnungswirtschaft die Bereitschaft der Mieter unterschätzt, sich auf die neuen digitalen Angebote einzulassen“. Auf der anderen Seite steige in der Mieterschaft die Erwartung in Bezug auf Kommunikation und Interaktion. „Vor allem jüngere Mieter möchten ihre Angelegenheiten mit dem Vermieter ähnlich einfach wie Online-Banking abwickeln können. Dass dahinter sehr komplexe Prozesse stecken, die erst einmal beherrscht werden müssen, spielt für die Bewohner keine Rolle.“ Vermietern empfiehlt Giebels, den Weg zur Volldigitalisierung frühzeitig einzuschlagen und Aufgabenpakete bzw. Themenfelder zwecks einer Umsetzung zu schnüren. „Die Prozessautomatisierung birgt gerade bei nicht umlagefähigen Kosten große Einsparpotenziale und sollte

langfristig das Ziel sein“, erklärt Giebels. „Wer die Kosten noch scheut, kann sich mit Zwischenlösungen behelfen. In Gebäuden, in denen intelligente Messsysteme noch nicht vorgeschrieben sind, lassen sich etwa mit einer Ablese-App viele Vorteile realisieren, wie die Steigerung der Datenqualität, höhere Prozessgeschwindigkeit, vollumfängliche Nutzung für alle Medien und Kostenreduzierung.“

Auch in der Stegerwaldsiedlung galt es erst einmal Überzeugungsarbeit zu leisten. Die Anwohner aber waren dort nicht das Problem. „Als das Konzept für die intelligente Vernetzung dann stand, mussten wir die Projektträger davon überzeugen, dass wir der richtige Partner für die Umsetzung sind.“ In Mülheim konnte RheinEnergie alles aus einer Hand bieten, zusammen mit Schwester- und Partnerunternehmen aus dem Stadtwerke-Konzern: ÖPNV, Abfall, Telekommunikation, Stadtreinigung. Andernorts realisiert sie ihre Konzepte mit den angestammten Partnern. Grundsätzlich besteht bei solchen neuen Lösungen ein hohes Investitionsrisiko. „Das lässt sich in Kooperationen besser stemmen“, so Südmeier.

In der Stegerwaldsiedlung ist der Energieverbrauch von jährlich 130 bis 140 Kilowattstunden je Quadratmeter auf nun 30 bis 40 Kilowattstunden gesunken. Der CO₂-Ausstoß der Siedlung soll nach Abschluss aller Sanierungsarbeiten um 60 bis 70 Prozent gesenkt worden sein. „Wenn wir beim Klimawandel vorankommen wollen, müssen wir uns um den Gebäudebestand alter Quartiere kümmern“, ergänzt Achim Südmeier. „Dort lässt sich durch mehr Energieeffizienz und eine intelligente Steuerung viel erreichen.“ Keine kleine Aufgabe. Denn mehr als 50 Prozent aller Wohnungen in Deutschland stammen noch aus der Zeit vor 1970. «

Eine Art Uber für die Branche

Wird nach den Maßstäben des Smart Commercial Building errichtet: das Quartier SpringPark Valley in Bad Vilbel bei Frankfurt am Main



Ist Smart Commercial Building die nächste Sau, die durchs digitalisierte Dorf der Immobilienbranche getrieben wird? Die Vermutung liegt nahe, da sie sich, abgesehen vom Gewerbe- und Industriebau, mit komplett smarten Lösungen schwertut. Immerhin etwas nachhaltiger als bei anderen Hypes könnte es werden.

Denn Wissenschaftler an der renommierten RWTH Aachen im Cluster Smart Logistik wollen dort dafür eigens ein Center gründen – unter freundlicher Mitwirkung der Immobilienbranche, darunter Drees & Sommer. Dort schätzt man die Aachener als kleines Silicon Valley und als Macher. Jonathan Reinartz, Projektmanager an der RWTH, sieht das Center als Think Tank für alle Themen rund um den Betrieb intelligenter und nutzerorientierter Immobilien mit Fokus auf Betreiber- und Geschäftsmodellen. Es soll zukünftig auch eine Cyber-Security-Prüfstelle zum Test von IoT-Produkten für smarte kommerzielle Bauten erhal-

ten, um die Sicherheit von Produkten und Systemen für den Real-Estate-Markt zu gewährleisten. „Um Immobilieninvestoren und -betreiber nachhaltig bei der Erschließung und Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Betreiberkonzepte zu unterstützen und den Wert für Nutzer zu steigern, erforschen wir gemeinsam in einem interdisziplinären Forschungsteam und mit unseren Partnern softwarebasierte Lösungen für die gewerblich genutzte Immobilie von morgen“, heißt es im Gründungsaufuf.

Vollautomatisiert soll das Gebäude Wünsche und Gewohnheiten seiner Nutzer erkennen

Und dieser legt damit gleich den Finger in die Wunde. Denn die finanziellen Interessen von Investoren und Betreibern

stehen sich meist – finanziell gesehen – diametral gegenüber. Denn Erstere wollen günstig bauen, Zweitere günstig betreiben. Kann Smart Commercial Building das überwinden? Und wäre es dann im eigentlichen Sinne eine disruptive Technologie, weil sie bisherige Gegensätze quasi auflöst und andere bisherige Standards aufgrund offensichtlicher Vorteile verblassen lässt?

Ob das klappt, kann man derzeit live erleben. In Berlin entsteht das Vorzeigebauwerk für Smart Commercial Buildings in Deutschland. Gegenüber dem Hauptbahnhof am Washingtonplatz entstehen bis Mitte des Jahres auf 17.000 Quadratmetern Fläche und elf Geschossen im cube berlin grundsätzlich flexible Räume. Alle werden vollautomatisiert gesteuert. Dafür reichen rund 2.800 Sensoren. Ein vergleichbares Projekt in Amsterdam hingegen brauchte 40.000 davon. Die Räume sollen in der Lage sein, sich an die Gewohnheiten der Nutzer automatisiert anzupassen – bis hin zur Parkplatzbuchung

Smart Commercial Building will den Bau von Gewerbeimmobilien digitalisieren. In der Gebäudeautomation ist dies ja ein alter Hut. Doch es geht um mehr. Denn die Vernetzung könnte in ihrer erneuerten Form endlich das alte Investoren-Betreiber-Dilemma lösen.

oder Essensbestellung. Gelenkt wird das System von einem „Brain“, letztlich ein Gateway, das alle einkommenden Daten sammelt und bewertet sowie für neue Handlungsmuster aufbereitet. Es kann also wie ein richtiges Gehirn lernen und geht damit deutlich über den aktuellen Standard in der Gebäudeautomation hinaus, wo vor allem standardisierte Abläufe programmiert und abgerufen werden. Technisch ist es so ausgelegt, dass es alle Standards vereint, egal ob IoT, BACnet, SMI, enocean oder M-Bus.

