

# immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

**UMFRAGE** Die Akzeptanz von Bürgerbeteiligung ist in der Bevölkerung gering  
**POLITIK, KÖPFE & CO.** Der Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA  
**INTELLIGENTES ENERGIEMANAGEMENT** Wärmeförderung aus Strom

PORTAL-LANDSCHAFT IM WANDEL

# Immobilien suche in der Zukunft

Monatsrate

€ 196<sup>1</sup>



Abb. zeigt Sonderausstattung.

**MOKKA**

# BAUEN SIE AUF WIRTSCHAFTLICHE MOTOREN.

Ein Investment, das sich richtig lohnt: Sichern Sie sich das exklusive Leasingangebot für Gewerbetreibende und fahren Sie den Opel Mokka Selection mit 1.6-Benzinmotor, Start/Stop und 85 kW (115 PS) für nur € 196 im Monat.<sup>1</sup>

[opel.de](http://opel.de)

<sup>1</sup>Leasingsonderzahlung (inkl. MwSt.) € 0, Laufzeit 36 Monate, Laufleistung 10.000 km/Jahr. Angebot zzgl. Überführungskosten. Ein Angebot der ALD Lease Finanz GmbH, Nedderfeld 95, 22529 Hamburg. Alle Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und Überführungskosten, die Berechnung der Leasingrate bezieht sich auf die unverbindliche Preisempfehlung der Adam Opel AG. Angebot freibleibend und nur gültig bei Vertragseingang beim Leasinggeber bis 31.07.2015. Das Angebot gilt ausschließlich für Gewerbetreibende.

Kraftstoffverbrauch innerorts 8,8 l/100 km, außerorts 5,7 l/100 km, kombiniert 6,8 l/100 km; CO<sub>2</sub>-Emission kombiniert 158 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse E



# Der Mensch und sein Faktor



„Dort, wo der Mensch Kreativität & Co. einsetzen kann, ist er der Maschine überlegen. Doch was er so an guten Sachen macht, macht der ‚menschliche Faktor‘ oft wieder zunichte.“

**Dirk Labusch**, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

eine neue App des Bundesverbands der Personalmanager beziffert die Wahrscheinlichkeit, mit der bestimmte Berufssparten über kurz oder lang von der Maschine ersetzt werden. Nach dieser App ist die Gruppe der Lohnabrechner zu 97 Prozent gefährdet, die der Journalisten zu 5,5 Prozent. Darauf kann ich einen heben. Überall, wo menschliche Eigenschaften wie Kreativität, Einfühlungsvermögen, Gespür etc. eine Rolle spielen, haben es Maschinen – noch – schwer. Was ist mit anderen Berufen? Den Maklern etwa?

Auf dem Deutschen Immobilienkongress des IVD entdeckten sie soeben diese genannten Eigenschaften. Das passierte, als ein Redner auf Matching-Portale hinwies, die schon bald in großem Stil Vermietern Mieter zutreiben werden und umgekehrt. Das könnte den Nachweis-Makler tatsächlich entbehrlich machen. Aber jetzt zogen die Vermittler plötzlich ihre menschliche Karte: Beratung könne die Maschine schließlich – noch – nicht.

Die Branche ist tatsächlich voller engagierter Köpfe. Die von uns auf dem Tag der Immobilienwirtschaft ausgezeichnete Geschäftsführerin der Gewobag, Kerstin Kirsch (Seite 18 ff.), ist ein gutes Beispiel dafür. Sie hatte entschieden, die Roma-Mieter eines völlig heruntergekommenen Hauses bei der Renovierung mit einzubeziehen. Irrational, unmaschinell und schließlich – erfolgreich.

Während der Mensch alles bewirken kann, zeigt der *Faktor Mensch* parallel die Anfälligkeiten desselben. Er war beteiligt, als eine Gemeinderatsmehrheit in Freiburg unter anderem aus Linken und FDP (!) künftig für neue Bauvorhaben 50 Prozent geförderten Mietwohnungsbau vorschrieb. Hauptgrund war: Man wollte den OB ärgern! Wo der Mensch ist, ist sein Faktor nicht weit. Deshalb dürfte sich die Maschine leider langfristig auch durchsetzen – in allen Berufsgruppen ...

Ihr



## 7-8.2015

## MARKT &amp; POLITIK

<b>Szene</b>	<b>08</b>
<b>InDIRA – Teil 6</b> Wir müssen ernster über Wärmegewinnung durch Strom nachdenken	<b>10</b>
<b>Konjunkturaussichten</b> Glücksritter wahrscheinlich! Der neueste IW Immobilien-Index	<b>14</b>
<b>Marktforschung</b> Wird die Minderheits- zur Mehrheits- meinung? Eine neue HfWU-Studie zur Bürgerbeteiligung	<b>16</b>
<b>ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft</b> Lebendiger Innovations-Hafen! Ein Stelldichein der Prominenz aus Wirtschaft und Politik im Berliner Westhafen mit Preisverleihung Köpfe 2015	<b>18</b>

## INVESTMENT &amp; ENTWICKLUNG

<b>Szene</b>	<b>24</b>
<b>„Lukrative Objekte sind rar“</b> Der neue Commerz-Real-Vorstand Robert Bambach in seinem ersten Interview	<b>26</b>
<b>Logistikimmobilien</b> Bremen vor Duisburg und Nürnberg: Ein exklusives Ranking von 154 Gewerbegebieten in Deutschland	<b>28</b>
<b>Kolumne Eike Becker</b> Zugang zu Ressourcen (ZIA) und Enthusiasmus (Make City) treffen sich nicht. Wer öffnet wenigstens mal die Fensterläden?	<b>30</b>

## VERMARKTUNG &amp; BEWERTUNG

<b>Szene</b>	<b>32</b>
<b>TITELTHEMA</b>	
<b>Portallandschaft im Wandel</b> Der Makler wird Berater. Über die Immobilienuche der Zukunft	<b>34</b>
<b>Datingbörsen für den Immomarkt</b> Jenseits der ausgetretenen Pfade	<b>38</b>
<b>Interview: Torsten Bölting</b> „Immobilienuche wird Erlebnis- einkauf“	<b>40</b>
<b>Maklerrecht</b> Wann kommt ein Maklervertrag zustande?	<b>41</b>
<b>Sachverständige</b> Stirbt die Beleihungswert- ermittlung?	<b>42</b>



10

**INDIRA: HEIZEN MIT STROM**

Wir müssen viel ernsthafter über Wärmegewinnung durch Strom nachdenken, wenn wir von den fossilen Energieträgern Abschied nehmen wollen.



60

**DIGITALE KUNDENKOMMUNIKATION**

Die individuellen Strategien sind so heterogen wie die Immobilienbranche selbst. Wichtig ist bei allem: den Kunden als Partner zu begreifen.

## RUBRIKEN:

**Editorial** 03; **Online** 06; **RICS** 22; **Deutscher Verband** 23; **Tipps, Humor, Meinung** 70;  
**Termine** 72; **Vorschau, Impressum** 73; **Mein liebster Urlaubsort** 74



### TITELTHEMA KLEINER MAKLERAUFSTAND

Immoscout ist reichweitenstark, wird aber unbeliebter. Immo- welt und Immonet fusionieren. Makler gründen eigene Portale mit regionalem oder lokalem Fokus. Es gibt neue Matching-Möglichkeiten zwischen Vermietern und Mietern. All das wird dazu führen, dass sich das Maklerprofil ändern wird: Er wird stärker zum Berater werden.

# 34

#### IMMOBILIENMANAGEMENT

<b>Szene</b>	<b>44</b>
<b>Verkehrssicherungspflicht I</b> Was im Wohnungseigentum und bei Vermietung zu beachten ist	<b>46</b>
<b>Verkehrssicherungspflicht II</b> Trinkwasserverordnung: Legionellen – die vernachlässigte Aufgabe	<b>50</b>
<b>Recht – Urteil des Monats</b> Schönheitsreparaturen – Übergabe einer renovierungsbedürftigen Wohnung (und weitere Urteile)	<b>53</b>

#### TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

<b>Szene</b>	<b>58</b>
<b>Digitale Kundenkommunikation</b> Der Kunde ist nicht König! Er ist Partner! So gelingt der Einsatz moderner Medien	<b>60</b>
<b>Energie im Facility Management</b> Die vier Bereiche der Energieoptimierung. Einfach umzusetzende Maßnahmen für Betreiber	<b>64</b>

#### PERSONAL & KARRIERE

<b>Szene</b>	<b>66</b>
<b>Employer Branding</b> Familienfreundlichkeit & Co. – Was auch in Immobilienunternehmen mehr zählt als das Gehalt	<b>67</b>
<b>Interview</b> Iris Schönbeck, Corpus Sireo: „Wir setzen stark auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis.“	<b>69</b>



## TOP-THEMA



## Mietpreisbremse: Regelungen der Bundesländer

Zum 1. Juni 2015 sind die Regelungen im BGB zur Mietpreisbremse in Kraft getreten. Allerdings greift die Mietpreisbremse nicht von selbst, sondern es obliegt den Bundesländern, per Rechtsverordnung die Gebiete zu bestimmen, in denen die Mieten für neu abgeschlossene Mietverträge gedeckelt sind. In diesem Top-Thema ist übersichtlich zusammengestellt, welche Regelungen in den einzelnen Bundesländern gelten, bzw. die Planungen der Länder hierzu und deren Stand.

## SERIE: BLOGS

## Blogs für die Immobilienwirtschaft

Sie erlauben die Präsentation von Texten, Videos, Fotos und Podcasts, laden Nutzer zum Kommentieren ein und leben aus dem Zusammenspiel von eigenen Inhalten und Verlinkungen – Blogs sind aus den meisten Branchen nicht mehr wegzudenken. Auch in der Immo-



bilien- und Wohnungswirtschaft gibt es inzwischen eine Reihe von Blogs. Die Haufe Online Redaktion hat sich auf Spurensuche begeben und stellt jeden Monat einen interessanten Blog (oder mehrere) vor. Diesmal: der ImmobilienScout24- und der Expo-Real-Blog.

## SEMINARE

### HAUFE-ONLINE-SEMINAR WEG-Recht kompakt: Die wichtigsten Urteile im Überblick

Mittwoch, 8. Juli 2015, 14:00 Uhr,  
Teilnahmebeitrag 69,00 Euro zzgl.  
MwSt. (82,11 Euro inkl. MwSt.)

Dieses Online-Seminar informiert über die wichtigsten Grundsatz-Urteile im Wohnungseigentumsrecht, die Verwalter kennen sollten. Ein hilfreiches Skript zum Download ist inbegriffen.

Referent: RA Thomas Hannemann



### HAUFE-ONLINE-SEMINAR Entgelt Spezial:

#### Geschäftswagen

Dienstag, 14. Juli 2015, 14:00 Uhr,  
Teilnahmebeitrag 98,00 Euro zzgl.  
MwSt. (116,62 Euro inkl. MwSt.)

Die Besteuerung der Geschäftswagen von Arbeitnehmern kann über zwei Methoden erfolgen. Zum einen nach der Fahrtenbuch-Methode und zum anderen nach der 1-%-Regelung. Welche jeweils sinnvoller ist, muss im Einzelfall entschieden werden. Die Unterschiede werden in diesem Seminar erläutert.

Referent: Michael Bühler



## „Ist es verrückt, wenn ins Leerstandsmanagement neuer Komfort einzieht?“

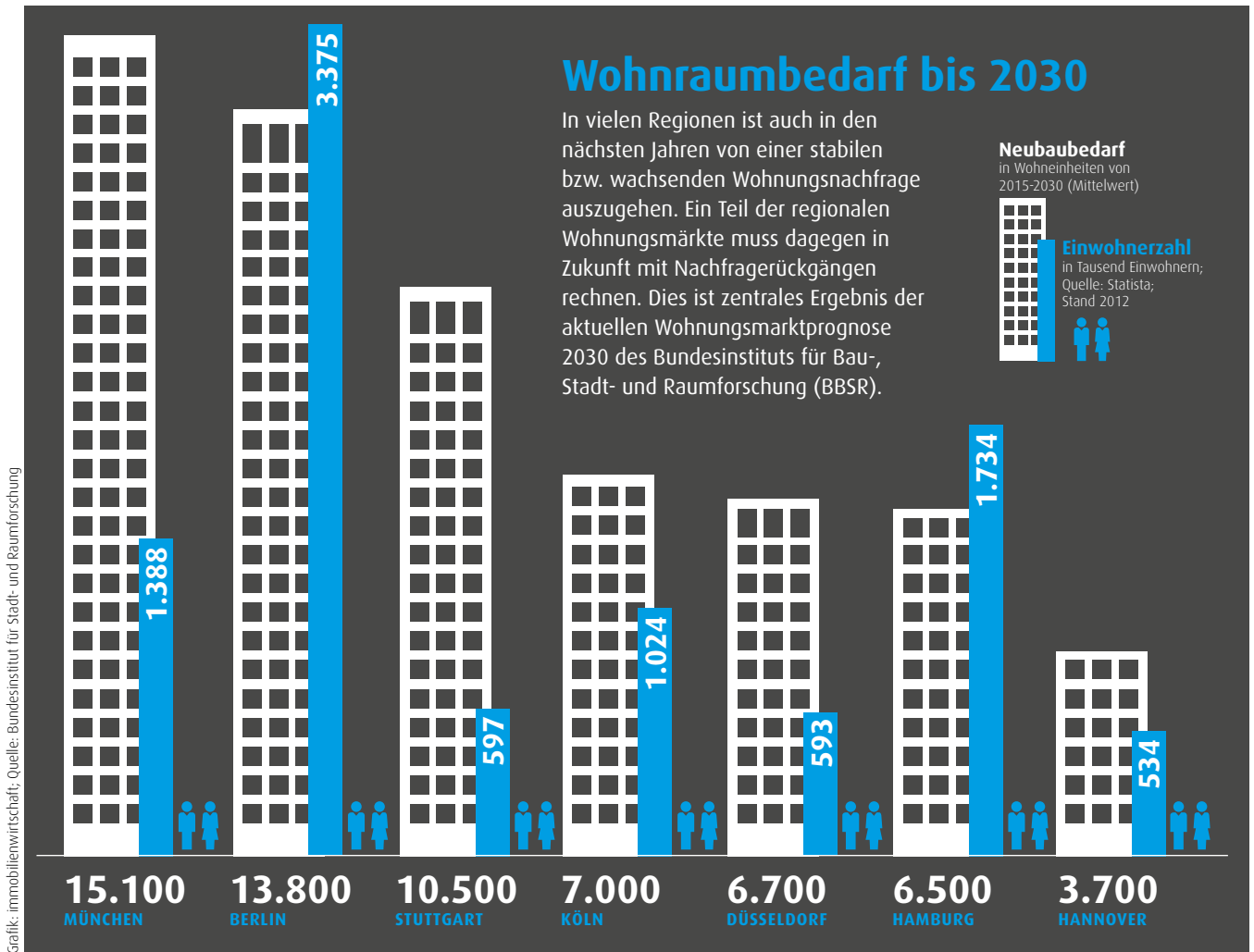
Mit RWE Leerstandsmanagement Zeit und Kosten bei Verwaltung und Energielieferung sparen.

[rwe.de/Wohnungswirtschaft](https://www.rwe.de/Wohnungswirtschaft)

**RWE**



# Markt & Politik



## GEHALTSREPORT

### Vergütungsstudie für die Immobilienwirtschaft: Umfrage startet

Wer verdient wie viel in der Immobilienwirtschaft? Antwort darauf gibt die Vergütungsstudie für die Immobilienbranche. Das Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ startet gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen PersonalMarkt (zukünftig Compensation Partner) die zehnte Auflage der Studie. Die Teilnahme ist ab sofort bis zum 31. August online möglich.

Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft können bis zum 31. August an der Studie teilnehmen und alle relevanten Gehaltsdaten sicher verschlüsselt via Online-Fragebogen

melden. Sämtliche Informationen werden anonymisiert ausgewertet.

Teilnehmende Unternehmen können die Studie zum Vorzugspreis von 239 statt 449 Euro erwerben. Sie erhalten außerdem einen grafischen Vergleich ihres eigenen Vergütungsniveaus zu dem des Marktes. Dieser direkte Marktvergleich zeigt auf einen Blick Stärken und Schwächen der eigenen Vergütungspraxis und identifiziert konkreten Handlungsbedarf. Die Vergütungsstudie wird im Oktober erscheinen.

[www.personalmarkt.de/iwmagazin](http://www.personalmarkt.de/iwmagazin)

## PERSONALIE

**Im Alter von 52 Jahren ist in Freiburg die Mitbegründerin der Immobilien-Datenbank Thomas-Daily Susanne Larbig an den Folgen einer schweren Krankheit verstorben.** Ihre Partnerin Wendy Thomas bezeichnet sie als Pionier des Unternehmens für den Schritt ins elektronische Geschäft. Unter anderem war Susanne Larbig in den letzten Jahren verantwortlich für die Bereiche Finance und Kommunikation.





**ERBSCHAFTSTEUER: GEWERBEIMMOBILIEN BEGÜNSTIGT?**

Das Bundesfinanzministerium hat den Referentenentwurf für die Reform der Erbschaft- und Schenkungsteuer veröffentlicht. Danach sollen künftig auch Erben von Unternehmen steuerliche Vergünstigungen erhalten können, deren Hauptzweck im Vermieten von Immobilien besteht. Ob die Steuerbefreiungen für Gewerbeimmobilien allerdings im vollen Umfang kommen, wird sich wohl erst in der zweiten Jahreshälfte entscheiden.

**KOLUMNE**

## Gebäude der Zukunft – made in Germany

Frank Peter Unterreiner



„Wo sollen die Häuser der Zukunft denn entstehen, wenn nicht bei uns?“ Die rhetorische Frage von Bauministerin Hendricks auf dem Tag der Immobilienwirtschaft des ZIA macht nachdenklich. „Die Innovationsfähigkeit unserer Architekten und Ingenieure ist unsere wichtigste Ressource“, meinte die SPD-Politikerin weiter. Recht hat sie! Deutschland ist ein Industrie- und Forschungsstandort, bei Automobil- und Maschinenbau sind wir weltweit führend, setzen Maßstäbe.

Doch andere Länder holen auf und ob das Individualverkehrsmittel der Zukunft noch bei uns gebaut wird, wer weiß? Google lässt grüßen. Umso wichtiger wäre es, rechtzeitig neue Felder zu erschließen. Das Haus der Zukunft made in Germany! Dafür würde sich in der Tat ein nationaler Kraftakt lohnen. Wer soll die Initiative starten, das Ruder in die Hand nehmen, die Kräfte bündeln? Die Politik, das wäre wohl Hendricks selbst, oder die Bau- und Immobilienbranche?

Beim genannten ZIA-Tag haben die Präsidenten des Hauptverbandes der Deutschen Bauindustrie (HDB) und des ZIA, Thomas Bauer und Andreas Mattner, die Leitlinien „Fair Business“ unterzeichnet. Künftig wollen sich beide Seiten wieder verhalten wie ein ehrbarer Kaufmann. Bemerkenswert, dass so eine Absichtserklärung überhaupt notwendig ist, das verrät viel über die Sitten in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Aber nachdem sich jetzt ZIA und HDB wieder lieb haben: Vielleicht laden Mattner und Bauer nächstes Jahr einfach noch Reimund Neugebauer ein, den Präsidenten der Fraunhofer-Gesellschaft, und unterzeichnen zu dritt ein weiteres Papier. Dafür würden wir sogar unseren Kugelschreiber ausleihen.

## Keiner da? Kein Problem: Techem liest per Funk ab.



ENDLICH WIEDER MALLORCA.

MARIES TAUFE IN PADERBORN.

AUSLANDSSEMESTER IN BARCELONA.

Mit der Techem Funkablesung lassen sich die Verbrauchsdaten auch ohne Betreten der Wohnung erfassen. Praktisch für die Bewohner und komfortabel für Sie. Denn zusätzliche Ablesetermine oder Verbrauchsschätzungen gehören damit der Vergangenheit an. Nutzen auch Sie das Techem Funksystem und sparen Sie mit uns Zeit und Aufwand.



# Heizen mit Strom

## Serie – Teil 6

Wir müssen viel ernsthafter über Wärmegewinnung durch Strom nachdenken, wenn wir von den fossilen Energieträgern Abschied nehmen wollen. Das braucht Phantasie: Stellen Sie sich vor, in einem Heizungskeller steht anstatt der alten Ölheizung eine sehr große Thermoskanne, die mit einem großen Wasserkocher erhitzt wird. Dies ist schon heute technisch möglich.

**D**ie Politik will die Energiewende, kämpft um Trassen und riesige Speicherkraftwerke und ist bereit, für das hohe Ziel der CO<sub>2</sub>-Einsparung den Bürgern einiges zuzumuten. Gleichzeitig rumort es auf dem Wohnungs- und Immobilienmarkt. Aber die Politik denkt das Problem nicht vom Ende her.


Steigende Energiepreise und steigende Preise für Wohnen müssen zusammen gedacht werden. Die mögliche Speicherkapazität für Wärme im vorhandenen Immobilienbestand ist dabei bislang zu wenig beachtet worden.

Fast 90 Prozent der alleine in Deutschlands Wohngebäuden verbrauchten Energie werden für die Erzeugung von Wärme und Warmwasser aufgewendet. Die vielbeschworene Energiewende setzt als wesentlichen Baustein beim Thema Immobilien auf Energieeffizienz und meint damit vor allem die Dämmung von Wänden und Fenstern. Die steigenden Kosten für die Energieträger und nicht zuletzt die CO<sub>2</sub>-Belastung sollen durch Einsparungen beherrschbar bleiben. Doch dieses Konzept des Sparens hat den großen Nachteil, dass dadurch Energie nicht weniger kostet, aber die Kosten für eine möglichst hochgedämmte Immobilie immer höher werden.

### KONZEPTE OHNE FOSSILE BRENNSTOFFE

Es wird nicht ausreichend darüber nachgedacht, wo die Energie der Zukunft herkommen kann. Angesichts der CO<sub>2</sub>-Problematik muss an Konzepte gedacht werden, die auf fossile Brennstoffe nahezu gänzlich verzichten. Langfristig muss daher die Wärmegewinnung für Wohngebäude mit dem Thema Stromerzeugung aus alternativen Energien zusammen gedacht werden.

Es stellt sich die Frage, ob in dem immensen Immobilienbestand nicht Speichermöglichkeiten für Wärme entdeckt werden können. Dabei könnten die viel-



Wenn wir von den fossilen Energieträgern Abschied nehmen wollen, müssen wir ernsthafter über Wärmegewinnung durch Strom nachdenken.

fältig vorhandenen Lagerstätten für Öl mit überschaubarem Aufwand in Wärmespeicher umgerüstet werden. Eine enge Verzahnung der dafür benötigten „Aufladeenergie“ mit den alternativen und herkömmlichen Stromversorgern kann dem Thema „Energieeffizienz“ eine ganz neue Wendung geben. Hochwillkommener Nebeneffekt wären sinkende Strompreise und ein Investitionsschub im Immobiliensektor, den der Markt nach meiner Einschätzung viel stärker akzeptieren würde als die wesentlich teureren Investitionen in den Bereich Dämmung.

Bei der Betrachtung der aktuellen Bruttostromerzeugung, gesplittet nach Energieträgern, wird mir geradezu schwindelig, denn nach wie vor erzeugen wir nahezu zwei Drittel unseres Stroms aus Kohle, Gas, Uran und Öl. Obwohl die Energieträger Biomasse, Wind, Wasser und Photovoltaik riesige Entwicklungsschritte gemacht haben, sind wir für Wärme und Mobilität nach wie vor in einer riesigen Abhängigkeit von fossilen Energieträgern und der Kernenergie, obwohl sich längst

## SERIEN-VORSCHAU

- » **Teil 7** (Heft 09.2015) Städte entdecken die Energiewende
- » **Teil 8** (Heft 10.2015) Digitalisierung im Wohnen
- » **Teil 9** (Heft 11.2015) Digitalisierung: Einzelhandel als Treiber



Immobilienwirtschaft nach der  
Dritten Industriellen Revolution:  
Aspekte und Ausblicke

**Verschiedene Entwicklungen, etwa der massive Internetausbau, werden großen Einfluss auf die Gesellschaft haben. Einige Visionäre, wie der Soziologe Jeremy Rifkin, sagen beachtenswerte Dinge voraus, auch für die Immobilienwirtschaft. Illusorisch? Visionär? Oder mehr? – Eine Serie.**



die Meinung durchgesetzt hat, dass dies nicht zukunftstauglich ist.

**ES GEHT VIEL ZU LANGSAM** Statistisch wird weniger als ein Prozent der vorhandenen Wohnungen energetisch saniert und nur etwa ein halbes Prozent pro Jahr kommt an neu gebauten Wohnungen dazu. Fazit: Es geht viel zu langsam. Das Ziel, die Energiewende bis 2050 zu schaffen, erscheint so bestenfalls als Utopie, obwohl nach einer Allensbach-Umfrage 90 Prozent der Deutschen das Gelingen der Energiewende für „wichtig“ oder für „sehr wichtig“ halten.

Die Energiewirtschaft ist mit massiven Investitionen in nachhaltige Energiesysteme zögerlich. Der Grund liegt für mich auf der Hand, wird jedoch kaum thematisiert. Gerade bei Strom aus Wind und Sonne gibt es inzwischen gigantische Überkapazitäten, was zu einem Preisverfall zu bestimmten Zeiten führt. Fazit: Mit nachhaltiger Energiegewinnung lässt sich nur unsicher Geld verdienen, die Investitionssicherheit fehlt – alle sind für die

Umweltentlastung, aber sie rechnet sich nicht gut genug. Ich plädiere für einen Paradigmenwechsel im Denken. Es mag provozieren, aber müssen wir nicht sehr viel ernsthafter über Wärmegewinnung durch Strom nachdenken, wenn wir von den fossilen Energieträgern Abschied nehmen wollen? Etwa 90 Prozent der in einer Wohnimmobilie verbrauchten Energie werden als Wärme genutzt, für Heizung und Warmwasser. Produziert wird die Wärme meist mit fossilen Brennstoffen. Auch wenn das Thema „Heizen mit Strom“ seit den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts wegen teilweise asbesthaltiger Nachtspeicheröfen ein „No-go-Thema“ ist, sollte man die Diskussion sachlich führen.

Woraus setzt sich denn der aktuelle Strompreis zusammen? Die Netzentgelte und die EEG-Umlage machen derzeit etwa 45 Prozent des Brutto-Preises für Strom aus. Unter betriebswirtschaftlicher Betrachtung ist insbesondere die Produktion der erneuerbaren Energien im Jahres- und im Tagesverlauf alles andere als effektiv und intelligent gesteuert. Als Betriebswirt sage ich einen drastisch sinkenden Strompreis und massive Investitionen in erneuerbare Energien voraus, wenn es gelingt, die Auslastung der erneuerbaren Energiegewinnung nachhaltig zu optimieren und die Abnahmen berechenbarer zu machen.

Es gibt Möglichkeiten einer sinnvollen Speicherung für Wärmeenergie in Wohngebäuden, die durch Stromabnahme sichergestellt wird. Um einer solchen Lösung einen großen Schritt näher zu kommen, möchte ich das Bild von Thermoskannen und Wasserkochern benutzen. Stellen Sie sich vor, dass in einem vorhandenen Heizungskeller anstatt der alten Ölheizung eine sehr große Thermoskanne, also ein vakuumgedämmter Wasserspeicher mit überproportional großem Volumen, eingebaut ist, der mit einem großen Wasserkocher erhitzt wird. Diese Lösung

ist bereits heute technisch möglich und wird auch immer wieder diskutiert.

**DER THERMOSKANNEN-TANK** Der Nutzen liegt auf der Hand, denn beheizt man das Wasser mit einem Tauchsieder, der mit Strom beschickt wird, so hat man den ersten Schritt zur Energiewende bereits vollzogen. Bereits heute kann ein derartiger Tank mit einem Fassungsvermögen von nur 15 m<sup>3</sup> den Wärmeverlust auf circa 0,21 Grad Kelvin pro Tag begrenzen, wenn er richtig gebaut und eingebaut ist.

Der Gebäudebestand in Deutschland würde mit vergleichsweise geringen Investitionen zu einer gigantischen Speicherslandschaft für Wärmeenergie werden, die aufgeheizt wird, wenn andernorts die Energie nicht zwingend benötigt wird. Was eine solche Perspektive für die energiepolitische Diskussion in Deutschland bedeutet, kann man nur unschwer erraten.

Die Politik sollte sich dringend mit einer solchen Perspektive befassen. In wenigen ersten Schritten sind Pilotprojekte, zeitlich begrenzte Förderprogramme in dieser Richtung und ein intensiver Dialog im Zeichen eines in diesem Sinne „neuen Denkens“ zwischen Energiewirtschaft, Immobilienwirtschaft und Politik nötig. Neben der Energieeffizienz ist das Thema Speicherung und Optimierung sowie Ausnutzung der Kapazitäten neu und stärker in den Fokus zu nehmen.

Am Ende einer solchen Diskussion könnten Lösungen stehen, die bezahlbare Mieten, bezahlbares Immobilieneigentum und umweltschonende Energieversorgung zu einem günstigen Preis zur Folge hätten. Zudem würde die aktuelle Diskussion um neue Stromtrassen eine ganz neue Wendung bekommen, weil weniger Trassen nötig wären. Steigen wir endlich in diese Diskussion ein. **«**

Frank Talmon l'Armée, Geschäftsführer  
der Heidelberger EPPLE Holding

# Platz für Neues schaffen

## Serie – Teil 6

Ohne Innovationen werden auch die stärksten Unternehmen irgendwann abgehängt. Obwohl sich die Immobilienwirtschaft mitten im digitalen Transformationsprozess von Wirtschaft und Gesellschaft befindet, begreifen sich viele Immobilienunternehmen nicht als Teil des Wandels.



„Die Player müssen sich entscheiden: Wollen sie weiter transaktionsgetrieben reagieren oder forcieren sie den Modernisierungsprozess?“

Dagmar Hotze, freie Journalistin

**E**in Verständnis für Innovationen sucht man bei Immobilienunternehmen oft vergeblich. Wie entsteht eine Innovationskultur, die neues Denken ermöglicht?

**INNOVATIONSTREIBER BLEIBEN UNERKANNT** Noch ist das Beharrungsvermögen stärker als der Wille, sich mit Neuem zu beschäftigen. Digitalisierung? Sollen sich die IT-Leute drum kümmern. Der Städteumbau? Betrifft die Kommunalverwaltungen. Nachhaltigkeitsthemen? Dafür gibt es doch Zertifikate. Proaktive Mieterkommunikation? Lieber keine „schlafenden Hunde“ wecken. Fachübergreifender Austausch? Kostet zu viel Zeit. Demografischer Wandel? Den gehen wir langsam an. Sich an den Transaktionserfolgen zu erfreuen, ist einfacher, als sich zukunftsfähig aufzustellen. Zudem wirkt die Finanzpolitik des „billigen Geldes“ wie ein realitätsdämpfender Wattebausch. Läuft doch alles prima! Doch weiter nach dem „Sankt-Florians-Prinzip“ zu agieren, könnte sich als fahrlässig herausstellen, wie die im Februar 2015 veröffentlichte Studie „Innovationen in der Immobilienwirtschaft“ der IREBS zeigt. Statt hierarchischer Strukturen fordern die Verfasser eine aktive Innovationsförderung, um die kommenden Herausforderungen zu meistern.

**AUS RAIDER WIRD NICHT EINFACH TWIX** Erster Widerstand gegen das „alte System“ regt sich. So konzipieren Kai Zimprich, Leiter Online Markets EMEA bei Jones Lang LaSalle, und sein Team digitale Business Cases entlang der Wertschöpfungskette von Immobiliendienstleistungen, die die tradierten Modelle flexibler machen. Die „Jungen Wilden“ Dr. Roman Wagner und Jens Schneider hatten keine Lust mehr, Powerpoint-Schlachten zu schlagen und sich durch Workshops zu quälen, um Entscheidern die Vorzüge moderner Arbeitswelten nahezubringen. Stattdessen

[www.linkedin.com](http://www.linkedin.com)

in

### Diskutieren Sie mit auf linkedin:

In unserer Gruppe InDIR:A geht es um die Frage, inwieweit Sie die Thesen von Rifkin teilen. Welche Bedeutung haben sie für die aktuelle Diskussion zum Thema „Energie“? Und was bedeuten die Thesen tatsächlich für die Immobilienwirtschaft?

veranstalten sie Erlebnisführungen, bei denen Raumqualitäten erfahrbar werden. Der Zukunftsexperte Stephan Jung reist um den Globus und motiviert Entscheider aus der Shopping-Center- und Retail-Branche, ihre Geschäftsprozesse disruptiv zu denken. Selbst die Deutsche Annington geht mit dem barrierefreien Umbau von Bädern auf Modernisierungskurs. Aus Raider wird nicht einfach Twix, sondern eine neue Prozessqualität.

**DIGITALE WERTSCHÖPFUNGSKETTEN ENTWICKELN** Ohne den Rückhalt aus der Chefetage, von Mitarbeitern und Geschäftspartnern ginge dies nicht. Es braucht eine offene Unternehmenskultur. Erforderlich ist eine Organisation, die Ideen systematisch fordert und fördert. Notwendig ist überdies ein fundamentales Verständnis für die vernetzende Funktionsweise des Internets. Gibt es zum Beispiel ein „Digital Advisory Board“, wie es der Hamburger Unternehmer Thomas Promny empfiehlt? Und wie steht es um die zeitlichen und finanziellen Ressourcen für Innovationen? Auch braucht es eine Mischung von Digital Natives und erfahrenen Hasen.

Die Immobilienwirtschaft muss sich entscheiden: Will sie weiterhin transaktionsgetrieben reagieren und im Status quo verharren oder forciert sie den Modernisierungsprozess, der neue Wertschöpfungsketten ermöglicht – aber vor allem: querdenkende Talente anzieht? **«**

Dagmar Hotze, freie Journalistin





## Sparen Sie Zeit und Streit!

Mit Haufe Vertragsgestaltung steht Ihnen für alle wichtigen Rechtsgebiete eine Vielzahl von Musterverträgen zur Verfügung. Diese können Sie einfach per Knopfdruck übernehmen und bequem an Ihre individuellen Bedürfnisse anpassen. Natürlich sind alle Verträge von unseren Experten sorgfältig und absolut rechtssicher erstellt. Damit sparen Sie sich Zeit und teure Rechtsstreitigkeiten!

**Jetzt informieren und 4 Wochen unverbindlich testen:**

[www.haufe.de/vertragsgestaltung](http://www.haufe.de/vertragsgestaltung)

Oder rufen Sie uns einfach an: 0800 72 34 244 (kostenlos)

**HAUFE.**

# Glücksritter wahrscheinlich

Noch ist der Boom spürbar. Die Preise für Immobilien steigen zumeist. Entsprechend gut schätzen Unternehmen der Immobilienwirtschaft ihre Lage derzeit ein. Aber um bestimmte Auswüchse wird der Markt nicht herumkommen. Anbei die Ergebnisse des neuesten IW-Immobilien-Indexes.

Die Stimmung in der Immobilienbranche ist aktuell hervorragend – vor allem bei Wohnungsunternehmen und Projektentwicklern.

Im Wohnungsmarkt betragen die Preissteigerungen teilweise 40 bis 50 Prozent seit 2010, vor allem in den Metropolen und einigen begehrten Universitätsstädten. Doch auch die Preise und Mieten bei Gewerbeimmobilien zeigen nach oben. Die Ergebnisse des GIMX, eines Preisindex auf Basis von angebotenen Gewerbemieten, zeigen im Durchschnitt der zwölf betrachteten Märkte deutlich nach oben. Demnach steigen Handelsmieten seit 2010 um 5,3 Prozent, Büromieten sogar um 12,5 Prozent.

Entsprechend gut schätzen die Unternehmen der Immobilienwirtschaft ihre Lage derzeit ein. Nach den Ergebnissen des IW Immobilien-Index, eines Geschäftsklimaindexes für die Immobilienwirtschaft (siehe Grafik), erachten fast alle Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage als gut. Insbesondere Wohnungsunternehmen und Projektentwickler weisen mit Lagewerten jenseits von 90 (100 ist der Maximalwert) sehr hohe Werte auf. Doch auch Investoren aus den Segmenten Handel und Büro sind überwiegend mit ihrer Geschäftslage zufrieden.

Nach dem Boom folgt allerdings bekanntlich der Abschwung oder aber sogar der Crash. Schon seit vielen Monaten warnen verschiedene Marktteilnehmer oder Marktbeobachter vor einer möglichen Korrektur und Überhitzung der Märkte. Vielfach wird auch auf die jüngeren Erfahrungen in Spanien oder Großbritannien verwiesen und vor der Bildung einer spekulativen Blase gewarnt.

Die Unternehmen selber blicken aber nach wie vor sehr optimistisch in die weitere Zukunft. Die Teilnehmer des IW Immobilien-Index werden immer auch nach den Erwartungen für die nächsten zwölf Monate gefragt. Trotz der bereits sehr guten aktuellen Lage geht eine Mehrheit der Teilnehmer in allen Segmenten von einer weiteren Verbesserung der Geschäftslage aus. Mindestens für die nächsten zwölf Monate wird damit von einer Fortsetzung des Booms ausgegangen.

