

# immobilien wirtschaft

WEGBEREITER  
DER DIGITALISIERUNG

**BASEL III** Immobilienkrediten droht Teuerung und Verknappung

**VERWALTER** Neue Rechte und Pflichten aus dem WEMoG vertraglich fixieren

**KLIMASCHUTZ** Diese regulatorischen Vorgaben kommen auf die Branche zu

GRUNDSTÜCKSSPEKULATIONEN

Werden Gewinne  
künftig abgeschöpft?

# DIE DIGITALE PLATTFORM FÜR SERVICES & PRODUKTE



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

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



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

# Ein Mittelweg als Revolution

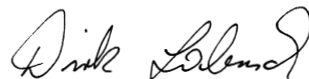
Liebe Leserinnen, liebe Leser,

es gab mal wieder einen Präsenz-Kongress. Teilnahmevoraussetzung war ein negativer Corona-Test, den dann aber niemand sehen wollte. Die Begründung des Veranstalters war interessant: Das Hygienekonzept dürfe nicht auf Kosten des Datenschutzkonzeptes gehen und werde deshalb auch nicht streng überwacht, Sie verstehen? Klar. Guter Kompromiss. Erinnert irgendwie an Radio Eriwan.

Trotzdem: Mittelwege sind wichtig, um zu pragmatischen Lösungen zu kommen, aber auch deshalb, weil die Welt immer stärker auseinanderdriftet. Ein Mittelweg aus Verteidigung und Angriff ist, so der Bundestrainer vor dem Portugalspiel, wichtig für den Sieg. Im besten Fall bietet er eine neue Lösung, im schlechteren Fall ist er Wischiwaschi.

Aber auch ein schlechter Mittelweg ist wohl besser als einer, der aus Zaghafteit gar nicht erst begangen wird. Extreme Grundstückspreise – seit 1950 sind die in Teilen von München um bis zu 40.000 Prozent gestiegen – kann man hinnehmen. Muss man aber nicht. Die Bundes-Politik hat seit 70 Jahren nicht reagiert. Das wundert mich. Chris Kühn, wohnungspolitischer Sprecher der Grünen, meinte in unserer Podiumsdiskussion (Seite 11), das Thema könnte nach den Wahlen angegangen werden. Die Lösung dürfte gegebenenfalls ein Mittelweg sein. Manchmal ist ein Mittelweg eine Revolution.

Ihr



„Es ist eine Kunst, gute Wege zwischen Extrempositionen zu finden. Manche Themen geht niemand an. Zum Beispiel die Grundstücksspekulation.“

**Dirk Labusch**, Chefredakteur





7-8.2021

## GRUNDSTÜCKSSPEKULATION Preisexplosion unter den Füßen

Die Bodenpreise schießen vielerorts durch die Decke. Doch damit wird bezahlbarer Wohnraum noch vor der ersten Planungsidee verhindert. Werden Wertzuwächse zukünftig abgeschöpft?

### POLITIK & WIRTSCHAFT

**Szene** 06

#### GRUNDSTÜCKSSPEKULATION

##### Gewinne künftig abschöpfen?

Die Bodenpreise steigen ungehemmt weiter. Wer ist schuld? Was tun? 08

##### Im Talk mit Olaf Cunitz, Christian Kühn, Dr. Thomas Schröder und Henrik Thomsen

Wertsteigerung: Was ist das wirkliche Problem? 11

#### Haufe Summit Real Estate 2021

Klimawandel, Future Mobility,  
Holzbau & Mieterkommunikation 16

#### Büroimmobilien

Die Zukunft ist flex 20

#### Basel III

Immobilienkrediten droht  
Teuerung 22

#### Neue Ausbildungen

Megatrends schaffen neue Berufe 26

#### Podcast aktuell

Wohninvests, sozialer Wohnungsbau  
& digitale Wertschöpfung 30

#### Kolumne Eike Becker

Eine neue Stadt 34

### VERWALTUNG & VERMARKTUNG

**Szene** 36

#### Verwaltervertrag

Neue Rechte und Pflichten 38

#### Franchise

Marketingturbo für  
Hybridmakler 40

#### Facility-Management-Markt

Erstmals wieder  
Umsatzrückgänge 44

#### Maklerurteil

Warnungsobliegenheit  
des Maklers 48

#### WEG- und Mietrecht

Urteile des Monats: Wiederholte  
Bestellung eines Verwalters;  
Nebenabreden und Gegenbeweis 49

### DIGITALES & ENERGIE

**Szene** 54

#### Nahwärme

Kalte Wärmenetze klingen  
paradox, sind aber effizient  
und rentabel 56

#### Klimaschutz & Gebäude

Verschiedene Regularien  
stehen ante portas –  
auch für den Bestand 60

#### Gebäudemodernisierung

Digital ist Trumpf 64

RUBRIKEN:

Editorial 03; RICS 32; Deutscher Verband 33; Kolumne DigitaliSaat 70;  
Impressum 71; Termine 72; Vorschau, Humor 73; Mein liebster Urlaubsort 74



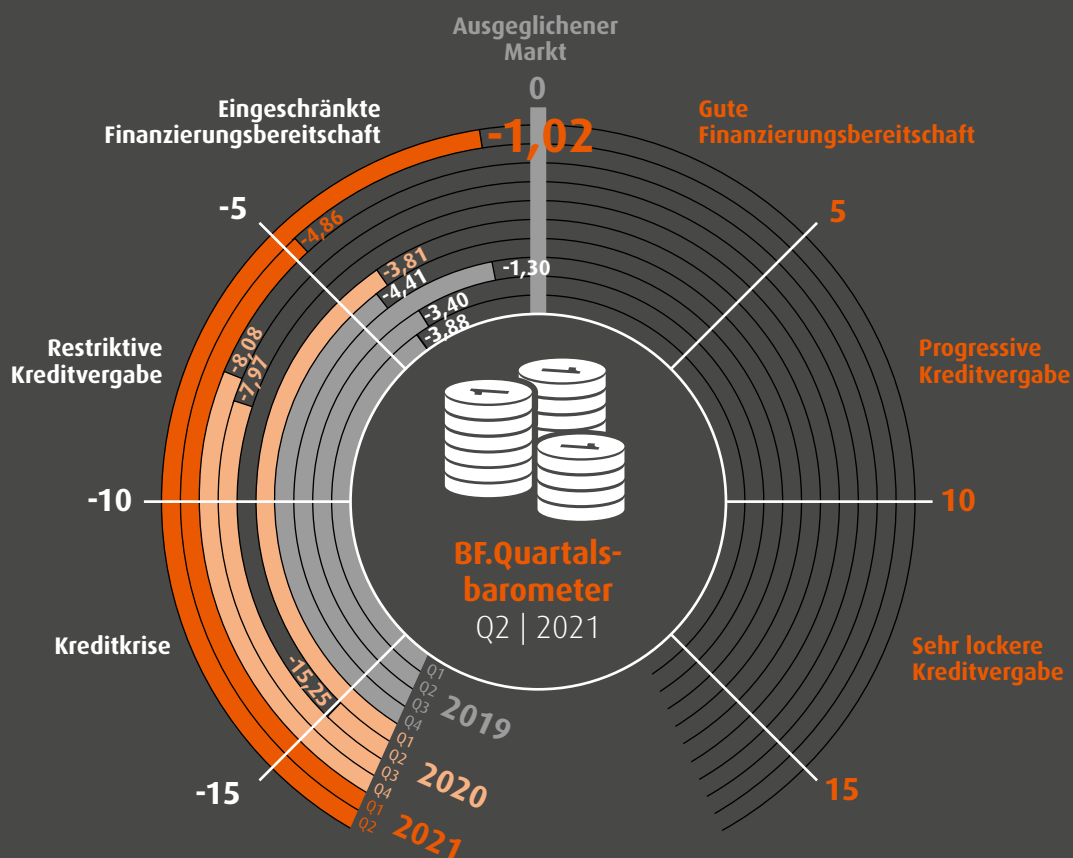
**38** **VERWALTERVERTRAG**  
Immobilienverwalter übernehmen im WEMoG zusätzliche Aufgaben. Ihre neuen Rechte und Pflichten vertraglich festzuhalten, ist auch im Interesse der Eigentümer.

**60** **KLIMASCHUTZ: WAS AUF DIE BRANCHE ZUKOMMT**  
Bis zum Jahr 2045 sollen alle Immobilien in Deutschland klimaneutral sein. Dafür wird die Politik nicht nur auf Förderung, sondern auch auf regulatorische Vorgaben setzen.

# Politik & Wirtschaft

## Immobilienfinanzierer blicken optimistisch in die Zukunft

Die Stimmung unter den deutschen Immobilienfinanzierern machte im zweiten Quartal 2021 einen deutlichen Sprung nach oben. Der Wert für das aktuelle BF.Quartalsbarometer stieg im Vergleich zum Vorquartal (minus 4,68 Zähler) um 3,66 Punkte auf minus 1,02 Punkte im zweiten Quartal. Das heißt: Die Finanzierungsbereitschaft der im Befragungszeitraum vom 3. bis 14. Mai rund 100 interviewten Banken ist derzeit trotz Pandemie-Situation nur noch leicht eingeschränkt. Der Wert „0“ stünde für einen ausgeglichenen Finanzierungsmarkt.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 2021 bulwiengesa AG | BFDirekt AG



### MIPIM IM SEPTEMBER IN CANNES

Einer der wichtigsten Szene-Treffs des Jahres für die Immobilienwirtschaft ist die Mipim, die traditionell im März im südfranzösischen Cannes stattfindet. Nachdem die Messe im vergangenen Jahr zu Beginn der Corona-Pandemie schon abgesagt werden musste, ist in diesem Jahr eine „Mipim September Edition“ am 7. und 8. September in Cannes geplant. Das Veranstaltungsformat soll ein hybrides Event sein, mit Geschäftstreffen, Ausstellungsräumen und Konferenzen. Auch die Mipim-Awards sollen vergeben werden. Die Veranstalter gehen derzeit davon aus, dass die Mipim 2022 wieder regulär im März stattfinden wird.



### DIE EXPO REAL 2021 FINDET LIVE UND VOR ORT STATT

Nachdem Corona den Veranstaltern der Expo Real im Jahr 2020 komplett einen Strich durch die Rechnung gemacht hat, ist im kommenden Herbst wieder ein Treffen vor Ort geplant. Die Fachmesse der Immobilienbranche soll nachzeitigem Stand vom 11. bis 13. Oktober wie gewohnt live in München stattfinden. Messen sind in Bayern ab September wieder erlaubt und die Expo Real hat ausreichend Anmeldungen von Ausstellern erhalten. Die Vorbereitungen für eine der größten Immobilienmessen laufen auf Hochtouren. Ein fester Bestandteil, der für alle Veranstaltungen der Messe München gilt, wird das so genannte 3G-Konzept sein: Ausschließlich Geimpfte, Genesene oder Getestete werden Zugang zu den Veranstaltungen erhalten.



**KOALITION EINIGT SICH ÜBER REFORM DES MIETSPIEGELRECHTS**

**Die große Koalition hat sich auf eine Reform des Mietspiegelrechts geeinigt. Für größere Städte werden Mietspiegel verpflichtend.** Die Reform soll die Aussagekraft von Mietspiegeln verbessern und mehr Gemeinden ermuntern, qualifizierte Mietspiegel zu erstellen. In Städten mit mehr als 50.000 Einwohnerinnen und Einwohnern soll ein Mietspiegel künftig verpflichtend sein. Mieter und Vermieter müssen in Zukunft Auskunft über Miete und Merkmale der Wohnungen geben.

**KOLUMNE****Für 5G****Frank Peter Unterreiner**

Wenn die Pandemie eines gezeigt hat, dann dies: Deutschland hat erheblichen Nachholbedarf in Sachen Digitalisierung. Nicht nur viele Brücken und Straßen sind marode, auch die digitale Infrastruktur ist bei Weitem nicht so ausgebaut, wie sie es sein müsste. Dies ist kein Ruhmesblatt für eine Ingenieursnation wie Deutschland, vor allem aber bremst es zunehmend die Wirtschaft, verhindert Innovationen, Wertschöpfung und auch Umweltschutz. Gemeint ist hier auch schnelles Internet, am besten per Glasfaser in jedes Haus, aber nicht nur.

Sensoren, flächendeckend über die Stadt verstreut, können etwa Wetterdaten liefern, die Luftqualität überwachen, Verkehrsströme kontrollieren und sie bei Störungen wie Staus oder Unfällen dank Künstlicher Intelligenz umleiten. Ein Großteil des innerstädtischen Verkehrs entfällt auf die Parkplatzsuche, Sensoren können ihn deutlich reduzieren. Dies funktioniert, indem belegte Parkplätze erfasst und Autofahrerinnen und Autofahrer über – dank Photovoltaik energieautarke – Displays oder direkt über das Navigationsgerät zu freien öffentlichen und privaten Stellplätzen geleitet werden. Sind kaum Autos und Passanten unterwegs, wird das Straßenlicht automatisch gedimmt. All das und deutlich mehr ist heute schon möglich und würde spürbar Energie sparen und CO<sub>2</sub> vermeiden. Es gibt Anbieter, welche die Sensorik und Mobilfunkantennen in der Straßenbeleuchtung verbauen. Diese überzieht in der Regel wie ein engmaschiges Netz die Städte und Gemeinden und muss nicht erst geschaffen werden. Damit lässt sich ein kleinzelliges 5G-Netz darstellen, zudem ein öffentliches WLAN-Netz realisieren oder schnelles Internet – als so genannte letzte Meile – in die angrenzenden Häuser bringen. Die Zukunft ist machbar, wir müssen sie nur wollen.



**Der Mitbegründer des Makler-Softwarehauses Flowfact Lars Grosenick ist im Alter von 57 Jahren an einem Herzinfarkt gestorben. Grosenick hatte sein Unternehmen 2014 an Immoscout24 verkauft. Zuletzt lebte er in der Eifel und war als Entwickler und Investor tätig. Grosenick war viele Jahre lang Kolumnist der „Immobilienwirtschaft“. Wir verlieren einen langjährigen treuen und höchst innovativen Wegbegleiter.**

**SALTO**  
 inspired access

**VIELSEITIGE  
 ELEKTRONISCHE  
 ZUTRITTLÖSUNGEN**

**SYSTEMARCHITEKTUR** je nach Anforderung online, offline, funkvernetzt, Cloud-basiert und mobil.

**SYSTEMPLATTFORM** mit Türbeschlägen und -zylindern, Wandlesern, Spindschlössern, Software, Apps u. v. m.

**SYSTEMKOMPONENTEN** für Innen- und Außentüren, automatische Türsysteme, Tore, Aufzüge, Spinde, Möbel, Zufahrten u. v. m.



GRUNDSTÜCKSSPEKULATION

# Preisexplosion unter den Füßen

Die Bodenpreise schießen vielerorts durch die Decke – und verhindern damit bezahlbaren Wohnraum noch vor der ersten Planungsphase.



**N**och scheint kein Kraut dagegen gewachsen: Egal ob Mietpreisbremse, Spekulationsfrist oder das Ausweisen von Schutzgebieten, die Bodenpreise steigen ungehemmt weiter. In mancher Metropole machen Grundstückspreise inzwischen um die drei Viertel der Neubaukosten aus – und ersticken so jede Diskussion über bezahlbaren Wohnraum im Keim: Bauland wird knapp, und wo es noch welches gibt, kann es sich kaum mehr einer leisten – oder muss entsprechend hochpreisig bauen.

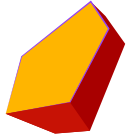
Die große Koalition versucht es angesichts dieses Dilemmas nun mit mehr Rechten für Städte und Gemeinden, verpackt in Einzelmaßnahmen des neuen Baugesetzbuchs. „Wir schieben der Spekulation mit Bauland einen Riegel vor“, versprach der SPD-Bauexperte Sören Bartol bei der Verabschiedung des Gesetzes im Bundestag Anfang Mai und verwies auf die Möglichkeiten für Kommunen, unter bestimmten Bedingungen Investoren Grundstücke vor der Nase und zum Verkehrswert wegzuschnappen.

Ob das reicht, um in der Bodenfrage zu einer nachhaltigen Lösung zu kommen, wird sich zeigen. Die Vergangenheit hat gelehrt, dass sich Politikerinnen und Politiker egal welcher Parteien wiederkehrend sehr wohl des Problems bewusst waren – ohne es zu lösen. In den vergangenen Jahren hat sich jedoch die Situation verschärft. Zuletzt stiegen die Preise mancherorts derart exponentiell, dass selbst nüchterne Beobachter die Worte „Explosion“ und „Spekulation“ in den Mund nahmen.

## Die Parteien waren sich oft „grundsätzlich einig“, das Bodenproblem zu lösen. Das Vorgehen war aber meist halbherzig

Mit Zahlen unterlegen lässt sich Letzteres schwer, wenngleich sich klare Tendenzen bei der Preisentwicklung abzeichnen: „Sowohl die Baulandpreise als auch die Wohnungs- und Häuserpreise stiegen in den wachsenden Städten und Regionen binnen zehn Jahren kräftig“, hält das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung in seinem Wohnungsmarkt- und Immobilienbericht aus dem Jahr 2020 fest. Es verweist auf deutliche regionale Unterschiede – von 15 Euro je Quadratmeter Bauland im Landkreis Sonneberg bis zu 2.000 Euro je Quadratmeter in der Stadt München (2018).

Der Durchschnittspreis für Eigenheimgrundstücke in mittlerer Lage belief sich bundesweit auf 135 Euro je Quadratmeter, in großen kreisfreien Städten lag er bei 481 Euro, in dünn besiedelten ländlichen Kreisen bei 56 Euro. Der Durchschnittspreis kletterte damit innerhalb von fünf Jahren um mehr als 30 Prozent. »



Zugleich heißt es: „Aus der Knappheit von Eigenheimgrundstücken in den Großstädten über 500.000 Einwohner resultieren überdurchschnittliche Preissteigerungen von 50 Prozent im Fünfjahreszeitraum zwischen 2013 und 2018.“

Noch einschneidender fallen dem BBSR zufolge die Unterschiede bei für Mehrfamilienhäuser vorgesehenen Grundstücken aus: Während die Preise in mancher ländlichen, peripheren Gegend so gut wie stagnieren, haben sie sich in Großstädten mit mehr als einer halben Million Einwohnern binnen fünf Jahren nahezu verdoppelt. „Dort, wo die Preise hoch sind, sind sie schneller gestiegen“, hält der Redaktionsleiter für den Immobilienmarktbericht Deutschland der Gutachterausschüsse, Peter Ache, fest. Er gilt als einer der Experten für die bundesweite Immobilienwertermittlungssystematik. Rechtfertigt dies den Vorwurf, mit Boden werde spekuliert?

## Vogels Plädoyer: Mehr Einfluss der Kommunen beim Thema Boden

Ache sagt Nein, und auch der Immobilienexperte vom Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Claus Michelsen, tut sich mit dem Definieren einer Bauland-Spekulation schwer – und sagt zugleich: Das Phänomen, Land zu kaufen, Wertsteigerungen abzuwarten und es danach wieder zu verkaufen, sei „wahrscheinlich keines, das gar nicht stattfindet“. Auch das exponentielle Wachstum von Bodenpreisen gerade in Großstädten lasse vermuten, dass ein Teil davon auf Spekulation zurückgehe, so der DIW-Konjunkturchef.

Einer, der das schon vor Jahren erkannt und immer wieder thematisiert hat, ist der einstige SPD-Vorsitzende Hans-Jochen Vogel. Schon in den 1960er und 1970er Jahren erlebte er als Münchner Oberbürgermeister den schwindelerregenden Anstieg der Bodenpreise mit, seitdem ließ ihn das Thema nicht mehr los. Vogel starb im vergangenen Jahr im Alter von 94 Jahren. Zuvor hatte er noch ein letztes Plädoyer für seine Ideen zur Problemlösung vorgelegt.

Sie gründen auf der Annahme, dass Boden als unverzichtbares und nicht zu vermehrendes Gut als Grundvoraussetzung menschlicher Existenz gelten soll. Im Kern sieht Vogels Ansatz eine strikte Vergabe kommunaler Grundstücke per Erbbaurecht vor und Möglichkeiten für Gemeinden, mittels eines Planungswertausgleichs an der Bodenwertsteigerung von Privateigentümern teilzuhaben: Wenn ein Grundstück zu Bauland umgewidmet wird und im Preis steigt, sollen Gemeinden eine Bodenwertzuwachssteuer erheben können.

„Es wäre eine Steuer, die keine Leistung verhindert und die Wertveränderung abgreift, die nicht durch eigene Arbeit entstanden ist“, erklärt DIW-Experte Michelsen dazu. Zu bewältigen wäre freilich das Problem fortlaufender Bewertungen von Grund und Boden – eine Herausforderung, die nicht zuletzt beim

zählen Ringen um eine Grundsteuerreform deutlich geworden ist. Die jetzige Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer ist nach Ansicht von Michelsen jedenfalls „ein Tropfen auf den heißen Stein“. Mit einer konsequenten Bodenwertsteuer könnte man auch den vorhandenen Raum besser nutzen, weil im Gegensatz zum reinen Grundsteuer-Flächenmodell Effizianzanreize gesetzt würden, argumentiert er.

Die baden-württembergische Landesregierung will zumindest in Ansätzen mit einem derartigen Modell experimentieren und ersetzt die bisherigen, verfassungswidrigen Grundsteuerregelungen durch ein „modifiziertes Bodenwertmodell“. Dabei gründet die Bewertung auf Grundstücksfläche und Bodenrichtwert, diese werden für die Berechnung miteinander multipliziert. Für Grundstücke, die überwiegend zu Wohnzwecken genutzt werden, gibt es Abschlüsse. Das Land rechnet so damit, dass baureife, unbebaute Grundstücke teurer werden – was einer Spekulation entgegenwirken würde. Den zweiten Ansatz der Vogel'schen Theorie, die städtische Handhabe über Grundstücke, hat sich eine Stadt ebenfalls im Ländle zunutze gemacht: Ulm gilt seit Jahren als Modellbeispiel für eine in der Bodenpolitik aktive Kommune. Die Stadt kauft selbst Grundstücke auf, um sie zu gegebener Zeit als Wohngebiet einsetzen zu können. In Neubaugebieten gehen nur dann Bebauungspläne ins Verfahren und werden rechtskräftig, wenn die Stadt alle Grundstücke besitzt. Zugleich gilt: Wer ein Grundstück will, muss von der Stadt kaufen – und bauen. Ansonsten geht es zum gleichen Preis wieder an die Stadt zurück. Spekulieren mit Bauland ergibt so wenig Sinn, unbebaute, einst stadteigene Grundstücke können nicht an Private weiterverkauft werden. Für eine solche Politik braucht es neben Geld freilich auch Zeit: Ulm verfolgt die Strategie seit mehr als 125 Jahren, inzwischen gehört der Stadt ein Drittel des Grundstücksbestands.

## Steigende Mieten sind Dauerthema, die Preisexplosion von Böden nicht

Wer jetzt erst anfängt, hat es schwerer. Gerade nach der Privatisierungs- und Verkaufswelle um die Jahrtausendwende besitzen viele Gemeinden nur noch einen Bruchteil ihrer Baulandflächen. Außerdem sind vielerorts die Stadtsäckel leer, und noch immer entgehen der öffentlichen Hand durch Share Deals Steuereinnahmen, die umverteilt für eine aktive Bodenpolitik zur Verfügung stehen könnten. Und während gegen die Mietenentwicklung Menschen in Massen auf die Straße gehen, regt sich über die Preisexplosion beim Bauland fast niemand auf – obwohl so manche Zahl wahre Sprengkraft birgt: Hans-Jochen Vogel hat sich für sein letztes Buch die Mühe gemacht, die Bodenpreisentwicklung in der Stadt München seit 1950 auszurechnen: Es war eine Steigerung um 39.390 Prozent. “

# Mehr Rechte für Kommunen, eine Brandmauer gegen Finanzmärkte

**Diskussion:** Eine Wertsteigerung von Grundstücken zu besteuern, um einer Spekulation mit Grund und Boden Herr zu werden, scheint vorstellbar. Aber: Ist das wirklich das Problem?



Von oben links im Uhrzeigersinn: Henrik Thomsen, Dr. Thomas Schröer, Olaf Cunitz, Chris Kühn (unten links)

## Herr Kühn, ist das Thema Spekulation mit Grund und Boden für die Grünen ein Thema?

**Kühn:** Der ehemalige Münchner OB Hans-Jochen Vogel hat das Thema prominent in die Öffentlichkeit getragen. Wir ringen gerade darum, wie wir mit diesen exorbitanten Bodenwertsteigerungen, die Wohnraum sehr verteuern und den Erwerb manchmal sogar unmöglich machen, umgehen.

## Das Ringen dauert schon viele Jahrzehnte ...

**Kühn:** ... in denen wir oft nicht in der Regierung waren. Ich glaube schon, dass es eine Änderung des rechtlichen Rahmens braucht. Vielleicht braucht es so etwas wie eine Planwertabgabe.

## Steht das im Wahlprogramm der Grünen?

**Kühn:** Nein, dort wird nicht jedes Detail geregelt. Allerdings steht darin, dass wir den Kommunen mehr Rechte geben wollen, mehr Spielräume bei einer sozialen Bodennutzung ...

## Ist das aus Ihrer Sicht nötig, Herr Cunitz?

**Cunitz:** Die Kommunen haben schon eine Menge von Instrumenten und Eingriffsmöglichkeiten, was die Bodenpolitik betrifft. Es gibt kommunale Vorkaufsrechte, wir haben das Instrument der amtlichen Bauordnung, der Baulandumlegung, wir haben die Möglichkeit, Infrastrukturkostenbeiträge bei Projektentwicklungen über städtebauliche Verträge zu generieren. Es gibt die städtebauliche Entwicklungsmaßnahme und Sanierungsgebiete, also einen großen Werkzeugkasten ...

**Thomsen:** Die Klassifizierung eines Gebietes als Sanierungsgebiet ist eine »

## TEILNEHMER

### Olaf Cunitz,

ehemaliger Bau- und Planungsdezernent der Stadt Frankfurt, heute verantwortlich für die Quartiersentwicklung bei der GWH Wohnungsgesellschaft

### Christian Kühn,

wohnungspolitischer Sprecher der Grünen im Deutschen Bundestag

### Dr. Thomas Schröer,

Fachanwalt für Verwaltungsrecht der Rechtsanwaltsgesellschaft FPS Fritze Wicke Seelig, Frankfurt/M.

### Henrik Thomsen,

Chief Development Officer der Wohnungsgesellschaft Deutsche Wohnen in Berlin



schwerwiegende Maßnahme ... ich hätte im Übrigen gar nichts dagegen, dass Eigentümer bei einer Bodenwertsteigerung einen Obolus leisten.

**Schröder:** Eine städtebauliche Entwicklungsmaßnahme ist ein sehr scharfes Schwert, hier werden etwa die Bodenpreise eingefroren. Das Problem ist aber doch: Es gibt nicht genug Bauleitplanung. Mit vorhabenbezogenen Bebauungsplänen könnte man gleich die Realisierung der Baumaßnahmen sicherstellen. Dann bräuchte man auch kein Baugebot. Das ist sowieso ein mühsames Geschäft. Boris Palmer, OB von Tübingen, hat das Instru-

ment in der Öffentlichkeit sehr stark ins Licht gerückt. Es gibt aber heute dort de facto kein einziges!

**Kühn:** Dass das Baugebot in Tübingen nicht angewendet wird, hat natürlich etwas mit dem rechtlichen Rahmen zu tun. Wir haben sehr viele beplante Grundstücke, die nicht bebaut werden, hier braucht es auch von kommunaler Seite die Möglichkeit, dagegen vorzugehen, es braucht bessere Vorkaufsrechte für die Kommunen. Wir haben diesbezügliche Forderungen in der Wahlperiode im Bundestag eingebracht. Die SPD hat das aber nicht umgesetzt, weil sie in der Großen Koalition ist.

Dort hat die CDU das Thema blockiert.

**Cunitz:** Wir reden doch über Symptome. Eine Spekulation kann es nur bei großer Nachfrage und geringem Angebot geben. Die Frage ist, wie ich die Rahmenbedingungen so verändern kann, dass es unattraktiv ist, mit Boden zu spekulieren.

**Thomsen:** Man spricht in diesem Zusammenhang ja oft von einer leistungslosen Bodenwerterhöhung. Aber die Bodenwerterhöhung ist oft nicht „leistungslos“. Bei einem Vorhaben haben wir ein Grundstück gekauft und höhere zweistellige Millionenbeträge investiert. Neun Jahre später haben wir immer noch kein Baurecht.



**Olaf Cunitz:**

- › Es gibt viele Eingriffsmöglichkeiten für Kommunen, sie müssen nur konsequent angewendet werden.
- › Viele Themen haben in der medialen Debatte eine Größe, die ihnen in der Realität nicht zukommt. Spekulation gehört dazu.



**Chris Kühn:**

- › Der Druck der Finanzmärkte auf den Immobiliensektor ist enorm. Er verzerrt den Markt. Seine Auswirkungen sind dramatisch.
- › Es fehlen stärkere Eingriffsmöglichkeiten für Kommunen. Es ist eine Vielzahl kleinerer Maßnahmen nötig. Vielleicht braucht es auch so etwas wie eine Planwertabgabe.



**Thomas Schröder:**

- › Mit vorhabenbezogenen Bebauungsplänen könnte man gleich die Realisierung der Baumaßnahmen sicherstellen.
- › In Tübingen gibt es kein einziges Baugebot.
- › Hamburg braucht zwei Jahre für einen Bebauungsplan, Berlin neun.

Diese Beträge stehen immer noch im Feuer. Wenn wir Pech haben, ist das Geld weg. Insofern begibt man sich natürlich in ein Risiko, wenn man mit sehr viel Akribie und Motivation ein Gebiet voranbringt. Man muss vorsichtig sein, dass ein Gebiet eben nicht so endet wie die Elisabeth-Aue in Berlin. 5.000 Wohnungen sind einfach mal so über Nacht verschwunden in der Koalitionsvereinbarung. Also: Will man hier regulieren, so muss man das filigran tun. In jedem Fall braucht es Augenmaß der Kommunen.

**Schröder:** Die öffentliche Hand muss sich oft fragen, was sie in den letzten Jahren



### Henrik Thomsen:

- › Ich hätte gar nichts dagegen, dass Eigentümer bei einer Wertsteigerung von Grund und Boden einen Obolus leisten.
- › Investoren gehen ins Risiko: Viele Investitionen sind im Nachhinein verloren.
- › Die Privaten sind oft die besseren Manager.

geleistet hat. Vergleichen Sie Berlin und Hamburg: Berlin braucht 8,9 Jahre für einen Bebauungsplan. Hamburg schafft es in unter zwei Jahren.

**Cunitz:** Tatsächlich hindert niemand Kommunen daran, Bauland auszuweisen. Wir haben etwa im Rhein-Main-Gebiet einen so genannten Planungsverband, der dort Träger der Regionalplanung ist. Der stellt regionale Flächennutzungspläne auf und weist dort auch Wohnbauland aus. Das ist im Jahr 2010 das letzte Mal geschehen. Von den ausgewiesenen Flächen sind nach zehn Jahren über 80 Prozent noch nicht bebaut. Die Instrumente existieren, sie müssen nur konsequent auf kommunaler Ebene angewendet werden.

**Kühn:** Verantwortliche in München sagen das Gegenteil: Um Spekulation tatsächlich zu unterbinden, habe man noch kein ausreichendes Instrumentarium. Es braucht eine Vielzahl an kleineren Maßnahmen, um den Kommunen mehr Spielraum zu ermöglichen. Eine Planungsabgabe kann eine sein. Es stimmt aber schon, diese Bauüberhänge gibt es: Wir haben deutschlandweit 740.000, hier sind Genehmigungen erteilt worden, aber es wird nicht gebaut. Vor diesem Hintergrund sehe ich nicht, dass wir gerade zu wenig Bauland ausweisen. Ich denke trotzdem, wir müssen den Kommunen mehr Rechte geben ...

**Thomsen:** Das glaube ich auch, wenn es um die Schaffung von Planungsrecht geht. Ich finde aber schon, dass die Privaten oft die besseren Manager sind!



In halb entspannter Gastgeber des ersten L'Immo-Videocasts

**Schröder:** Es gibt Grundstücke, für die in relativ kurzer Zeit bis zu fünf vollständige Baugenehmigungen erteilt worden sind. Es gehört nicht viel Fantasie dazu, sich vorzustellen, dass dies in der Regel mit einer Flächenvermehrung verbunden war. Das macht niemand aus Spaß. Hier muss man sich wirklich fragen, ob eine öffentliche Verwaltung dafür bereitsteht, wenn eine vollzugsfähige wirksame Baugenehmigung vorliegt, diese immer wieder neu zu prüfen. Man könnte hier durch eine relativ einfache Regelung in der Bauordnung einen Riegel verschieben.

### Das Baulandmodernisierungsgesetz hat den Kommunen doch gerade neue Rechte eingeräumt. Warum sind Sie mit diesem Gesetz nicht glücklich?

**Kühn:** Ich hätte mir mehr Instrumente für die Kommunen gewünscht und dass nicht die Länder darüber entscheiden, ob Baugebote oder Vorkaufsrechte etc. gelten oder nicht. Ich sehe das als eine Schwächung der kommunalen Ebene an. Man wollte ein Problem nicht auf Bundesebene lösen. Ein weiterer Punkt, der uns natürlich nicht gefällt, ist der, dass das Bauen im Außenbereich grundsätzlich erleichtert wird, zum Teil auch ohne Umweltprüfung und das auch in strukturschwachen Gebieten. Gerade dort bräuchten wir noch mehr Anreize für die Innenentwicklung.

**Welche Rolle spielen die Finanzmärkte bei den höheren Immobilienpreisen? »**

**Kühn:** Eine große. Jedenfalls ist ihr Druck auf den Immobiliensektor in den letzten Jahren enorm. Er verzerrt den Markt. Die Auswirkungen sind dramatisch. Dagegen muss die Politik einen Weg finden, eine Brandmauer ziehen zwischen Immobiliensektor und den Finanzmärkten. Das ist notwendig, sonst werden die Immobilienpreise einfach weiter steigen und bezahlbarer Wohnraum wird immer schwieriger zu realisieren sein.

#### **Glauben Sie daran, dass sich die Politik nachhaltig mit dem Thema Spekulation befassen wird?**

**Cunitz:** Ich bin mir nicht sicher: Mich persönlich hat das Thema Spekulation in meiner beruflichen Tätigkeit oder auch in meiner vorherigen Amtszeit kaum beschäftigt. Viele Themen haben in der medialen oder politischen Debatte eine Größe, die ihnen in der Realität nicht zusteht. Ich nenne hier das Thema Milieuschutz, soziale Erhaltungssatzung. Medial ein Riesenthema in Frankfurt, dem wir auch Rechnung getragen haben, aber das vor allen Dingen auf politischen Druck hin. Das Gleiche gilt für das Thema Zweckentfremdung von Wohnraum, das eine völlig nachrangige Rolle spielt, in der politischen Dimension jedoch eine große. Ohne empirisch greifbare Relevanz. Das Thema Spekulation mit Wohnraum gehört meines Erachtens dazu. «

Dirk Labusch, Freiburg

#### **EXTRA: VIDEOCAST**



Die vollständige Diskussion finden Sie auf YouTube unter YouTube [https://youtu.be/M0gve6l\\_uhU](https://youtu.be/M0gve6l_uhU)



**L Immo**  
Der Podcast von  
Haufe.Immobilien



**Herr Dr. Henger, Sie haben vor gut zehn Jahren als Ökonom zum Thema Flächeninanspruchnahme und Handel mit Flächenzertifikaten promoviert. Warum?** Boden ist ein nicht vermehrbares Gut und steht leider bislang viel zu wenig im Fokus – sowohl in der Öffentlichkeit als auch in der Forschung. Wir haben in Deutschland ein strukturelles Problem, dass Kommunen zu viele Baugebiete ausweisen – obwohl vielerorts die Bevölkerung zurückgeht oder Flächen innerhalb der Städte oder Dörfer wegen Leerstand brachliegen. Die Folgen sind fatal, sowohl aus ökologischer als auch aus sozialer und ökonomischer Sicht, da wir nicht nur Flächen versiegeln, sondern in einer zersiedelten Landschaft auch dauerhaft erhöhte Infrastrukturkosten erzeugen. Die Idee des Flächenzertifikatehandels kann dieses Problem lindern, so wie auch der 2005 eingeführte europäische Emissionshandel. Wir haben daher in einem bundesweiten Modellversuch mit 87 Kommunen getestet, ob ein Zertifikatehandel auf den Bodenmarkt übertragen werden kann. Das Ergebnis war eindeutig: Ja, man kann!



# „Mehr wirtschaftlichen Druck zur Innenentwicklung“

Viele Flächen werden unsinnig verbraucht. Der Volkswirt **Dr. Ralph Henger** vom Institut der Deutschen Wirtschaft Köln hat einen Flächenzertifikatehandel entwickelt.

„Kommunen weisen immer wieder zu viele Baugebiete aus, auch wenn die Bevölkerung in der Region zurückgeht. Die Folgen sind fatal.“

## Wie sieht das von Ihnen entwickelte Modell konkret aus?

Kernidee ist, dass die bestehenden Planungsmodalitäten bestehen bleiben, Kommunen aber zusätzlich ein Zertifikat vorlegen müssen, wenn sie Flächen im Außenbereich bebauen wollen. Ein solches Zertifikat gilt für 1.000 Quadratmeter Bruttobaufläche. Gemeinden würden die benötigte Zahl an die übergeordnete und prüfende Behörde weitergeben. Die Zertifikate selbst werden zu Jahresbeginn nach einem bestimmten Schlüssel bundesweit verteilt, und zwar kostenlos.

