

# immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

**LANDESBANKEN** Sowohl Kreditgeber als auch Experte in der Projektentwicklung

**KFW-FÖRDERMITTEL** Erleichterte Anträge für WEGs

**BERUFSEINSTIEG** Im Trend: Direkt, duales Studium und Trainee

# Stiefkind Gebäudetechnik

**INVESTOREN BEMÄNGELN DIE QUALITÄT  
DER DUE DILIGENCE**



### Kronan 10+11 Malmö

Typ: Bürogebäude  
Größe: 17.000 m<sup>2</sup>  
Arranger · Lender · Agent

### Galeria Słoneczna Radom

Typ: Einkaufszentrum  
Größe: 42.500 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Lender



### Cristalia Paris

Typ: Bürogebäude  
Größe: 21.700 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Lender

### Gothaer Zentrale Köln

Typ: Büro- und Geschäftshaus  
Größe: 100.000 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Lender



### Odin Portfolio Deutschland

Typ: gemischt genutzte Immobilien  
Größe: 178.000 m<sup>2</sup>  
Arranger · Sole Lender · Hedging Provider



Europa wächst.

Mit unseren Finanzierungskonzepten.

**Immobiliengeschäft.** Wir sind Ihre Experten für optimale und maßgeschneiderte Finanzierungen auf nationalen und internationalen Märkten. Durch individuell auf Sie abgestimmte Lösungen, eine schlanke Unternehmensorganisation und kurze Entscheidungswege sind wir auch langfristig der zuverlässige Partner für Ihre Projekte. [www.helaba.de](http://www.helaba.de)

Besuchen Sie uns  
auf der EXPO REAL  
Stand C1.432

# Helaba |

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

# Gnade für den Mörder

„Die Immobilienbranche muss mit Unerwartetem punkten. Sonst bleibt sie stecken in einem nicht zu gewinnenden Kampf gegen die Gesellschaft.“

Dirk Labusch, Chefredakteur



Liebe Leserinnen, liebe Leser,

in Bremen ist eine Heuschreckensteuer geplant (Kommentar Seite 18). Kaufen Privatinvestoren künftig Immobilien, könnten 19 Prozent fällig werden. Immobilieneigentümer mutieren zu Prügelknaben – kann man schon glauben.

Es gibt sie nun mal, diese zwei Welten. Den Kosmos. Alle Nichtimmobilisten. Und einen besonderen Planeten darinnen. Der größte Teil seiner Bewohner – Logistikentwickler, Büroinvestoren etc. – ist völlig harmlos. Einige aber, Wohnungs-Makler, -Vermieter, -Investoren, liegen mit dem Kosmos im Dauerclinch. Und der attackiert mit ein paar merkwürdigen Gesetzesplänen.

Was tun dagegen? Erster Impuls: Einen Ausfall wagen. Betonen, die Zahl der Bauträger, die Grundstücke kaufen, sinke schon aus Angst vor der Sozialwohnungsquote (Interview Seite 12). Aber der Gegner ist kampferprobt. Wie titelte vor Kurzem die taz: „Miethaie müssen hungern. Weil sie nur noch zehn Prozent draufschlagen können“. Wer so argumentiert, ist schwer zu schlagen.

Zweiter Impuls: Verständnis zeigen für den Kosmos. Etwa für Politiker und ihre Nöte. Völlig überraschend! So wie die Gnade des Opferangehörigen für den Mörder! Im Bieterwettbewerb war die städtische Gesellschaft gegen einen Privaten unterlegen. Wenn das kein Grund ist für die Steuer! Planetenbewohner sollten jetzt gemeinsam „Om“ singen, ausatmen. Folge wäre ein Waffenstillstand. Vielleicht würden Wohnungsinvestoren zwar vorübergehend hungern. Aber wenn keiner mehr baut, verkauft, vermietet, wird der Kosmos schon bald wieder anklopfen. Denn der Staat kann diese Lücke nicht füllen!

Ihr

## iX-Haus - ERP-System für die IMMOBILIENWIRTSCHAFT

Mit iX-Haus wickeln Sie Ihre operativen Unternehmensprozesse effizient ab. Unser Tool erfüllt alle Anforderungen an eine zeitgemäße Software für die Immobilienverwaltung.