## MARKTTEILNEHMER SEHEN KEINE WENDE

Tatsächlich gehen die Marktteilnehmer wahrscheinlich sogar noch von einer längeren Boomphase aus. Schließlich rechnen nach der aktuellen Sonderfrage im IW Immobilien-Index zwei Drittel der Unternehmen frühestens mit einer Zinswende ab 2017. Da die niedrigen Zinsen die Attraktivität der Immobilienanlage deutlich steigern, ist der Optimismus der Branche folgerichtig.

Betrachtet man die EZB-Politik, ist eine frühere Zinswende in der Tat kaum vorstellbar. Solange die Volkswirtschaften in Südeuropa sich nicht erholen, ist der Spielraum für die EZB äußerst eingeschränkt. Aufgrund der hohen Verschuldung zum Beispiel in Spanien und wegen der Dominanz variabler Zinsen in vielen Ländern würde ein Zinsanstieg zahlreiche Haushalte in die Überschuldung treiben, mit entsprechenden Belastungen für die Banken. Und auch die Staaten können höhere Belastungen ohne



**SUMMARY » Nach den Ergebnissen des IW Immobilien-Index** erachten fast alle Unternehmen ihre aktuelle Geschäftslage als gut. Insbesondere Wohnungsunternehmen und Projektentwickler weisen mit Lagewerten jenseits von 90 (100 ist der Maximalwert) sehr hohe Werte auf. » Die Marktteilnehmer gehen noch von einer **längeren Boomphase** aus. Der Markt steht tatsächlich auf soliden Füßen und es sind aktuell wenige Risiken zu erkennen. » Allerdings drängen vermehrt Anbieter in den Markt, die **Immobilien zu überhöhten Preisen** anbieten.

ein stärkeres Wirtschaftswachstum nicht verkraften. Daher erscheint ein Ausstieg aus der Niedrigzinspolitik frühestens 2017 nicht unplausibel, zumal die niedrigen Inflationserwartungen immer noch die Gefahr einer Deflation anzeigen. Würde sich der Boom allerdings nur auf die Zinsentwicklung stützen, wäre dies ein Grund für große Besorgnis, schließlich würden sich dann Finanzmarkt und Realwirtschaft zunehmend entkoppeln, und spätestens wenn die Zinsen dann doch irgendwann steigen, würde es eine scharfe Korrektur geben. Dies wäre tatsächlich die Analogie zu Spanien und Großbritannien.

**DEUTSCHLAND IST NICHT SPANIEN** Die Lage in Deutschland ist jedoch anders zu beurteilen. Neben der Nachfrage der Anleger gibt es auch eine starke Nachfrage der Nutzer. Bedingt durch die starke Zuwanderung nach Deutschland – allein 2014 eine Nettozuwanderung von 450.000 Menschen – besteht ein erheblicher Mehrbedarf an Wohnungen.

Hinzu kommt, dass gerade die Großstädte stark wachsen, nicht nur aufgrund der Zuwanderung aus dem Ausland, sondern auch aus dem Inland. So wächst allein Berlin derzeit jährlich um 40.000 Menschen. Ein wesentlicher Grund hierfür ist der starke Arbeitsplatzaufbau, gerade auch im Bereich wirtschaftsnaher Dienstleistungen. Dies beflügelt auch den Büromarkt. Allein in Berlin ist seit 2010 die Bürobeschäftigung um 13,2 Prozent gestiegen, aber auch in vielen anderen A- und B-Städten gab es seitdem zweistellige Zuwachsraten. In Deutschland insgesamt gibt es seit 2010 über neun Prozent mehr Bürobeschäftigte. Da mehr Menschen mit höheren Einkommen auch mehr konsumieren, kann auch der Einzelhandel profitieren, auch wenn sich hier ein zunehmender Teil der Zuwächse in den Online-Markt verlagert.

**DER BOOM STEHT AUF SOLIDEN FÜßEN** Der Boom steht damit tatsächlich auf soliden Füßen und es sind aktuell wenige Risiken zu erkennen. Selbst ein Grexit würde die Immobilienkonjunktur wahrscheinlich nur wenig beeinträchtigen. Wahrscheinlich käme es sogar zu einer weiteren Fokussierung der Binneninvestitionen, weil die Risiken in den Auslandsmärkten dann wieder offensichtlicher werden.

Allerdings ist bislang noch jeder Boom irgendwann zu Ende gegangen, und auch in Deutschland wird sich die Preisdynamik zumindest wieder normalisieren. Die entscheidende Frage für Anleger – sowohl privat als auch institutionell – ist nur, welche Folgen der Ausstieg aus dem Boom nach sich ziehen wird. Typisch für jeden Boom ist, dass mit steigenden Preisen auch immer mehr Angebote in den Markt kommen, deren Qualität schlechter ist als erwartet. In vielen Märkten häufen sich dann die „Glücksritter“ und „Scharlatane“, die am Boom partizipieren wollen und auf schnelles Geld aus sind und beispielsweise Fälschungen anbieten.

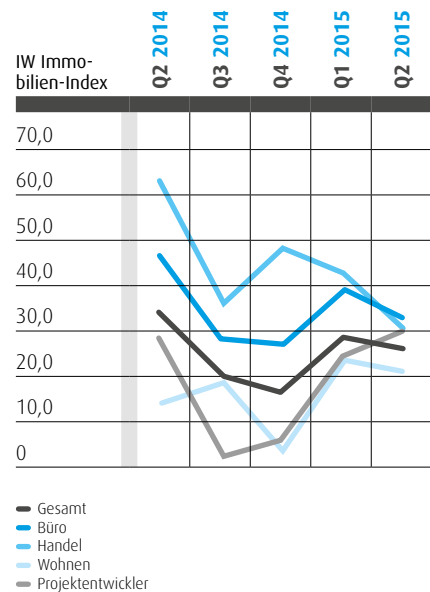
**ÜBERHÖHTE PREISE** Übertragen auf den Immobilienmarkt bedeutet dies, dass jetzt vermehrt Anbieter in den Markt drängen, die Immobilien zu überhöhten Preisen anbieten. Jetzt ist schließlich die Zeit, endlich die Bestände zu veräußern, die bislang als unverkäuflich galten. Wer sich unter der großen Nachfragekonkurrenz nun zu schnellen Abschlüssen ohne genaue Prüfung hinreißen lässt, weil ansonsten womöglich andere das Geschäft machen, kauft sich mitunter die Problemimmobilien von morgen ein. Irgendwann geht auch diese Party zu Ende – ob es ein gelungenes Ende gibt oder ein Erwachen mit Kopfschmerzen, entscheidet sich in den nächsten Monaten. «

Prof. Dr. Michael Voigtländer,  
Institut der deutschen Wirtschaft, Köln

## ERWARTUNGEN

### Immobilienwirtschaft blickt optimistisch in die Zukunft

Der Erwartungswert des IW Immobilien-Index zeigt, welche Veränderung der Geschäftslage die Unternehmen in den nächsten zwölf Monaten erwarten. Ein positiver Wert zeigt, dass die Mehrheit von weiteren Verbesserungen der Geschäftslage ausgeht.



Quelle: IW Köln

Der **IW Immobilien-Index** ist ein Geschäftsklimaindex, den das Institut der Deutschen Wirtschaft (IW) Köln in Kooperation mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft RBSM erstellt. Für den Index werden alle großen in Deutschland ansässigen Immobilieninvestoren und Projektentwickler zu ihrer aktuellen Geschäftslage, zu ihren Erwartungen sowie zu Mietentwicklung, Wertentwicklung und Bestandsveränderungen ihrer Portfolios befragt.

Weitere Informationen finden sich unter [www.immobilieneconomik.de](http://www.immobilieneconomik.de)

# Wird Minderheits- zu Mehrheitsmeinung? Neue Studie zur Bürgerbeteiligung

Übertreibt die Landesregierung Baden-Württemberg in Sachen Bürgerbeteiligung? Eine studentische Arbeitsgruppe an der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen unter fachlicher Leitung von Professor Dr. Winfried Schwatlo hat den aktuellen Stand der Akzeptanz von Bürgerwillen in einer Studie hinterfragt.

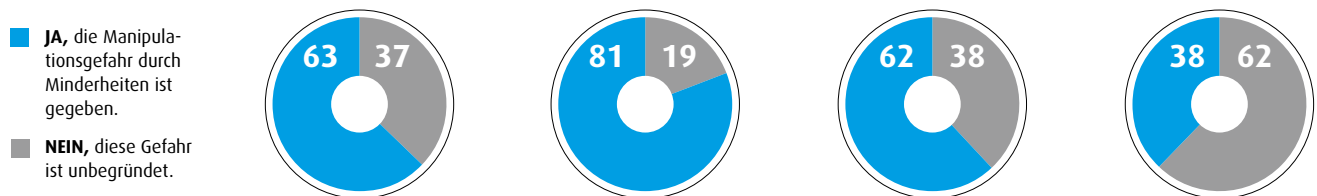
**M**it einem Gesetz soll in Baden-Württemberg mehr Bürgerbeteiligung gelebt werden: Nur noch sieben Prozent der Bevölkerung müssen einem Bürgerbegehren zustimmen, und das Quorum ist erreicht, wenn 20 statt wie bisher 25 Prozent der Stimmberechtigten dem zustimmen. Diese und weitere Senkungen der Hürden für direkte Entscheidungen waren der Ausgangspunkt für die Durchführung einer Studie der HfWU Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. Interessiert hat das Projektteam die Stimmung in der Immobilienbranche, aber auch die Tatsache, ob ein und derselbe Sachverhalt von Parlamentariern anders gesehen wird als von Bürgermeistern großer Städte (ab 100.000 Einwohner) oder von Investoren. In der empirischen Untersuchung waren Deutschland und Österreich einbezogen. In Österreich wird Bürgerbeteiligung auch auf Bundesebene praktiziert, während diese in Deutschland auf Landesebene endet.

Jeweils mindestens zwei Drittel der Bürgermeister, Investoren und der deut-

schen Abgeordneten sehen die akute Gefahr, dass durch entsprechende Kommunikationspolitik Minderheits- zu Mehrheitsmeinungen werden können. Bei den Nationalratsmitgliedern in Österreich ist diese Scheu weniger verbreitet. Immerhin zwei Drittel glauben nicht an solche Manipulationskunst. Generell ist die Angst vor emotionalen Beschlüssen, welche die Sachlage eines öffentlichen Projekts außer Acht lassen, bei Investoren und Bürgermeistern sehr stark verbreitet (jeweils 83 Prozent).

**INVESTOREN SIND SKEPTISCH** Dass Bürgerbeteiligung zu ökologischeren und nachhaltigeren Immobilienprojekten führt, glauben zwei Drittel aller Bürgermeister und genauso viele Abgeordnete aus Deutschland und Österreich. Sie alle sind überzeugt, dass mit einer Bürgerbeteiligung bessere Entscheidungen getroffen werden. Fast durchgehend ablehnend haben hier erwartungsgemäß aber die Investoren geantwortet. Über 80 Prozent von ihnen meinen, dass durch solche Prozesse

## Minderheitsmeinungen können bei entsprechender Kommunikationspolitik mehrheitsfähig werden. Wie gefährlich schätzen Sie diesen Sachverhalt ein? (Angaben in Prozent)



## Führt Bürgerbeteiligung zu ökologischeren und nachhaltigeren Immobilienprojekten? (Angaben in Prozent)





**SUMMARY** » Bürgermeister, Investoren und Abgeordnete sehen die Gefahr, dass **durch Bürgerbeteiligung Minderheits- zu Mehrheitsmeinungen** werden. » **Über 80 Prozent der Investoren** glauben, dass durch solche Prozesse Projekte nicht verbessert werden. » Investoren und Abgeordnete meinen, dass Bürgerbeteiligung die **Umsetzung von Projekten in die Länge zieht**. » 40 Prozent der Parlamentarier **lehnen Bürgerbeteiligung auf Bundesebene strikt ab**.

## BÜRGERBETEILIGUNG

### Die Terminologie ist nicht scharf abgegrenzt

„Bürgerentscheide“ sind ein Instrument direkter Demokratie. Das ist terminologisch nicht das Gleiche wie „Bürgerbeteiligung“. Bürgerentscheide mit bindender Wirkung sind in Deutschland kommunal, also landesgesetzlich, geregelt. Hingegen kann eine moderne Bürgerbeteiligung in vielfältigen Formen umgesetzt werden. Das Spektrum der Bürgerintegration reicht hier von transparenten Infor-

mationsveranstaltungen in Versammlungsstätten bis hin zu Bürgerblogs im Internet und Online-Voting zur unterstützenden Meinungsbildung für die gewählten Repräsentanten. Mit den Bürgern im Dialog kooperieren ist ein stärkeres Instrument als Bürgerkonsultation oder reine Information. Insgesamt werden diese Begriffe heute überwiegend noch unklar verwendet und nicht jeder

versteht folglich unter einem dieser Begriffe dasselbe. Die Praxis der Fragestellung bei Bürgerentscheiden bedarf dringend einer Reform. Es versteht kaum ein Bürger, warum er mit Ja antworten muss, wenn er gegen etwas ist. Dieser Punkt ist derzeit definitiv unsinnig überreguliert. Etwa 70 bis 85 Prozent der Zielgruppen halten hier eine Nachbesserung sogar für dringend erforderlich.

die Projekte zwar verändert, aber in der Regel nicht verbessert werden. Und auch über 80 Prozent der Investoren fürchten die Manipulationsgefahr durch Minderheiten.

**DAUERN PROZESSE LÄNGER?** Die Geistescheiden sich auch, wenn es um Bürgerbeteiligung bei privaten Maßnahmen geht. Bürgermeister und alle Abgeordneten sind mit 60 bis 70 Prozent zustimmend, Investoren aber nur zu einem Drittel. Zudem meinen sowohl Investoren als auch Abgeordnete, dass eine aktive Bürgerbeteiligung die Umsetzung von Projekten in die Länge zieht. Nur Bürgermeister sind hier ambivalent: Sie erkennen oft gesteigerte Projektqualitäten – und das ohne Zeitverlust. 95 Prozent der Investoren fürchten solche Verzögerungen.

Auch über die Hälfte der Bürgermeister und drei Viertel der Parlamentarier beider Länder sehen das so. Beachtenswert ist das Meinungsbild der Bürgermeister. Mehr als 40 Prozent sind trotz zahlreicher praktischer Erfahrungen davon überzeugt, dass eine moderne Bürgerintegration den Genehmigungsprozess nicht verlängert.

Und was ist mit Bürgerbeteiligungen auf Bundesebene in Deutschland? 40 Prozent der deutschen Parlamentarier lehnen dies strikt ab, aber nur acht Prozent der hierin erfahrenen Kollegen in Österreich sind dagegen. Österreichische Parlamentarier sind generell offener, positiver und bürgernäher als deutsche Abgeordnete. Und auch vor einer Manipulation fürchten sich die Deutschen mehr als ihre Nachbarn in Österreich. Letztere kennen den direkten Bürgerwillen auf Bundesebene bereits, in Deutschland ist der Bund (noch?) freigestellt von diesem direkten Bürgerregulativ.

Dem Projektteam ging es bei der Studie um ein Stimmungsbild und gerade nicht um eine fundierte Intensivumfrage mit wissenschaftlicher Signifikanz. Die Ergebnisse der Befragung der ausgewählten 990 Interessensvertreter sind insoweit eher „indikativ“ oder „intuitiv“ zu verstehen. Die durchschnittliche Rücklaufquote je Zielgruppe betrug über 25 Prozent. Die höchste kam von den Investoren (46 Prozent), Schlusslicht waren die deutschen Bundestagsabgeordneten (7 Prozent). «

Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS,  
Professor an der HfWU Nürtingen-Geislingen



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

# Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

[www.aareon.de](http://www.aareon.de) →

WE MANAGE IT FOR YOU

# Lebendiger Innovations-Hafen

1.200 Entscheider der Branche trafen sich zum ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft. Die Arbeit des Zentralen Immobilienausschusses wirkt: Es brummte wieder vor Politprominenz. Innovative Ideen wurden auf Schmelztemperatur erhitzt. Und auch die Bauindustrie war im Berliner Westhafen mit im Boot.

Die Branche traf sich zum ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft 2015 im neu eröffneten Event & Convention Center im Westhafen Berlin.

Die Branche traf sich zum ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft 2015 im neu eröffneten Event & Convention Center im Westhafen Berlin. Das war so neu, dass nicht jeder Taxifahrer wusste, wohin er denn die 1.200 Entscheider der Immobilienwirtschaft bringen sollte.

Letztlich fanden alle doch hin und wurden belohnt: Denn das Ambiente dort mit Kongresssaal, Ausstellungsräumen und einer Innovationsschmiede stimmte. Der Zentrale Immobilien Ausschuss (ZIA) ließ dort als größter immobilienwirtschaftlicher Verband im Lande vernehmlich seine Stimme erklingen. Denn mittlerweile spricht er für 37.000 Unternehmen.

Dementsprechend las sich nicht nur die Teilnehmer-, sondern auch die Rednerliste: Von Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks über EU-Digitalkommissar Günther Oettinger, den FDP-Bundesvorsitzenden Christian Lindner, den stellvertretenden SPD-Fraktionsvorsitzenden Sören Bartol und BMWi-Staatssekretär Uwe Beckmeyer sprach einiges an Politprominenz. Und auch was

sie zum diesjährigen Motto „Innovativ, lebenswert, bezahlbar: Wie bauen wir morgen?“ zu sagen hatte, zeigt den Stellenwert, den die Immobilienwirtschaft in Ländern, Bund und Europa inzwischen genießt.

Die Bundesbauministerin etwa will die „Heterogenität der Städte erhalten und fördern“. Dabei wird das kurzfristige Ziel, jährlich 270.000 Wohnungen neu zu bauen, aller Voraussicht nach erreicht werden. Und es soll bis 2020 so fortgeschrieben werden. Nach Deutschland kommende Flüchtlinge und EU-Migranten sollen in die Städte integriert und nicht in Flüchtlingsbauten untergebracht werden. Dafür, so die Ministerin, „hilft nur Wohnungsbau im bezahlbaren Segment“. Dafür sieht sie „Handlungsbedarf im Bereich der Wohnungspolitik noch in diesem Jahr“.

Wir werden sehen. Langfristig steht bis 2050 der klimaneutrale Gebäudebestand auf der Agenda des Bauministeriums. Die Degewo wird von Hendricks hier als erfreuliches Beispiel genannt: Sie habe „vorgemacht, dass die Nebenkosten bei energetischer Sanierung nicht steigen“. So könnte es funktionieren. Auf einem Ritt



**SUMMARY » Der ZIA – Tag der Immobilienwirtschaft** fand bereits zum neunten Mal in Berlin statt. » Er zog **1.200 Teilnehmer**, darunter reichlich **Prominenz aus Politik und Wirtschaft**, in den Westhafen. » **Eine Innovationsschmiede** stellte eine wissenschaftliche Umfrage und neue Businessmodelle vor. » Drei Persönlichkeiten der Branche erhielten die von Journalisten vergebene Auszeichnung **Köpfe 2015**.

über studentisches bis hin zum altersgerechten Wohnen mahnt sie an: „Und bitte die Gewerbeimmobilien nicht vergessen.“ Ob jetzt die Umwidmung von Büros zu Wohnraum oder von Supermärkten zu Tante-Emma-Läden, wie von der Ministerin vorgeschlagen, dabei die allein gangbaren Varianten sind, sei dahingestellt.

**DIE INNOVATIONSSCHMIEDE** Erfreulich, dass ein Kongressthema im Rahmenprogramm besonders vertieft wurde: In der Innovationsschmiede wurden zukunftsweisende Ideen diskutiert. Thies Grothe vom ZIA-Ausschuss Energie und Umwelt stellte den neuen Innovationsbeauftragten Martin Rodeck (OVG) vor.

Michael Müller (Deloitte) und Prof. Tobias Just (IREBS) gaben einen Werkstattbericht aus der zurzeit laufenden Umfrage zum Umgang mit Innovationen in der Immobilienwirtschaft. Zwischenstandserkenntnisse: Innovationen sind eher zufällig. Mögliche (oder notwendige) Kosteneinsparungen sind ihr Hauptanreiz. Und nur 14 Prozent der befragten Unternehmen haben einen Innovations-



beauftragten. Die Veranstaltung selbst war jedoch so gefragt, dass nicht mehr alle Innovationsschmiede einen Platz im Vortragsraum fanden. Innovationsvorschlag: Thema im nächsten Jahr in größerem Rahmen (und Raum) fortsetzen!

**BEGEHRT E IMMOBILIENDATEN** Eine erfrischend frei vorgetragene Rede hielt der in seiner neuen Rolle offensichtlich mit neuem Schwung ausgestattete EU-Digitalkommissar Günther Oettinger. Er bezeichnete die stattfindenden digitalen Veränderungen als „schneller als alle anderen“



ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner im Gespräch mit EU-Digitalkommissar Günther Oettinger. Bundesbauministerin Dr. Barbara Hendricks mit ZIA-Geschäftsführer Klaus-Peter Hesse.

Unten Mitte: Dr. Andreas Mattner redet als wiedergewählter Präsident des ZIA Zentralen Immobilien Ausschusses. Unten rechts: Das erweiterte ZIA-Präsidium hat sechs neue Mitglieder.

Fotos: ZIA/www.weidemann.info/jochen.zick





Revolutionen“ vorher. Und er sprach von der Gefahr, dass „amerikanische Unternehmen aus ihrer derzeitigen digitalen Überlegenheit eine Vorherrschaft in der Real-Wirtschaft erlangen könnten“. Das betreffe auch die Immobilienwirtschaft. Die sei „für das BIP wichtiger als die Automobilindustrie. Und die meisten für die Datenwirtschaft wichtigen Daten fallen im Automobil und in der Immobilie an.“

Oettinger redete einer notwendigen „Europäisierung der digitalen Strategie“ das Wort. Er appellierte an die Branche, die Nutzerinformationen zu Klima, Heizung, Sanitär und Dienstleistungen rund um das Smart Home von morgen verstärkt im Fokus zu haben. Die Europäische Union Sorge ihrerseits etwa für eine schnelle digitale Infrastruktur, damit dies alles möglich wird. Große Chancen sehe er etwa auch im „Bauen 4.0“.

Bauen spielte überhaupt eine wichtige Rolle in Vorträgen und Diskussionen. Das manifestierte sich auch buchstäblich: Kurz vor Abschluss der Tagung unterzeichneten ZIA und der Hauptverband der Deutschen Bauindustrie gemeinsame Leitlinien für die partnerschaftliche Zusammenarbeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft. Die neue Gemeinsamkeit geht natürlich nicht ohne Kontakte. So lud die Networking Area im Westhafen umgeben von Kränen und ehemaligen Lagerhäusern bei bestem Wetter zum Kontaktaufnehmen ein.

Zwischen Vertragsunterzeichnung und Abendevent gab es nur noch eines: Die Verleihung der „Köpfe 2015“.

Jörg Seifert, Freiburg

LINK-TIPP | HAUFE

[www.haufe.de/immobilien/koepfe](http://www.haufe.de/immobilien/koepfe)

Unter [www.haufe.de/immobilien/koepfe](http://www.haufe.de/immobilien/koepfe) können Sie sich das Video von der Preisverleihung anschauen. Zudem erhalten Sie weitere Informationen zu den Siegern, den Nominierten sowie den Jurymitgliedern.

## KÖPFE 2015

# Drei Köpfe der Branche ausgezeichnet

**Auf dem Tag der Immobilienwirtschaft des Zentralen Immobilienausschusses ZIA zeichnete die „Immobilienwirtschaft“ auch in diesem Jahr wieder drei Persönlichkeiten der Branche aus. Einmal mehr hatten Immobilien- und Finanzjournalisten verschiedener Medien unter den von der Redaktion eingereichten Vorschlägen abgestimmt.**

Es gibt viele gute Köpfe in der Branche. Oft ist es typisch für sie, dass gerade sie eher selten nach außen gehen. Solche Personen vorzuschlagen und drei von ihnen auch auszuzeichnen, das hat sich unser Preis auf die Fahnen geschrieben. Die Preisträger sollten in einem Jahr Positives für sich und bestenfalls auch für die Branche geleistet haben. Charakteristikum des Preises ist es, dass Köpfe ausgezeichnet werden, keine Unternehmen, und dass man sich nicht einkaufen kann. Denn es wäre ein Widerspruch zum Gedanken des Preises, wenn finanzielles Engagement Voraussetzung für die Auszeichnung wäre.

Dirk Labusch, Freiburg



Kreativität: Stefani Miseré (von Arnim Personalberatung) übergibt den Preis an Kerstin Kirsch (Gewobag).

Möglich wurde die Preisverleihung mithilfe der Sponsoren von Arnim Personalberatung, FIO Systems und Uni Credit.



Preisträger, Sponsoren, Laudatoren und der Hausherr nach einem kurzweiligen Event. Die Vorfreude auf den Abend ist erkennbar ...





**DIE JURY Folgende Immobilienjournalisten haben diesmal abgestimmt:** » Gabriele Bobka, „Der Immobilienbewerter“ » Beatrix Boutonnet, freie Immobilienjournalistin » André Eberhard, „Der Immobilienbrief“ » Richard Haimann, freier Immobilienjournalist » Carolin Hegenbarth, ehemal. „Allgemeine Immobilienzeitung“ » Christian Hunziker, freier Immobilienjournalist » Charles Kingston, „Refire“ » Dirk Labusch, „Immobilienwirtschaft“ » Reiner Reichel, „Handelsblatt“ » Andreas Remien, „Süddeutsche Zeitung“ » Ludwig Riepl, „Fonds & Co“ » Andreas Schiller, „Schiller Publishing House“ » Ulrike Silberberg, „Die Wohnungswirtschaft“ » Dr. Norbert Schwaldt, „Die Welt“ » Frank Peter Unterreiner, „Immobilienbrief Stuttgart“ » Birgitt Wüst, „Immobilienbusiness“ » Alexander Heintze, „Immobilienzeitung“ » Dr. Alexander Wachter, „Thomas Daily“



#### KATEGORIE MUT

### Ekkehard Streletzki

Sieger der Kategorie „Mut“ ist Ekkehard Streletzki, Inhaber der Streletzki-Gruppe in Berlin. Aus der Begründung: Ein mutiger Unternehmer: Vor 20 Jahren hat der Investor Streletzki (Dipl. Ing und Statiker) in Neukölln das größte Hotel Deutschlands geplant. Jetzt hat er damit begonnen, das dazugehörige Convention Center deutlich zu erweitern. Und er geht auch noch daran, mit dem 175 Meter hohen Estrel Tower einen der höchsten Neubauten zu errichten. Wird das funktionieren? Immer noch gibt es Skepsis wegen des Standorts. Und noch immer wartet Streletzki auf die Reisenden vom neuen Hauptstadtflughafen. Sein Engagement wird der ganzen Stadt gut tun, wenn der Plan aufgeht. Jedenfalls entstehen zurzeit nicht nur weitere Kongressflächen, sondern auch Arbeitsplätze.



#### KATEGORIE KREATIVITÄT

### Kerstin Kirsch

In der Kategorie „Kreativität“ gewann Kerstin Kirsch, Geschäftsführerin der Gewobag MB Mieterberatungsgesellschaft. Aus der Begründung: Ein Haus im Berliner Stadtteil Reinickendorf war Teil eines Portfolios, das die Wohnungsgesellschaft 2013 übernahm. Die Bewohner, größtenteils aus Rumänien stammende Roma-Familien, lebten auf engstem Raum. Die Gewobag entschied sich, das Wohnhaus nicht nur zu sanieren, sondern auch künstlerisch zu gestalten – unter Beteiligung der Roma-Familien. Dies hat dazu geführt, dass sich die Bewohner nun mit der Immobilie identifizieren. Durchgeführt hat das Projekt die Initiative „Urban Nation“, die sich zum Ziel gesetzt hat, mit künstlerischen Mitteln zur Aufwertung von Häusern und Quartieren beizutragen. Kerstin Kirsch hat das Projekt verantwortet.



#### KATEGORIE KONSEQUENZ

### Rolf Buch

Gewinner der Kategorie „Konsequenz“ ist Rolf Buch, CEO Deutsche Annington. Aus der Begründung: Rolf Buch, Maschinenbauer und Betriebswirt, verantwortet die Fusion der Deutschen Annington mit der Gagfah, aus der das deutschlandweit größte Wohnungsunternehmen entsteht. Aber Buch ist nicht nur wegen der schieren Größe des neuen Unternehmens ausgezeichnet worden, sondern auch deshalb, weil er ständig in Richtung Zukunft denkt. So rüstet er die Wohnungen technisch in großem Stil auf, beschreibt kreative Wege, alte Mieter länger in ihren Wohnungen bleiben zu lassen, und mischt in der Gestaltung von Quartieren mit. Und hier ist die Größe doch wieder ein Faktor: Sein Wort hat Gewicht.



Preisverleihung geht nur im Team: Gewinner Streletzki mit Laura Henkel (Red.), Nicolas Schulmann (FIO) und ZIA-Präsident Dr. Andreas Mattner; Jörg Seifert (Red.) und Preisträgerin Kirsch sowie Maria Teresa Dreo (Uni Credit) und Preisträger Buch.



## Asset Management: Professionalisierung 2.0

**RICS** Das Leistungsbild Asset Management in Deutschland ist durch das zum 1. Juli 2015 von der RICS veröffentlichte Leistungsverzeichnis Asset Management 2.0 weiter konkretisiert worden.

[www.rics.org/deutschland](http://www.rics.org/deutschland)



Michael Buchholz MRICS

**D**ie Professional Group Asset Management (PGAM) der RICS hat sich erstmals ab dem Jahr 2010 mit der Erstellung eines Leistungsbildes für das Asset Management beschäftigt. Im Mai 2012 wurde das erste Leistungsverzeichnis veröffentlicht. Das Ziel der Professional Group war und ist es, einen praxisbezogenen Beitrag für qualifizierte Asset-Management-Leistungen für Anbieter, Kunden und Auftraggeber zu formulieren. Nach Veröffentlichung des ersten Leistungsverzeichnisses wurden die Inhalte unter Berücksichtigung von Anregungen weiterer Marktteilnehmer überarbeitet und erweitert. Ergebnis dieser Arbeit ist das nun vorliegende Leistungsverzeichnis 2.0.

**RICHTLINIE FÜR DIE MITGLIEDER** Dieses Dokument bildet Leistungen ab, welche nach dem Verständnis der RICS Deutschland von an den deutschen Immobilienmärkten teilnehmenden Real-Estate-Asset-Management-Unternehmen qualifiziert zu erbringen sind, sei es als Dienstleistung für Dritte oder in einer anderen Konstellation. Das überarbeitete Leistungsverzeichnis wurde von der RICS als Guidance Note verabschiedet. Die Inhalte einer Guidance Note sind für die Mitglieder der RICS nicht verbindlich, jedoch als Richtlinie zu verstehen. Als Neuerung gegenüber der ersten Ausgabe umfasst das Leistungsverzeichnis nun auch Empfehlungen zu grundsätzlichen Arten und Modellen der Vergütung von Asset-Management-Leistungen. Auch wenn sich diese grundsätzlich auf Vergütungen zwischen verschiedenen Vertragsparteien beziehen, können diese sinngemäß ebenso auf interne Beziehungen, zum Beispiel Kostenstellen innerhalb einer Organisation, Anwendung finden. Grundsätzlich besteht somit die Möglichkeit, auf Basis des Leistungsverzeichnisses eine Real-Estate-Management-Organisation aufzubauen.

Neben der Darstellung und Empfehlung von Vergütungsmodellen enthält diese Guidance Note zudem auf Basis unter anderem von Ernst & Young und Deloitte zur Verfügung gestellter Informationen empirische Daten und Informationen zu marktüblichen Vergütungsspannen, welche einen Rückschluss auf anwendbare Höhen von Vergütung erlauben. Im Gegensatz zu dem eigentlichen Verzeichnis der Leistungen und den Empfehlungen zu Vergütungsmodellen sind die genannten Spannen jedoch nur als nachrichtliche Information und nicht als Empfehlung von RICS zu verstehen.

**NÜTZLICHE HINWEISE ZU WICHTIGEN THEMEN** Abgerundet wird die Guidance Note durch einen Abschnitt zu rechtlichen Aspekten von Asset-Management-Verträgen, der als Gastbeitrag von Clifford Chance und Freshfields Bruckhaus Deringer zur Verfügung gestellt wurde und insofern ebenfalls keine Empfehlung von RICS beinhaltet, sondern den Nutzern des Leistungsverzeichnisses nützliche Hinweise zu wichtigen Themen geben soll. RICS Deutschland definiert Asset Management wie folgt: „Asset Management ist das verantwortliche strategische und operative Management sämtlicher rendite- und risikobeeinflussender Maßnahmen auf Objekt-, Portfolio- und Gesellschaftsebene bezogen auf den gesamten Lebenszyklus der Immobilie(n).“ Das Leistungsverzeichnis basiert auf der Definition des Asset Managements, es unterscheidet die Lebenszyklen eines Assets in den jeweiligen Aufgabenbereichen, dargestellt über 19 Module.

Zusammenfassend ist das überarbeitete Leistungsverzeichnis eine vielseitige Arbeitsgrundlage für Asset-Management-Leistungen. Durch den modularen Aufbau können neben Dienstleistungsstrukturen auch interne Unternehmensbeziehungen abgebildet werden, um so einen Beitrag zur Unternehmensorganisation zu leisten. «



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

## Lotsen für Wohneigentümer können Sanierungsquote steigern

Um Privateigentümer zu aktivieren, ihre Gebäude energetisch aufzuwerten, ist eine umfassende Beratung und Begleitung notwendig. Der Deutsche Verband fordert „Sanierungslotsen“.

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



Axel Vogt, Leiter Immobilienkunden bei der  
Investitionsbank Schleswig-Holstein, Kiel;  
Schatzmeister Deutscher Verband

Im Rahmen der Energiewende kommt der Energieeffizienz eine herausragende Bedeutung zu. Niemand stellt diese Erkenntnis in Frage – bei der Suche nach den richtigen Wegen scheiden sich allerdings die Geister. Bedauerlicherweise gibt es in vielen Fällen auf den ersten Blick oft keinen eindeutigen wirtschaftlichen Gewinner bei Maßnahmen zur Energieeinsparung – sieht man einmal von der Dämmstoffindustrie oder einzelnen Anlagenherstellern ab. Erst auf den zweiten Blick wird erkennbar, dass durch massive CO<sub>2</sub>-Einsparungen gesamtgesellschaftliche Kosten des Klimawandels wie zum Beispiel für Deicherhöhungen reduziert oder ganz eingespart werden können.

Folgerichtig fördert der Bund zum Beispiel über die KfW Maßnahmen an Gebäuden, in Quartieren und zur Neuausrichtung der Energieversorgung, um diese wirtschaftlich tragfähig umsetzen zu können. Im Laufe der vergangenen Jahre hat man jedoch erkannt, dass es nicht ausreicht, nur Investitionen zu fördern. Deshalb wurde auch die Konzepterstellung und energiewirtschaftliche Fachberatung in den Förderkanon aufgenommen. Die aktuelle Sanierungsquote von Gebäuden von rund einem Prozent macht allerdings deutlich, dass es mit der bisherigen Förderung nicht möglich sein wird, das Einsparziel der Bundesregierung zu erreichen. Reflexartig werden auf Basis dieser Erkenntnis Aufstockung der Bundesmittel für die Investitionsförderung verlangt.

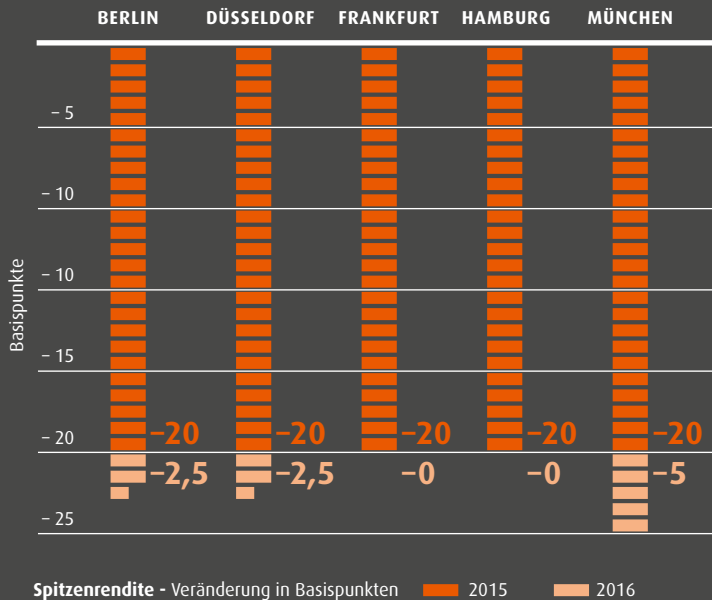
**PERSÖNLICHE UNTERSTÜTZUNG** Bisherige Erfahrungen zeigen aber eine andere Problematik auf. Der Knackpunkt liegt nämlich in erster Linie darin, die eher abwartenden Privateigentümer von einer energetischen Sanierung zu überzeugen, damit sie die schon bestehenden Fördertöpfe überhaupt in Anspruch nehmen. Doch die Unsicherheiten der Privateigentümer lassen sich nicht durch eine energiewirtschaftliche Fachberatung beseitigen. Vielmehr braucht diese Zielgruppe persönliche, eventuell auch finanzielle Unterstützung, empfinden doch viele Eigentümer die Antragstellung von Fördermitteln als kompliziert. Sinnvoll wäre deshalb die Einrichtung eines wirklichen Sanierungslotsen für Immobilieneigentümer. Er könnte eine Vielzahl von Aufgaben übernehmen, die direkt auf die Privateigentümer ausgerichtet sind: etwa das Investitionsinteresse wecken und bei der Auswahl von Energieberatern, Architekten und Ingenieuren unterstützen. Auch die Hilfe bei der Beantragung von Fördermitteln und der Erfüllung von Berichtspflichten würden dazu zählen. Dies geht weit über die derzeit zu leistenden Aufgaben des Sanierungsmanagements im Rahmen des KfW-Programms „Energetische Stadtsanierung“ oder des Energieberaters hinaus.