Diese Bauweise und Ausstattung hat zwei große Vorteile: Da die Räume flexibel sind, können sie bei wechselnden Nutzungen auch anders angesteuert werden. Sie ermöglichen in der Zukunft eine flexible Wandelbarkeit für unterschiedliche Nutzungen. Da die Gebäudeautomationsysteme mit einer Vielzahl von weiteren Komponenten im Gebäude über das so genannte „Brain“ miteinander vernetzt sind, ist eine Umstrukturierung einfach möglich. Das macht eine Neuvermietung für den Betreiber deutlich einfacher – und vor allem günstiger.

Der andere große Vorteil ist – wer hätte es gedacht? – die Energieeffizienz. So gesteuerte Gebäude erreichen eine Einsparung von bis zu 30 Prozent. Das entspräche, unter Berücksichtigung der nötigen höheren Investitionen, einer Amortisation von fünf bis acht Jahren, so Klaus Jung, Geschäftsführer des Industrieverbandes ZVEI.

Auch Bestandsgebäude lassen sich mit Retrofit zu einem Smart Commercial Building umrüsten

Was bisher anhand eines Neubaus beschrieben wurde, eignet sich aber auch für Bestandsimmobilien. Hier werden Sensoren und Aktoren an älteren Komponenten wie Klimaanlage, Lüftungen, Heizungen, Jalousien und Ähnlichem mehr angebracht und ebenfalls über ein Gateway zusammengeführt. „Der Ansatz nennt sich Retrofit und ist deutlich günstiger als eine komplett neue Ausstat- »

DIE VORTEILE ÜBERWIEGEN

Smart Commercial Building

VORTEILE

- ▶ Automatisierung aller Prozesse, dadurch Zeiteinsparung
- ▶ Neue Geschäftsmodelle mit neuen Einnahmen
- ▶ Aufbau von Immobilienplattformen unter Nutzung einer KI
- ▶ Nutzerverhalten analysieren und daraus lernen
- ▶ Höhere Energieeffizienz
- ▶ Höherer Sicherheitsstandard
- ▶ Einheitliche Datenbasis und deren Visualisierung
- ▶ Analyse des gesamten Gebäudebetriebes und dessen Optimierung
- ▶ Fokussierung auf den Nutzer – höhere Nutzerzufriedenheit
- ▶ Wandelbarkeit durch Softwareupdates
- ▶ Synergieeffekte etwa im Flächenmanagement (Gebäude ist nur ein Teil des Ökosystems „Smart City“)
- ▶ Daten, welche durch die Sensorik und den Nutzer generiert werden, erlauben Use Cases zu nennen: Remotezugriff durch Gebäudemanager, Predictive Maintenance, digitaler Zwilling, nutzerorientierte Services mit neuen Betreibermodellen wie Indoor-Navigation

NACHTEILE

- ▶ Höhere Investitionen (2,5–5 %), die jedoch durch zusätzliche Einnahmen im Betrieb der Immobilie gedeckt sind
- ▶ Neue Kompetenzen im Umgang mit digitalen Technologien, Technik-Know-how unabdingbar
- ▶ Abhängigkeit des digitalen Systems – altbekanntes Problem der „Black Box“
- ▶ Sicherstellung der Nachhaltigkeit – Ist die Sensorik auch in fünf Jahren noch nutzbar?

Quelle: Jonathan Reinartz, RWTH Aachen

Orientierung auch auf wechselnde Nutzer dank Digitalisierung: das Quartier Heidestraße in Berlin



Klaus Dederichs,
Associate Partner,
Head of ICT, Drees
& Sommer



INTERVIEW MIT KLAUS DEDERICHS

Den optimalen Betriebspunkt finden

Herr Dederichs, wie sehen Sie den Stand von Smart Commercial Building? Das ist längst kein Hype mehr. Bei Drees & Sommer begleiten wir Projekte mit einem Bauvolumen von mehreren Milliarden Euro, etwa das Quartier Heidestraße in Berlin oder Spring-Park Valley in Frankfurt am Main. Allerdings bevorzugen wir den Überbegriff „Customized Smart Building“, weil wir digitalisierte Gebäude an den jeweiligen Bedarf des Kunden anpassen. Außerdem deckt dieser Begriff auch öffentliche Bauten ab.

Wie kam es zu dieser Entwicklung? Die Kunden haben verstanden, dass dieses Thema interessant ist und ihnen zusätzliche Business-Modelle ermöglicht. Und zwar weil wir nicht das smarte Gebäude an sich in den Vordergrund stellen, sondern die Bedürfnisse der Benutzer analysieren und die Immobilie dann entsprechend ausstatten. Wir nennen das Anforderungsmanagement.

Was verändert sich dadurch für den Immobilienbetreiber?

Er wird in Zukunft wie Uber oder Airbnb agieren. Im Fokus steht der Plattform-Gedanke, also wie er das Gebäude nach den Anforderungen der Kunden ausrichtet und steuern kann. Das betrifft eben nicht nur das Verkaufen oder Vermieten von Flächen, sondern alle Dienstleistungen, die im Gebäude benötigt werden, vom Hemdenwaschen bis hin zum Essenbestellen. Wir bauen also nicht nur tolle Sensoren und Aktoren ein, sondern entwickeln in erster Linie auch Geschäftsmodelle für den Nutzer und den Investor. Dabei muss Digitalisierung immer einen Mehrwert haben. Warum also nicht die Möglichkeiten einer digitalisierten Verkehrssteuerung nutzen und Autos abends in leere Parkhäuser umleiten? Mit Gebäuden, die smart sind und gerade auch die Digital Natives ansprechen, steigern Unternehmen außerdem ihren Ruf als Home for Talents für hochqualifizierte Absolventen.

Ist dies auch eine Lösung für Bestandsgebäude?

Definitiv. Wir machen gerade für eine Firma aus der Automotive ein Konzept, wie wir rund 250 Immobilien sinnvoll digitalisieren. Hier steht das Facility Management und damit der Mehrwert im Mittelpunkt, denn die Gebäude sollen so effizient wie möglich verwaltet werden, was wiederum auch der Produktion hilft. Andere machen das schon, darunter große deutsche Versicherer und Fondsgesellschaften. Alle haben ein großes Portfolio an Bestandsimmobilien, für die wir eine Immobilienplattform entwickeln, die das Asset Management, Property Management und Facility Management und damit den Betrieb der Immobilien auf ein neues Niveau bringt. Im Vorfeld werden die bestehenden Gebäude durch einen Digital Ready Check auf die Konnektivität überprüft. Ich muss dazu auch nicht jedes Gebäude auf das gleiche technische Niveau und den gleichen digitalen Stand bringen.

Kann mit diesem Konzept die Diskrepanz der finanziellen Interessen zwischen Investoren und späteren Nutzern oder Facility Managern überwunden werden?

Auf jeden Fall, denn solch ein Haus kann mehr leisten und ist dann natürlich mehr wert. Wir führen etwa Investoren und Nutzer in Workshops zusammen. Dabei können wir beobachten, dass sich beide die Mehrkosten teilen. Früher war es ja häufig so, dass einer zahlte und der andere den Nutzen hatte.

Wohin wird die Entwicklung gehen?