Unsere System ist modular aufgebaut und lässt sich jederzeit individuell an Ihre Bedürfnisse anpassen. iX-Haus liefert Ihnen alle erforderlichen Informationen und Kennzahlen für Ihr Controlling. Mit unseren Reporting-Tools informieren Sie Eigentümer und Investoren immer aktuell über die Performance ihrer Bestände. Begeistern Sie Ihre Auftraggeber und Mieter durch Qualität und Service.

Wir bieten Ihnen zuverlässige Services und die Sicherheit eines börsennotierten Softwarekonzerns. Setzen Sie auf einen der führenden Lösungsanbieter im Bereich der kaufmännischen und technischen Software für das Immobilienmanagement.



Mieterakte



Controlling-Cockpit

### Key-facts

- Professionelles Management von Wohnimmobilien, gewerblichen Immobilien sowie gemischt genutzten Immobilien
- Testat nach Maßgabe des IDW Prüfungsstandards
- Umfangreiches & individuell erweiterbares Reporting
- Beratung zur Einführung und Eingliederung in individuelle Unternehmensprozesse
- Anbindung an DMS-Systeme und weitere Partnerprodukte und Schnittstellen
- Erfahrung mit der Datenübernahme aus den gängigen ERP-Systemen



## 09.2015

## MARKT &amp; POLITIK

**Szene 08****Was läuft schief in der Baupolitik?**

Ein Interview mit BFW-Präsident  
Andreas Ibel und Bundesgeschäftsführer  
Christian Bruch **12**

**InDIRA - Teil 7**

Die Wohnungswirtschaft – nur teilweise  
bereit zum digitalen Wandel **14**

## INVESTMENT &amp; ENTWICKLUNG

**Szene 18****Die neuen Stützpfiler**

Landesbanken spielen bei der  
Finanzierung großer Immobilien-  
vorhaben zunehmend eine  
gewichtige Rolle **20**

**Raus mit dem Ballast**

Die IVG Immobilien AG will sich von  
Immobilienportfolien trennen **23**

**Hiscox-Zukunftsstudie**

So wohnen wir in zehn Jahren **24**

**Altersgerechtes Wohnen**

Es fehlt an Angeboten –  
obwohl der Bedarf rasant steigt **26**

**Kolumne Eike Becker**

Ey, Alter! **28**

**Expo Real 2015**

Das Warm-up zur Messe **30**

## VERMARKTUNG &amp; BEWERTUNG

**Szene 36****Wohnungssuche von der Couch**

Folgen des Bestellerprinzips: Start-ups  
werben mit Apps und machen  
klassischen Maklern Konkurrenz **38**