**ÖFFENTLICHE MITTEL EINSETZEN** Da nicht zu erwarten ist, dass Immobilieneigentümer bereit sind, für entsprechende Leistungen eines Sanierungslotsen zu zahlen, müsste die Aufgabe öffentlich getragen werden. Die Finanzierung ist durch die zusätzlichen Steuereinnahmen einer erhöhten Sanierungsquote und die eingesparten gesamtgesellschaftlichen Kosten zu begründen. Mit der Einführung eines Sanierungslotsen bliebe es nicht nur bei einem Appell an die Eigentümer, tätig zu werden. Vielmehr würden diese „handfest“ von Personen unterstützt, die ein Eigeninteresse an Investitionen haben. Der Deutsche Verband hat sich in seiner Arbeitsgruppe „Energie, Immobilien und Stadtentwicklung“ intensiv mit der Rolle eines Sanierungslotsen auseinandergesetzt. Künftig wird er diese Idee weiter konkretisieren, um zu einer erhöhten Sanierungsrate und damit zum Erreichen der Klimaziele beizutragen. «

# Investment & Entwicklung

## Büromarkt: Spitzenrenditen sinken

Die Spitzenrenditen liegen in allen fünf Bürohochburgen bei historischen Tiefstständen signifikant unter fünf Prozent. Das ergibt eine Frühjahrs-umfrage der gif/CRES Consensus Büromarktprognose. Spitzenreiter ist München, das sich inzwischen der Vier-Prozent-Marke nähert. Die drei vor dem Komma sei nicht mehr weit. Den Prognosen zufolge ist zu erwarten, dass die bayerische Metropole diese Rekordmarke noch in diesem Jahr unterschreitet. Aber auch in Hamburg, Berlin, Düsseldorf und Frankfurt werden bis Ende 2016 Renditerückgänge um 10 bis 25 Basispunkte erwartet, sodass die Renditen aller Städte unter 4,5 Prozent liegen könnten.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: CRES Consensus Büromarktprognose

## TRANSAKTION

### Deutsche Annington kauft Südewo Gruppe

Die Immobiliengesellschaft Deutsche Annington hat die Südewo Gruppe mit insgesamt 19.800 Wohnungen überwiegend in Baden-Württemberg gekauft. Verkäufer ist die Patrizia Immobilien AG. Das Transaktionsvolumen liegt bei 1,9 Milliarden Euro. Finanziert wird der Zukauf über die Ausgabe neuer Aktien.

Das Bundeskartellamt muss dem Kauf noch zustimmen. Das Augsburger Unternehmen hatte den Großteil der Wohnungen 2012 von der Landesbank Baden-Württemberg gekauft und dafür mit 1,4 Milliarden Euro deutlich weniger bezahlt als jetzt die Deutsche Annington. Mit der Übernahme soll die Zahl der Wohnungen der Deutschen Annington auf rund 370.000 steigen. Die Deutsche Annington hatte erst Anfang des Jahres die rund 4,3 Milliarden teure Übernahme des Konkurrenten Gagfah abgeschlossen.

## ÜBERNAHME

### Alstria will sich Konkurrenten DO einverleiben

Alstria Office Reit will den Konkurrenten Deutsche Office (DO) kaufen. Den Aktionären hat das auf Büroimmobilien spezialisierte Unternehmen einem Bericht des „Handelsblatts“ zufolge ein öffentliches Umtauschangebot gemacht und bietet für eine DO-Aktie 0,381 eigene Aktien an. Sollte DO einwilligen, könnte die Übernahme noch 2015 abgeschlossen werden. Alstria-Vorstandschef Olivier Elamine begründete die Übernahme dem Fernsehsender ARD gegenüber damit, dass man gemeinsam stärker wird. Die beiden Unternehmen hätten zusammen 125 Büroimmobilien, die mit 3,5 Milliarden Euro bewertet werden.

## NEUE ARBEITSHILFE

### Städtebauförderung und Bahnflächenkonversion

Ein Bahnhofsumfeld mit ungeordnetem Bus-, Pkw- und Fahrradverkehr, leere Bahnhofsgebäude oder nicht mehr befahrene Gleisstrecken sind für Kommunen eine Herausforderung. Mit Hilfe der Städtebauförderung können die Gemeinden Bahnareale neu gestalten.

Ein grundlegendes Ziel ist dabei, für die unterschiedlichen Aufgaben individuelle Lösungsansätze und die richtigen Strategien zu finden. Die Oberste Baubehörde hat hierzu eine Arbeitshilfe veröffentlicht. Mit der neuen Arbeitshilfe „Städtebauförderung in Bayern – Bahnflächenkonversion“ wird den Kommunen eine fundierte fachliche Grundlage zu den erprobten Rechts- und Verfahrensinstrumenten sowie eine umfangreiche Beispielsammlung zu möglichen Strategien geliefert.

Weitere Informationen unter: [www.stmi.bayern.de/buw/staedtebaufoerderung/veroeffentlichungen/](http://www.stmi.bayern.de/buw/staedtebaufoerderung/veroeffentlichungen/)



**STRABAG PLANT POLNISCHES JÓZEF-PIŁSUDSKI-MUSEUM IN 5D**

Der Baukonzern Strabag wird in Sulejówek im Großraum Warschau ein Museum planen und bauen, das dem ehemaligen Staatschef des unabhängigen Polen Józef Piłsudski gewidmet ist. Dabei wird die Planungstechnologie Building Information Modeling (5D-Planung) eingesetzt. Die Auftragssumme liegt bei rund 32 Millionen Euro. Das neue Museum mit 5.000 Quadratmetern Nutzfläche liegt inmitten eines fast vier Hektar großen Grundstücks. Strabag baut drei miteinander verbundene Baukörper – einer davon liegt unterirdisch und wird die Ausstellungshalle beherbergen.

**WARENHÄUSER****Kanadischer Handelskonzern erwirbt Kaufhof**

Kaufhof wird kanadisch: Der Handelskonzern Metro will die Warenhauskette Kaufhof für rund 2,8 Milliarden Euro an den kanadischen Konkurrenten Hudson's Bay (HBC) verkaufen. Vertragsbestandteil seien die Marke „Galeria Kaufhof“ in Deutschland und „Galeria Inno“ in Belgien sowie die dazugehörigen Immobilien, so die Metro AG. Die Transaktion soll Ende September 2015 abgeschlossen werden. Damit stechen die Kanadier den Karstadt-Eigentümer Signa aus, der ebenfalls für Kaufhof geboten hatte. Der österreichische Karstadt-Eigner René Benko soll früheren Medienberichten zufolge ein Angebot in ähnlicher Höhe abgegeben haben.

**Köpfe**

Dr. Christian Schütz

**Dr. Christian Schütz** wird mit Wirkung zum 15. Juni als Chief Financial Officer (CFO) in die Geschäftsführung der Immobiliengesellschaft Aurelis Real Estate eintreten und dort die Bereiche Finanzen & Controlling, Treasury und IT verantworten. Schütz war zuletzt als Geschäftsführer bei Corpus Sireo Investment Management verantwortlich für die Konzeption und den Vertrieb institutioneller Kapitalanlageprodukte.

Seit dem 1. Juni verstärkt **Dr. Franz Markus Frantzen (49)** die Geschäftsführung des Immobilienfinanzierers BayernImmo. Er führt das Institut künftig gemeinsam mit **Karl-Heinz Denk (50)**. Die BayernImmo ist seit 1. Juni selbstständig und firmiert als Immobilienbeteiligungsunternehmen und 100-prozentige Tochter der BayernLB. Frantzen leitete von 2008 bis 2011 in der BayernLB die Abteilung Konzernsteuern. Danach war er für die KPMG tätig.

Savills baut das deutsche Investmentgeschäft weiter aus: **Ingo Spangenberg (48)** hat am 1. Juni die Position des Director Industrial Investment eingenommen. Gemeinsam mit Bertrand Ehm wird er als Doppel-

spitze die Sparte Industrial Investment von Savills in Deutschland verantworten. Spangenberg ist am Berliner Standort ansässig. Spangenberg kommt von der DTZ Zadelhoff Tie Leung GmbH, bei der er als Head of Industrial and Logistics Services Germany tätig war.

Zum 1. Juni hat **Ralf Kühnert (51)** als Associate Director Capital Markets West in Düsseldorf die Leitung des Investmentberatungsgeschäfts des Immobilienunternehmens Bilfinger Real Estate übernommen. Er berichtet an Birgit Lenzen, Head of Capital Markets Deutschland. Darüber hinaus unterstützt Kühnert den weiteren Ausbau des Capital Markets Teams vor Ort. Kühnert war zuletzt Director Investment für die Region Rhein-Ruhr bei DTZ. Zuvor leitete er unter anderem die Niederlassungen Köln und Düsseldorf bei NAI apollo.

**Karsten Mieth** übernimmt bei der Real I.S. Gruppe die Gesamtleitung der Vertriebs-einheiten „Institutionelle Kunden“ und „Private Kunden“. Durch die gemeinsame Leitung der Vertriebswege soll nun die Kommunikation und die Betreuung der Kunden an einer Stelle zusammenlaufen.

## ANZEIGE

**HOTMOBIL®**  
Energie in Bewegung



**Mietwärme  
sichert  
Verantwortung!**



Hotline 0800 . 880 80 81  
anfrage@hotmobil.de

hotmobil.de

# „Lukrative Objekte in unseren Investmentsegmenten sind rar geworden“

Die Commerz Real hat sich in einigen Bereichen neu aufgestellt. Auch der Immobilienbereich war betroffen. Eine wichtige Konsequenz: die Trennung von Asset Management und Marktexpertise für Immobilientransaktionen. Der Vorstand wurde erweitert.

**Robert Bambach** ist seit Januar für das Geschäftsfeld „Real Estate Akquisition“ verantwortlich.

**Herr Bambach, seit Anfang des Jahres sind Sie der neue Vorstand für Immobilientransaktionen bei der Commerz Real. Was waren die Schwerpunkte, mit denen Sie sich in den ersten Monaten Ihrer neuen Tätigkeit beschäftigt haben?** Ich war bis Ende letzten Jahres für die Hochtief Projektentwicklung als Geschäftsführer tätig. Die Commerz Real ist als Investmentmanager völlig anders strukturiert. Um die neuen Aufgaben und Zuständigkeiten besser einzuordnen, war es wichtig, zunächst die breite Palette an Anlageprodukten der Commerz Real samt ihren Besonderheiten und die Entscheidungsprozesse kennenzulernen.

**In welcher Form erfolgt die Aufgabenteilung mit Ihrem Vorstandskollegen Roland Holschuh, der für das Asset Management verantwortlich ist und auch für Ihren Bereich mit zuständig war?**

Mein Aufgabenschwerpunkt ist die Identifizierung und Beurteilung geeigneter Immobilien. Dabei geht es vor allem darum, die Entwicklungsperspektiven von Objekten und den Bedarf ihrer potenziellen Nutzer im Blick zu haben unter Berücksichtigung der Finanzierungsstrukturen. Durch eine intensive immobilienwirtschaftliche Analyse lassen sich bei Immobilienakquisitionen Wertschöpfungspotenziale noch besser identifizieren und ausnutzen. Das Asset Management ist für die Vermietung, die laufende Bewirtschaftung und die Gewährleistung der bestmöglichen Marktfähigkeit eines Objekts zuständig. Auf Basis der Portfoliostrategie und der Zyklen unserer Fondsobjekte oder der jeweiligen Immobilienmärkte fällt dann die Entscheidung, wann und wo wir als Käufer oder Verkäufer auftreten. Dabei arbeiten alle Beteiligten sehr eng zusammen.

**Wieso nimmt die Commerz Real erst jetzt eine derartige Aufgabenteilung beim Immobilienmanagement vor?**

Zunächst ist anzumerken, dass das bisherige Konzept sehr gut funktioniert hat. Doch die Anforderungen sind gestiegen. Es bedurfte im Management einer stärkeren Fokussierung auf die beiden tragenden Säulen unseres Immobiliengeschäfts. Die Aufgabe des Asset Managements besteht in der langfristigen Erzielung attraktiver Mieterträge. Hierfür ist eine intensive Bestandspflege wichtig, der Grundstein wird jedoch bereits mit der Akquisition gelegt. Als Core-Investor achten wir besonders auf eine hohe Standort- und Ausstattungsqualität. Die Nachfrage nach solchen Objekten ist sehr hoch, bei weiter steigenden Preisen.

**Hat Sie das dazu bewogen, stärker in Projektentwicklungen zu investieren?**

Bislang hat die Commerz Real vornehmlich fertiggestellte und schon durchstrukturierte Immobilien erworben. Doch lukrative Objekte in unseren bevorzugten Regionen und Investmentsegmenten sind rar geworden. Durch Investitionen in Projektentwicklungen wollen wir verstärkt und früher Einfluss auf die Strukturierung von Immobilien nehmen. Dann können auch Objekte interessant sein, die revitalisiert, erweitert oder komplett neu vermietet werden müssen.

**Wie läuft das konkret ab?** In Berlin haben wir erst kürzlich eine Gewerbeimmobilie verkauft, bei der es genauso gelaufen ist, wie wir uns das vorstellen: Ein Objekt wird als Projektentwicklung erworben, um dessen Wert durch erfolgreiches Asset Management zu steigern und es dann nach 10, 15 oder 20 Jahren – wenn die Marktsituation günstig ist – zu verkaufen. Das ist kein neuer Weg, den wir einschlagen. Wir wollen diese Option nur weit häufiger nutzen als bisher, indem wir zum Beispiel mit einem Projektentwickler kooperieren, der uns den Zugang zu interessanten Immobilien verschafft.

**Das klingt so, als ob die Commerz Real ihr Immobilienportfolio stärker umwälzen will. Läuft das neue Konzept darauf hinaus, dass Ihr Haus künftig bei Transaktionen aktiver agiert?**

Es geht uns weniger ums Volumen als vielmehr um die Art und Weise des Transaktionsgeschäfts. Zudem sind wir kein Handelshaus, sondern auf nachhaltig erzielbare Mieterträge fokussiert. Aber selbstverständlich nutzen wir Marktchancen für Käufe und Verkäufe. Im vergangenen Jahr belief sich das Transaktionsvolumen in unserem Offenen Immobilienfonds hausInvest auf 880 Millionen Euro, im ersten Quartal 2015 auf 240 Millionen Euro. Wir schätzen, dass es

**ZUR PERSON Robert Bambach** ist seit Januar 2015 Vorstandsmitglied der Commerz Real AG und in dieser Position für den gesamten Bereich der gewerblichen Immobilientransaktionen zuständig. Zuvor war er sechs Jahre Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung GmbH.



„Wir wollen den Deutschlandanteil im Gesamtportfolio leicht aufstocken. Der Immobilienmarkt hierzulande ist ... noch nicht überhitzt.“

sich – bezogen aufs Gesamtjahr – etwa auf dem Niveau von 2014 bewegt.

**Nach welchen Kriterien wählen Sie Immobilien für Akquisitionen aus?** Wir erwerben nahezu ausschließlich Gewerbeimmobilien im Core-Segment. Bevorzugt investieren wir in Büros, Einzelhandelsimmobilien und gerne in Hotels, und zwar in all unseren Zielregionen im In- und Ausland. Sonderimmobilien haben wir nicht im Fokus, weil deren Verwertbarkeit und Anschlussnutzung meist eingeschränkt ist. Der Wert von Objekten oder Immobilienpaketen sollte mindestens 30 bis 50 Millionen Euro und maximal um die 500 Millionen Euro betragen.

**Welche Regionen sind attraktiv?** In Deutschland sind die Top-7-Städte von Anlegern stark gesucht, wir schließen aber inzwischen auch Objekte in A-La-

gen von B-Städten nicht aus. Allerdings ist die Ticketgröße mitunter ein Problem. Wir investieren am liebsten im unteren dreistelligen Millionenbereich. Aber hier ist in diesen Städten die Auswahl an Immobilien nicht gerade üppig.

**Der deutsche Immobilienmarkt boomt bereits seit längerem. Welche Konsequenzen ziehen Sie daraus?** Innerhalb von Europa ist Deutschland neben Großbritannien und Frankreich unser Kernmarkt für Immobilieninvestitionen. Wir wollen den Deutschlandanteil (aktuell: 18 Prozent) im Gesamtportfolio leicht aufstocken. Der Immobilienmarkt hierzulande ist – von Ausnahmen abgesehen – noch nicht überhitzt.

**Die Regulierung der Fondsbranche durch das Kapitalanlagegesetzbuch hat die Welt der Offenen und Geschlossenen**

**Fonds näher zusammenrücken lassen, das Anlageuniversum ist komplexer geworden als zur Zeit der Auflage des hausInvest im Jahre 1972 (Fondsvermögen 31.03.2015: 9,8 Milliarden Euro). Ist das Konzept der großen Immobilienfonds eigentlich nicht längst überholt?**

Das sehe ich nicht so. In den vergangenen 15 Monaten sind uns im hausInvest fast 500 Millionen Euro an neuen Anlagemitteln zugeflossen. Das Konzept des Fonds hat sich auch in schwierigen Zeiten mehrfach bewährt. Dass es den Fonds bereits so lange gibt, sehe ich als Qualitätsbeweis für dessen Anlagekonzept. Das heißt allerdings nicht, dass wir nicht auch über neue Produkte nachdenken. Aktuell befassen wir uns beispielsweise mit der Idee eines Hotelportfolios für institutionelle Investoren. «

Norbert Jumpertz, Staig

# Logistik: Wo sind die besten Standorte?

Deutschland ist Logistikland, und entsprechend hoch ist die Nachfrage nach Flächen. Eine Studie des Münchner Beratungsunternehmens Logivest und der Fraunhofer Arbeitsgruppe SCS in Nürnberg hat erstmals ein Ranking über 154 Gewerbegebiete erstellt.

Längst ist die Assetklasse der deutschen Logistikimmobilien auch international etabliert. Deutschland rangiert in der Logistik gemäß einer aktuellen Studie der Weltbank auf Platz eins in der Welt. Die gute, wenn auch teilweise in die Jahre gekommene Logistik-Infrastruktur spielt dabei eine wesentliche Rolle. Laut der Bilanz des Neubauvolumens, die das Münchner Beratungsunternehmen Logivest GmbH zusammen mit Fraunhofer SCS, Nürnberg, im quartalsweise erscheinenden Logistikimmobilien-Seismograph erarbeitet hat, wurden 2014 Logistik-Neubauten mit insgesamt knapp 3,5 Millionen Quadratmetern begonnen. Der Wert entspricht einem Wachstum von etwa drei Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Auch im Kapitalmarkt hat sich die Logistik im Jahr 2014 mit einer neuen Transaktionsbestmarke von 3,6 Milliarden Euro end-

gültig als Assetklasse etabliert. Dabei war das Angebot an Core-Logistikimmobilien knapp und wird sich weiter verknappen.

Laut der Studie sind die Güterverkehrszentren (GVZ) in Bremen (1. Platz) und Nürnberg (3. Platz) sowie das Logistik-Gewerbegebiet Logport I in Duisburg (2. Platz) die erfolgreichsten logistischen Gewerbegebiete in Deutschland. Auf Rang 4 bis 10 finden sich weitere GVZ (Berlin Süd (5.), Erfurt (8.), Kassel (10.)) und die Logistik-Gewerbegebiete Hamburg Altenwerder (4.), Hamburg Billbrook (6.), Linnfeld Baunatal (7.) und Hamburg Allermöhe (9.).

**ANSIEDLUNGSERFOLGE BEWERTET** Zur Erstellung des Rankings wurden die Ansiedlungserfolge in jedem der Gewerbegebiete bewertet. „Für das Ranking haben wir drei Fragen untersucht“, präzisiert Uwe

## GEWERBEGEBIETE

### Ranking

Platz	Name	Ort
1	GVZ Bremen	Bremen
2	Logport I	Duisburg
3	GVZ Nürnberg	Nürnberg
4	Hamburg Altenwerder	Hamburg
5	GVZ Berlin Süd	Großbeeren
6	Hamburg Billbrook	Hamburg
7	Linnfeld Baunatal	Baunatal
8	GVZ Erfurt	Erfurt
9	Hamburg Allermöhe	Hamburg
10	GVZ Kassel	Kassel

### Bewertungskriterien

Zur Erstellung des Rankings wurden die Ansiedlungserfolge in jedem der Gewerbegebiete geprüft und hinsichtlich dreier Kriterien bewertet: Wie hoch ist der gesamte Flächenbestand? Auf wie viele Logistikimmobilien verteilt er sich? Wie hoch war die Ansiedlungsdynamik bezüglich Logistikflächen in den vergangenen zehn Jahren? Auf diese Weise ergibt sich eine Rangfolge der erfolgreichsten Logistik-Gewerbegebiete. In der Studie wurden die Logistik-Gewerbegebiete aber auch nach den qualitativen Faktoren Infrastruktur, ökonomisches Umfeld und Kosten untersucht und anhand des bundesweiten Durchschnitts bewertet. Schließlich wurden für jedes Logistik-Gewerbegebiet auch die Service-Angebote und die vorhandenen Auflagen und Rahmenbedingungen erfasst und dargestellt.

#### Ranking nach Ansiedlungserfolgen

- › Bestandsflächen
- › Anzahl Logistikimmobilien
- › Ansiedlungsdynamik

#### Prüfung des Serviceangebots

- › ÖPNV-Anbindung
- › Gastronomie
- › Tankstelle/Rasthof
- › LKW-Werkstatt

#### Prüfung von Auflagen/ Rahmenbedingungen

- › 24-Stunden-Nutzbarkeit
- › Nutzungsaufgaben/Ausweisung
- › Autobahnzugang ohne Ortsdurchfahrt
- › Verfügbare Erweiterungsflächen



**SUMMARY** » In der Studie sind die Güterverkehrszentren (GVZ) in Bremen (1. Platz) und Nürnberg (3. Platz) sowie das Logistik-Gewerbegebiet Logport I in Duisburg (2. Platz) als **erfolgreichste logistische Gewerbegebiete** in Deutschland identifiziert worden.

» Insgesamt ergibt sich eine **besonders hohe Dichte** an erfolgreichen Logistik-Gewerbegebieten im Großraum Hamburg, dem Rheinland, dem Ruhrgebiet und dem Großraum zwischen Stuttgart und Frankfurt am Main.

Veres-Homm, Leiter Markt, Fraunhofer SCS: „Wie hoch ist der gesamte Flächenbestand? Auf wie viele Logistikimmobilien verteilt er sich? Wie hoch war die Ansiedlungsdynamik bezüglich Logistikflächen in den vergangenen zehn Jahren?“

Die Untersuchung bietet erstmals einen Vergleich der 154 erfolgreichsten Logistik-Gewerbegebiete nach einem erweiterten Kriterienkatalog. Es wurden auch Informationen zur Infrastruktur, zum ökonomischen Umfeld, zu den Kosten, dem Dienstleistungsangebot sowie den Rahmenbedingungen und Auflagen betrachtet. „Der Vergleich dieser Faktoren erlaubt Rückschlüsse darauf, welche Bedingungen einen logistischen Gewerbegebietsstandort erfolgreich machen“, so Dr. Alexander Nehm, Geschäftsführer der Logivest Concept GmbH. Anhand von bestehenden Untersuchungen zu re-

gionalökonomischen Faktoren stellt die Studie darüber hinaus Zusammenhänge zu Eigenschaften erfolgreicher Logistik-Gewerbegebiete her. Sie betreffen etwa die Beschäftigungswirkung von Logistikansiedlungen, die Pro-Kopf-Wertschöpfung oder die Zusammensetzung der angesiedelten Unternehmen. Gleichzeitig liefert die Studie einen Überblick über die Verteilung erfolgreicher Logistik-Gewerbegebiete in Deutschland. Eine besonders hohe Dichte gibt es im Großraum Hamburg, im Rheinland, im Ruhrgebiet und im Großraum zwischen Stuttgart und Frankfurt am Main. Aber auch die Regionen um Berlin, München, Hannover, Leipzig-Halle, Erfurt, Ulm und Bremen weisen zahlreiche im Ranking enthaltene Logistik-Gewerbegebiete auf.

Logistikimmobilien werden inzwischen als attraktive Alternative zu anderen

Immobilienklassen wie Büro und Einzelhandel gesehen, da sie deutlich weniger Risiken bergen, als angenommen wurde. Vielmehr weisen sie sogar relativ geringe Volatilität auf und sind damit risikoärmer als andere Assetklassen. Und die hiermit verbundenen höheren Renditen sind der Grund dafür, warum viele Anleger sich nun für diese Assetklasse interessieren.

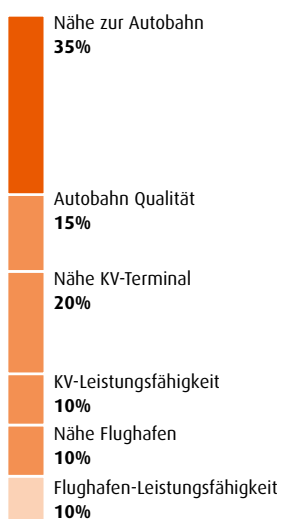
#### DYNAMIK HEIZT FLÄCHENKNAPPHEIT AN

Die Nachfrage nach Logistikflächen wird auch in Zukunft auf einem konstant hohen Niveau bleiben, davon gehen alle Fachleute aus. Die zunehmende Flächenknappheit in den Top-Regionen in Verbindung mit unzureichender Flächenplanung ist jedoch eine Herausforderung. Der Flächenverbrauch auf der „grünen Wiese“ soll nach dem Plan der Bundesregierung deutlich reduziert werden. Die auch politisch unterstützte Flächenverknappung wird sich massiv auf die Logistikwirtschaft auswirken. Schon jetzt sind Ausweichbewegungen und die Zersiedlung der Logistik zu beobachten. Logistikansiedlungen werden vielerorts jedoch eher verhindert als gefördert, weil Logistik einen schlechten Ruf als Lärm- und Verkehrsverursacher, Flächenverbrauchsriese und Gewerbesteuerzweig genießt. Die Folge ist, dass die Bereitstellung von logistisch nutzbaren Flächen eher zufällig erfolgt. Die für die Versorgung der Ballungszentren benötigten Lager- und Umschlagsanlagen werden als Einzelstandorte in immer größerer Entfernung zum Zentrum errichtet – mit weitreichenden negativen Folgen. Hier kann durch gezielte überregionale Planung entgegengewirkt werden. «

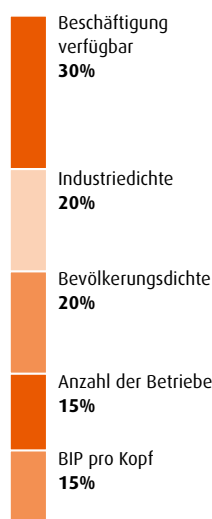
Kuno Neumeier, Geschäftsführer Logivest GmbH, München

#### Bewertung nach qualitativen Kriterien

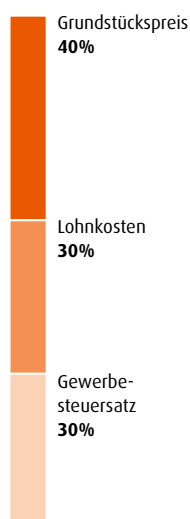
##### Infrastruktur



##### Ökonomisches Umfeld



##### Kosten



■ Überdurchschnittlich  
■ Durchschnittlich  
■ Unterdurchschnittlich

Die Logistik-Gewerbegebietsstudie kann gegen eine Schutzgebühr von 79 Euro unter [www.logivest.de](http://www.logivest.de) bezogen werden.

# Kreatives Aufräumen



**W**ie hab ich das als Kind gehasst! Wieder einmal war Sonntag, Abend. Und mein Bruder und ich hatten unsere Lego- und Bauklotz-Versuche wieder einmal nicht aufgeräumt. Weil am Montag unser Spielzimmer wie immer gestaubsaugt werden sollte, beförderte unser Vater, unter der Bürde des erzieherischen Anspruchs plötzlich radikalisiert, alle auf dem Boden befindlichen Sachen kurzerhand aus dem Fenster in den Garten. Damals waren die Erziehungsmethoden noch deutlich rustikaler. Nicht ganz korrekt, aber die, die selber Kinder haben, können diesen Moment der Schwäche etwas milder bewerten.

So oder so ist Ordnung ein Kampfplatz der Generationen. Welche Ordnung? Wie viel Ordnung? Wie viel Eingriff? Wie viel Unordnung? Wie viel Freiheit von Ansprüchen anderer? Für uns war Aufräumen schlichtweg die Zerstörung von dem, was wir über Tage mit konzentrierter Arbeit aufgebaut hatten.

Aufräumen und Entscheiden ist auch heute nur selten toll. Wie schwer ist es, sich von Liebgewonnenem zu trennen, von Eingespieltem zu lösen. Das aber ist genau der erste Schritt zu Abschied und Aufbruch, zu allem, was vor uns liegt, zum Rest des Lebens. Voraussetzung auch für Innovation und Fortschritt.

Doch wie im Kinderzimmer muss Neues innerhalb einer Gesellschaft oder einer Gruppe auch immer wieder neu errungen werden. Offene, inklusive Institutionen gehen diesen Prozess aktiv an und tun sich dabei deutlich leichter als exklusive Ausschüsse. Waren es im England des 17. Jahrhunderts, zum Beginn der neuzeitlichen Demokratie, mit dem Adel, den Bürgern

und den Bauern angeblich nur drei wesentliche Gruppen, die um die Macht rangen und 1688 ihren König wählten, sind die Verhältnisse heute deutlich unübersichtlicher. Die Linien verlaufen fließend. Höhere Ansprüche, divergierende Bedürfnisse und vielfältigere Meinungsbildung führen zu einem Leben wie in der Waschmaschine.

Letztes Wochenende bin ich im Gespräch mit indischen Freunden aus Bombay immer wieder zu dieser Frage gelangt: Wie kommt die Ordnung zustande, die hierzulande die meisten Städte aufblühen lässt und Lebensqualität für viele schafft? Und warum ist das nicht überall anderswo in der Welt genauso?

Weil die Leute hier so fleißig sind? Weil sie die richtige Religion haben? Weil es in den Genen liegt? Das richtige Klima? Gute Regierung? Fünfmal Nein! Die Wirtschafts- und Politikwissenschaftler Daron Acemoglu und James A. Robinson haben in ihrem Buch „Warum Nationen scheitern“ genau diese Fragen untersucht. Und jetzt kommt es: Sie haben Institutionen als Multiplikatoren für den Erfolg identifiziert.

Gerichte, die für Gerechtigkeit sorgen, keine Klüngelwirtschaft. Schulen, die Talente individuell ausbilden. Politische Systeme, die unterschiedlichen Gruppen gleichermaßen Beteiligung bieten. Und eine offene, pluralistische Gesellschaft, die Kompetenz und Kreativität auf allen Ebenen schätzt, schützt und fördert. Das ist alles! Der Grad der Einbeziehung verschiedener gesellschaftlicher Gruppen in wirtschaftliche und politische Institutionen: Das ist es! Das setzt eine Spirale zum Guten, Besseren und

**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.

noch Besseren in Gang. Das sorgt dafür, dass Vorhandenes immer wieder in Frage gestellt wird und in Prozessen schöpferischer Zerstörung Innovationen umgesetzt werden. Wie im Kinderzimmer. Erst zerstören und dann noch besser wieder aufbauen.

In elitären Strukturen gibt es hingegen weniger Anreize für Innovationen. Diejenigen, die am Drücker sind, tendieren dazu, diese schöpferische Zerstörung als Veränderung des Status quo zu fürchten. Wer will schon gerne als Teil der Elite mit neuen Ideen und erstarkenden Konkurrenten um Macht und wirtschaftliche Ressourcen wetteifern, wenn er nicht muss? Aber vergleichen Sie selbst. In der vergangenen Woche habe ich zwei Veranstaltungen besucht, die nahezu gleichzeitig in Berlin stattfanden: Der Zentrale Immobilienausschuss ZIA ist ein 2006 gegründeter Wirtschaftsverband. Er vertritt mittlerweile über 200 Unternehmen der Immobilien- und Finanzwelt und über 20 Verbände mit 37.000 Mitgliedern.

Auf dem vom ZIA veranstalteten „Tag der Immobilienwirtschaft“ kommen in Berlin am Westhafen 1.000 Manager zusammen. Ein starker Ort, direkt im Hafen. Das Motto: „Innovativ, lebenswert, bezahlbar – Wie bauen wir morgen?“ Klingt vertrauensvoll optimistisch. Am Eingang haut eine blitzblinke Einautoelektrorluxuswagenausstellung eines Sponsors gleich mal den Anspruch der Topentscheider auf den Tisch. Entlang des Tages übergeben Toprepräsentanten freundliche Grußworte. Schon die Anwesenheit zählt. Bundesministerin, EU-Kommissar, Parteivorsitzender, Fraktionsvorsitzender, TV-Moderatorin, Präsidenten, Vorstände, Direktoren, Geschäftsführer. Wir sind super! Es geht unter anderem um „Trends entzaubern, CFOs verzaubern“, „Unsere Städte: lebenswert und bezahlbar statt reguliert und bürokratisch“, anschließend „Networking Night mit Berliner Buffet“.

Ein Zukunftsberater führt vor, wie Passanten durch Augmented Reality von heranstürmenden Tigern zu Tode erschreckt werden. Ganz wie bei dieser – wie heißt sie noch? – Fernsehshow. So toll wird's werden in der Immobilienspaßparade der Zukunft! Die Bundesbauministerin hofft beim Einzelhandel in Zukunft auf mehr Tante-Emma-Läden und bekommt von ihren Gastgebern eine gelbe Wasserwaage geschenkt. Vielen Dank, wir sehen uns!

Der Bund Deutscher Architekten ist Mitglied im ZIA, soweit ich weiß, aber kein einziger Architekt oder Stadtplaner ist gekommen. Jahresbeitrag: 15.000 Euro. Ein exklusiver Club erfahrener Männer als Vertreter ihrer Interessen. Dicht dran an der Regierung. Unter anderem ist der ZIA Gründungsmitglied der ständigen Projektgruppe der Bundesregierung zum „Bau von Großprojekten“. Und eine Innovations schmiede mit Innovationsbeauftragtem gibt es auch. Während der Kaffeepause gibt's Präsentationen im EG. Toi, toi, toi!

Zugleich findet kaum 20 Minuten entfernt das erste Festival für Architektur & Andersmachen „Make City“ statt. Die Eröffnung ist in der ehemals sozialistischen Tschechischen Botschaft, heute ein morbider Möglichkeitsraum. An 85 Orten verhandeln über 100 Veranstaltungen über 14 Tage urbane Ressourcen. Es geht um Smart Parks, Zukunftsstädte als Empathiemaschinen, Crowdfunding, urbanen Wandel, Möglichkeitsräume, Guerilla Gardening, Gemeinschaftsgärten, Affordable Living, Designing the Urban Commons, Pre-Fab revisited, Self Made City, neue Formen des Zusammenwohnens und -arbeitens, partizipative Stadtentwicklung, Baulücken, Flussbäder, Liegenschaftspolitik, Speisekinos, städtische Gemeingüter, Top-down oder Bottom-up? Online-Partizipation u.v.m. – in alle Richtungen offen.

Das Bundesministerium für Bildung und Forschung hat kurzfristig die Unterstützung zugesagt. Francesca Ferguson hat die Idee über Monate mit Klugheit und Willenskraft verfolgt und viele zum Mitmachen begeistert. Es gibt für „Einsteiger und erfahrene Stadtgestalter eine Fülle von Gelegenheiten, sich einzumischen und mitzumachen“.