## Und wenn ich keine Zertifikate mehr habe, kann ich nichts mehr ausweisen?

Genau. Gemeinden können aber Zertifikate von anderen kaufen, die sollen ähnlich wie bei CO<sub>2</sub> an einer Börse gehandelt werden können. Kommunen sollen zudem „weiße Zertifikate“ erlangen, wenn sie Brachflächen revitalisieren – so könnten wir das Problem der Flächenleichen adressieren. Auch ansparen ist möglich.

## Welche Folgen hätte der Aufbau eines solchen Modells für die Bodenpreise?

Hierzu können wir aus dem Projekt keine verallgemeinernden Aussagen ableiten. Der Zertifikatepreis lag jedoch im Durchschnitt der verschiedenen Simulationen bei 90 Euro pro Quadratmeter Bruttobaufläche. Kommunen wären davon sehr unterschiedlich betroffen: Großstädte etwa, in denen sich die Bodenpreisspirale derzeit am schnellsten dreht, würden die Preise kaum spüren. Sie hätten nach dem vorgeschlagenen Schlüssel ausreichend Zertifikate und entwickeln ohnehin wenig im Außenbereich. Am ehesten betroffen wären kleine, stark wachsende Kommunen. Zentraler Punkt in dem Modellversuch war übrigens die Frage, wie viel Geld Kommunen für ein Baugebiet zahlen wollen würden. Jedes dritte Vorhaben rechnet sich nämlich gar nicht für Gemeinden. Wäre viel äußere Erschließung notwendig, zahlen sie drauf.

## Das heißt, die Flächeninanspruchnahme lohnt sich gar nicht immer?

Man könnte mit unserem Modell relativ leicht den Flächenverbrauch ohne starke ökonomische Auswirkungen verringern. Der Vorteil ist vor allem, dass der wirtschaftliche Druck zur Innenentwicklung steigt, sodass Bestandsflächen wieder auf den Markt kommen und Freiflächen auf der grünen Wiese geschützt werden.

## Wie ist Ihr Modell in der Politik aufgenommen worden?

Bei der Vorstellung unserer Ergebnisse vor zwei Jahren stand der europäische Emissionshandel noch unter einer schlechten Überschrift, die Zeit war nicht reif. Das Thema Flächensparen wurde fälschlicherweise als weniger prioritär eingestuft. Das gilt im Grunde genommen leider noch immer, mit für mich beunruhigenden Entwicklungen wie den vielen kleinen Baugebieten im ländlichen Raum ohne großen Wohnraumbedarf. Auf kommunaler Ebene kam die Idee einerseits gut an. Andererseits sind Bürgermeister skeptisch, wie ein Handel in der Praxis funktionieren soll. Im Zweifel sagen viele, lasst uns lieber selbst machen, redet uns nicht rein. Andererseits geben viele offen zu, dass wir nur mit veränderten Rahmenbedingungen den Flächenverbrauch substanziell herunterfahren können. «

# Heiße Themen – live

Alle Talks in voller Länge und weitere Impressionen finden Sie unter <https://www.summit.haufe.de/real-estate>

## Klimawandel

Im Gespräch (v.l.):  
**Luisa Ropelato** (Architects for Future), **Julia Antoni** (Bauverein AG),  
**Moderatorin Iris Jachertz** (DW Die Wohnungswirtschaft), **Dieter Becken** (Becken Holding GmbH)



„Die Energieversorgung – speziell die Wärmeversorgung – ist der Hebel zum klimaneutralen Gebäude.“

**Julia Antoni**, Bauverein AG

„Der Bestand muss dringend flächendeckend mit lokalen nachhaltigen Materialien energetisch saniert werden.“

**Luisa Ropelato**, Architects for Future

„Moderne Technologien werden dafür Sorge tragen, dass Immobilien die Klimaziele erreichen.“

**Dieter Becken**, Becken Holding

**In einem Punkt waren sich die Diskussionsteilnehmerinnen und -teilnehmer einig: „Der Neubau ist nicht das Problem.“**

Es kann heute so gebaut werden, dass die Klimaneutralität erreicht wird. Luisa Ropelato von der Bremer Initiative Architects for Future sagte hier sogar, dass heute nur noch in Ausnahmefällen neu gebaut werden sollte. Deutschland sei bereits gebaut. Außerdem sei nahezu die Hälfte des Energieausstoßes eines Gebäudes auf die Herstellung zurückzuführen, der quasi automatisch eingespart werde, wenn nicht neu gebaut, sondern der Bestand umgenutzt wird.

**Die Forschung wird Fortschritte erzielen, die auch wirtschaftlich miteinander vernetzt werden können**

Für Julia Antoni von der Darmstädter Bauverein AG ist die Energieversorgung der Hebel zum klimaneutralen Gebäude. Solarthermie und Dach- oder Fassadenbegrünung seien „nice to have“, aber ein Großteil der CO<sub>2</sub>-Emissionen komme aus der Energieversorgung, speziell der Wärmeversorgung – also müsse hier etwas getan

werden, denn nur so könne man den CO<sub>2</sub>-Ausstoß signifikant senken. Wie Antoni hat auch Ropelato die energetische Sanierung im Fokus: Sie forderte eine Umstellung zu regenerativen Systemen. Der Bestand müsse dringend flächendeckend mit lokalen nachhaltigen Materialien energetisch saniert werden. Im Moment verschleudere man hier unglaublich viel Heizenergie, die in 80 Prozent der Fälle fossil erzeugt werde.

Für Dieter Becken von der Hamburger Becken Holding GmbH wird sich im Aussehen unserer Städte bedingt durch den Klimawandel nur wenig ändern. Aber er meinte, dass künftig moderne Technologien dafür Sorge tragen werden, dass Immobilien die Klimaziele erreichen, indem sie die benötigte Energie größtenteils selbst erzeugen und dadurch ihren CO<sub>2</sub>-Ausstoß deutlich senken. Voraussetzung hierfür sei auch eine Vernetzung von Technologien. Becken setzt auf die Forschung. Die werde in den kommenden Jahren große Fortschritte erzielen, sodass Verbesserungen und Neuheiten vor allem auch wirtschaftlich miteinander vernetzt werden können.

**Klimaziele: Teil der gesellschaftlichen Aufgabe**

Becken sagte: „Die Klimaziele können nur erreicht werden, wenn die Gesellschaft an deren Realisierung glaubt. Auch Mieter müssen akzeptieren, dass Wohnen und Nutzen von Immobilien künftig mehr kosten wird.“ Die Politik müsse dafür Sorge tragen, dass steuerliche Hürden abgebaut und Anreize – beispielsweise durch bessere Bedingungen für Abschreibungen – geschaffen werden. Der Staat solle erforderliche Maßnahmen zinslos und mit einem geringen Tilgungsansatz fördern. So hätten auch Eigentümer, die nicht über die finanziellen Mittel verfügen, die Möglichkeit, ihre Häuser so umzubauen, dass sie für die Zukunft werthaltig sind. „Eine Abwertung für nicht klimakonforme Immobilien wird kommen“, das steht für Becken fest.

Für Ropelato sind Städte nicht zuletzt urbane Rohstoffminen. „Es kann nicht sein, dass wir unsere Rohstoffe immer nur einmal nutzen und dann als Sondermüll entsorgen müssen. Es braucht ein Konzept für den Lebenszyklus von einem Gebäude“, sagte sie.

**Fazit:** Um einen klimaneutralen Bestand im vorgegebenen Zeitfenster zu schaffen, braucht es die Unterstützung des Staates, sei es durch Förderprogramme oder steuerliche Entlastungen für entsprechende Investitionen. Es ist heute kein Problem mehr, klimaneutrale Gebäude zu bauen oder zu sanieren – allerdings muss die Bezahlbarkeit gewährleistet bleiben! Dennoch sollte sich die Gesellschaft darüber klar werden, dass es die Klimaneutralität nicht zum Nulltarif geben wird.

Im Livestream des **Haufe Real Estate Summit** diskutierten in vier Slots Entscheider aus der Immobilien- und Wohnungswirtschaft. Vom Klimawandel über Future Mobility und Holzbau bis zur Mieterkommunikation kam vieles zur Sprache, was die Branche aktuell bewegt.

## Future Mobility

Im Gespräch (v.l.):  
**Fermin Bustamante**  
 (Vattenfall Deutschland),  
 als Remote-Gast:  
**Michael Fischer** (WeShare),  
**Moderator Dirk Labusch**  
 (Immobilienwirtschaft),  
**Dr. Matthias Rasch**  
 (Grundstücks-Gesellschaft  
 Trave mbH)



„Unternehmen geht es nicht mehr nur um das Aufstellen von Ladesäulen. Es geht um Mobilitätskonzepte.“

**Dr. Matthias Rasch**,  
 Grundstücksgesellschaft „Trave“

„Parkraumbewirtschaftung wird teurer. Hier kommt den Sharing-Konzepten eine wesentliche Rolle zu.“

**Michael Fischer**, WeShare

„Die Nachrüstung im Bestand ist das große Problem. Nur damit lassen sich die Klimaziele erreichen.“

**Fermin Bustamante**, Vattenfall

**Das Thema „Future Mobility“ wird von Wohnungsgesellschaften zum Teil kritisch beäugt mit dem Argument: „Wir sind für die Immobilien zuständig, die Mobilitätsthemen machen andere.“** Diese Ansicht wird mit vielen guten Gründen unterlegt, etwa, dass man ja noch gar nicht genau wisse, welche Technik sich am Ende durchsetzen wird.

Dass diese Argumente jedoch nicht als Vorwand gelten dürfen für Tatenlosigkeit der Branche, machte Dr. Matthias Rasch, Geschäftsführer der Grundstücksgesellschaft „Trave“ aus Lübeck, sehr deutlich. Dort beschäftigt man sich seit zwei Jahren intensiver mit dem Thema Mobilität. Und macht allzu oft die Erfahrung, dass Fachplaner überfordert sind und sich nur wenige Partner tatsächlich auskennen. Es geht dabei auch noch um die Akzeptanz bei Mietern und um die Kosten. Andererseits gibt es aber immer größeren politischen Druck, im Bereich der Automobile tätig zu werden. Verkauf oder Leasing: Welches ist das geeignete Modell? Wie sind die Refinanzierungsmodelle? Im Moment macht man

hier seine eigenen Erfahrungen. Das machte auch Michael Fischer deutlich, wenn er anmerkte, wie jetzt schon manche Kommunen dazu übergangen, den Zugang zur eigenen Immobilie zu erschweren. So gehen immer mehr Aktivitäten von Kommunen dahin, das Parken des eigenen Autos teurer zu machen. Parkraumbewirtschaftungszonen werden teurer. Hier kommt dem Thema Sharing-Konzepte eine wesentliche Rolle zu. Fischer ist Head of PR & Public Affairs UMI Urban Mobility International GmbH, Mutter des Carsharings WeShare.

### Carsharing- und Wohnungsunternehmen tun sich schwer

Er konnte selber manches Beispiel aufzeigen, in dem Carsharing-Unternehmen versuchten, mit Wohnungsgesellschaften zusammenzuarbeiten. Allerdings ist man noch nicht weit über Pilotprojekte hinausgekommen. Es scheiterte bisher immer wieder an rechtlichen Fragen, unter anderem daran, dass man sich nicht auf Konzepte einigen konnte, die Rabattierungen für die Nutzung von Carsharingangeboten rechtlich – etwa in Mietverträgen – zu gestalten. Er geht

davon aus, dass schon bald der Druck auf Vermieter so hoch werden wird, sich um neue Mobilitätskonzepte zu kümmern, dass es für Wohnungsgesellschaften schwierig sein wird, adäquate Dienstleister zu finden.

Fermin Bustamante, Director Sales and Operations Vattenfall Deutschland, stieß ins gleiche Horn und nannte das Beispiel von der Ketchupflasche. Zunächst gehe es ganz langsam, dann möglicherweise zu schnell. Ein Indikator für das, was kommt, sei, dass zurzeit etwa 25 Prozent der Kfz-Neuzulassungen Elektroautos betreffen. Bustamante machte klar, dass auch kleinere Gesellschaften in puncto Mobilitätskonzepten vorangingen. Deutlich wurde, dass die Nachrüstung im Bestand das große Problem ist. Nur wenn das gelöst werde, ließen sich auch die hohen Klimaziele mittelfristig tatsächlich erreichen. Aber können Immobilienunternehmen überhaupt Mobilität? Wie auch beim Mieterstrom, so gibt es im Bereich von Mobilität diverse Anbieter, die Contractingmodelle vorschlagen. Vattenfall ist eines davon.

**Fazit:** Wohnungsunternehmen sollten im Bereich Mobilität aktiv werden. Abwarten reicht nicht. Die Energiewirtschaft braucht Konzepte, die Wohnungsunternehmen ein Engagement ermöglichen. Carsharing-Anbieter stehen als Kooperationspartner bereit. Ausbaufähig sind Mobilitätsberater. Alle Diskutanten waren der Meinung, dass die nächsten Wahlen der E-Mobilität einen Schub verleihen werden. Ob E-Mobilität auch „Future Mobility“ darstellt oder ob sich ganz andere Techniken durchsetzen, ist natürlich noch nicht absehbar.



## Holzbau

Im Gespräch (v.l.):  
**Andreas Breitner** (VNW),  
**Izabela Fornalczyk** (B&O  
 Bayern GmbH), **Moderatorin  
 Ulrike Trampe** (DW  
 Die Wohnungswirtschaft),  
**Achim Nagel** (Primus  
 Developments GmbH),  
**Frank Steffens** (Brüninghoff  
 Unternehmensgruppe)



„Holz ist in der CO<sub>2</sub>-Bilanzierung unschlagbar. Es gibt momentan kein anderes damit vergleichbares Material.“

**Izabela Fornalczyk**, B&O Bayern

„In der Kombination mit Beton werden Holz Nachteile etwa in Bezug auf Schall und Brand wieder aufgehoben.“

**Frank Steffens**, Brüninghoff

„Holz bedeutet auch Verbesserung, Beschleunigung und Verschönerung des Bauens – und neue Planungskulturen.“

**Achim Nagel**, Primus Developments

„Es gibt begeisternde Leuchtturmprojekte mit Holz. Doch es spielt bei Richtfesten meiner Mitgliedsunternehmen eine untergeordnete Rolle.“

**Andreas Breitner**, VNW

### Der Baustoff Holz rückt immer stärker in den Fokus der Wohnungswirtschaft – nicht nur wegen ökologischer Aspekte.

Izabela Fornalczyk, Geschäftsführerin der B&O Bau Bayern GmbH, unterstrich: „Ein Kubikmeter Holz heißt eine Tonne gebundenes CO<sub>2</sub>.“ Es gehe allerdings nicht darum, den Holzanteil zu maximieren, sondern den Rohstoff dort einzusetzen, wo es sinnvoll ist. Den sinnvollen Einsatz von Holz im Auge zu behalten, ist in einer Zeit, in der dieser Rohstoff so gehypt wird, eine wichtige Fokussierung. Denn der Einsatz von Holz als Baumaterial allein werde die Klimaprobleme nicht lösen. Frank Steffens, Geschäftsführer der Brüninghoff GmbH & Co. KG, meinte denn auch: „In der Nachfrage hat sich ein hybrides Bauen – etwa Holz und Beton – stark durchgesetzt.“ Das Panel „Holz im mehrgeschossigen Wohnungsbau“ hat sich mit der Frage beschäftigt, welche Bedeutung Holz als Baustoff im mehrgeschossigen Wohnungsbau haben kann.

### Holzbau noch mit Hindernissen

Wichtig beim Bauen mit Holz sei es, die spezifischen Gegebenheiten

für jedes Bauprojekt individuell zu betrachten und zu prüfen, ob und in welchen Bereichen der Einsatz des Baustoffes Holz ökologisch und ökonomisch sinnvoll ist. Die Ausführung muss dann möglichst schlank mit standardisierten Verfahren und Konstruktionen vereinfacht werden. Andreas Breitner, Direktor des Verbands norddeutscher Wohnungsunternehmen, merkte an: „Alle sprechen über Holz, alles spricht auch für Holz, dennoch kommt es im Wohnungsbau noch wenig zur Anwendung.“ Das oftmals fehlende Know-how sowohl in der Immobilienwirtschaft als auch in den zuständigen Behörden und Bauämtern wurde ebenfalls thematisiert. In Bayern wird zurzeit mit dem Landesverband vbw ein Konstruktionskatalog erarbeitet, mit dem Ausschreibungen erleichtert und Genehmigungen beschleunigt werden sollen. Ein wichtiger Hebel, um das Bauen mit Holz zu vereinfachen, sind die Beschleunigung der Vergabeverfahren und Baugenehmigungen, die Versachlichung im Brandschutz sowie ein neues Image in der Gesellschaft. Und es sind mehr Mittel für Forschung

und Entwicklung nötig, um den Rohstoff wirtschaftlich, klimaschonend und flächendeckend im mehrgeschossigen Wohnungsbau einsetzen zu können. Dazu gehört unter anderem auch, dass andere heimische Holzarten, wie zum Beispiel Laubbäume, Bestandteil des konstruktiven Hausbaus werden.

### Gamechanger gesucht

Der Baustoff Holz unterliegt inzwischen steigenden Preisen, was mit der Nachfrage in Deutschland, aber auch den Exporten etwa in die USA zusammenhängt. Hinzu kommt, dass auch andere Akteure das Material ins Auge gefasst haben, dazu gehört die Automobilindustrie. Wie also geht es vor Ort, in den Unternehmen, beim Bauherrn, in der Ausbildung, in der Forstwirtschaft weiter? Es müssen alle Akteure, die beim Bauen mit Holz beteiligt sind, einbezogen werden. Achim Nagel, Geschäftsführer von Primus Developments: „Wir entwickeln den Holzbau an verschiedenen Stellen weiter – etwa im Holzmodulbau. Es braucht allerdings auch genug Firmen, die dieses Gamechanging begleiten können.“

## HAUFE SUMMIT REAL ESTATE

Rückblick

Save the Date  
03.02.2022



## Mieterkommunikation

Im Gespräch (v.l.):  
**Dr. Carsten Thies**  
 (Haufe Group), **Oliver Stamm**  
 (Casavi GmbH), **Moderator Jörg Seifert**  
 (Immobilienwirtschaft),  
**Nicolas Jacobi** (Immomio),  
**Matthias Thomas Münch**  
 (Yardi Systems)



„Für Interaktionsmöglichkeiten rund um die Uhr braucht es die Digitalisierung der Kommunikation.“

**Nicolas Jacobi**, Immomio

„Wichtig ist, dass etwa ein Chatbotgespräch nahtlos auf dem Smartphone weitergeführt werden kann.“

**Matthias Münch**, Yardi

„Digitalisierung ist eine gute Gestaltungsgelegenheit, ein effektives Kundenverhältnis aufzubauen.“

**Oliver Stamm**, Casavi

„Es gibt heute viele neue Kommunikationsanlässe. Entsprechend müssen die Kanäle weiterentwickelt werden.“

**Dr. Carsten Thies**, Haufe Group

### Die Kommunikation mit Mieterinnen und Mietern hat sich besonders in der Coronapandemie verändert.

Von der Interessentenfindung über den digitalen Mietvertrag bis zum Auszugsmanagement den richtigen Kanal für die Kommunikation zu jeder Gelegenheit zu finden, ist jedoch nicht ganz leicht. Es gibt ja Briefpost, Sprechstunde, Telefon, E-Mail, Messengerdienste, WhatsApp, Facebook und vieles mehr. Doch genau solches Omni-Channeling ist der Trend und das Schlagwort der Stunde. Das Panel zur „Zukunft der Mieterkommunikation“ zeigte eines ganz klar: Eine zielgerichtete und anlassbezogene Kommunikation mit den Mietern ihrer Wohnungen beschäftigt aktuell insbesondere auch viele Wohnungsunternehmen und Immobilienverwalter. Für Nicolas Jacobi, CEO von Immomio, steht der klassische Wunschmieter in Lohn und Brot und sei daher zu den normalen Öffnungszeiten eines Wohnungsunternehmens in der Regel nicht oder schlecht erreichbar. Deshalb brauche man für eine zielgerichtete und anlassbezogene Kommunikation eine digitale Bindung zum Mieter. Optimalerweise nutzen Mieter ein Portal oder eine Mieter-App, über die sie auch selbst erreichbar sind. Damit das gelingt, müssen aber genügend Mehrwerte vorhanden sein, diese Plattform oder App auch regelmäßig zu nutzen.

### Die Einzelprozesse müssen ineinandergreifen

Eine Mieter-App, ein Mieter-Portal und Chatbots können nur dann

sinnvoll unterstützen, wenn die einzelnen Systeme und Prozesse ineinandergreifen und die Datenbasis zudem gut und durchgehend gepflegt ist. Um die Schadensmeldung als Beispiel für eine anlassbezogene Kommunikation heranzuziehen: Nur die allerwenigsten Wohnungsunternehmen haben im ERP-System überhaupt eine vollständige Erfassung aller Räume und Ausstattungsmerkmale gepflegt. Weiterhin muss definiert werden, welche Folgeprozesse im ERP-System oder in der angeschlossenen Handwerkerkopplung erfolgen sollen. Ein weiteres Beispiel ist die Auskunftsfähigkeit zu mietvertragsrelevanten Dingen. Mancherorts – so der Tenor der Runde – komme bereits eine Mieter-App „zum Fliegen“. Dienstleistungen des Hausmeisters, der Handwerker, des Friseurs oder Bäckers und anderer Berufsgruppen könnten darin eingeschlossen werden.

### Mieterkommunikation ist eine vortreffliche Brücke zur Automatisierung und Digitalisierung der gesamten Branche

Matthias Münch, Regional Manager D-A-CH von Yardi, bezog hierzu eindeutig Stellung: „Chatbots werden heute bereits auf vielen immobilienbezogenen Seiten genutzt. „Yardi Chat IQ“ zum Beispiel übernehme den Erstkontakt mit Interessenten und beantworte sogar Fragen. Wichtig ist hier, dass das geräteunabhängig passiert. Ein Chat, der auf dem PC beginnt, kann nahtlos auf das Smartphone übertragen werden – von dort

kann das Gespräch weitergeführt werden. Der erste Schritt zu einem erfolgreichen Omni-Channeling ist es laut Münch, überhaupt zu verstehen, dass es wichtig ist, zu priorisieren und in entsprechender Funktion im Unternehmen zu bündeln. Oliver Stamm, Geschäftsführer und Mitgründer von Casavi, nannte denn auch die Digitalisierung der Mieterkommunikation „nicht ein notwendiges Übel, sondern eine gute Gestaltungsgelegenheit, ein effektives Kundenverhältnis aufzubauen“.

Moderne Mieterkommunikation sei eine vortreffliche Brücke zur Automatisierung und Digitalisierung der Branche. Wie kaum ein anderes Instrument erkenne und befriedige es Kundenbedürfnisse und diene der Effizienzsteigerung. Dem zweifellos entstehenden Aufwand etwa zur Einführung eines Mieter-Portals stehe auf mittlere Sicht ein weitaus größerer Ertrag gegenüber.

„Wir sehen die Mieterkommunikation als einen entscheidenden Treiber der Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft“, unterstrich auch Carsten Thies, Geschäftsführer in der Haufe Group. „Durch den Einsatz neuer digitaler Mittel gibt es heute eine größere Vielfalt, höhere Geschwindigkeit und auch viele neue Kommunikationsanlässe. Entsprechend müssen Inhalte und Kanäle weiterentwickelt werden. Diese große Chance, Prozesse zu verbessern und die Beziehung und den Austausch zu Mietern und Mitgliedern intensiver zu gestalten, dürfen sich Wohnungsunternehmen und Immobilienverwalter nicht entgehen lassen.“



# Die Zukunft wird flex

**S**teht den Flächen-on-Demand ein Boom bevor? Das hängt davon ab, ob man unter ‚Flex Office‘ das Geschäftsmodell eines Büroflächen-Dienstleisters oder zweitens die Bürostrategie eines Unternehmens versteht. Schon vor der Pandemie hat sich das Anmietungsvolumen der Flex-Office-Anbieter in Deutschland reduziert. „Gleichzeitig gewinnen innerhalb der Unternehmen flexible Büroflächen als Teil einer ‚New Work Strategy‘ an Bedeutung“, sagt Dr. Jan Linsin, Head of Research, CBRE Deutschland.

Die Deutsche Telekom etwa geht davon aus, dass sich nach der Pandemie der Trend zum hybriden Arbeiten verstärkt. Daher will der Konzern künftig zwar Flächen reduzieren, gleichzeitig aber Büros



„Den Mitarbeitenden ist zu überlassen, wann und wo sie wie arbeiten. Dies wird zu einer Erhöhung der Produktivität führen.“

**Eva Seeber**, Executive Director Corporate Solutions Corpus Sireo Real Estate

zu Orten der Begegnung, des Austauschs und der Förderung von Kreativität umgestalten. „Unsere Büros werden Orte der Begegnung und kooperativen Zusammenarbeit sein. Arbeiten wird anlassbezogener: Während die konzentrierte Arbeit an einer Präsentation durchaus per Homeoffice stattfinden kann, ist es für den kreativen Austausch meist effektiver, sich im Büro zu treffen“, so Christian Schwolow, Pressesprecher der Telekom. „Der Schlüssel zu einer erfolgreichen hybriden Welt ist das Thema Selbstbestimmung bei den Mitarbeitenden. Das bedeutet, ihnen zu überlassen, wann und wo sie wie arbeiten. Dies wird zu einer Erhöhung der Produktivität führen. Wird hingegen zu viel vorgegeben oder aufoktroiert, wird es den umgekehrten Effekt geben“, schätzt Eva Seeber, Executive Director Corporate Solutions bei Corpus Sireo Real Estate, die aktuelle Entwicklung des „Work from anywhere“-Trends ein.

## Flex Office Center boten während der Pandemie rasch gute Lösungen

Für die Kölner Immobilieninvestment- und Entwicklungsgesellschaft Art-Invest, die eine Beteiligung am Coworking Anbieter „Design Offices“ hält, wird hybrides Arbeiten künftig sogar an drei Orten stattfinden. „Wir werden sowohl in unserem Zuhause als auch im klassischen Büro sowie an dritten Arbeitsorten wie Flex Offices und Coworking Spaces arbeiten“, sagt Christian Krauss, Head of Office & New Work. Während Unternehmen laut Krauss ihr Büro der Zukunft häufig auf eigenen Flächen umsetzen und dafür oft gemeinsam mit Coworking-Anbietern als Beratern neue Konzepte entwickeln, wächst seit einigen Jahren auch das Angebot spezieller Flex-Office-Betreiber.



Insgesamt verzeichnete der deutsche Markt im Jahr 2020 knapp 139.000 Quadratmeter neue Flex-Office-Bürofläche, wodurch sich die Gesamtfläche auf mehr als 1.332.000 Quadratmeter erhöhte, gibt das spezialisierte Beratungsunternehmen AllOfficeCenters in seinem aktuellen Marktbericht an. Hauptgrund für die ungeminderte Bedeutung von Flex Office Centern sei während der Pandemie die hohe Beweglichkeit gewesen. Unternehmen seien von heute auf morgen mit völlig veränderten Arbeitsbedingungen konfrontiert worden. Flex Offices hätten hierfür rasch gute Lösungen geboten.

Stark im Markt zeigt sich etwa die IWG International Workplace Group mit ihren Marken Regus und Spaces. Daniel Grimm, Development Director Germany bei IWG, sieht sich als „weltweit einzigen Anbieter, der Unternehmen globale Lösungen für hybrides Arbeiten bereitstellen kann. An vielen Standorten übersteigt die Nachfrage nach flexiblen Bürolösungen bei uns das bestehende Angebot deutlich. Wir möchten unser Netzwerk daher zügig weiter ausbauen und suchen hierfür neue Standorte“.



Die Covid-19-Pandemie bedeutet vor allem für Großunternehmen ein Umgestalten ihrer Flächenpolitik. Ein Teil der Nachfrage im Büroimmobilienmarkt verschiebt sich in Richtung „Flex Office“-Konzepte.



**139.000**  
Insgesamt verzeichnete der deutsche Markt im Jahr 2020 knapp 139.000 Quadratmeter neue Flex-Office-Bürofläche, wodurch sich die Gesamtfläche auf mehr als 1.332.000 Quadratmeter erhöhte.

Quelle: Marktbericht AllOfficeCenters

„War in den letzten Jahren zumeist das Wachstum der Unternehmen bedeutender Grund für die Flex-Office-Nachfrage, so brauchten Unternehmen 2020 vor allem die Möglichkeit, ihre Mitarbeitenden flexibel zu planen“, so der AllOfficeCenters-Report für Deutschland. Die Anzahl der Arbeitsplätze, die Aufteilung der Büros, ein Büro in der Nähe des Wohnortes oder ein Standortwechsel seien Kriterien gewesen, die nun vor allem flexible Vertragslaufzeiten brauchten. „Auch wenn die Auslastung der Flex Office Center von 93 Prozent auf durchschnittlich 79 Prozent zurückging, kam es kaum zu Corona-bedingten Schließungen von Centern. Schon der zweite Lockdown im Winter zeigte deutlich weniger Auswirkungen als das Frühjahr, da sich viele Unternehmen bereits auf die neuen Arbeitsbedingungen unter Covid eingestellt hatten“, gibt der Marktbericht an.

„Gemäß einer unserer Umfragen planen 86 Prozent unserer Kunden, die Büros nutzen, flexible Flächen in ihre Immobilienstrategien einzubeziehen“, sagt CBRE-Researcher Dr. Jan Linsin.

Eine JLL-Studie kommt zum Ergebnis, dass bis 2030 rund 30 Prozent aller Büroflächen flexibel genutzt werden. Denn Unternehmen mieten externe Flex Offices oder Coworking Spaces auch wegen ihrer modernen digitalen und technischen Ausstattung an, die für den Austausch in hybriden Arbeitswelten benötigt wird. Dennoch dürfte laut Jan Linsin auch „der klassische Büroflächen-Bedarf insgesamt eher zunehmen, gerade in den Top-7-Städten. Denn nicht nur gleicht der größere Flächenbedarf moderner Bürokonzepte den zu erwartenden Trend von ein bis zwei Tagen Homeoffice pro Woche auch nach der Pandemie mehr als aus, auch die Anzahl der Bürobeschäftigten dürfte weiter ansteigen“, so der Researcher.

New-Work-Spezialist Krauss prognostiziert: „Große Unternehmen werden versuchen, Leerstände an Flex-Office- oder Coworking-Betreiber unterzuvermieten, die dort ihre ‚Shared Space‘-Modelle umsetzen und Nutzern mit Services den Weg zurück ins Büro erleichtern. Oder die Unternehmen lassen sich eigene Lösungen von Coworking-Spezialisten aufbauen“, so der Art-Invest-Experte.

Was sich beim Thema Flex Office durchsetzen wird, ist offen. Ihre neuen Arbeitswelten werden einige Unternehmen selbst erschaffen, andere werden sie im Markt anmieten. Corpus-Sireo-Frau Eva Seeber ist sich sicher, dass „eine hybride Arbeitswelt unter Einbezug von Flex Spaces ein entscheidender Erfolgsfaktor ist, der den Unternehmen die nötige Flexibilität und Luft zum Atmen gibt, um Neues auszuprobieren“.

## Bürogebäude mit flexiblen Coworking-Anteilen oder Wohnareale mit integriertem Coworking

Und Seeber geht noch weiter: „Die ‚15-Minuten-Stadt‘, Sharing, Co-Living und Coworking sind alles Konzepte, die dafür sprechen, nicht sortenrein zu denken. Durchmischung ist attraktiv und zukunftsfähig. Dementsprechend sind Bürogebäude mit flexiblen Coworking-Anteilen oder Wohnareale mit integriertem Coworking künftig Teil einer hybriden Arbeitsgestaltung. Gerade für Entwickler und Investoren, die viele Jahre in die Zukunft denken müssen, bleibt dies ein spannendes Feld.“

Yvonne Hoberg, Köln

### AUTORIN



**Yvonne Hoberg** ist Inhaberin von GLOWING MIND Communications & Transformation. Sie unterstützt die Immobilienbranche in wertebasierter Ausrichtung. Themen: Wandel, Haltung und Nachhaltigkeit.

# Basel III: Werden Immobilienkredite teurer?

Um Kreditausfälle besser abfedern zu können, müssen die Banken ihre risikogewichteten Aktiva (RWA) erhöhen. Das Regulativ dafür ist der so genannte „Output Floor“. Dieser beschreibt, inwieweit Banken bei der Berechnung der risikogewichteten Aktiva mit selbstentwickelten, von der Bankenaufsicht freilich genehmigten Modellen von den gesetzlichen Standardvorgaben abweichen dürfen. Nach Ansicht der Europäischen Bankenaufsicht (EBA) und weiter Teile der Politik haben es die Institute in der

Vergangenheit damit reichlich übertrieben und Risiken kleingerechnet. Bereits Ende 2017 hat der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (BCBS) die „Finalisierung von Basel III“ beschlossen. Demnach sollen die Banken ab 2023 nicht mehr als 50 Prozent von den Standardansätzen abweichen. Diese Grenze und der Gestaltungsspielraum der Geldhäuser sinkt nach und nach bis 2028 auf 27,5 Prozent. Der Streitpunkt ist allerdings nicht der Output Floor als solcher, sondern seine Berechnung.

## Speziell Immobilienfinanzierer müssten beim vorzuhaltenden Mindestkapital einen Anstieg von 23 Prozent stemmen

Schon früh hatten die europäischen Banken gegen zu weitgehende Einschränkungen protestiert und sehen ihre Befürchtungen nun bestätigt. Erst 2020 und damit sozusagen auf der Zielgeraden bekräftigte die EBA ihre Forderung nach einer durchgängig restriktiven Regulierung. Diese bestünde insbesondere in der

Anwendung einer Berechnungsmethode („Single Stacks Approach“), die nach Ansicht der Kritiker über den ursprünglichen Ansatz von Basel III weit hinausreicht.

Die Lobbyarbeit der Branche trug bis dato allerdings keine Früchte. Die Finanzmarktkrise scheint den Entscheidern noch tief in den Knochen zu stecken. Laut dem Verband deutscher Pfandbriefbanken e. V. (vdp) geht der Ansatz der EBA „weit über das sachlich gerechtfertigte Maß hinaus“, so Hauptgeschäftsführer Jens Tolckmitt.

Die durch die Pandemie geschädigte Wirtschaft vertrage keine Beschneidung von Investitionen. Eine von der EBA Ende 2020 vorgelegte Auswirkungsstudie „Basel III Reforms – Updated Impact-Study“ bestätige die Befürchtungen.