**Maklerrecht**

Vorsicht vor Vertragsklauseln **42**

**30****EXPO REAL WARM-UP 2015**

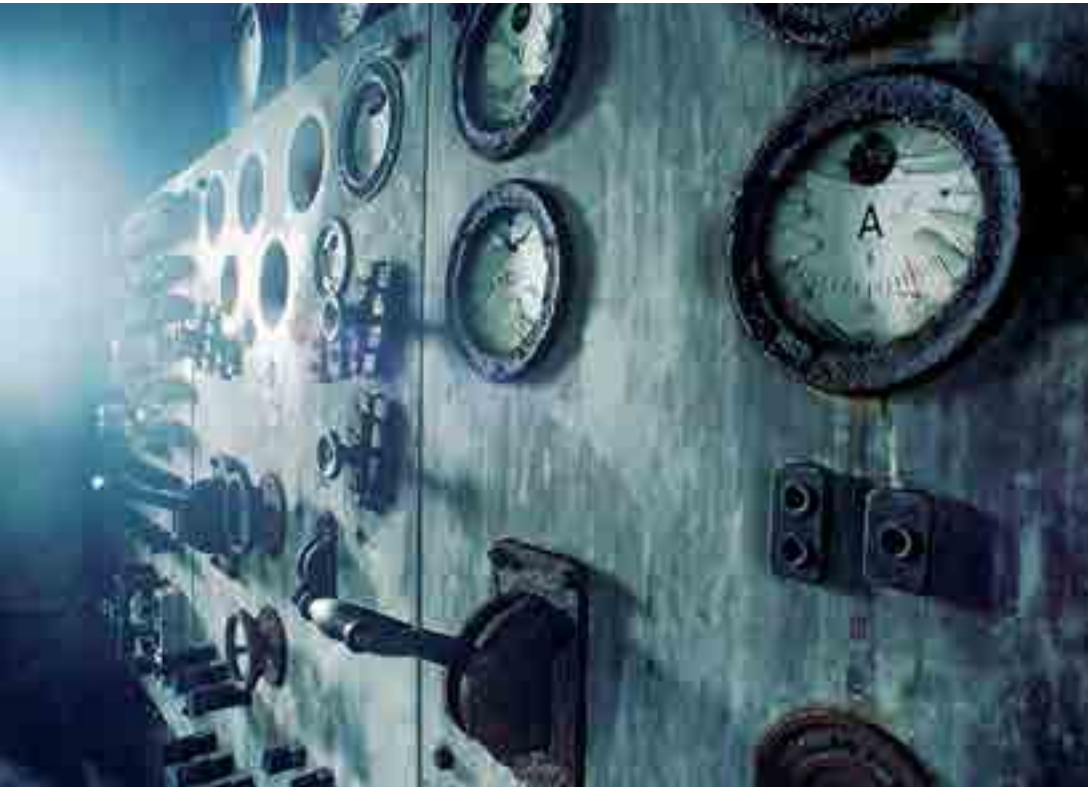
Wo sucht die Branche nach neuen  
Opportunitäten? Wo nach Bestätigung  
von Trends? Und wo nach  
lohnenden Core-Projekten und  
lukrativen Exits?

**46****EIGENTÜMERGEMEINSCHAFT: AN- UND VERKAUF**

Oft bleibt für den Immobilienverwalter  
bei ambitionierten Wachstumszielen  
nur der Kauf eines Konkurrenzunternehmens.  
Wie kann dieser gelingen?

## RUBRIKEN:

**Editorial** 03; **Online** 06; **RICS** 16; **Deutscher Verband** 17; **Tipps, Humor, Meinung** 78;  
**Termine** 80; **Vorschau, Impressum** 81; **Mein liebster Urlaubsort** 82



## TITELTHEMA STIEFKIND GEBÄUDETECHNIK

Längst nicht alle Investoren sind sich bewusst, wie wichtig die Technik in Bürogebäuden eigentlich ist. Eigentümer wiederum, die Wert auf eine gute technische Gebäudeausrüstung legen, bemängeln die Zuverlässigkeit der technischen Dienstleister. Muss aber das Geschäft mit der Gebäudetechnik ewig ein Stiefkind bleiben?

# 60

### IMMOBILIENMANAGEMENT

**Szene** 44

**So kann Wachstum gelingen**  
Wie Verwalter von Immobilien ihr Geschäftsfeld vergrößern 46

**Vereinfachung für WEGs**  
Wohnungseigentümergeinschaften kommen leichter an KfW-Kredite 50

**Recht – Urteil des Monats**  
Bei Problemen mit Schimmel muss gehandelt werden 53

### TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

**Szene** 58

#### TITELTHEMA

**Technische Due Diligence**  
Klagen von allen Seiten: Projektentwickler und Investoren sind genauso unzufrieden wie die technischen Spezialisten 60

**Die Qualität stimmt nicht**  
Projektmanager Christian Bürk erklärt im Interview, wo es im Bereich Gebäudetechnik immer wieder hakt 66

**Digital Real Estate**  
Im Property Management wächst der Bedarf nach flexibler Software 68

### PERSONAL & KARRIERE

**Szene** 70

**Berufseinstieg leicht gemacht**  
So gelingt der Übergang vom Studium in den Job 72

**Hilfe in allen Lebenslagen**  
Externe Berater unterstützen Angestellte – und sind für Unternehmen ein Pluspunkt bei der Mitarbeitersuche 76



## TOP-THEMA



## Sonderumlage

Das Gemeinschaftseigentum bewirtschaftet der Verwalter normalerweise mithilfe der laufenden Hausgelder. Für größere Maßnahmen sammeln die Eigentümer eine Rücklage an. Doch aus den verschiedensten Gründen kann für die WEG ein außerordentlicher Finanzbedarf entstehen, der nicht mit den genannten Mitteln gedeckt werden kann. Dann muss sich der Verwalter Gedanken über eine Sonderumlage machen. In welchen Fällen die Erhebung einer Sonderumlage in Betracht kommt, wie die richtige Höhe ermittelt wird, welcher Verteilungsschlüssel gilt und was in einem Beschluss über eine Sonderumlage nicht fehlen darf, lesen Sie in diesem Top-Thema.