Aktuell hemmt uns noch das alte Denken. Wir machen es wie immer, hört man meistens von den Bauherren, Planern und Projektbeteiligten. Die Künstliche Intelligenz wird aber in den nächsten Jahren dazu führen, dass wir das Nutzerverhalten besser verstehen lernen. Smarte Gebäude werden dann im Sinne der Nutzerzufriedenheit im optimalen Punkt betrieben.

tung einer Bestandsimmobilie“, schätzt Björn Schuster, Business Development des Gebäudeautomationsspezialisten N+P.

Er empfiehlt folgende drei Schritte zur generellen Umsetzung von Smart Commercial Buildings: Auswahl und Installation der nötigen Sensoren für Temperatur, Feuchtigkeit, Licht, Luftqualität, Bewegung. Dann Auswahl und Installation der Aktoren für Fenster, Türen, Alarmanlagen, Klimaanlage, Lüftungsanlagen, Beleuchtungssysteme und deren Vernetzung. Beim cube in Berlin wäre dies das Brain. Im letzten Schritt muss diese Plattform in die Lage versetzt werden, automatisierte Handlungsabläufe auszulösen und aus den Daten quasi zu lernen. Sie reagiert also schon prognostisch auf zu erwartende Tagestemperaturen für die Regelung von Heizungs-, Klima- und Lüftungsanlagen.

Oder sie bestellt einen Reinigungsdienst, wenn Schnee oder Eis zu erwarten sind, um etwa den Eingangsbereich rutschfest zu machen.

Solche Technologien sind in der Lage, sowohl für Investor als auch für Betreiber neue Geschäftsfelder zu erschließen und Gewinne zu erwirtschaften. Klaus Dederichs, Associate Partner sowie Niederlassungsleiter von Drees & Sommer in Aachen, rechnet bei einer Mehrinvestition von 2,5 bis fünf Prozent bei den Baukosten mit einem höheren Gewinn je nach Geschäftsmodell von sechs bis zehn Prozent. Darin läge auch die große Chance, die bisherigen unterschiedlichen Interessen von Investoren und späteren Betreibern unter einen Hut zu bringen (siehe auch Interview „Den optimalen Betriebspunkt finden“). Reinartz sieht sowieso einen Trend,

dass Investoren mehr und mehr zu Betreibern werden, da das Betreiben von Gebäuden als Dienstleistung rentabler sei als die reine Investition. Dennoch bliebe noch die Frage, wer bereit sei, für welche Technik und für welchen Service zu zahlen.

Während sich diese Sicht zumindest bei privaten Investoren langsam durchzusetzen scheint, ist die öffentliche Hand davon noch weit entfernt. „Da geht es häufig nur um die Kosten. Die Betreiberkosten werden kaum berücksichtigt“, so Klaus Jung, Geschäftsführer des Industrieverbandes ZVEI. Nach seinen Schätzungen beliefen sich die Nebenkosten eines nicht effizienten, weil nicht automatisierten Gebäudes bei einer 50-jährigen Laufzeit auf das 100fache des Errichtungspreises. «

Frank Urbansky, Leipzig

Kann die Digitalisierung dabei helfen, die Daten im Asset Management zu strukturieren?

Das Buzzword Digitalisierung ist in aller Munde, vor allem in Hinblick auf Optimierung und Effizienzsteigerung von Prozessen in der Immobilienbranche. Doch bleibt die Digitalisierung aufgrund der Vielschichtigkeit für viele Marktteilnehmer schwer zu greifen. Obwohl sie einen erheblichen Beitrag zur Extraktion, Strukturierung und Nutzung der vorhandenen Daten leisten kann.

Administrative Aufgaben in der Verwaltung von Immobilien werden weiterhin stetig aufwendiger und komplexer. Allein die Daten von unterschiedlichen Property Managern, aber auch weiteren Dienstleistern zu strukturieren und zu aggregieren, stellt einen beträchtlichen Aufwand dar. Es gilt schon als Fortschritt, wenn die Unterlagen vollständig gescannt und in einer gewissen Ordnung vorliegen. Nur in seltenen Fällen werden systematisch aufbereitete, konsistente Datenstrukturen übergeben.

Zeitersparnis, Komfort und Effizienz

Ein digitales Datenmanagement kann für Asset Manager und Kapitalverwaltungsgesellschaften ein enormes Potenzial freilegen, da Format- und Schnittstellenprobleme umgangen werden. Doch Medienbrüche und händisches Einpflegen sind zeit- und kostenintensiv und zudem fehleranfällig.

An dieser Stelle soll die Digitalisierung eingreifen. Doch was genau bedeutet das? Digitalisierung umschreibt die Umwandlung analoger Prozesse in digitaler Form. Bestenfalls, um diese analogen Prozesse effizienter und ressourcenschonender zu gestalten. Ein Beispiel: Noch vor einigen Jahren ging man in ein Reisebüro, um seinen nächsten Urlaub zu buchen. Heute sind wir mit den vielen Online-Portalen nur noch wenige Klicks von unserem Traumziel entfernt und können Angebote direkt vergleichen. Hier kommt die Digitalisierung mit den Stichwörtern Zeitersparnis, Komfort und Effizienz ins Spiel.

Convaron: Eine digitale Datenmanagement-Plattform

Das Unternehmen Convaron ermöglicht Immobilienbestandshaltern und -dienstleistern, durch eine digitale Daten-Asset-Management-Plattform, diese Vorteile zu nutzen. Vom Scannen, Extrahieren über das Strukturieren bis hin zur umfangreichen Analyse der Daten – Convaron bietet einen umfassenden Service rund um die Bestandsdaten im Zeitalter der Digitalisierung.

Die Convaron-Software erfasst anhand von Bilderkennungsalgorithmen automatisiert architektonische Merkmale in Grundrissplänen. Extrahiert werden dabei die Maße, Position und Größe der Nutzungsflächen sowie der einzelnen Baelemente. Mit diesen Daten stellt Convaron diverse

Analysen über den Bestand zur Verfügung, unter anderem detaillierte Massenerhebungen und Strukturanalysen der Immobilie.

Die gewonnenen Daten werden im Convaron-Asset-Management-Portal übersichtlich dargestellt und dienen als Entscheidungsgrundlage für Akquise, Projektentwicklung, Property sowie Facility Management und Wertermittlung. Weiterhin ermöglicht eine API eine Übertragung der Daten in ERP-Systeme, wie Aareon oder SAP.

„Die Daten können entlang des gesamten Immobilienlebenszyklus hinzugezogen werden“, so Tim Meger-Guin-gamp, Geschäftsführer von Convaron (ehemals VRnow).

Im Service-Management sparen das Einscannen und Strukturieren von Bestandsplänen, die automatisierte Erstellung von Plänen in CAD-Formaten und eine bessere Vorhersagbarkeit der Kosten durch effektive Flächenermittlung erheblich Zeit ein. Weiterhin können in Modernisierungsphasen bis zu 13 Prozent der Plankosten durch die automatisierte Erstellung von dxf-Dateien und Flächenbemessungen einbehalten werden. Durch das Herunterladen der Pläne und Daten in PNG, PDF und weiteren gängigen Formaten ist es möglich, einheitliche Exposés für die Vermietung und den Verkauf zu erstellen.

Lässt man sich also auf die digitale Reise ein, stehen mehr Transparenz, Effizienz und Einsparungspotenzialen nichts mehr im Weg.