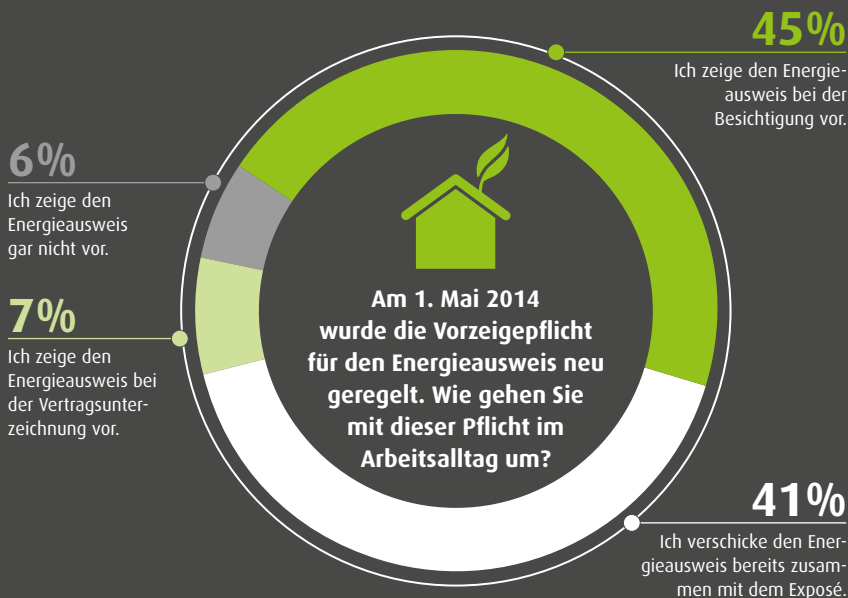
ZIA und Make City wissen nichts voneinander. Trotzdem gibt es viele gemeinsame Interessen. Was könnte alles geschehen, wenn sich Neugier, Enthusiasmus und Innovationskraft mit der Macht und dem Zugang zu wirtschaftlichen und finanziellen Ressourcen verbänden? Der Weg zu Innovation und Fortschritt führt nicht über Exklusivität, sondern über eine größere Aufgeschlossenheit gegenüber anderen gesellschaftlichen Gruppen. Wer öffnet die Fensterläden, wer baut die Brücken, wer stürmt die Burg und wer räumt auf? «

**Zugang zu Ressourcen (ZIA) und Enthusiasmus (Make City) treffen sich nicht. Dabei müssen die verschiedenen gesellschaftlichen Gruppen voneinander wissen. Wer öffnet die Fensterläden, wer baut die Brücken?**

# Vermarktung & Bewertung

## Makler und Energieausweis

Betrachtet man den Zeitpunkt, zu dem Makler den Energieausweis Interessenten vorlegen, zeigt sich, dass fast 90 Prozent der Makler den Ausweis zusammen mit dem Exposé oder aber spätestens bei der Besichtigung vorlegen. Sieben Prozent machen dies erst bei Vertragsunterzeichnung, sechs Prozent gar nicht. Damit verhalten sich immerhin 13 Prozent aller Makler eindeutig regelwidrig.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Hochschule für Wirtschaft und Umwelt

## BUCHTIPP



### IMMOBILIEN BEWERTEN LEICHT GEMACHT

#### inkl. Arbeitshilfen online

Der Autor erklärt die Zusammenhänge zu Entwicklungen auf dem Immobilienmarkt und die Berechnung zentraler Größen wie Sachwert, Verkehrswert und Ertragswert – Schritt für Schritt und leicht umsetzbar. Er geht auf Bewertungsverfahren und die Erstellung eines professionellen Gutachtens ein. Zudem zeigt er, wie man den Wert von Immobilien berechnet und ihn durch gezielte Modernisierungsinvestitionen nachhaltig steigern kann.

#### Jörg Stroisch

Haufe, Bestell-Nr. E06772; ISBN 978-3-648-06612-6; 1. Auflage 2015; 24 Seiten; 29,95 Euro

## DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 2015

### Michael Schick neuer IVD-Präsident

Der Immobilienverband IVD hat auf der Mitgliederversammlung im Rahmen des Deutschen Immobilitätstages 2015 in Berlin ein neues Präsidium gewählt: Neuer Präsident ist Jürgen Michael Schick. Der bisherige Vizepräsident tritt die Nachfolge des langjährigen Präsidenten Jens-Ulrich Kießling an, der das Amt seit Sommer 2007 innehatte.

Neben Schick wurden Jürgen Weihgold als Schatzmeister sowie Margot Schlubeck, Axel Kloth und Andreas Hubert in das Präsidium gewählt. Das wichtigste Thema wird für Schick in den kommenden vier Jahren, die Berufsbilder der Makler, Verwalter und Sachverständigen modern zu gestalten. Außerdem will Schick die Marke IVD stärken. Die politische Arbeit des Verbands soll fortgesetzt und ausgebaut werden.



Michael Schick

## DEUTSCHER IMMOBILIENTAG 2015: KOMMENTAR

### Neuer Makler gegen Maschine

Als 2009 anlässlich eines Runden Tisches zur Zukunft des Maklerberufs der Makler Harald Blumenauer sagte: „Informationen haben bald keinen monetären Wert mehr. Das Verkaufen einer Adresse wird in fünf bis zehn Jahren nicht mehr möglich sein“, da war das Unverständnis in der Branche noch groß. Heute holt den Makler diese Diskussion längst ein. Auch auf dem Deutschen Immobilitätstag des IVD. Als da der Kolumnist HJ Tenhagen dieses Thema Matchingbörsen, die dem Vermieter den Mieter und umgekehrt nahebringen, ansprach, waren die Makler im Publikum vorsichtig geschockt. Doch nur eine Minute. Dann widmeten sie sich dem Thema „Makler als Mensch“. Der Makler könne schließlich mehr als nur vermitteln. Er könne ja auch beraten etc. Ich glaube, von „können“ kann keine Rede mehr sein. Er muss es! Er muss sein Berufsbild ändern. Sonst wird er tatsächlich von der Technik entbehrlich gemacht. Das Vorhaben von Neupräsident Schick, dieses Thema in den Mittelpunkt seiner Amtszeit zu stellen, ist somit völlig richtig. Unterdessen machte ein neues Präsidiumsmitglied die in den letzten Jahren stark gewachsene Innovationskultur des IVD daran fest, dass es jetzt Plastik-Scheckkärtchen als Eintrittskarten gebe. Ist das wirklich die Innovation, auf die es ankommt? Hoffentlich hat Schick die richtigen Leute im Team! (La)



**BERLIN-MITTE WANDELT ERFOLGREICH FERIENWOHNUNGEN UM**

**Im Berliner Bezirk Mitte wurden viele Ferienwohnungen in Mietwohnungen umgewandelt. Seit Jahresbeginn hat das Bezirksamt die Umwandlung von 220 Wohnungen gefordert.** Das teilte Grünen-Stadtrat Stephan von Dassel mit. Er geht von mindestens 3.000 Ferienwohnungen in Berlin-Mitte aus. Wegen der steigenden Mieten in der Stadt wollen Senat und Bezirke die Zahl der Ferienwohnungen begrenzen. Seit Mai 2014 gilt das so genannte Zweckentfremdungsverbot, wonach Wohnungen nur noch mit Genehmigung in Ferienwohnungen umgewandelt werden dürfen. Für ein Viertel der Wohnungen liege ein Mietvertrag als Beleg dafür vor, dass tatsächlich wieder dauerhaft Mieter in der Wohnung leben.

**BESTELLERPRINZIP****84 Prozent der Makler rechnen mit weniger Aufträgen**

84 Prozent der Immobilienmakler rechnen damit, dass die Einführung des Bestellerprinzips am 1. Juni zu weniger Aufträgen von Vermietern führt. Gleichzeitig sehen sie aber auch die Chance, dass die Veränderung einen positiven Effekt auf das Image der Branche haben könnte. Das zeigt eine Umfrage des Immobilienberaters Talocasa unter 300 Maklern. 59 Prozent glauben, dass die Courtage niedriger ausfallen wird, 21 Prozent sehen ihre Existenz gefährdet.

74 Prozent der Befragten glauben, dass es schwarze Schafe durch das Bestellerprinzip schwerer haben werden. Dass gute Makler trotz Bestellerprinzips erfolgreich sein werden, davon sind 78 Prozent überzeugt. Hier zeigt sich aber auch, dass Makler großer Franchiseunternehmen wie Engel & Völkers oder Re/Max deutlich optimistischer sind als freie Makler. Nach einer Immonet-Studie wirkt sich das Bestellerprinzip auch negativ auf die Attraktivität von Immobilien als Kapitalanlage aus.

**MAKLER-RECHT****Aktuelles Urteil**

Seite 41

In der Übersendung des Exposés kann unter bestimmten Umständen ein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages gesehen werden.

Connecting Global Competence

Messe München  
International**Die Kontakte von heute sind das Business von morgen.**

Die EXPO REAL ist Europas größte Messe im Bereich Immobilien und Investitionen. Wenn sich das Who's who der Branche 3 Tage unter einem Dach versammelt, dann sind das exzellente Voraussetzungen für effizientes Networking.

**Nutzen Sie diese Chance.**

- › Knüpfen Sie neue Kontakte zu rund 37.000 potentiellen Partnern
- › Präsentieren Sie Ihr Profil mit Hilfe von MatchUp! schon vor der Messe
- › Erreichen Sie Experten aus aller Welt
- › Informieren Sie sich bei rund 400 Top-Referenten über die neusten Trends

**Sichern Sie sich jetzt Ihr Ticket und machen Sie mit MatchUp!, dem Matchmaking- und Teilnehmer-Service der EXPO REAL, mehr aus Ihrem Messebesuch:**  
[www.exporeal.net/ticket](http://www.exporeal.net/ticket)

Bis zum **10. August 2015** registrieren und **attraktive Vorteile** sowie **MatchUp!-Premiumleistungen** im Wert von bis zu 135 Euro sichern!  
[www.exporeal.net/ticket](http://www.exporeal.net/ticket)

Erfahren Sie mehr:  
[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)  
[www.blog.exporeal.net](http://www.blog.exporeal.net)

**Building Networks**

18. Internationale Fachmesse für Immobilien und Investitionen

5. – 7. Oktober 2015 | Messe München





Immonet und Immowelt ziehen zukünftig gemeinsam in den Kampf – nicht nur gegen Immoscout ...

## IMMOBILIENBÖRSEN

# (Kleiner) Auf- stand der Makler

Makler in Aufruhr: An der Spitze der Immobilien-Marktplätze macht sich Platzhirsch Immoscout mit seiner Preispolitik Feinde, Immowelt und Immonet fusionieren zum ernstzunehmenden Wettbewerber. Als Reaktion gründen Makler eigene Portale mit regionalem oder gar lokalem Fokus. Neue Matching-Möglichkeiten zwischen Vermietern und Mietern werden dazu führen, dass sich das Maklerprofil ändern wird: Er wird stärker zum Berater werden ...

In den Tagen nach dem ersten Zeitungsbericht klingelte bei Softwareentwickler Christian Landes unaufhörlich das Telefon. Immer war es ein anderer Makler, immer aus einer anderen Stadt, und immer war es die gleiche Geschichte: „Der Grundtenor war die Unzufriedenheit über Immoscout“, sagt der Heidelberger. „Viele haben das Portal einst mit aufgebaut und fühlen sich nun willkürlichen Preissteigerungen ausgesetzt – sie kommen sich ausgenommen vor.“ Es ist eine Stimmung, die Landes aus seiner Heimatstadt kennt: Hier haben fünf regionale Makler kurzerhand ihr eigenes Immobilienportal gegründet. Unter [www.immobilienportal-heidelberg.de](http://www.immobilienportal-heidelberg.de) vermarkten sie seither Wohnungen und Häuser aus der Gegend. Landes und seine Firma „bi excellence“ liefern die Technik.

Das bundesweite Echo auf den Start des kurpfälzischen Portals kommt nicht von ungefähr: Die Maklerbranche ist in Aufruhr. Das Geschäftsgebaren von ImmobilienScout24 (Immoscout), dem größten Anbieter am Markt, verärgert viele. „Die haben sich sehr unbeliebt gemacht“, beschreibt etwa Axel Kloth

die Stimmung. Der Hamburger Makler ist frischgebackener Vizepräsident des IVD. Seit Immoscout individuelle Preispakete schnüre, sei die Unternehmenspolitik undurchsichtig. „Da werden neue Geschäftsmodelle gestrickt, um Preiserhöhungen nicht als solche erscheinen zu lassen“, kritisiert Kloth. Er persönlich arbeitet seit Jahren nicht mehr mit Immoscout zusammen und teilt die Masse seiner Kollegen in zwei Gruppen: die, die sich abwendeten, und die, die keine Alternative sähen.

**IMMOSCOUT: „UNSER ANGEBOT IST ATTRAKTIV“** Immoscout kontert die Vorwürfe mit Verweis auf Marktstellung und Angebot: „Unsere Preispolitik ist immer Spiegel unserer Leistung“, erklärt Senior Vice President Sales & Operations Barbara Wittmann. „Gemessen an den tatsächlichen Anfragen und Kontakten sowie der Aufmerksamkeit, die wir unseren Kunden bieten, ist die Mitgliedschaft ein hochattraktives Angebot.“ Zu konkreten Preisen gibt das Unternehmen keine Auskunft. Es handele sich zum großen Teil um Mitgliedschaftsverträge, die sich an der »

**SUMMARY » Preispolitik** Das Geschäftsgebaren von ImmobilienScout24, dem größten Anbieter am Markt, verärgert viele. Immobilienbörsen schießen wie Pilze aus dem Boden. » **Matching** Eine neue Börsenspezies versucht Vermieter und Mieter zusammenzubringen. » **Immobilienuche** wird nach Ansicht von Torsten Bölting zum Erlebniseinkauf.

individuellen Situation und den Bedürfnissen der Kunden orientieren – Region, Geschäftsvolumen, Vermarktungsschwerpunkt.

Marktbeobachter bescheinigen dem Platzhirsch zumindest eine unglückliche Preispolitik; plötzliche Erhöhungen um mehr als 100 Prozent – wie 2007 geschehen – kämen einfach schlecht an, auch wenn die Preise insgesamt immer noch deutlich unter denen für frühere Zeitungsanzeigen lägen, sagt etwa Oliver Obermann von der Leipziger Immo Media Consult. „Unterm Strich sind die Makler ja die großen Gewinner des digitalen Wandels.“ Viele Immoscout-Kunden hätten außerdem ein festes Kontingent, was das Anbieten eines großen Immobilienvolumens erleichtert, ergänzt Torsten Bölting. Der Geschäftsführer des Bochumer Beratungsunternehmens InWIS arbeitet häufig mit Immoscout-Daten. Bölting glaubt, dass die Preissteigerungen für Inserate Grenzen hätten. „So extrem hohe Preise werden wir nicht kriegen.“

Dazu beitragen könnte auch der Zusammenschluss von ImmoWelt und Immonet, durch den erstmals ein nennenswerter Konkurrent für Immoscout entsteht (siehe dazu das Interview mit CEO Carsten Schlabritz im letzten Heft). Nach Ansicht von Branchenexperten war die Fusion überfällig. „Immoscout wird ja quasi als Synonym für die Immobiliensuche benutzt – so wie Tempo für Taschentücher“, sagt etwa Bölting. „Wenn ich so ein Feld aufrollen will, dann muss ich investieren.“ Das geht eben erst mit einer bestimmten Größe. Immoscout selbst gibt sich bislang gelassen und verweist auf die Nutzerdaten des ersten Quartals 2015, nach denen die Zahl der Besuche auf der Immoscout-Seite deutlich über denen von ImmoWelt und Immonet zusammen lag. „Für die Entwicklung des Gesamtmarktes begrüßen wir einen gesunden Wettbewerb“, erklärt Barbara Wittmann. Die fusionierte Konkurrenz sporne zwar an – da ImmoWelt und Immonet jedoch teils identische Kunden hätten, gibt sich Immoscout siegessicher, auch künftig marktführend zu sein.

**IMMOSCOUT: GESCHÄFTSGEBAREN IRRITIERT** Für die Initiatoren des Heidelberger Immobilienportals war es nicht nur die Preispolitik des Großanbieters, die verärgert hat. Ihnen stieß auch die massive Werbung auf, etwa wenn in Exposés eigentlich leerstehender Wohnungen IKEA-Küchen eingebaut werden oder konkurrierende Unternehmen und Banken für ihre Produkte werben – was Immoscout unter Verweis auf sein auch auf Werbung bauendes Geschäftsmodell verteidigt und auf die klare Kennzeichnung als Anzeigen verweist. Gleiches gelte für Bannerwerbung neben Fotos. „Wir fühlten uns fremdbestimmt“, beschreibt der Geschäftsführer von S-Immo, Georg Breithecker, gleichwohl die Motivation zur Gründung des Portals.

Die Heidelberger Seite ist seit Ende März online, mehr als 15 Firmen inserieren bislang dort um die 240 Objekte insgesamt; es sind vorwiegend regionale, mittelständische Makler. Breithecker selbst hat fast alle Objekte von Immoscout abgezogen und auf das neue Portal gestellt. Derzeit steht es Maklern offen; schrittweise



Auf den Marktführer wird immer gerne eingedroschen



soll es auch Privateigentümern ermöglicht werden, zu inserieren. Die Preise liegen je nach Leistung für Heidelberg zwischen 150 und 500 Euro, zudem entrichten Unternehmen einen Mitgliedsbeitrag. Preise und Mitgliedsbeiträge sind von Region zu Region unterschiedlich. Über Strategie und Inhalt entscheidet ein Beirat aus regionalen Branchenvertretern – so soll Kunden die Angst davor genommen werden, in wenigen Jahren in eine ähnliche Abhängigkeit zu rutschen wie bei Immoscout.

Projektmanager Christian Landes berät derzeit mehrere Regionen, die am Heidelberger Modell interessiert sind, etwa in Düsseldorf, Mannheim, Frankfurt und Offenburg. „Wenn genug Teilnehmer da sind, legen wir los“, sagt er. „Die Chance beim Aufbau eines solchen Portals liegt ja darin, Erfahrung, Technik und Vermarktungspotenzial gemeinsam anzubieten und zu entwickeln.“

**LUKRATIVE NICHE** Ähnliche Erfahrungen hat Bo Nintzel von den Kommunalen Immobilienportalen (KIP) gemacht. Hervorgegangen aus einem öffentlich bestellten Vermessungsbüro, bot er zunächst Bauland für Kommunen an. Inzwischen präsentiert sich das Portal ([www.kommunale-immobilienportale.de](http://www.kommunale-immobilienportale.de)) als »

# 15

Firmen inserieren zurzeit auf den Seiten des Heidelberger Immobilienportals – vorwiegend regionale mittelständische Makler.

Bleibt Immoscout auch künftig der Champion? Vieles spricht dafür ...



## DATINGBÖRSEN FÜR DEN IMMOBILIENMARKT

# Jenseits ausgetretener Pfade

**In der ohnehin verunsicherten Maklerbranche versuchen seit einigen Monaten auch noch diverse Onlineportale, ins Vermittlungsgeschäft zwischen Wohnungsanbietern und Mietwilligen einzusteigen. Im Grundsatz liefern diese Portale Eigentümern eine Vorauswahl an potenziellen Mietern, auf Basis von Daten, die Wohnungssuchende beim Anmelden angeben müssen. Im Folgenden eine beispielhafte Auswahl – mittlerweile existieren zahlreiche kleinere Börsen mit unterschiedlichen Schwerpunkten, die sich in Preisgestaltung und Struktur ähneln:**

### SMMOVE

Beim Berliner Start-up smmove etwa bieten Mieter und Vermieter gegenseitig und handeln so den Preis einer Wohnung aus. Am Ende werden dem Vermieter die fünf höchstbietenden Interessenten vorgeschlagen – aus diesen kann er dann auswählen oder sich erneut auf die Suche machen. Wer näher in Frage kommt, wird zum Video-Chat eingeladen oder erhält einen Besichtigungstermin vor Ort. Mieter zahlen nichts, von Vermietern kassiert smmove bei Zustandekommen eines Mietvertrags 25 Prozent einer Nettokaltmiete als Provision. Kostenpflichtige Zusatzangebote wie Besichtigungs- oder Fotoservice sind im Aufbau. Ende Mai und damit zwei Monate nach seinem Start hatte das Portal nach Unternehmensangaben etwa 4.000 Objekte im Portfolio.



### MIETERCASTING

Auch mietercasting.de beschreibt sein Geschäftsmodell als Online-Dating-Plattform der Immobilienbranche. Design und Farbgestaltung erinnern stark an Immoscout – kein Wunder, mietercasting.de-Chef Michael Kiefer ist im Zweitjob freiberuflicher Chefanalyst bei Immoscout. Neu an dem seit Februar aktiven Portal ist die gezielte Werbung auch um Makler. Sie können auf der Plattform in einem gewünschten Postleitzahlenbereich inserieren, Vermieter werden auf die professionellen Anbieter hingewiesen. Die Preise variieren je nach Vertragslänge und Volumen; wer etwa drei Monate drei Postleitzahlen bewirbt, zahlt 129 Euro plus Mehrwertsteuer. Mehr als 50 Makler haben sich dem Unternehmen zufolge bislang angemeldet. Im Bestand sind um die 40 Objekte, etwa 400 Interessenten haben sich bei mietercasting.de registriert.

### FACEYOURBASE

Faceyourbase sieht sich als Online-Datingbörse für den Immobilienmarkt. Auch hier müssen Mietinteressenten ihre Daten offenlegen, zudem ein Foto einstellen. Vermieter erhalten anhand ihrer Wünsche eine Fotogalerie mit den jeweiligen Daten der Mietinteressenten und erteilen bis zu zehn von ihnen Zeiträume für mögliche Besichtigungen. Für Vermieter ist das Ganze kostenlos, Mieter zahlen knapp 40 Euro bei erfolgreicher Vermittlung. Das im November 2014 gestartete Portal ist in 15 Städten aktiv, in denen es mit Regionalpartnern zusammenarbeitet – nach Unternehmensangaben häufig Makler, die entweder selbst vor Ort Objekte fotografieren, Exposés erstellen und Besichtigungstermine organisieren oder das Maklergeschäft an so genannte Scoutmen übertragen, häufig Privatpersonen. Derzeit hat Faceyourbase etwa 150 Wohnungen im Angebot, über Kooperationen soll die Reichweite erhöht werden. Zuletzt hat das in München ansässige Portal etwa eine Zusammenarbeit mit dem bayerischen Haus & Grund-Verband geschlossen sowie mit der Münchner Hausverwaltung Ackermann.



ganzheitliches Angebot mit etwa 100.000 Anzeigen von Maklern und Privatpersonen auf etwa 13.000 „lokalen Marktplätzen“. Nintzel hat sich mit dem Fokus auf Kommunen ebenfalls eine Nische gesucht. „Die Zukunft im Portalmarkt liegt aus unserer Sicht auf lokalen Marktplätzen, fast wie im Zeitungsstil“, sagt er. Das Portal ist frei von Werbung. Kommunen zahlen einen Obulus, Makler 39 Euro im Monat für eine Flatrate, die werbehaltige Plattform wunschgrundstueck.de liefert die notwendige Querfinanzierung. Nintzels Team umfasst neun Mitarbeiter, auch das hält die Kosten im Rahmen (zum Vergleich: Bei Immoscout arbeiten 550 Menschen).

KIP gibt es seit einem halben Jahr bundesweit, in Hessen arbeitet auch die Wirtschaftsförderung des Landes damit. Seit Kurzem hat auch der Maklerverband BVFI eine Kooperation mit KIP geschlossen und bietet auf Fachportalen ausschließlich Immobilien von Mitgliedern an.

**WIE PILZE AUS DEM BODEN** Das Heidelberger und das kommunale Modell sind zwei Beispiele von vielen. Selbst Marktbeobachtern fällt ein Überblick schwer. „Die schießen wie Pilze aus dem Boden“, sagt Bölting vom InWIS-Institut. Zuletzt machte etwa der IVD Süd mit einem eigenen Immobilienportal von sich reden – ein Experiment, das die anderen regionalen IVD-Verbände genau beobachten, wie Präsidiumsmitglied Kloth erklärt.

Über die langfristigen Möglichkeiten solcher kleinerer Portale gehen die Meinungen auseinander. Branchenkenner verweisen auf frühere ähnliche Börsen, die nicht überlebt hätten. Überhaupt sei die Zahl von Online-Portalen vor ein paar Jahren noch viel höher gewesen, die Konsolidierung habe längst eingesetzt. Gleichzeitig wird angesichts des relativ einfachen Markteintritts damit gerechnet, dass immer wieder neue Immobilienbörsen, Auktionshäuser, Infoplattformen aufpoppen – und verschwinden. Die Beschränkung auf Regionen ist dabei Chance und Risiko zugleich: Die Zahl der Business-Kontakte bleibt genauso überschaubar wie das mögliche Wachstum. Mit Letzterem indes erhöht sich die Reichweite eines Portals und damit nicht nur das Volumen lukrativer Daten, sondern oft auch die Qualität von Angebot und Nachfrage. „Letztlich zählen die Reichweite und die Bekanntheit der Marke, und das interessiert am Ende auch die Makler: Hauptsache ist ja, dass das Telefon des Maklers klingelt und qualitativ hochwertige Anfragen produziert werden“, erklärt Berater Obermann. Börsen produzieren Skalenvorteile: Je größer, desto günstiger. Auch das ist ein Faktor, der kleinere Anbieter per se benachteiligt. Weitere Fusionen werden ein Rettungsanker sein.

Gleichzeitig ist der Fokus auf eine Region die Möglichkeit, sich aus dem Wachstums-Wettbewerb auszuklinken. Persönliche Kontakte, der genauere Blick auf die Bedürfnisse von Maklern und Suchenden vor Ort, Detailkenntnisse von Objekten und Entwicklungsperspektiven – das sind Vorteile, die sich auszahlen können – ähnlich wie in anderen Branchen, in denen sich

lokale Anbieter in Globalisierungsnischen behaupten. Vertrauen und Transparenz werden so zum Verkaufsargument. „Das beste Beispiel ist das Verkaufsschild im Fenster“, sagt Kloth vom IVD. „Damit kann ich mir das Inserieren sparen, das schlägt nach wie vor alles.“

**GELASSENHEIT BEIM MARKTFÜHRER** Immoscout gibt sich angesichts der Konkurrenz von unten gelassen. „Unsere Marke ist so stark, dass Menschen direkt nach unserer Seite suchen, anstatt Gattungsbegriffe zu googeln“, erklärt Barbara Wittmann. Außerdem werde Immoscout aufgrund seiner Größe und Möglichkeiten Trendsetter bei digitalen Innovationen bleiben. Gerüchte aus der Branche, das Unternehmen wolle selbst als Makler aktiv werden, weist der Branchenprimus zurück. „Wir verfolgen ein digitales Geschäftsmodell und haben keine Ambitionen, Offline-Services anzubieten.“ In sozialen Medien hatte Immoscout zuletzt Vor-Ort-Services für private Eigentümer angeboten, etwa die kostenpflichtige Aufnahme von Fotos und Daten.

Maklern stößt ein solches Vorgehen auf, sie fürchten mittelfristig den Aufbau eines Franchise-Systems. Experten glauben nicht an eine solche Unternehmensstrategie: Das E-Business sei viel zu lukrativ, die physische Präsenz vor Ort zu aufwändig und kostspielig, um die Ausrichtung grundsätzlich zu ändern, heißt es unisono. Auch BVFI-Geschäftsführer Jürgen Engelberth nimmt die Immoscout-Angebote sportlich. „Ich sehe das eher als Ansporn für Makler“, sagt er. „Eine Art qualifizierter Besichtigter zu sein, das reicht heute eben nicht mehr – wir müssen uns mit Klasse von der Masse abheben.“

---

Kristina Pezzei, Berlin

„Angesichts des relativ einfachen Markteintritts wird damit gerechnet, dass immer wieder neue Immobilienbörsen, Auktionshäuser, Infoplattformen aufpoppen – und verschwinden.“

Das meinen Branchenkenner

# „Immobilien suche wird sexy“

Immobilien suche wird nach Ansicht von **Torsten Bölting** zum Erlebniseinkauf. Entscheidend für den Erfolg von Portalen sei auch die emotionale Ansprache, sagt der Geschäftsführer der InWIS Forschung & Beratung GmbH. Das Beratungsinstitut hat einen Kooperationsvertrag mit Immoscout24 über die Nutzung von Marktdaten.



**ZUR PERSON** Torsten Bölting hat Raumplanung an der TU Dortmund studiert und ist seit 2013 Geschäftsführer der InWIS Forschung & Beratung GmbH. Das Unternehmen ist aus einem An-Institut an der Ruhr-Universität Bochum hervorgegangen und sieht sich als Dienstleister an der Schnittstelle zwischen Wissenschaft und Praxis.

**Herr Bölting, Immobilienbörsen liefern sich derzeit eine virtuelle Schlacht um Kunden. Warum ist der Markt auf einmal so in Unruhe?** Ich bin selbst verwundert, wie schnell sich die Räder drehen. Noch vor wenigen Jahren spielte sich der Markt hauptsächlich in Tageszeitungen ab. Inzwischen ist es eben so, dass alle Bevölkerungsgruppen das Internet in ihren Alltag integriert haben – und damit auch die entscheidenden Player in der Branche, wie Verbände, Eigentümer, sich früher eher zurückhaltende Großinvestoren. Damit ballen sich hier die Konkurrenten. Da die Portale alle recht einfach geworden sind, ist auch die Hemmschwelle niedriger, als Anbieter aktiv zu werden.

**Was bedeutet das für Interessenten?** Zunächst einmal wird die Immobilien suche für sie leichter. Früher musste ich zu nachtschlafender Zeit aufstehen, zum Kiosk rennen, großformatige Blätter wälzen und mir die Finger wundtelefonieren. Heute erledige ich das locker unterwegs, zwischen durch, auf Tablet und Smartphone, im Bus und im Café. Je stärker der Wettbewerb wird, umso mehr werden Anwendungen auf individuelle Bedürfnisse zugeschnitten – das dürfte sich noch verstärken.

**Worum geht es den Immobilienportalen eigentlich?** Es geht auch um Daten. Je mehr Daten ich über Anbieter und Kauf- oder Mietwillige sammle, desto mehr weiß ich über meine Kunden. So kann ich Angebote noch präziser ausrichten und letztlich eine bessere Leistung bieten. Außerdem spielen die Daten natürlich auch anderswo eine Rolle – wir nutzen sie ja auch, um das Marktgeschehen beschreiben und verstehen zu können. Die Erlöse aus Anzeigenpreisen sind nicht allein das entscheidende Argument. Und obwohl Immoscout die Preise angezogen hat – die Zeitungsanzeigen früher waren wesentlich kostspieliger, das vergessen Makler

heute oft. Ich glaube aber, dass wir nicht so extrem hohe Preise kriegen werden, das ist aus meiner Sicht begrenzt.

**Wie kann ich mich als Portal denn abheben von anderen, im Prinzip sehen die doch alle ähnlich aus?** Es geht auch nicht nur darum, wie gut Immobilien dargestellt sind. Sondern um das beste Konzept: Wie wird das Thema Immobilien sexy? Immobilien suche wird zum Erlebniseinkauf. Ich merke das ja in meiner eigenen Familie: Obwohl wir längst ein Objekt erworben haben, surft meine Frau ab und zu weiter nach Wohnungen im Netz. Es ist für sie eine Art Hobby geworden, mal zu schauen, was sich in der Nachbarschaft tut, wie sich Preise entwickeln, wo Neubauprojekte entstehen.

**Das heißt, Nähe wird doch wieder wichtig?** Ja, das kann ein Faktor sein und eine Nische für kleinere Portale, die derzeit wie Pilze aus dem Boden schießen. Mit einer geschickten Bindung, dem Ausschachten von Lokalkolorit können sich einige vermutlich neben den etablierten mit bundesweiter Reichweite behaupten. Nur: Im großen Stil wird es notwendig sein, auf das veränderte Suchverhalten von Menschen einzugehen. Emotionale, individuell zugeschnittene Angebote, all das wird künftig eine viel größere Rolle spielen als bisher. Und damit ist nicht der übliche „Maklersprech“ gemeint, sondern geschicktes Marketing. Es wird entscheidend für die Zukunft sein, ob Immoscout als größter Anbieter diesen Trend setzen, diesen Bedürfnissen nachkommen kann – und sich als Marke so zum Synonym für Immobilien suche machen, wie es „Tempo“ für Taschentücher geworden ist. Der Zusammenschluss von Immonet und Immowelt verstärkt sicher den Druck auf den Branchenprimus, sich zu bewegen. «

Kristina Pezzei, Berlin



# Maklerrecht

Präsentiert von:



**Rechtsanwältin Constanze Becker**  
 Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWÄLTIN  
**CONSTANZE BECKER**

## Wann kommt ein Maklervertrag zustande?

**In der Übersendung des Exposés kann unter bestimmten Umständen ein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages gesehen werden.**

OLG München, Urteil vom 18.06.2014 - 7 U 2697/13

**SACHVERHALT:** Die Klägerin als Maklerin klagt auf Maklerlohn in Höhe von etwa 200.000 Euro aufgrund des Nachweises eines Hotelgrundstückes an die beklagte KG. Vor dem Erwerb des Grundstücks war es zu einer Besichtigung des Objektes und der Übersendung eines Exposés gekommen. Im Exposé wurde ausdrücklich auf die Provision in Höhe von 3,57 Prozent hingewiesen: „zzgl. 3,57 Prozent Maklerprovision inkl. 19 Prozent MwSt. vom Käufer zu zahlen“. Erst am Tag des Kaufvertrages übersandte der Gesellschafter der beklagten KG, mit dem die Besichtigung auch stattgefunden hatte und dem das Exposé zugesandt wurde, eine E-Mail-Nachricht. Darin heißt es unter anderem: „Die Vermittlungsprovision fällt erst nach erfolgreicher Vermarktung an.“ Mit Kaufvertrag vom selben Tage erwarb die KG das Hotelgrundstück. Zudem wurde zwischen der Klägerin als Maklerin und der Beklagten eine Kostenübernahmeerklärung für den Fall der Rückabwicklung des Kaufvertrages abgeschlossen.

Die Maklerin verpflichtete sich in einer handschriftlichen Erklärung zur Übernahme der Notarkosten für die Rückabwicklung des Vertrages und der Transaktionskosten für die Finanzierung für den Fall, dass die Vertragsabwicklung aus Gründen scheitern würde, die die beklagte GmbH nicht zu vertreten hat.

**ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:** Die Maklerin bekam sowohl vor dem Landgericht als auch vor dem OLG München Recht. Das OLG München führt aus, dass es sich bei der Besichtigung des Objektes und der



**Erwerb eines Grundstücks: Ein Vertrag kommt immer wieder durch schlüssiges Tun zustande.**

Übersendung des Exposés um bloße Vorbereitungshandlungen ohne rechtliche Bindungswirkung handelt und insofern noch kein Maklervertrag begründet werden konnte. Im vorliegenden Fall sei ein Maklervertrag infolgedessen erst am Tag des Kaufvertrages durch schlüssiges Verhalten abgeschlossen worden.

Das Angebot ist in der E-Mail des Gesellschafters der KG zu erkennen. Die E-Mail ist aus der Sicht der klagenden Maklerin als Angebot zum Abschluss eines entgeltlichen Maklervertrages gerade an sie zu verstehen. Das folgt vor allem aus den Angaben in der E-Mail, die einen eindeutigen Bindungswillen erkennen lassen. Dieses Angebot hat die Maklerin durch ihr Erscheinen zum Notartermin angenommen. Dies wird noch durch die zusätzlich abgeschlossene und auch im Kaufvertrag wiedergegebene Kostenübernahme Klausel verdeutlicht.

**FAZIT:** Fordert ein Interessent nach einem eindeutigen Provisionsverlangen Mak-

lerdienste ab, kommt ein Maklervertrag zustande. Die Entscheidung zeigt anhand eines Einzelfalls die Schwierigkeiten bei der Suche nach Angebot und Annahme im Sinne von §§ 145 ff BGB als Voraussetzungen für das Zustandekommen eines Maklervertrages. Die Grundaussagen des BGH zur Rechtslage ergeben sich zuletzt zusammengefasst aus dem Urteil des BGH vom 03.07.2014 - III ZR 530/13, dort Rz. 14. Der Makler sollte durch einen ausdrücklichen Maklervertrag Unklarheiten vermeiden!

Es wird verdeutlicht, dass allein durch die Objektbesichtigung und die Entgegennahme des Exposés im hiesigen Fall nicht ohne Weiteres eine Provisionspflicht begründet wird. In der Übersendung des Exposés kann aber bei einem eindeutigen Hinweis auf die Provisionspflichtigkeit für den Käufer ein Angebot auf Abschluss eines Maklervertrages gesehen werden.

Der Makler hat aber zu beweisen, dass dieses Angebot auch eindeutig vom Kunden angenommen wurde. «

# Stirbt die Beleihungswertermittlung?

Die kreditwirtschaftliche Wertermittlung soll harmonisiert werden. Das kann weitreichende Auswirkungen auf einen ganzen Berufsstand haben.

Die Folgen für den Markt sind massiv, je nachdem, ob der noch nicht veröffentlichte technische Regulierungsstandard zur Beleihungswertermittlung als Mindest- oder als Maximalharmonisierung ausgestaltet wird.