Das von den Kreditinstituten vorzuhaltende Mindestkapital werde europaweit um durchschnittlich 18,5 Prozent ansteigen, speziell Immobilienfinanzierer müssten einen Anstieg von 23 Prozent stemmen. Für deutsche Banken ergebe sich sogar eine durchschnittliche Erhöhung von 35 Prozent und damit sogar eine fast doppelt so hohe Belastung wie im europäischen Mittel. Tolckmitt: „In den Zahlen der EBA sind etwaige Belastungen durch die Covid-19-Krise noch nicht einmal berücksichtigt.“ Laut Prof. Michael Hüther, Direktor des Instituts der Deutschen Wirtschaft, fällt die Umsetzung des Output Floors in den ungünstigsten aller Zeitpunkte. „Eigentlich sollen die Banken während des wirtschaftlichen Aufschwungs Eigenkapital aufbauen und die Eigenkapitalpuffer in der Rezession nutzen, um eine restriktive Kreditvergabe zu verhindern. Der Aufbau von Eigenkapital für den Output Floor in einer

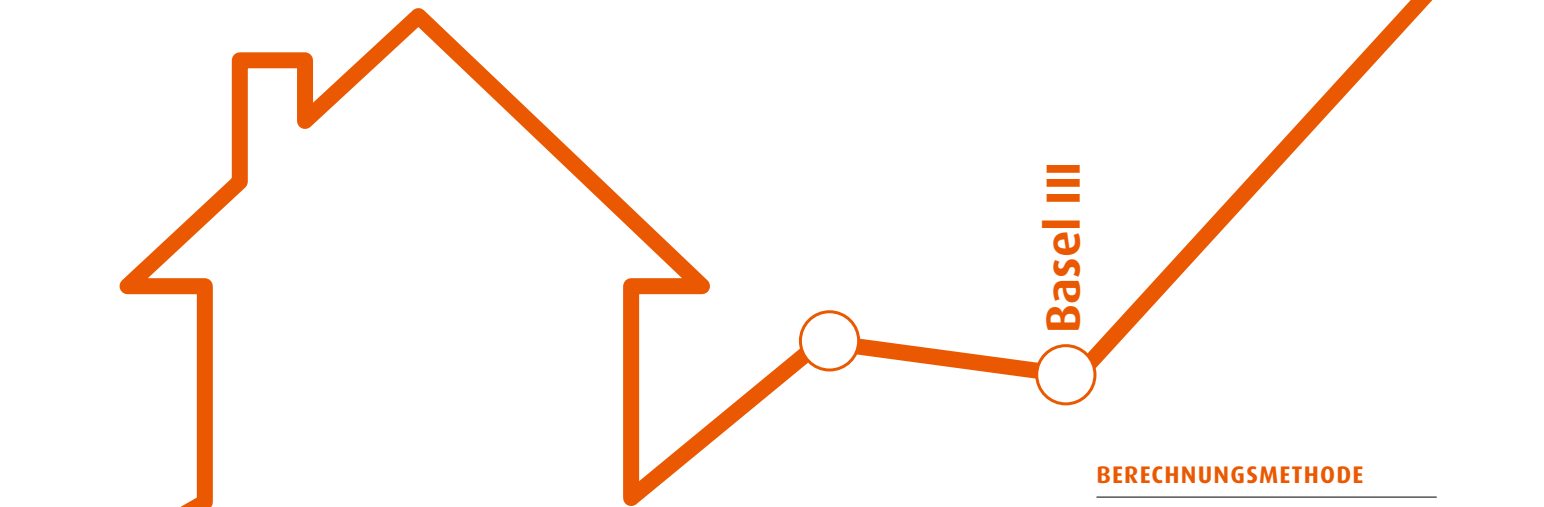
historisch einmaligen Wirtschaftskrise widerspricht nicht nur diesem Ansatz, sondern behindert konkret die Banken bei der Liquiditätsversorgung der Wirtschaft und der Finanzierung des wirtschaftlichen Aufschwungs“, so Hüther. Die Kreditwirtschaft, große Teile der Politik und inzwischen eine zunehmende Zahl nationaler Regierungen favorisieren mit dem „Parallel Stacks Approach“ ein alternatives Modell für die Berechnung der RWA (siehe Kasten). Dieses sei geeignet, die Wirkung des Output Floors abzumildern, und werde zugleich der Basler Vereinbarung gerecht. Tolckmitt: „Mit dem Parallel Stacks Approach bleibt der Output Floor das, als was er von den Aufsichtsbehörden



„In vielen Regionen gibt es einen Rückstand bei den Gebäudeinvestitionen. Fabriken, Handelsobjekte, Wohnungen – alles ist wichtig für den erhofften Aufschwung.“

Claudia Schleich, IHK München

Basel III ist ein weiterer Meilenstein in der EU-Bankenregulierung. Ursprünglich sollte sich die Eigenkapitalbelastung der Kreditwirtschaft dadurch nicht signifikant erhöhen. Nun sieht es ganz anders aus. Immobiliendarlehen könnten sich verteuern oder knapper werden.



selbst ursprünglich mal definiert worden ist: ein Backstop, der richtigerweise die Variabilität modellbasierter Eigenkapitalanforderungen nach unten begrenzt, aber eben nicht zur alles dominierenden Steuergröße wird.“

## Kreditinstitute müssen mehr Eigenkapital vorhalten, was Immobilienkredite erschwert

Eine weitere Hürde für die Immobilienfinanzierung könnte eine veränderte Gewichtung der einzelnen Assetklassen sein. Künftig soll für das Risikogewicht die Beleihungsquote „Loan-to-Value“ (LTV) maßgeblich sein. Die LTV beschreibt das prozentuale Verhältnis der Kreditforderung zum Wert der gestellten Immobiliensicherheit bei Vertragsbeginn. Je niedriger der errechnete Prozentwert ausfällt, desto geringer ist auch das entsprechende Ausfallrisiko für die kreditgebende Bank und damit die Eigenkapitalanforderung. Nach der geplanten Regelung soll künftig nur noch die Immobilienbewertung bei Vertragsbeginn ausschlaggebend sein. Zwischenzeitliche Wertsteigerungen können sich nicht mehr eigenkapitalminimierend auswirken. Relevant ist nach dem finalen

Entwurf in Zukunft auch, ob und inwieweit die Rückzahlung eines Darlehens von Einnahmen aus der Immobilie erfolgt. Das ist bei nahezu allen Wirtschaftsimmobilen wie Büros, Produktionsanlagen oder Hotels und bei wohnwirtschaftlichen Investitionen der Fall.

Besteht eine Abhängigkeit von diesen Cashflows, soll eine deutlich höhere Risikogewichtung von 70 bis 110 Prozent statt bisher 50 Prozent erfolgen. Auch die Gewichtung von wohnwirtschaftlichen Krediten fällt unter Umständen mit 30 bis 105 Prozent deutlich höher aus als bisher mit 35 Prozent. In der Folge müsse das Kreditinstitut mehr Eigenkapital vorhalten, was die Vergabe von Wirtschaftsimmobilenkrediten erschweren wird, so die bayerischen Wirtschafts- und Bankenverbände in einer Analyse der Basel-III-Finalisierung. „Dabei gibt es in vielen Regionen einen deutlichen Rückstand bei den Gebäudeinvestitionen. Fabriken, Handelsobjekte, Wohnungen – all dies ist wichtig für den erhofften Aufschwung“, betont eine der Autorinnen, Claudia Schleich, Abteilungsleiterin Unternehmensförderung, Gründung, Gewerberecht IHK für München und Oberbayern und zuständig für Finanzierungsthemen. Kritisch wird auch die Schaffung einer neuen Unterkategorie „Landerwerb, Entwicklung und Bau“ gesehen. Es beste- »

### BERECHNUNGSMETHODE

**Der Output Floor:** Er bestimmt, inwieweit bei der Risikoberechnung die (aufsichtlich genehmigte und überwachte) individuelle Einschätzung der Bank von den Standardmethoden abweichen darf. Beispiel: Laut Standards bestehen risikogewichtete Aktiva (RWA) in Höhe von 20 Millionen Euro, nach internen Modellen aber nur von acht Millionen Euro. Der Output Floor besagt nun, dass die RWA nur auf 72,5 Prozent von – in diesem Fall – 20 Millionen Euro abgesenkt werden dürfen, was 14,5 Millionen Euro ausmacht. Folglich muss die Bank ihre RWA um 6,5 Millionen Euro erhöhen.

**Baseler Standard:** Danach gilt der Output Floor für die Berechnung der Mindestkapitalanforderungen inklusive der sogenannten Baseler Kapitalpuffer.

**Single Stacks Approach:** Nach Ansicht der EBA soll der Output Floor bei der Berechnung sämtlicher EU-weit geltender Kapitalanforderungen Anwendung finden.

**Parallel Stacks Approach:** Nach diesem Ansatz soll die Mindestkapitalberechnung nach dem Baseler Standard (s.o.) erfolgen und die EU-weiten Kapitalanforderungen auf Basis der „normalen“, nicht gefloorten RWA. Der Output Floor wird parallel berechnet und kommt nur dann zum Einsatz, wenn er höher ausfällt. Es ist damit eine Letztsicherung für Banken, die interne Modelle zur Berechnung ihres Kapitals verwenden.



he die Gefahr, dass künftig nicht fertiggestellte Projektfinanzierungen oder Bauträgerfinanzierungen darunterfallen. Deren Risikogewichte sind zwischen 100 Prozent bei der Finanzierung von Wohnimmobilien und 150 Prozent bei der Finanzierung von Wirtschaftsimmobilien veranschlagt.

Solche Risikoauflagen würden die Finanzierung etwa von Einkaufszentren und Wohnhäusern deutlich verschlechtern. Aufgrund der hohen Werthaltigkeit gesicherter Kredite und der stabilen Wertentwicklung in Deutschland sei die Erhöhung der Risikogewichtung für den deutschen Kreditmarkt nicht nachvollziehbar, betonen die Verbände. Schleichach: „So trifft Basel III nicht nur die Immobilienfinanzierer, sondern wirkt sich auch direkt auf die Realwirtschaft aus.“

Kurz vor Toresschluss ist die Meinungslage vielschichtig. Sie reicht von der Notwendigkeit einer generellen Verschiebung, einer kompletten Umsetzung der EBA-Vorschläge, einer solchen unter Berücksichtigung europäischer Besonderheiten bis hin zu einer Anpassung des Output Floors. „Für die weitere Diskussi-

on gehe ich von einem Dialog zwischen Bankenaufsicht und der Branche aus, um eine für alle akzeptable Lösung zu finden. Ich rechne mit einer inhaltlichen Überprüfung der aktuellen Vorschläge, denn die Positionen sind nicht allzu weit auseinander und die ursprünglichen Anforderungen an die Mindestumsetzung von Basel III werden gemeinhin unterstützt“, so Michael Neumann, Vorstandsvorsitzender der Dr. Klein Privatkunden AG. Andere Stimmen klingen weniger optimistisch. Wetten darauf, dass sich Basel III weiter verzögern könnte, werden in Brüssel jedenfalls nicht angenommen.

Allerdings auch nicht darauf, dass nun die Stunde von Mezzaninefinanzierern und Fonds schlagen könnte, die nicht der Bankenregulierung unterliegen. Deren Marktanteil liegt in einem unteren einstelligen Prozentbereich. Es sei auf jeden Fall kritisch zu sehen, wenn nicht für alle Finanzierer die gleichen Maßstäbe gelten, heißt es aus der Bankenwelt. Regulierung ist eben nicht per se schlecht. «

Manfred Godek, Monheim

## EXPERTEN-STATEMENTS

### FOLGEN FÜR DIE GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERUNG

„Sollte die Regelung wie derzeit geplant umgesetzt werden, wäre auch das risikoarme Geschäft der Immobilienfinanzierung betroffen. Ich sehe die Folgen für die private Immobilienfinanzierung weit weniger gravierend als für die gewerbliche Immobilienfinanzierung. Allerdings bestehen auch bei Letzterer Möglichkeiten für Banken, die Eigenkapitalanforderungen zu erfüllen, ohne das Immobilienkreditvolumen massiv reduzieren zu müssen. Sollte die EBA einlenken und die in Basel beschlossenen Regularien im Wortlaut umsetzen, sind die Immobilien-Akteure im Bereich der privaten Finanzierung von Wohnimmobilien von keinen größeren Veränderungen betroffen. Auf die Kreditinstitute kommen vor allem in der gewerblichen Immobilienfinanzierung während der mehrjährigen Umsetzungsphase höhere Kosten zu. Erschwerte Finanzierungsbedingungen und höhere Finanzierungskosten für gewerbliche Immobilien können die Folge sein.“



**Michael Neumann**, Vorstandsvorsitzender, Dr. Klein Privatkunden AG

**HAUFE.**

## DIE ZUKUNFT DER WOHNUNGSWIRTSCHAFT?

Mit Haufe axera – dem Cloud-ERP-System für die Wohnungswirtschaft



**Haufe axera. Kann heute schon morgen.**

### OUTPUT FLOOR ERHÖHT DIE EIGENKAPITALANFORDERUNGEN

„Selbstverständlich unterstützen wir die Umsetzung der Baseler Beschlüsse gemäß ihrem Wortlaut. Allerdings sehen wir uns als Pfandbriefbank durch eine Umsetzung, die, wie von der EBA empfohlen, weit über dieses Maß hinausgeht, stark benachteiligt. Der Output Floor wird vor allem die Eigenkapitalanforderungen für diejenigen Banken erhöhen, die überwiegend Kredite an bonitätsstarke und nicht ausfallgefährdete Kreditnehmer vergeben. Eine mögliche Konsequenz wäre der Weg in mehr Risiko und die Generierung einer attraktiveren Risikoprämie. Allein dieses Szenario führt die von der EBA angestrebte Eigenkapitalunterlegung ad absurdum, da sie risikoloses Geschäft, wie beispielsweise Immobilienfinanzierungen mit solventen Kreditnehmern, bestraft und ein mögliches höheres Risiko sehenden Auges in Kauf nimmt.“



**Sascha Klaus,**  
Vorstandsvorsitzender, Berlin Hyp AG

### HÖHERE EIGENKAPITALKOSTEN FÜHREN ZU HÖHEREN MARGEN

„Die Auswirkungen auf einzelne Banken sind zwar prinzipiell gleich, aber in der quantitativen Auswirkung sehr unterschiedlich. Für die DekaBank sehen wir die Effekte aufgrund des – gemessen an der Gesamtbilanzsumme – eher geringen Anteils der Immobilienfinanzierungen als vergleichsweise moderat an. Wir gehen in unseren Überlegungen davon aus, dass die Regeln so wie derzeit veröffentlicht auch umgesetzt werden, und bereiten uns entsprechend vor. Generell gehen wir davon aus, dass die höheren Eigenkapitalkosten sich auch in tendenziell höheren Margen niederschlagen werden. Wie stark dieser Effekt auch vor dem Hintergrund des herrschenden Wettbewerbs genau sein wird, ist derzeit nicht seriös vorherzusagen.“



**Sebastian Vetter,**  
Leiter Immobilien- und Spezialfinanzierungen, DekaBank

### INVESTOREN WERDEN VERSTÄRKT ALTERNATIVEN ZUM BANKKREDIT NUTZEN

„Wir gehen davon aus, dass sich die strengere Reglementierung durchsetzt. Die Banken werden risikoärmer finanzieren und gleichzeitig ihren Ertrag aus dem Kreditgeschäft erhöhen wollen. Einzelhandelsimmobilien werden nicht mehr zu den bevorzugten Immobilien gehören – wobei das keine neue Entwicklung für uns ist. Auf Wohn- und Logistikimmobilien können sich aber auch nicht alle Banken konzentrieren. Das läuft den Zielen der Kreditvergabepolitik entgegen und begrenzt ihre Geschäftsmöglichkeiten. Auf der anderen Seite suchen die Banken den bonitätsstarken und verlässlichen Kreditnehmer, dessen Geschäft und Verschuldung auch eine Margen- bzw. Zinserhöhung verkraften könnte. Das ist für uns eine Chance. Kapitalmarktorientierte Investoren werden auf dem Kapitalmarkt verstärkt Alternativen zum Bankkredit nutzen. Dieser Markt steht uns auch offen. In der Vergangenheit haben wir ihn aber selten genutzt. Anleihen, Wandelanleihen und Schuldscheine können attraktive Alternativen sein.“



**Olaf Borkers,**  
Mitglied des Vorstands, Deutsche EuroShop AG

Fotos: Hoffotografen, DekaBank

Jetzt informieren unter  
[www.axera.de/das-cloud-erp](http://www.axera.de/das-cloud-erp)



# Megatrends schaffen neue Professionen

Sie heißen Digital Facility Manager, werden Fachleute für Building Information Modeling (BIM) oder sind die zukünftigen Sustainability-Beauftragten ihrer Unternehmen: In der Bildungslandschaft der Aus- und Weiterbildungsinstitute der Immobilienwirtschaft hat sich einiges getan – und zwar nicht nur bei den Bezeichnungen der Berufe, sondern vor allem bei den Inhalten. „Wir vermitteln Wissen, das eine Generation vorher noch gar nicht kannte und auch nicht benötigt hat“, sagt Thomas Bühren, der bei der Deutschen Immobilien Akademie (DIA) in Freiburg für die Studienprogramme verantwortlich ist. Die Bandbreite der Berufe sei vielfältiger geworden, die Ausbildungswege komplexer, berichtet er. Generalisierte Weiterbildungen würden zusehends Spezialqualifikationen weichen. Umso wichtiger sei für die DIA die Frage, wohin sich der Zeitgeist entwickle und was dies für die eigenen Programme bedeute. „Diese Frage treibt uns permanent um“, so Bühren. Dabei gelte es, so betont auch Kerstin Hennig, Leiterin des Real Estate Management Institutes (REMI) der EBS Universität in Wiesbaden, „zu unterscheiden, welche Trends nur Strohfeuer sind und was tatsächlich langfristig in der Berufswelt benötigt wird“.

## Für den Arbeitsmarkt die richtigen Kompetenzen erwerben

Denn, so gibt Daniel Kaltofen, Rektor der EBZ Business School in Bochum, zu bedenken: Gerade bei akkreditierten Studiengängen müssten die Inhalte längerfristig relevant sein. Außerdem benötige schon die Entwicklung neuer Programme viel Zeit. Zwei Jahre dauere dies bei der EBZ in der Regel. Bis dann die ersten Absolventinnen und Absolventen die Universität verließen,



Immo-Umwelt-Expert/-in

Urbanisierer/-in

RE-Lifecycle-Analyst/-in

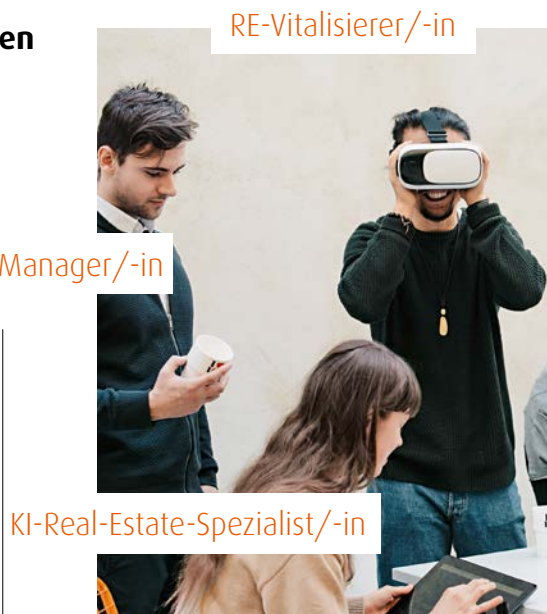
Sustainability Officer

## Neue Berufsbezeichnungen in der Branche

So könnten sie lauten:

vergingen – etwa bei einem Bachelor-Studiengang – noch einmal rund dreieinhalb Jahre. Insofern überlege sich die EBZ sehr genau, welche Kompetenzen zukünftig auf dem Arbeitsmarkt gefragt seien und was in den Ausbildungen vermittelt werden müsse. Um dafür ein besseres Gespür zu bekommen, arbeite die Hochschule auch mit Praktikern zusammen, erklärt Kaltofen.

Wenig überraschend: Die Megatrends der Branche stehen auch bei den Aus- und Weiterbildungsinstituten ganz oben auf der Liste, allen voran Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Die EBZ hat passend hierzu aktuell zwei neue Studiengänge im Angebot, die dieses beziehungsweise kommenden Wintersemester erstmalig starten: „Nachhaltiges Energie- und Immobilienmanagement“ und „Digitalisierung und Immobilienmanagement“. Absolventen beider Programme würden vom Markt sehr stark nachgefragt, glaubt Daniel Kaltofen – es gehe um Schnittstellenwissen, das



RE-Vitalisierer/-in

Immo-Energie-Manager/-in

KI-Real-Estate-Spezialist/-in

seines Erachtens immer entscheidender wird: In der Immobilienwirtschaft würden zusehends Menschen benötigt, die – wie in diesem Fall – technisches Fachwissen zum Energiemanagement oder Wissen zu digitalen Prozessen haben, gleichzeitig aber durch betriebswirtschaftliches Know-how die Wirtschaftlichkeit im Auge behalten könnten.

„Die Knotenpunkte zwischen verschiedenen Themen werden immer wich-



Digitalisierung und Nachhaltigkeit beschäftigen die Branche und somit auch die Aus- und Weiterbildungsinstitute. Sie entwickeln ihre Studieninhalte entsprechend den Herausforderungen weiter – und bringen Absolventen mit neuen Berufsbezeichnungen auf den Markt.

## Spezialist/-in Neue Märkte

### Immo-Interdisziplinär/-in



ESG-Planer/-in

Quartiersingenieur/-in

Digital Facility Manager/-in

### Real Estate Digitalisierungsmanager/-in



BIM-Spezialist/-in

tiger“, glaubt auch Kerstin Hennig. „Wir können keinen Absolventen mehr auf den Markt lassen, der das nicht beherrscht.“ Während früher in den verschiedenen Disziplinen Fachspezialisten gefragt gewesen seien, verlören diese an Bedeutung. Denn: Wissen ist durch die Digitalisierung leicht verfügbar. Und viele Aufgaben, etwa komplexe Berechnungen, erledigen heutzutage Computer. Dadurch fallen ganze Berufsgruppen weg. Stattdessen gelte es,

verschiedene Teilaspekte eines Problems miteinander verknüpfen und gegeneinander abwägen zu können, so Hennig. Und während auf der einen Seite althergebrachte Aufgaben nicht mehr gefragt seien, entstünden umgekehrt in der Immobilienwirtschaft ganz neue Tätigkeitsfelder, beim Thema Nachhaltigkeit zum Beispiel der Sustainability-Beauftragte eines Unternehmens. „Das entwickelt sich gerade zu einem eigenständigen Berufszweig“, so Hennig.

„Sowohl Nachhaltigkeit als auch Digitalisierung haben sehr tiefgreifende Veränderungen in unsere Studieninhalte gebracht“, sagt auch der Leiter der IREBS Immobilienakademie an der Universität Regensburg, Tobias Just. An der IREBS seien dabei weniger ganz neue Formate und Programme entstanden. Vielmehr, so Just, hätten beide Themen Eingang in ganz viele Vorlesungsinhalte gefunden, ohne dass sich die Gesamtstruktur »

## Experten



„Sowohl Nachhaltigkeit als auch Digitalisierung haben sehr tiefgreifende Veränderungen in unsere Studieninhalte gebracht.“

**Tobias Just**, Leiter der IREBS Immobilienakademie an der Universität Regensburg



„Es gilt zu unterscheiden, welche Trends nur Strohfeuer sind und was tatsächlich langfristig in der Berufswelt benötigt wird.“

**Kerstin Hennig**, Leiterin des Real Estate Management Institutes (REMI) der EBS Universität in Wiesbaden

## Experten



„Die Immobilienbranche benötigt zusehends Fachleute, die Informationen bewerten, kombinieren und davon ausgehend neue Ideen entwickeln können. Dazu ist die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Disziplinen gefragt.“

**Sandra Niedergesäß**, geschäftsführende Vorständin der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin



„Das Schnittstellenwissen zwischen Energie, Digitalem und Wirtschaft wird immer entscheidender.“

**Daniel Kaltfofen**, Rektor der EBZ Business School in Bochum

der Studiengänge verändert habe. „Das zieht sich überall durch.“ Beim Megatrend Digitalisierung gehe es aber nicht nur darum, den Studierenden technisches Know-how zu vermitteln, betont Just. Vielmehr, so glaubt er, werde zukünftig vor allem methodisches Wissen in der Immobilienbranche gefragt sein. Anders als früher stünden durch die Digitalisierung Unmengen an Daten zur Verfügung, die im Arbeitsalltag analysiert und interpretiert werden müssten. Ausgebildet würden deshalb an der IREBS keine Programmierer, so Just, sondern Manager mit digitaler Kernkompetenz, die in ihren Unternehmen Veränderungsprozesse anschieben oder neue Geschäftsmodelle entwickeln sollen. Und die Studierenden müssten lernen, so sagt Thomas Bühnen von der DIA, neue digitale Entwicklungen und deren Nutzen fürs eigene Unternehmen einordnen zu können. Denn vieles klinge auf den ersten Blick erst einmal gut: „Aber nur weil ein Prozess digital ist, ist er nicht automatisch ein guter Prozess.“ Dies müssten Absolventen unterscheiden können.

Durch die Digitalisierung sinke die Halbwertszeit von Wissen immer mehr, gleichzeitig stehe aber eine Fülle von Informationen in Sekundenschnelle zur Verfügung: Das unterstreicht auch Sandra Niedergesäß, geschäftsführende Vorständin der BBA-Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin. Deshalb benötige die Immobilienbranche zusehends Fachleute, die Informationen bewerten, kombinieren und davon ausgehend neue Ideen entwickeln können. Dazu sei Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Disziplinen gefragt, „und für all das muss ich Beziehungen knüpfen können – mit und zwischen Menschen, mit und zwischen Informationen“, so Niedergesäß. „Soziale, methodische und Selbstkompetenzen spielen daher eine große Rolle und finden bei uns in den Angeboten auch stärker eine Berücksichtigung als noch vor ein paar Jahren.“ Insgesamt sehe die BBA „einen ganz klaren Trend in Richtung Schlüsselkompetenzen“. Das gelte vor

allem im Weiterbildungsbereich. In der Grundausbildung gehe es indes weiterhin darum, Basiswissen zu vermitteln, auf dem die Absolventen aufbauen könnten. An dieser Struktur habe sich wenig verändert. „In der Immobilienwirtschaft gibt es das integrierte Bildungskonzept, das von der kaufmännischen Ausbildung bis hin zum Master oder MBA verschiedene Wege aufzeigt. Das sind feste Anker, die aber innerhalb des Konzeptes auch eine gewisse Durchlässigkeit bieten – und das ist auch gut so“, so Niedergesäß. Wichtig sei, dass die curricularen Inhalte immer wieder an die sich veränderten Anforderungen angepasst würden. An den Stellen wiederum, an denen das staatliche System zu „starr“ sei, gebe es „hauseigene Weiterbildungen“. Die BBA biete hierzu knapp 250 Seminare im Jahr an. Die Themen würden jährlich überprüft und modifiziert sowie in verschiedenen Formaten aufbereitet – abhängig vom Lernziel.

## Die soziale Komponente bekommt eine stärkere Gewichtung im Bildungsplan

Ausbildungs- und Studieninhalte kontinuierlich an die sich verändernden Bedürfnisse anpassen: Das steht auch bei allen anderen Weiterbildungsinstituten ständig auf dem Programm. „Wir haben erst vor drei Jahren unsere Inhalte komplett neu aufgestellt, und jetzt gestalten wir schon wieder um“, sagt Kerstin Hennig. Beim Thema Nachhaltigkeit beziehungsweise „Environment Social Governance“ (ESG) bekomme beispielsweise das „S“ – also die soziale Komponente – nun eine stärkere Gewichtung im Bildungsplan.

Und was ist neben den Megatrends Digitalisierung und Nachhaltigkeit in der Aus- und Weiterbildung der Zukunft sonst noch wichtig? Wohin geht die Reise?

Künstliche Intelligenz (KI) werde sich sicherlich noch mehr zu einem sehr wichtigen Aspekt entwickeln, sind sich

die Aus- und Weiterbildungsinstitute einig. Die EBS Universität habe als weiteres zentrales Thema zudem die Urbanisierung identifiziert, sagt Kerstin Hennig, oder generell die Stadtentwicklung von morgen, auch dies im Zusammenspiel mit der Digitalisierung, durch die es Veränderungen im gesellschaftlichen Leben gebe. Die Zukunft von Stadtstrukturen hält auch Tobias Just für einen entscheidenden Punkt. Die Aufgabe der Immobilienwirtschaft werde zukünftig weniger darin liegen, so glaubt er, einzelne Häuser zu betrachten. Stattdessen spielten Gebäudeensembles und Quartiere eine wichtigere Rolle. Und da es immer weniger Raum für Neubauten gibt: Auch in der Revitalisierung von Be-

standsgebäuden müssten zukünftige Immobilienprofis fit sein, meinen sowohl Hennig als auch Just.

## Unterrichtsformen haben sich mit Corona geändert. Die neuen bleiben

Unabhängig von der nationalen Ebene glaubt Just zudem, dass sich Teilnehmende an immobilienwirtschaftlichen Aus- und Weiterbildungen zunehmend mit neuen Märkten beschäftigen müssten, da die Welt immer globaler werde. Neben China betreffe dies verstärkt den afrikanischen

Kontinent. Neben den konkreten Inhalten geht es natürlich aber auch noch darum, wie das Wissen zukünftig vermittelt wird. Da habe Corona als Brandbeschleuniger gewirkt, meinen die Aus- und Weiterbildungsinstitute: Viele Seminare und Vorlesungen würden wohl auch weiterhin digital stattfinden. Und da sich die Arbeitswelt verändert habe und weiter verändern werde – Stichwort zum Beispiel: agile Teams –, müsse sich auch die Lehre anpassen, um die zukünftige Generation auf den Arbeitsalltag vorzubereiten, meint Tobias Just: weg vom reinen Frontalunterricht, hin zu mehr Interaktionen. «

Jelka Luisa Beule, Freiburg



**EBZ Business  
School**  
University of Applied Sciences

**die Immobilien-  
hochschule**

**BACHELOR OF SCIENCE**

# NACHHALTIGES ENERGIE- UND IMMOBILIENMANAGEMENT



FOLGEN SIE UNS  
GERNE AUF:  

Technisch und wirtschaftlich denken. Nachhaltig wirken. Mit dem Bachelor für Nachhaltiges Energie- und Immobilienmanagement. Ihr Unternehmen zukunftsfähig aufstellen. Heute fit. Morgen Fachkraft.  
Jetzt informieren: [www.die-immobilienhochschule.de](http://www.die-immobilienhochschule.de)





# Sozialer Wohnungsbau, digitale Wertschöpfung und Quartier der Zukunft

**PROF. DR. MICHAEL SIMON** (Simon + Savas)

## Bestandhalter, verändert euch! Aber richtig!

Der Druck auf Immobilienunternehmen, Neues anzupacken, wächst von vielen Seiten. Manche Themen werden auch von außen an die Firmen herangetragen. Welche Fehler lassen sich vermeiden? Prof. Dr. Michael Simon, Gründer des Beratungsunternehmens Simon + Savas, spricht über den Druck, der von unterschiedlichen Seiten auf Unternehmen ausgeübt wird und sie zu Veränderungen zwingt. Oft geht es um technische Veränderungen. Beim Störungsmanagement etwa gibt es hervorragende Lösungen mit Künstlicher Intelligenz. Immer wieder schaffen sich Unternehmen aber einen „Ferrari“ als Lösung an, den nur kaum jemand steuern kann. Es geht bei den Veränderungen aber auch um ESG-Reporting und andere Nachhaltigkeitsthemen.



**DR. CLEMENS PASCHKE** (Ziegert EverEstate)

## Digitale Wertschöpfung – Der Makler und die letzte Meile

Dr. Clemens Paschke, CEO von Ziegert EverEstate, gibt im Gespräch Einblicke in die Neuaufstellung der Ziegert-Gruppe. Die aktuell schwierige Marktlage im Zeitalter von Courtageaufteilung und Digitalisierung kommt ebenfalls nicht zu kurz. Interessant ist etwa, dass inzwischen in diesem sehr dynamischen Geschäftsfeld nicht nur viele Vollblut-Makler, sondern auch Digital Natives und kreative Webentwickler arbeiten. Über 150 Mitarbeitende sind an den Standorten und Vermarktungsschwerpunkten Berlin, Leipzig und Frankfurt am Main für das Unternehmen tätig.



**ALEXANDER RYCHTER**  
(VdW Rheinland Westfalen)

## Mehr Gemeinwohl dank Mietenstopp?

Explodierende Grundstückspreise, steigende Kosten für Baustoffe – die Rahmenbedingungen für bezahlbares Wohnen werden nicht besser, die Rufe danach immer lauter. Alexander Rychter, Verbandsdirektor des VdW Rheinland Westfalen, spricht darüber, was es für mehr sozialen Wohnungsbau braucht. Sozialer Wohnungsbau entwickelt sich zur neuen Assetklasse und wird plötzlich auch für Investoren interessant. Doch um generell mehr bezahlbaren Wohnraum zu schaffen, braucht es viele Akteure. Für Alexander Rychter gibt es für die Bezahlbarkeit drei Schrauben: Das sind bezahlbare Grundstücke, die die Wohnungsunternehmen dringend benötigen. Dann spielt die Entwicklung der Baukosten eine wichtige Rolle. Diese steigen derzeit rapide an. Und nicht zuletzt braucht es staatliche Förderprogramme, die die Akteure in Anspruch nehmen und dabei bereit sind, sich an diese zu binden.

Fünf Köpfe und fünf ganz unterschiedliche Themen: Im L'Immo-Podcast sprechen Immobilienexperten über die neue Rolle des Maklers in digitalen Zeiten, Gewerbe und Wohnen und über die Politik des ZIA, Nachhaltigkeitsstrategien, Herausforderungen des sozialen Wohnungsbaus und neues Wohnen im Quartier der Zukunft. **Alle hören auf [podcast.haufe.de/immobilien](https://podcast.haufe.de/immobilien)**

**ULRICH HÖLLER** (ABG Real Estate Group)

## Investments in Wohnen bleiben weiter opportun

Ulrich Höller, geschäftsführender Gesellschafter der ABG Real Estate Group, spricht über die Vorteile, wieder als mittelständischer Unternehmer aktiv zu sein, und über das, was er mit seinem neuen Unternehmen vorhat. Über verschiedene Assetklassen, Gewerbe und Wohnen und über die Politik des ZIA. Die ist nicht bei jeder Kritik, sein Handeln wirkt bisweilen statisch. Dazu hat Höller eine klare Meinung, wie auch beim Thema einer möglichen Besteuerung von Wertzuwachs. Bei allem ist es nicht immer die Meinung, die man unbedingt erwarten könnte. Das macht das Zuhören interessant.



**ROY LILIENTHAL**

(GSW Gesellschaft für Siedlungs- und Wohnungsbau Baden-Württemberg mbH)

## Wohnen im Quartier der Zukunft

Die Idee entstand aus der sozialen Verantwortung der GSW Gesellschaft für Siedlungs- und Wohnungsbau Baden-Württemberg mbH heraus: Menschen sollen so lange wie möglich in ihren Wohnungen bleiben können. Digitalisierte Technik kann dabei unterstützen. Es entstand das Projekt „Future Living Berlin“. Daran maßgeblich beteiligt war und ist Roy Lilienthal. Er spricht im Podcast über Hürden und Erfolge und wie es sich mit der smarten Technik lebt – denn die ersten Mieterinnen und Mieter wohnen bereits seit einem Jahr in dem Quartier. „Future Living Berlin“ gibt Antworten auf einige der großen Herausforderungen unserer Gesellschaft, wie den demografischen Wandel, die Energiewende und das veränderte Mobilitätsverhalten. Dafür wurde die GSW Sigmaringen auch jüngst mit dem DW-Zukunftspreis der Immobilienwirtschaft 2021 ausgezeichnet.





## Nachhaltige Immobilienwirtschaft: Am Anfang steht das eigene Ziel

**RICS** Die EU-Taxonomieverordnung zeigt, dass es der Politik auf EU- und auf Länderebene ernst ist, die Immobilienbranche zu mehr Nachhaltigkeit zu verpflichten.

[rics.org/de](https://rics.org/de)



Eine wachsende Aufmerksamkeit der Mieter für die ESG-Thematik registriert RICS-Vorstandsmitglied Jens Böhnlein.

**K**ennen Sie eigentlich den genauen CO<sub>2</sub>-Ausstoß Ihres Immobilienportfolios? Vielleicht nicht, denn diese Information war bis vor Kurzem nur bedingt relevant, um eine stabile Bewirtschaftung und Wertentwicklung sicherzustellen. Doch eine jüngere Generation übernimmt zunehmend die Meinungsführerschaft in Sachen Umwelt- und Klimaschutz sowie einer nachhaltig wirtschaftenden Gesellschaft – und erhöht damit aus guten Gründen den Druck auf Politik und Gesetzgebung.

**ES GEHT SCHON LANGE UM MEHR ALS UM ENERGIEEFFIZIENZ** Mit Green Deal, Offenlegungs- und Taxonomieverordnung hat die EU bewiesen, dass sie willens ist, einmal gefasste Ziele konsequent zu verfolgen. Nunmehr rückt auch die Immobilienwirtschaft in den Fokus: Zweckgebundene Eingriffe der Politik in den Markt sind hierbei aussichtsreich, weil Immobilien sich eben wegen ihrer Immobilität einer lenkenden Besteuerung kaum entziehen können. Die EU-Taxonomieverordnung zeigt, dass es der Politik auf EU- und auf Länderebene ernst ist, die Immobilienbranche zu mehr Nachhaltigkeit zu verpflichten. Dabei geht es schon lange um viel mehr als nur um Energieeffizienz. Die Verordnungen legen umfassende Informations- und Offenlegungspflichten für Investments in Nachhaltigkeitsrisiken fest. Unternehmen müssen sich also zwangsläufig mit neuen Regularien auseinandersetzen, und zu Beginn steht die Frage: Ist ESG – also die Ausrichtung des Unternehmens auf Environment-, Social- und Governance-Kriterien – nur ein Pflichtthema, das wir gezwungenermaßen umsetzen, oder wollen wir ESG leben und die damit verbundenen Prozesse als Kernprozesse in unsere Tätigkeit integrieren?

Als Mitglied der technischen Sachverständigengruppe „EU Technical Working Group (TEG) on Sustainable Finance“ hat die RICS bereits mit der Veröffentlichung des Abschlussberichts zur EU-Taxonomie dazu beigetragen, eine Nachhaltigkeitsdefinition für die Immobilienbranche zu erarbeiten. Auch die jüngst von der RICS vorgestellten Leitlinien zur Nachhaltigkeit geben konkrete Handlungsempfehlungen, um Nachhaltigkeit frühzeitig beim Entwurf und der Planung von Immobilien zu integrieren.

**ESG ALS GEMEINSAMER BEWERTUNGSRAHMEN** Dabei ist es essenziell, die Ziele nicht über einen Top-down-Ansatz zu implementieren, sondern sowohl im eigenen Unternehmen als auch mit Mietern und Lieferanten zu besprechen und deren Umsetzung gut zu kommunizieren. Denn die komplizierte Matrix zwischen Vermietern, Asset Managern, Mietern und Entwicklern kann nur funktionieren, wenn ESG nicht in getrennten Einheiten, sondern als gemeinsamer Bewertungsrahmen verstanden wird, der allen Parteien auf ihrem Weg mehr Möglichkeiten zur Integration und Erreichung ihrer eigenen KPIs bietet. Perspektivisch müssen sie daher ihre eigene Strategie formulieren und ihre eigenen KPIs zur Erreichung ihrer Ziele entwickeln, um in der Lage zu sein, Ziele zu schaffen, die ehrgeizig und effizient, aber auch erreichbar sind. Die Festlegung eines übergreifenden Ziels wie etwa die Reduzierung der CO<sub>2</sub>-Emissionen ist nur der erste Schritt.

Schaut man sich weltweit um, scheinen die meisten Immobilienunternehmen vor ähnlichen Herausforderungen zu stehen, wenn es um ESG-Strategien und deren Umsetzung geht. Mit der wachsenden Aufmerksamkeit der Mieterinnen und Mieter für dieses Thema werden sie in der Zukunft ebenso der Schlüssel sein, um ihr Portfolio zu schützen und ihre ESG-Agenda voranzutreiben. Rendite und Nachhaltigkeit schließen sich nicht aus – im Gegenteil: Die Kinder von heute sind die Mieter von morgen. «

Jens Böhnlein, RICS-Vorstandsmitglied





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

## Mischgenutzte Handelsimmobilien: Rettung für unsere Innenstädte?

**Deutscher Verband** Die Corona-Pandemie hat die Lage des bereits vorher angeschlagenen Einzelhandels drastisch verschärft. Könnten ehemalige Kaufhausriesen im neuen Gewand eine Lösung für unsere Zentren sein?