Foto: Monkey Business Images/Convaron

IT-Compliance: eine Herkulesaufgabe

Die Bedeutung von Compliance ist in der Immobilienbranche kaum zu unterschätzen. Von den Anforderungen an eine funktionierende und dabei regelkonforme Lieferkette vom Bau bis zum Betrieb, über die Adressierung steuerlicher Risiken bis hin zu Maßnahmen der Korruptions- oder Geldwäschebekämpfung: Es gibt kaum Unternehmensbereiche, die einem ähnlich intensiven Änderungsdruck ausgesetzt sind.

Viele Unternehmen der Branche haben diesen Trend frühzeitig erkannt und sich entsprechende Mindeststandards auferlegt. Das Compliance Pflichtenheft der Initiative Corporate Governance der deutschen Immobilienwirtschaft e.V. (ICG) enthält beispielsweise detaillierte Mindestanforderungen für die branchenspezifische Ausgestaltung von Compliance-Management-Systemen (CMS). In einer Studie von KPMG mit der ICG geben 83 Prozent der Befragten an, dass die Bedeutung von Compliance zunehmen wird. Mehr als 80 Prozent der Unternehmen halten Compliance bereits heute für wichtig oder sehr wichtig.

Wesentliche Risikoarten in neueren Compliance-Bereichen werden nicht ausreichend einbezogen

Compliance ist also in der Immobilienwirtschaft angekommen. Dabei zeichnet sich ein gewisser „Größeneffekt“ ab: Unternehmen mit hoher Mitarbeiterzahl tendieren zum Einsatz strukturierter Maßnahmen. Dies rührt vor allem daher, dass große Unternehmen über Strukturen zur Umsetzung verfügen und eher einen Bedarf an gezielten Compliance-Maßnahmen haben.

Doch hapert es noch oft bei der Umsetzung: Auf prozessualer Ebene und bei

der Umsetzung der als relevant betrachteten Maßnahmen zeigen sich Defizite. So zum Beispiel, wenn es darum geht, Compliance-Risiken zu erheben oder Compliance-Verdachtsfälle zu verfolgen. 37 Prozent der befragten Unternehmen geben an, keine definierten und dokumentierten Prozesse bei der Untersuchung von Compliance-Verstößen zu besitzen. Auch bei Sanktionierung und Verbesserung nach Verstößen gibt es auffällige Defizite.

Non-Financial Risks wie operationelle Risiken gewinnen zunehmend an Bedeutung

Bei den Methoden zur Erhebung von Compliance-Risiken wird primär auf die klassischen Compliance-Risiken auf Gesamtunternehmensebene fokussiert (Fraud, Interessenskonflikte, Datenschutz, Korruption). Dadurch werden wesentliche Risikoarten in neueren Compliance-Bereichen wie IT-Sicherheit oder Geldwäsche, die stärker einzelne Fachbereiche betreffen, noch nicht ausreichend einbezogen.

Die klassischen immobilienwirtschaftlichen Compliance-Herausforderungen umfassen etwa Arbeitsschutz, Betrug, Bestechung bei der Vergabe von rarem Wohnraum, unlauteren Wettbewerb, Verstöße gegen Umweltschutzaufgaben, Schwarzarbeit am Bau u.v.m.

Ein weiterer Klassiker unter den Compliance-Themen ist das Steuerrecht. Auch gewinnen Non-Financial Risks, wie zum Beispiel operationelle Risiken, Reputations- oder Strategierisiken in der Risikolandkarte der Immobilienunternehmen zunehmend an Bedeutung.

Sich verändernde Gesetze zur Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung, steigende Know-Your-Customer-An-



forderungen sowie der Ruf nach Integrität tragen zu einer kontinuierlichen Unsicherheit bei. Nachdem vielerorts die Implementierung eines geeigneten Compliance-Systems noch nicht einmal abgeschlossen ist, besteht bald Bedarf zur Erweiterung des Pflichtprogramms. Denn in weniger als einem Jahr, nämlich spätestens am 10. Januar 2020, wird nun bereits die 5. EU-Geldwäscherichtlinie in nationales Recht umgesetzt. So haben sich auch bei Industrie- und Handelsunternehmen sowie Immobilienmaklern die Sorgfaltspflichten in den vergangenen Jahren deutlich erweitert. Mit der 5. EU-Geldwäscherichtlinie kommen auf Betreiber von Plattformen, auf denen digitale Währungen aufbewahrt oder gehandelt werden können, weitere hinzu. »

Die Immobilienbranche ist erhöhten Anforderungen im Bereich Compliance ausgesetzt – eine Grundvoraussetzung für nachhaltigen Erfolg in Geschäftsbeziehungen.



„Mehr als ein Drittel der Unternehmen gibt an, keine definierten und dokumentierten Prozesse für Compliance-Verstöße zu besitzen.“

„Daten werden immer stärker zur Grundlage der Wertschöpfung. Damit wird IT-Compliance zu einem Erfolgsfaktor.“



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**

In den Zeiten der Digitalisierung rückt darüber hinaus noch ein spezielles Thema in den Fokus – IT-Compliance. Informationswerte und Daten werden immer stärker zur Grundlage der Wertschöpfung. Diese betreffen immer auch die IT, und somit ist die IT-Compliance zu einem Erfolgsfaktor geworden, um die digitalen Herausforderungen zu meistern.

Die Digitalisierung der Prozesse erfordert einen umfassenden Ansatz für die IT-Compliance

Die Digitalisierung der Geschäftsprozesse erfordert einen umfassenden und zielgerichteten Ansatz, um den Status der IT-Compliance einschätzen zu können sowie unternehmensspezifische Handlungsfelder zu adressieren. Eine wesentliche Fragestellung, welcher sich jedes Unternehmen in der Immobilienbranche stellen muss, ist hierbei, wie im Bereich IT-Compliance (Compliance der IT-Funktion sowie Corporate Compliance durch IT) die für das Unternehmen gültigen Regelungen transparent erfasst, nachweislich erfüllt und kontinuierlich überprüft werden können.

Für eine digitale Transformation und in die Zukunft gerichtete Aufstellung von Unternehmen ist ein Umstieg auf neue ERP- und Spezialistensysteme unabdingbar. Durch neue Datenmodelle und -bereitstellungsformen in Form von In-Memory-Datenbanken und Cloud-Applikationen werden Geschäftsprozesse unternehmensübergreifend in Echtzeit abbildbar und somit Machine Learning, Künstliche Intelligenz (KI) und Robotic Process Automation (RPA) einsetzbar.

Bei den zahlreichen Digitalisierungsprojekten spielt aber bedingt durch den hohen Erfolgsdruck und den zunehmenden Projektstress schon oftmals ab dem Proof-of-Concept-Stadium die IT-Compliance nur eine untergeordnete Rolle. Dabei sollte schon ab diesem Zeitpunkt

„Schlüsselemente für eine effektive Compliance umfassen oft nicht nur die prozessuale Seite, sondern auch Compliance-Kultur und -Kommunikation.“

verstärkt auf die IT-Compliance-relevanten Fragestellungen eingegangen werden. Beispielsweise kann ein Compliance Review der fachlichen und technischen Konzeption und entsprechender Konzepte (Fachkonzept, technische Konzeption und Migrationskonzept) hinsichtlich Ordnungsmäßigkeit, Datensicherheit sowie Abdeckung nationaler und internationaler Rechnungslegungsanforderungen erfolgen.