## SEMINAR

**HAUFE-ONLINE-SEMINAR  
An- und Verkauf eines  
Immobilienverwaltungs-  
unternehmens**

Mittwoch, 23. September 2015,  
14:00 Uhr, Teilnahmebeitrag  
69,00 Euro zzgl. MwSt.  
(82,11 Euro inkl. MwSt.)

Jeder Immobilienverwalter, der die Möglichkeit hat, ein anderes Verwaltungsunternehmen zu übernehmen, bzw. jeder, der beschließt, sein Unternehmen zu veräußern, sieht sich vor viele Fragen gestellt: Wie hoch ist der richtige Preis für das Unternehmen? Welche Bewertungsmethoden gibt es? Welche gesetzlichen Grundlagen gilt es zu beachten? Wie kann der Übernahme- bzw. Übergabeprozess bestmöglich organisiert werden? Dieses Online-Seminar gibt Antworten auf diese und andere Fragen rund um den An- und Verkauf eines Verwaltungsunternehmens.

Referent: Ralph Funke-Kaiser

## IN EIGENER SACHE

## Die neue Haufe Wohnungsübergabe-App

Ob Miete oder Kauf – mit der neu überarbeiteten App organisieren Vermieter, Immobilienverwalter, Wohnungsunternehmen und Makler jede Wohnungsübergabe oder -abnahme individuell und protokollieren die Details. Papierlos und rechtssicher. Das Besondere: Die Daten können direkt im ERP-System Haufe wowinex weiterverarbeitet und archiviert werden. So

lässt sich der gesamte Prozess der Wohnungsübergabe zeitsparend organisieren. Viele neue Funktionen, wie die Anlage von Textbausteinen für die schnelle Texteingabe vor Ort oder dass Protokolle individuell mit dem eigenen Firmenlogo gestaltet werden können, sind eingebaut. Geeignet für Tablets ab Android 4.0/ iPad ab iOS7

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





Wenn es darum geht, 84  
Wohnungen energieeffizient zu  
sanieren, dann brauchen Sie  
..mehr als Farbe.

**Der Brillux Objektservice.**

**Behalten Sie den Überblick in jeder Bauphase.  
Mit dem Brillux Objektservice.**

Die bauphysikalische Bewertung und die Berechnung von U-Werten und Schalldämmwerten des WDV-Systems? Die Leistungsbeschreibungen für Ihre nächste Ausschreibung? Ein professioneller Farbtwurf für eine ganze Wohnanlage? Eine Präsentation vor der Eigentümer-Versammlung? Oder ein neues Farbleitsystem? Was immer Sie bei der Projektentwicklung, Vermarktung oder Verwaltung benötigen, der Brillux Objektservice hilft – effizient, zuverlässig, direkt. Rufen Sie uns einfach an: 0251/7188-8824

[www.brillux.de/wohnungswirtschaft](http://www.brillux.de/wohnungswirtschaft)

 **Brillux**  
..mehr als Farbe








# Markt & Politik

## Nicht überall entstehen neue Büroarbeitsplätze

Bundesweit hat die Zahl der Büroarbeitsplätze um 1,9 Prozent zugenommen. Doch es gibt auch Städte, wo die Zahl der Beschäftigten rückläufig ist, allen voran Karlsruhe, wo im dritten Quartal 2014 10,2 Prozent weniger Beschäftigte zu verzeichnen waren als im Vorjahreszeitraum. Das geht aus einer Studie des Instituts der deutschen Wirtschaft hervor.