[www.deutscher-verband.org](http://www.deutscher-verband.org)



Mut zu Experimenten bei der Entwicklung neuer Innenstadtkonzepte – dafür wirbt Christian Huttenloher.

**N**och 2014 standen sie auf der Gewinnerseite: Einkaufszentren und Filialunternehmen. Heute sieht die Lage kritischer aus. Schon länger setzt der Online-Handel den klassischen Fußgängerzonen zu. Durch die Pandemie hat sich die Krise nun verschärft, es drohen massiver Leerstand und Funktionsverluste in den Innenstädten. Darunter leidet nicht nur der lokale Fachhandel, sondern auch internationale Ketten und große Shopping-Malls. Schließen sie, drohen die Innenstädte noch schneller zu veröden. Kann eine Lösung darin bestehen, leerstehende Handelsimmobilien abseits des reinen Handels für eine aktivierende Stadtentwicklung zu nutzen? Wie müsste eine gewerblich-gemeinnützige Mischnutzung aus Einkaufen, personenbezogenen Dienstleistungen, lokalem Handwerk, Wohnen, Bildung, kreativen und soziokulturellen Initiativen aussehen, damit die Häuser wieder zu Identifikationsorten werden?

**DIE MISCHUNG MACHT'S** Investoren achten bei den Mietern auf finanzielle Sicherheit und Langfristigkeit. Gemeinwohlorientierte und kreative Initiativen brauchen jedoch eine gewisse Entkoppelung von finanziellem Druck, Ergebnisoffenheit sowie Mut zum Experiment. Wie schafft man es, einzelne Bausteine so zu kombinieren, dass der Nutzungsmix gleichzeitig offen und innovativ sowie langfristig tragfähig und Frequenzbringer ist? Ist die Immobilie in der Hand der Kommune, gibt es dafür größere Spielräume. Bei wirtschaftlich agierenden Eigentümern könnte Quersubventionierung eine Option sein, zum Beispiel wenn eine Nutzung sich zwar nicht wirtschaftlich alleine trägt, aber einen Mehrwert für den innerstädtischen Standort und die Stadtgesellschaft bringt.

Entscheidend ist es zudem, geeignete Trägerschaften zu finden: Je diverser und kleinteiliger die Nutzungen, desto wichtiger ist es, dass es verlässliche Intermediäre zwischen Eigentümern und Nutzern gibt, die das Community Management übernehmen und sich um Raumbelegung, Reinigung oder steuerliche Angelegenheiten kümmern. Zudem sollte die Nutzung zu den Bedürfnissen der Bürgerinnen und Bürger passen. So ist zu überlegen, ob man im Zweifel einer lokal gegründeten, breit akzeptierten Initiative den Vorzug gibt, anstatt einen „kreativen Satelliten“ als Mieter auszuwählen, der zwar innovativ arbeitet, aber keinen Mehrwert für das Umfeld hat. Ein noch wenig ausgeschöpftes Potenzial bietet die Bildung: Die jüngere Generation ist vor allem im Online-Handel zu Hause und hat wenig Kontakt zu den Innenstädten. Räume für Bibliotheken, Schulen, Universitäten oder Sporteinrichtungen könnten in den leergefallenen Handelsimmobilien dafür sorgen, dass Kinder und Eltern regelmäßig ins Stadtzentrum kommen.

**MUT ZU EXPERIMENTEN** Für eine tragfähige Nachnutzung von Handelsimmobilien ist es entscheidend, dass die Akteure aus Stadtentwicklung, Immobilien- und Wohnungswirtschaft, Handel sowie Kultur- und Kreativwirtschaft zusammenwirken und über „Prototyping“ verschiedene Konzepte entwickeln. Denn ohne einen Praxis-Check werden unsere Innenstädte ihre Wiedergeburt nicht meistern können. Einen wichtigen Pfeiler bietet das neue Innenstadtförderprogramm des Bundes, das mit 25 Millionen Euro das Erarbeiten von Stadtentwicklungsstrategien unterstützt. Auch der Deutsche Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung trägt gemeinsam mit der Initiative „Gemeinsam für das Quartier“ dazu bei, dass sich die relevanten Entscheidungsträger regelmäßig austauschen und diskutieren, wie die Transformation von Handelsimmobilien gelingen kann. «



## Eine neue Stadt

Im Winter 1991 waren auf dem Potsdamer Platz noch die Überreste der Grenzbefestigung der DDR zu sehen. In der Ruine des ehemaligen Luxushotels Esplanade fanden wir unser kleines Architekturbüro die ersten, notdürftigen Räumlichkeiten. Neben uns stand noch das Weinhaus Hut. Die Leere zwischen den Plattenbauten im Osten und der Philharmonie im Westen wurde zu einem Möglichkeitsraum, der enorme Attraktivität ausstrahlte und Kreative aus der ganzen Welt anzog. Heute enttäuscht das Ergebnis. Der Potsdamer Platz ist das Quartier der Konsumentinnen und Konsumenten geworden, die ihre Ziele im weltweiten Netz der Besteller und Auslieferer verloren haben. Heute ist das Berlin der Neunzigerjahre mit all den Baulücken, Freiflächen und großen Hoffnungen nur noch eine romantische Erinnerung.

Nach über 30 Jahren ist diese einst leer erscheinende Stadt dichter geworden und die hoffnungsvollen Blicke fallen auf das Gelände des ehemaligen Flughafens Tempelhof. Eine riesige Fläche, ein 355 Hektar großes steppenartiges Gelände, die „größte innerstädtische Freifläche der Welt“. Ein großer Teil der Ausstrahlung dieser großen Weite ist die Unfertigkeit und das Improvisierte, dem die Hoffnung auf eine noch unbekanntere, bessere Zukunft innewohnt.

2011 gründete sich eine Bürgerinitiative mit dem Ziel, die zaghaften Bebauungspläne des Senats zu kippen. 2014 war der Volksentscheid mit deutlicher Mehrheit erfolgreich.

Die Suche nach Wohnraum in der Stadt hat die Diskussion um eine intensivere Nutzung dieser zentralen Lage wieder auf die Agenda gebracht. Dabei geht es nicht um Gentrifizierung, Wohnungsnot und sozial/kulturell heterogene Stadtteile allein, sondern um die Stadt als Ganzes.

Wenn Berlin offen bleiben und nicht ausschließlich zu der Stadt derjenigen werden möchte, die schon da sind, und den wenigen, die sie sich leisten können, dann muss sie kontinuierlich neue Räume identifizieren, in die die Gesellschaft hineinwachsen kann.

Am Freitagabend laufe ich über das Tempelhofer Feld. Die Sonne taucht die weite Grastundra in sanftes, wohliger warmes Licht, eine Feldlerche steigt zirpend und trillernd in den Himmel und markiert ihr Revier. Viele Menschen genießen ihren Feierabend, kicken, boxen, tanzen Flamenco, picknicken oder radeln, rollern und skaten über die ehemalige Landebahn. Die Verleiher von Segways und Go Karts machen in ihren Buden ein gutes Geschäft. Auch eine Geburtstagsgesellschaft hat hier ihren Platz mit Luftballons abgesteckt.

Die vor ihrem Aufbau intensiv umkämpften Container für Geflüchtete sind mittlerweile wieder leergezogen. Brennesen, Knöterich und Beifuß haben sich den Raum hinter den großflächigen Absperrungen zurückerobert. Diese weite Fläche verkörpert für mich die Gesellschaft der Individualistinnen und Individualisten, die eigentlich nichts weiter miteinander zu

**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.

tun haben wollen und in ihrem Selbstbezug einsam geworden sind. Schöne, zumeist junge Menschen, die ihr Ding machen, mit viel Platz um sich herum und viel Abstand zu den anderen Grüppchen. Das leere Gebäude und die riesige freie Fläche davor stehen für eine Gesellschaft ohne Ideen und Ansprüche über den Tag hinaus.

Mir geht es aber genau um diese Ideen. Die verbindenden Visionen einer Gesellschaft, die Bilder von sich und ihrer Zukunft entwickelt und nach ihrer Realisierung strebt. Das Tempelhofer Feld könnte zum Symbol für diese sich neu erfindende Stadt werden.

Für die, die bereits da sind, und für die, die kommen. Ich sehe Berlin als offene Stadt, die gastfreundlich ist, als eine Willkommensstadt. Das Tempelhofer Feld könnte ein neuer Stadtteil werden. Ja, eine Stadt, in der die Straßen und Plätze nicht für Autos, sondern für Menschen gemacht sind. Eine Stadt, in der die Penthäuser nicht für Vermögende, sondern für die Wurzeln der 20.000 Bäume reserviert sind, die dort wachsen. Eine Stadt, in der die Dächer nicht für die Haustechnik vergeudet werden, sondern für einen über Brücken und Stege verbundenen riesigen Park aus tausend Dachgärten. Ein Gebirge aus den Gärten dieser Welt, die allen zur Verfügung stehen und Aussichten bieten, weit über Berlin hinaus.

Eine Stadt, die abwechslungsreiches, urbanes Leben mit lässigem Landleben verbindet. Eine Stadt, in der die Bürgersteige und Plätze für Kinder zum Spielen im Sand gemacht sind und für Jugendliche zum Ballsport und Ältere zum Boule und für Markthallen mit frischem Obst und Gemüse aus der Region. Eine Stadt, die nicht nur wenigen, sondern allen gehört. Auch denen, die noch gar nicht da sind. Eine Stadt, die eine Welt für Menschen, Tiere und Pflanzen vorlebt, die auch noch für die nächste, übernächste und überübernächste Generation zur Verfügung steht. Eine Stadt, die zeigt, wie das auch aus Holz gemacht werden kann und wie das alles klimaneutral produziert, gebaut und gelebt werden kann.

Eine Stadt der freundlichen Menschen, die sich füreinander einsetzen, Anteil nehmen, sich respektvoll umeinander kümmern und ihre Freizeit miteinander verbringen, in den Parks und Straßen und Plätzen, die kaum noch Ähnlichkeiten aufweisen mit den asphaltierten lebensbedrohlichen Straßen und versiegelten Plätzen, die wir kennen. Eine Stadt, in der Platz ist für die unterschiedlichsten Wohn-, Freizeit- und

„Mir geht es um die verbindenden Visionen einer Gesellschaft. Das Tempelhofer Feld könnte zum Symbol für diese sich neu erfindende Stadt werden.“

Arbeitsbedürfnisse. Eine Stadt, die den Raum bietet auch für so anspruchsvolle Modellprojekte wie das bedingungslose Grundeinkommen. Und eine Stadt, in der die Unternehmen ihr Wirtschaften auf das demokratisch definierte Gemeinwohl ausrichten.

Beides Ideen, die die Welt zum Besseren verändern könnten. Ein Versuch ist es allemal wert. Ist das mit den schütterten Verwaltungsstrukturen und den langsamen politischen Prozessen zu schaffen, die das heutige Berlin hervorgebracht haben? Die sich mit einem viel zu furchtsamen Ansatz auf dem Tempelhofer Feld gerade noch eine flache Randbebauung um eine große Grünfläche im Zentrum zutrauen?

Ist das mit den landeseigenen Wohnungsbaugesellschaften zu schaffen, die gerade ihre Ansprüche massiv unterlaufen? Mit den fehlgeleiteten Finanzstrukturen, die die heutige Immo-

bilienwirtschaft so stark prägen? Mit den Bürgerinitiativen, die dafür gesorgt haben, dass Stillstand das erklärte Ziel ist?

Mit den Versorgern für Strom, Wasser und Infrastruktur, die am liebsten die fossilen Geschäftsmodelle noch lange weiterbetreiben würden?

Wie kommt es, dass so viele motivierte und hervorragend ausgebildete kluge Menschen ihre Potenziale so dramatisch unterlaufen? Es liegt an den Strukturen und Prozessen. Die müssen verändert werden. Indem die Road Blocks innerhalb der einzelnen Systeme identifiziert und beseitigt werden. Indem sich die beteiligten Gruppen in einem moderierten Verfahren für die

Bedürfnisse der anderen öffnen. Indem das auf Augenhöhe geschieht, mit Neugierde und ohne Angst, Fehler zu machen. Mit einer Offenheit für neue Ideen und Experimente.

Dann könnte auf dem Tempelhofer Feld ein Stadtquartier entstehen, ein herausragend guter Lebensraum für viele Menschen, Tiere und Pflanzen, eine sich immer wieder erneuernde Modellstadt für das tägliche gute Zusammenleben aller.

Das geht mir durch den Kopf, während ich diese wundervoll vielfältigen Individuen in der untergehenden Sonne an diesem milden Sommerabend auf der weiten großen Fläche beobachte. Die gar nicht ahnen, wie einflussreich, ja, mächtig sie sein könnten, wenn sie sich zusammentäten. Wenn sie das viele Wissen, das es gibt, nutzen würden, um eine gute Stadt für ein gutes Leben für alle zu bauen. Nicht nur in Simulationen, Vorstellungen und Träumen. In der realen Welt.

Wer traut sich das?

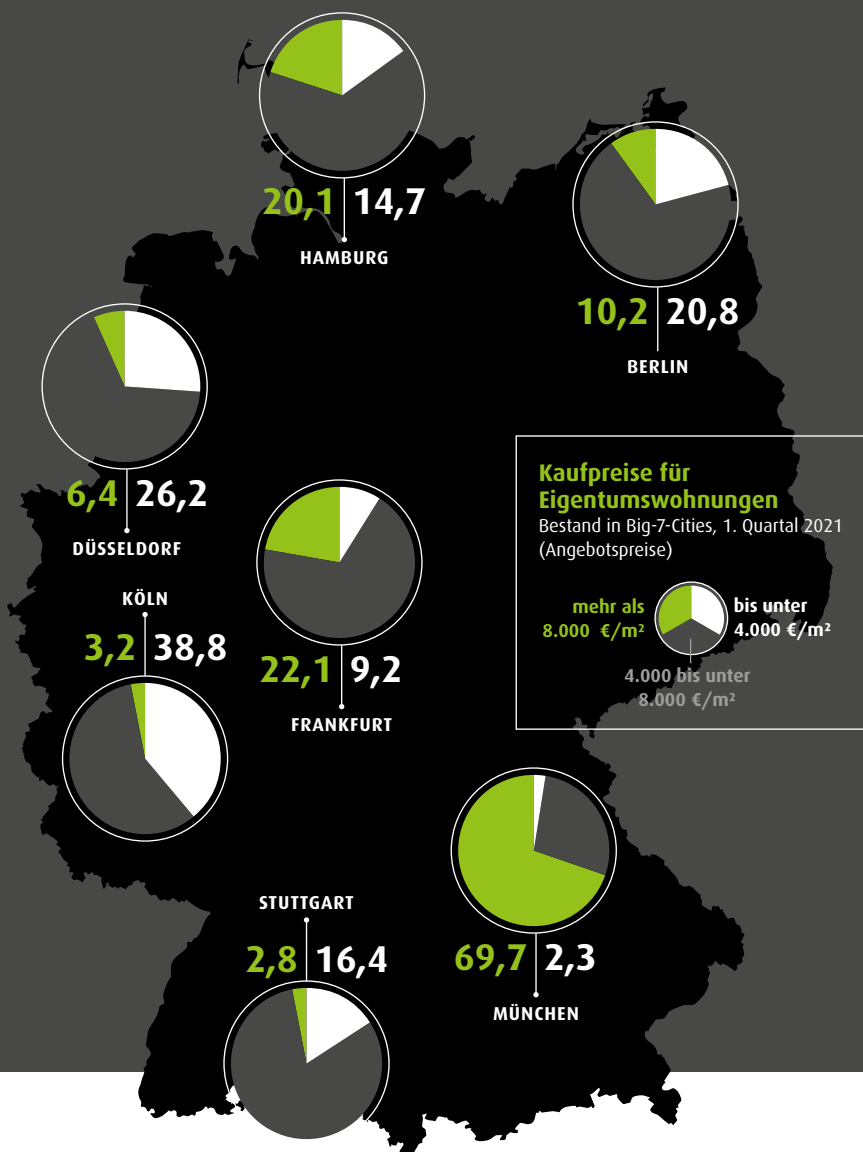




# Verwaltung & Vermarktung

## Eigentumswohnungen in den Immobilienmetropolen: **Köln günstig – München hochpreisig**

Das IVD-Marktforschungsinstitut analysierte das Preisniveau bei Eigentumswohnungen aus dem Bestand im Vergleich der deutschen Immobilienmetropolen im ersten Quartal 2021. Bei den Preisen handelt es sich um Angebotspreise. München ist und bleibt die mit Abstand teuerste Immobilienmetropole unter den deutschen Big 7. „Die überwiegende Mehrheit der Angebote an Eigentumswohnungen (69,7 %) liegt bei über 8.000 €/m<sup>2</sup>“, resümiert Prof. Stephan Kippes, Leiter des IVD-Marktforschungsinstituts. In Köln etwa sind dieser Preiskategorie lediglich 3,2 % der Wohnungskaufangebote zuzuordnen. Insgesamt zeigt diese Preisentwicklung trotz der Pandemie eine Fortsetzung des Aufwärtstrends der vergangenen Jahre in den Immobilienmetropolen.



Gratik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IVD-Marktforschungsinstitut

### ZERTIFIZIERTER VERWALTER

## Verordnung über Prüfung liegt im Entwurf vor

Wohnungseigentümerinnen und -eigentümer haben ab Dezember 2022 einen Anspruch auf einen „zertifizierten Verwalter“. Was Verwalter tun müssen, um eine Zertifizierung zu erlangen, wird in einer Rechtsverordnung geregelt. Ein Entwurf liegt nun vor.

Ab dem 1.12.2022 können die Wohnungseigentümer als Teil der ordnungsgemäßen Verwaltung die Bestellung eines „zertifizierten Verwalters“ – und damit einen Sachkundenachweis – verlangen. Das ergibt sich aus § 19 Abs. 2 Nr. 6 WEG. Der Anspruch auf einen zertifizierten Verwalter ist eine der zentralen Neuerungen, die die WEG-Reform mit sich bringt.

Eine Zertifizierung ist keine gewerberechtliche Voraussetzung für die Erteilung einer Erlaubnis nach § 34c Abs. 1 Nr. 4 GewO. Verwalter können ihre Tätigkeit daher auch ab Dezember 2022 grundsätzlich ohne Sachkundenachweis oder Zertifizierung aufnehmen und dieser nachgehen. Allerdings wird die Bestellung eines nicht zertifizierten Verwalters oder einer gleichgestellten Person nicht ordnungsgemäßer Verwaltung entsprechen. Was ist ein zertifizierter Verwalter? Als zertifizierter Verwalter darf sich bezeichnen, wer vor einer Industrie- und Handelskammer durch eine Prüfung nachgewiesen hat, dass er über die rechtlichen, kaufmännischen und technischen Kenntnisse verfügt, die für die Tätigkeit als Verwalter notwendig sind. So steht es im neuen § 26a Abs. 1 WEG.

Lesen Sie den gesamten Entwurf ausführlich kommentiert auf [www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien)

**IVD: BERLINER SENAT NUTZT POTENZIALE NICHT**

Der IVD Berlin-Brandenburg macht im Vorfeld der Wahlen zum Berliner Abgeordnetenhaus Vorschläge, wie Flächenpotenziale besser erkannt und genutzt werden müssen. Um die Flächen in der Stadt besser für den Wohnungsbau nutzen zu können, sollte das Land Berlin 1. ein Baulückenkataster für ganz Berlin anlegen, 2. mehr Bauland ausweisen und dieses auf dem freien Markt zur Verfügung stellen, 3. Verdichtung und Aufstockung fördern – auch in Gebieten mit sozialen Erhaltungsverordnungen – sowie 4. die Rückumwandlung von Wohn- in Gewerbeimmobilien ermöglichen.

**VERGÜTUNG****Acht von zehn Verwaltungen wollen Vergütungssätze anheben**

Die Vergütung hält seit Jahren nicht Schritt mit den Ansprüchen an Immobilienverwalterinnen und -verwalter. Das soll sich 2021 ändern: 80 Prozent der WEG- und Mietverwaltungen wollen die Sätze anheben – um bis zu 15 Prozent, heißt es im VDIV-Branchenbarometer. An der Umfrage haben 1.019 Immobilienverwaltungen teilgenommen.

In der Verwaltung von Wohneigentümergemeinschaften (WEG-Verwaltung) hat sich 2020 gegenüber dem Vorjahr der Regelsatz pro Einheit und Monat um gerade einmal 0,66 Euro auf 22,23 Euro erhöht. Im langjährigen Vergleich seit 2010 reduzierte sich laut Verband der Immobilienverwalter Deutschland (VDIV) das Plus inflationsbereinigt auf 0,24 Euro jährlich. In der Mietverwaltung – wesentliches Standbein

für rund 81 Prozent der befragten Teilnehmer – zeigt sich kein besseres Bild, wie die Umfrage deutlich macht: Im Vergleich zur Vorjahreserhebung fällt die Pauschale nur 0,21 Euro höher aus als bei der WEG-Verwaltung und liegt nun bei 24,45 Euro. „Bei den Vergütungssätzen wird der Anpassungsstau nun abgebaut. Denn die Investitionen in neue Technologien, die Umsetzung neuer gesetzlicher Anforderungen sowie steigende Personalkosten können die Unternehmen nicht alleine abfedern“, erklärte Martin Kaßler, Geschäftsführer des VDIV. Werde etwa der Regelsatz bei der WEG-Verwaltung von rund 22 Euro um 15 Prozent erhöht, wären das 3,30 Euro monatlich mehr. „Das sollte Wohnungseigentümern die professionelle Verwaltung ihrer oft größten Investition wert sein.“

**+7,6%**

Ähnlich dem bundesweiten Trend stieg die Zahl der Baufertigstellungen 2020 auch in Baden-Württemberg um +7,6% auf insgesamt 36.313 Wohneinheiten an. Grundsätzlich verzeichneten fast alle Regierungsbezirke steigende Werte; im Regierungsbezirk Karlsruhe fielen diese sogar im zweistelligen Bereich aus. Lediglich der Regierungsbezirk Tübingen vermeldete einen Rückgang von -7,2 %.

**RECHT****Aktuelle Urteile****MAKLERRECHT****S.48**

**48 Warnungsobliegenheit des Maklers:** Bei Zweifeln an der Zahlungsfähigkeit eines Interessenten muss der Makler seinem Kunden gegebenenfalls vom Verkauf abraten.

**51 Verwaltervertrag:** Ermächtigung der Verwaltungsbeiräte  
**Klauselrichtlinie:** Eigentümergemeinschaft als Verbraucher?  
**Kopfstimmrecht:** Mehrere Eigentumsrechte (und weitere Urteile)

**WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.49**

**49 Urteil des Monats:** Wiederholte Bestellung eines Verwalters  
**Abwehrrechte:** Eindringen von Zigarettenrauch in das Sondereigentum  
**50 Verkehrssicherungspflicht:** Untersagen der Nutzung von Wegen  
**Verwaltervertrag:** Klagepauschale als Sondervergütung  
**Verwalter:** Eigenmächtiger Vertragsschluss

**MIETRECHT S.52**

**52 Urteil des Monats:** Nebenabreden bestehen nicht – Gegenbeweis nicht ausgeschlossen  
**Facebookpost:** Fristlose Kündigung berechtigt  
**53 Verjährung:** Ansprüche wegen nicht erfüllter Umbaupflicht  
**Rauchwarnmelder:** Umlage von Wartungskosten  
**Gewerbemiete:** Umsatzsteuer auch auf Betriebskosten

# Offene Kommunikation über neue Rechte und Pflichten nötig

**D**as Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetz (WEMoG) regelt die Rolle des professionellen Immobilienverwalters eindeutig: Die Verwalterin oder der Verwalter vertreten die Wohnungseigentümergeinschaft (WEG) mit der Möglichkeit, alle Rechtsgeschäfte vorzunehmen (mit den Ausnahmen Grundstückskauf und Darlehensverträge). „Nach außen hin kann der Verwalter also alles tun; was er aus Sicht der Wohnungseigentümergeinschaft jedoch darf, ist eine andere Frage. Aus Sicht des Gesetzgebers hat der Immobilienverwalter die Pflicht, ohne benötigte Zustimmung der Eigentümer alles durchzuführen, was von untergeordneter Bedeutung ist“, erklärt Thomas Meier, Präsident des BVI Bundesfachverbandes der Immobilienverwalter e.V. Diese saloppe Begrifflichkeit ist zugleich Kern des Problems: Der Verwalter kann damit alles falsch machen. Für Immobilienverwalter ist daher die Anpassung des WEG-Verwaltervertrags von immenser Bedeutung. Aber auch Eigentümer profitieren davon.

## Eigentümer sind gut beraten festzulegen, was sie selbst entscheiden wollen

Man stelle sich folgendes Szenario vor: Im Jahre anno Schnee (sehr häufig Ende der 80er/Anfang der 90er Jahre) wurde ein Vertrag zwischen der Wohnungseigentümergeinschaft und dem Immobilienverwalter geschlossen, der die Zusammenarbeit der beiden Vertragsparteien regeln soll. Spätestens seit Inkrafttreten des Wohnungseigentumsmodernisierungsgesetzes (WEMoG) sind diese Regelungen aber auch aufgrund der neuen Rolle des Immobilienverwalters nicht mehr zeitgemäß (und weder juristisch

noch wirtschaftlich vertretbar). Denn der Immobilienverwalter erhält vom Gesetzgeber neue Rechte, die ihn dazu verpflichten, nicht so wichtige Aufgaben in Eigenregie durchzuführen. Was „wichtig“ ist, hängt vom Einzelfall ab. „Der kluge Verwalter wird also, um sich abzusichern, für jede noch so kleine Frage einen Eigentümerbeschluss, also eine außerordentliche Eigentümerversammlung einholen“, prophezeit Experte Rüdiger Fritsch, Fachanwalt für WEG- und Mietrecht bei Krall, Kalkum & Partner GbR und Autor des BVI-WEG-Verwaltungsvertrags. „Wenn Eigentümer trotz des WEMoGs keine neuen Beschlüsse bzw. keinen neuen Vertrag möchten, wird die gesamte Verwaltung



„Qualifizierte Eigentümer sind zumeist Triebfeder für den Abschluss eines neuen Verwaltervertrags, der die Rechte und Pflichten miteinander regelt.“

**Dr. Klaus Nahlenz,**  
BVI-Vizepräsident und professioneller  
Immobilienverwalter

nicht nur schwerfällig, sondern auch teuer. Eigentümer sind also gut beraten festzulegen, was sie selbst entscheiden möchten und was der Verwalter ohne benötigte Zustimmung übernehmen soll.“

## Die Verwaltervergütung sollte bei der Anpassung des WEG-Vertrags nicht vergessen werden

Eigentümer, die keinen neuen Vertrag mit ihrem Immobilienverwalter abschließen wollen, sind jedoch die große Ausnahme, sagt Dr. Klaus Nahlenz, BVI-Vizepräsident und professioneller Immobilienverwalter seit über 30 Jahren, aus Erfahrung. „Man darf nicht vergessen, dass es bei der Verwaltung von Wohnungseigentum um sehr hohe Vermögenswerte geht. Selbstverständlich wollen Eigentümer daher wissen, was damit passiert und wer in welchem Fall auf Basis welcher Grundlage entscheidet. Qualifizierte Eigentümer sind zumeist Triebfeder für den Abschluss eines neuen Verwaltervertrags, der die Rechte und Pflichten miteinander regelt“, so Nahlenz. Der Vorteil des WEMoGs sowohl für Immobilienverwalter als auch für Wohnungseigentümer ist, dass der Vertrag individuell auf die Bedürfnisse der WEG und die Kompetenzen des Immobilienverwalters zugeschnitten werden kann.

Wie aber bei jedem Vertrag ist es wichtig, ihn einmal gemeinsam so genau wie möglich zu besprechen: „Die meisten Musterverträge von Immobilienverwaltungsverbänden, so auch der des BVI, können spezifisch angepasst werden: In der Praxis wird in jedem Einzelfall irgendeine Stelle des Vertrags geändert, und zwar zugunsten der WEG. Im Idealfall verschwinden die Verträge danach in einer Mappe und werden nur in absoluten Ausnahmesituationen wieder gebraucht“, erklärt Nahlenz.



Immobilienverwalter haben mit Inkrafttreten des WEMoGs zusätzliche Aufgaben übernommen. Es liegt darum nicht nur im Interesse der Immobilienverwalter, sondern auch in dem der Eigentümer, die Anpassung der Rechte und Pflichten des Verwalters vertraglich festzuhalten.

Auch die Verwaltervergütung sollte im Rahmen der Anpassung des WEG-Vertrags nicht vergessen werden. Hier gilt es klar festzuhalten, welche Leistungen in die Grundvergütung fallen (vorhersehbare Leistungen wie die Jahresabrechnung, eine Eigentümerversammlung pro Jahr, monatliche Buchhaltung usw.)

einberufen, gibt es ein teures Erwachen für die WEG. Selbstverständlich muss man sich auch bei der Klärung der Verwaltervergütung auf Augenhöhe begegnen. „Gibt es regelmäßig wiederkehrende Sonderleistungen, wie beispielsweise die gewünschte monatliche Teilnahme des Verwalters an Beiratssitzungen, muss das

dem BGH-Urteil von 5. Juli 2019 (Az. V ZR 278/19) Anspruch auf eine Sondervergütung hat, jedoch keinen Anspruch auf die Aufnahme derselben in den WEG-Verwaltungsvertrag. „Spätestens in den kommenden Jahren wird jedoch der Markt für Unterstützung sorgen, denn die Zeit der Billigverwalter neigt sich

dem Ende zu. Mit dem Sachkundenachweis und der weiteren Professionalisierung der Branche ändert sich auch die Verwalterlandschaft. Lässt sich die Verwaltervergütung in diesem Jahr also nicht klären, dann im nächsten oder übernächsten Jahr.“

„Der qualifizierte Eigentümer will einen Vertrag, in dem alles so genau wie möglich festgehalten ist“, so Nahlenz. „Nach dem neuen Gesetz würden Verwalter keinen Vertrag benötigen, sondern könnten als Geschäftsführer mit nur wenigen Einschränkungen frei agieren. Dies kann weder im Interesse von professionellen Immobilienverwaltern noch von Wohnungseigentümern liegen.

Es geht also um offene Kommunikation zwischen den Vertragsparteien, damit sich Eigentümer vertrauensvoll auf jemanden verlassen können, der sich professionell um ihr Vermögen kümmert.“

„Das WEMoG bietet dafür die perfekten Rahmenbedingungen“, ergänzt Fritsch. „Verwalter und Eigentümer können sich dank des neuen Gesetzes endlich auf Augenhöhe ohne die Fesseln der Rechtsprechung treffen.“

Verena Leonhardt, Bundesverband der Immobilienverwalter (BVI), Berlin



Eine potenzielle Baubetreuung, wie sie einmal in 30 Jahren vorkommt, sollte beim WEG-Verwaltungsvertrag nicht in die Grundvergütung aufgenommen werden.

und was unter eine Sondervergütung fällt. Dabei empfiehlt es sich, einen Leistungskatalog zu erstellen. Art und Umfang dieser Sonderleistungen hängen vom Bedarf der Eigentümer ab. Dieser Punkt stößt in der Praxis gelegentlich auf Widerstand. Eine Anpassung des WEG-Verwaltungsvertrags, die auch die Festlegung der Verwaltervergütung enthält, liegt jedoch auch im Interesse der Eigentümer: Hat der Immobilienverwalter keine Sicherheit über seine Rechte und Pflichten und muss für absolute Banalitäten immer wieder außerordentliche Eigentümerversammlungen

vorab kommuniziert werden, und der Verwalter hat so die Möglichkeit, diese Leistung transparent bereits in die Grundvergütung einzukalkulieren“, erklärt Nahlenz. „Auf der anderen Seite macht es selbstverständlich keinen Sinn, eine potenzielle Baubetreuung, die einmal in 30 Jahren vorkommt, in die Grundvergütung aufzunehmen. Dies ist eine klassische Sonderleistung, für die die Wohnungseigentümer nicht zahlen sollten, wenn sie nicht in Anspruch genommen wird.“

WEG-Rechtsexperte Fritsch betont, dass der Immobilienverwalter zwar seit

# Marketing-Turbo für Hybridmakler

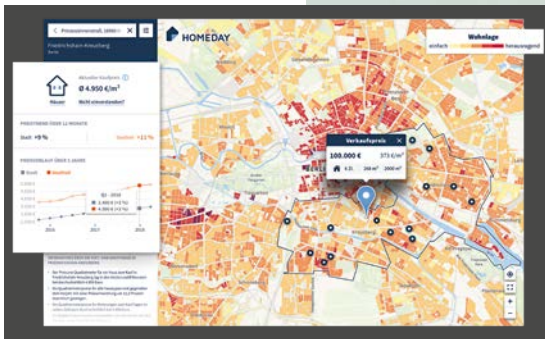
Deutschland zählt zu den westeuropäischen Ländern mit der höchsten Maklerdichte. Auch deshalb haben es Einzelkämpfer in dieser Branche meist schwerer. Starke Netzwerke sind gefragt. Mit gestiegenen Ansprüchen der Kundinnen und Kunden gilt es außerdem, Dienstleistungen zu optimieren und zu erweitern und – wo möglich – durch Digitalisierung effizienter zu gestalten. Helfen kann ein starkes Verbandsnetzwerk und/oder eine starke Marke im Rücken. Franchise- bzw. Lizenznehmer von Maklersystemen zum Beispiel profitieren vom hoffentlich guten Ruf und professioneller Unterstützung bei der Kundengewinnung und beim Marketing, bei Aufgaben des Büroalltags, bei Rechtsfragen und der Auftragsabwicklung. Ein wesentlicher Vorteil neuer Franchisemaklersysteme, oft als „Online-Makler“ tituliert, mit digitaler

Marktdurchdringung und riesigen Marketingbudgets unterwegs, ist das „Online-Kaufen“.

Für Axel Kloth, Hamburger Traditionsmakler von Völckers & Sohn sowie bei McMakler schon ziemlich seit Beginn Gesellschafter des PropTechs, „braucht es sicher viel Mut, über lange Jahre bestehende Geschäftsprozesse anders und digitaler zu denken“. Viel Alltagsarbeit im Hintergrund könne damit aber wesentlich schneller und effizienter ohne Zettelwirtschaft abgewickelt werden. Die Fachberatung und der unmittelbare Austausch mit dem Kunden bleibe ja wie bei klassischen Maklern erhalten, wirbt Kloth für diese Form der hybriden Maklertätigkeit. Für ihn sei das quasi das Beste aus zwei Welten, wodurch auch die Schlagzahl der Kontakte erhöht werden könne. „Die Arbeit des traditionellen Maklers mit mo-

derner Vermarktungs- und Kommunikationstechnologie zu verbinden“, auf dass der menschliche Immobilienvermittler mehr Zeit für die persönliche Betreuung der Kunden habe, ist Kloths positives Fazit zum Geschäftsprinzip von McMakler.

Dabei gilt in diesen Zeiten und trotz der Pandemie aktuell sogar verstärkt, dass Verkaufen für alle Qualitätsmakler nicht die wirkliche Herausforderung ist, wo doch die Nachfrage nach fast jeder „brauchbaren Hütte“ das Angebot um etliches übertrifft. Bei McMakler, von klassischen Maklerbetrieben (mit im Schnitt drei bis fünf Mitarbeitenden) oft als Massenmakler im Stile des US-Burgerbraters verglichen, werden zurzeit monatlich zweistellig neue Mitarbeitende eingestellt. Bei Homeday, für das laut Sprecher Volker Binnenböse McMakler aktuell die Benchmark als direkter Wettbewerber ist, wur-



Das Homeday-Führungsteam aus Steffen Wicker (CEO), Friederike Hesse (COO) und Dmitri Uvarovski (CMO) (v.l.n.r.) lenkt derzeit 210 Mitarbeitende und 200 selbstständige Homeday-Makler deutschlandweit.





Die Zahl der Maklerunternehmen, die auf Franchise setzen, ist seit den 90er Jahren kontinuierlich gewachsen. Ob festangestellt oder freiberuflich, ob als Nutzer von Backoffice-Leistungen oder als Geschäftsstellenmodell – die Vertriebssysteme der Anbieter unterscheiden sich.

den gerade wieder hohe zweistellige Millionenbeträge in das weitere Wachstum investiert. Barfuß oder Lackschuh könnte als Synonym somit auch in der Maklerbranche auf lange Sicht zur Polarisierung unterschiedlicher Märkte führen. Wer die passenden Schuhe zum Smoking bevorzugt, landet unweigerlich bei Engel & Völkers (E&V). Der Hamburger Nobelmakler ist seit 1998 klassischer Franchisegeber mit internationalem Shop-Design und feierte 2017 sein 40-jähriges Bestehen.

Ähnlich wie Dahler & Company aus Hamburg ist E&V spezialisiert auf die Vermittlung von Wohn- und Gewerbeimmobilien im Premium-Segment und auch als präsenste Marke für Anleger bspw. von Ferienanlagen in Dubai oder Kanada unterwegs. Wichtig zu wissen ist, dass bei einer möglichen Pleite der Franchisenehmer eine Haftung für deren Tätigkeit von E&V nicht übernommen wird, da es sich rechtlich und wirtschaftlich um selbstständige Unternehmen handelt.

Deutschlandchef Kai Enders registriert aufgrund Corona ein Wachstum bei den onlinebasierten Kundenanfragen von 50 Prozent gegenüber dem Vorjahr, wie er im Interview des hauseigenen Kundenmagazins „Smart“ preisgibt.