Das Outsourcing von IT-Dienstleistungen ist in den Fokus der Aufsichtsbehörden gelangt

Bedingt durch die hohe Arbeitsteiligkeit der Immobilienbranche ist insbesondere das Outsourcing von IT-Dienstleistungen in den Fokus der Aufsichtsbehörden gelangt – auf nationaler wie auf europäischer Ebene (KWG, MaRisk/MaGO, EBA-Guideline on Outsourcing, DSGVO etc.). Wenn Unternehmen Technologien und Geschäftsprozesse outsourcen, lagern sie damit nicht die Risiken aus.

Werfen wir einen kurzen Blick auf die Investorensseite. Die „Kapitalverwaltungs-aufsichtlichen Anforderungen an die IT“ (KAIT) verschärfen exemplarisch ange-

führt die anzuwendenden Regelungen für Kapitalverwaltungsgesellschaften enorm. Ein zentrales Ziel der KAIT ist, das IT-Risikobewusstsein in den Gesellschaften und insbesondere in den Führungsebenen zu schärfen.

Dauerhaft „100 Prozent Compliance“ zu erreichen, stellt angesichts der Vielzahl an Regelungen und Normen vor allem für kleinere Unternehmen oft eine Herkulesaufgabe dar. Die zahlreichen Herausforderungen sollten aufgrund der Komplexität ganzheitlich betrachtet werden. Gerade in der Immobilienwirtschaft müssen derzeit Risikostrategie und -appetit bei sinkenden Renditen und steigenden Zinsen als spezifische, objektiv bewertbare Zielgrößen in die Unternehmenssteuerung auf allen Ebenen, vom Ankauf über die Bewirtschaftungsphase bis hin zur Verwertung, einfließen.

Die Einführung eines fachlichen und technischen Compliance-Management-Systems ist bei den meisten Immobilienunternehmen von externen Faktoren getrieben. Dazu zählen beispielsweise die genannten Anforderungen des Gesetzgebers oder auch Haftungs- und Reputationsrisiken.

Compliance-Management-Systeme sollen Risiken einer Non-Compliance in Bezug auf geltende Anforderungen effektiv und effizient überwachen und managen. Neben den offensichtlichen Themen wie Analyse und Erfassung von Compliance-Risiken/-Zielen sowie dem Compliance Monitoring liegen die Schlüsselemente für eine funktionierende Compliance oftmals nicht auf der prozessualen Seite, sondern umfassen etwa Compliance-Kultur und -Kommunikation. Um auch bei Führungskräften und Mitarbeitern das Bewusstsein zu schärfen, sollten Unternehmen in der Immobilienbranche Wert darauf legen, Mitarbeiter aller Hierarchieebenen regelmäßig zu sensibilisieren und sich um professionelle Strukturen zu kümmern. «

Die Wartung nutzungsabhängig machen



Herr Engler, warum ist die Position eines CDOs in Immobilienunternehmen notwendig? Der CDO hat deutlich mehr Freiheitsgrade als der CIO. Er kann ohne die bestehenden IT-Systeme und Prozesse innerhalb des Unternehmens Lösungen gemeinsam mit dem Kunden prototypenhaft entwickeln. Dann kann er sie mit dem Kunden auf ihre Wirksamkeit hin testen. Geschwindigkeit ist essenziell – in der Immobilienwirtschaft war das schon immer so –, um den daraus entstehenden Wettbewerbsvorteil zu nutzen.

Wie werden Sie schneller? Nach ausführlichen Diskussionen haben wir uns dazu entschieden, einen Bottom-up-Ansatz zu wählen. Das bedeutet, wir entwickeln einen digitalen Baukasten für unsere Kunden. Schritt für Schritt, Anwendung für Anwendung und Modul für Modul. So können wir sukzessive das gesamte Gebäude digital nachrüsten.

Die Mehrheit der Führungskräfte beklagt fehlende digitale Kompetenzen in der Belegschaft. Was tut Ihr Unternehmen, um diese Lücke zu schließen? Wir haben seit Jahren ein Young-Professional-Programm. In diesem machen wir Hochschulabsolventen sehr praxisnah für ihre Führungsaufgaben fit. Ganz gezielt haben wir in diesem Rahmen auch Mitarbeiter mit dem Schwerpunkt Digitalisierung rekrutiert. Die bestehende Belegschaft führen wir über konkrete Use Cases immer weiter an das Thema heran.

Was sind die wichtigsten neuen Technologien, an oder mit denen Sie arbeiten? Eines der spannendsten Themen ist das Internet of Things. Darin sehen wir große Potenziale sowohl für den Kunden als auch für uns als Unternehmen. Neben IoT gewinnt auch das Thema Building Information Modeling langsam an Fahrt. Natürlich steht auch bei uns die Digitali-

sierung der internen Prozesse im Fokus. Das erwarten unsere Kunden aber mittlerweile auch zu Recht.

Welche Rolle spielen digitale Technologien in absehbarer Zeit? Die Use Cases mit den größten wirtschaftlichen Effekten werden sich sehr schnell durchsetzen. Beschleunigend kann sich auch auswirken, wenn tradierte Arbeitsweisen aufgegeben werden. Ein gutes Beispiel: nutzungsabhängige Wartung anstelle von starren Wartungsintervallen. Dafür müssen sich aber beide Seiten bewegen, sowohl die Dienstleister als auch die Kunden.

Sind für Sie strategische Partnerschaften mit PropTechs wichtig? PropTechs hinterfragen den Status quo. Sie fordern die etablierten Firmen auf eine gesunde Weise heraus. Das gefällt mir. Wir beobachten die Szene sehr genau. Und wir sind mit vielen PropTechs in Gesprächen. Leider schaffen es einige Firmen trotz interessanter Ideen nicht in die nächste Finanzierungsrunde. Das macht strategische Partnerschaften schwierig, sieht man einmal von direkten Beteiligungen ab.

Wie werden Ihrer Meinung nach die Berufsbilder in Ihrer Branche in zehn Jahren aussehen? Bei aller Euphorie über die neuen Möglichkeiten brauchen wir in der Dienstleistungsbranche auch in zehn Jahren noch die klassischen Berufsbilder. Wir brauchen Menschen, die ein Kundenproblem vor Ort effizient und schnell lösen. Was sich aber ändern und verbessern wird, ist der Informationsgehalt im Vorfeld eines Einsatzes. Zum Beispiel wenn es darum geht, welche Anlagen welche Art von Ersatzteilen zu welchem Zeitpunkt benötigen. Dafür melden sich dann die Anlagen selbstständig beim Dienstleister. Das ist clever und hat Vorteile für alle. «

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 11 HARTMUT ENGLER,

CDO der Gegenbauer Facility Management GmbH



ZUR PERSON

Hartmut Engler

ist seit 2017 Mitglied des Vorstands und CDO der Gegenbauer Gruppe. Der Dipl.-Ing. Maschinenbau ist Sprecher der Geschäftsführung der Gegenbauer Facility Management GmbH.