**D**ie kreditwirtschaftliche Wertermittlung soll harmonisiert werden. Das ist eine Folge des Schocks der weltweiten Finanz- und Immobilienkrise, die zu einer Verschärfung der gesetzlichen Regularien für Banken und einer Erweiterung des Aufgabenspektrums der Bankenaufsicht geführt hat. Der entsprechende technische Regulierungsstandard sollte schon 2014 vorliegen, ist aber bisher immer noch nicht veröffentlicht. Im Worst Case könnte dieser den Exodus der in Deutschland bewährten Beleihungswertermittlung bedeuten.

Die Finanzkrise führte dazu, dass immer wieder systemrelevante Banken von Regierungen gestützt werden mussten, um Gefahren für die allgemeine Finanzstabilität abzuwenden. Zur Entkoppelung von Bank- und Staatsrisiken einigten sich die EU-Mitgliedsstaaten auf die Schaffung einer Bankenunion und die Verlagerung der Bankenaufsicht auf die europäische Ebene.

Auch beim Risikomanagement, bei der Bewertung von Immobilien als Kreditsicherheiten und beim kreditwirtschaftlichen Verbraucherschutz zielt die Intention der Mitgliedsstaaten auf eine weitgehende Harmonisierung. Neben Verordnungen und Richtlinien, die für alle Mitgliedsstaaten unmittelbar verbindlich sind, stehen dabei Regelungen, die lediglich eine Mindestharmonisierung vorschreiben und die weitere Ausgestaltung den einzelnen Mitgliedsstaaten überlassen.

**EINGRIFFE BEI DER IMMOBILIENBEWERTUNG?** Bisher von der Öffentlichkeit wenig beachtet, könnte die Umsetzung von Basel III in der Europäischen Union zu massiven Eingriffen in die Vorschriften zur kreditwirtschaftlichen Immobilienbewertung führen. Geregelt ist diese Umsetzung vor allem in der Verordnung Capital Requirement Regulation (CRR).

Die CRR stellt für alle Länder der EU unmittelbar anzuwendendes Recht dar. Für die kreditwirtschaftliche Wertermittlung von Bedeutung ist hierbei vor allem der noch nicht veröffentlichte technische Regulierungsstandard zur Beleihungswertermittlung (§ 124 Abs. 4 CRR). Je nachdem ob er als Mindest- oder als Maximalharmonisierung ausgestaltet wird, könnte der Standard im Extremfall bis zum Exodus der deutschen Beleihungswertverordnung führen. Harmonisiert wird auch der kreditwirtschaftliche Verbraucherschutz. Die Wohnimmobilienkreditrichtlinie stellt nicht nur an Kreditinstitute, sondern auch an Immobilienbewerter und Makler neue Anforderungen.

Die Wertermittlung ist bei Banken Teil der Due Diligence. Die ermittelten Werte fließen zudem in die Immobilien-Ratings ein. Da in Deutschland Immobilienfinanzierungen meist sehr langfristig angelegt sind und Kreditinstitute bei Kreditausfällen nicht gedeckte Verluste in ihrer Bilanz abschreiben müssen, orientiert sich die kreditwirtschaftliche Wertermittlung an den Prinzipien der Vorsicht und Nachhaltigkeit. Spekulative Elemente dürfen nicht berücksichtigt werden.

Zudem darf der Beleihungswert den Marktwert nicht übersteigen. Während der Beleihungswert als der Wert definiert ist, der während der gesamten Dauer der Beleihung bei einer Veräußerung der Immobilie wahrscheinlich erzielt werden kann, stellt der Marktwert auf einen bestimmten Wertermittlungsstichtag ab und repräsentiert den Durchschnitt der zu diesem Stichtag zu erwartenden Kaufpreise im gewöhnlichen Geschäftsverkehr. Je länger der Beleihungszeitraum angesetzt wird, umso schwieriger ist die Bestimmung des Beleihungswerts. Hierbei kommt ein grundsätzliches Problem der Immobilienbewertung zum Tragen: Im Gegensatz zu Aktien stehen die Werte für Immobilien nicht täglich zur Verfügung.

**SUMMARY » Markt- und Beleihungswert** spielen bei Ermittlung der Kreditkonditionen eine große Rolle. Hat eine Bank ihr Eigenmittelvolumen ausgereizt, kann sie selbst bei hervorragender Bonität des potenziellen Kreditnehmers keine Kredite mehr vergeben. » **Die europäische Harmonisierung** könnte zum Exodus der deutschen Beleihungswertverordnung führen. Wahrscheinlich werden aber Vorsichtsprinzip und Nachhaltigkeit europaweit übernommen.

Stirbt die Beleihungswertermittlung, sind die Konsequenzen groß ...

**SCHWIERIGE PROGNOSEN** Die relativ lange Lebensdauer und die geringe Transaktionshäufigkeit von Immobilien führen dazu, dass die Prognose über die Verzinsung des eingesetzten Kapitals auf der Basis unsicherer Informationen erfolgen muss. Immobilienmärkte sind zudem hochgradig segmentiert, sowohl lokal als auch durch die besonderen Präferenzen der Marktakteure. Daher kommt dem Fachwissen, der Erfahrung und der Unabhängigkeit des Gutachters vom Kreditakquisitions- und Kreditentscheidungsprozess, aber auch von Vermittlung, Verkauf und Vermietung des Objektes eine hohe Bedeutung zu.

Obwohl nur für Pfandbriefbanken verbindlich, lehnt sich die Kreditwirtschaft bei der Immobilienbewertung an die Regelungen der Beleihungswertermittlungsverordnung an, die umfangreiche Anforderungen an die Gutachter stellt. Diese müssen über besondere Kenntnisse und Erfahrungen auf dem Gebiet der Bewertung von Immobilien verfügen. Diese Voraussetzungen erfüllen öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige, aber auch zertifizierte Sachverständige für Immobilienbewertung.

Ziel der EU-Richtlinie über Wohnimmobilienkreditverträge für Verbraucher ist es, den Wettbewerb des Binnenmarktes und den Verbraucherschutz zu stärken. Inzwischen liegt ein Entwurf zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie in deutsches Recht vor.

#### **VERBRAUCHERDARLEHENSVERTRÄGE UND IMMOBILIARDARLEHEN**

Die künftig im BGB geregelten „Immobilien-Verbraucherdarlehensverträge“ umfassen einen weiteren Anwendungsbereich als die bislang geregelten Immobiliendarlehen. Erfasst werden nicht mehr nur grundpfandrechtlich besicherte Darlehen, sondern sämtliche grundpfandrechtlich besicherten Darlehen sowie sämtliche Darlehen, die auf den Erwerb einer Immobilie, eines Rechts an einer Immobilie oder eines vergleichbaren Rechts gerichtet sind, auch wenn sie nicht durch ein Grundpfandrecht gesichert werden.

Darlehensgeber, die grundpfandrechtlich besicherte Immobilien-Verbraucherdarlehen vergeben, müssen künftig dafür sorgen, dass bei der Bewertung von Wohnimmobilien zuverlässige Standards angewandt werden. Sie haben zudem sicherzustellen, dass interne und externe Gutachter, die Immobilienbewertungen für sie vornehmen, fachlich kompetent und so unabhängig vom Darlehensvergabeprozess sind, dass sie eine objektive Bewertung vornehmen können. Die Qualifikation des Gutachters, seine Teilnahme an Qualifizierungsmaßnahmen sowie seine Unabhängigkeit sind dabei schriftlich nachzuweisen.

Vermittelnde Makler treffen vor allem die Neuerungen der Richtlinie in der Gewerbeordnung. Nach den Vorgaben der Richtlinie werden die Voraussetzungen für die Erteilung einer gewerberechtigten Erlaubnis für die Vermittlung von Immobilienkrediten verschärft. Dazu wird mit dem neuen § 34i GewO ein eigenständiger Erlaubnistatbestand in der Gewerbeordnung geschaffen, der von den vermittelnden Maklern beispielsweise einen Sachkundenachweis und den Nachweis einer Berufshaftpflichtversicherung als neue Berufszugangsvoraussetzung fordert. «

# Immobilienmanagement

## Wohnungsmarktprognose

Mit einem erwarteten Nachfragezuwachs bei der Wohnfläche von 16,2 Prozent bis 2030 bringt selbst genutztes Wohneigentum Dynamik in den Markt der Wohnungswirtschaft. Der Bedarf an Mietwohnraum wird hingegen im gleichen Zeitraum um 4,9 Prozent abnehmen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Wohnungsmarktprognose 2030 des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)

### MIETPREISBREMSE I

## Baden-Württemberg

Die Kappungsgrenze für Mieterhöhungen in bestehenden Mietverhältnissen wird in zahlreichen Kommunen in Baden-Württemberg auf 15 Prozent innerhalb von drei Jahren gesenkt. Die Neuregelung gilt ab 01.07.2015.

Auch Baden-Württemberg macht von der Möglichkeit Gebrauch, die Kappungsgrenze für Mieterhöhungen in Gebieten mit angespanntem Wohnungsmarkt von 20 auf 15 Prozent in drei Jahren zu reduzieren. Nach einem Beschluss der Landesregierung tritt zum 01.07.2015 in 44 Städten und Gemeinden im Südwesten eine Verordnung zur Absenkung der Kappungsgrenze in Kraft. Gleichzeitig wird in den erfassten Kommunen die Kündigungsfrist bei Umwandlungen von Miet- in Eigentumswohnungen von drei auf fünf Jahre verlängert.

Die reduzierte Kappungsgrenze und die verlängerte Kündigungsfrist gelten etwa in folgenden Städten: Freiburg im Breisgau, Stuttgart, Tübingen und Ulm.

### MIETPREISBREMSE II

## Hamburg, Berlin, NRW

Hamburg führt die Mietpreisbremse ein. Die Deckelung der Mieten wird bei neuen Mietverträgen im gesamten Stadtgebiet gelten. Ab 01.07.2015 dürfen die Mieten in Hamburg bei neu abgeschlossenen Mietverträgen höchstens zehn Prozent über der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Der Senat hat eine Verordnung beschlossen, mit der die Mietpreisbremse in ganz Hamburg eingeführt wird. Ob der Wohnungsmarkt tatsächlich in ganz Hamburg angespannt ist, soll allerdings noch durch ein Gutachten geklärt werden. In Berlin gilt die Mietpreisbremse bereits seit dem 01.06.2015. Nordrhein-Westfalen will sie zum 01.07.2015 in 21 Kommunen einführen.

## PERSONALIE



Frank Zulauf

Der Immobiliendienstleister Caverion Deutschland mit Sitz in München hat zum 1. Juni die Geschäftsführung von vier auf zwei Mitglieder verkleinert. Neben **Werner Kühn** als CEO wird **Albert Vonnahme** im Gremium vertreten sein. **Frank Zulauf** und **Johannes König** bleiben in der erweiterten Geschäftsführung, werden sich aber stärker um das operative Geschäft kümmern. Zulauf, bisher Geschäftsführer Vertrieb, übernimmt die Regionalleitung Nord-Ost und führt die Niederlassung Hamburg. König, bislang Geschäftsführer Technik, verantwortet die Region Süd sowie den Auf- und Ausbau der Facility Service Einheit.



## CGMUNICH MANAGT 35 EINZELHANDELSOBJEKTE FÜR FONDS

Der Immobiliendienstleister cgmunic GmbH, ein Unternehmen von TÜV Süd, hat für einen global investierenden Immobilienfonds das Property Management für 35 deutsche Fachmarktzentren und Einzelhandelsobjekte übernommen. Das Mandat beinhaltet das kaufmännische und technische Property Management. Mit Standorten in Nürnberg, München, Düsseldorf, Stuttgart, Frankfurt am Main, Erfurt und Hamburg ist der Managementspezialist im ganzen Bundesgebiet vertreten.

## LÜNENDONK-STUDIE

### Facility-Service-Unternehmen wachsen um 6,2 Prozent

Die zehn größten deutschen Facility-Service-Unternehmen (FS) haben 2014 im Inland im Schnitt um 6,2 Prozent wirtschaftlich zugelegt. Hierin enthalten sind auch Umsätze aus Übernahmen und Fusionen. Die Top 25 wuchsen durchschnittlich um 4,4 Prozent. Im Jahr 2013 lag der Wert noch bei 5,3 Prozent. Das ist ein Ergebnis der neuen Lünendonk-Studie.

Die Umsätze aller 65 Teilnehmer stiegen im Mittel um 3,5 Prozent. An Fahrt gewonnen haben integrierte Service-Angebote, eine höhere Nachfrage an länderübergreifenden Projekten sowie das Geschäft mit Übernahmen und Fusionen. Die Inlandsumsätze der 25 führenden FS-Anbieter stiegen im Geschäftsjahr 2014 auf die Rekordhöhe von 10,2 Milliarden Euro. Marktführer in Deutschland ist weiterhin Bilfinger Facility Service. Das Neu-Isen-

burger Unternehmen wuchs in 2014 im Inland auf 1.241 Millionen Euro (plus 4,6 Prozent).

Der Inlandsumsatz der Strabag Property and Facility Services ist seit 2014 ebenfalls zehnstellig: Mit rund einer Milliarde Euro belegt das Frankfurter Unternehmen die Position zwei im deutschen FM-Markt (plus 16,5 Prozent). Ebenfalls aus dem Bundesland Hessen kommt der Drittplatzierte: Die Frankfurter Wisag Facility Service festigt durch ein Umsatzwachstum von vier Prozent auf 852 Millionen Euro Rang drei. Dussmann Service kommt mit einem Zuwachs von 5,7 Prozent auf 830 Millionen Euro und rückt nah an das Spitzentrio heran. Spie legt ebenfalls überdurchschnittlich zu und rangiert mit einem Inlandsumsatz von 690 Millionen Euro auf Platz fünf (plus 6,2 Prozent).



FM-Services-Marktführer in Deutschland ist weiterhin Bilfinger. Ein Kunde ist IBM mit ihrer Deutschlandzentrale.

## RECHT

# Aktuelle Urteile

finden Sie ab Seite 53

### WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT

- 53 Urteil des Monats:** Bei Verwalterbestellung müssen wesentliche Vertragsdaten geregelt werden **Sondereigentumsfähigkeit:** Keine Eintragung einer Terrasse im Grundbuch
- 54 Hausgeldrückstände:** Verhältnis Wirtschaftsplan zur Jahresabrechnung **Wirtschaftsplan:** Kosten eines „voraussichtlichen“ Anfechtungsverfahrens **Ordnungsgemäße Verwaltung:** Angemessenheit der Instandhaltungsrücklage
- 55 Bauliche Veränderung:** Mülltonnen müssen Abstand wahren **Verjährung** des Rückbauanspruchs nach drei Jahren **Beschlüsse:** Folgen von Ladungsmangel (und weitere Urteile)

### MIETRECHT

- 56 Urteil des Monats:** Schönheitsreparaturen – Übergabe einer renovierungsbedürftigen Wohnung **Klauselwirrwarr:** Schönheitsreparaturen – Rechtsfolgen bei Verwendung teils unwirksamer Klauseln
- 57 Schönheitsreparaturen:** Unwirksamkeit der Quotenhaftung. Auslegung einer Renovierungsklausel **Private Haftpflichtversicherung:** Beschädigung der Mietsache durch Katzenurin **Doppelvermietung:** Verjährung der Ansprüche des Mieters

## ANZEIGE

**GEMAS**  
Gesellschaft für Energieeffizienz  
und Gebäudetechnik

**Ihr Partner**  
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung**  
**Betriebskostenabrechnung**

Nutzen Sie neue  
Ertragsquellen  
durch Selbstabrechnung!

**Alles aus einer Hand:**

- Softwarelösungen**  
Heiz- und Betriebskostenabrechnung  
Heizkörpererkennung und Bewertung
- Messgeräte**  
Heizkostenverteiler, Wasser- und  
Wärmezähler, Rauchwarnmelder  
Kauf, Miete, Wartung  
alle Typen aller gängigen Hersteller
- Erfahrung & Know-How**  
Individuelle Beratung, Service,  
Schulung durch praxiserprobtes  
Fachpersonal

GEMAS GmbH  
Domänenstraße 7 - 71706 Albrinkgröningen  
Tel: 07145-93550-0 - Fax: 07145-93550-10  
info@gemas.de - www.gemas.de

# Tutorium Verkehrssicherungspflicht

Das Thema wird von Verwaltern und Vermietern oft unterschätzt. Erst wenn eine Person infolge der Verletzung dieser Pflicht zu Schaden kommt, merken die Beteiligten ihre Tragweite. Was im Wohnungseigentum und bei Vermietung zu beachten ist.

Wurde die Verkehrssicherungspflicht auf einen Dritten übertragen, kann sich der Vermieter gegenüber dem Geschädigten durch Nachweis entlasten.

Die Verkehrssicherungspflicht basiert auf einem einfachen Grundgedanken: Jeder, der Gefahrenquellen schafft, muss auch die notwendigen Vorkehrungen zum Schutz Dritter treffen. Ist die Gefahrenquelle eine Sache, so muss jeder, der in der Lage ist, über diese Sache zu verfügen, die von ihr drohende Gefahr abwenden. Dies gilt, so weit das ihm möglich und zumutbar ist. Geht die Gefährdung von einem Verhalten aus, trifft diese Sicherungspflicht denjenigen, der dieses Verhalten steuern kann.

Wie erfüllt der Verpflichtete nun seine Verkehrssicherungspflicht? Indem er diejenigen Vorkehrungen trifft, die nach den konkreten Umständen zur Beseitigung der Gefahr erforderlich und zumutbar sind. Das sind Maßnahmen, die ein umsichtiger und verständiger, in vernünftigen Grenzen vorsichtiger Mensch für notwendig und ausreichend hält, um die Gefahr von Dritten abzuwenden. Im Einzelnen müssen diese den Sicherheitsanforderungen des jeweiligen Verkehrs entsprechen und wirtschaftlich zumutbar sein. Damit sollen Gefahren von Dritten tunlichst abgewendet werden, die bei bestimmungsgemäßen oder bei nicht ganz fernliegender bestimmungswidriger Benutzung drohen. Dritte sollen somit vor Gefahren geschützt werden, die sie selbst bei Anwendung der von ihnen in der konkreten Situation zu erwartenden Sorgfalt nicht oder nicht rechtzeitig erkennen und vermeiden können.

**VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT IM WOHNUNGSEIGENTUM** In Wohnungseigentumsanlagen stellt sich die Frage, wer für die Einhaltung und Überwachung der Verkehrssicherungspflicht verantwortlich ist.

Die Sicherheitsverantwortung liegt zunächst bei der teilrechtsfähigen Eigentümergemeinschaft. Zwar bleiben Sonder- und Gemeinschaftseigentum nach wie vor den Wohnungseigentümern

zugeordnet. Doch eng verbunden mit der Instandhaltung und Instandsetzung unterfällt die Verkehrssicherung dem Bereich der Verwaltung des gemeinschaftlichen Eigentums. Verkehrssicherungspflichtig ist daher die teilrechtsfähige Gemeinschaft.

Doch Vorsicht! Durch die Bestellung des Verwalters werden diese Pflichten auf den Verwalter als beauftragten Dritten delegiert. Die beauftragende Eigentümergemeinschaft ist dadurch aber nicht frei, sondern muss ihrerseits den Verwalter überwachen und insbesondere Risikomeldepflichten nachkommen.

Die Verkehrssicherungspflicht besteht gegenüber Drittpersonen in Form von Mietern, Besuchern und sämtlichen fremden Personen, die sich berechtigterweise im Bereich des Grundstücks aufhalten.

## AUSNAHMEN UND GEBÄUDEUNTERHALT

Keine Verkehrssicherungspflicht besteht gegenüber solchen Personen, die sich unbefugt in den Gefahrenbereich begeben. Dies gilt insbesondere dann, wenn sich eine untypische Gefahr verwirklicht hat, die bei einem Befugten nicht eingetreten wäre. Diese Einschränkungen bestehen jedoch nicht gegenüber Kindern. Sie bestehen auch dann nicht, wenn erfahrungsgemäß mit einem Fehlverhalten Dritter zu rechnen ist, wobei hier geringere Anforderungen gelten können.

Doch nicht nur die allgemeinen Verkehrssicherungspflichten treffen den Verwalter. Er unterliegt zugleich auch den weiteren Pflichten eines Gebäudeunterhaltungspflichtigen. Das heißt, der Verwalter haftet neben der Gemeinschaft auch unmittelbar für Schäden, die etwa durch den Einsturz oder das Ablösen von jedweden Teilen der Wohnanlage entstehen. Gerade in dieser Hinsicht sollte der Verwalter regelmäßige Objektbegehungen vornehmen, um sein Haftungsrisiko zu minimieren.

**SUMMARY » Der Verpflichtete** erfüllt seine Verkehrssicherungspflicht, wenn er diejenigen Vorkehrungen trifft, die nach den konkreten Umständen zur Beseitigung der Gefahr erforderlich und zumutbar sind. » Besonders wichtig ist in den Wintermonaten die **Räum- und Streupflicht**. » **In Wohnungseigentumsanlagen** stellt sich die Frage, wer für die Einhaltung und Überwachung der Verkehrssicherungspflicht verantwortlich ist. » Aufgrund seiner Instandhaltungspflicht muss der **Vermieter** dafür sorgen. Denn zur Instandhaltungspflicht gehört auch die Verkehrssicherungspflicht.



Für Wohnungseigentümer sieht dies anders aus. Sie müssen nur dann aktive Mithilfe bei der Verkehrssicherungspflicht leisten, wenn dies in der Gemeinschaftsordnung oder angehängten Hausordnung entsprechend vereinbart wurde. Denkbar wären demzufolge auch Aufgabenverpflichtungen für den Schnee- und Laubräumdienst.

Reinigungs-, Gartenarbeits- oder Räum- und Streupflichten können den Wohnungseigentümern aber nicht durch Mehrheitsbeschluss persönlich auferlegt werden. Hierdurch würden nämlich Aufgaben, die in den Pflichtenkreis des Verwalters gehören und für die der Verwalter unter anderem honoriert wird (Or-

ganisieren von Krankheits- und Urlaubsvertretung, Beauftragung und eventuelle Kontrolle eines Dienstleisters, sofern der Wohnungseigentümer die Leistung selbst nicht erbringen kann, die Eigentumswohnung vermietet ist und vieles mehr), auf die Wohnungseigentümer verlagert. Dies gilt unter Umständen auch für das Haftungsrisiko (etwa beim Ausrutschen auf nassem Laub).

Somit wird in der Regel der Verwalter durch Beauftragung entsprechender Unternehmen dafür sorgen, dass etwa gestreut, Schnee geräumt und Laub entfernt wird. Die Kosten sind von den Eigentümern nach dem jeweils geltenden Kostenverteilungsschlüssel zu tragen.

**Die Verkehrssicherungspflicht basiert auf dem Gedanken, dass jeder, der Gefahrenquellen schafft, auch die notwendigen Vorkehrungen zum Schutz Dritter treffen muss. Dazu gehört auch die Gehwegreinigung ...**

Der Verwalter muss die beauftragten Unternehmen überwachen, um sicherzustellen, dass diese ihre Arbeit ordnungsgemäß erledigen.

#### **VERKEHRSSICHERUNGSPFLICHT IM MIETRECHT**

Für den Vermieter gilt Folgendes: Er muss aufgrund seiner Instandhaltungspflicht dafür sorgen, dass der vertragsgemäße Zustand der Mietsache erhalten bleibt. Zur Instandhaltungspflicht gehört eben auch die Verkehrssicherungspflicht.

Das Maß der Verkehrssicherung richtet sich nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach der Erkennbarkeit der Gefahr und der Art und der Wichtigkeit eines Verkehrswegs.

Die Vermietung als solche hat keinen Einfluss auf die Verkehrssicherungspflicht des Vermieters. Eine Ausnahme gilt hinsichtlich der Innenräume, die der Mieter allein nutzt. Hier ist der Mieter gegenüber seinen Kunden, Mitarbeitern, Gästen oder Lieferanten allein verkehrssicherungspflichtig. Im Übrigen verbleibt die Verkehrssicherungspflicht beim Vermieter.

In Mehrfamilienhäusern oder Geschäftshäusern mit mehreren Mietern ist die vollständige Übertragung der Verkehrssicherungspflicht auf die Gesamtheit der Mieter nicht möglich. Aber eine teilweise Übertragung der Verkehrssicherungspflicht ist möglich. In der Praxis bedeutsam ist insbesondere die Übertragung des Winterdienstes (Schneebeseiti- »

## ÜBERSICHT

## Reichweite der Verkehrssicherungspflicht

Die Verkehrssicherungspflicht bezieht sich grundsätzlich auf alle allgemein zugänglichen Bereiche eines Grundstücks oder einer Wohnanlage.



### Räum- und Streupflicht

Besonders wichtig ist in den Wintermonaten die Räum- und Streupflicht. Es muss gewährleistet sein, dass die Zugänge zur Wohnanlage gefahrlos begangen werden können. Hierbei reicht aus, dass auf dem Gehsteig ein für den Fußgängerverkehr ausreichend breiter Streifen (ca. 1,20 m) sowie die Zugänge zum Grundstück gestreut und von Schnee gesäubert werden. Nach dem Schneeräumen sollte alsbald gestreut werden. Ein Nachstreuen bei fortwährendem Schneefall muss erst nach angemessener Zeit erfolgen. Die Streupflicht selbst beginnt nach den örtlichen Verhältnissen mit dem Einsetzen des Tagesverkehrs und endet am Abend. Je nach Lage des Einzelfalls kann eine Streupflicht auch zu einem Zeitpunkt bestehen, an dem Glätte noch nicht eingetreten ist, aber bereits mit hinreichender Sicherheit absehbar ist, dass es zum Auftreten von Glätte kommen wird.



### Bäume

Auf dem Grundstück stehende Bäume sind auf ihre Standfestigkeit und auf die Gefahr abbrechender Äste zu überprüfen. Besteht nach einem Sturm oder Gewitter die Möglichkeit von Schäden, müssen die Bäume unverzüglich danach geprüft werden.



### Spielplätze

Kinderspielplätze sind auf Gefahrenquellen besonders sorgfältig zu kontrollieren. Spielgeräte sind auf Standfestigkeit und Mängel zu untersuchen. Der Sand ist darauf zu prüfen, ob er verunreinigt ist. In der Umgebung der Spielplätze ist das Gras kurz zu halten, damit eventuell herumliegende Glasscherben bemerkt und entfernt werden können.



### Zugangs- und Gartenwege

Unebenheiten oder Hindernisse auf Gehwegen sind zu beseitigen, ebenso gelockerte Tritt- oder Setzstufen, etwa vorhandene Löcher, unzureichende Beleuchtung der Geh- und Zugangswege und des Eingangsbereichs.



### Einfriedungen

Stacheldraht und Dornenhecken sind besonders gefährlich. Sträucher mit giftigen Beeren sind zu vermeiden, insbesondere wenn Kinder in der Anlage wohnen.



### Eingangsbereich/Treppenhaus

Geländer, Stufen und Beleuchtung sind regelmäßig zu prüfen. Der Bodenbelag muss rutschfest sein.



### Dachbereich

Hier stellen gelockerte Dachziegel, Regenrinnen und Antennen besondere Gefahrenquellen dar, ebenso beschädigte Schneefanggitter, ungesicherte Blumenkästen und mangelhafte Dachlattenabdeckung.



### Technischer Bereich

Elektronische, gefahrgeneigte Anlagen und Einrichtungsteile wie Alarmanlagen in Aufzügen, elektrische Tiefgaragenrolltorrichtungen, Heizungs- und Schwimmbadtechnik, Öltankanlagen sind regelmäßig zu überprüfen, ebenso Brandschutzvorrichtungen.

Zur Verkehrssicherungspflicht gehört auch die Legionellenprüfung. Lesen Sie hierzu den nachfolgenden Artikel auf Seite 50.

gungs- und Streupflicht) auf die Mieter. Die Übertragung bedarf einer ausdrücklichen und eindeutigen Vereinbarung.

Kann der Mieter wegen Krankheit oder hohen Alters die übernommene Verpflichtung zum Schneeräumen auf Dauer nicht erfüllen, so muss er dies dem Vermieter anzeigen. Die mietvertragliche Vereinbarung über die Streupflicht bedeutet nach den Grundsätzen der ergänzenden Vertragsauslegung, dass der Mieter von dieser Verpflichtung frei wird, wenn er diese dauernd nicht erfüllen kann.

**HAFTUNG DES VERMIETERS** Kommt einer der im Haus wohnenden Mieter infolge der Verletzung der Verkehrssicherungspflicht zu Schaden, so kann der Verletzte gegenüber dem Vermieter vertragliche Schadensersatzansprüche geltend machen, wenn die verletzte Pflicht vom Vermieter zu erfüllen war. Hat der Vermieter die Erfüllung dieser Pflicht (etwa der Streupflicht) einem Dritten (einem Hauswart oder einem der Mieter) übertragen, so folgt die Vermieterhaftung aus § 278 BGB (Haftung für Erfüllungsgehilfen).

Ist die Verkehrssicherungspflicht auf einen Dritten übertragen worden, so kann sich der Vermieter gegenüber dem Geschädigten durch den Nachweis entlasten, dass er den Dritten gewissenhaft ausgewählt, mit den erforderlichen Anweisungen versehen und fortlaufend überwacht hat. An die Aufsichtspflicht werden dabei strenge Anforderungen gestellt, sodass der Vermieter die Aufsichtspflicht keinesfalls auf die leichte Schulter nehmen sollte. «





## Experte für das Anforderungsmanagement in der Immobilien- und/oder Wohnungswirtschaft (m/w)

Die Haufe Gruppe ist mit ihren Marken Haufe, Haufe Akademie und Lexware deutschlandweit einer der führenden Anbieter von digitalen Arbeitsplatzlösungen sowie von beruflichen Qualifizierungsangeboten. Wir haben uns konsequent von einem erfolgreichen Verlag zum Spezialisten für digitale und webbasierte Services weiterentwickelt. Unser Hauptsitz ist in Freiburg. Weltweit beschäftigen wir über 1.300 Mitarbeiter. Als Mitglied der Haufe Gruppe gehört die Haufe-Lexware Real Estate AG zu den führenden Anbietern von Softwarelösungen, Praxiswissen und elektronischen Arbeitshilfen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft in Deutschland. Für unser Team „Requirements Management“ suchen wir zum nächstmöglichen Termin am Standort **Bielefeld** mehrere Experten für das Anforderungsmanagement in der Immobilien- und/oder Wohnungswirtschaft (m/w).

### Ihre Aufgaben:

- Sie analysieren, bewerten und verfeinern Anforderungen an unseren Softwarelösungen
- Sie beschreiben Strukturen, Prinzipien und Geschäftsprozesse unserer Zielgruppe Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.
- Sie erstellen User Stories sowie Fach- und Umsetzungskonzepte zu unseren Produkten für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft.
- Sie recherchieren gesetzliche Änderungen und Anforderungen und sorgen für den Transfer der Inhalte in unser Produktportfolio.
- Sie erstellen Testanforderungen, definieren Akzeptanzkriterien und unterstützen die Qualitätssicherung fachlich.

### Ihr Profil:

- Sie verfügen über ein abgeschlossenes Studium oder eine abgeschlossene Aus-/Weiterbildung in der Immobilienwirtschaft bzw. eine vergleichbare Qualifikation.
- Sie bringen Expertenwissen zur kaufmännischen oder technischen Bewirtschaftung von Immobilien oder der Wohnungseigentums- und Hausverwaltung oder der Verwaltung von Mitgliedern und Geschäftsguthaben in Wohnungsbaugenossenschaften mit.
- Sie arbeiten gerne in einem agilen modernen Arbeitsumfeld und haben Spaß an der Mitarbeit in einem internationalen Team.
- Ein strukturiertes Vorgehen bei der Analyse und Beschreibung von Prozessen zeichnet Sie aus.
- Sie sind kommunikationsstark in deutscher und englischer Sprache.

### Wir bieten Ihnen:

- Flexible Arbeitszeiten und flache Hierarchien.
- Systematische Weiterbildungsplanung.
- Mitarbeitervergünstigungen für private Weiterbildungen an der Haufe Akademie.
- Kostenfreie Zeitschriften der Haufe Gruppe.
- Umfangreiches Angebot an Sportgruppen.

### Your Success – Our Passion

- Sie denken und handeln stets im Sinne der Kunden, blicken dabei sehr gerne über Abteilungs- und Projektgrenzen hinaus.
- Ihre Leidenschaft für unser Geschäft trägt zum Erfolg unserer Kunden bei.
- Your Success – Our Passion: Hier bin ich richtig!

Wenn Sie Interesse an der Mitarbeit in einem hoch motivierten Team haben, freuen wir uns auf Ihre Bewerbung unter Angabe der Kennziffer HLRE\_mb\_1115.

Bitte benutzen Sie unser **Online-Bewerbertool**.

Ihre Ansprechpartnerin ist Andrea Lux,  
Tel.: 0761/898 – 3193.  
[www.haufe-gruppe.de](http://www.haufe-gruppe.de)

# Legionellen – die vernachlässigte Aufgabe

Selbst der Dachverband Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) schlägt nun Alarm: In seinem aktuellen Branchenbarometer identifiziert er weiterhin gravierende Versäumnisse bei der Umsetzung der Trinkwasserverordnung. Dabei ist deren Einhaltung gar nicht so schwer. Was zu tun wäre.

Um die Legionellenkonzentration so gering wie möglich zu halten, schreibt der Gesetzgeber regelmäßige Analysen des Trinkwassers in vermieteten Mehrfamilienhäusern mit mehr als zwei Wohnungen und in Gewerbeimmobilien vor. Seit 2012 muss das Trinkwasser in diesen Immobilien mindestens alle drei Jahre im Rahmen einer orientierenden Untersuchung analysiert werden. Die Pflichten eines Betreibers sind in §16 Absatz 7 der Trinkwasserverordnung dargelegt. Werden diese Pflichten vernachlässigt, kann es sogar strafrechtliche Folgen haben, sollte ein Nutzer ernsthaft erkranken. Von den vom DDIV befragten Haus- und Immobilienverwaltungen hat bisher jedoch nicht einmal die Hälfte die vorgeschriebene Erstbeprobung durchgeführt.

Die orientierende Untersuchung (siehe auch Grafik auf Seite 52) wird auch die systemische genannt. Sie ist eine Probe, bei der nach Hinweisen für eine Kontamination mit Legionellen gesucht wird. Die Ergebnisse von orientierenden Untersuchungen werden – je nach Kontaminationsgrad – in vier Kategorien eingeteilt:

- › keine oder geringe Kontamination (KBE = Kolonienbildende Einheiten)/  
100 ml  $\leq$  100)
- › mittlere Kontamination (KBE/100 ml  $>$  100)
- › hohe Kontamination (KBE/100 ml  $>$  1.000)
- › extrem hohe Kontamination (KBE/100 ml  $>$  10.000)

Bei einer geringen Kontamination ist die nächste Untersuchung ebenfalls eine orientierende Untersuchung. Diese muss innerhalb der nächsten drei Jahre stattfinden.

Liegt der Legionellenbefall bei mehr als 100 KBE/100 ml, ist zum einen das Gesundheitsamt zu informieren, zum anderen müssen auch die Mieter oder Miteigentümer über das Ergebnis der orientierenden Untersuchung informiert werden. Außer-

dem muss der Verwalter ankündigen, dass weitere Probenahmeterminale erforderlich sind und zu diesem Zweck der Zugang zu den Wohnungen zu gewährleisten ist. Die weitergehende Untersuchung muss innerhalb eines Monats nach der orientierenden Untersuchung erfolgen und dient dazu, das Ausmaß der Kontamination genauer zu bestimmen sowie gezielte Sanierungsmaßnahmen zu ermöglichen.

Im Falle einer extrem hohen Kontamination sind sofortige Schutzmaßnahmen zwingend vorgeschrieben. Dazu gehört unter anderem ein sofortiges Duschverbot in allen Gebäudeteilen, die durch ein gemeinsames Warmwasserleitungssystem und/oder einen gemeinsamen Trinkwassererwärmer/-speicher mit Warmwasser versorgt werden.

**DIE RISIKOFAKTOREN** Die Unternehmen etwa der Brunata-Metrona-Gruppe führen seit 2012 Trinkwasserbeprobungen durch. Im Zeitraum von 2012 bis 2015 wurden mehrere hunderttausend Proben entnommen. Dabei zeigten sich erwartungsgemäß Risikofaktoren, die signifikanten Einfluss auf den Befall durch Legionellen haben:

› **Risikofaktor Größe:** Je größer das untersuchte Gebäude, desto höher die Wahrscheinlichkeit für einen auffälligen Befund mit mehr als 100 KBE. Bei lediglich sieben Prozent der kleineren Gebäude mit bis zu fünf Wohnungen fand sich eine positive Probe. Bei größeren Gebäuden mit mehr als 40 Wohnungen wiesen dagegen 39 Prozent mindestens eine positive Probe auf.

› **Risikofaktor Leerstand:** Gab es in einer untersuchten Liegenschaft leerstehende Wohnungen, so waren 14 Prozent der Proben in dieser Liegenschaft positiv. Bei Gebäuden ohne Leerstand lag die Positivquote der Proben lediglich bei neun Prozent.

› **Risikofaktor Temperatur:** Die Wassertemperatur ist ebenfalls ein Faktor, der die Verbreitung von Legionellen entscheidend

# >100

Liegt der Legionellenbefall bei mehr als 100 KBE/100 ml, ist das Gesundheitsamt zu informieren. Zudem müssen auch die Mieter oder Miteigentümer über das Ergebnis der orientierenden Untersuchung informiert werden.