Wer das Immobilienunternehmen von Poll googelt, bekommt zunächst an erster Stelle in der Suchmaske McMakler angezeigt, was wohl auf eine gezielte Investition in die SEO-Optimierung zurückzuführen ist. Die von Poll Immobilien GmbH wurde im Jahr 2000 in Frankfurt am Main gegründet. Wenige Jahre später begann die Franchise-Expansion auch international, dort unter der Marke von Poll Real Estate. Der geschäftsführende Gesellschafter Daniel Ritter sieht sein Maklerhaus gut aufgestellt, der Umgang mit der Pandemie könne den Marktwert deutscher Standorte weiter antreiben aufgrund verstärkter Nachfrage, äußerte sich Ritter kürzlich in „Börse Online“.

„Das Immobilienmakler-System legt seinen Schwerpunkt auf die Vermittlung wertbeständiger Immobilien in guten Wohn- und Geschäftslagen“, heißt es beim Anwerben neuer Franchisenehmer. Dabei werden zwei Modelle angeboten: Das Partnermodell in Lizenz für Exklusivimmobilien und das Geschäftsstellenmodell, bei dem etablierte Vor-Ort-Makler, aber auch Quereinsteiger vom Bekanntheitsgrad des Franchisegebers profitieren sollen. Im Fokus stehe das mittlere und gehobene Segment sowie viel persönliche Hilfe durch firmeneigene Marketing-, Rechts- und Finanzberater. Das soll den angeschlossenen Maklerinnen und Maklern den Rücken freihalten und mehr Raum für das Kerngeschäft schaffen. „Weil wir digital sehr gut aufgestellt sind, können wir alles bieten, was sich so genannte Hybrid-Makler zugutehalten.“

## Bei Homeday müssen Verkäufer und Käufer eine deutlich niedrigere Provision zahlen

Der Ausbau der Digitalisierung sei aufgrund der positiven Erfahrungen in der Pandemie oberstes Ziel, die nächste Ausbaustufe mit neuen Tools liege startklar in den Schubladen, so ein Bremer Geschäftsstelleninhaber. Ist damit das praktizierte Geschäftsprinzip bekannter „Online-Makler“ mit früh erprobten digitalen Prozessen im Vorteil?

Angesichts des anhaltenden Drucks auf Provisionen könnte diese beschleunigte Vermarktung bei „Standardimmobilien“ beziehungsweise im Massengeschäft zum neuen Normal werden, erwarten manche Branchenkenner. Beim Anbieter Homeday müssen Verkäufer und Käufer beispielsweise mit jeweils nur 1,95 Prozent des Kaufpreises eine deutlich niedrigere

Provision als die marktüblich zulässigen bis zu 7,14 Prozent zahlen.

Erst 2015 wurde Homeday von Steffen Wicker, Dmitri Uvarovski und Philipp Reichle gegründet. Aktuell hat das Unternehmen 210 Mitarbeitende und 200 selbstständige Homeday-Makler deutschlandweit, die Immobilienverkäufer und -käufer von der Verkaufsabsicht bis zum Vertragsabschluss durch den gesamten Vermittlungsprozess begleiten. Das Startup wird von den Investoren Axel Springer, dem britischen Online-Immobilienmakler Purplebricks und dem Venture-Capital-Geber Project A der Otto Group mit Geld versorgt. Mit dem Geschäftsmotto „gut und günstig“ konnte in 2020 laut Binnenböse ein Transaktionsvolumen von einer guten Milliarde Euro realisiert werden. Ziel sei, den Marktführer McMakler zu überholen.

Homeday-Makler erhalten 30 Prozent der Provision, das Unternehmen selbst bekommt 70 Prozent. Im Gegenzug müssten Makler sich aber nicht um Akquise kümmern und hätten auch sonst keine Kosten wie beispielsweise für Inserate, das Einholen von Unterlagen oder Ähnliches. „Sie erhalten in der Regel über 15 Leads im Monat, nicht selten resultieren daraus vier bis sechs Notartermine pro Monat“, wirbt Gründer und CEO Steffen Wicker.

Laut Wicker gehört die Zukunft eindeutig den „Maklern des neuen Typs“, die zum einen vor Ort präsent sind und zum anderen digitale Technologie entlang der gesamten Prozesskette verstehen und nutzen. Das seit Dezember 2020 gültige neue Provisionssplit-Modell sieht Wicker als positiven Anreiz. „Wir Makler müssen den Wert unserer Leistung nun klarer in den Vordergrund stellen. Die neuen Regeln schaffen mehr Platz zum Verhandeln und Vergleichen.“

Der Markt wird insgesamt preisensibler, politisch ist bei einer bestimmten Parteienfarbe die Diskussion um »



INTERVIEW MIT KURT FRIEDL, CEO UND GESELLSCHAFTER VON RE/MAX GERMANY

## „Digitalisierung ja, aber mit persönlichem Austausch“

**Während Anbieter wie Engel & Völkers oder Dahler & Company als Luxusmakler den Fokus eindeutig auf das Premium-Segment legen und Franchisegeber wie Homeday mit den günstigsten Provisionen werben, ist das 1973 in den USA gegründete Immobilienmakler-Franchise-Netzwerk RE/MAX beim Kaufen, Verkaufen, Mieten und Vermieten im gesamten Spektrum der Angebote tätig. In Deutschland arbeiten für RE/MAX über 885 Maklerinnen und Makler in 205 Büros bundesweit.**

**Herr Friedl, wie gut hat Ihr Geschäftsmodell in der Pandemie funktioniert?** Die Nachfrage nach Wohnimmobilien ist weiter stabil auf hohem Niveau, auf ein Angebot kommen durchschnittlich zehn Kaufwillige. Der Flaschenhals bleibt leider weiter der mangelnde Neubau und das fehlende Angebot in Deutschland. Was wir gemerkt haben: Digital und analog hat sich mehr verzahnt seit der Pandemie. Das trifft sich gut. Unsere Philosophie: Wir wollen den Kunden das Beste aus zwei Welten bieten. Das bedeutet, wo es die Geschäftsprozesse beschleunigt, investieren wir in digitale Unterstützung unserer Makler, beispielsweise beim Exposé-Versand und beim Backoffice. Im Kern unserer Markenphilosophie verstehen wir uns als RE/MAX-Makler aber – vergleichbar mit Unternehmensberatern – als kompetenter Dienstleister am Kunden im unmittelbaren Austausch vor Ort. Kurz gesagt, das Makeln ist und bleibt ein People Business. Trotzdem hatten wir, wie wohl alle anderen Maklerunternehmen auch, zu Beginn der Pandemie letztes Jahr über sechs bis acht Wochen zunächst leichte Umsatzrückgänge, die aber im Laufe des Jahres kompensiert wurden.

**Sie haben ein neues, digitales Angebotsverfahren installiert – DAVEit. Worum geht es da?**

Angestoßen durch die Pandemie gibt es neben der klassischen, analogen Preisfindung ein zunehmendes Interesse an digitalen Angebotsverfahren wie DAVEit. Das von uns über ein halbes Jahr entwickelte Online-Tool dient Verkäufern, Käufern und Maklern gleichermaßen. Der Verkäufer erreicht einen deutlich schnelleren Verkauf und Geldfluss. Für den Käufer sorgt das Verfahren für eine transparente, sichere und faire Preisfindung. Und für den Makler bedeutet es eine „Befreiung“ von Interessenskonflikten, da es ein anonymisierter und kein menschlicher Entscheidungsprozess ist. Der Preis der jeweiligen Immobilie ist für alle Eingeladenen innerhalb eines gesicherten Online-Datenraumes sichtbar. Am Ende entscheidet der Preis. Somit wird niemand persönlich bevorzugt oder benachteiligt – es entscheidet das höchste Gebot.

**Was bedeutet das „geschlossene“ Verfahren?** Bei Immobilien mit geringer oder unklarer Nachfrage oder für „vertrauliche“ Verkäufe haben wir darüber hinaus ein geschlossenes DAVEit-Verfahren, wo jeder Interessent genau ein Angebot online abgeben kann. Die Angebotspreise sind bis zum Ende der Angebotsfrist für niemanden sichtbar – auch nicht für den Makler.

Nach Ablauf der Angebotsfrist erhält der Verkäufer alle Angebote übermittelt und entscheidet, an wen er verkaufen will. Am Ende des Verfahrens genügt dann ein Knopfdruck, und die Unterlagen sind beim Notar und der Vertragstermin wird damit quasi eingetüftet, die Transaktion ist beendet. Alle, die beim DAVEit-Verfahren mitmachen, sind übrigens

komplett informiert, haben eine Bonitätsprüfung durchlaufen und auch die Finanzierung ist vorab gesichert. So geht das Ganze so optimiert und zügig wie möglich über die Bühne.

**Der Immobilienmarkt reagiert auf Krisen meist erst nachlässig. Werden Sie Ihr Geschäftsmodell nachjustieren?** Wir sind immer am Puls des Marktes und lieber proaktiv als reaktiv tätig. Dazu passt auch unsere neu entwickelte Farming-Website. Es geht darum, dass Makler ihren jeweiligen lokalen Märkten ihre lokale Expertise präsentieren und persönlich mit ihren Kunden kommunizieren können.

**Die Neuregelung der Maklerprovision ist am 23. Dezember 2020 in Kraft getreten. Haben Sie nun mehr Zulauf?** Zunächst einmal gilt, dass der Makler dadurch stärker gefordert ist, seinen Service und seine Dienstleistung nachzuweisen. Sechs von zehn Maklern in Bundesländern, in denen die hälftige Teilung der Courtage neu gilt, müssen jetzt verstärkt mit Verkäufern verhandeln. Verkäufer und Käufer achten nun vermehrt auf Referenzen und Qualifikation von Maklern, das ist das Ergebnis einer von uns beauftragten Studie.

**Was heißt das konkret?** Da die Verkäufer nun ebenfalls in die Zahlungspflicht genommen werden, ist es nur logisch, dass sie stärker um die Provisionshöhe verhandeln. Festhalten können wir momentan: In dem Maße, in dem die Anfragen von Verkäufern abgenommen haben, haben die Anfragen von Käufern zugelegt.

**Bei so genannten Hybrid-Maklern zahlen Verkäufer und Käufer jeweils im günstigen**

**Falle nur 1,95 Prozent Provision – kann das funktionieren?** Das wird zulasten der Qualität gehen, denn für diese Provision bekommt man keinen Top-Makler. Man erhält vielleicht viele Anfragen, aber der Kunde ist anspruchsvoll und erwartet Beratung, insbesondere bei den nicht seltenen Fällen einer Scheidung, einer Erbschaft oder beim Verkauf oder Kauf einer Auslandsimmobilie. Hier übernimmt ein gut ausgebildeter Makler quasi auch Aufgaben als Mediator.



„Durch die Neuregelung der Maklerprovision Ende 2020 ist der Makler heute stärker gefordert, seinen Service und seine Dienstleistung nachzuweisen.“

die Höhe der Provisionen schon länger präsent. Für Chefjustitiar Christian Osthus vom IVD Bundesverband entspricht das neue Gesetz zur Regelung der Maklerkosten und die Form der Doppeltätigkeit am besten dem Ideal des Immobilienmaklers, der ja zwischen Verkäufer und Käufer vermittelt und so das beste Ergebnis erzielt. Trotzdem rechnete Osthus schon frühzeitig mit einer für viele nicht unerheblichen Umstellung, die zugleich den Markt von den so genannten „schwarzen Schafen“ der Branche weiter bereinigen könne. Für die eigene Klientel, also jedes IVD-Mitglied, sei zeitgleich die Herausstellung der eigenen, besonderen Fachkompetenz ein noch überzeugenderes wie probates Mittel.

Das von Wicker und Team nach eigenen Vorstellungen höchst transparente weil pauschale Provisionsmodell mit offen beworbenen 1,95 Prozent für Käufer und Verkäufer halten viele in der Branche für unseriös und sogar für wirtschaftliches Harakiri (s. Interview RE/MAX). Niedrige Provisionen sind nicht wirtschaftlich tragbar für die klein- und mittelständisch

geprägte Maklerszene und würden lediglich zum Outsourcen von Dienstleistungen führen, die dann extra bezahlt werden müssen. So bleibt man vor allem in der verbandsorientierten Maklerszene skeptisch, wenn an der Preisschraube gedreht werden soll.

## Ohne eine durchdigitalisierte Betreuung kann die Rechnung unternehmerisch kaum aufgehen

Björn Petersen, Inhaber von John Spiering Immobilien in Kiel, sieht in der Entwicklung großer Maklerketten hin zur Kooperation mit regional verankerten Maklerunternehmen indes die Bestätigung dafür, dass auf Sicht das Entscheidende der versierte Kenner vor Ort mit reichlich Fachexpertise und exzellentem Service ist. Wohin geht nun der Trend? Zum kleinen Stadtteilmakler auf der Höhe der Zeit, eingebunden in ein digitales Netzwerk eines bundesweit agierenden

Unternehmens mit starker Marktpräsenz? Die Lösung, über das reine Provisionsmodell mit günstigen Preisen die Kunden zu erobern, könne nur insoweit funktionieren, dass der Leistungskatalog somit auch geringer ausfällt und wie beim Autokauf alle gewünschten Extras – in diesem Falle an Dienstleistungen seitens des Maklers – dann extra bezahlt werden müssten, ist auch Kloth skeptisch beim Preisdumping. Andererseits werde bei nur geringen Kaufpreisen (und somit nur niedrigen zu erzielenden Provisionen) ohne eine durchdigitalisierte Betreuung die Rechnung kaum unternehmerisch aufgehen können.

Gleichzeitig werde das Ringen um Aufträge härter. Qualität werde vorausgesetzt, schließlich zählen Schnelligkeit und Kosten. Vergleicht man die aktuelle Provisionshöhe in Deutschland mit dem europäischen Ausland, scheint es doch noch Potenzial für weitere Senkungen zu geben, hat erst kürzlich auch Michael Voigtländer vom Institut der deutschen Wirtschaft ein mögliches Szenario beschrieben. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

## Die Digitale Haustafel

- vom Marktführer -

- ✓ Brandschutzzertifiziert
- ✓ Vandalismusgeschützt



- ✓ Sekundenschnelle Informationsverteilung
- ✓ Live-Fahrplan, Nachrichtenticker, Mietwagenportale
- ✓ Kauf oder Miete mit flexibler Vertragslaufzeit
- ✓ Umlagefähige Preismodelle

### Interaktive Kommunikation mit Ihren Mietern

- ◆ Im Innenbereich als Auf- und Unterputzvariante
- ◆ Im Außenbereich mit wetterfestem Gehäuse
- ◆ Mobil als Smartphone-App

# Der Multidienstleister-Ansatz setzt sich immer stärker durch

## LÜNENDONK®-LISTE 2021

### Top-25-Facility-Service-Unternehmen in Deutschland

Rang 2021 (Rang 2020)	Unternehmen	Inlandsumsatz in Mio. Euro/2020	Gesamtumsatz in Mio. Euro/2020	Mitarbeitende in Deutschland/2020
1 (1)	<b>Spie Deutschland &amp; Zentraleuropa GmbH</b> , Ratingen	1.730,0	1.960,0	12.250
2 (2)	<b>Apleona GmbH</b> , Neu-Isenburg	1.696,9	2.263,0	13.050
3 (3)	<b>Wisag Facility Service Holding GmbH</b> , Frankfurt a.M.	1.176,9	1.176,9	31.275
4 (6)	<b>Engie Deutschland GmbH</b> , Köln	838,0	838,0	3.520
5 (5)	<b>Gegenbauer Holding SE &amp; Co. KG</b> , Berlin	765,1	787,5	17.405
6 (8)	<b>ISS Facility Services Holding GmbH</b> , Düsseldorf	736,9	736,9	12.099
7 (9)	<b>Piepenbrock Facility Management GmbH + Co. KG</b> , Osnabrück	633,7	633,7	27.100
8 (11)	<b>Dussmann Group</b> , Berlin	619,0	1.698,0	17.565
9 (12)	<b>Kötter Unternehmensgruppe</b> , Essen	571,0	571,0	17.600
10 (13)	<b>Klüh Service Management GmbH</b> , Düsseldorf	531,5	807,1	19.707
11 (10)	<b>Sodexo Services GmbH</b> , Rüsselsheim	510,0	580,0	8.400
12 (4)	<b>Strabag Property and Facility Services GmbH</b> , Frankfurt a.M.	491,0	549,0	7.100
13 (7)	<b>Compass Group Deutschland GmbH</b> , Eschborn	470,0	470,0	13.800
14 (14)	<b>CBRE Gruppe</b> , Essen	388,0	388,0	1.900
15 (19)	<b>Stölting Service Group GmbH</b> , Gelsenkirchen	326,0	331,0	13.600
16 (16)	<b>Sauter FM GmbH</b> , Augsburg	264,7	264,7	1.407
17 (17)	<b>Götz-Management-Holding AG</b> , Regensburg	254,0	307,0	13.600
18 (15)	<b>Vinci Energies Deutschland Building Technologies Management GmbH</b> , Mannheim	240,8	280,5	1.423
19 (18)	<b>Geiger FM Dienstleistungsgruppe Holding GmbH &amp; Co. KG</b> , Dietmannsrie	201,5	317,6	7.455
20 (21)	<b>Dr. Sasse AG</b> , München	188,0	250,0	4.500
21 (20)	<b>Caverion Deutschland GmbH</b> , München	187,6	187,6	1.259
22 (22)	<b>Dorfner Gruppe</b> , Nürnberg	174,0	268,5	7.315
23 (23)	<b>Hectas Facility Services Stiftung &amp; Co. KG</b> , Wuppertal	149,4	198,1	6.300
24 (24)	<b>ISD Immobilien Service Deutschland GmbH &amp; Co. KG</b> , Lüdenscheid	139,0	139,0	7.529
25 (25)	<b>Rud. Otto Meyer Technik GmbH &amp; Co. KG</b> , Stuttgart	136,2	136,2	918



Großaufträge zeigen: Immer häufiger erhalten Serviceanbieter den Zuschlag, die auch über Kompetenzen in der klassischen Immobilienwirtschaft verfügen. Die Auftraggeber versprechen sich hiervon eine höhere Flexibilität in der Verwaltung des Immobilienportfolios.



**W**ie reagiert der Facility-Service-Markt auf die Corona-Krise? Lünendonk befragt einmal jährlich den Markt und verfügt somit über Langzeitdaten, die die Auswirkungen aktueller Ereignisse in den Kontext setzen. Verdichtet sind diese Entwicklungen absehbar in der Lünendonk-Liste, die einmal jährlich im Frühsommer erscheint und eine Aufstellung der 25 nach Inlandsumsatz führenden Dienstleister in Deutschland ist. Diese Liste gilt weithin als Marktbarometer, das im Kontext der verschiedenen Strukturentwicklungen und Sondereffekte an Aussagekraft gewinnt.

Seit Beginn der Lünendonk-Marktbeobachtung im Jahr 2004 verzeichneten die führenden Unternehmen im Durchschnitt immer ein Wachstum. Das Corona-Jahr 2020 ist eine Ausnahme: Die Top 25 verzeichneten im Durchschnitt ein Umsatzminus von 2,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Der heterogene Markt entwickelte sich auch 2020 unterschiedlich. Unternehmen mit überwiegend technischem Leistungsangebot haben das letzte Jahr besser abgeschlossen (-1,5 Prozent) als solche, die mehrheitlich infrastrukturelle Services erbringen (-7,2 Prozent). Besonders stark ging der Umsatz von Unternehmen mit hohem Catering-Anteil zurück (-10,3 Prozent).

Zu Beginn des Jahres 2020 sahen sich die Facility-Service-Unternehmen in Deutschland mit einer Reihe von strukturellen Herausforderungen konfrontiert: Wie positionieren sie sich zur Digitalisierung? Was bedeutet der Trend zu mehr Nachhaltigkeit? Wie entwickelt sich der Personalmangel weiter? Welche Anforderungen stellen Auftraggeber künftig an die Immobilienbewirtschaftung? Wie entwickeln sich benachbarte Branchen, bieten sich hier zusätzliche Geschäftsmodelle für die Facility-Service-Unternehmen an? Treten neue Anbieter in den Markt ein?

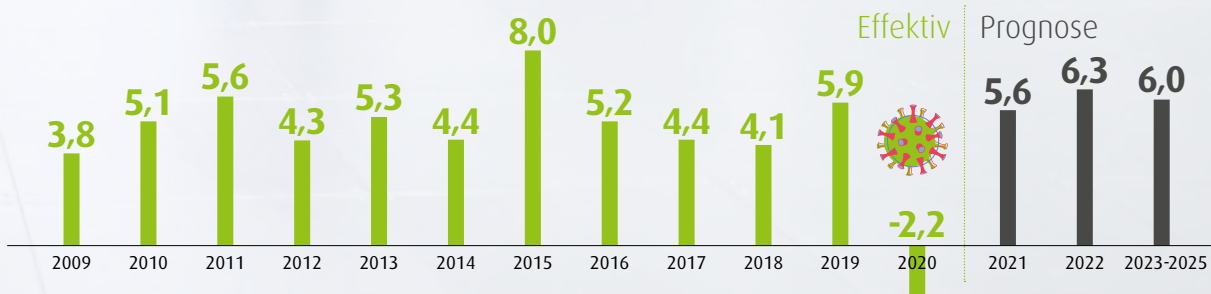
## Schnellere Reaktion auf Auslastungsveränderungen möglich

Diese Fragen bilden den Kontext der Debatte um die zukünftige Schnittstelle zwischen kaufmännischem Gebäudemanagement, Property und Asset Management. Dieses Spannungsfeld hat Lünendonk in der aktuellen Facility-Service-Marktstudie bei den Dienstleistern abgefragt.

Aufschluss über die Nähe der Märkte zueinander gibt das Wettbewerbs-Benchmarking: Für kaufmännische Gebäudedienstleistungen sehen die Facility- »

### INLANDSUMSATZENTWICKLUNG DER TOP 25 (in Prozent)

## 2020 mit Umsatzrückgang – Erwartungen optimistisch



Effektive Inlandsumsatzentwicklung der Top 25 und Prognosen für 2021 bis 2025; Mittelwerte; bereinigt um Ausreißer

»Daten jeweils aus dem Frühjahr des Folgejahres

Quelle: Lünendonk®-Studie 2021: Facility-Service-Unternehmen in Deutschland, © Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2021

Service-Unternehmen sowohl Spezialisten als auch Multidienstleister als Wettbewerber. Konkret werden mit BNP Real Estate, Tectareal und JLL drei wesentliche Unternehmen, die im Facility-Service-Gesamtmarkt nur eine untergeordnete Rolle spielen, häufig benannt. Im Gesamt-Benchmarking wird jedoch mit Abstand Apleona als wichtigster Wettbewerber benannt (73 Prozent der 26 antwortenden Unternehmen). Apleona ist gleichzeitig mit knappem Abstand das zweitgrößte Unternehmen im Facility-Service-Markt. Diese Werte unterstreichen die Positionierung trotz des Verkaufs der GVA. Ebenfalls eine starke Property-Positionierung unterstellen die Dienstleister der Strabag Property and Facility Services und der CBRE Gruppe.

In anderen Märkten wie der Schweiz ist die Trennung zwischen Property und Asset Management auf der einen und Facility Management auf der anderen Seite deutlich geringer ausgeprägt als in Deutschland. Dennoch mehren sich die Anzeichen für eine veränderte Nachfrage. Inzwischen sind erste große Auftragsvergaben bekannt geworden, bei denen Großunternehmen und Konzerne Serviceanbietern den Zuschlag erteilt ha-

ben, die auch über Kompetenzen in der klassischen Immobilienwirtschaft verfügen. Die Unternehmen versprechen sich hiervon eine höhere Flexibilität in der Verwaltung des Immobilienportfolios, um schneller auf Auslastungsveränderungen mit An- und Abmietungen reagieren zu können.

### Das Meinungsbild in der Branche zur Outsourcing-Bereitschaft der Auftraggeber ist gespalten

Sind Auftraggeber bereit, kaufmännische Gebäudedienstleistungen an dieselben Unternehmen zu vergeben, die auch infrastrukturelle und technische Facility Services erbringen? Ein potenziell wesentlicher Unterschied besteht zwischen denjenigen Auftraggebern, die Immobilien selbst bewirtschaften und nutzen, und denjenigen, deren Geschäftsmodell investorengeprägt ist. Das Meinungsbild zur Outsourcing-Bereitschaft nach Auftraggeberpositionierung ist gespalten: Rund 45 Prozent der antwortenden Unternehmen sehen eine Bereitschaft. Technisches

Gebäudemanagement (TGM), Infrastrukturelles Gebäudemanagement (IGM) und Kaufmännisches Gebäudemanagement (KGM) an denselben Dienstleister zu vergeben, rund 55 Prozent zeigen sich skeptisch. Das Ergebnis fällt jedoch denkbar knapp und bestenfalls mit einer leichten Tendenz aus. Bemerkenswert ist, dass die Unternehmen keine Abstufung unter den drei Auftraggebergruppen wahrnehmen. Bei der bisherigen Bedeutung von kaufmännischen Services am Facility-Service-Gesamtmarkt, die im Durchschnitt nur für rund fünf Prozent des Umsatzes der Service-Unternehmen verantwortlich sind, ist das Ergebnis als ermutigend für das Marktpotenzial zu werten.

Lünendonk hat diese Fragestellung weiter ausdifferenziert und die Unternehmen gebeten, für einzelne Branchen die Bereitschaft zum grundsätzlichen Outsourcing an Drittanbieter – egal ob Spezialisten oder Gesamtgebäudedienstleister – einzuschätzen. Die höchste Bereitschaft nehmen die Dienstleister bei Kunden aus der Finanzindustrie (Banken und Versicherungen) wahr. Im Mittelfeld liegen Verkehr/Logistik, Energiewirtschaft, Konsumgüterindustrie und sonstige Industriebranchen. Die größte Skepsis nehmen die Unternehmen in den klassischen Industriesegmenten Maschinenbau, Elektrotechnik, Automobil-, Luft- und Raumfahrtindustrie sowie im öffentlichen Dienst wahr. Lünendonk fragte dies ab, indem die Anbieter gebeten wurden, sich auf einer fünfstufigen Skala zu positionieren. Auf der Skala zwischen -2 (keine Bereitschaft) und +2 (große Bereitschaft) fallen die Mittelwerte mit -0,7 bis +0,7 um den neutralen Bereich (+/-0,5) herum aus, aber mit gewissen Tendenzen in die jeweiligen Richtungen. Einen besonderen Nachfrageanstieg beim Outsourcing von KGM-Leistungen erwarten die meisten Unternehmen bei Banken und Versicherungen sowie bei Immobilien-Investoren.

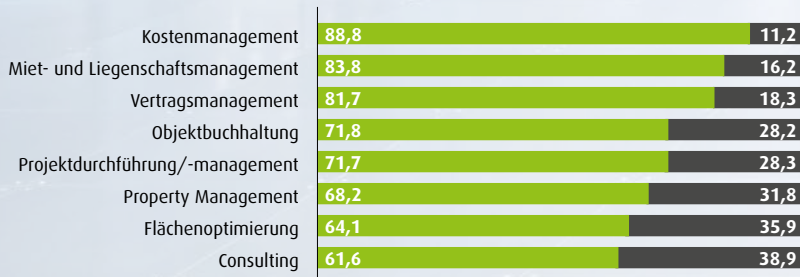
Warum beabsichtigen Auftraggeber, Property-Management-Leistungen outsourcen? 80 Prozent der antwortenden Dienstleister sehen den Wunsch, Kosten

#### KAUFMÄNNISCHES GEBÄUDEMANAGEMENT (KGM)

### Kostenmanagement zu rund 90 Prozent in Eigenleistung

#### Welche KGM-Leistungen erbringen Sie bereits und in welcher Form?

(Angaben in Prozent) (1/2); alle Unternehmen



Quelle: Lünendonk®-Studie 2021: Facility-Service-Unternehmen in Deutschland, © Lünendonk & Hossenfelder GmbH, Mindelheim 2021

■ Eigenleistung  
■ Fremdleistung



## Facility Services

**Facility Services gehören zu den am wenigsten von konjunkturellen Zyklen beeinflussten B2B-Service-Märkten. Der Grund ist naheliegend: Gebäude werden konjunkturunabhängig bewirtschaftet und Verträge werden in der Regel für mehrere Jahre mit überwiegend fest definierten Leistungsmerkmalen abgeschlossen. Zudem wird die Bewirtschaftung komplexer, gesetzliche Anforderungen nehmen zu und die Lohn- und Sachkosten steigen.**



zu reduzieren, als vorherrschend an. Danach folgt die Konzentration auf das Kerngeschäft und mit geringem Abstand die Herausforderung, Personal zu finden. Andere Motivationen wie das Voranschreiten von Digitalisierung und Automatisierung, also neue technische Möglichkeiten, sowie die steigende Komplexität werden mit 32 respektive 36 Prozent in der gestützten Abfrage von einer vergleichsweise großen Minderheit genannt.

Welche Gründe sprechen gegen Gebäudedienstleister, die gleichzeitig technische und infrastrukturelle Leistungen

erbringen? 87 Prozent der Unternehmen nehmen einen starken Wunsch wahr, operative Facility Services und deren Kontrollfunktion organisatorisch zu trennen. Immerhin noch zwei Drittel stimmen der These zu, dass kaufmännische Dienstleistungen, darunter insbesondere das Controlling der Dienstleister, als Kernaufgabe des Corporate Real Estate Managements gesehen werden und deshalb in Eigenleistung verbleiben sollten. Dass Facility-Service-Unternehmen bei kaufmännischen Leistungen nicht leistungsfähig genug seien, nehmen nur 40 Prozent der antwortenden Facility-Service-Unternehmen als wesentliches Hindernis wahr.

Die Leistungsfähigkeit der Facility-Service-Unternehmen und die Wahrnehmung der grundsätzlichen Outsourcing-Bereitschaft sind wichtige Treiber beziehungsweise Restriktionsfaktoren, um Hinweise auf eine mögliche Marktentwicklung zu erhalten.

41 Prozent der Facility-Service-Unternehmen erwarten in Bezug auf die Zukunft des kaufmännischen Gebäudemanagements, dass es keine wesentliche Veränderung des Status quo in der bisherigen Struktur (KGM/TGM und IGM) geben wird. Weitere 38 Prozent erwarten, dass im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung das kaufmännische Gebäudemanagement als eigenständige Disziplin an Bedeutung verlieren und zwischen Facility-Service- und Asset-Management-Dienstleistern aufgeteilt wird. Auch in Bezug auf Property Management lautet die Tendenz: Knapp 30 Prozent der antwortenden Unternehmen erwarten, dass das

Property Management als eigenständige Disziplin an Bedeutung verlieren wird.

Knapp vier von zehn Facility-Service-Dienstleistern beabsichtigen, künftig stärker kaufmännische Leistungen anzubieten. Sie sind folglich davon überzeugt, als veritabler Dienstleister angesehen und auch beauftragt zu werden. Nahezu alle Unternehmen, die eine Erweiterung des eigenen Leistungsangebots planen, wollen zukünftig Miet- und Liegenschaftsmanagement anbieten. Direkt dahinter folgen Kostenmanagement, Objektbuchhaltung und Vertragsmanagement. Auch die Vermietung, Standortkonzepte und steuerliche Angelegenheiten gehören zu den geplanten Leistungen.

## FM-Unternehmen muss es gelingen, die Vorteile des One-Stop-Shop-Modells darzustellen

Viele Facility-Service-Unternehmen sehen im kaufmännischen Gebäudemanagement eine steigende Bereitschaft, Leistungen outzusourcen und auch an Facility-Service-Multidienstleister zu vergeben. Dennoch ist und bleibt die Skepsis bei deutschen Unternehmen größer als in anderen Ländern. Die Entscheidung über die weitere Marktentwicklung wird nicht zuletzt davon abhängen, ob es den Facility-Service-Unternehmen gelingt, den Mehrwert des One-Stop-Shop-Modells groß genug zu fassen, um auch diejenigen Auftraggeber zu überzeugen, die bisher eine getrennte Vergabe für grundsätzlich sinnvoller hielten. Wie diese Entwicklung weiter verläuft, ist keinesfalls vorgezeichnet. Bis vor wenigen Jahren zeigten sich viele Auftraggeber skeptisch, infrastrukturelle und technische Services an dasselbe Unternehmen zu vergeben. Zumindes hier setzt sich der Multidienstleister-Ansatz immer stärker durch. «



# Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker  
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWALTSKANZLEI  
CONSTANZE BECKER

## Warnungsobliegenheit des Immobilienmaklers?

**Ein Immobilienmakler hat die Pflicht, seinen Auftraggeber vor möglichen Risiken beim Grundstücksgeschäft zu warnen. Hat der Makler Zweifel an der Zahlungsfähigkeit eines Interessenten, so muss er seinem Kunden gegebenenfalls sogar vom Verkauf abraten. Kommt der Kaufvertrag deswegen nicht zustande und entständen dem Interessenten daraufhin finanzielle Schäden, haftet der Makler hierfür nicht.** Urteil des LG Frankenthal, vom 7.5.2021, Az. 1 O 40/20



Hat der Makler Zweifel an der Zahlungsfähigkeit eines Interessenten, so muss er seinem Kunden gegebenenfalls sogar vom Verkauf abraten.

**SACHVERHALT:** Ein Makler war von einem Grundstückseigentümer mit dem Verkauf einer Immobilie im Landkreis beauftragt worden. Eine Interessentin meldete sich bei dem Makler und informierte sich über das Objekt vor Ort. Die Interessentin führte die Verkaufsgespräche mit dem Verkäufer selber.

Der Makler hatte allerdings Zweifel an der Solvenz der Interessentin und teilte dies dem Verkäufer als Kunden mit. Ein Kaufvertrag kam daher mit der Interessentin nicht zum Abschluss und das Objekt wurde an einen Dritten veräußert. Daraufhin erhob die enttäuschte Interessentin Klage auf Aufwendungsersatz gegen den Makler, da ihr Investitionen – die sie im Vertrauen auf den Abschluss des Kaufvertrages getätigt hatte – zu erstatten wären.

Die Interessentin trägt vor, der verklagte Makler habe den Abschluss des Vertrages mit ihr zu Unrecht vereitelt, ferner hätte er ihr mitgeteilt, sie könne schon mit den Vorbereitungen zum Umzug beginnen. Daher verklagte die Interessentin den Makler auf Ersatz der Kosten für das Aus- und Wiedereinräumen der bisher bewohnten Immobilie in Höhe von ca. 30.000 Euro.

**ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:** Der Makler hat richtig gehandelt! Die Klage hatte keinen Erfolg. Laut Gericht sei es die Pflicht eines Maklers, über die Bonität eines möglichen Vertragspartners aufzuklären und auf entsprechende Zweifel hinzuweisen, so das LG Frankenthal. Im konkreten Fall habe kurz vor dem geplanten Termin beim Notar noch keine Finanzierungsbestätigung vorgelegen und die Finanzierung der Kaufnebenkosten sei von einer Bank abgelehnt worden.

Zudem sei der Schaden aufgrund eigenen Verhaltens der Frau entstanden, weil sie zu früh mit den Vorbereitungen für den Umzug begonnen habe. Vor dem Kauf-

vertragstermin gebe es viele Gründe, warum dieser Verkauf/Kauf noch scheitern könne. Insofern habe die Interessentin die zu früh verauslagten Kosten selber zu tragen. Im Übrigen seien diese Kosten der Höhe nach unberechtigt, da ein Aufwand von über 2.000 Arbeitsstunden für die Umzugshelfer nicht nachvollziehbar sei.

**PRAXISHINWEIS:** Die meisten Streitfälle zwischen Maklern und Kunden beziehen sich auf falsche oder unterbliebene Aufklärung durch den Immobilienmakler. Bei den Aufklärungspflichten ist strikt danach zu unterscheiden, ob die Pflicht ohne oder erst infolge einer konkreten Nachfrage besteht.

Relativ einfach ist die Rechtslage bei einer konkreten Nachfrage eines Käufers. In diesem Fall ist der Makler verpflichtet, die gestellte Frage vollständig und richtig zu beantworten. Der Makler darf die Wahrheit weder bagatellisieren noch herunterspielen. Sofern er die Antwort nicht kennt, darf er keine Angaben „ins Blaue hinein“ machen.

Komplizierter ist die Rechtslage, wenn der Kunde keine konkrete Frage gestellt hat. Nach der Rechtsprechung muss der Makler ungefragt alle Tatsachen offenbaren, die für den Vertragsentschluss des Kunden von wesentlicher Bedeutung sind. Die Aufklärung muss dabei auf eine Weise stattfinden, die beim Kunden keine falschen Vorstellungen hervorruft. Der Makler hat hier daher vollkommen richtig gehandelt. «

# Wohnungseigentumsrecht

## Urteil des Monats: Wiederholte Bestellung eines Verwalters

**Die Eigentümerinnen und Eigentümer müssen bei einer wiederholten Bestellung des Verwalters nach mehrfacher Ungültigkeitsklärung früherer Bestellungsbeschlüsse die Möglichkeit haben, sich über Alternativkandidaten zu informieren.**

AG Offenbach, Urteil v. 26.10.2020, 310 C 72/19

**FAKTEN:** Die Eigentümer bestellen die X-GmbH mehrfach zum Verwalter. Die einzelnen Beschlüsse werden jedoch immer wieder aufgrund einer Anfechtungsklage des Wohnungseigentümers K für ungültig erklärt. Auch gegen einen erneuten Beschluss geht K vor. Er rügt, den Eigentümern hätten keine hinreichenden Informationen über die zur Wahl stehenden weiteren Verwalter zur Verfügung gestanden. In der Einladung seien zwar die Namen möglicher Kandidaten genannt worden. Dies sei jedoch gerade vor dem Hintergrund, dass es sich bei der Verwalterwahl in der Liegenschaft um ein „brisantes Thema“ handle und sämtliche Verwalterwahlen seit 2009 angefochten worden seien, nicht ausreichend.