DER STELLENMARKT FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am **20. August 2019**.

ZIELGRUPPE IMMOBILIEN

Kaufmännische/r Mitarbeiter/in Immobilienverwaltung

Objekt-Entwicklung Gesellschaft für
Grundstücksentwicklung m.b.H.,
Hamburg

[Job-ID 010516979](#)

Abrechner Hochbau (m/w/d)

OTTO HEIL GmbH & Co. KG,
Bad Kissingen, Heidelberg

[Job-ID 010527000](#)

Technischer Vorstand (m/w/d)

Kreisbau AG, Mönchengladbach

[Job-ID 010443005](#)

Architekten / Bauingenieure als Sachbearbeiter (m/w/d) mit Projektverantwortung

Kreisausschuss des Hochtaunus-
kreises, Bad Homburg vor der Höhe

[Job-ID 010399347](#)

Kaufmännischer Vorstand (m/w/d)

Lipsia eG über Kienbaum Consultants
International GmbH, Leipzig

[Job-ID 010428193](#)

Ingenieur (m/w/d) Qualitäts- und Umweltmanagement

Stadtwerke München GmbH, München

[Job-ID 010401847](#)

Diplom-Ingenieur (w/m/d) (FH)/ Bachelor der Fachrichtung Bauingenieurwesen - Konstruktiver Ingenieurbau

STADT ERLANGEN, Erlangen

[Job-ID 010399564](#)

Mitarbeiter (m/w/d) im Rechnungswesen

Baugenossenschaft Bad Cannstatt eG,
Stuttgart

[Job-ID 010400592](#)

Baukontrollmeisterin (w/m/d)

Landeshauptstadt München, München

[Job-ID 010400562](#)

Teamleiter (m/w/d)

Stadt Regensburg, Regensburg

[Job-ID 010400466](#)

Immobilienkaufmann/ Property Manager (m/w/d) im Objektmanagement

Grand City Property,
verschiedene Standorte

[Job-ID 010400408](#)

Kauffrau/mann im Baumanagement Sachbearbeitung für Bauprojekte und Bauleistungen in der Region

DLR Deutsches Zentrum für Luft-
und Raumfahrt e.V.,

Oberpfaffenhofen bei München

[Job-ID 010344783](#)

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



Du suchst die Herausforderung? Du möchtest nicht jeden Tag das Gleiche tun? Dann sollten wir uns kennenlernen!

Zur Verstärkung suchen wir **Dich bundesweit** als

Consultant (w/m/d) Wodis Sigma

Das erwartet Dich:

- Beratung der Bestandskunden nach Implementierung im Hinblick auf den Aareon Smart World Nutzen
- Planung und Organisation Deiner Kundentermine eigenverantwortlich

Das erwarten wir:

- Abgeschlossene Berufsausbildung als Immobilienkaufmann/-frau
- Vorausgesetzt wird eine mindestens erste Berufserfahrung in einem wohnungswirtschaftlichen Umfeld

Das bieten wir:

- Dienstwagen sowie ein aktuelles iPhone
- Flexible Arbeitszeiten und vielfältige Entwicklungsmöglichkeiten an einer langfristigen Zusammenarbeit

Neugierig? Wir auch!

Bewirb Dich gleich online über unsere Homepage aareon.de/karriere und sende deine aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen an Frau Elena Böker.



Wir wollen weiterwachsen. Zur Verstärkung unseres Teams in **Augsburg** suchen wir **ab sofort** einen

Immobilienkaufmann oder Sachbearbeiter im Bereich der Betriebskostenabrechnung (m/w/d) für die Qualitätssicherung unserer ERP-Software

Das erwartet Sie:

- Mitwirkung in der Entwicklungsabteilung bei der Qualitätssicherung sowie bei der Erstellung von Dokumentationen
- Umsetzung von Funktions- und Programmtests vor Update-Auslieferungen
- Durchführung von internen Mitarbeiterschulungen

Das erwarten wir:

- Ausbildung im kaufmännischen oder IT- Bereich
- Erfahrung im Bereich der Immobilien- /Wohnungswirtschaft
- Fließende Deutsch- und gute Englischkenntnisse

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.

Kein Disrupter in Sicht

„Dass ein PropTech in nächster Zukunft etablierten Immobilienunternehmen den Rang ablauft, sehe ich noch nicht. Die stehen alle artig an der Tür und warten auf Einlass.“



Nikolai Roth ist Gründer und Geschäftsführer von Maklaro. Maklaro will effizienter Immobilienmakler sein – vor Ort überall in Deutschland und rund um die Uhr im Internet. Für Verkäufer ist die Dienstleistung kostenfrei. Das Unternehmen verweist auf einen Mix aus professioneller Vermarktung der Immobilie, innovativer Technologie, einem gut aufgestellten Immobilienberater-Netzwerk und einem Rundum-Service für Verkäufer wie auch für Interessenten. Zur Preisfindung wird das transparente Online-Bieterverfahren eingesetzt.

Schon die alten Griechen wussten es: Geschichte wiederholt sich. Ein aktuelles Beispiel für diese Tatsache wird häufig in der Digitalisierung gesehen. Denn egal welche Branche durch neue, digitale Geschäftsmodelle über den Haufen geworfen wird, stets waren „verkrustete Strukturen“ und die Einstellung der Etablierten „Es war schon immer so“ daran schuld, dass es zur Disruption kam.

Eine Vorstellung, die sicherlich einen Funken Wahrheit in sich trägt. Denn tatsächlich hat das Smartphone gleich mehrere Geräte obsolet gemacht. Und von der CD will heute auch kaum noch jemand etwas wissen. Hier wurden die Kamera- und CD-Hersteller kalt erwischt. Und auch das Online-Banking wurde sicher nicht von den Sparkassen und den Genossenschaftsbanken erfunden.

Und trotzdem werde ich das Gefühl nicht los, dass es sich bei dieser Vorstellung von Disruption um ein Klischee handelt. Noch dazu um eines, das sich im Laufe der Zeit selbst überholt hat. Zumindest, wenn man sich die PropTech-Branche anschaut. Hier stellen wir eine ganz andere Form der digitalen Revolution fest.

289 PropTechs stehen an der Tür

Den Zeitpunkt für den großen Startschuss von PropTech kann man nicht mehr genau festmachen. Man könnte den Beginn in Deutschland bei den Gründungen der Immobilien-

portale suchen, bei Immobilienscout24 oder Immowelt. Allerdings erschienen sie in ihren Anfangstagen eher wie digitale Ableger von Zeitungsinseraten. Nicht umsonst betreibt Scout24 auch eine Plattform für Gebrauchtwagen und eine Singlebörse. Heute mögen die Namen der Immobilienbörsen zwar zu PropTech zählen, das würde ich allerdings eher als Neuauslegung der Geschichte bezeichnen.