**SUMMARY** » Von den vom DDIV befragten Haus- und Immobilienverwaltungen hat bisher **nicht einmal die Hälfte die vorgeschriebene Erstbeprobung durchgeführt**. » Werden diese Pflichten vernachlässigt, kann es **sogar strafrechtliche Folgen** haben, sollte ein Nutzer ernsthaft erkranken. » Im Falle einer extrem hohen Kontamination sind **sofortige Schutzmaßnahmen** zwingend vorgeschrieben. » Eine Anlagen-desinfektion ist nur dann nachhaltig, wenn die **Ursachen der Kontamination** beseitigt sind. Planung, Bau und Inbetriebnahme der Desinfektionsanlagen sollten nur durch Fachunternehmen erfolgen.

## PROBENAHME AM WARMWASSERBEREITER



**1** Abflammen des Probenahmevertils zur Desinfektion



**2** Öffnen des Ventils: Wenn das Wasser zischt, ist die Desinfektion gelungen



**3** Ablaufen lassen von einem Liter Wasser



**4** Messung und Dokumentation der Temperatur



**5** Abfüllung einer Trinkwasserprobe zur Analyse im Labor

## PROBENAHME AM WASCHBECKEN



**1** Entfernen des Perlators



**2** Chemische Desinfektion am Wasserhahn



**3** Ablaufen lassen von einem Liter warmem Wasser



**4** Messung und Dokumentation der Temperatur



**5** Abfüllung einer Trinkwasserprobe zur Analyse im Labor

beeinflusst. Am besten vermehren sich die Keime bei Temperaturen zwischen 20 °C und 50 °C. Deshalb sollte die Boilertemperatur mindestens 60 °C betragen. Beim Verbraucher sollte die maximal erreichbare Wassertemperatur immer noch bei 55 °C liegen. In den Wohnungen, wo dies der Fall war, lag die Befallsquote lediglich bei sechs Prozent. Lag die maximale Wassertemperatur jedoch unter 55 °C, wurde eine Befallsquote von 13 Prozent ermittelt.

**LEGIONELLENBEFALL - WAS NUN?** Um bei einem positiven Befund die nächsten Schritte wirkungsvoll zu planen, müssen

die Ursachen und die Stellen der Kontamination durch eine Gefährdungsanalyse möglichst eindeutig ermittelt werden. Nur hygienisch-technisch kompetentes Personal mit nachgewiesener Qualifikation nach VDI 6023 darf die Gefährdungsanalyse durchführen. Ein entsprechend ausgewiesener Sachverständiger begutachtet dazu im Rahmen einer Ortsbesichtigung die jeweilige Trinkwasseranlage und dokumentiert die Ergebnisse.

Weiterhin beschreibt die Gefährdungsanalyse die möglichen planerischen, bau- oder betriebstechnischen Mängel (etwa Stagnationen oder kritische Bau-

teile) der Trinkwasseranlage. Das Ergebnis der Gefährdungsanalyse bildet die Grundlage für die Art und Reihenfolge der Desinfektionsmaßnahmen zur Beseitigung der Legionellen.

**THERMIK ALS BASIS** Die Basis aller Maßnahmen kann eine thermische Desinfektion sein, mit der bis zu einem gewissen Grad der mikrobiellen Gefahr entgegengewirkt werden kann. Bei einer thermischen Desinfektion werden alle Stellen der Trinkwasser-Installation für mindestens drei Minuten und mit einer Wassertemperatur von 70 °C intensiv gespült. »

Eine chemische Desinfektion sollte erst dann zum Einsatz kommen, wenn alle anderen Mittel ausgeschöpft wurden und keine Wirkung gezeigt haben. Für die chemische Desinfektion werden bevorzugt Natriumhypochlorit, Chlordioxid und Wasserstoffperoxid verwendet. Das hochreaktive Chlordioxid wird in das Wassersystem vor Ort eingespeist. Der Vorteil einer chemischen Desinfektion durch Chlordioxidsysteme liegt darin, dass auch der in Rohren festgesetzte Biofilm effektiv entfernt wird.

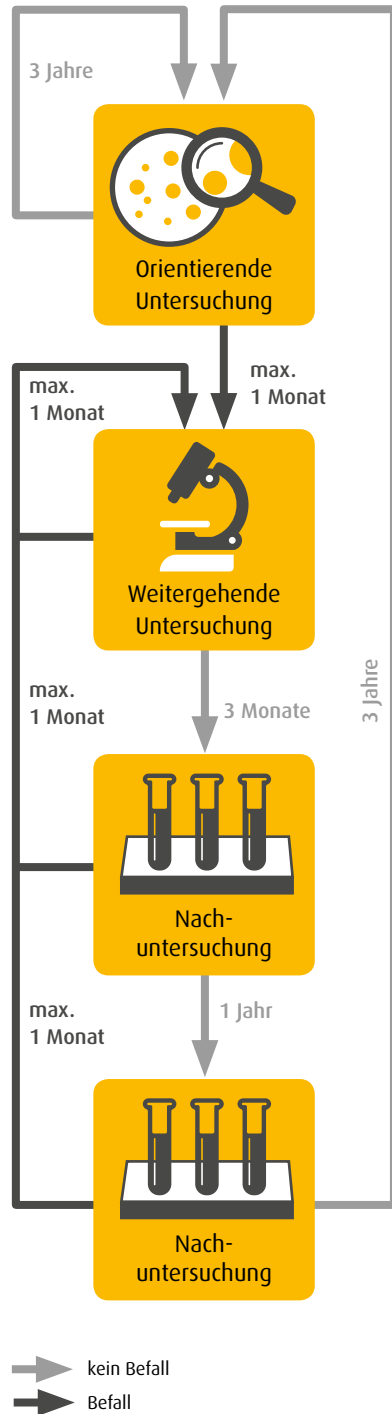
Die Ultrafiltration hingegen dient als vorbeugende Maßnahme bei Legionellen im Trinkwasser. Dabei wird keinerlei Chemie verwendet. Krankheitserreger, Partikel und Dreck werden durch spezielle Membranfilter beseitigt.

**URSACHENFORSCHUNG OBLIGATORISCH!**

Für jede Art der Legionellenbeseitigung gilt: Eine Anlagendesinfektion ist nur dann nachhaltig, wenn die Ursachen der Kontamination beseitigt sind. Durch projektspezifische Ausarbeitung können einzelne Nachteile der verschiedenen Behandlungsmaßnahmen minimiert oder vermieden werden. Der Betreiber ist zu unterweisen und die Anlagen müssen in regelmäßigen Abständen gewartet werden. Professionelle Installateure bieten hierfür spezielle Wartungsverträge an.

Die aus der weitergehenden Untersuchung abgeleiteten Maßnahmen müssen so terminiert werden, dass innerhalb eines Monats eine Nachuntersuchung durchgeführt werden kann. Ist die Nachuntersuchung erneut positiv, sind weitere Maßnahmen erforderlich und der Schritt wird wiederholt. Ist die Nachuntersuchung dagegen negativ, erfolgt nach drei Monaten eine Nachuntersuchung zur Kontrolle und eine weitere Nachuntersuchung nach einem Jahr. Sind auch diese Untersuchungen negativ, beginnt der nächste Zyklus nach drei Jahren wieder mit einer orientierenden Untersuchung. In jedem Fall sind die Nutzer des Gebäudes über die Art und den Umfang der geplanten Maßnahmen rechtzeitig zu informieren.

**Beprobungszyklus: Welche Arten von Legionellenuntersuchungen gibt es und wann werden sie durchgeführt?**



**VORBEUGUNG: GEWUSST WIE** Legionellen vermehren sich besonders in warmen Abschnitten der Wasserrohrsysteme. Auch Wasserrückstände in selten genutzten Leitungen bieten ein ideales Terrain für die gefährlichen Bakterien. Überdimensionierte oder verkalkte Warmwasserspeicher und Rohrsysteme stellen daher eine besondere Gefahr dar, ebenso wie stillgelegte Leitungen und Anschlüsse in unbewohnten Gebäudeteilen. Diese Leitungen sollten vom Gesamtsystem getrennt werden.

Weiterhin ist es empfehlenswert, selten benutzte Wasserhähne bei einer längeren Abwesenheit der Bewohner regelmäßig zu spülen. Die Temperatur des Kaltwassers darf nicht über 25 °C liegen. Verlaufen nicht isolierte Kalt- und Warmwasserstränge benachbart, entsteht ein lauwarmes Milieu, das ebenfalls einen idealen Nährboden für Keime darstellt. Bei der Installation von Kaltwasserrohren ist darauf zu achten, dass diese nicht unmittelbar neben dem Warmwasser- oder Heizungsrohr verlaufen. Wichtig ist auch, dass die Vorhaltetemperatur des Warmwassers über 55 °C liegt, da Legionellen ab 60 °C absterben. Als weitere Vorsichtsmaßnahmen empfehlen sich regelmäßige Entkalkung, häufige Reinigung oder der Austausch von Dichtungen und Perlatoren sowie der Einbau von Armaturen mit verminderter Aerosolbildung.

**ALLE FAKTOREN BERÜCKSICHTIGEN!** Bei der Bekämpfung von Legionellen spielen viele Faktoren eine Rolle, deren Ausprägung fachmännisch untersucht und bei der Umsetzung von Maßnahmen in Betracht gezogen werden muss. Durch eine Installation nach den allgemein anerkannten Regeln der Technik und einen regelkonformen Betrieb, bei dem technische und nutzerbezogene Situationen im Gebäude Berücksichtigung finden, lässt sich sicherstellen, dass die Anlage zukünftig legionellenfrei bleibt.

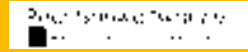


# Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



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



## Urteil des Monats:

### Bei Verwalterbestellung müssen wesentliche Vertragsdaten geregelt werden

**Die Bestellung des Verwalters entspricht grundsätzlich nur dann ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn in derselben Eigentümerversammlung, in der die Bestellung erfolgt, auch die Eckpunkte des abzuschließenden Verwaltervertrags (Laufzeit und Vergütung) in wesentlichen Umrissen geregelt werden; hiervon kann nur unter besonderen Umständen übergangsweise abgewichen werden.** BGH, Urteil v. 27.02.2015, V ZR 114/14

**FAKTEN:** Die Amtszeit des Verwalters sollte zum Ende des Jahres 2012 enden. Mitte Dezember wurde er in einer Eigentümerversammlung bis zum 31. Dezember 2017 wiederbestellt. Mit folgendem Wortlaut: „Ein Verwaltervertrag wird auf der Basis ... mit dem Verwaltungsbeirat verhandelt und in einer außerordentlichen Eigentümerversammlung beschlossen.“ Der Beschluss über die Wiederbestellung des Verwalters wurde angefochten. Die Klage hatte auch Erfolg.

Die Bestellung des Verwalters widerspricht allerdings erst dann den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn die Eigentümer den ihnen zustehenden Beurteilungsspielraum überschreiten. Der BGH

hält es für erforderlich, dass in derselben Eigentümerversammlung, in der die Bestellung des Verwalters erfolgt, auch Laufzeit und Vergütung in wesentlichen Umrissen geregelt werden. Hiervon kann nur unter besonderen Umständen übergangsweise abgewichen werden.

Bei einer erstmaligen Bestellung des Verwalters sind mehrere Angebote einzuholen. Die Entscheidung über die Bestellung muss auf einer ausreichenden Tatsachengrundlage getroffen werden. Bei einer Wiederbestellung des amtierenden Verwalters ist es ausreichend, wenn sich aus den Gesamtumständen ergibt, dass der Verwalter zu den bisherigen Konditionen weiter tätig sein wird. An diesen Grund-

sätzen gemessen, war der Wiederbestellungsbeschluss vorliegend für ungültig zu erklären. Bei der Entscheidung über die Bestellung stand nicht fest, in welcher Höhe eine Vergütung geschuldet war. Der vorliegende Vertragsentwurf war erklärtermaßen nicht endgültig ausgehandelt und sollte deshalb durch die Eigentümerversammlung gesondert auf einer weiteren Eigentümerversammlung gebilligt werden.

**FAZIT:** Die Entscheidung verdeutlicht, dass es nicht möglich ist, zunächst einmal den Beschluss über die Wiederbestellung des Verwalters fassen zu lassen und die Frage seiner Vergütung gesonderter späterer Beschlussfassung zu überlassen.

## Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

### SONDEREIGENTUMSFÄHIGKEIT

#### Keine Eintragung einer Terrasse im Grundbuch

**Sondereigentum an einer ebenerdigen Terrasse, die keine vertikale Abgrenzung gegen Gemeinschaftseigentum oder fremdes Sondereigentum hat, darf nicht im Grundbuch eingetragen werden.**

KG, Beschluss v. 06.01.2015, 1 W 369/14

**FAKTEN:** Nach der Regelung in § 3 Abs. 2 WEG soll Sondereigentum nur eingeräumt werden, wenn die Räume in sich abgeschlossen sind. Abgeschlossenheit erfordert deshalb eine bauliche Gestaltung, nach der das jederzeitige Betreten durch Dritte verhindert werden kann. Diese Abtrennung kann bei Balkonen und Terrassen dadurch erfolgen, dass sie aufgrund ihrer Lage nur durch das Sondereigentum betreten werden können, zu dem sie gehören. Dies ist bei ebenerdigen Terrassen meist nicht der Fall. Ist die Terrasse jedenfalls zur Gartenseite ohne körperliche Begrenzung gelegen, kann lediglich ein Sondernutzungsrecht, nicht aber Sondereigentum an ihr begründet werden. Zwar gelten Garagenstellplätze als abgeschlossene Räume, wenn ihre Flächen durch dauerhafte Markierungen ersichtlich sind. Dieser Grundsatz ist jedoch auf Terrassen nicht übertragbar.

**FAZIT:** Zwar stellt § 3 Abs. 2 WEG hinsichtlich des Abgeschlossenheitserfordernisses lediglich eine „Soll-Vorschrift“ dar. Das bedeutet aber nur, dass bei einem Verstoß gegen das Abgeschlossenheitserfordernis das eingetragene Eigentum weder nichtig noch anfechtbar ist. Das Grundbuchamt hat aber bei der Eintragung die Sollvorschrift in gleicher Weise wie zwingende Vorschriften zu beachten.

# Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

## HAUSGELDRÜCKSTÄNDE

### Verhältnis Wirtschaftsplan zur Jahresabrechnung

**Die Jahresabrechnung hat die Abrechnungsspitze auszuweisen. Wird hingegen die Differenz zwischen tatsächlichen Zahlungen und Ausgaben dargestellt, ist der Beschluss über die Genehmigung der Jahresabrechnung zumindest teilnichtig, wenn die tatsächlichen Zahlungen nicht den Soll-Zahlungen entsprechen.**

LG Dortmund, Urteil v. 24.06.2014, 1 S 18/13

**FAKTEN:** Gegen einen Eigentümer wurden rückständige Hausgelder geltend gemacht. Die Klage war jedoch missbräuchlich, da die Gemeinschaft eine Leistung forderte, die sie dem Eigentümer bald zurückgewähren musste. Der Eigentümer hatte nämlich noch ein entsprechendes Guthaben aus der beschlossenen Jahresabrechnung. Der spätere Beschluss über die Jahresabrechnung lässt den früheren Beschluss über die Genehmigung des Einzelwirtschaftsplans unberührt. Dabei entspricht es ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn die Abrechnung die Differenz zwischen den Sollzahlungen und den tatsächlichen Ausgaben ausweist. Denn das ist die eigentliche Abrechnungsspitze. Ein Beschluss über eine Jahresabrechnung, die die Differenz zwischen den tatsächlichen Zahlungen und den Ausgaben ausweist, wäre meist sogar mangels Beschlusskompetenz nichtig.

**FAZIT:** Die Entscheidung zeigt die Bedeutung der Abrechnungsspitze. Es liegt zwar nahe, die tatsächlich in der Abrechnungsperiode seitens eines Eigentümers geleisteten Zahlungen darzustellen. Das aber ist falsch. Es ist stets das Soll nach Wirtschaftsplan darzustellen und mit den tatsächlichen Kosten bzw. Ausgaben zu saldieren.

## WIRTSCHAFTSPLAN

### Kosten eines „voraussichtlichen“ Anfechtungsverfahrens

**Die Eigentümergemeinschaft kann dann die Aufbringung von Vorschüssen beschließen, um den Verwalter in die Lage zu versetzen, einen Rechtsanwalt mit der Rechtsverteidigung der übrigen Eigentümer gegen Beschlussanfechtungsklagen zu beauftragen, wenn solche Klagen allgemein zu erwarten sind.**

BGH, Urteil v. 17.10.2014, V ZR 26/14

**FAKTEN:** Die Eigentümer hatten mehrheitlich den Gesamtwirtschaftsplan sowie die jeweiligen Einzelwirtschaftspläne beschlossen. Vorgesehen ist etwa eine Ausgabenposition „Anwaltskosten/Rechtsstreit“ mit 7.000 Euro, die nach Miteigentumsanteilen in den Einzelwirtschaftsplänen aller Eigentümer angesetzt ist. Ein Eigentümer hatte Anfechtungsklage gegen den Genehmigungsbeschluss erhoben. Die Klage hatte allerdings keinen Erfolg. Die Eigentümer waren befugt, die umstrittene Kostenposition für etwa zu erwartende Rechtsstreitigkeiten auch in den Einzelwirtschaftsplänen anzusetzen. Der Ansatz entspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung.

**FAZIT:** Im Wirtschaftsplan dürfen aber nur Kosten berücksichtigt werden, die voraussichtlich entstehen werden. Kommt es in Gemeinschaften kaum zu Anfechtungsklagen, dürfte der prophylaktische Ansatz solcher Kosten nicht ordnungsmäßig sein. Sind bereits Anfechtungsverfahren anhängig, können sie nicht mittels Wirtschaftsplan vorfinanziert werden. Hier besteht aber die Möglichkeit der Beschlussfassung über die Finanzierung solcher Verfahren mit Gemeinschaftsmitteln. Es bedarf aber eines Mehrheitsbeschlusses.

## ORDNUNGSGEMÄSSE VERWALTUNG

### Angemessenheit der Instandhaltungsrücklage

**Die Ansammlung einer angemessenen Instandhaltungsrückstellung stellt gemäß § 21 Abs. 5 WEG eine Maßnahme ordnungsgemäßer Verwaltung dar, zu der die Eigentümer verpflichtet sind. Eine jährliche Instandhaltungsrücklage von 2,50 Euro/qm genügt nicht.**

AG Neustadt/Rübenberge, Urteil v. 09.02.2015, 20 C 687/114

**FAKTEN:** Es sollte eine Erhöhung der Zuführung zur Instandhaltungsrücklage von derzeit 2,50 Euro/qm/p.a. beschlossen werden. Der Beschlussantrag wurde mehrheitlich abgelehnt. Dieser Negativbeschluss wurde angefochten. Die Klage des anfechtenden Eigentümers war erfolgreich. Ein Anhaltspunkt für die Höhe der Instandhaltungsrücklage sind die für den öffentlich geförderten Wohnungsbau gemäß § 28 Abs. 2 der Zweiten Berechnungsverordnung geltenden Instandhaltungspauschalen. Danach wäre für die Wohnanlage als Untergrenze ein Betrag von 7,10 Euro/qm/p.a. anzusetzen.

**FAZIT:** Der Zweck der Instandhaltungsrücklage ist nicht auf die Deckung von Kosten von großen Instandsetzungsmaßnahmen beschränkt, sondern sie erstreckt sich auf sämtliche Kosten der Instandhaltung/Instandsetzung einschließlich der kleinen Reparaturen sowie anfallende Wartungskosten. Verwalter haben daher stets ihr Augenmerk auf die konkrete Höhe der Instandhaltungsrücklage zu richten und sollten stets auf angemessene Zuführung hinwirken.

**BAULICHE VERÄNDERUNG**Mülltonnen müssen  
Abstand wahren

**Mülltonnen dürfen nur mit einem Abstand von mindestens zwei Metern vor Fenstern oder Türen von Aufenthaltsräumen abgestellt werden, es sei denn, der betroffene Eigentümer verzichtet auf einen derartigen Abstand. Zur Wirksamkeit eines Beschlusses, mit dem der Mindestabstand von zwei Metern unterschritten werden soll, bedarf es der Zustimmung des betroffenen Eigentümers.**

LG Hamburg, Urteil v. 23.07.2014, 318 S 78/13

**FAKTEN:** Derzeit sind die gemeinschaftlichen Mülltonnen in einem Meter Entfernung von dem Schlafzimmerfenster einer Eigentümerin abgestellt. Diese hatte daraufhin die Beschlussfassung über ein Abstellen der Mülltonnen in einem anderen Bereich der Gemeinschaftsfläche im Hinterhof zum Nachbargrundstück hin initiiert. Der Beschlussantrag fand allerdings keine Mehrheit. Mit gesondertem Beschluss wurde der Verbleib der Mülltonnen am jetzigen Ort „mit einer Mülleinhausung“ beschlossen. Beide Beschlüsse wurden von der Eigentümerin erfolgreich angefochten. Die Mülltonnen am derzeitigen Standort beeinträchtigen primär die klagende Eigentümerin in nicht hinnehmbarer Weise. Die Ablehnung der von der Eigentümerin beantragten Verlegung des Standortes der Mülltonnen in den Hinterhof liegt außerhalb des Ermessensspielraums der Eigentümer.

**FAZIT:** Zwar kann die Neuerrichtung eines Müllplatzes eine bauliche Veränderung gemäß § 22 Abs. 1 WEG darstellen. Diese kann unzulässig sein, wenn sie zu Lärm- und Geruchsbelästigungen von Eigentümern in der Nähe des neuen Standorts führt, die ihre Zustimmung zur Verlegung des Müllplatzes nicht erteilt haben. Eine Verlegung einer Mülltonnenanlage stellt jedoch nicht notwendig einen Nachteil im Sinne des § 14 Nr. 1 WEG dar. Denn es kommt auf den jeweiligen Einzelfall an. Zwar dürfte die von der Eigentümerin begehrte Verlegung des Mülltonnenstandorts in den Hinterhof an die Grenze zum Nachbargrundstück für alle Eigentümer gewisse Nachteile mit sich bringen. Diese sind jedoch aufgrund der nur geringen sondernutzungsrechtsfreien Gemeinschaftsflächen unvermeidbar und gehen nicht über das bei einem geordneten Zusammenleben unvermeidliche Maß im Sinne von § 14 Nr. 1 WEG hinaus.

**VERJÄHRUNG**Rückbauanspruch verjährt  
innerhalb von drei Jahren

**Der Anspruch auf Rückbau einer ungenehmigten baulichen Veränderung verjährt innerhalb von drei Jahren. Die Verjährung des Rückbauanspruchs hat zur Folge, dass die Eigentümer, die die ungenehmigte bauliche Veränderung vorgenommen haben, nicht selbst und auf eigene Kosten zum Rückbau verpflichtet sind. Die Eigentümer in ihrer Gesamtheit sind trotz Verjährung berechtigt, die ungenehmigte bauliche Veränderung auf eigene Kosten zu beseitigen, da diese rechtswidrig bleibt und von den übrigen Eigentümern nicht geduldet werden muss.**

AG Dortmund, Urteil v. 28.08.2014, 512 C 14/14

**UNGÜLTIGKEIT VON BESCHLÜSSEN**

## Folgen von Ladungsmangel

**Liegt ein Ladungsmangel vor, scheidet eine Ungültigerklärung von Beschlüssen in der Regel nur dann aus, wenn feststeht, dass sich der Mangel auf das Abstimmungsergebnis nicht ausgewirkt hat. Es muss mit Sicherheit feststehen, dass auch ohne den Fehler der Beschluss in gleicher Weise gefasst worden wäre. Die Entscheidungsfindung in einer Eigentümerversammlung ist aber durch das Rederecht der Eigentümer geprägt. Dass dieser Eigentümer bei Teilnahme an der Versammlung ein anderes Ergebnis durch entsprechende Diskussionsbeiträge hätte herbeiführen können, kann nicht sicher ausgeschlossen werden.**

LG München I, Urteil v. 06.11.2014, 36 S 25536/13 WEG

**SPIELPLATZ**Sandkasten als bauliche  
Veränderung

**Die Errichtung eines Sandkastens und einer Schaukel im Bereich gemeinschaftlicher Außenflächen stellt eine nachteilige bauliche Veränderung dar, weshalb die Zustimmung sämtlicher Eigentümer erforderlich ist. Dass ggf. früher bereits einmal an anderer Stelle ein Sandkasten vorhanden war, ändert nichts. Entscheidend ist, ob sich nach der Verkehrsanschauung ein Wohnungseigentümer in der entsprechenden Lage verständlicherweise beeinträchtigt fühlen kann. Bei einer erheblichen optischen Veränderung des Gesamteindrucks ist ein Nachteil regelmäßig anzunehmen.**

AG Bad Homburg, Urteil v. 14.11.2013, 2 C 1426/13

# Mietrecht

Präsentiert von:



**Hubert Blank**  
Richter am Landgericht  
Mannheim

## Urteil des Monats: Schönheitsreparaturen – Übergabe einer renovierungsbedürftigen Wohnung

**Die formularvertragliche Überwälzung der Verpflichtung zur Vornahme laufender Schönheitsreparaturen einer dem Mieter unrenoviert oder renovierungsbedürftig überlassenen Wohnung hält der Inhaltskontrolle nicht stand, sofern der Vermieter dem Mieter keinen angemessenen Ausgleich gewährt. „Unrenoviert“ ist eine Wohnung auch dann, wenn sie nicht ganz unerhebliche Gebrauchsspuren aus einem vorvertraglichen Zeitraum aufweist.** BGH Urteil vom 18.03.2015 – VIII ZR 185/14

**FAKTEN:** Die Parteien schlossen einen Formular-Mietvertrag über eine Wohnung, nach dem der Mieter die Schönheitsreparaturen zu tragen hatte. Hinsichtlich des Mietbeginns war vereinbart:

„Der Mietvertrag wird per 01.10.2002 geschlossen. Mietzahlung ab 15. Oktober 2002, da Mieter noch Streifarbeiten in drei Zimmern vornimmt.“

Das Mietverhältnis endete nach neun-jähriger Mietzeit. Der Mieter gab die Wohnung unrenoviert zurück. Die Renovierungskosten machte der Vermieter mit der Klage geltend. Der BGH hatte zu entscheiden, ob eine Formulklausel, die den Mieter zur Durchführung laufender

Schönheitsreparaturen verpflichtet, auch dann wirksam ist, wenn dem Mieter bei Vertragsbeginn eine renovierungsbedürftige Wohnung übergeben wurde. Nach der bisherigen Rechtsprechung des BGH war eine Renovierungsklausel auch dann wirksam, wenn die Wohnung bei Vertragsbeginn nicht frisch renoviert war. Nach der neuen Rechtsprechung ist eine Renovierungsklausel unwirksam, wenn die Wohnung bei Vertragsbeginn nicht frisch renoviert ist. Eine Ausnahme gilt, wenn der Vermieter dem Mieter für die Übernahme einer renovierungsbedürftigen Wohnung einen „angemessenen Ausgleich“ gewährt. Im Entscheidungsfall hat der BGH den Erlass einer halben Monatsmiete für die vom

Mieter zu leistenden Streifarbeiten für unzureichend erachtet.

**FAZIT:** Wie sind die Begriffe „unrenoviert“ und „renovierungsbedürftig“ zu verstehen? Der BGH führt aus, dass die Grenze fließend sei. Ist streitig, ob die Wohnung bei Vertragsbeginn frisch renoviert oder renovierungsbedürftig war, so trifft die Darlegungs- und Beweislast für den renovierungsbedürftigen Zustand den Mieter. Wird ein Teil der Räume noch renoviert, so ist die Renovierungsklausel insgesamt unwirksam. Die geänderte Rechtsprechung gilt auch für solche Mietverträge, die vor Erlass des hier besprochenen Urteils abgeschlossen wurden.

## Mietrecht – Aktuelle Urteile

### SCHÖNHEITSREPARATUREN

#### Rechtsfolgen bei Verwendung teils unwirksamer Klauseln

**Die Pflicht zur Vornahme von Schönheitsreparaturen ist eine einheitliche, nicht in Einzelmaßnahmen aufspaltbare Rechtspflicht. Die Unwirksamkeit einer Formularbestimmung führt zur Unwirksamkeit der gesamten Klausel.**

BGH Urteil vom 18.03.2015 – VIII ZR 21/13

**FAKTEN:** Der Vermieter nimmt den Mieter auf Ersatz der Kosten für Lackierarbeiten in Anspruch. Er stützt sich hierbei auf eine im Grunde wirksame Teilregelung in den AGBs des Mietvertrags. Bleibt sie wirksam, wenn eine mit ihr in Zusammenhang stehende Klausel unwirksam ist? Eine Formulklausel zur Übertragung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter ist rechtswidrig, wenn sie „starre“ Renovierungsfristen vorsieht, nach deren Ablauf der Mieter unabhängig vom Zustand der Wohnung zur Renovierung verpflichtet ist. Eine Klausel des vorliegenden Mietvertrags ist darum unwirksam.

Eine andere Regelung des Mietvertrags, betreffend Fensterrahmen und Türen, sieht vor, dass eine Renovierung trotz Ablauf der Fristen nicht erforderlich sei, wenn es „keine Lackabplatzungen etc.“ gäbe. Diese Klausel ist bei isolierter Betrachtung rechtmäßig. Allerdings wird durch eine Regelung über die Überwälzung der Schönheitsreparaturen auf den Mieter „eine einheitliche ... Rechtspflicht“ begründet. Die Unwirksamkeit einer Teilregelung führt deshalb zur Unwirksamkeit der Gesamtregelung.

**FAZIT:** Der Vermieter muss die gesamte Wirksamkeit der vorformulierten Klausel im Blick haben.



# Mietrecht – Aktuelle Urteile

## SCHÖNHEITSREPARATUREN

### Unwirksamkeit der Quotenhaftungsklausel

**Quotenabgeltungsklauseln benachteiligen den Mieter nach § 307 Abs.1 BGB unangemessen und sind daher unwirksam, weil sie von dem Mieter bei Vertragsschluss verlangen, zur Ermittlung der auf ihn im Zeitpunkt der Vertragsbeendigung zukommenden Kostenbelastung mehrfach hypothetische Betrachtungen anzustellen, die eine sichere Einschätzung der tatsächlichen Kostenbelastung nicht zulassen.**

BGH Urteil vom 18.03.2015 – VIII ZR 242/13

**FAKTEN:** Zwischen den Parteien bestand von Januar 2008 bis April 2011 ein Mietverhältnis über eine Wohnung. In dem Formularmietvertrag ist folgendes geregelt: „Schönheitsreparaturen: (Quotenklausel): Sind bei Beendigung des Mietverhältnisses Schönheitsreparaturen noch nicht fällig, so hat der Mieter die zu erwartenden Kosten zeitanteilig ... nach folgender Maßgabe (Quote) zu bezahlen: ... Dem Mieter bleibt es unbenommen nachzuweisen, dass der Zustand der Wohnung eine Verlängerung der Fristen zulässt.“ Die Mieterin gab die Wohnung nach ca. dreijähriger Mietzeit zurück, ohne Schönheitsreparaturen auszuführen. Der Vermieter verlangt Schadensersatz in Höhe der vollen Renovierungskosten, weil die Wohnung infolge „exzessiven“ Rauchens renovierungsbedürftig sei. Hilfsweise nimmt der Vermieter die Mieterin auf Zahlung anteiliger Renovierungskosten aus der Quotenklausel in Anspruch. Das Berufungsgericht gab der Klage statt. Der BGH hat das Urteil aufgehoben: Rauchen in der Wohnung ist im Allgemeinen mangels einer abweichenden Vereinbarung vertragsgemäß.

**FAZIT:** Die Quotenabgeltungsklausel sei unwirksam, so der BGH. Eine unangemessene Benachteiligung des Mieters liege vor, wenn diesem „bei Vertragsschluss keine realistische Einschätzung der auf ihn zukommenden Kostenbelastung“ möglich sei. Hiervon sei bei den Quotenhaftungsklauseln auszugehen. Zum einen könne der Mieter bei Vertragsschluss nicht abschätzen, in welchem Zustand sich die Mietsache bei Vertragsende befinde. Zum anderen sei unklar, zu welchem Zeitpunkt ein Renovierungsbedarf bestehe.

## PRIVATE HAFTPFLICHTVERSICHERUNG

### Beschädigung der Mietsache durch Katzenurin

Nach den „Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Haftpflichtversicherung“ (AHB 2002) und den besonderen Bedingungen für die private Haftpflicht (RBE-Privat) besteht grundsätzlich kein Versicherungsschutz für Schäden aus einer an sich erlaubten Tierhaltung. Für Schäden aus einem grundsätzlich vertragsgemäßen, jedoch in der Intensität gesteigerten Gebrauch der Mietsache besteht kein Versicherungsschutz. Anders ist es, wenn der Schaden durch eine widerrechtliche oder falsche Behandlung der Mietsache verursacht wird.

OLG Hamm Urteil vom 30.01.2015 - 20 U 106/14

## SCHÖNHEITSREPARATUREN

### Auslegung einer Renovierungsklausel

**Die Formulklausel „Werden Schönheitsreparaturen wegen des Zustandes der Wohnung bereits während der Mietdauer notwendig, um nachhaltige Schäden an der Substanz der Mieträume zu vermeiden oder zu beseitigen, so sind die erforderlichen Arbeiten jeweils unverzüglich auszuführen“ verpflichtet den Mieter während der Dauer des Mietverhältnisses nur dann zur Ausführung von Schönheitsreparaturen, wenn diese erforderlich sind, um nachhaltige Schäden an der Substanz der Mieträume zu vermeiden.**

BGH, Beschluss v. 17.02.2015, VIII ZR 232/14

## DOPPELVERMIETUNG

### Verjährung der Ansprüche des Mieters

**Bei Doppelvermietung kann ein Mieter Schadensersatz verlangen, wenn feststeht, dass der Vermieter die Mietsache nicht mehr vom besitzenden Mieter zurückerlangen kann. Der Schadensersatzanspruch verjährt in drei Jahren. Die Frist beginnt am Ende des Jahres, in dem der Anspruch entstanden ist und der Gläubiger von Umständen und Person des Schuldners Kenntnis erlangt. Künftige Schäden: Der Anspruch entsteht, wenn der Mieter absehen kann, dass er die durch das Ladengeschäft möglichen Gewinne nicht erzielen kann. Hier war es dem Mieter seit Februar 2007 klar. Die Verjährung trat damit Ende 2010 ein.**

KG Urteil vom 23.02.2015 - 8 U 52/14



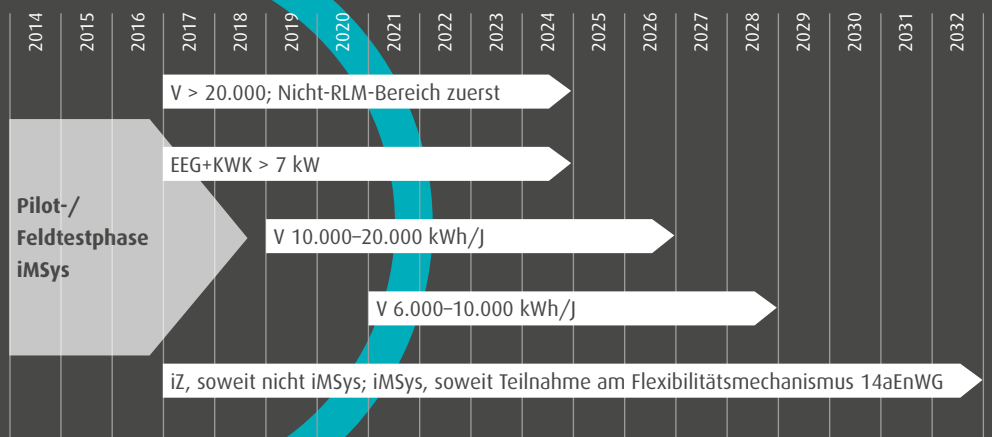
# Technologie, IT & Energie

## Smart Meter: Keine Pflicht für 95 Prozent der Haushalte

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie hat ein Eckpunktepapier zum Einbau intelligenter Stromzähler veröffentlicht. Ab 2017 sollen neue Zähler für Verbraucher mit einem jährlichen Stromverbrauch von mindestens 20.000 Kilowattstunden Pflicht werden. 2021 wird diese Grenze dann auf 6.000 Kilowattstunden gesenkt. Ein durchschnittlicher Vier-Personen-Haushalt verbraucht ungefähr 4.500 Kilowattstunden Strom im Jahr. Das heißt im Ergebnis: 95 Prozent der über 40 Millionen Haushalte dürfen auch in den kommenden Jahren wie gehabt ohne Smart Meter auskommen.

max. 5%  
Jahresverbrauch\*  
< 6.000 kWh

95%  
Jahresverbrauch\*  
> 6.000 kWh



Rolloutplan im Verordnungspaket

\*Haushalte in Mehrfamilienhäusern in Deutschland

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: ista Deutschland GmbH

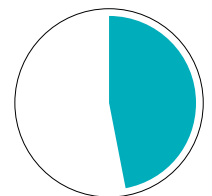
## EFFIZIENZ DER ENEV

### Energetische Sanierung wirkt sich selten auf Kaufpreis aus

Nur noch 47 Prozent der Immobilienmakler glauben, dass sich energetische Sanierungen positiv auf den Kaufpreis auswirken. 2010 waren noch 60 Prozent dieser Überzeugung, das zeigt der „Marktmonitor Immobilien 2015“ des Portals immowelt.de unter Mitwirkung von Professor Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. Mit der Energieeinsparverordnung (EnEV) versucht die Bundesregie-

rung Bauherren und Hausbesitzer zu energieeffizienterem Bauen und Sanieren zu bewegen. Doch offenbar lassen sich die steigenden Kosten für Sanierungsarbeiten nicht immer durch die zu erwartenden Mehreinnahmen beim Verkauf kompensieren. Nur 18 Prozent der Makler glauben, dass der Aufwand geringer wird, je besser der energetische Standard einer Immobilie ist. 28 Prozent glauben zumindest, dass

die Vermarktung schneller erfolgt. 2010 waren die Einschätzungen noch optimistischer: 31 Prozent glaubten an eine schnellere Vermarktung, 25 Prozent schätzten den Aufwand geringer ein. Auch bei Vermietungen spielt die Energieeinsparung inzwischen eine geringere Rolle. Nur knapp jeder dritte Makler (32 Prozent) ist der Meinung, dass sich durch hohe Energiestandards auch höhere Mieten erzielen lassen.



nur 47%  
der Immobilienmakler  
glauben, dass sich energetische Sanierungen  
positiv auf den Kaufpreis auswirken.