**ENTSCHEIDUNG:** Die Anfechtungsklage hat Erfolg. Es seien zu den Alternativkandidaten keinerlei Informationen zur Verfügung gestellt worden. Auch die Konditionen, zu denen die jeweiligen Alternativanbieter tätig werden würden, seien nur für einen Mitbewerber genannt worden. Keiner der Mitbewerber sei schließlich in der Versammlung anwesend gewesen. Zwar sei bei einer Wiederbestellung des amtierenden Verwalters die Einholung von Alternativangeboten grundsätzlich nicht erforderlich. Etwas anderes gelte aber dann, wenn sich der Sachverhalt seit der Erstbestellung maßgeblich verändert habe. So aber lägen die Dinge. Die Eigentümer seien untereinander in erheblichem Ausmaß zerstritten und führten

gegeneinander und gegen den Verwalter Prozesse.

**FAZIT:** Nach herrschender Meinung ist es für die Ordnungsmäßigkeit eines Wiederbestellungsbeschlusses nicht erforderlich, vor der Beschlussfassung Angebote anderer Personen einzuholen. Etwas anderes soll nur dann gelten, wenn sich der Sachverhalt verändert hat. So etwa, wenn sich das Verhältnis zwischen dem bislang Bestellten und den Eigentümern „aus anderen Gründen verschlechtert“ hat oder der Verwaltervertrag geändert werden soll. Auch ein Verwalter, der wiederholt bestellt werden soll, muss im Übrigen für sein Amt geeignet sein. Ob es so liegt, ist eine Tatfrage.

## Aktuelle Urteile

### ABWEHRRECHTE

#### Eindringen von Zigarettenrauch ins Sondereigentum

**Soweit das Sondereigentum betroffen ist, stehen allein dem Sondereigentümer die Abwehrrechte aus § 14 Abs. 2 Nr. 1 WEG, § 1004 BGB zur Verfügung.**

AG Hamburg-St. Georg, Urteil v. 26.2.2021, 980b C 41/19

**FAKTEN:** Y ist Eigentümer der im Parterre belegenen Wohnung, B ist der Teileigentümer der im Souterrain belegenen Räume, in denen eine so genannte „Raucherkeipe“ betrieben wird. In einer Stellungnahme heißt es, es müsse eine Dampfsperre unter die Zwischendecke zur Wohnung eingebaut werden, um ein geruchsdichtes Konzept zwischen den Geschossen herstellen zu können. Y klagt gegen B. Die Klage ist nach Ansicht des AG zulässig. Y fehle nicht die Prozessführungsbefugnis, soweit es um Störungen gehe, die seine Wohnung betreffen. Soweit allein das Sondereigentum betroffen sei, stünden allein ihm die Abwehrrechte aus §§ 14 Abs. 2 Nr. 1 WEG, 1004 BGB zur Verfügung. Die Klage sei auch begründet.

**FAZIT:** Der Fall zeigt, dass jeder Eigentümer, der sich im Gebrauch und/oder der Benutzung seines Sondereigentums gestört fühlt, selbst wegen dieser Störung vorgehen kann. Die Gemeinschaft, vertreten durch den Verwalter, ist nach § 9a Abs. 2 WEG und/oder § 14 Abs. 1 Nr. 1 WEG nur wegen Störungen des gemeinschaftlichen Eigentums berechtigt, gegen einen Störer vorzugehen. »

# Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

## VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT

### Untersagung der Nutzung von Wegen

**Zur Erfüllung ihrer Verkehrssicherungspflicht können die Eigentümer den Gebrauch und die Benutzung von Wegen, die zu Stellplätzen führen, untersagen.**

LG München I, Urteil v. 7.10.2020, 1 S 9173/17 WEG

**FAKTEN:** Das gemeinschaftliche Grundstück ist mit einem Parkhaus bebaut. K ist Inhaberin der Stellplätze auf einer Ebene. Wegen möglicher Mängel am Brandschutz fordert die Stadt die Eigentümergemeinschaft auf, den Nachweis zu erbringen, dass die Mindestanforderungen eingehalten sind. Die Eigentümer beschließen daraufhin, die Ebene zu sperren. Der Verwalter soll diesen Beschluss umsetzen. K wird gestattet, die für den Brandschutz notwendigen Maßnahmen auf eigene Kosten durchzuführen. Gegen diesen Beschluss geht K vor. Sie meint, der Beschluss sei nichtig. Er entziehe ihr vollständig den Gebrauch der Stellplätze. Dies sieht das LG anders! Die Erfüllung der Verkehrssicherungspflichten gehöre zu einer ordnungsmäßigen Verwaltung, über die die Eigentümer beschließen könnten.

**FAZIT:** Seit dem 1.12.2020 ist klar, dass es nach § 9a Abs. 2 WEG allein eine Pflicht der Gemeinschaft ist, die Verkehrssicherungspflicht wahrzunehmen. Sie handelt durch ihre Organe, etwa den Verwalter. Ob erlaubt ist, einen Vertrag über die Wahrnehmung der Verkehrssicherungspflichten durch einen Dritten zu organisieren, ist noch unsicher.

## VERWALTERVERTRAG

### Klagepauschale als Sondervergütung

**Um eine Klagepauschale als Sondervergütung wirksam dem Eigentümer als Verursacher/Veranlasser anlasten zu können, ist eine Regelung im Verwaltervertrag ungenügend. Es bedarf eines Beschlusses nach § 21 Abs. 7 WEG alte Fassung.**

AG Bochum, Urteil v. 9.10.2020, 94 C 22/20

**FAKTEN:** Die Gemeinschaft K geht gegen Eigentümer B im Wege der Klage vor. Die Klage ist in der Hauptsache erfolgreich. Daneben beantragt K, dass aufgrund eines Passus im Verwaltervertrag B eine Sondervergütung des Verwalters bezahlen soll. Ohne Erfolg! Der eigene Zeitaufwand des Geschädigten sei nicht erstattungsfähig. Die Kosten von „Sondervergütungstatbeständen“ sollten nach dem Willen der Eigentümer regelmäßig diejenigen Eigentümer tragen, die sie veranlasst haben. Eine Klausel im Verwaltervertrag genüge dazu aber nicht. Hingegen wäre ein Beschluss gemäß § 21 Abs. 7 WEG a.F. vorstellbar. Dieser sei aber nicht behauptet.

**FAZIT:** Die Entscheidung zu einer Sondervergütung ist zum Vor-Reformrecht ergangen. Im neuen Recht besteht schon keine Beschlusskompetenz, einem Eigentümer eine Sondervergütung des Verwalters anzulasten. Allerdings besteht jetzt die Möglichkeit, nach § 16 Abs. 2 Satz 2 WEG einen Umlageschlüssel für diese Kosten zu bestimmen. Auch dann könnten diese Kosten aber nicht eingeklagt werden. Sie wären auf den entsprechenden Eigentümer im Rahmen der Jahresabrechnung umzulegen und Teil des Nachschusses.

## VERWALTER

### Eigenmächtiger Vertragsschluss

**Der Verwalter ist nicht berechtigt, eigenmächtig Vertragspartner der Gemeinschaft zu bestimmen.**

AG Achim, Urteil v. 14.7.2020, 10 C 312/18

**FAKTEN:** Die Eigentümer beschließen, Eingangstüren reparieren zu lassen. Der Verwalter B soll die X-GmbH beauftragen, die ein Angebot abgegeben hatte. B beauftragt jedoch ein anderes Unternehmen. Die Eigentümer weigern sich, den Vertrag zu genehmigen. Die Gemeinschaft verklagt B auf Rückzahlung der aus dem Gemeinschaftsvermögen entnommenen Mittel. Mit Erfolg! B sei nicht berechtigt gewesen, die Verträge mit den Werkunternehmern eigenmächtig zu schließen. Der Einwand, er habe mit einer Beirätin gesprochen, sei unerheblich.

**FAZIT:** Auch diese Entscheidung ist zum Vor-Reformrecht ergangen. Tatsächlich hat sich aber nicht viel geändert. Der Verwalter ist nach wie vor an Entscheidungen der Eigentümer gebunden und nicht berechtigt, Verträge, die zu erheblichen Verpflichtungen führen, eigenständig zu schließen. Darf er im Einzelfall die Entscheidung treffen, ob die Gemeinschaft mit einem Dritten einen Vertrag schließt, muss er anhand von Angeboten überprüfen, welches Unternehmen für eine bestimmte Leistung am besten geeignet ist.



**VERWALTERVERTRAG**Ermächtigung der  
Verwaltungsbeiräte

**Ein Beschluss, der die Verwaltungsbeiräte ermächtigt, „den vorgelegten Verwaltervertrag zu verhandeln und im Namen aller Miteigentümer zu zeichnen“, entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung.**

AG Potsdam, Urteil v. 12.11.2020, 31C 11/20

**FAKTEN:** Die Eigentümer beschließen, die X-GmbH für einen bestimmten Zeitraum zum Verwalter zu bestellen. Die Verwaltungsbeiräte werden ermächtigt, „den vorgelegten Verwaltervertrag zu verhandeln und im Namen aller Miteigentümer zu zeichnen“. Gegen diese Ermächtigung wendet sich Eigentümer K. Es sei unzulässig, dass die Beiräte den Verwaltervertrag namens der Eigentümer abschließen. Richtiger Vertragspartner müsse die Gemeinschaft sein. Es handele sich überdies um einen „Blankettbeschluss“ mit undefinierter Ermächtigung, der eine klare und transparente Regelung fehle.

**ENTSCHEIDUNG:** Ohne Erfolg! Die Ermächtigung der Beiräte habe einer ordnungsmäßigen Verwaltung entsprochen. Der Beschluss sei ausreichend bestimmt und durchführbar. Die Namen der Beiräte hätten nicht genannt werden müssen. Den Beiräten sei auch keine umfassende Verhandlungsmacht eingeräumt worden. Offenkundig habe eine Verhandlung des Vertragsentwurfs den Interessen der Gemeinschaft dienen sollen.

**FAZIT:** Nach dem Beschluss war vorgesehen, dass die Eigentümer den Verwaltervertrag schließen sollen. Den Beiräten war für den Inhalt des Verwaltervertrags „freie Hand“ gegeben worden. Beide Formulierungen sind wenigstens unglücklich zu nennen und sollten einem professionellen Verwalter keinesfalls unterlaufen. In Bezug auf den Verwaltervertrag sollte anders vorgegangen werden. Den Eigentümern sollte immer ein ausverhandelter Verwaltervertrag vorliegen, den diese dann namens der Gemeinschaft genehmigen können. Den Beiräten sollte nur die Aufgabe zukommen, mit dem Verwalter namens der Gemeinschaft über einen Vertragsentwurf Verhandlungen zu führen.

**KLAUSELRICHTLINIE**Eigentümergeinschaft  
als Verbraucher?

**Eine andere als eine natürliche Person, die einen Vertrag mit einem Gewerbetreibenden schließt, kann nicht als Verbraucher i. S. d. Klauselrichtlinie angesehen werden. Das nationale Recht kann hiervon abweichen.**

EuGH, Urteil v. 2.4.2020, C-329/19

**Hinweis:** Nach Ansicht des BGH wird die Eigentümergeinschaft in Deutschland als Verbraucher angesehen, wenn ihr wenigstens ein Verbraucher angehört und sie ein Rechtsgeschäft zu einem Zweck abschließt, der weder einer gewerblichen noch einer selbstständigen beruflichen Tätigkeit dient.

**KOPFSTIMMRECHT**

## Mehrere Eigentumsrechte

**Kopfstimmrecht: Hier bestehen zwei Stimmen, wenn das Eigentumsrecht 1 dem A und das Eigentumsrecht 2 dem A plus einem B gemeinsam gehört: Gehören mehrere Eigentumsrechte nur teilweise identischen Miteigentümern oder ist der Miteigentümer eines Eigentumsrechts zugleich Alleineigentümer eines anderen Eigentumsrechts, haben die Eigentümer jedes Eigentumsrechts je eine Stimme. Das Kopfstimmrecht eines Eigentümers entfällt nicht, wenn er Miteigentümer eines anderen Eigentumsrechts oder Mehrheitseigentümer anderer Eigentumsrechte wird.**

BGH, Urteil v. 20.11.2020, V ZR 64/20

**BESCHWER**Änderung Teilungserklärung  
und Gemeinschaftsordnung

**Bei der Verurteilung, eine Willenserklärung abzugeben, ist das wirtschaftliche Interesse am Nichteintritt der mit der Erklärung verbundenen Folgen maßgeblich. Behauptet der Kläger, dass ihm durch die Verurteilung zu der Zustimmung zur Änderung der Teilungserklärung und deren Eintragung in das Grundbuch ein Nachteil entstehe, der den Wert von 20.000 Euro übersteige, hat er dies glaubhaft zu machen. Entscheidend ist, inwieweit der Verkehrswert seines Eigentums durch die Neufassung der Teilungserklärung/Gemeinschaftsordnung gemindert wird.**

BGH, Beschluss v. 25.2.2021, V ZR 166/20

# Mietrecht

## Urteil des Monats: „Nebenabreden bestehen nicht“ – Gegenbeweis trotzdem möglich!

**Selbst wenn in einem Gewerbemietvertrag niedergelegt ist, dass mündliche Nebenabreden nicht bestehen („Vollständigkeitsklausel“), bleibt der Beweis des Gegenteils möglich. Auch vorvertragliche Absprachen werden durch eine solche Klausel nicht ohne Weiteres bedeutungslos.**

BGH, Urteil v. 3.3.2021, XII ZR 92/19

**FAKTEN:** Die Parteien eines Mietvertrages über Geschäftsräume streiten über die Zahlung von Miete und eine Mietminderung wegen vermeintlicher Mängel. Zum Zustand der Räume heißt es im Mietvertrag: „Die Räume werden durch den Vermieter vor Mietbeginn frisch renoviert wie abgesprochen.“ Unter „Sonstiges“ heißt es: „Mündliche Nebenabreden zu diesem Vertrag bestehen nicht.“ Die Mieterin monierte verschiedene Mängel. Zwischen den Parteien ist umstritten, ob der Vermieter im Vorfeld des Vertragsschlusses versprochen hatte, die Verglasung zu ändern. Das OLG war der Auffassung, diese Frage sei unerheblich, weil im Mietvertrag vereinbart sei, dass keine mündlichen Nebenabreden getroffen seien.

**ENTSCHEIDUNG:** Der BGH widerspricht dem OLG. Eine Minderung wegen der Einfachverglasung könne durchaus in Betracht kommen. Im Mietvertrag sei vereinbart, dass die Räume frisch renoviert sind, mit dem Zusatz „wie abgesprochen“. Diesem Zusatz sei zu entnehmen, dass die im Vorfeld getroffenen Absprachen eine gewisse Relevanz dafür haben sollen, was die Parteien bei Abschluss des schriftlichen Vertrages unter „frisch renoviert“ verstanden haben. So genannte Vollständigkeitsklauseln („Mündliche Nebenabreden bestehen nicht“) richteten sich auf die Bestätigung der Tatsache, dass der schriftliche Vertrag alle zwischen den Parteien vereinbarten Regelungen bezüglich des Vertragsgegenstandes

enthält. Solche Klauseln geben lediglich die ohnehin eingreifende Vermutung der Vollständigkeit und Richtigkeit der schriftlichen Vertragsurkunde wieder, lassen aber dem Vertragspartner, der sich auf eine abweichende mündliche Vereinbarung berufen will, die Führung des Gegenbeweises offen.

**FAZIT:** Einer Vollständigkeitsklausel kann keine unwiderlegbare Vermutung für das Nichtbestehen mündlicher Abreden und auch sonst nicht entnommen werden, dass die Absprachen der Parteien aus dem Stadium der vertragsanbahnenden Verhandlungen keine Geltung mehr beanspruchen dürften.

## Aktuelle Urteile

### POST AUF FACEBOOK

„Entmieten durch Vergasen“:  
Fristlose Kündigung berechtigt

**Der in einer öffentlich zugänglichen Gruppe auf Facebook abgesetzte Kommentar eines gewerblichen Mieters „Entmieten durch Vergasen“ stellt eine schwere Beleidigung und Verleumdung des Vermieters dar, die nicht von der Meinungsfreiheit gedeckt ist und deshalb eine fristlose Kündigung rechtfertigt.** LG München I, Urteil

v. 21.12.2020, 31 O 5646/18

**FAKTEN:** Beleidigungen und Verleumdungen durch den Mieter stellen grundsätzlich einen wichtigen Grund für eine fristlose Kündigung seitens des Vermieters dar, wenn die Unzumutbarkeitsgrenze überschritten ist. Handlungen, die dem anderen Teil missliebiger sind, ohne ehrverletzenden Charakter zu haben, genügen dagegen nicht. Das Grundrecht der Meinungsfreiheit fordert eine abwägende Gewichtung der Beeinträchtigungen, die der persönlichen Ehre auf der einen und der Meinungsfreiheit auf der anderen Seite drohen. Der Kommentar „Entmieten durch Vergasen“ überschreitet nach Auffassung des LG München I auch unter Berücksichtigung sämtlicher zugunsten der beklagten Mieter in Betracht zu ziehenden Umstände die Zumutbarkeitsgrenze.

**FAZIT:** Das Internet kann ein Medium sein, das die ehrbeeinträchtigende Wirkung einer solchen Äußerung noch verstärkt. Vorliegend wurde der streitgegenständliche Kommentar in einer öffentlich zugänglichen Gruppe mit der offiziellen Bezeichnung „Münchner Mieter\*innenstammtisch“ eingestellt und hat damit eine nicht von vornherein beschränkte Reichweite.

## Aktuelle Urteile

### VERJÄHRUNG

#### Ansprüche wegen nicht erfüllter Umbaupflicht

**Führt ein gewerblicher Mieter vereinbarte Umbauten der Mietsache, die bei der Rückgabe Bestand haben sollten, nicht oder nicht vollständig aus, verjähren diesbezügliche Ersatzansprüche des Vermieters innerhalb von sechs Monaten nach der Rückgabe des Mietobjekts.**

BGH, Urteil v. 31.3.2021, XII ZR 42/20

**FAKTEN:** Der Vermieter einer Halle verlangt vom Mieter Schadensersatz. Im Mietvertrag hatte sich der Mieter verpflichtet, als Gegenleistung für die Gebrauchsgewährung Umbauten vorzunehmen. Der Mieter änderte dann seine Nutzungspläne und führte die vereinbarten Umbauten nicht durch. Nach Ende des Mietverhältnisses gab der Mieter die Halle an den Vermieter zurück. Der verlangt nun Schadensersatz in Höhe der Herstellungskosten für die vereinbarten Umbauten. Die Vorinstanz meint, die mögliche Pflichtverletzung des Mieters sei nach §195 BGB verjährt. Der BGH verneint das. Die längere Verjährung ergebe sich aus § 548 Abs. 1 BGB. Die Vorschrift gelte auch für Forderungen, die sich daraus ergeben, dass die Mietsache in dem Zeitpunkt, in dem sie der Vermieter zurückerhält, für ihn nachteilig von dem Zustand abweicht, den sie nach dem Vertrag bei Rückgabe haben soll.

**FAZIT:** Die Vorschrift erfasst sämtliche Schadensersatzansprüche des Vermieters, die ihren Grund darin haben, dass der Mieter die Mietsache als solche zwar zurückgegeben hat, diese sich aber nicht in dem bei der Rückgabe vertraglich geschuldeten Zustand befindet.

### RAUCHMELDER

#### Umlage von Wartungskosten

**Die Umlage von Wartungskosten für Rauchmelder bedarf einer vorherigen ausdrücklichen Erklärung des Vermieters.**

LG München I, Urteil v. 15.4.2021, 31 S 6492/20

**FAKTEN:** Kosten für Rauchmelder sind nicht im Betriebskostenkatalog des § 2 Nr. 1 - 16 BetrKV enthalten (wie z. B. Wasser, Kaminkehrer, Gartenpflege etc.). Allerdings können die Wartungskosten von Rauchmeldern als „sonstige Betriebskosten“ im Sinne von § 2 Nr. 17 BetrKV umgelegt werden, wenn sie als solche namentlich im Mietvertrag benannt worden sind. Ist dies nicht der Fall, zum Beispiel weil die Rauchmelder erst nach Abschluss des Mietvertrags im Laufe des Mietverhältnisses montiert wurden bzw. montiert werden mussten, können diese neu entstandenen Betriebskosten trotzdem umgelegt werden, wenn der Mietvertrag eine so genannte Öffnungsklausel bzw. Mehrbelastungsklausel enthält, die den Vermieter ausdrücklich zur Umlage von neu entstehenden Betriebskosten berechtigt. Dann erfordert die Umlage nach einem neuen Urteil des LG München I jedoch eine vorherige ausdrückliche Erklärung des Vermieters.

**FAZIT:** Hat der Vermieter eine solche Erklärung gegenüber dem Mieter nicht abgegeben, kann er ihm die Wartungskosten der Rauchmelder nicht über die Betriebskostenabrechnung in Rechnung stellen.

### GEWERBEMIETE

#### Umsatzsteuer auch auf Betriebskosten

**Haben die Parteien hinsichtlich der monatlichen Grundmiete vereinbart, dass diese zuzüglich der jeweils gültigen Umsatzsteuer zu leisten ist, ist eine Vertragsauslegung, wonach auch die umlagefähigen Nebenkosten zuzüglich Umsatzsteuer zu leisten sind, revisionsrechtlich nicht zu beanstanden.** BGH, Urteil v. 30.09.2020, XII ZR 6/20

**FAKTEN:** Bei gewerblicher Vermietung kann vereinbart werden, dass „Miete und Betriebskostenvorauszahlungen zuzüglich Umsatzsteuer in gesetzlicher Höhe zu zahlen sind, soweit der Vermieter die Mieteinkünfte der Umsatzsteuer unterworfen hat“. Fraglich ist, ob bei einer solchen Vereinbarung die Umsatzsteuerpflicht auch die gesamten Betriebskosten umfasst, unabhängig davon, ob die einzelne Betriebskostenart bereits mit Vorsteuern belastet ist oder ob keine Vorsteuern anfallen, so z.B. bei der Grundsteuer. Dazu hat der BGH jetzt entschieden, dass Umsatzsteuer auch auf die Betriebskosten zu zahlen ist, selbst wenn der Mietvertrag nach seinem Wortlaut nur die Zahlung von Umsatzsteuer auf die Miete, nicht aber auch auf die Betriebskosten bestimmt.

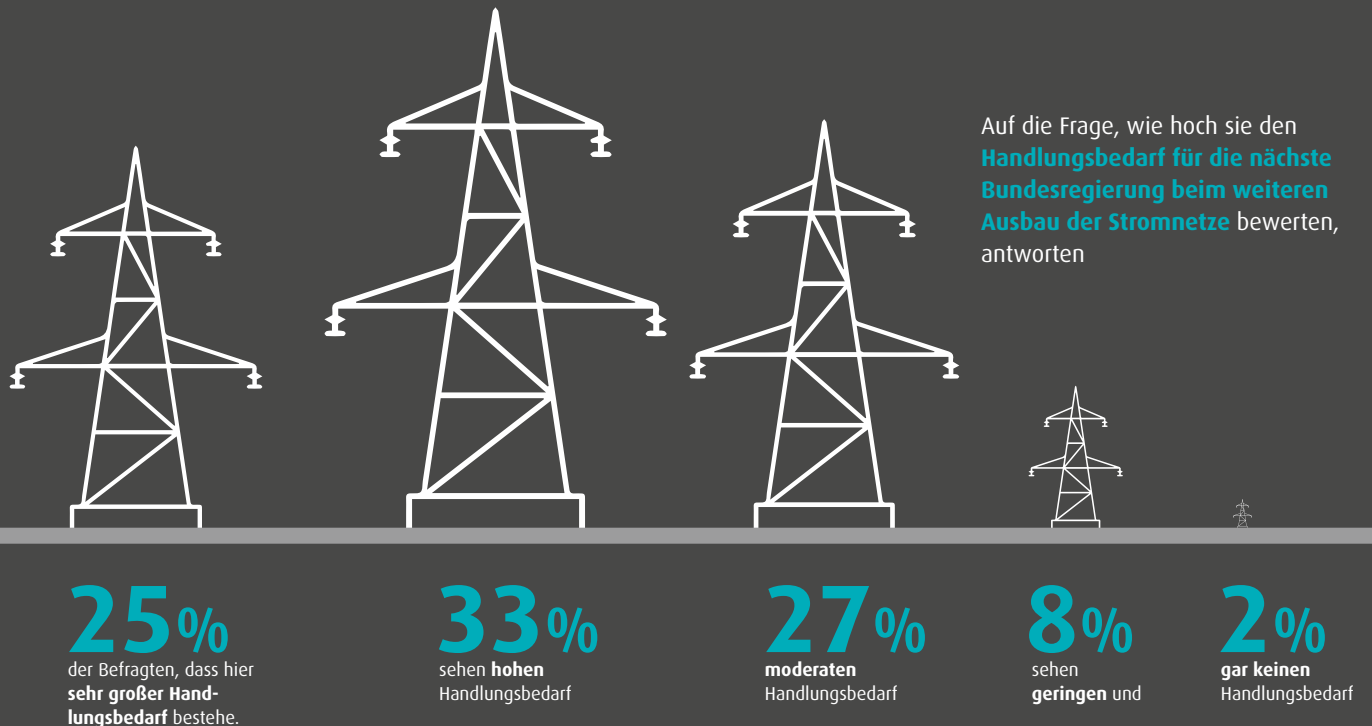
**FAZIT:** Dies erscheint logisch. Andernfalls hätte der Vermieter einen Verlust in Höhe der Umsatzsteuer, da er die Steuer in jedem Fall abführen muss, wogegen der Mieter begünstigt wäre, weil er nur den Nettobetrag an den Vermieter zahlen müsste, gleichzeitig aber die darauf entfallende Umsatzsteuer per Vorsteuerabzug geltend machen könnte. «



# Digitales & Energie

## Beim Ausbau der Stromnetze besteht Handlungsbedarf

Fast 60 Prozent der Deutschen sehen beim Ausbau der Stromnetze besonderen Handlungsbedarf für die nächste Bundesregierung. Gut ausgebaute Stromnetze sind fundamental für das Gelingen der Energiewende. Das sieht laut einer Umfrage des Marktforschungsinstituts Prolytics im Auftrag des BDEW auch ein Großteil der Deutschen so. Auf die Frage, wie hoch sie den Handlungsbedarf für die nächste Bundesregierung beim weiteren Ausbau der Stromnetze bewerten, antwortet ein Viertel der Befragten, dass hier sehr großer Handlungsbedarf bestehe. Ein weiteres Drittel sieht hohen Handlungsbedarf und 27 Prozent moderaten Handlungsbedarf. Nur acht Prozent sehen geringen und zwei Prozent gar keinen Handlungsbedarf.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: BDEW Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e.V.



### KLEINE SOLARANLAGEN

## Betreiber können Steuerfreiheit beantragen

Betreiber kleiner Photovoltaikanlagen und Blockheizkraftwerke (BHKW) können ab sofort eine steuerliche Vereinfachung in Anspruch nehmen. Sie können beim Finanzamt einen schriftlichen Antrag stellen, dass sie ihre Anlage ohne Gewinnerzielungsabsicht betreiben. Das Finanzamt nimmt dann an, dass es sich um eine steuerlich unbeachtliche Liebhaberei handelt. Folge ist, dass etwaige Gewinne nicht der Einkommensteuer unterliegen; gleichzeitig können Kosten und Abschreibungen nicht steuerlich geltend gemacht werden. Zudem entfällt in diesem Fall die Pflicht, für den Betrieb der Anlage eine Einnahmen-Überschuss-Rechnung (EÜR) abzugeben. Der Antrag wirkt für die Zukunft sowie rückwirkend auf alle noch offenen Veranlagungszeiträume. Bei dem Antrag handelt es sich um ein Wahlrecht („Liebhabereiwahlrecht“). Wenn ein solcher Antrag nicht gestellt wird, prüft das Finanzamt wie bisher anhand der allgemeinen Voraussetzungen, ob eine Gewinnerzielungsabsicht besteht oder ob es sich um Liebhaberei handelt. Die Neuerungen ergeben sich aus einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums an die Finanzverwaltung (BMF-Schreiben) vom 2.6.2021.

## SCHLESWIG-HOLSTEIN: ÖKO-ENERGIE BEIM HEIZUNGSTAUSCH SOLL PFLICHT WERDEN

Nicht nur auf Bundesebene gibt es hier und da noch Zoff um das neue Klimaschutzgesetz, auch Schleswig-Holstein stößt auf Widerstand mit seiner Gesetzesnovelle. Besonders umstritten ist ein Punkt: Die Pflicht zur Nutzung von Öko-Energie beim Wechsel der Heizungsanlage in bestehenden (Wohn-)Häusern. Gegen den Widerstand auch aus den eigenen Reihen hat sich Schleswig-Holsteins Umweltminister Jan Philipp Albrecht (Grüne) durchgesetzt: Das Kabinett hat seinen Gesetzentwurf für ein neues Energiewende- und Klimaschutzgesetz im Land beschlossen. Albrecht sprach bei der Vorstellung der Novelle vom ambitioniertesten Gesetz aller Bundesländer. Das Gesetz soll vom Landtag bis zum Herbst verabschiedet werden und noch vor der Landtagswahl im Frühjahr 2022 in Kraft treten.

## BUNDESFÖRDERUNG FÜR EFFIZIENTE GEBÄUDE

### Mehr Geld ab 1. Juli 2021

Die Immobilienbranche muss ihre Gebäudebestände den politischen Klimaschutzziele anpassen. Fürs energetische Sanieren gibt es seit Januar Zuschüsse aus der neuen „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG). Ab 1. Juli gibt es mehr Geld – auch Nichtwohngebäude werden gefördert. Am 1.1.2021 ging die „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ (BEG) an den Start. Zum 1. Juli steht die zweite Stufe an: Dann werden unter anderem die Zuschüsse für Nichtwohngebäude an die für Wohngebäude angepasst. Das Ziel der Bundesregierung: Bis 2045 soll Deutschland klimaneutral sein. Im BEG werden die bisherigen Programme zur Förderung von Energieeffizienz und erneuerbaren Energien im Gebäudebereich der staatlichen För-



derbank KfW und des Bundesamts für Wirtschaft und Ausführungkontrolle (BAFA) schrittweise integriert und neu geordnet. Die Förderrichtlinien gelten zunächst bis 2030. Energetische Maßnahmen bei der Sanierung und dem Neubau von Wohn- und Nichtwohngebäuden werden vom Bund ab dem 1.7.2021 mit bis zu 50 Prozent Förderung finanziell unterstützt. Dann tritt die zweite Stufe der „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ für Wohngebäude (BEG WG) und Nichtwohngebäude (BEG NWG) in Kraft. Die Fördersätze für Gesamtansierungen werden erhöht und sind auch als Investitionszuschuss abrufbar. Darauf weist das vom Umweltministerium Baden-Württemberg geförderte Informationsprogramm Zukunft Altbau hin.

## ENERGIEWENDE

### Klimafreundliches Bauen und Sanieren muss „Mainstream“ werden

Das Thema Energiewende ist mit dem Wahlkampf 2021 in den Mittelpunkt der politischen Agenda gerückt. Das betrifft auch die Immobilienbranche: Die CO<sub>2</sub>-Emissionen im Gebäudebereich müssen bis 2030 ausgehend von derzeit rund 120 Millionen Tonnen deutlich reduziert werden, damit die ambitionierten Klimaziele auf nationaler und auf EU-Ebene erreicht werden können.

Der jährliche Dena-Gebäudereport im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie zeigt auch in der aktuellen Version mit Überblicken und Grafiken, wo wir bei der Wärmewende stehen, wo Dinge noch in Bewegung sind, welche Förderprogramme es gibt und wie sie abgerufen werden. Erstmals werden außerdem drei Fokusthemen beleuchtet, die in Zukunft – auch wegen der Wechselwirkungen untereinander – eine große Rolle für einen klimafreundlicheren Gebäudebestand spielen werden: Wärme- und Kältewende, Green Finance und Ressourcen im Bauwesen. „Klar ist: Durch das Urteil des Bundesverfassungsgerichts zum Klimaschutzgesetz erleben wir eine neue Dringlichkeit im Klimaschutz“, so Andreas Kuhlmann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Dena.

## RECHT

### Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,  
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

e jur

## MESSEINRICHTUNGEN

### Verwender der Zähler

BVerwG, Urteil vom 10.12.2020 – Az. 8 C 26/20, § 3 Nr. 22 MessEG

Der Rechtsstreit betraf den Einsatz, die Verwendung und Auslesung von 14 Warmwasserzählern in einem Wohngebäude des beklagten Immobilieneigentümers. Er konzentrierte sich auf die Frage, wer „Verwender“ dieser Zähler ist und die Funktionsherrschaft über die Messgeräte ausübt. Der Messdienstleister vertrat zunächst die Auffassung, dass die Zuständigkeit auf Seiten des Gebäudeeigentümers liegt, auch wenn er selbst Eigentümer der Messeinrichtungen ist und das alleinige Zugriffsrecht hat. Das BVerwG bestätigte jedoch beide Vorinstanzen. Es sieht im konkreten Fall den Messdienstleister in der Pflicht, da nur er die rechtliche und tatsächliche Kontrolle über die Gerätefunktionen ausübt. Der Streit gründete auf einer Ordnungsverfügung des Landesbetriebs für Mess- und Eichwesen in NRW und betraf entsprechende Meldepflichten. Der Vertrag zwischen dem Vermieter und dem Messdienstleister enthielt ein Dienstleistungspaket von der Montage über die Wartung, Eichung und Ablesung der Zähler, wobei diese im Alleineigentum des Messdienstleisters verblieben.

**PRAXIS:** Die Bedeutung solcher Fragen steigt – aktuell verschärft um die CO<sub>2</sub>-Bepreisung fossiler Brennstoffe. Verträge zwischen Messdienstleistern und Gebäudeeigentümern gehören deshalb überprüft.

# Kalte Wärmenetze? Klingt paradox – doch sie sind effizient und rentabel

**N**ein, die aktuelle Gesetzgebung im Gebäudeenergiegesetz (GEG) und im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) entdeckt das Quartier nicht neu. Doch sieht sie es als stetigen Quell für Energiesparpotenziale. Und nicht nur auf Bundesebene tut sich etwas: Zehn Bundesländer haben bereits Quartiergesetze. Zuletzt kam in diesem Jahr Niedersachsen dazu. Zwar dienen diese in erster Linie der Verbesserung der Attraktivität ihres Viertels mittels staatlicher Gelder. Doch in Zeiten des Klimawandels ist dies nun einmal nur mit einer wachsenden Energieeffizienz und dem Einsatz erneuerbarer Energien möglich. Die energetische Aufwertung der Quartiere ist also systemimmanent.

Eine Möglichkeit, diese Effizienz deutlich zu steigern, ist die Abkehr von klassischer Energieversorgung, insbesondere der Fernwärme. Diese ist immer mit hohen Verlusten verbunden, da die Vorlauftemperaturen über 100 °C betragen, um beim Kunden als heiz- und trinkwarmwasserfähiges Temperaturniveau anzukommen. Auch die dafür benötigten Leitungen und Pumpstationen sind kostenintensiv, da sie zur Vermeidung noch höherer Leitungsverluste stark isoliert sein müssen. Und das Temperaturniveau muss auch im Sommer gehalten werden, wenn es nur Bedarf an Trinkwarmwasser gibt. Das

macht die Fernwärme zur zweit teuersten Heizenergie in Deutschland nach Stromdirektheizungen. Ein weiterer Nachteil ist, dass in diese Netze andere Wärmequellen, etwa Abwärme aus Industrie, Solarthermie oder Geothermie, nur mit hohem technischen Aufwand eingespeist werden können. Denn deren Temperatur- und Druckniveaus sind grundsätzlich unterschiedlich.

In neugebauten oder frisch sanierten Quartieren ist jedoch ein solch hohes Temperaturniveau nicht nötig. Bei Niedrigstenergiehäusern reichen Vorlauftemperaturen von 30 bis 40 °C. Und genau an dieser Stelle kommen Niedertemperatur- oder gar kalte Wärmenetze ins Spiel.

## Niedertemperaturnetze benötigen kaum Isolierung und lassen sich einfach installieren

Niedertemperaturnetze arbeiten mit Vorlauftemperaturen von ebenjenen 30 bis 40 °C. In sie können auch andere Wärmequellen eingespeist werden. Üblich ist ein Blockheizkraftwerk zur Grundversorgung sowie ein Spitzenlastkessel als Redundanz für Lasten im Winter. Eingespeist werden kann in diese Netze, die über eine deutlich

geringere Isolation verfügen, auch Abwärme und Solar- oder Geothermie. Deren Drücke und Temperaturniveaus sind denen der Wärmemengen im Netz ähnlich.

Kalte Wärmenetze verzichten ganz auf eine Isolierung. Sie nutzen lediglich die Temperatur des Bodens, in dem sie verlegt sind, also 9 bis 11 °C. In beiden Netztypen werden die benötigten Endtemperaturen mit Wärmepumpen in jedem Gebäude erzielt. Diese überbrücken das so genannte Delta T (also die Temperaturdifferenz) für Trinkwarmwasser (bei Niedertemperaturnetzen etwa 30 Kelvin und bei kalten Wärmenetzen 60 Kelvin) sowie zusätzlich für die Heizung (nur bei kalten Wärmenetzen, etwa 20 Kelvin). Kalte Wärmenetze haben zwar den Nachteil einer höheren Temperaturdifferenz, die es zu überwinden gilt. Doch dafür arbeiten sie verlustfrei.