**BÜROARBEITSPLÄTZE**  
**3. QUARTAL 2014**

Veränderung gegenüber 3/2013

	Rückgang	Zunahme
<b>DEUTSCHLAND</b>		 <b>+1,9%</b>
<b>WIESBADEN</b>		<b>- 0,4%</b>
<b>MAGDEBURG</b>		<b>- 1,2%</b>
<b>DORTMUND</b>		<b>- 1,4%</b>
<b>BONN</b>		<b>- 2,4%</b>
<b>DUISBURG</b>		<b>- 2,5%</b>
<b>KARLSRUHE</b>		<b>- 10,2%</b>

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft

## KOLUMNE

# Wettbewerbsverzerrung durch „Heuschreckensteuer“



**J. Mingazzini, Accentro RE AG**

Bremen plant eine „Heuschreckensteuer“ von 19 Prozent. Denn im Bieterwettbewerb um eine Wohnanlage unterlag die städtische Wohnungsgesellschaft gegen einen privaten Investor. Das darf nicht sein, so die Folgerung von SPD und Grünen. Und jetzt? Der erste naheliegende Gedanke privater Erwerber ist es, die Grunderwerbsteuer zu vermeiden, indem man Gesellschaftsanteile erwirbt, also so genannte Share Deals macht. Dem soll die geplante Neuregelung natürlich auch den Riegel vorschieben. Die „Heuschreckensteuer“ erweist sich deshalb in erster Linie als Methode zur systematischen Wettbewerbsverzerrung, um für private Bieter einen Erwerb unattraktiv zu machen. Die Verbände sollten rechtlich prüfen lassen, ob das alles statthaft ist. Da das Modell, das jetzt in Bremen umgesetzt werden soll, für die Kommunen sehr attraktiv ist, ist zu befürchten, dass es Schule machen wird. Die Politik beklagt steigende Mieten, wird jedoch durch die drastischen Erhöhungen der Grunderwerbsteuer (und auch der Grundsteuer) selbst zum größten Preistreiber. Außerhalb der Immobilienbranche gibt es leider keinen Widerstand dagegen.



**HERBSTDISKURS: NACHFOLGER DER CIMMIT**

Welche Immobilien brauchen die Städte? Welche Immobilien versprechen Rendite? Um diese Fragen wird es beim 1. IIR Immobilien-Herbstdiskurs am 17. November 2015 im Kempinski Hotel Bristol in Berlin gehen. Die Veranstaltung ist der Nachfolger der Cimmit. In Kooperation mit dem Zentralen Immobilien Ausschuss (ZIA) wird zudem ein Herbstdiskurs-Papier vorgestellt. Dessen Fokus liegt auf der integrierten Stadtentwicklung und den daraus resultierenden Folgen für Immobilien-Investments in den einzelnen Assetklassen. Weitere Informationen und Anmeldung unter [www.euroforum.de/herbstdiskurs](http://www.euroforum.de/herbstdiskurs)

**KOLUMNE**

## Immer was zu nörgeln



Frank Peter Unterreiner

Schlechte Zeiten für Kommentatoren. Der Immobilienmarkt in Deutschland läuft auf Hochtouren und trotzdem rund. Der Boom wird getragen von hervorragenden Wirtschaftszahlen und einem Bevölkerungswachstum aufgrund Zuwanderung. Von einer Überhitzung der Immobilienmärkte kann nicht gesprochen respektive geschrieben werden. Die Marktteilnehmer scheinen, oh Wunder, sogar aus den Fehlern der Vergangenheit gelernt zu haben. Zwar sind die Immobilienpreise wieder sehr hoch, es wird aber (noch?) nicht auf Teufel komm raus gekauft, vor allem wird mehr Eigenkapital eingesetzt. Nach dem Zusammenbruch der Immobilienmärkte in Ostdeutschland, der New-Economy-Krise und der Lehman-Pleite könnte es dieses Mal am Ende des Booms eine womöglich weiche Landung, ein soft landing, geben.

Was also gibt es an dieser Stelle zu kritisieren, zu mahnen oder kommentieren? Vielleicht ein Hinweis auf die Wirtschaftsflaute in China. Sie trifft die deutsche Wirtschaft hart und bremst das Wachstum. Eine weltweite Wirtschaftskrise? Nicht auszuschließen. Oder der Boom bei Studenten-, Business-, Mikro- und sonstigen Apartments. Die Branche entdeckt in der (Anlage-)Not eine Nische und verhält sich so, als wollten wir künftig alle auf 18 Quadratmetern leben. Und was ist, wenn der Studentenberg abgeschmolzen ist? Nicht jedes Wohnheim für Youngsters lässt sich in eins für Demenzkranke umwandeln.