## KFW FÖRDERT AB JULI NICHTWOHNGBÄUDE

Ab dem 1. Juli 2015 fördert die KfW Bankengruppe im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) auch das energieeffiziente Bauen und Sanieren von Nichtwohngebäuden in Bezug auf Klima- und Lüftungstechnik. Die Mittel stammen aus dem CO2-Gebäudesanierungsprogramm, das um 200 Millionen Euro aufgestockt wurde. Moderne Klima- und Lüftungstechnik spielt für die Energieeffizienz im Nichtwohnbereich eine Schlüsselrolle. Raumlufttechnische Anlagen (RLT-Anlagen) etwa mit Wärmerückgewinnung gewinnen durchschnittlich über 70 Prozent der Raumwärme zurück, die ansonsten ungenutzt aus dem Gebäude entweichen würde. Anträge unter: [www.kfw.de](http://www.kfw.de)

## KONGRESS

### SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft

Unter dem Motto „Intelligent. Vernetzt. Einfach.“ findet vom 23. bis 24. September das 18. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft in Potsdam statt. Die Vorträge decken das Thema Informationstechnologie im Facility- und Immobilienmanagement in der Rundumsicht ab und geben einen Einblick in die Anwendungspraxis neuer Lösungen und Technologien.

Von Smart Facility Management mit intelligenten Systemen und 3D-Visualisierung bis hin zum Mehrwert mobiler Lösungen sollen die Teilnehmer erfahren, wie sie mit dem Real Estate Cockpit in Echtzeit eine 360-Grad-Sicht auf ihre Immobilien gewinnen können. Darüberhinaus sollen die Anwender mit benutzerfreundlichen Oberflächen begeistert werden. Schnelle Datenverarbeitung mit SAP Hana soll Vorhersagen künftig effektiv und planbar machen.

Neben den zahlreichen Vorträgen gibt es Praxisberichte von Anwendern zu Detailthemen. Bereits am Vortag werden in parallelen Workshops IT-Prozesse und -Funktionalitäten am praktischen Beispiel erläutert. Auf der begleitenden Fachausstellung werden Lösungen und Services präsentiert, und im Anschluss an den ersten Konferenztag bietet die Abendveranstaltung Gelegenheit zum Netzwerken. Nähere Informationen zum Programm stehen bereit bei:

Anne Fischer-Werth, Leipziger Platz 2, D-10117 Berlin, Tel.: +49 - (0)30 - 88 43 07-64, E-Mail: [a.fischer-werth@tacook.com](mailto:a.fischer-werth@tacook.com)



## RECHT

### Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,  
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.



## TRINKWASSERHYGIENE

### Gebäudeeigentümer / Vermieter kann für eine Legionellen-Infektion eines Mieters haftbar gemacht werden

BGH, Urteil v. 06.05.2015, VIII ZR 161/14

Der BGH urteilt über die Verpflichtung eines Wohnraumvermieters, das Trinkwasser, das über die Wasserversorgungsanlage seines Gebäudes an Mieter abgegeben wird, auf möglichen Legionellen-Befall zu untersuchen. (§ 535 I S. 1 BGB; § 14 TrinkwV a.F.). Im Jahr 2008 erkrankte ein Wohnungsmieter infolge einer Legionellen-Infektion und verstarb kurze Zeit später an einer Lungenentzündung. Die Tochter klagte für ihren verstorbenen Vater auf Schadensersatz und Schmerzensgeld gegen den Vermieter. Das zuständige Bezirksamt stellte in der Wohnung des Vaters der Klägerin und im Keller des Mietshauses eine ausgeprägte Legionellen-Kontamination fest. Nachgewiesen wurde dabei genau der Erregertypus, der zur Erkrankung führte. Abweichend von den

Vorinstanzen stellt der BGH fest, dass der Vermieter für eine Legionellen-Infektion seines Mieters haftbar gemacht werden kann und beschreibt die Pflichten des Wohnraumvermieters. Der nicht entscheidungsreife Rechtsstreit wurde vom BGH an das Berufungsgericht zurückverwiesen.

**PRAXIS:** Seit Dezember 2012 sind wesentliche Änderungen der TrinkwV in Kraft getreten. Hiernach sind die Betreiber großer nicht öffentlich zugänglicher Trinkwassererwärmungsanlagen etwa verpflichtet, diese alle drei Jahre auf einen Legionellen-Befall hin zu untersuchen. Bei überhöhten Werten ist die Ursache zu ermitteln und es sind geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten. Zudem besteht eine Meldepflicht, wenn die Anlage Auffälligkeiten zeigt. Die BGH-Entscheidung betrifft die alte Rechtslage und begründet die mögliche Haftung des Vermieters mit einer Verletzung von Kontroll- oder Verkehrssicherungspflichten.

**TIPP:** Das DVGW-Arbeitsblatt W 551/ April 2004 (Deutscher Verein des Gas- und Wasserfachs e.V) enthält wichtige Leitlinien und Hinweise zur Vermeidung von Legionellen-Befall in TWW-Anlagen und zur thermischen Desinfektion. Damit die erforderlichen Maßnahmen zur Gewährleistung der Trinkwasserhygiene nicht zu einem Konflikt mit Energieeinsparungszielen führen, sollte bezüglich des Temperaturniveaus nach der Maßgabe verfahren werden, soviel wie erforderlich, so wenig, wie möglich.

# Der Kunde ist nicht König. Er ist Partner!



Kunden sind immer häufiger auf digitalen Kanälen anzutreffen. Die neuen Wege zur Kontaktaufnahme sind vielfältig.

Jedes Immobilienunternehmen scheint unter Kundenkommunikation etwas anderes zu verstehen. Und tatsächlich: Die individuellen Strategien und Maßnahmen sind so heterogen wie die Immobilienbranche selbst.

Immobilienunternehmen und ihre Kunden sind immer häufiger auf digitalen Kanälen anzutreffen. B2B- und B2C-Immobilienportale, Social Networks, Online-Communities und Mobile haben nicht nur die Kommunikation zwischen Immobilienunternehmen und Kunden verändert. Sie ermöglichen auch den Zugang zu neuen Zielgruppen. Es folgt eine Branchenerkundungsfahrt, wie neue Interessenten und Kunden in der Immobilienbranche digital gewonnen und informiert werden können und die Zusammenarbeit online gestaltet werden kann.

**KOMMUNIKATION UND SERVICES** Die Kundenkommunikation umfasst sämtliche kommunikativen Maßnahmen eines Unternehmens, die einen geplanten, dauerhaften, möglichst interaktiven Informationsaustausch und Dialog ermöglichen und der Herstellung, dem Ausbau

und der Pflege einer positiven und profitablen Kundenbeziehung mit Up- und Cross-Selling sowie dem Kundenservice dienen. Zu den häufigsten Anwendungen im Rahmen der Kundenkommunikation gehören: E-Mail-Marketing, Angebots- und Vertragsmanagement, Telefon- und Kundenservice, Beschwerdemanagement, Vorlagenmanagement, Rechnungsdruck, Mailings und in zunehmendem Maße Social Media und Mobile Customer Relations.

Damit Botschaften wirken, müssen sie heute als hilfreiche Informationen wahrgenommen werden. Kundenakzeptanz ist die unabdingbare Voraussetzung für erfolgreiche datenbasierte Geschäftsmodelle. Verletzen Sie die Privatsphäre Ihrer Kunden, strafen diese Sie umgehend durch Abwanderung. Damit Kundenkommunikation und Werbung als nützlich empfunden werden, müssen bei der Ansprache die



**SUMMARY** » Es gilt, **neue Wege der digitalen Kundengewinnung** und langfristigen Kundenbindung zu entwickeln und zu pflegen. » Die Kundenkommunikation umfasst **sämtliche kommunikative Maßnahmen** eines Unternehmens, die einen geplanten, dauerhaften, möglichst interaktiven Informationsaustausch und Dialog ermöglichen. » Damit Kundenkommunikation und Werbung als nützlich empfunden werden, müssen bei der Ansprache die drei Kriterien **Relevanz, Frequenz und Mehrwert** beachtet werden. » **CRM** ist ein Ansatz, um Kunden – idealerweise – vom Erstkontakt bis zum Kundendienst umfassend zu betreuen und gezielt zu informieren.

drei Kriterien Relevanz, Frequenz und Mehrwert beachtet werden. Beachten Sie stets die Verhältnismäßigkeit: Speichern Sie nur solche Daten, die einen Mehrwert schaffen, und vermeiden Sie es, dem Kunden das Gefühl zu geben, ausspioniert zu werden. Datenbasiertes Marketing erlaubt es dann, Kunden zum richtigen Zeitpunkt das richtige Angebot zu machen. Data-Mining, die intelligente Auswertung großer Datenmengen über das Kundenverhalten, ist aber in der Realität des Branchenmarketings noch nicht angekommen.

Dabei ist auf technischer Ebene fast nichts mehr unmöglich. Die Systemlandschaften von Unternehmen werden immer komplexer und die (Kunden-)Datenflut steigt von Tag zu Tag (Stichwort: Big Data). Die zunehmende Dynamik der informierten Kundengesellschaft erhöht den Druck der Reaktionsgeschwindigkeit. Heute kann der Kunde zu jeder Zeit von überall über die verschiedensten Wege in die Kommunikation mit einem Unternehmen einsteigen. Die Kommunikation wird dadurch zwar für den Kunden vielfältiger, für die Unternehmen aber auch zunehmend komplexer. „Da muss die Kundenkommunikation entsprechend differenziert werden“, so René Ravn, Chef der Herkules Group. Je nachdem, ob es sich beispielsweise um Investoren, Mieter, Vermieter, Makler, Architekten, Projektentwickler oder Banken handelt, wird die Kommunikation anders gestaltet sein. „Wir sprechen deshalb auch lieber von Stakeholder- als von Kundenkommunikation“, meint Ravn.

#### **CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT**

**(CRM)** CRM ist ein Ansatz, um Kunden – idealerweise – vom Erstkontakt bis zum Kundendienst umfassend zu betreuen und gezielt zu informieren. Technische CRM-Grundlage ist die Zusammenführung aller verfügbaren (Kunden-)Daten in einem „Datawarehouse“, einer umfassenden zentralen Datenbank, auf die von sämtlichen

Customer Touch Points zugegriffen werden kann. „Eigentümer etwa erhalten andere Informationen als Suchende, die wiederum eingeteilt von 1 bis 4 Sternen werden. Wir geben unsere Daten auch niemals an Dienstleister weiter“, sagt Thorsten Hausmann, Chef von Hausmann Immobilien.

Die Kundenkommunikation und das Marketing werden durch immer neue Technologien aber nicht automatisch besser. Das zeigt das CRM-Beispiel, das in den meisten Immobilienunternehmen ein Problemfeld darstellt. „Die Geschäftsbereiche Maklertätigkeiten und Immobilienverwaltung müssen rechtlich ohnehin getrennt sein. Denn als Verwalter sind wir Treuhänder fremden Eigentums. Daher ist CRM im Verwaltungsbereich ein No-Go“, betont Hausmann.

**DATEN SINNVOLL EINSETZEN** Von CRM erhofften sich Unternehmen in den 1990ern ein schlagkräftiges Kommunikations- und Marketinginstrument. Im Jahr 2010 setzte laut Statistischem Bundesamt bereits jedes zweite Unternehmen im Grundstücks- und Wohnungswesen mit zehn und mehr Beschäftigten eine CRM-Software ein. Hauptaufgaben: Planungs- und Projektstatus sowie Arbeitsschritte abbilden und dokumentieren, Kundendaten, Termine und E-Mails, Adressen von Auftraggebern, Profile von Interessenten und Daten von Immobilien erfassen, speichern und unternehmensweit zur Verfügung stellen. Doch meist fehlt nach wie vor die richtige Strategie für den Umgang mit den Daten: Man setzt sich nicht ausreichend mit der Frage auseinander, was man bei welchen Kunden mit welchen Mitteln erreichen will. Zudem werden die Datenschutzvorgaben immer strenger. Zur Auswertung liegen zwar meist genügend oder sogar zu viele Informationen vor, doch nur rund 20 Prozent der gewonnenen Daten sind wirklich brauchbar und bringen 80 Prozent des

Mehrwerts (Pareto-Prinzip). Die Zauberformel lautet also: relevante Informationen filtern, sinnvoll verknüpfen und im Rahmen der integrierten Unternehmenskommunikation gezielt einsetzen.

Eine aktive digitale Kundenkommunikation kann den Dialog mit Interessenten, Neukunden oder abgewanderten Kunden anregen, die Kundenbindung positiv beeinflussen und zur Differenzierung und zum entscheidenden Erfolgsfaktor für Unternehmen werden; wenn die digitale Strategie zum Immobilienunternehmen und seinen Zielgruppen passt. Ein genossenschaftliches Wohnungsunternehmen hat beispielsweise andere Herausforderungen und Schwerpunkte als eine Immobilienberatung oder ein Real-Estate-Investor. Dennoch ist die Kundenkommunikation oft austauschbar und nur mangelhaft individuell kreiert. Digitale Kundenkommunikation ist oft nicht ausreichend persönlich. Und Kunden merken schnell, ob es sich um standardisierte Massenansprache handelt oder ob sich das Unternehmen als Absender Gedanken gemacht hat und ein individuell passendes Kommunikationsangebot unterbreitet.

**CLOUD UND MOBILE** „Wir bieten Kunden und Investoren einen digitalen Datenraum für einen schnellen und sicheren Informationsaustausch“, hebt René Ravn hervor. „Wir sind seit rund 30 Jahren erfolgreich auf dem deutschen Immobilienmarkt tätig und haben in dieser Zeit ein Transaktionsvolumen von rund einer Milliarde Euro betreut. Entsprechend wurden diverse Projektdaten, Kontakte, Kunden- und Geschäftspartnerdaten generiert. Die laufende Pflege, der gezielte Einsatz in unserer Kommunikation sowie der Datenschutz sind eine große Herausforderung“, fasst Ravn zusammen. „Unsere zentrale Cloud Plattform für den webbasierten Dateiaustausch mit Geschäftspartnern funktioniert ähnlich wie FTP, aber“ »

## Experten



Als Full Service Immobilien Beratung decken wir die gesamte Wertschöpfungs- und Prozesskette im Immobilien Business ab – da muss die Kundenkommunikation entsprechend differenziert werden.

**René Ravn**, Herkules Group



Wir führen regelmäßig Datenabfragen durch, bei denen wir nach relevantem Matching suchen. Doch immer mit Bedacht, denn als Verwalter sind wir Treuhänder fremden Eigentums.

**Werner Hausmann**,  
Hausmann Immobilien

mit mehr Komfort, mehr Sicherheit und intuitiver Web-2.0-Oberfläche. Kunden und Partner müssen keine Client-Software installieren. In unserem browserbasierten System werden Dateien hinterlegt, unabhängig von Größe und Format, auf die zu jeder Zeit von jedem Ort per Internet und Mobile zugegriffen werden kann – zum Up- oder Download, 24/7. Über eine Transferlink-Senden-Funktion können wir auch Personen Dateien zur Verfügung stellen, die nicht vorher als Benutzer angelegt wurden, also auch Interessenten. In diesem Fall wird ein Einmalzugang zum Download der betreffenden Datei(en) per E-Mail an den Empfänger gesendet. Dieser Zugang ist zeitlich beschränkt. Die Dauer kann individuell festgelegt werden“, beschreibt Ravn das Cloud-System der Herkules Group.

Im Maklerbereich setzt auch die Hausmann Immobilien Beratung bewusst auf Cloud-Lösungen. „Es ist wichtig für unsere Berater, jederzeit mobil auf unsensible Daten wie Grundrisse, Fotos, Energieausweis oder Exposé zugreifen zu können. Der Cloudeinsatz erfolgt also als Informationsmedium. In der Cloud werden aber stets nur ‚harmlose‘ Datenpakete vorgehalten, nie komplette Datenbanken und vertrauliche Informationen“, versichert Thorsten Hausmann. „Wir haben zudem eine Hausverwaltungssoftware, die ausschließlich über die Cloud funktioniert. Diese kommt etwa bei Eigentümerversammlungen, bei Wohnungsabnahmen und Immobilienübergaben zum Einsatz. So sind alle Formulare und Checklisten immer digital zur Hand.“

### KOMMUNIKATIONSMITTEL NUMMER EINS

E-Mails sind nach wie vor das wichtigste digitale Kommunikationsmittel, auch für Thorsten Hausmann. „Wir wundern uns aber immer wieder, wie wenig sensibel mit E-Mails umgegangen wird. Wir verschlüsseln alle wichtigen E-Mails, etwa an Anwälte und Notare. Wir würden grundsätzlich gerne jede E-Mail verschlüsseln, nur können wir nicht von allen unseren Kunden, Interessenten und Partnern

verlangen, die entsprechenden Schlüssel einzusetzen.“ Wer ein paar grundsätzliche Regeln beachtet, kann mit wenig Aufwand die E-Mail-Kommunikation optimieren. E-Mails sollten in einer lebendigen, persönlichen Sprache verfasst werden. Der Posteingang muss regelmäßig aufgeräumt werden. Beachten Sie die strikten Datenschutzbestimmungen beim Versenden von Werbe-Mails. Streng genommen benötigen Sie stets das Einverständnis der Adressaten (Double-Opt-in, Permission Marketing). Sorgen Sie für Datensicherheit im E-Mail-Verkehr: Datenintegrität, Datenvertraulichkeit, Datenauthentizität und die Ausfallsicherheit der Systeme. „Uns wundern immer wieder Anfragen, die über die Immobilienportale gestellt werden. Über diesen ungeschützten Bereich laden die User – scheinbar ohne Problembewusstsein – auch hochsensible Daten wie Gehaltsnachweise und Ausweiskopien hoch“, moniert Thorsten Hausmann. Termine werden bei seinem Unternehmen über den jeweils vom Kunden bevorzugten Kommunikationskanal bestätigt – zunehmend auch per SMS oder WhatsApp. „Oft bekommen wir zu hören, dass der Kunde Daten gerne direkt auf sein Smartphone übermittelt haben möchte.“

**PERMANENTE WEITERENTWICKLUNG** Generell braucht die Immobilienbranche bei der Einführung der digitalen Kundenkommunikation etwas länger als andere Wirtschaftsbereiche. Und Hausmann sieht auch keine Veranlassung, nach vorne zu preschen, wenn dazu keine Notwendigkeit besteht. Hauptsache, die notwendigen Daten kämen bei Bedarf sicher und zeitnah beim Kunden oder Mitarbeiter an. Seine Immobilienfirmen arbeiten permanent an der Weiterentwicklung des Intranets, das mit eigenem Messenger sowie mit Gruppenfunktionen operiert, sowie eines firmeneigenen Immobilien Wikis – wenn immer das Tagesgeschäft es zulässt. Denn digitale Kommunikationslösungen müssen immer einen Mehrwert für das Kerngeschäft bieten – und dürfen kein technologieverliebter Selbstzweck sein.

# 20%

Zur Auswertung liegen zwar meist genügend oder sogar zu viele Informationen vor, doch nur rund 20 Prozent der gewonnenen Daten sind wirklich brauchbar und bringen 80 Prozent des Mehrwerts.

**SOZIALE PLATTFORMEN** Märkte sind die Summe des Verhaltens von Einzelkunden. Und diese werden immer mächtiger, können sich blitzschnell im Internet austauschen und bilden eine Schwarmintelligenz, die nicht ignoriert werden sollte. Die Immobilienbranche nutzt das interaktive Web 2.0 noch nicht adäquat zur Kundenkommunikation, auch nicht als Vertriebsweg oder als Beratungsplattform. Kein Wunder, denn das Selbst- und das Fremdbild des Unternehmens müssen übereinstimmen, damit es zu positiven Web-2.0-Aktivitäten kommt. So banal es klingt, technische Neuerungen müssen vom Kunden angenommen werden. Zu komplexe Systeme schrecken eher ab. Technische Innovationen können hilfreich sein, sind aber kein Selbstzweck. Social-Media-Kommunikation in Deutschland hat sich auch deshalb weniger schnell etabliert und die notwendigen Rahmenbedingungen wurden langsamer geschaffen, als es Kommunikationsverantwortliche in der Breite prognostiziert haben. Experten (siehe etwa Studie „Social Media Delphi“) erwarten, dass trotz vieler Hindernisse immer mehr Organisationen die notwendigen und erfolgskritischen Rahmenbedingungen für die Kommunikation und Abbildung von Geschäftsprozessen im Social Web schaffen werden. Für die Integration von Social Media in vorhandene Organisationsstrukturen und Abläufe gibt es aber keine Musterlösungen. Mittlerweile werden jedoch immer häufiger zentrale Expertise und dezentrale Umsetzung kombiniert. Übergeordnete, abteilungs-

oder standortübergreifende Aussteuerung von Social-Media-Strategien erscheinen als am sinnvollsten. Mittlerweile haben viele Immobilienunternehmen spezifische Budgets für Social Media. Investiert wird vor allem in Content sowie in Strategien, den Aufbau von Kanälen und die Entwicklung von Netzwerken. Die grundsätzliche Entwicklung, dass sich Kommunikation wie Budgets in Richtung Digital verschieben, macht auch vor der Immobilienwirtschaft nicht Halt. Aber: Social Media bedeuten auch Kontrollverlust in der Kundenkommunikation. Jeder Versuch, das zu kontrollieren, wird nicht funktionieren. Man kann nur Leitplanken und Guidelines aufstellen. Der Rest läuft dezentral. Einem Immobilienunternehmen oder einer Marke folgt man nicht via Social Media.

**DER KUNDE IST PARTNER** Der Kunde muss nicht wie ein König behandelt werden, sondern vielmehr als Partner. Kundenrückmeldungen sind im Überfluss vorhanden, es mangelt aber noch an der sinnvollen Verarbeitung. „Bei sämtlichen digitalen Dienstleistungen wägen wir stets zwischen der Speicherung von Kundendaten und der Datensicherheit ab“, stellt René Ravn klar. „Wir verstehen unter Smart Data, ein bestehendes Geschäftsmodell mit intelligenter Datenauswertung schrittweise zu verbessern – es ist auch in der Immobilienbranche wichtig, eine digitale Vision des Geschäfts zu entwickeln“, so der Immobilienunternehmer. „Innerhalb des Unternehmens arbeiten wir beständig daran, eine immer bessere Infrastruktur zu schaffen, unsere Erreichbarkeit und angemessene Reaktionszeiten über alle Kanäle sicherzustellen – und gleichzeitig versuchen wir, Komplexität zu vermeiden, zu reduzieren und zu beherrschen. Das ist der tägliche Spagat, der im Rahmen der digitalen Kundenkommunikation zu bewerkstelligen ist“, fasst René Ravn zusammen. ☞

Daniel Görs, Inhaber, Public Relations und Content Marketing Agentur Görs Communications, Hamburg

# „Energiekosten; kein Thema für Sie?“



Heizöl • Erdgas • Strom • Schmierstoffe • Kraftstoffe • Flüssiggas • Solar • Pellets • Heiztechnik

**Als Energie-Partner setzen wir unsere Stärken für Sie ein:**

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



Vertrauen Sie uns – einem der größten mittelständische Energielieferanten in Deutschland mit über 55 Jahren Markterfahrung.  
[www.montana-energie.de](http://www.montana-energie.de)

**Wechseln Sie jetzt! > 089/641 65 214 oder [geschaeftskunden@montana-energie.de](mailto:geschaeftskunden@montana-energie.de)**

# Die vier Bereiche der Energieoptimierung

Die meiste Zeit ist eine Immobilie im Normalbetrieb. Folglich spielt der Betreiber eine wichtige Rolle. Er darf durch eine wirtschaftlichere Betriebsweise gerne Kosten reduzieren. Was allein im Bereich Energie ganz einfach geht.

**W**er sich fragt, woher die hohen Energiekosten im Unternehmen kommen, hat selten Gewissheit über die Ursachen. Doch diese herauszufinden ist gar nicht so schwer. Denn im Betrieb einer Immobilie gibt es lediglich vier große Bereiche, die den wesentlichsten Einfluss auf die Kosten haben. Bereits mit kleinen Verbesserungen kann hier sehr viel gespart werden. Der erste Bereich ist das Verhalten der einzelnen Nutzer, wenn etwa im Sommer zum Dauerlüften die Fenster geöffnet sind und trotzdem die Kühlung weiterläuft. Manchmal hat als zweiter Bereich auch die ursprünglich in der Auslegung der Anlagen geplante Betriebsweise sich im Verlauf der Nutzung vom geplanten Betrieb entfernt. Eine kontinuierliche Nachführung der Betriebsparameter,

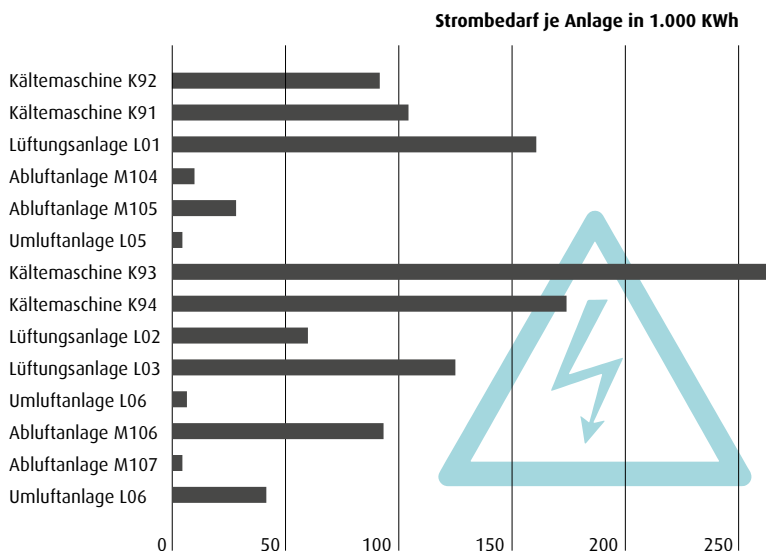
angepasst an den tatsächlichen Bedarf, erfolgt nicht oder nur bedingt. Oder im dritten Bereich werden im Rahmen von Instandsetzungsmaßnahmen keine energieoptimierten Komponenten eingesetzt. Ein schweres Versäumnis, wenn lediglich der Eins-zu-eins-Tausch durch den Betreiber vorgenommen wird. Viertens sind häufig Warm- und Kaltwassernetze oder Lüftungskanalnetze nicht hydraulisch abgeglichen.

**ZIEL: NUTZERVERHALTEN** Die beiden ersten Punkte zielen auf das Nutzerverhalten und auf einen interessierten Eigentümer und Betreiber ab, der bewusst eine Betriebsstrategie in seiner Immobilie verfolgt. Hier spielen bei den Nutzern psychologische Gründe eine Rolle, die durch den Betreiber nur mittels kontinuierlicher Aufklärung oder eines entsprechenden Technikeinsatzes (etwa Abschaltung der Kühlung beim Öffnen des Fensters) in den Griff zu bekommen ist.

Für die Punkte drei und vier können konkrete Kostentreiber in einer Immobilie identifiziert werden. Die Analyse der Verbrauchserfassung oder der Nebenkostenabrechnung ist hier ein erster wichtiger Hinweisgeber. Keine der Anlagen/Komponenten läuft ohne Strom, zusätzlich können noch je nach betrachteter Anlage Wärme- oder Kältemedien erforderlich sein. Die Verteilsysteme der Medien werden oft im Stromverbrauch unterschätzt, da es allein für die Verteilung von Warm- und Kaltwasser eine große Anzahl von zumeist unregelmäßigen Pumpen im Netz gibt. In den überwiegenden Fällen wird aber der Stromverbrauch der Anlagen und Pumpen nicht separat erfasst. In einem solchen Fall können aber wenigstens die Großverbräuche durch die Analyse der technischen Anlagen identifiziert werden. Bei diesen ist es mit der heutigen Messtechnik einfach, kostengünstig und störungsfrei möglich, den Energieverbrauch

## VERGLEICH JAHRESSTROMVERBRAUCH VERSCHIEDENER ANLAGEN

Die Erfassung des Stromverbrauchs zeigt schnell, an welchen Anlagen sich eine Optimierungsstrategie lohnen kann. Der größte Strombedarf entsteht bei der Kälteerzeugung und den Klima-/Lüftungsanlagen. Bedarfsgerechte Laufzeiten senken die Stromkosten sofort.



Quelle: Massa



**SUMMARY » Anlagenoptimierung im Betrieb** ist immer effektiv: » **Überprüfung der aktuellen Nutzung** der Flächen gegenüber den Betriebsprogrammen der Anlagen. » Großverbraucher identifizieren und gegebenenfalls die Steuerung auf eine **bedarfsgerechte Nutzung** umbauen. » Bei Instandsetzungsmaßnahmen prüfen, ob **energetisch bessere Komponenten** genutzt werden können. » **Hydraulischen Abgleich** für alle medienführenden Systeme durchführen.

zu messen. Neben dem Nutzerverhalten bieten also die Anlagen mit dem höchsten Stromverbrauch die lohnendsten Ansatzpunkte zur Optimierung. Wartungsaufwendungen sind nur in geringem Umfang beeinflussbar.

**VORGEHENSWEISE** Einen schnellen Überblick über den Energiebedarf eines Gebäudes erhält man mit der Kenntnis der Verbräuche. Als Großverbraucher gelten in einer gewerblich genutzten Immobilie:

1. Kälteanlagen, etwa Schraubenkompressoren (Verbrauch Strom)
2. Klima-/Lüftungsanlagen (Verbrauch Heiz- und Kaltwasser, Strom, Trinkwasser)
3. Heizungsanlagen (Verbrauch Strom, Energieträger, Trinkwasser)
4. Förderanlagen/Aufzugsanlagen
5. Gewerbliche Küchen

Allen Anlagen gemeinsam ist der Strombedarf, der über das Volumen des geförderten Mediums direkt beeinflusst werden kann. Der Leistungsbedarf  $P$  einer Pumpe nimmt mit der dritten Potenz zur Fördermenge  $Q$  zu ( $P \sim Q^3$ ). Somit kann durch die Reduktion der Fördermenge um ein Drittel die notwendige Leistung auf ungefähr ein Drittel reduziert werden. Der hydraulische Abgleich einer Anlage ermöglicht in der Regel immer auch die Reduktion der Fördermenge auf den tatsächlichen Bedarf.

Vom Nutzer wird die Vorhaltung eines vereinbarten Komfortstandards erwartet. Dieser kann technisch durch intelligente Steuerung der Anlagen optimiert werden. Mit einem Präsenzscharter können das Licht und die Klimaanlage in einen Schlafmodus versetzt werden, wenn kein Nutzer anwesend ist. Über einen  $\text{CO}_2$ -Sensor kann der Volumenstrom der Frischluft auf das tatsächlich Notwendige geregelt werden. Diese bedarfsorientierte Steuerung ist auch in Bestandsanlagen nachrüstbar. Um nicht kostenintensiv pauschal zu entschei-

den, etwa alle Pumpen mit einer FU-Regelung auszustatten, sind auch Punkte wie das Baualter der Anlage oder anstehende Sanierungen zu klären. Diese Fragen sind vor einem Umbau zu prüfen, um dann im Weiteren die Wirtschaftlichkeit einer einzelnen Maßnahme zu bestimmen. Die Frage, ob etwa eine Konstant-Volumenstrom-Klima-/Lüftungsanlage auf eine  $\text{CO}_2$ -Steuerung umgebaut werden kann, ist über die Machbarkeit in der Fläche zu entscheiden. Zeitprogramme, die die Anlagen schalten, können der aktuellen Nutzung der Immobilie angepasst werden. Bei einer geringen Frequentierung außerhalb der üblichen Betriebszeiten wird eine Abschaltung der Anlage keine Beschwerden bei dann noch anwesenden Nutzern hervorrufen. Hier ist ein moderates Vorgehen sinnvoll.

Große Kalt- und Warmwasserverteilsysteme haben in der Regel eine hohe Anzahl von Pumpen installiert. Die Haupteinspeisungspumpen an den jeweiligen Verteilern haben oft große Leistungen, die nicht geregelt werden. Durch die hohe Wärmekapazität von Wasser reagieren die Verteilsysteme auf Änderungen von Anforderungen träge. FU-geregelte Pumpen verursachen deshalb keine Komfortnachteile für den Nutzer. Der Stromverbrauch von Pumpen lässt sich damit um über 30 Prozent reduzieren, moderne geregelte Pumpen können zudem einen fehlenden hydraulischen Abgleich ausgleichen.

**STOLPERSTEINE** Einmal eingestellte Zeitprogramme in Anlagen sind in regelmäßigen Abständen zu überprüfen. Sonst kann es durch einen Nutzer Veränderungen im System geben, die sich negativ auf die Optimierungen auswirken. Insbesondere können einzelne Nutzer auf die Betriebsmannschaft einen hohen psychologischen Druck ausüben, wenn ihrem Wunsch nach mehr Kälte, Wärme oder Frischluft nicht nachgekommen wird. Je



Leicht zu vermeidende Fehler: An dem Heizungsverteiler wurden nur die Pumpen eins zu eins getauscht. Danach fehlte die Isolierung. Die Leitungsverluste haben die Raumtemperatur der Heizungszentrale stark erhöht.

nach handelnden Personen kann dann schon mal ein Zeitschaltprogramm außer Kraft gesetzt werden. Hier besteht die Gefahr, dass eine temporär geplante Regelanänderung schlicht vergessen wird und eine Optimierung wegen eines einzelnen Nutzers dauerhaft ausgehebelt wird.

**ERFASSUNG DER GROSSVERBRAUCHER** Um gezielt auf den Verbrauch und im Besonderen auf den Stromverbrauch Einfluss nehmen zu können, ist die Erfassung zumindest der Großverbraucher notwendig. Aus dem Verbrauchsbild können die Kostentreiber bestimmt und die möglichen Maßnahmen priorisiert werden. Durch eine bedarfsorientierte Steuerung der Anlagen über eine Kombination aus Zeitprogrammen, FU-Steuerungen und einem Lastmanagement können auch Bestandsanlagen im Betrieb optimiert werden. Eine kontinuierliche Überwachung ist notwendig, um frühzeitig auf Veränderungen durch den Nutzer zu reagieren. «

Dipl.-Ing. Beate Massa, Bad Vilbel

# Personal & Karriere

## Wird die Bedeutung von Innovationen in den nächsten zehn Jahren zunehmen?

Sowohl Bauträger als auch der Asset Manager gehen von einer steigenden Bedeutung von Innovationen in der Branche aus. Das ergibt eine IREBS-Studie\* im Auftrag von Deloitte. Während sich das Geschäftsmodell für den Asset Manager oder die verwendeten Baustoffe für den Bauträger weiterentwickeln, ist die Arbeit eines Projektentwicklers weniger stark Veränderungen ausgesetzt.

\*Anmerkung: Die Umfrage beruht auf keiner statistisch belastbaren Grundgesamtheit. Eine empirisch belastbare Untersuchung soll mit einer Folgestudie umgesetzt werden.



Trifft völlig zu 1 2 3 4 5 6 Trifft nicht zu

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IREBS Immobilienakademie

### UMFRAGE

## Trotz Selbstmarketing diskriminiert

Gut drei Viertel der weiblichen Führungskräfte berichten davon, dass sie schon einmal aufgrund ihres Geschlechts am Arbeitsplatz diskriminiert wurden, so eine Umfrage des Verbands „Die Führungskräfte – DFK“ unter 120 Managerinnen. Damit hat sich der Anteil gegenüber den Umfrageergebnissen aus dem Jahr 2012 (2012: 61,8 Prozent) noch einmal deutlich erhöht. Unter den Befragten arbeiten knapp 76 Prozent Vollzeit und gut 18 Prozent Teilzeit mit mehr als 20 Wochenstunden, sodass es offenbar für die Diskriminierungsfälle keine Rolle spielt, ob die Frauen Kinder haben.