Daher sollten wir den Startschuss für PropTech später ansetzen. Meiner Erinnerung nach irgendwann zwischen den Jahren 2012 und 2014. Zu der Zeit hatte ich den Begriff das erste Mal gehört. Ideen abseits der Immobilienbörsen wurden langsam salonfähig. Digitale Immobilienmakler aus anderen Ländern machten sich unter Insidern einen Namen. Und dann explodierte das Thema plötzlich.

Meine erste PropTech-Übersicht habe ich im September 2016 angelegt. Damals zählte sie 145 Unternehmen. Ein Jahr darauf, im September 2017, waren es schon 180 PropTechs in der Übersicht.

Heute, rund fünf Jahre nachdem mir der Begriff erstmalig begegnet ist, muss ich aber fragen: Wo sind die ganzen Disrupter im PropTech? Bei meiner letzten Zählung im April 2019 gab es 289 Unternehmen, die ich als PropTech bezeichnen würde. Also Unternehmen, die Prozesse der Immobilienwirtschaft durch technologische Mittel optimiert haben und daher wesentlich schlanker aufgestellt sind. Aber keines scheint wirklich „disrupt“ zu sein. Keine Frage, viele der Unternehmen haben



00101010
1101010101
100001010110
10110001101000110

DigitaliSaat

Beeindruckendes geschafft. Aber dass eines der PropTechs in nächster Zukunft etablierten Immobilienunternehmen den Rang ablauft, sehe ich noch nicht. Stattdessen stehen sie alle artig an der Tür und warten auf Einlass.

Die friedliche Disruption

Unter diesen Voraussetzungen muss man sich fragen, ob die alten Griechen nicht Unrecht hatten. Vielleicht wiederholt sich Geschichte doch nicht. Denen, die noch immer unverhohlen auf den verkrusteten Strukturen und gerümpften Nasen der etablierten Spieler rumhacken, wird es sicher nicht gefallen. Aber ich muss sagen, dass die Immobilienwirtschaft aus den Disruptionen der anderen Branchen in der Vergangenheit gelernt zu haben scheint.

Denn obwohl die Disrupter der PropTech-Szene noch auf sich warten lassen, kommt es vermehrt zu Kooperationen etablierter Unternehmen mit den „jungen Wilden“. Ob im Bausegment, in dem immer häufiger auch „smarte“ Bauteile aus PropTech-Schmieden verarbeitet werden, oder bei Hausverwaltungen, die Messtechnik und Reparaturen durch digitale Tools managen: PropTechs zu integrieren wird immer beliebter bei traditionellen Immobilienunternehmen.

Tatsächlich müsste man an dieser Stelle ein Loblied auf das Change Management und die Digital Transformation Officers singen. Denn scheinbar haben sie es geschafft, dass Disruption in der Immobilienbranche weit im Voraus erkannt wird. Statt kalt erwischt zu werden, sind die Zuständigen sogar heiß auf den nächsten Disrupter, den sie in ihre „verkrusteten Strukturen“ integrieren können.

Digitale Datenräume? Verkauf an Schwarzinvestoren im „Immobilien-Tinder“? Faszination für die Möglichkeiten der Digitalisierung ist kein Thema mehr, bei dem die Nase gerümpft wird, sondern eines, bei dem sich auch das altherwürdigste Unternehmen die Finger leckt.

Die vermehrten Kooperationen von PropTech und Etablierten, die wir in der Immobilienwirtschaft beobachten können, kann man daher wohl als „friedliche Disruption“ bezeichnen. Die etablierten Player integrieren fröhlich, die PropTechs bekommen ihre Anerkennung und der Kunde effizientere, digitale Produkte. So behalten die Etablierten die Kontrolle über die Digitalisierung. Die Disrupter stecken oft im Detail fest. In absehbarer Zukunft wird hier niemand über den Haufen geworfen. Das könnte ein allgemeines Learning sein, oder es liegt am Produkt Immobilie – unbeweglich und träge. «

IMPRESSUM

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

Dirk Labusch (La)
(verantwortl. Chefredakteur)
E-Mail: dirk.labusch@
immobilienwirtschaft.de
Jörg Seifert (sei)
(Chef vom Dienst)
E-Mail: joerg.seifert@
immobilienwirtschaft.de

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule
Hans-Walter Neunzig

Journalisten im Heft

Daniela Furkel
Richard Haimann
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

Titel

Ljupco/gettyimages.de

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

11.07.2019

Bayerischer Immobilienkongress 2019

280*/380** Euro, München, BFW Landesverband Bayern e.V., Telefon 089 219096-800
www.bfwbayern.de

25.07.2019

Real Estate Lounge – Netzwerktreffen

kostenlos, Berlin, ASP – Alexander Schmid Projektmanagement GmbH, Telefon 089 217049040
www.real-estate-lounge.com

22.08.2019

3. Real Innovation

910 Euro, Wiesbaden, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326-921
www.heuer-dialog.de

28.08.2019

Internationale Fachkonferenz „InnovationCity – Blauer Himmel, grüne Stadt“

kostenlos, Bottrop, EnergieAgentur.NRW, Telefon 02041 705000
www.icruhr.de

30.08.2019

RDM-Immobilientag

s. Homepage, Berlin, Ring Deutscher Makler RDM, Telefon 030 2132089
www.rdm-berlin-brandenburg.de

03.09.2019

SRC Forum Financials & Real Estate 2019

kostenlos, Frankfurt am Main, SRC-Scharff Research und Consulting, Telefon 069 40031380
www.src-research.de

04.-05.09.2019

Assetklasse Quartier – Konferenz

2.150 Euro, Frankfurt am Main, euroforum, Telefon 0211 88743-3340
www.euroforum.de

05.09.2019

Effiziente Gebäude 2019

129 Euro, Hamburg, ZEBAU – Zentrum für Energie, Bauen, Architektur und Umwelt, Telefon 040 3803840
www.zebau.de

12.-13.09.2019

27. Deutscher Verwaltertag

195*/295** Euro (Tagesticket), Berlin, DDIVservice GmbH, Telefon 030 300 9679-0
www.deutscher-verwaltertag.de

19.-20.09.2019

Weimarer Immobilienrechtstage 2019

360*/465** Euro, Weimar, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

24.-25.09.2019

22. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft

s. Homepage, Berlin, T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0
www.tacevents.com/sap-immobilienforum

Seminare

23.07.2019

Energetische Fachplanung und Baubegleitung

655 Euro, München, Bayerische Ingenieurekammer-Bau, Telefon 089 4194340
www.bayika.de

22.08.2019

Instandhaltung, Modernisierung, Sanierung

420 Euro, Berlin, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 2308550
www.bba-campus.de

22.08.2019

Betriebskostenabrechnung

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

28.08.2019

Betreiberverantwortung und Verkehrssicherungspflicht für Wohnungs- und Immobilienunternehmen

320*/385** Euro, Leipzig, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-190
www.vhw.de

28.08.2019

Brennpunkt Umsatzsteuer für Immobilien

640 Euro, München, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de

03.09.2019

Regionale Projektentwicklung – Nahversorgung im Quartier

450*/650** Euro, Berlin, ZIA Akademie, Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