Der große Vorteil bei dieser Art von Netzen sind jedoch die Investitionskosten. Denn die liegen deutlich unter denen für ein Fernwärmenetz. Die Isolierung fällt entweder geringer aus (Niedertemperaturnetze) oder es wird komplett darauf verzichtet (kalte Wärmenetze). Drücke müssen ebenso wenig ausgeglichen werden. Da die Netze deutlich weniger Platz benötigen, können sie etwa bei der Erschließung eines Quartiers mit allen anderen Medien gleich mit verlegt werden. »

## Heizkostenvergleich in Deutschland, März 2021: Pellets günstig – Strom teuer (in Cent je kWh\*)

\* bezogen auf 3.000 Liter Heizöläquivalent, bundesdurchschnittlich, inkl. MwSt.;  
Quelle: Brennstoffspiegel, 05/2021, S. 52



HOLZPELLETS  
4,60



HEIZÖL  
5,96



ERDGAS  
(METHAN)  
6,35



FLÜSSIGGAS  
(PROPAN, BUTAN)  
7,08



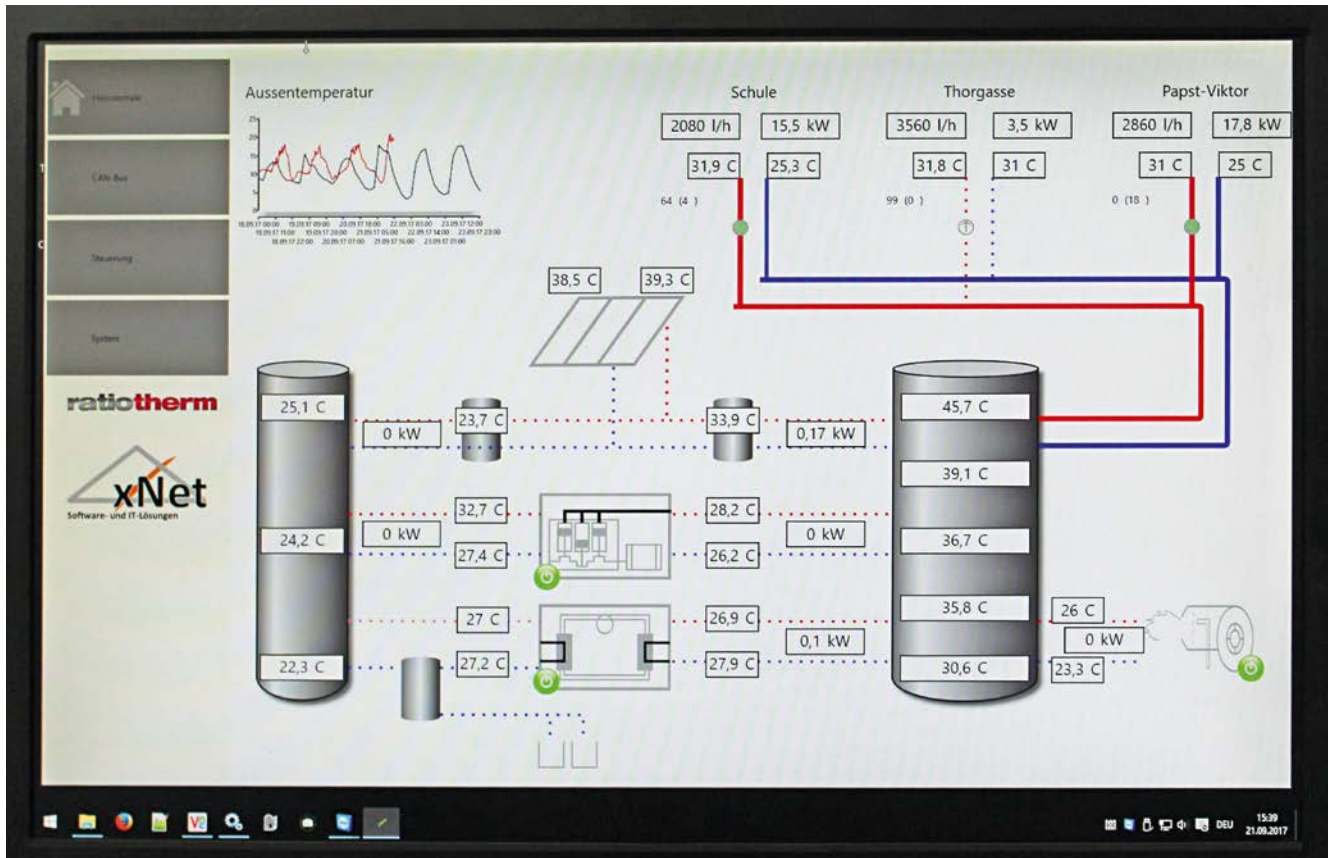
FERNWÄRME  
8,31



HEIZSTROM  
26,32



Der Wärmemarkt hat 2020 trotz Corona seine Klimaziele nicht erfüllt. Die Politik ist alarmiert und fördert, als gäbe es kein Morgen. Davon profitieren insbesondere auch Niedertemperatur- oder gar kalte Wärmenetze. Auch Eisspeicher rechnen sich nun.



Wesentlich für das Funktionieren von Niedertemperatur-Wärmenetzen sind große Speicher, die verschiedene Temperaturniveaus bedienen können.



BHKW wie dieses sorgen in Wärmenetzen nah an Quartieren für die Absicherung der Wärmegrundlast.

## FÖRDERUNG

### BISHER NUR FÜR KOMMUNEN MÖGLICH

Die KfW fördert seit dem 1. April 2021 mit ihren Quartiersprogrammen Digitalisierung, grüne Infrastruktur und klimafreundliche Mobilität. Die Fördersumme kann bis zu 95 % betragen. Kommunen können dafür die KfW-Programme 432 und 201/202 nutzen. Fördermittel für eine energieeffiziente Quartiersversorgung werden durch die Programme 201 und 202 bereit gestellt. Neu ist, dass neben Wärme, Kälte, Wasser und Abwasser ab sofort auch klimafreundliche Mobilität, grüne Infrastruktur, Klimaschutz, Klimaanpassung und Digitalisierung in den Antrag einfließen. Mit Ausnahme der Wärme- und Kälteversorgung verdoppelt der Bund den Tilgungszuschuss von 10 auf 20 %. Über eine Laufzeit von unverändert fünf Jahren stehen im Programm 432 statt bisher 250.000 Euro nun bis zu 350.000 Euro zur Verfügung. Der förderfähige Sachkostenanteil hat sich zudem von 10 auf 20 % verdoppelt. Zuschüsse für Konzepte und Personal wurden auf 75 % angehoben. Die bisherige Mindestgrenze von 15 % Eigenmitteln wurde aufgehoben. Die Regelung gilt bis zum 30. Juni 2022. Mehr unter [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

Links: Betonbau des Eisspeichers für das Quartier Hansapark

Rechts: Erd-Eisspeicher eignen sich gut für Nahwärmenetze und sind aufgrund der geringen Investitionskosten sehr interessant.

Das erste deutsche Niedertemperaturnetz ging vor gut sechs Jahren im bayerischen Dollnstein mit einer Länge von 1.829 Metern in Betrieb. Haupttreiber war der dort ansässige Heiztechnikspezialist RATIOtherm. Betrieben wird es im Sommer mit einem Vorlauf von 25 bis 30 °C und im Winter von 70 °C. Damit wird ein neu erschlossenes Quartier mit 40 Wohnhäusern versorgt, von denen sich 27 für einen Anschluss an das Netz entschieden. Zur Wärmeerzeugung tragen 100 m<sup>2</sup> Solarthermie mit 49 kW, eine Großwärmepumpe mit CO<sub>2</sub> als Kältemittel und 440 kW, ein Flüssiggas-Blockheizkraftwerk (BHKW) mit 190 kW und ein Spitzenlastkessel mit 300 kW sowie die Umweltwärme des Grundwassers bei. Die Schwankungen in der Erzeugung werden mit einem 27 Kubikmeter fassenden Warmwasser- und einem 15 Kubikmeter fassenden Kaltwasserspeicher ausgeglichen.

Auch Leipzigs zweitgrößtes Klinikum, das St. Georg, wird demnächst mit einem Niedertemperaturnetz versorgt. Das 2.000-Betten-Haus, das im Norden der Messestadt in einem Park über 40 Häuser umfasst, die meisten aus der Gründerzeit, hängt bisher noch am städtischen Fernwärmenetz. Seit 2019 wurde geplant, Ende

2022 soll alles fertig sein. „Die Arbeit an dem bestehenden Wärmenetz gleicht einer Operation am offenen Herzen. Dennoch gilt es, den Willen des Auftraggebers nach einer deutlichen CO<sub>2</sub>-Reduktion zu erfüllen“, so Daniel Landgraf, Geschäftsführer des auf Energietechnik spezialisierten Planungsbüros e7, das den energetischen Umbau im Klinikum St. Georg steuert. Eine große Rolle spielte auch, was die meisten Fördereffekte hatte, um die Investitionskosten gering zu halten.

## BHKW bilden den zentralen Baustein des Nahwärmenetzes mit Niedrigtemperaturen für die Quartiersversorgung

Die beiden sechs Jahre alten BHKW bleiben weiterhin eine der Säulen der Wärmeproduktion. Doch laut dem neuen Konzept soll erstmalig auch die Abwärme der Gebäude genutzt werden. Da zu 80 Prozent im Jahresverlauf nur moderate Leistungen gefragt sind, ergibt das auch Sinn. Den Rest und generell 20 Prozent der





Heizleistung decken 62 Wärmepumpen ab und machen so die BHKW an knapp fünf Monaten des Jahres überflüssig. Wenn die BHKW arbeiten, etwa zur Stromversorgung, wird die Wärme gespeichert. In den Gebäuden befinden sich dazu vier Kubikmeter große Speicher, im vor einigen Jahren neu erbauten Notfallzentrum sind es 20 Kubikmeter.

Das Wärmenetz im St. Georg könnte aufgrund seiner niedertemperaturigen Auslegung noch eine weitere Energiequelle nutzen: Aquifere. Von diesen unterirdischen Grundwasserströmungen gibt es in der Leipziger Tieflandbucht reichlich, und das schon in 16 Metern Tiefe. Derzeit prüft e7 die Grundlagen.

Wie in Dollnstein und Leipzig sind BHKW meist der zentrale Baustein eines Nahwärmenetzes mit niedrigen Temperaturen für die Quartiersversorgung. Sie können auch für Fernwärmenetze genutzt werden, wenn diese nicht mehr mit der Abwärme aus Kohlekraftwerken beliefert werden können. Eine solche Strategie fährt derzeit etwa die Stadt Leipzig. Ein vorgezogener Kohleausstieg wird die Versorgung durch das Kohlekraftwerk Lippendorf bis etwa 2029 beenden. Die Stadtwerke Leipzig bauen derzeit des-

halb gasbetriebene BHKW in mehreren Quartieren auf, die dort zum einen den wachsenden Wärmebedarf der Messestadt stillen und zum anderen den Sprung in die kohlefreie Wärmeversorgung garantieren sollen.

Die Vorteile dieser Kraft-Wärme-Kopplungs-Lösung liegen auf der Hand. Die Abwärme aus den BHKW liegt deutlich unter den 100 °C, die sonst in Wärmenetzen üblich sind. Das verringert die Verluste. Gleichzeitig kann ein Großteil des Strombedarfs im Quartier dezentral erzeugt und direkt vor Ort verbraucht werden, etwa für die Wärmepumpen zur Trink- und Heizwassererwärmung. Zudem können sie nicht mit fossilem Erdgas betrieben werden, sondern mit Biogas oder anderen Formen von Biomasse.

## Eisspeicher nutzen als überdimensionale Wärmepumpen zusätzlich die Kristallisationswärme des Eises

Für niedertemperaturige Nahwärmenetze eignet sich Solarthermie besonders gut als Ergänzung. Denn auch hier sind Druck- und Temperaturniveau denen der Abwärme aus den BHKW viel näher als denen in Fernwärmenetzen. Diese Möglichkeit wird vor allem von regionalen Energieversorgern immer stärker erkannt. 2020 ist die Leistung großer Solarkollektorfelder, die in Wärmenetze einspeisen, um 41 Prozent gewachsen, so das Steinbeis-Forschungsinstitut Solites. Ende 2020 waren demnach 44 solarthermische Großanlagen mit einer Kollektorfläche von etwa 107.000 Quadratmetern und einer Leistung von rund 75 MW in Betrieb. „Wir erleben bei den solaren Wärmenetzen in Deutschland seit etwa fünf Jahren ein dynamisches Wachstum, das sich nach unseren Prognosen auch in Zukunft fortsetzen wird“, so Patrick Geiger, wissenschaftlicher Mitarbeiter von Solites. Bis

2025 rechnet er mit einer Verdopplung der Anlagenzahl auf rund 90 und einer Verdreifachung der Kollektorfläche auf mehr als 300.000 Quadratmeter. Einen Grund für die Entwicklung sieht er in den günstigen Gestehungskosten für Solarthermie und der Förderung des Bundes mit 40 bis 70 Euro netto pro MW. Damit sei Solarthermie bereits heute wettbewerbsfähig.

Die beiden Projekte in Dollnstein und Leipzig haben als Herzstück Wärmespeicher. Ohne sie ist eine sinnvolle und energetisch effiziente Quartierslösung nicht vorstellbar. Dabei kann man auch über die klassischen Wärmespeicher hinausgehen.

Eisspeicher als eine technologische Möglichkeit funktionieren wie überdimensionale Wärmepumpen, die zusätzlich die Kristallisationswärme des Eises in großen unterirdischen Speichern nutzen. Im Sommer wird Wärme aus dem Gebäude abgeführt, im Winter dem Eisspeicher entzogen, sodass dieser wieder zu 90 Prozent vereist. In Nürnberg wird künftig das Quartier Hansapark so beheizt und gekühlt. Dafür sorgt ein Eisspeicher mit 300 Kubikmeter Wasservolumen, der allein beim Gefriervorgang die gleiche Energiemenge wie 2.900 Liter Heizöl liefert.

Noch relativ jung sind Erd-Eisspeicher, die wie die Eisspeicher funktionieren, jedoch ohne Betonhülle auskommen. Ein Wohnquartier am Kattenhunder Weg in Schleswig nutzt diese Möglichkeit. Erd-Eisspeicher bestehen aus mehrlagigen Erdkollektoren, die in verschiedenen Bauweisen übereinander oder nebeneinander platziert werden. Statt des Wassers wie im Eisspeicher gefriert hier das Erdreich, wird aber ebenso im Sommer mittels Sonnenkollektoren wieder regeneriert. Auch hier wird die gewonnene Erdwärme via kaltes Wärmenetz zu den Wohngebäuden transportiert und dort mittels Wärmepumpen auf ein höheres Niveau angehoben. Die nötige Energie aus der Umwelt liefern zwei Erd-Eisspeicher und zwei Erdkollektorfelder, die zusätzlich Wärmeenergie generieren. «

Frank Urbansky, Leipzig





# Ziele verschärft: Neue Regularien ante portas

In den letzten Monaten haben die EU und Deutschland ihre Klimaschutzziele nochmals deutlich verschärft: Die EU möchte das Ziel der Netto-Treibhausgasneutralität spätestens 2050 erreichen, Deutschland sogar schon fünf Jahre früher. Auch die Zwischenziele zur Treibhausgasreduktion für das Jahr 2030 wurden auf 55 bzw. 65 Prozent angehoben. Dieses ehrgeizige Vorhaben kann nur erreicht werden, wenn auch der Gebäudesektor spätestens 2045 klimaneutral ist. Hierzu wird die Politik konkrete Umsetzungsmaßnahmen ergreifen müssen. Bereits heute ist absehbar: Das wird für die Immobilienbranche nicht nur die Bereitstellung zusätzlicher Fördermittel für den Klimaschutz bedeuten. Vielmehr wird die Politik auch an den regulatorischen Rahmenbedingungen für Treibhausgasemissionen im Gebäudesektor ansetzen. Der Bestand gerät immer mehr in den Fokus.

Der Gebäudesektor wird in der öffentlichen Debatte häufig für etwa ein Drittel der Treibhausgasemissionen verantwortlich gemacht. Diese Zahl umfasst jedoch auch die gebäuderelevanten Emissionen aus der Energiebereitstellung für Strom- und Fernwärme sowie die Prozessemissionen aus der Herstellung von Baustoffen.

Folgt man demgegenüber dem deutschen Klimaschutzgesetz, ergibt sich eine andere Rechnung: Dem Gebäudesektor werden dort unmittelbar nur die Treibhausgasemissionen durch den Brennstoffeinsatz für Gebäudewärme und -kühlung sowie für die Warmwasserbereitung zugerechnet. Diese machen in Deutschland aktuell zirka 14 Prozent der Gesamtemissionen aus. Nach den neuen gesetzlichen Vorgaben müssen diese Treibhausgasemissionen innerhalb von zehn Jahren um knapp 45 Prozent reduziert werden – von 120 Millionen Tonnen in 2020 auf 67 Millionen Tonnen in 2030.

## Ein Sofortprogramm 2022 für den Klimaschutz wurde aufgelegt

Auf Bundesebene hat die Regierung Mitte Mai zusammen mit dem Beschluss der verschärften deutschen Klimaschutzziele ein kurzfristiges Maßnahmenpaket mit dem Titel „Sofortprogramm 2022“ angekündigt. Für den Gebäudesektor muss das zuständige Bauministerium ohnehin kurzfristig ein Klimaschutz-Sofort-

programm vorlegen. Der Grund: Die im Klimaschutzgesetz für den Gebäudesektor festgelegte Jahresemissionsmenge wurde im Jahr 2020 überschritten. Ein erster Entwurf des Sofortprogramms 2022 besteht bereits. Er beinhaltet Maßnahmen für alle relevanten Wirtschaftsbereiche sowie sektorübergreifende Maßnahmen. Für den Gebäudesektor benennt der Entwurf drei zentrale Handlungsfelder: die Steigerung der Energieeffizienz, den Ausbau des Einsatzes erneuerbarer Wärme sowie die Sektorkopplung für Beheizung, Warmwasser, Kühlung und Beleuchtung. Neben Maßnahmen im Bereich der Förderung bedeutet dies, dass die für das Jahr 2023 vorgesehene Überprüfung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) bereits 2022 erfolgen und für eine grundsätzliche Novelle genutzt werden soll. Dabei sollen in erster Linie das Wirtschaftlichkeitsgebot im Hinblick auf Klimafolgekosten modernisiert,

**Inwieweit schützen der baurechtliche Bestandsschutz und das Wirtschaftlichkeitsgebot auch künftig vor nachträglichen energetischen Anforderungen an Bestandsgebäude?**



Bis 2045 sollen die Immobilien in Deutschland klimaneutral sein. Politische Vorgaben werden auch den Bestand betreffen. Das bietet Risiken für die Branche – aber auch Chancen.

## „Fit für die „Mobilitäts- wende?“



### Wir bringen Elektromobilität in Ihren Gebäudebestand.

- ✓ Unsere Experten entwickeln für Ihre Immobilie eine **zukunftssichere Lösung**, die auf der bestehenden Elektrik aufbaut und jederzeit erweiterbar ist.
- ✓ Wir **beraten** zu staatlichen Förderprogrammen und **begleiten** Sie bis zur vertraglichen Umsetzung mit der Eigentümergemeinschaft.
- ✓ Gemeinsam mit Ihnen machen wir Ihre Immobilien „**e-mobility-ready!**“

Vertrauen Sie uns –  
 einem der größten mittelständischen Energie-  
 lieferanten in Deutschland mit 60 Jahren  
 Markterfahrung. [www.montana-energie.de](http://www.montana-energie.de)

### Wir beraten Sie gerne:

089/641 65 214 oder  
[geschaeftskunden@montana-energie.de](mailto:geschaeftskunden@montana-energie.de)

eine Verpflichtung zur Installation von Photovoltaik oder Solarthermie für alle Neubauten sowie bei größeren Dachsanierungen eingeführt und wirksame Mindesteffizienzstandards an Bestandsgebäuden festgeschrieben werden. Der Entwurf des Sofortprogramms 2022 bestätigt auch den umstrittenen Beschluss der Bundesregierung, dass sich Vermieterinnen und Vermieter (jedenfalls im Falle vermieteten Wohnraums) künftig am zu Jahresanfang 2021 eingeführten nationalen CO<sub>2</sub>-Preis für Brennstoffe hälftig beteiligen müssen. Erforderlich wären hierfür Änderungen im Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB), im Brennstoffemissionshandelsgesetz (BEHG), im GEG sowie in der Heizkosten- und Betriebskostenverordnung. Weiterhin erwägt der Programmtext eine Anhebung des CO<sub>2</sub>-Preises, die aber mit einer zusätzlichen sozialen Abfederung erfolgen soll.

Der Entwurf des Sofortprogramms 2022 befindet sich derzeit in der Ressortabstimmung. Eine Kabinettsentscheidung ist noch vor der parlamentarischen Sommerpause geplant. Zudem müssen die dem verpflichtenden Sofortprogramm für den Gebäudesektor zuzuordnenden Maßnahmen noch durch den Expertenrat für Klimafragen geprüft werden.

Auf EU-Ebene hat die Europäische Kommission Gesetzgebungsvorschläge angekündigt, mit dem die verschärften EU-Klimaschutzziele erreicht werden sollen. Es ist zu erwarten, dass bereits die nunmehr für Mitte Juli 2021 angekündigten ersten konkreten Vorschläge für Anpassungen der Erneuerbare-Energien-Richtlinie (RED), der Energieeffizienz-Richtlinie (EED) und des EU-Emissionshandelssystems relevante Regelungen für den Immobiliensektor beinhalten werden. Geplant ist beispielsweise im Zuge der Überprüfung der RED, den Vorgaben für die Wärme- und Kälteerzeugung aus erneuerbaren Quellen einen höheren »

### GESETZENTWÜRFE



#### Sofortprogramm 2022

Dieses Programm benennt für den Gebäudesektor drei zentrale Handlungsfelder: die Steigerung der Energieeffizienz, den Ausbau des Einsatzes erneuerbarer Wärme sowie die Sektorkopplung für Beheizung, Warmwasser, Kühlung und Beleuchtung. Neben Maßnahmen im Bereich der Förderung bedeutet das konkret, dass die für das Jahr 2023 vorgesehene Überprüfung des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) bereits 2022 erfolgen und für eine grundsätzliche Novelle genutzt werden soll.



#### Ante portas – Das Fit-for-55-Paket der Europäischen Union könnte unter anderem beinhalten:

- ▶ Es wird überlegt, anlässlich der Reform des EU-Emissionshandelssystems im Juli 2021 die europaweite CO<sub>2</sub>-Bepreisung auch in den Sektoren Wärme und Verkehr einzuführen. Die deutsche Bundesregierung unterstützt dieses Vorhaben ausdrücklich.
- ▶ Für das vierte Quartal 2021 ist der Entwurf einer novellierten EU-Gebäuderichtlinie angekündigt. Dieser dürfte unter anderem Regelungsvorschläge für die schrittweise Einführung verbindlicher Mindestnormen für die Gesamtenergieeffizienz von Bestandsgebäuden beinhalten.
- ▶ In jedem Fall gilt das Gebot, dass nachträgliche energetische Anforderungen an bestehende Gebäude im Lichte des grundrechtlichen Eigentumsschutzes verhältnismäßig sein müssen – sie müssen geeignet, erforderlich und angemessen sein. Dies gilt auch mit Blick auf die angekündigte Überarbeitung des Wirtschaftlichkeitsgebotes zur Einbeziehung von Klimafolgekosten.

# 45%

Nach den neuen gesetzlichen Vorgaben müssen die Treibhausgasemissionen innerhalb von zehn Jahren um knapp 45 Prozent reduziert werden, nämlich von 120 Mio. Tonnen im Jahr 2020 auf 67 Mio. Tonnen im Jahr 2030.

Stellenwert zu geben und ein EU-weites Mindestniveau an Energie aus erneuerbaren Quellen in Gebäuden einzuführen. Abzuwarten bleibt indes, ob dieses Mindestniveau über die bereits geltenden Anforderungen des GEG hinausgehen wird. Weiterhin könnte die Modifizierung der EED zur erneuten Anpassung der europäischen Vorgaben zur Verbrauchserfassung im Bereich Wärme und Kälte führen. Schließlich wird überlegt, anlässlich der Reform des EU-Emissionshandelssystems die europaweite CO<sub>2</sub>-Bepreisung auch in den Sektoren Wärme und Verkehr einzuführen. Die deutsche Bundesregierung unterstützt dieses Vorhaben ausdrücklich.

Besonders relevant wird der für das vierte Quartal angekündigte Entwurf einer novellierten EU-Gebäuderichtlinie sein. Dieser dürfte unter anderem Regelungsvorschläge für die schrittweise Einführung verbindlicher Mindestnormen für die Gesamtenergieeffizienz von Bestandsgebäuden beinhalten. Auch die Vorschriften für Energieeffizienzausweise dürften in diesem Zuge aktualisiert werden. Ziel der Regelungen ist es, energetische Sanierungen von bestehenden Gebäuden attraktiver zu machen.

Die Einführung von Mindestanforderungen an die Energieeffizienz von Bestandsgebäuden im Lichte der verschärften Klimaschutzziele sowohl auf EU- als auch auf nationaler Ebene ist

nicht neu. Bereits heute unterliegen Bestandsgebäude bei baulichen Änderungen energetischen Anforderungen. Auch anlasslose Nachrüst- und Außerbetriebnahmepflichten gibt es schon im geltenden Gebäudeeffizienzrecht. Hierzu gehört beispielsweise die Pflicht zur Dämmung von Geschossdecken bei Wohngebäuden sowie von Wärmeverteilungs- und Warmwasserleitungen. Dennoch sind die entsprechenden Pflichten für Bestandsgebäude bislang eher gering. Zudem gilt das im GEG geregelte Wirtschaftlichkeitsgebot: Danach können nur solche Effizienzmaßnahmen verlangt werden, die wirtschaftlich vertretbar sind. Als wirtschaftlich vertretbar werden Aufwendungen betrachtet, die sich innerhalb der üblichen Nutzungsdauer durch die eintretenden Einsparungen amortisieren können. Bei bestehenden Gebäuden, Anlagen und Einrichtungen ist darüber hinaus die noch zu erwartende Nutzungsdauer zu berücksichtigen.

## Die neuen Regularien werden auch den Gebäudebestand betreffen

Aus Sicht der Immobilieneigentümer stellt sich die Frage: Inwieweit schützen der baurechtliche Bestandsschutz und das Wirtschaftlichkeitsgebot auch künftig vor nachträglichen energetischen Anforderungen an Bestandsgebäude? Hierzu gibt es aktuell unterschiedliche Rechtspositionen. Es ist daher zu erwarten, dass die entsprechenden Vorschläge zu einer lebhaften rechtlichen und politischen Diskussion führen. Dabei dürfte auch die Aufwertung des verfassungsrechtlichen Klimaschutzauftrages durch den jüngsten Klimaschutz-Beschluss des Bundesverfassungsgerichts eine Rolle spielen.

In jedem Fall gilt das Gebot, dass nachträgliche energetische Anforderungen an bestehende Gebäude im Lichte des grundrechtlichen Eigentumsschutzes verhältnismäßig sein müssen – sie müssen geeignet,

erforderlich und angemessen sein. Dies gilt auch mit Blick auf die angekündigte Überarbeitung des Wirtschaftlichkeitsgebots zur Einbeziehung von Klimafolgekosten. Dabei müsste zudem konsequenterweise berücksichtigt werden, dass die für energetische Sanierungen eingesetzten Baustoffe ihrerseits einen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck haben, auch wenn diese Emissionen derzeit nicht im Gebäudesektor bilanziert werden. Schließlich muss auch weiterhin zwischen anlassbezogenen und anlasslosen Pflichten unterschieden werden, wenn der baurechtliche Bestandsschutz nicht völlig ausgehöhlt werden soll.

Die Immobilienwirtschaft muss sich also in naher Zukunft auf eine Welle neuer Klimaschutzregularien einstellen, die auch vor dem Gebäudebestand keinen Halt machen werden. Angesichts dieser Entwicklung gilt es, den Überblick zu behalten und sich aktiv an der Debatte zur Klimaschutzregulierung zu beteiligen. So können Risiken rechtzeitig erkannt und minimiert werden. Zudem kann Klimaschutzregulierung Immobilieneigentümern auch Chancen bieten – etwa durch eine Kombination mit attraktiven Förderprogrammen oder durch neue Geschäftsfelder besonders in den Bereichen Energieversorgung und Digitalisierung. «

Dr. Martin Hamer und Natalie Kopplow, Berlin

### AUTOREN



**Dr. Martin Hamer** und **Natalie Kopplow** sind Experten für Klimaschutz-, Bau- und Umweltrecht bei der auf die Beratung der Immobilienwirtschaft spezialisierten Wirtschaftskanzlei Greenberg Traurig in Deutschland.



# Kostenfalle Mietkautionsverwaltung

Wie Covid-19 als Brandbeschleuniger bei Bankgebühren den Wandel in der Kautionsverwaltung beschleunigt. **Marcel Meitza**, Geschäftsführer vom Berliner Fintech Momo (getmomo.de) beschreibt, warum ein Wandel in der Kautionsverwaltung gerade jetzt sinnvoll ist.



**ZUR PERSON** Marcel Meitza,  
Geschäftsführer Getmomo Financial GmbH

**Kontakt:** Alexander von Zmuda-Trzebiatowski  
GetMomo Financial GmbH,  
Rosenthaler Straße 13, 10119 Berlin  
Telefon: +49 30 166384 248  
E-Mail: alexander.zmuda@getmomo.de  
Internet: getmomo.de/vermieter

## Wie sehen Sie die Entwicklung des Mietmarktes in den letzten Jahren?

Der Markt hat sich weiter zugespitzt. Seit 2010 ist die Mietbelastung in Deutschland konstant gestiegen. Daneben wächst der Kostendruck. So erwarten wir weitere Konsolidierungen, so wie aktuell bei Vonovia/DW. Neue Anforderungen trieben die Entwicklung.

## Wie hat Covid-19 die Lage verändert?

Covid-19 hat zu einer Entschleunigung bei Mieten in Städten geführt, gleichzeitig sind die Preise im Umland gestiegen. Mietrückstände durch Kurzarbeit machen die Verwaltungen zu den Leidtragenden.

**Wie reagiert die Politik?** Der politische Druck nimmt zu, ohne echte Lösungen zu bieten. Jüngstes Beispiel war der Berliner Mietendeckel. Unabhängig von der Wahl werden die Entwicklungen am Wohnungsmarkt das Thema in der nächsten Legislaturperiode.

## Gibt es auch einen Effekt bei Banken der für Verwaltungen relevant ist?

Den gibt es. Das Institut für Deutsche Wirtschaft geht davon aus, dass kein Ende der Niedrigzinspolitik in Sicht ist. Deshalb wehren sich Banken immer stärker gegen Kautionsseinlagen. Eine führende deutsche Großbank verabschiedet sich gerade aus dem Kautionsgeschäft, im ersten Schritt wurde bereits das Neugeschäft komplett eingestellt. Und dies ist kein Einzelfall. Daneben werden immer höhere Entgelte und Negativzinsen eingeführt. Auch sind die Gebühren für Konten in nur vier Jahren um 25% gestiegen.

## Was bedeuten diese Entwicklungen für Verwalter?

Verwaltungen müssen mit höheren Ausgaben aus neuen Gesetzen und steigende Bankgebühren rechnen. Deshalb gilt es kostengünstige Alternativen zu identifizieren.

## Welche Rolle können bei diesen Überlegungen Alternativen zur klassischen Kautions spielen?

Fakt ist, Kautionsen sind für Verwaltungen zeitraubend und Rückzahlungen sorgen oft für Ärger. Alternativen sollten danach beurteilt werden, ob diese a) eine Erleichterung in der Verwaltung bieten, b) ohne Mehrkosten genutzt werden können und c) im Anspruchsfall eine schnelle Inanspruchnahme garantiert wird. Kautionsversicherungen erfüllen diese Ansprüche häufig nicht. Po-

licen müssen mit Mehraufwand geprüft werden, die Bearbeitungszeit liegt meist bei +14 Tagen, sie sind häufig sehr teuer (>6% p.a.) und können zu Missverständnissen führen. Da Mieter bei "Versicherungen", häufig im Glauben sind, eine volle Absicherung läge vor. Dies führt zu entgegengesetzten Interessen von Verwaltern und Mietern. Die Ungewissheit bei Auszahlungen und hohe Gebühren machen das Produkt für beide Seiten unattraktiv. Bankbürgschaften haben auch Prüf-Mehraufwand und längere Zeiträume bis zur Auszahlung, im Durchschnitt haben Verwalter, aber deutlich bessere Erfahrungen gemacht.

## Welche Vorteile bietet Momo für Verwalter als neue Alternative?

Wir positionieren uns als Partner bei den Themen moderner Kautionsersatz und Kautionsverwaltung. Und schaffen Zeit für das Wesentliche in der Verwaltung. Über unsere Plattform, können Verwalter in Sekunden Mieter anlegen und verwalten. Beim Einzug können Verwalter unsere Kautionslösung zusammen mit dem Mietvertrag abschließen. Unsere Technologie ermöglicht die direkte Prüfung über einen integrierten Partner. Zusätzliche Kosten für den Verwalter entstehen keine. Das Basisprodukt ist eine Bankbürgschaft, mit Zahlung auf 1. Anforderung, die wir weiter optimiert haben und digital anbieten. Verwaltern bieten wir, einfache & faire Auszahlungsbedingungen und eine Abwicklung in 48 Stunden. Im Anschluss übernehmen wir die Schadensregulierung. Daneben bieten wir neben Integrationen in Bestandssoftware auch unterstützende Module, z.B. im Bereich Bonitätsprüfung ohne Mehrkosten an. Auch für Mieter ist unser Produkt attraktiver, durch 30-40% Kostenersparnis im Vergleich zu Alternativen. «

# Digital ist Trumpf

Wandsender lassen sich frei positionieren.



Funk-Aktoren lassen sich in vorhandene Steckdosen einfach einbauen.



Überblick über alle Bereiche, hier anhand einer Wohnung, die sich mit Sensoren ausrüsten lassen. Dies ist auch auf Gewerbeimmobilien übertragbar.

**W**enn ein Trend einschlägt, dann richtig: Und so wird auch die Technische Gebäudeausrüstung (TGA) der Zukunft digital. In großen Teilen ist sie das allerdings auch heute schon. Und aus der fortschreitenden Digitalisierung ergibt sich letztlich alles Weitere: Eine der wichtigsten Neuerungen, die vor allem Facility Manager sowie Technische Verwalterinnen und Verwalter freuen dürfte, ist das Ende der Insellösungen. Die Zeiten, in denen jedes TGA-Gewerk wie Klima/Lüftung, Heizung oder Elektrik seine eigenen Standards definierte und durchsetzte, sind vorbei – oder aber die Standards lassen sich heute miteinander vernetzen. Das wiederum ermöglicht noch etwas ganz anderes: die Synergien zwischen den einzelnen Komponenten. Die Klimaanlage kühlt nur noch dann, wenn die Heizung

auch wirklich aus ist. Sensoren ermitteln, ob das Licht brennen muss oder ob der Eintrag an Tageslicht nicht vollkommen ausreichend ist. Und die überschüssige Wärme an einem heißen Sommertag wird nicht zum Fenster rausgeblasen, sondern über Wärmeübertrager eingefangen und fürs Trinkwarmwasser nutzbar gemacht.

## Mehrfachnutzung der verbauten Sensoren in einem Datenpool

Solche Komponenten werden auch rechtlich gefordert. Die Ökodesign-Richtlinie der EU drängt zum einen auf energieeffiziente Geräte, die aktuelle Klimaschutzverordnung auf energieeffiziente

Einbindung dieser Komponenten sowie auf klimafreundliche Gebäude, die in der Tendenz bis hin zur Klimaneutralität gebaut werden sollen. Möglich ist dies durch Digitalisierung, Internet of Things (IoT) und Künstliche Intelligenz (KI). „Für uns sind das wesentliche Bestandteile, um Bestandsgebäude in sichere, komfortable und effiziente Lebens- und Arbeitswelten zu wandeln. Wir gehen davon aus, dass sogar in ein paar Jahren ein Gebäude-IQ darüber Infos gibt, wie stark das Gebäude zum Beispiel den Menschen unterstützt und auch wie nachhaltig es ist“, prognostiziert Marcus Nadenau, Leiter Energy and Building Solutions Europe bei Bosch.

Technologisch gebe es immer mehr Möglichkeiten, Gebäude sicherer, effizienter und komfortabler zu machen. Die Gebäude der Zukunft seien überwiegend

Die Technische Gebäudeausrüstung ist ohne Digitalisierung nicht mehr vorstellbar. Das Internet of Things erlaubt Gebäude, die sich frei von manuellen Eingriffen selbst steuern, effizient sind und Ressourcen schonen. Nutzer und Mieter verlangen dies.

die noch nicht modernisierten Gebäude von heute. Ziel von Bosch ist es deswegen, Gebäudeeigentümer und Betreiber umfassend von den IoT-Technologien des 21. Jahrhunderts profitieren zu lassen.

Eine Möglichkeit ist die Mehrfachnutzung der bereits im Gebäude verbauten Sensoren, indem man sie zu einem Datenpool zusammenfasst. „Damit streben wir eine höchstmögliche Effizienz von Gebäuden an – bezogen auf Nachhaltigkeit, CO<sub>2</sub>-Ausstoß und Energieverbräuche, aber auch auf Sicherheitsaspekte und Komfort“, so Nadenau. Bosch sieht die größten Vorteile, wenn alle Disziplinen der technischen Gebäudeausrüstung als vernetztes Gesamtsystem betrachtet werden. Deswegen zeichne sich heute schon ein Wandel ab: von einer aus den Gewerken gesteuerten Systemwelt in Gebäuden hin zu einer vielseitig einsetzbaren System- und Sensorumgebung.