### HOCHSCHULE ESSLINGEN

## Projekt zur Berechnung von Energieeffizienz

Die Hochschule Esslingen und die Siemens-Division Building Technology arbeiten bei Forschungsprojekten und in der praktischen Lehre zusammen: Seit dem Wintersemester 2014/15 nutzen die Studierenden des Bachelor-Studiengangs „Gebäude-, Energie- und Umweltechnik“ in der Vorlesung „Heizungstechnik“ die Software Energy Efficiency Calculation Tool (EEC-Tool) von Siemens, um Vorlesungsinhalte praxisnah zu erproben. Mit dem Tool können Einsparpotenziale für gewerbliche Neu- und Bestandsgebäude simuliert und berechnet werden.

### RECHT

## Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Michael Miller,  
Haufe-Personalmagazin

### Keine Kürzung der Urlaubsabgeltung wegen Elternzeit

BAG, Urteil vom 19.05.2015, Az. 9 AZR 725/13

Für jeden vollen Kalendermonat der Elternzeit kann der Arbeitgeber den Erholungsurlaub des Mitarbeiters reduzieren – allerdings nur, solange das Arbeitsverhältnis nicht beendet ist. Auf den Urlaubsabgeltungsanspruch ist diese Kürzung nämlich nicht anzuwenden, wie das Bundesarbeitsgericht (BAG) nun in einem aktuellen Urteil entschieden hat.

Letztlich ist das Urteil eine Konsequenz daraus, dass das Bundesarbeitsgericht bereits vor Jahren die so genannte Surrogatstheorie aufgegeben hat. Nach dieser Rechtsprechung war der Anspruch auf Urlaubsabgeltung lediglich ein so genanntes Surrogat des Urlaubsanspruchs.

### HOCHSCHULE FÜR WIRTSCHAFT UND UMWELT NÜRTINGEN-GEISLINGEN

## Thema: Digitalisierung in der Immobilienwirtschaft

Die Digitalisierung in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ist das Thema auf dem „Tag der Immobilie“ am 7. Juli in Geislingen (Steige). Zu der Fachtagung lädt der Studiengang Immobilienwirtschaft der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU). Dabei geht es etwa um die Fragen, wie die Chancen der Digitalisierung genutzt werden können, welches die aktuell vorherrschenden Trends sind und wie sich diese auf die Wohnungswirtschaft auswirken.

Weitere Informationen und Anmeldung bei Tanja Laban, Telefon:07331/22-543, e-Mail: Tanja.Laban@hfwu.de.

# Familienfreundlichkeit contra Gehalt

Wer kümmert sich um die Kinder während der Ferien? Wohin mit dem an Alzheimer erkrankten Vater? Die Antworten eines Immobilienunternehmens auf solche Fragen zählen für viele Bewerber mittlerweile mehr als das Gehalt. Das stellt sich immer wieder in Einstellungsgesprächen heraus.

**Auch männliche Bewerber wollen neben dem Beruf aktiv am Familienleben und an der Erziehung teilnehmen.**



**D**en Nachwuchskräften von heute genügt es nicht, ihre Kinder nur noch abends ins Bett zu bringen. Auch bei den männlichen Bewerbern hat sich ein Wertewandel vollzogen: Sie sind zwar bereit, beruflich viel zu leisten, wollen aber auch aktiv am Familienleben teilnehmen. „Inzwischen gehen immer häufiger auch männliche Mitarbeiter in Elternzeit“, stellt Iris Schönbeck, Leiterin HR Operations bei der Corpus Sireo Holding GmbH & Co. KG, fest: „Schon elf von 52 Mitarbeitern in Elternzeit waren im vergangenen Jahr männlich. Die Nachfrage nach familienfreundlichen Angeboten wächst, sodass wir uns hiermit zunehmend beschäftigen müssen.“

„Uns ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie die Förderung von Frauen ein besonderes Anliegen zur Steigerung der Motivation im Unternehmen und zur Stärkung der Mitarbeiterbindung“, sagt auch Dr. Georg Reutter, Vorsitzender des Vorstands der DG Hyp, der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank Aktiengesellschaft mit Sitz in Hamburg.

Auch andere Immobilienunternehmen haben die Notwendigkeit der familienfreundlichen Personalpolitik erkannt und umfangreiche Pakete an Maßnahmen geschnürt, um das Wohlfühlklima am Arbeitsplatz zu steigern. In ihren Image-Broschüren locken sie Bewerber mit flexiblen Arbeitszeiten, vielfachen Teilzeitmodellen, Möglichkeiten zur Arbeit in Home-offices und bieten ihren Mitarbeitern Unterstützung bei der Kinderbetreuung an. Ob in der Realität diese Maßnahmen so ohne Weiteres gelebt werden und auch Väter sich trauen, Anträge auf Elternzeit oder auf Teilzeit zu stellen, hängt jedoch stark

von den einzelnen Abteilungen und Führungskräften der Unternehmen ab. Ideal ist es, wenn Familienfreundlichkeit ein Teil der Unternehmenskultur ist und auch in der Chefetage gelebt wird. So hat die DG Hyp beispielsweise das Seminar „Erfolgsfaktor Familienfreundlichkeit“ in ihr Führungskräfteentwicklungsprogramm eingebunden, um für die Problematik zu sensibilisieren. Und beim Beratungs- und Systemhaus Aareon werden seit 2010 die jährlichen Führungskräftetreffen dazu genutzt, das Thema „Beruf und Pflege“ zu diskutieren und zu enttabuisieren.

**TEIL DER UNTERNEHMENSKULTUR** Die DKB Immobilien war einer der Vorreiter in der Immobilienbranche, die sich das Schlagwort „Familienfreundlichkeit“ auf die Fahnen geschrieben haben. Im Jahr 2005 ließ sich das Unternehmen von der berufundfamilie gGmbH der Hertie-Stiftung als familienfreundlicher Arbeitgeber zertifizieren – ein wichtiger Baustein des Employer-Branding, denn das Zertifikat gilt als eine Art TÜV für die Familienfreundlichkeit von Betrieben. Angefangen hat das Ganze mit einem Kooperationsvertrag mit einem benachbarten Kinderhaus. Damals waren mehrere Mitarbeiterinnen schwanger, und diese wollte das Unternehmen nach der Elternzeit schnell wieder an den Schreibtisch zurückholen. Zehn Belegplätze mit sehr flexiblen Betreuungzeiten hält das Unternehmen dort inzwischen vor und bietet den Mitarbeitern einen großen Komfort: Hier können die Kinder im Notfall rund um die Uhr und auch am Wochenende betreut werden – und das Unternehmen trägt zudem die Hälfte der Betreuungskosten. »

**SUMMARY** » Auch bei männlichen Bewerbern hat sich ein Wertewandel vollzogen: Sie wollen aktiv am Familienleben teilnehmen. » In Image-Broschüren locken viele Unternehmen Bewerber mit flexiblen Arbeitszeiten. Ob in der Realität diese Maßnahmen gelebt werden, hängt jedoch stark von den Unternehmen ab. » Die Firmen profitieren von mehr Familienfreundlichkeit durch motivierte Mitarbeiter und geringere Kosten.

Den Luxus einer hauseigenen Kindertagesstätte für 90 Kinder hat sich dagegen die Commerzbank am Hauptsitz in Frankfurt am Main gegönnt: In Zusammenarbeit mit einem externen Familienservice-Dienstleister wurde es den Mitarbeitern möglich gemacht, bis zu zwölf Stunden täglich eine Notfallbetreuung zu garantieren. 2007 kostete dies die Commerzbank 571.000 Euro, führte aber im gleichen Jahr zu Kosteneinsparungen in Höhe von 702.000 Euro. „Das entspricht einem Return on Investment von 23 Prozent“, ergab die „Evaluationsstudie Modellprojekt Kids & Co. – Kindertagesstätte“, die das Bankhaus in Auftrag gegeben hatte und 2009 veröffentlichte.

#### **KLEINE MASSNAHMEN BRINGEN VIEL**

Grund für das positive Ergebnis war die schnellere Rückkehr der Beschäftigten nach der Elternzeit in das Unternehmen. Während die Eltern 2004 noch 30,6 Monate in der Elternzeit verbrachten, sank die Anzahl 2007 auf 19,3 Monate. Dadurch, so das Ergebnis der Studie, fällt der Fortbildungsaufwand geringer aus. Außerdem haben sich die familienbedingten Fehlzeiten um 4,5 Tage pro Jahr verringert.

Auch die DG Hyp hat von der Hertie-Stiftung das anerkannte Prädikat „familienfreundliches Unternehmen“ erhalten. Für frischgebackene Eltern gibt es hier beispielsweise regelmäßig Elternzeit-Newsletter; individuelle Teilzeit-Verträge fördern eine möglichst schnelle Rückkehr an den Arbeitsplatz. Außerdem stehen spezielle Eltern-Kind-Büros zur Verfügung – Arbeitsplätze, die mit einem Spielzimmer für Kinder bis acht Jahre kombiniert sind. Als Grundstein der flexiblen Arbeitszeiten bietet das Unternehmen einen großzügigen Gleitzeitrahmen ohne Kernarbeitszeit an. Es werden Zeitkonten geführt, in denen man bis zu 100 Überstunden sammeln und auch mit 50 Arbeitsstunden in der Kreide stehen kann. Darüber hinaus werden in der DG Hyp unterschiedliche, auch vollzeitnahe Teilzeitmodelle gelebt. Vermehrt von den Mitarbeitern genutzt wird das Angebot des gelegentlichen mobilen Arbeitens: Per Notebook können die Kollegen von überall auf das interne Netz der DG Hyp zugreifen. „Nicht nur Mütter, sondern immer mehr Väter – auch in Führungspositionen – nehmen die Elternzeit in Anspruch und können sich dabei auf die Akzeptanz und Unterstützung ihrer

Kollegen und Vorgesetzten verlassen“, berichtet Georg Reutter.

Corpus Sireo bemüht sich ebenfalls, seine Mitarbeiter so viel wie möglich privat zu unterstützen. Das Unternehmen kooperiert beispielsweise mit dem pme Familienservice, einem firmenunabhängigen Beratungs- und Vermittlungsdienst, der den Mitarbeitern hilft, ihren beruflichen und familiären Alltag besser zu vereinen. „Insbesondere bei der Kinderbetreuung und der Betreuung von pflegebedürftigen Angehörigen bieten Corpus Sireo und der pme Familienservice Unterstützung an“, berichtet HR-Leiterin Iris Schönbeck. Zusätzlich vermittelt der Familienservice – sollte es doch einmal zu Betreuungsengpässen oder Notfällen kommen – kurzfristige Betreuung durch „Notfallmütter“, die Mitarbeiter zu Hause oder in den Räumlichkeiten des Familienservices unterstützen. „Wer gute Mitarbeiter gewinnen und halten möchte, muss sich auch gut um sie kümmern. Dieses Geben und Nehmen funktioniert wie in jeder normalen Beziehung. Sicherlich steckt hierin auch viel Arbeit – aber die lohnt sich allemal, wenn man gemeinsam erfolgreich ist“, sagt Schönbeck.

#### **CHECKLISTE**

## **Zehn Kennzeichen familienfreundlicher Immobilienunternehmen**

### **1. Flexible Arbeitszeiten**

Vertrauensarbeitszeit, flexible Wochenarbeitszeiten, Gleitzeitregelungen mit und ohne Kernzeit, Jahres- oder Lebensarbeitszeitkonten, Arbeiten im Einvernehmen oder projektbezogenes Arbeiten

### **2. Flexible Arbeitsorte**

Homeoffices, alternierende Telearbeit – zu Hause, beim Kunden

### **3. Familiengerechte Arbeitsorganisation**

Flexible Gestaltung von Arbeitsaufträgen, kurzfristige Arbeitsfreistellung zur Betreuung kranker Kinder und bedürftiger Angehöriger

### **4. Gezielte Unterstützung bei der Kinderbetreuung**

Vermittlung von Betreuungsplätzen und Beratung zu Betreuungsangeboten für Kinder und pflegebedürftige Angehörige, betrieblich unterstützte Kinderbetreuung, Reservierung von Belegplätzen für Mitarbeiterkinder in benachbarten Kindertagesstätten

### **5. Sicherstellung einer Notbetreuung durch den Immobilienbetrieb**

Zum Beispiel in Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern für Familienservices

### **6. Familienbewusstes Verhalten von Führungskräften**

Senden von positiven Signalen, Rücksichtnahme in familiären Belangen, Work-Life-Balance wird in Personalgesprächen thematisiert und nach Lösungen gesucht

### **7. Unterstützung beim Wiedereinstieg nach der Elternzeit**

Weiterbildungsmöglichkeiten, Kontakthalteprogramme, Wiedereinstiegs-Coaching

### **8. Finanzielle Unterstützung**

Geburtsbeihilfen, Zuschüsse zur Kinderbetreuung, Gewährung von Darlehen

### **9. Transparenz und Kommunikation der familienfreundlichen Maßnahmen**

Zum Beispiel im Internet, Intranet, in Publikationen wie einem Leitfaden für werdende Eltern oder zum Thema Pflege, Online-Plattform mit Informations- und Serviceangeboten für Familien, Mitarbeitergespräche

### **10. Events für Familien**

Organisation von Sport-, Grillfesten, Weihnachtsfeier für Mitarbeiterkinder, Betriebs-Exkursion/Praxistag für Mitarbeiterkinder



Mit einer innovativen Betriebsvereinbarung zur Arbeitszeit kommt die Aareon AG, die ebenfalls von der Hertie-Stiftung das Prädikat „familienfreundlich“ verliehen bekommen hat, noch einen Schritt weiter ihren Mitarbeitern entgegen: So gibt es in Sonderfällen die Möglichkeit, sich bis zu sechs Wochen bezahlt freustellen zu lassen. Die fehlende Arbeitszeit kann innerhalb von zwölf Monaten nach Ende der Freistellung nachgeholt werden. Auf diese Weise können Beschäftigte sich eine Auszeit nehmen, ohne dabei finanzielle Einbußen zu erleiden.

**KLEINE MASSNAHMEN BRINGEN VIEL** Doch es muss nicht immer ein ganzer Katalog an Maßnahmen vorhanden sein, damit ein Immobilienunternehmen sich das Image „familienfreundlich“ verdient. Auch kleine Maßnahmen haben eine Signalwirkung. Oft reicht schon eine Gefälligkeit, die kaum etwas kostet, aber im Einzelfall hilft und das Betriebsklima positiv beeinflusst. Besonders kleine und mittelständische Immobilienbüros können heute durch unbürokratisches Vorgehen, kurze Wege, schnelle Entscheidungen und Verständnis für die Belange der Mitarbeiter punkten. Flexibilisierung der Arbeitszeit und des Arbeitsortes sind die gängigsten Varianten der Branche, familienfreundlich zu handeln.

Es gibt aber auch noch andere, wie Best Practices aus anderen Branchen zeigen: So können Beschäftigte einiger Betriebe Essen aus der Kantine für Angehörige mit nach Hause nehmen, andere laden Mitarbeiterkinder zum Mittagessen in das Unternehmen ein oder liefern Pflegebedürftigen warmes Essen nach Hause. Auch haushaltsnahe Dienstleistungen wie Wäsche-, Bügel- und Reinigungsservices können den Angestellten zu günstigen Konditionen angeboten werden. Letztendlich sind individuelle Lösungen gefragt und diese müssen immer wieder auf ihre Wirksamkeit geprüft und neu vereinbart werden. «

Irene Winter, Berlin

**Iris Schönbeck, Leiterin HR Operations bei der Corpus Sireo Holding GmbH & Co. KG, über familienbewusste Personalarbeit**



**INTERVIEW** MIT IRIS SCHÖNBECK

## „Familienfreundlichkeit zahlt sich aus“

**Bekommen Sie mehr Bewerbungen von qualifizierten Frauen und Männern, seitdem Sie das Thema Familienfreundlichkeit in Ihr Personalmarketing eingebunden haben?** Die Immobilienwirtschaft ist traditionell eine recht männerdominierte Branche. Bei Corpus Sireo liegt der Anteil weiblicher Mitarbeiter bei rund 45 Prozent. Damit beschäftigen wir sicherlich mehr Frauen als viele unserer Mitbewerber, und darauf sind wir stolz. Wir weisen im Rahmen unseres Personalmarketings schon seit Langem auf das Thema Familienfreundlichkeit hin. Daher ist unser Unternehmen als Arbeitgeber bei Frauen beliebt.

**Welche Maßnahmen kommen bei den Mitarbeitern am besten an?** Neben flexiblen Arbeitszeiten und der Möglichkeit, im Notfall auch von zu Hause aus zu arbeiten, wird vor allem die Option geschätzt, die wöchentliche Arbeitszeit kurzfristig, der persönlichen Situation angemessen, anzupassen. Dies kann eine vorübergehende Reduzierung sein, wenn Kleinkinder oder Schulanfänger besondere Aufmerksamkeit benötigen. Umgekehrt ist auch eine Erhöhung der Arbeitszeit möglich.

**Wie sehen die flexiblen Arbeitszeitmodelle bei Ihnen genau aus?** Neben der Vertrauensarbeitszeit bietet Corpus Sireo die Möglichkeit, in Absprache mit der Führungskraft zeitweise im Homeoffice zu arbeiten. Mitarbeiter, die flexible Arbeitsformen nutzen, werten dies als absolut positiv und haben dies in den vergan-

genen Jahren auch innerhalb der Mitarbeiterumfrage zum Ausdruck gebracht. Flexible Arbeitsmodelle sind daher ein wichtiger Bestandteil der Mitarbeiterbindung und -zufriedenheit. Sie erfordern allerdings transparente Rahmenbedingungen, eine klare Kommunikation der Erwartungen und Vertrauen gegenüber den Mitarbeitern.

**Wie werden Eltern, die beispielsweise längere Zeit in Elternzeit gehen, bei Ihnen wieder in den Arbeitsalltag integriert?** Die überwiegende Anzahl der Mitarbeiterinnen kommt nach zwölf Monaten zurück in den Job. Mitarbeiter in Elternzeit laden wir zu wichtigen Bereichsmeetings und Firmenfeiern ein. Zudem halten die Kollegen der einzelnen Bereiche den Kontakt auch während der Abwesenheit aufrecht. 2014 waren unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter während ihrer Elternzeit in Teilzeit mit einer durchschnittlichen Wochenarbeitszeit von 23,2 Stunden für uns tätig. Nach ihrer Rückkehr können sie ihr Fachwissen durch den Besuch von Seminaren in der hausinternen Akademie auffrischen. Zudem finden Rückkehrgespräche mit HR und der Führungskraft statt.

**Haben sich Ihre Investitionen in familienfreundliche Maßnahmen ausgezahlt?** Wir setzen insbesondere mit Blick auf die Zukunft stark auf ein ausgewogenes Geschlechterverhältnis bei Corpus Sireo. Daher haben sich bis hierhin unsere familienfreundlichen Maßnahmen schon ausgezahlt, und wir werden diese auch weiter fokussieren.

# Medientipp

## APP

### „Wohin?“- App zeigt den Weg auch am Handgelenk

Wer sein Wohn- und Arbeitsumfeld genauer kennenlernen will und die besten Locations nah und fern sucht, sollte sich die App „Wohin?“ genauer anschauen. Versprochen wird von den Entwicklern, die von der ersten lokalen Such-App im Apple-Store sprechen, dass so die besten Plätze zum Essen, Shoppen, Ausgehen und Entspannen schnell gefunden werden.

Die GPS-gestützte Umkreissuche kann rund 2.200 Suchanfragen aus über 600 Kategorien generieren. „Wohin?“ zeigt nach Eingabe die Adressen der nächstgelegenen Hotels, Cocktail-Bars, Sportvereine oder Reisebüros an.

Wer mit einer Apple Watch liebäugelt, kann diesen Dienst auch am Handgelenk nutzen. Der „Wohin?“-Check (Glance) macht den zuletzt auf dem iPhone angezeigten Treffer auf der Watch verfügbar. Der Funktionsumfang der App besticht durch ein gutes Design und einen logischen Aufbau. Aber: Es wäre Unsinn, den gesamten Funktionsumfang der iPhone-App „Wohin?“ eins zu eins auf die Apple Watch zu übernehmen. Aus diesem Grund haben die Entwickler eine hochspezielle und auf die Apple Watch angepasste Version erstellt.

So funktioniert's: Ziel auf dem iPhone eingeben und die Daten auf der Watch ablesen. In die andere Richtung geht es genauso einfach per Handoff: Wenn beispielsweise die Homepage des Treffers angezeigt werden soll, einfach auf dem iPhone das „Wohin?“-Icon auf dem Lock-Screen nach oben schieben oder im App-Switcher ganz nach links gehen.

Die App erfordert iOS 8.0 oder neuer und ist kompatibel mit iPhone, iPad und iPod

touch. Diese App ist für iPhone 5, iPhone 6 und iPhone 6 Plus optimiert, kostet 2,99 Euro (Nutzer der Version 7.x erhalten das Update kostenlos, für Benutzer älterer Versionen wird ein Upgrade-Bundle mit vergünstigten Konditionen angeboten) und ist seit Neuestem auch für Apple Watch verfügbar.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel



Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

## PLASSMANN'S BAUSTELLE

**Die Nutzung von Hobbyräumen zu Wohnzwecken ist in der Regel nicht gestattet.**

BGH, Urteil v. 08.05.2015, V ZR 178/14





Die Ideale Lösung für:  
professionelle Immobilien-  
verwaltungen mit dem Fokus  
auf Miet-, WEG-, Gewerbe- und  
Sondereigentumsverwaltung

## Mit PowerHaus haben Sie Ihren Wohnungs- und Immobilienbestand im Griff. Versprochen.

Die Softwarelösung PowerHaus ist auf die speziellen Anforderungen professioneller Immobilienverwaltungen zugeschnitten und wartet mit einem umfangreichen Anwendungsspektrum auf:

- > flexibel durch **modularen Aufbau**: an individuelle Bedürfnisse und Budgets anpassbar. Sie zahlen nur, was Sie wirklich nutzen!
- > umfangreiche **CRM-Funktionalitäten** mit integriertem Kontakt- und Vorgangsmanagement, TAPI-Schnittstelle und Vorgangsarchiv
- > **GoB-zertifizierte** Buchführung
- > **zahlreiche Schnittstellen**, z. B. DATEV, SAP, Aareal Account u.v.m.

**Gern beraten wir Sie persönlich:**

Tel.: 0800 79 56 724 (kostenlos)

E-Mail: [realestate@haufe.de](mailto:realestate@haufe.de)

[www.haufe.de/powerhaus](http://www.haufe.de/powerhaus)

**HAUFE.**

# Termine

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



## Veranstaltungen

25.-26.08.2015

**1. Düsseldorfer Forum: Büro- und Gewerbeimmobilien**  
Düsseldorf, 1.495 Euro, Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700  
[www.managementcircle.de/08-8215](http://www.managementcircle.de/08-8215)

16.09.2015

**Fach-Dialog Pflegeimmobilien**  
Düsseldorf, 1.090 Euro, Heuer Dialog, Telefon 0211 46905-17  
[www.heuer-dialog.de/veranstaltungen/n10659](http://www.heuer-dialog.de/veranstaltungen/n10659)

16.-17.09.2015

**Kongress 2015: Die elektromobile Stadt**  
Berlin, 150 Euro, Stiftung „Lebendige Stadt“, Telefon 040 60876187  
[www.lebendige-stadt.de](http://www.lebendige-stadt.de)

17.-18.09.2015

**15. German Council Congress**  
Berlin, keine Preisangabe, German Council of Shopping Centers e.V. (GCSC), Telefon 07141 388083  
[www.gcsc.de/de/gc-congress.html](http://www.gcsc.de/de/gc-congress.html)

17.-18.09.2015

**23. Deutscher Verwaltertäg**  
Berlin, 295\*/445\*\* Euro, DDIV Service GmbH, Telefon 030 30096790  
[www.ddiv.de](http://www.ddiv.de)

23.-24.09.2015

**18. SAP-Forum für die Immobilienwirtschaft**  
Potsdam, Preis s. Website, T.A. Cook Conferences, Telefon 030 884307-0  
[www.tacook.de/sap-immobilienforum](http://www.tacook.de/sap-immobilienforum)

## Seminare

21.07.2015

**Die neue EnEV – Auswirkungen auf die Planung von Gebäuden**  
Stuttgart, 215\*/295\*\* Euro, Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386310,  
[www.akbw.de/fortbildung/ifbau](http://www.akbw.de/fortbildung/ifbau)

30.07.-01.08.2015

**Sommerlehrgang Immobilientransaktionen**  
München, 1.199 Euro, BeckAkademie Seminare, Telefon 089 38189-503  
[www.beck-seminare.de/0154](http://www.beck-seminare.de/0154)

04.08.2015

**Wohnquartier und Gewerbeflächen – Chancen, Grenzen, Wechselwirkungen**  
Berlin, 450\*/540\*\* Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 230855-14,  
[www.bba-campus.de](http://www.bba-campus.de)

07.08.2015

**Brennpunkt Umsatzsteuer für Immobilien**  
Hamburg, 520 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

18.08.2015

**Brennpunkt Mietpreisbremse**  
Frankfurt, 1.295 Euro, Management Circle AG, Telefon 06196 4722-700  
[www.managementcircle.de/07-81024](http://www.managementcircle.de/07-81024)

19.08.2015

**Energieeffizienz in Gebäuden**  
Berlin, 520 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

19.-20.08.2015

**Immobilien LifeCycleCosts**  
Düsseldorf, 1.595 Euro, Management Forum Starnberg GmbH, Telefon 08151 27190  
[www.management-forum.de/lifecycle](http://www.management-forum.de/lifecycle)

21.-22.08.2015

**Basiswissen marktkonformer Immobilienbewertung (mit EnEV 2014 und NHK 2010)**  
Berlin, 515 Euro, Sprengnetter Akademie, Telefon 02642 9796-902  
[www.sprengnetter.de](http://www.sprengnetter.de)

24.08.2015

**Immobilienmanagement kompakt**, Dortmund, 295\*/355\*\* Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

31.08.2015

**Bautechnische Grundlagen für kaufmännische Mitarbeiter in Wohnungsunternehmen**  
Halle, 295\*/355\*\* Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

31.08.2015

**Facility Service Verträge wirtschaftlich gestalten – Dienstleister steuern**  
München, 540 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

01.09.2015

**Computergestütztes Facility Management (CAF) – CAFM-Basiserschulung**  
Berlin, 290 Euro, Bauakademie, Telefon 030 54997510  
[www.bauakademie.de](http://www.bauakademie.de)

01.09.2015

**DVP-ZERT Informationstage**  
Berlin, 165 Euro, DVP Deutscher Verband der Projektmanager in der Bau- und Immobilienwirtschaft e.V., Telefon 030 364 2800-50  
[www.dvpev.de](http://www.dvpev.de)

02.09.2015

**Die professionelle Jahresabrechnung in der WEG**  
Köln, 520 Euro, Haufe Akademie, Telefon 0761 898-4422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

02.-05.09.2015

**Special: „Steuerstrategien für Immobilien-Investments“ Training**  
Dresden, 2.990 Euro, Immobilien Investment Training NRW GmbH, Telefon 0173 2305603  
[www.immobilien-investment-training.de](http://www.immobilien-investment-training.de)

10.09.2015

**Rechtsprechung des BGH zum Gewerbemietraumrecht**  
Dortmund, 295\*/355\*\* Euro, vhw-Bundesverband, Telefon 030 390473-170  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

11.-12.09.2015

**Hochenergieeffiziente Gebäude**  
Stuttgart, 1.550\*/1.850\*\* Euro, Institut Fortbildung Bau, Telefon 0711 248386310  
[www.akbw.de/fortbildung/ifbau](http://www.akbw.de/fortbildung/ifbau)

15.09.2015

**Moderne Heizkostenverteiler für eine effiziente Heizwärmenutzung – Die neue Norm DIN EN 834**  
Darmstadt, 520 Euro, Beuth Verlag GmbH/DIN-Akademie, Telefon 030 2601-2868  
[www.beuth.de/din-akademie](http://www.beuth.de/din-akademie)

16.09.2015

**Energieeinkauf – strategisch und kostenbewusst**  
Köln, 510 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH, Telefon 0800 8484-006  
[www.tuv.com/seminar-06315](http://www.tuv.com/seminar-06315)



# Vorschau

**September 2015**

Erscheinungstermin: 04.09.2015  
Anzeigenschluss: 14.08.2015



## DUE DILIGENCE

### Überall Fehler!

Allzu häufig werden Mängel bei der technischen Due Diligence nicht erkannt. Mangelhafte Datenlage. Investoren wissen nicht, was sie kaufen. Von überforderten Ingenieurbüros und negativen Kundenerfahrungen. Ist das eine Chance für TÜV und Dekra?

## WEITERE THEMEN:

- › Geld wie Heu? Die Immobilienaktivitäten der Landesbanken.
- › Bestellerprinzip. Wie zahlt der Vermieter?  
Ein Vertragsmodell hilft.
- › Personal & Karriere. Nutzen von Teamtrainings mit externen Beratungsfirmen.

**Oktober 2015**

Erscheinungstermin: 02.10.2015  
Anzeigenschluss: 11.09.2015

## SPECIAL – EXPO REAL 2015

### Die Räder drehen sich immer schneller

Das Vorkrisenniveau ist in Teilen der Branche wieder erreicht. Doch wie weit kann sich diese Entwicklung noch fortsetzen? Eine Markterkundung bei den maßgeblichen Branchenplayern.

## Verlag

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

## Abonnenten-Service und Vertrieb

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

## Redaktion

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

## Redaktionsteam

Michaela Burgdorf  
Jelka Beule

## Journalisten im Heft

Gabriel Bobka  
Norbert Jumpertz  
Kristina Pezzei  
Frank Peter Unterreiner

## So erreichen Sie die Redaktion

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

## Grafik/Layout

Hanjo Tews

## Titel

Sergey Nivens/shutterstock.com

## Anzeigen

Anzeigenpreisliste (1.1.2014)  
Haufe-Lexware GmbH & Co. KG  
Niederlassung Würzburg  
Bereich Media Sales  
Im Kreuz 9, 97076 Würzburg

## Key Account Management

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

Michaela Freund  
(Stellenmarkt)

Tel.: 0931 2791-777, Fax: -477  
E-Mail: stellenmarkt@haufe.de

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

Tel.: 040 520103-39, Fax -12  
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

## Anzeigendisposition

Monika Thüncher  
Tel.: 0931 2791-464, Fax: -477  
E-Mail: monika.thuencher@haufe-lexware.com

## Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: [www.haufe.de/mediacenter](http://www.haufe.de/mediacenter)

## Bezugspreis

Jahresabo 149,00 Euro (inklusive Versandkosten, Online-Archiv, Urteilsdatenbank etc.); Bezieher des Loseblattwerks „Haus- und Grundbesitz“ erhalten „Immobilienwirtschaft“ im Rahmen ihres HuG-Abonnements. Für Mitglieder der deutschen Sektion des Immobilienverbands Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS) und des Deutschen Verbands (DV) ist der Bezug mit der Zahlung ihres Mitgliederbeitrags abgegolten.

## Urheber- und Verlagsrechte

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

## Bildnachweise

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

## Gerichtsstand ist Freiburg

ISSN: 1614-1164

## Erscheinungsweise

10 x jährlich

## Verbreitete Auflage

lt. IVW



## Druck

Konradin Druck GmbH  
Kohlhammerstraße 1-15  
70771 Leinfelden-Echterdingen

45°08'N, 13°64'O

Rovinj (Kroatien)

## Kruno Crepulja

**Mein liebster Urlaubsort ist** Rovinj, eine Kleinstadt an der Westküste der Halbinsel Istrien in meiner zweiten Heimat Kroatien. **Wann waren Sie dort?** Seit Jahren zieht es mich immer wieder an diesen Ort – zuletzt im Sommer 2014. **Wie lange waren Sie dort?** Meist sind es zwei bis drei Wochen. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Da meine Wurzeln in Kroatien liegen, habe ich bereits viele schöne Ecken des Landes erkundet. Vor 33 Jahren hat es mich zum ersten Mal nach Istrien verschlagen und seitdem bin ich am liebsten dort. **Was hat Sie angezogen?** Die Gastfreundschaft und die reizvolle Landschaft mit den 22 der Stadt vorgelagerten Inseln sind immer wieder eine Reise wert – und die istrische Küche ist unschlagbar. **Mit wem waren Sie dort?** Die Familie ist immer dabei, aber oft kommen auch Freunde mit. Unsere Reisen nach Istrien sind meist mit einem großen und herzlichen Wiedersehen verbunden, denn häufig besuchen uns auch Verwandte und Freunde, die in Kroatien leben. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wassersport allgemein, aber vor allem Schnorcheln. Gern auch mal eine Runde Tennis, ein bisschen Kultur und Sightseeing und natürlich das gute Essen genießen. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?**



Die entspannten Abende mit der Familie und unseren Freunden. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Im letzten Jahr war es ein klassisches Konzert am Abend unter freiem Himmel in der male-  
rischen Altstadt von Rovinj. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Weil man sich dort einfach willkommen fühlt und das glasklare Wasser den Immobilien-Alltag vergessen lässt. Und natürlich ist die kroatische Küche mit einem Hauch von Italien ein Muss und ein absoluter Genuss. Pršut, den istrischen Rohschinken, und Malvazija, den istrischen Weißwein, sollte man unbedingt probieren. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Ja, auf jeden Fall. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Voraussichtlich buchen wir für nächstes Jahr wieder unser Lieblingsferienhaus.

„Es sind wirklich die Begegnungen mit Menschen, die das Leben lebenswert machen. Die Reisen nach Istrien machen mir das bewusst.“

Familie Crepulja in ihrer zweiten Heimat Kroatien. Dort gibt es meist ein großes Wiedersehen mit Verwandten und Freunden.



### STECKBRIEF

**Kruno Crepulja** ist Geschäftsführer des Entwicklers formart GmbH & Co. KG in Essen. Da seine Familie aus Kroatien stammt, zieht es ihn selbst auch immer wieder in das Land.



»Die immobilienwirtschaft bringt Hintergrundinformationen zu einer Vielfalt an interessanten Themen. Sie bietet damit eine gute Ergänzung zu den tagesaktuellen News im Netz.«

**Robert Bambach,**  
Vorstand, Commerz Real AG

## Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 [www.haufe.de/iw](http://www.haufe.de/iw)



**HAUFE.**

# YARDI TALKS

# TECHNOLOGY

RME Retail Management Expertise.

Anfang April 2015 hat die RME Retail Management Expertise Asset & Property Management GmbH das Mandat für das Center Management des Haerder-Centers in Lübeck übernommen.

Die RME verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung im kaufmännischen und operativen Management von Einzelhandelsimmobilien. Zum heutigen Zeitpunkt betreut die RME über 40 Objekte und verwaltet rund 850 Mietverträge. Das

Jahre war die Planung, Entwicklung und die Etablierung sämtlicher Managementstrukturen um das Centro Oberhausen, dem weiterhin größten Einzelhandels- und Freizeitentrums Europas.

Die Ziele der RME für das Haerder-Center sind die Steigerung der Attraktivität, die Optimierung des Branchenmixes und des Angebots, um das Center den Lübeckern wieder näher zu bringen.

botsmix aus den Bereichen Einzelhandel, Gastronomie und Dienstleistung. Ankermieter sind Hennes & Mauritz, New Yorker, REWE und mytoys.de. Das center eigene Parkhaus verfügt über 200 Parkplätze. Eigentümer des Objektes ist eine Gesellschaft der LBBW Immobilien Management.

## **PRESSEKONTAKT:**

RME Retail Management Expertise  
Asset & Property Management  
GmbH  
Promenade 555  
46047 Oberhausen

Ronny Dawid - Director  
Telefon: +49 (0) 208-8282990

## **PRESSEKONTAKT:**

Yardi Systems GmbH

Martin Gedny  
EMEA Marketing Manager

[martin.gedny@yardi.com](mailto:martin.gedny@yardi.com)

## RME übernimmt Center Management des Haerder-Centers in Lübeck.

mittlerweile 35 Personen starke Team der RME verfügt über eine einzigartige Expertise und eine langjährige Erfahrung in der Verwaltung und Vermietung von Gewerbeimmobilien, explizit in den Spezialbereichen Einzelhandel, Gastronomie und Freizeit. Das erste große Mandat in Deutschland Anfang der 90er

Das Haerder-Center ist ein innerstädtisch integriertes Einkaufszentrum, das am 30. Oktober 2008 im ehemaligen historischen Kaufhaus Haerder eröffnete. Auf mehr als 10.000 m<sup>2</sup> Verkaufsfläche und vier Verkaufsetagen bieten rund 40 Fachgeschäfte einen vielfältigen Ange-



Social. Mobile. Smart.



Yardi Systems GmbH +49 (0) 211 523 91 466  
[www.yardi.de](http://www.yardi.de)