04.09.2019

Das neue Bauvertragsrecht 2018

495 Euro, Frankfurt am Main, Akademie Herkert, Telefon 08233 381123
www.akademie-herkert.de

10.09.2019

Einführung eines TAX-Compliance-Management-Systems bei Immobilienunternehmen

450*/650** Euro, Berlin, ZIA Akademie, Telefon 030 2021585-0
www.zia-akademie.de

17.-19.09.2019

Sachkundeseminar für Immobilienmakler nach §15b MaBV und §34c GewO

790 Euro, München, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 089 45234560
<https://gtw.de/#Seminare>

18.-19.09.2019

Arbeitswelten der Zukunft

1.995 Euro, München, Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 2719-0
www.management-forum.de

19.-20.09.2019

Prozessoptimierung in der Immobilienverwaltung: nachhaltig profitabel

1.040 Euro, Frankfurt am Main, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433
www.haufe-akademie.de

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

Vorschau

September 2019

Erscheinungstermin: 05.09.2019
Anzeigenschluss: 16.08.2019

E-MOBILITÄT

Eine Frage der Infrastruktur

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, Ladeeinrichtungen, Speicherfragen und vieles mehr beschäftigen aktuell alle Marktteilnehmer.



WEITERE THEMEN:

- › Meta-Marktbericht. Der Streit der Immobilienweisen und seine Langzeitauswirkungen
- › Fokus Düsseldorf. Die neue Gebäudemacht am Rhein
- › Digitalisierungsschub. Das Corporate Real Estate Management wird erwachsen

Foto: Canetti/gettyimages.de

Oktober 2019

Erscheinungstermin: 02.10.2019
Anzeigenschluss: 12.09.2019

EXPO REAL 2019

Zukunftsimmobilien heute

Alles zwischen Asset Management und Zinspolitik. Der Wegweiser für Europas größte B2B-Fachmesse für Immobilien und Investitionen. Sie bildet die gesamte Wertschöpfungskette der internationalen Immobilienbranche ab. Ein spezieller Fokus liegt auf Zukunftsimmobilien von der Idee und Konzeption über die Finanzierung und Realisierung bis hin zu Vermarktung, Betrieb und Nutzung.



Illustration: Thomas Pfäßmann



Pfäßmanns
Baustelle

45°36'N, 10°31'O

Salò (Gardasee)

Winfried Schwatlo

Mein liebster Urlaubsort ist seit einigen Jahren das kleine italienische Salò, die schönste Stadt des Gardasees. Sie liegt an seinem Westufer in der Lombardei. **Wann waren Sie dort?** Zuletzt zu Ostern. **Wie lange waren Sie dort?** Dieses Mal nur sehr kurz, da wir noch in die Toskana weiterreisen wollten. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Vor ein paar Jahren konsultierte ich meinen Orthopäden wegen Schmerzen im Ellenbogen. Der zeigte mir zu meinem Erstaunen auf seinem Handy private Fotos von seinem Oldtimerboot, einer wunderschönen

RIVA. „Legen Sie sich auch ein schönes Hobby wie dieses zu – und alle Wehwehchen verschwinden schnellstens“, meinte er. Die einzigartige RIVA-Oldtimer-Werft von Salò hat mich dann tatsächlich in ihren Bann gezogen. Zwei Jahre später war ich schon Teil der Oldtimerboot-Fangemeinde.

Was hat Sie angezogen? Alberto, Inhaber von Centro Nautico Arcangelo, hat sich auf die Restaurierung, Wartung, Lagerung und den Handel alter RIVA-Boote spezialisiert. Er macht es seinen Kunden leicht, diese Schmuckstücke zu genießen. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Sommerliche Bootsausflüge in Badebuchten und zu ganz unterschiedlichen Restaurants. Ich liebe auch die nahen Golfplätze. Seit diesem Jahr nehmen wir auch unsere Mountainbikes mit. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Jeweils im August kommen auf ein paar Tage Freunde und manchmal meine Familie dazu. Wir wohnen dann alle im selben Hotel. Die wertvollste Zeit ist diejenige miteinander. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Ich habe hier meinen 60. Geburtstag gefeiert, zu dem mein Sohn seine genau vier Wochen

alte Tochter mitbrachte. Mit deren Eintreffen war so ziemlich das ganze Hotel im Bann der kleinen Frida. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Gönnen Sie sich gelegentlich einen leicht erreichbaren Rückzugsort. Lernen Sie diesen immer besser kennen. Knüpfen auch Sie internationale Freundschaften. Schreiben Sie abwechslungsreiche Erholung groß. All das ist hier möglich. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Natürlich ja. Ich war in Indien, auf den Malediven und viel in den USA. Aber diese Ziele reizen mich jetzt nicht mehr. Zudem möchte ich nun in der Umgebung von Salò auch Weingüter mit dem Bike erkunden. Die Lombardei hat davon einige spannende! Slow Traveling tut total gut. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ich möchte gerne jedes Jahr einen Teil meines Jahresurlaubs genau hier verbringen.

alte Tochter mitbrachte. Mit deren Eintreffen war so ziemlich das ganze Hotel im Bann der kleinen Frida. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Gönnen Sie sich gelegentlich einen leicht erreichbaren Rückzugsort. Lernen Sie diesen immer besser kennen. Knüpfen auch Sie internationale Freundschaften. Schreiben Sie abwechslungsreiche Erholung groß. All das ist hier möglich. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Natürlich ja. Ich war in Indien, auf den Malediven und viel in den USA. Aber diese Ziele reizen mich jetzt nicht mehr. Zudem möchte ich nun in der Umgebung von Salò auch Weingüter mit dem Bike erkunden. Die Lombardei hat davon einige spannende! Slow Traveling tut total gut. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ich möchte gerne jedes Jahr einen Teil meines Jahresurlaubs genau hier verbringen.



„Wer alte RIVA-Boote liebt, kommt an diesem Ort nur schwer vorbei.“

„Ich habe in Salò meinen 60. Geburtstag gefeiert, zu dem mein Sohn seine genau vier Wochen alte Tochter mitbrachte. Mit deren Eintreffen gab es keine Blicke mehr für das schöne Boot an der Boje im See, stattdessen war so ziemlich das ganze Hotel im Bann der kleinen Frida.“



STECKBRIEF

Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS

ist Professor für Immobilienwirtschaft und Konfliktmanagement an der Nuertingen-Geislingen University und von der Deutschen Börse zertifizierter Aufsichtsrat. Als Geschäftsführer der Schwatlo Management GmbH, München, berät er Investoren im Development, insbesondere bei Quartiersentwicklungen. www.schwatlo.eu

HAUFE.

MEDIAPAKETE ZUR EXPO REAL 2019



PRÄSENTIEREN SIE SICH BEI DEN TOP-ENTSCHEIDERN DER BRANCHE

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



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

MENSCH

trifft Digitalisierung – für mehr Effizienz,
die Sie voranbringt.



techem

Mit hocheffizienten Systemen treiben wir die Energiewende in Immobilien aktiv voran. So fördern wir klimaneutrales Wohnen, helfen die Energiekosten für die Bewohner zu senken und sorgen für mehr Rechtssicherheit und vereinfachte Prozesse bei den Vermietern.