Damit auch Bestandsimmobilien von den Chancen der Digitalisierung profitieren können, müssten sie ins digitale Jahrhundert gebracht werden. Bosch nutzt die bereits vorhandenen Strukturen, rüstet sie nach, verbindet sie mit IoT-Lösungen, sorgt für einheitliche Standards und für eine intelligente Erschließung von Daten. Als Beispiel können Brandmeldesysteme gelten. Hier ist es denkbar, in Zukunft die vorhandene und vorgeschriebene Brandmeldeinfrastruktur zu nutzen, weitere Sensorik einzubinden und zusätzliche Funktionen wie beispielsweise die Messung der Luftqualität oder Informationen zur Raumnutzung anzubieten. So kann die Effizienz von Prozessen im Gebäude ohne große zusätzliche Investitionen nachhaltig erhöht werden.

„Steigt die Erwartung an den Detailgrad der Information oder wird diese in kürzeren Abständen oder unmittelbar benötigt, stoßen Bestandslösungen oft an ihre Grenzen“, so Nadenau. Sollte für die Kunden, Nutzer oder Eigentümer jedoch

ein Mehrwert darin bestehen, mehr, granularere oder höherauflösende Informationen zu erhalten, könnten neue Systeme ergänzend zu den bestehenden Systemen im Retrofit eingebracht werden.

Genutzt würden dabei alle gängigen und bereits implementierten Standards, so die Bussysteme BACnet/IP, BACnet MS/TP, Modbus, KNX, MBus sowie gewerkespezifische Protokolle und IP-basierte Schnittstellen. Für die IoT-Kommunikation kämen die allgemeinen Protokolle MQTT oder AMQP in Frage, so Nadenau weiter.

## Das semantische Verständnis von Gebäuden nutzt der Immobilienwirtschaft

Über Gebäudezwillinge (siehe auch Immobilienwirtschaft, 03/2021, Seite 62 ff., „Schaltschränke zu Punktwolken“ und 05/2021, Seite 63 ff., „Kein Hype, sondern Gegenwart und Zukunft“) erzeugt Bosch ein digitales Abbild des Gebäudes. Dieses kann sowohl in der Cloud als auch lokal existieren. Da Modelle etwa für Building Information Modeling (BIM) im Retrofit nicht verfügbar sind, nutzt das Unternehmen Ontologien, um standardisiert Gebäude und die gebäudetechnischen Systeme zu beschreiben. „Mit diesem integrierten digitalen Zwilling wird es möglich, die Beziehungen der Systeme zum Gebäude und untereinander darzustellen. Bislang ist das mit Einzelsystemen ein manueller und sehr aufwändiger Prozess“, so Nadenau. Bosch macht dieses Wissen öffentlich zugänglich, denn je größer das semantische Verständnis von Gebäuden wird, desto größer auch der Nutzen für die Immobilienwirtschaft, führt Nadenau weiter aus. Für Eigentümer und Betreiber von Immobilien ergeben sich hieraus wichtige Vorteile. Das neue Wissen kann

nun über den Lebenszyklus des Gebäudes genutzt werden, die Immobilie wird attraktiver, ihr Betrieb erfolgt zeitsparender, das Personal im Facility Management lässt sich effizienter einsetzen. Zudem erhöht sich die Betriebssicherheit bei einer hohen Systemverfügbarkeit. Alles in allem kann das, so Nadenau, zu Kostenersparnis, Nutzerzufriedenheit und mehr Nachhaltigkeit führen.

Um zu diesem Ziel zu gelangen, kann man aber auch Schritt für Schritt vorgehen. „Die vernetzbare Elektroinstallationstechnik kann unkompliziert nachgerüstet werden, etwa durch den Einsatz von Funk-Aktoren in Verbindung mit entsprechender Sensorik – ohne Schmutz zu hinterlassen oder großen Aufwand zu verursachen“, so Ina Fischbach, Key Ac-



„Vernetzbare Elektroinstallationstechnik kann mit Funk-Aktoren und Sensorik unkompliziert nachgerüstet werden.“

**Ina Fischbach**, Key Account Managerin Wohnungswirtschaft bei JÄGER DIREKT



count Managerin Wohnungswirtschaft bei JÄGER DIREKT. Schon die Auswertung der Sensordaten, auch in Verbindung mit Software-as-a-Service, ermögliche es, Prozesskosten zu optimieren, etwa durch zielgerichtetes Flächenmanagement. So gelte: Putzen nicht nach Plan, sondern nach tatsächlicher Nutzung.“

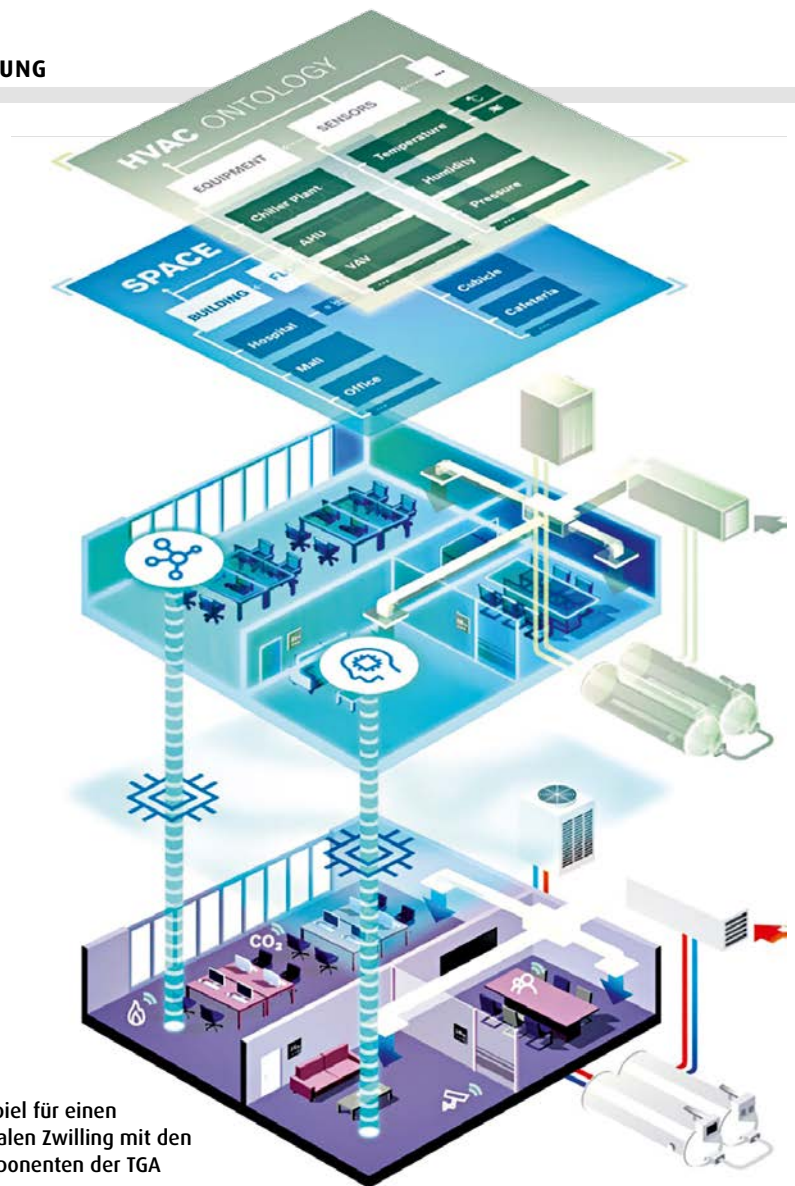
## Die digitalisierten Varianten dienen der Energieeffizienz im Gebäude

Auch das aus der Industrie 4.0 stammende Predictive Maintenance (Vorausschauende Instandhaltung) könne so schon geleistet werden, etwa so: Heizung meldet Fehler, auf den reagiert werden kann, noch bevor es im Gebäude kalt wird und es zu Beschwerden kommt. Natürlich



„In ein paar Jahren gibt eine Gebäude-IQ Infos, wie stark das Gebäude den Menschen unterstützt und wie nachhaltig es ist.“

**Marcus Nadenau**, Leiter Energy and Building Solutions Europe bei Bosch



Beispiel für einen digitalen Zwilling mit den Komponenten der TGA

sein die digitalisierten Varianten auch zur Steigerung der Energieeffizienz im Gebäude sinnvoll, wie die anwesenheitsgesteuerte Beleuchtung, das Zusammenspiel von Heizen, Lüften und Kühlen mit der Außentemperatur oder die Kontrolle von Fenstern und Türen.

Der Spezialist für elektrotechnische Lösungen JÄGER DIREKT bietet dafür die Gebäudeinstallationstechnik OPUS an, die mit Sensorik und Aktorik auf Basis des EnOcean-Funkstandards arbeitet. „Das System ist dezentral und kann, sobald es eingesetzt wurde, flexibel an die bereits vorhandene, übergeordnete Gebäudeleittechnik angeschlossen werden. Dabei setzen wir auf bekannte Standards, wie LON, BACnet oder KNX“, so Fischbach. Für Bestandsimmobilien etwa gebe es im Sanierungsfall die OPUS BRIDGE-Schalter, die wie ganz normale konventionelle Unterputzschalter installiert werden. Sie verfügen jedoch über ein EnOcean-

Funkmodul und agieren als Funk-Aktor. JÄGER DIREKT sieht überhaupt eine Tendenz zum Einsatz von Funk-Sensorik, die an die bestehende Leittechnik angebunden wird. Diese Lösungen seien nicht mehr nur für den High-End-Kunden lukrativ, sondern auch für Kunden mit einem kleineren Budget.

Das wiederum erleichtere die Infrastruktur fürs IoT. „Dadurch, dass immer mehr Systeme direkt miteinander in der Cloud kommunizieren können, ist es leichter, ein Gesamtsystem zu erstellen“, so Fischbach. So sei es möglich, eine übergeordnete Quartiers-App einzusetzen, die es Benutzerin oder Benutzer erlaube, einerseits ihre Haustechnik zu steuern und andererseits auch mit dem Vermieter zu kommunizieren oder punktuell zusätzliche Reinigungsdienste oder Catering für Veranstaltungen zu buchen. “

Frank Urbansky, Leipzig

INTERVIEW MIT GÜNTHER MERTZ

## Sämtliche Sensoren, CAFM und weitere Quellen zusammengeführt

**Herr Mertz, welche grundsätzlichen Trends sehen Sie derzeit in der Technischen Gebäudeausrüstung von Gewerbeimmobilien?** Pandemiebedingt erfährt die Lüftungstechnik zurzeit die Aufmerksamkeit, die ihr als Garant einer gesunden Raumluft eigentlich schon immer zugestanden hat. Außerdem ist zu beobachten, dass die Zusammenarbeit der Gewerke im Gebäude immer wichtiger wird – besonders auch vor dem Hintergrund der sehr anspruchsvollen nationalen und europäischen Klimaschutzziele. Der Bereich der Elektrotechnik spielt in der Gebäudetechnik eine immer größere Rolle und die elektrotechnischen und mecha-

nischen Gewerke wachsen immer enger zusammen.

**Welche dieser Trends werden durch die Digitalisierung befördert oder sind ohne sie nicht denkbar?** Die Digitalisierung macht weder vor dem Eigenheim noch vor Gewerbeimmobilien Halt. Ganzheitlich vernetzte, smarte Gebäude erhöhen den Komfort und die Sicherheit und steigern die Wirtschaftlichkeit und die Energieeffizienz. Die Energiewende erfordert das Verknüpfen intelligenter Verteilnetze mit intelligenten Gebäuden. Solche Smart Buildings sind nur durch eine immer engere Zusammenarbeit der verschiedenen Gewerke

in der Gebäudetechnik möglich.

**Welche Vorteile bietet die Digitalisierung der TGA für Verwalter und Facility Manager von Immobilien?** Für Verwalter und Facility Manager bieten Lösungen aus dem Smart Building Management enormes Potenzial: Die Aufzeichnungen sämtlicher Sensoren, die Computer-Aided Facility-Management-Daten (CAFM) und die Informationen weiterer Quellen werden zusammengeführt und analysiert – von der Beleuchtung und Lüftung über das Energiemanagement bis zur Photovoltaikanlage. Dadurch können Prozesse parallel verbessert und Ressourcen optimal eingesetzt werden.



**Günther Mertz, Hauptgeschäftsführer des BTGA – Bundesindustrieverband Technische Gebäudeausrüstung**

# Feine Sache!

Die vielfältigen Energiedienstleistungen von ista

Energieabrechnung und Mietersicherheit sind unsere Spezialität. Wir bieten Ihnen Dienstleistungen rund um die Immobilie – ganz nach Ihrem Geschmack.



Heizkostenabrechnung

Hausnebenkostenabrechnung

Trinkwasseranalyse

Energieausweis

Rauchwarnmelderservice

# FINDEN STATT SUCHEN – JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE

Haufe Stellenmarkt



Buchungsschluss für die nächste Ausgabe ist am 17. August 2021

## BERUFSGRUPPE IMMOBILIEN

### Leiter Bau- und

#### Projektmanagement (m/w/d)

WHG Wohnungsbau- und Hausverwaltungs-GmbH über DOMUS Consult Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH, Eberswalde

Job-ID 022209340

### Vermieter/Verwalter (m/w/d)

Örtliche Wohnungsgenossenschaft eG (ÖWG) über DOMUS Consult Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH, Jena

Job-ID 022122479

### Alleingeschäftsführung (m/w/d)

Aufbaugemeinschaft Espelkamp GmbH über ifp | Personalberatung Managementdiagnostik, Espelkamp

Job-ID 021857453

### WEG-Verwalter (m/w/d)

Ulmer Wohnungs- und Siedlungs-Gesellschaft mbH, Ulm

Job-ID 022238248

### Vorstand (m/w/d)

Gemeinnützige Wohnungs-Genossenschaft e.G., Neuss

Job-ID 021916215

### Alleingeschäftsführer (m/w/d)

über Dr. Weick Executive Search GmbH, Südwestdeutschland

Job-ID 022241003

### Assistenz der

#### Projektentwicklung (m/w/d)

Activ-Immobilien GmbH & Co. KG, Schemmerhofen

Job-ID 022335700

### Immobilien-Verwalter (m/w/d)

Palatin Hausverwaltungen GmbH, Frankfurt am Main

Job-ID 021875833

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

#### mit hoher Affinität zu SAP

W&W Asset Management GmbH, Ludwigsburg

Job-ID 022093647

### Project Manager Immobilien (w/m/d)

HVV Hanseatische Vermögensverwaltung e.K., Hamburg

Job-ID 021872169

### Immobilienverwalter (m/w/d)

Genossenschaft für Bauen und Wohnen eG, Bad Vilbel

Job-ID 021868557

### Job-ID eingeben und bewerben!

Einfach auf [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de) die gewünschte Job-ID eintippen und Sie gelangen direkt zu Ihrem gewünschten Stellenangebot.



### Sie möchten eine Stellenausschreibung aufgeben?

Ihr Ansprechpartner:

**Alexander Mahr**

Tel. 0931 2791-452

[stellenmarkt@haufe.de](mailto:stellenmarkt@haufe.de)

Finden Sie weitere Stellenangebote unter [www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)



**HAUFE.**

# FINDEN STATT SUCHEN: JOBS FÜR FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE



## IM HAUFE STELLENMARKT

finden Sie die passenden Jobs in den Bereichen Immobilien,  
Wohnungswirtschaft, Finanzierung u.v.m.



Hier finden:  
[www.stellenmarkt.haufe.de](http://www.stellenmarkt.haufe.de)

# Ohne Handarbeit keine digitale Revolution

„Die Wohnungswirtschaft ist mutiger, als ihr nachgesagt wird. Doch fühlt sie sich von der Digitalisierungswelle häufig überschwappt. Denn wer sein Geschäftsmodell dauerhaft effizienter machen möchte, braucht noch sehr viel Zeit, die guten von den weniger relevanten Anwendungen zu unterscheiden.“



**Ulrike Janssen** ist seit Januar 2019 bei der LEG Wohnen NRW Geschäftsführerin und verantwortet die Bereiche Technik, Energie und Einkauf. Zudem ist sie Geschäftsführerin der WohnServicePlus und der EnergieServicePlus. Zuvor war die Diplom-Kauffrau für unterschiedliche Firmen tätig. Unter anderem war sie Geschäftsführerin der RGM Retail und PropertyFirst sowie Head of Property Management Germany bei Jones Lang LaSalle SE.

Die Wohnungsbewirtschaftung ist ein sehr langfristiges Geschäft. Mietverträge laufen meist Jahre oder Jahrzehnte; Bestandshaltung und Vermietung – das bleibt auch im 21. Jahrhundert so. Veränderungen waren lange Zeit ein laues Lüftchen – nur in einem entscheidenden Aspekt hat sich geradezu ein Sturmwind entwickelt: Die Digitalisierung hat Einzug gehalten. Ob BIM, Heizungssensorik oder Blockchain-Finanzierung, an allen Punkten der immobilienwirtschaftlichen Wertschöpfungskette wittern Entwickler und Investoren große Potenziale. Kein Wunder, denn in Sachen digitaler Effizienz ist die Branche bisher eher unterdurchschnittlich entwickelt.

Entsprechend rasant wird der Markt inzwischen mit immer neuen, vermeintlich bahnbrechenden Entwicklungen überspült. Das ist völlig normal, könnte man sagen, fast alle Branchen werden angesichts der vierten industriellen Revolution durchgewirbelt. Doch als Unternehmen mit Assets aus Stein und Beton, mit Kundinnen und Kunden aus Fleisch und Blut sucht man nach effektiven Lösungen für praktische Herausforderungen. Und wer den Markt durch diese Brille beobachtet, ist schnell ernüchtert: Kein Tag ohne PropTech-Pitch, kein Monat ohne Online-Event zu „bahnbrechenden“ Geschäftsmodellen – doch nur weniges bewährt sich längerfristig. Dabei könnten die Vermietung, der Neubau sowie das Property und das Asset Management auf mehreren Ebenen ganz

entscheidend von einer Digitalisierung ihrer Prozesse profitieren. Es bieten sich fast unzählige Potenziale für Sensoren und Datenbanken, die das Wohnen nicht nur effizienter, sondern auch komfortabler und in letzter Konsequenz schlicht besser machen würden.

## Überangebot führt zu Überforderung

Gerade der Weg zu mehr Nachhaltigkeit und Klimaverträglichkeit ist kaum erfolgreich zu beschreiten, wenn wir nicht endlich eine breitere und zuverlässigere Informationsbasis schaffen. Die Zeit, in der es ausreichte, ein Gebäude von außen zu dämmen, um einen relevanten Effizienzgewinn zu erzielen, ist schließlich vorbei: Wer das Ziel eines CO<sub>2</sub>-neutralen Gebäudebestands ernst nimmt, kommt um digitale Datenerhebung nicht herum. Zu wichtig sind das Nutzerverhalten und die Bedarfssteuerung, zu stark unterscheiden sich selbst nahe gelegene Mikrostandorte, zu hoch sind die Risiken von Fehlinvestitionen, wenn der richtige Hebel am falschen Punkt angesetzt wurde. Das alles ist längst klar. Und doch fehlen erprobte und skalierbare technische Lösungen. Statt einer marktgerechten Auswahl verschiedener Instrumente mit klaren Vor- und Nachteilen müssen sich Wohnungsunternehmen in den allermeisten Fällen noch in einem wilden Sammelsurium zurechtfinden. Junge Anbieter mit Produkten im Entwicklungsstadium können oft



00101010  
1101010101  
10000101010110  
10110001101000110

# DigitaliSaat


selbst nicht einmal genau sagen, welchen Effekt ihre Technologie langfristig hätte.

Business Angels und Venture-Kapitalgeber mögen darin ein spannendes Umfeld voller ungehobener Schätze sehen – für Praktiker ist das Angebot eher erdrückend. Die Wohnungswirtschaft ist mutiger, als ihr oft nachgesagt wird. Doch bisher fühlt man sich von der Digitalisierungswelle häufig eher überschwappt als in ein neues goldenes Zeitalter getragen. Allen Marketingbotschaften und Zukunftsversprechen zum Trotz: Wer sein Geschäftsmodell dauerhaft effizienter und nachhaltiger machen möchte, muss aktuell noch sehr viel Zeit dafür aufwenden, die guten von den weniger relevanten Anwendungen zu unterscheiden.

## Balance zwischen Pioniergeist und Geduld

Kein Zweifel, auch diese Phase wird irgendwann vorübergehen. Irgendwann wird auch der PropTech-Boom neue Googles und Amazons für Immobilien hervorbringen, die Ökosysteme mit relativ leicht skalierbaren Lösungen für viele Anwendungen entwickeln. Diese Marktberingung wird unweigerlich kommen, neue Geschäftsmodelle werden sich etablieren. Doch am Kernproblem ändert das nichts: Für das Gros der Wohnungsunternehmen drängt die Zeit zu sehr, um auf diesen Zeitpunkt zu warten.

Die Konsequenz kann nur sein, die dringend nötige Pionierarbeit selbst zu leisten. Wer nicht ins Hintertreffen geraten möchte, muss sich die Zeit nehmen, den Markt im Blick behalten und sich aktiv an der Erprobung beteiligen. Wie in allen Umbruchphasen sind Rückschläge dabei vorprogrammiert. Wichtiger als einzelne Fehler ist aber der Lernprozess. Ohnehin wird es nicht möglich sein, eine Patentlösung für alle Gebäude großer Wohnungsanbieter zu finden. Zu groß sind die standortspezifischen Unterschiede, zu stark müssen sich Lösungen auf das einzelne Objekt, wenn nicht sogar bis auf die einzelne Wohnung herunterbrechen lassen.

Was will ich erreichen? Wie kann ich dies punktuell umsetzen? Wo bringt auch das beste digitale Angebot keinen Gewinn? Wer diese Fragen aktiv und frühzeitig für sein Unternehmen und Geschäftsmodell klärt, gewinnt einen entscheidenden Vorsprung und kann den Wandel nicht nur beobachten, sondern im eigenen Sinne mitgestalten. Ohne diese Grundlagenarbeit – die in der Praxis bereits unter Hochdruck läuft – bleibt die Digitalisierung für die Wohnungswirtschaft jedoch vorerst nur ein Versprechen. 

## IMPRESSUM

### Verlag

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

### Abonnenten-Service und Vertrieb

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

### Redaktion

Dirk Labusch (La)  
(verantw. Chefredakteur)  
E-Mail: dirk.labusch@immobilienwirtschaft.de  
Hans-Walter Neunzig (hwn)  
E-Mail: hans-walter.neunzig@immobilienwirtschaft.de  
Jörg Seifert (sei)  
(Chef vom Dienst)  
E-Mail: joerg.seifert@immobilienwirtschaft.de

### Redaktionsteam

Michaela Burgdorf  
Jelka Louisa Beule

### Journalisten im Heft

Manfred Godek, Iris Jachertz,  
Kristina Pezzei,  
Ulrike Trampe,  
Frank Peter Unterreiner,  
Frank Urbansky, Hans-Jörg Werth

### So erreichen Sie die Redaktion

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

### Grafik/Layout Hanjo Tews

Titel gettyimages/Hiroshi Watanabe

### Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2021)  
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Niederlassung Würzburg  
Bereich Media Sales  
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

### Key Account Management

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

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

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

### Stellenmarkt

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

### Anzeigendisposition

Yvonne Göbel  
Tel.: +49 931 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](http://www.haufe.de/mediacenter)

### Bezugspreis

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

### Urheber- und Verlagsrechte

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

### Bildnachweise

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

### Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

### Erscheinungsweise

10 x jährlich

### Verbreitete Auflage

lt. IVW



### Druck

Senefelder Misset,  
Doetinchem

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



# Termine

Noch mehr Termine unter [www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien)



## Online- & Hybrid-Veranstaltungen

13.07.2021

### Online-Verwalterforum

13.30-17.30 Uhr, 79 Euro, IVD Süd e.V., Telefon 089 2908200  
[www.ivd-sued.net](http://www.ivd-sued.net)

18.08.-19.08.2021

### Immobilien-Dialog

**Wirtschaftsraum Hamburg**  
495 Euro (digital)/ 990 Euro (Präsenz), Hamburg, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921  
[www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de)

19.08.2021

### Immobilien-Dialog Ruhrgebiet

8.30-17.00 Uhr, 495 Euro (digital)/ 990 Euro (Präsenz), Essen, Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921  
[www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de)

07.-08.09.2021

### Mipim September Edition

8.00-18.15; 8.00-16.00 Uhr, ab 250 Euro, Cannes, Frankreich, Reed Midem, 0033 179 71 9608  
[www.mapic.com](http://www.mapic.com)

07.-08.09.2021

### 12. Deutscher Fachmarkt-immobilien-Kongress

siehe Homepage, Frankfurt a. M., Heuer Dialog, Telefon 0611 97326921  
[www.heuer-dialog.de](http://www.heuer-dialog.de)

08.-09.09.2021

### Digitales Facility Management 2021

9.00-18.30; 9.00-15.45 Uhr, 995 Euro, Frankfurt a. M. (nur Präsenz), Management Forum, Telefon 08151 2719 20  
[www.management-forum.de](http://www.management-forum.de)

16.09.2021

### 6. Fachtagung bfb barrierefrei bauen

229 Euro, Köln, Verlagsgesellschaft Rudolf Müller GmbH & Co. KG, Telefon 0221 5497 281  
[www.bfb-barrierefrei-bauen.de](http://www.bfb-barrierefrei-bauen.de)

## Webinare

21.07.2021

### WEG-Reform: Auswirkungen auf bauliche Maßnahmen am Gemeinschaftseigentum

9.00-12.15 Uhr, 220 Euro\*/ 260 Euro\*\*, vhw – Bundesverband für Wohnen und Stadtentwicklung e.V., Telefon 030 390473-610  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

28.07.2021

### Die neue Bundesförderung für effiziente Gebäude (BEG)

10.00-11.00 oder 13.00-14.00 Uhr, kostenfrei, AWI Akademie der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 16345601  
[www.awi-vbw.de](http://www.awi-vbw.de)

12.08.2021

### Gebäudeenergiegesetz: Was kommt wann und was müssen Verwalter jetzt wissen?

10.00-11.30 Uhr, 69 Euro\*/ 99 Euro\*\*, VDIV Management GmbH, Telefon 030 30096790  
[www.vdiv.de](http://www.vdiv.de)

12.08.2021

### Partizipation in der Immobilienwirtschaft

9.00-16.00 Uhr, 416 Euro\*/ 520 Euro\*\*, Berlin, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft, Telefon 030 23085521  
[www.bba-campus.de](http://www.bba-campus.de)

16.08.2021

### Die neue ImmoWertV 2021

9.30-17.00 Uhr, 437 Euro, Sprengnetter Akademie, Tel. 02641 9130-1093  
[www.sprengnetter.de](http://www.sprengnetter.de)

25.-26.08.2021

### Immobilientransaktionen: Der An- und Verkaufsprozess

je 9.00-17.00, 1.060 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

02.09.2021

### Effizientes Vermietungsmanagement in Zeiten von Web 4.0

9.30-12.30 Uhr, 149 Euro, Südwestdeutsche Fachakademie der Immobilienwirtschaft e.V., Tel. 0611 950188-0  
[www.sfa-immo.de](http://www.sfa-immo.de)

02.09.2021

### Aktuelle Rechtsprechung im WEG – kurz informiert

16.00-17.30 Uhr, 63 Euro, EBZ Akademie, Telefon 0234 9447575  
[www.ebz-training.de](http://www.ebz-training.de)

02.09.2021

### Rechtsgrundlagen und rechtliche Auswirkungen von Energiewende und Digitalisierung

9.30-16.30 Uhr, 260 Euro, vnw Verband norddeutscher Wohnungsunternehmen e.V., Telefon 040 520 110  
[www.vnw.de](http://www.vnw.de)

03.09.2021

### Erneuerbare-Energien-Gesetz 2021 – EEG

9.00-15.00 Uhr, 430 Euro, TÜV Nord Akademie GmbH & Co. KG, Telefon 0511 9986 2087  
[www.tuev-nord.de](http://www.tuev-nord.de)

06.-07.09.2021

### Buchführung in der Immobilienwirtschaft

9.00-17.00; 9.00-16.30 Uhr, 1.040 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4433  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

08.09.2021

### Betriebskosten gemäß Betriebskostenverordnung

9.30-11.30 Uhr, 95 Euro, ADI Akademie der Immobilienwirtschaft GmbH, Telefon 0711 3000506  
[www.adi-akademie.de](http://www.adi-akademie.de)

14.-16.09.2021

### Gewerberaummietrecht

10.00-14.00 Uhr, 1.190 Euro, Sugema Seminare & Beratung GmbH, Telefon 0611 449058  
[www.sugema.de](http://www.sugema.de)

15.09.2021

### Betriebskosten im Wohn- und Gebäudemietrecht

9.15-16.45 Uhr, 223 Euro, Freiburg, Deutsche Immobilien Akademie (DIA), Telefon 0761 207550  
[www.dia.de](http://www.dia.de)

21.-22.09.2021

### Betriebskosten und Hausgeld sicher abrechnen

je 9.00-17.00 Uhr, 431 Euro (digital)/461 Euro (Präsenz), München, gtw Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 45234560  
[www.gtw.de](http://www.gtw.de)

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

# Vorschau

## September 2021

Erscheinungstermin: 03.09.2021  
Anzeigenschluss: 13.08.2021

### ESG-WELLE

## Green Bonds mit Bindungskraft

Die Nullzinspolitik der Europäischen Zentralbank und die Corona-Krise beeinflussen das Bondsgeschäft nachhaltig. Der Pfandbrief wird immer wichtiger zur Refinanzierung gewerblicher Immobilienkredite – und er wird immer grüner. Die neuesten Entwicklungen.



### WEITERE THEMEN:

- › Handlungsdruck. Neue Energiesetze dulden keinen Aufschub
- › Digitale Zwillingstudien. Der Aufschwung des Building Information Modeling
- › Fokus NRW. Die Immobilienwirtschaft im bevölkerungsreichsten Bundesland

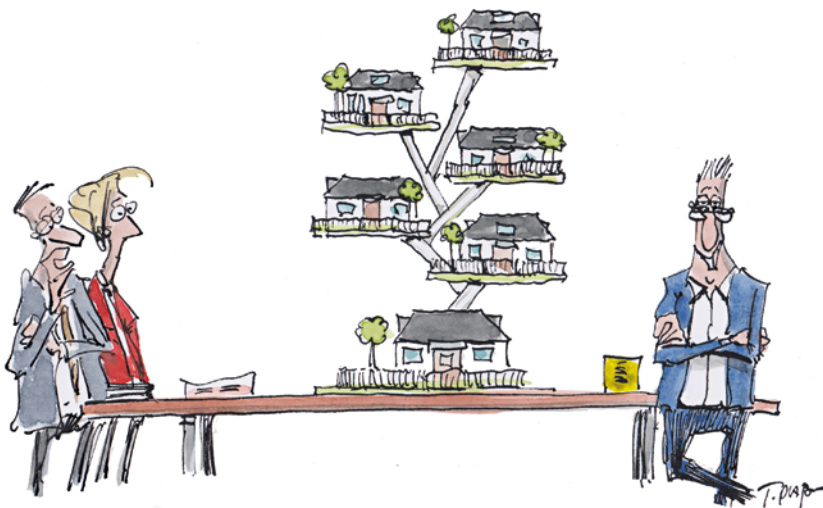
## Oktober 2021

Erscheinungstermin: 01.10.2021  
Anzeigenschluss: 10.09.2021

### INNOVATIONSHOTSPOT

## Das Tech-Quartier als Fortschrittstreiber

Wird der Brexit zum Immo-turbo von Frankfurt am Main? Der Standort wird auf jeden Fall für ausländische Fin-Techs attraktiver, die primär im Euroraum arbeiten wollen. Das Tech-Quartier der Helaba ist als ein strategisches Sammelbecken für solche Start-ups konzipiert. Stimmen die grundlegenden Strukturen? Spricht der Trend für Frankfurt am Main?



EIGENHEIM DER ZUKUNFT, BÜRO PLÖGER & PARTNER. SONDERPREIS „DIE GOLDENE KEULE“



Platzmanns  
Baustelle

# 50°00'N, 08°16'O



Mainz

## Matthias Thomas Münch

**Mein liebster Urlaubsort ist** extrem schwierig zu benennen. Liegt er irgendwo in Südostasien, wo ich mal ein Auslandssemester verbrachte? Ich bin Weltenbummler und Vielreisender. Doch noch unterwegs freue ich mich immer wieder, zurück in mein schönes Mainz zu kommen. Und gerade 2020 und 2021 war und ist mein Lieblingsort hier zu Hause. **Wie lange leben Sie dort?** Seit 2009. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Ich habe hier ein Studium begonnen. **Was hat Sie angezogen?** Bei meinem ersten Mainz-Besuch fand ich mich mit dem Auto plötzlich inmitten einer Menschenmenge. Die Traube vor mir wich langsam nach beiden Seiten. Und aus der Mitte kam plötzlich ein Fastnachtsumzug auf mich zu gefahren ... Später lernte ich, dass immer zwei Wochen vor Fastnacht der Jugendmaskenumzug stattfindet. **Mit wem waren Sie dort?** Erst alleine. Dann habe ich in der Stadt meine heutige Frau kennengelernt. Mittlerweile haben sich unsere Tochter (fast 5) und unser Sohn (3) hinzugesellt. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Mainz ist eine sehr gesellige Stadt. Wenn ich am Samstagmorgen – nicht in Corona-Zeiten – auf den Markt gehe, passiert es nicht selten, dass ich dort bis zum späten Nachmittag verweile. Auch Grillen in den Rheinauen oder Wandern durch die wunderbaren rheinhessischen Weinberge gefällt mir sehr. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Früher liebte ich es, direkt am Rhein bei meist tollem Wetter eine Drei-Brücken-Runde zu laufen. Urbaner geht Lebensgefühl kaum. Heute bevorzuge ich die Strecke durch die Weinberge direkt vor meiner Haustür. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Am meisten freue ich mich jedes Jahr auf das Weinfest im Stadtpark. Dieser Mainzer Weinsalon kondensiert den Puls der Stadt auf zwei Wochenenden – ein echter Geheimtipp! **Warum sollten andere Branchenkollegen dort hinfahren?** Natürlich wegen der tollen Immobilien. Diese aber werden komplett nebensächlich, wenn sie sich vom Mainzer Lebensgefühl tragen lassen. In den Weinstuben bleibt keiner allein. Es gibt bloß große Tische und Bänke. Setzt euch zu Jung und Alt! Erlebt die Grätsche zwischen klammem Student und Frankfurter Banker! Und genießt den unfassbar guten Wein! **Würden Sie diesen Ort noch einmal besuchen?** Absolut! Ich freue mich jeden Tag, hier zu sein.

„... heute bevorzuge ich die Laufrunde durch die Weinberge direkt vor meiner Haustür.“

### STECKBRIEF

**Matthias Thomas Münch** (37) ist seit 2017 bei Yardi und für den Vertrieb in der D-A-CH-Region verantwortlich. Er betreut neben strategischen Neukunden auch Key Accounts der Bestandskunden. Vor seiner Zeit bei Yardi war er bei KPMG und TH Real Estate (heute Nuveen).



Fotos: Yardi; privat





## AUFGABEN, ANFORDERUNGEN, ZUSTÄNDIGKEITEN



ISBN 978-3-648-13966-0  
Buch: **49,95 €** [D]  
eBook: **44,99 €**



ISBN 978-3-648-13962-2  
Buch: **69,95 €** [D]  
eBook: **59,99 €**



ISBN 978-3-648-13017-9  
Buch: **69,95 €** [D]  
eBook: **59,99 €**

### RECHTLICHES KNOW-HOW FÜR AUFSICHTSRÄTE

Der wirtschaftliche Erfolg von Genossenschaften wird maßgeblich davon bestimmt, wie Aufsichtsräte ihre Aufgaben verstehen und wahrnehmen. Hier erhalten Sie einen Überblick über die Aufgaben, Rechte und Pflichten des genossenschaftlichen Aufsichtsrats speziell für die Wohnungsgenossenschaft. Anhand zahlreicher Beispiele erfahren Sie, wie die Aufsichtsratsmitglieder ihre Verantwortlichkeiten in der Praxis effektiv und erfolgreich wahrnehmen können.

- + **Die Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats und seiner Mitglieder**
- + **Bestellung, Anstellung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern durch den Aufsichtsrat**
- + **Aufsichtsrat und Generalversammlung, Haftung der Aufsichtsratsmitglieder**
- + **Aufgaben des Aufsichtsrats im Rahmen der Prüfung**

Jetzt versandkostenfrei bestellen:  
<https://shop.haufe.de/wohnungsunternehmen>  
0800 50 50 445 (Anruf kostenlos)  
oder in Ihrer Buchhandlung

**HAUFE.**

„**VERÄNDERUNGEN IN UNTERNEHMEN**  
**SCHEITERN OFT AN GANZ BANALEN DINGEN.**“

**Prof. Dr. Michael Simon**  
Gründer und Senior Partner simon+savas  
L'Immo vom 25.05.2021



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

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

**Jede Woche neu.**  
Mit führenden Experten.



**L'Immo**  
Der Podcast von  
Haufe.Immobilien

**JETZT REINHÖREN**

Keine Folge verpassen!  
[podcast.haufe.de/immobilien](https://podcast.haufe.de/immobilien)