## Standardisierte Selbstauskünfte.

Digital empfangen, verwalten & filtern.



**Sparen Sie bis zu 50% an Zeit und Geld bei der Vermittlung Ihrer Immobilie.**

Testen Sie jetzt unverbindlich & kostenfrei unter: [www.myrealid.de](http://www.myrealid.de)

750 Gratis-Credits im Wert von 75€ geschenkt\*

**Gutschein-Code:** IW750

\*Aktion nur bis zum 31. Oktober 2015

# Faire Beratung inklusive bestmöglicher Vermarktung

**Hausmann Immobilien** setzt auf Tradition und Werte, begegnet jedoch neuen Herausforderungen stets mit innovativen Konzepten, in denen immer der Mensch im Mittelpunkt steht.

Seit 1954 ist die Hausmann Immobilien Beratung inzwischen am Markt und wird mittlerweile in der dritten Generation geführt. Das norddeutsche Traditionsunternehmen ist mit dem Verkauf, der Vermietung und der Verwaltung von Immobilien unter anderem in der Metropolregion Hamburg, in Schleswig-Holstein von der Nordsee bis zur Ostseeküste, in Ostdeutschland und im Rhein-Main-Gebiet tätig. Darüber hinaus hat sich das Familienunternehmen auf die Erstellung von Marktwertgutachten und die Erhebung von Studien spezialisiert.

## Über 60 Jahre Erfahrung schaffen Vertrauen

In ihrem lokalen Heimatmarkt sind die Hanseaten schon lange exzellent positioniert, Wachstumspotential wird vor allem im regionalen Bereich gesehen. Und dabei helfen ihnen auch die aktuellen Marktregulierungen. „Im Zuge der Debatte um das Bestellerprinzip war plötzlich auch das Thema Servicequalität von Maklern wieder ganz oben auf der Agenda“, sagt Geschäftsführer Thorsten Hausmann. „Käufer und Verkäufer achten heute wieder deutlich mehr auf fachliche Kompetenz. Als inhabergeführtes Unternehmen mit über 60-jähriger Erfahrung und entsprechend nachhaltigem Ruf können wir da punkten.“ Gleichzeitig beobachtet Hausmann bei vielen seiner Kunden steigende Ansprüche an ein faires Preis-Leistungsverhältnis. Diese Ansprüche stets zu befriedigen zählt zum Credo des Unternehmens. Mit Erfolg: Hausmann Immobilien erhält regelmäßig Auszeichnungen, zählt u.a. zu den „Fairsten Maklern“ und wird seit drei Jahren von Focus als einer der „1.000 besten Maklern Deutschlands“ gelistet.

## Erste Sättigungstendenzen bei Immobilienverkäufen

Eine der größten Herausforderungen für Makler sieht Thorsten Hausmann darin, Markttrends sehr früh zu erkennen und entsprechend zu reagieren. „Wenn sich das Verhalten von Käufern und Verkäufern wandelt, müssen wir uns darauf einstellen und passende Lösungen anbieten.“ Wichtig sei, dass dabei immer der Mensch im Mittelpunkt steht. Aktuell beobachtet Thorsten Hausmann erste Sättigungs-

tendenzen bei Immobilienverkäufen. „Abgesehen von den immer nachgefragten 1-A-Lagen stellen wir vielerorts eine Beruhigung des Marktes fest. Viele Käufer haben ihre Immobilie bereits gefunden“, sagt Hausmann. In dieser Situation ist Fingerspitzengefühl gefragt, denn viele Verkäufer denken – auch bestärkt durch zahlreiche Medienberichte – der Markt befände sich weiterhin in einer absoluten Boomphase. Um seine Kunden dennoch glücklich zu machen, setzt Hausmann auf faire Beratung inklusive bestmöglicher Vermarktung. „Wir haben eine Trefferquote von 95 Prozent bei der von uns eingewerteten Preise“, sagt Hausmann. „Damit wir unsere Preise erreichen, werden die Objekte von uns in den Portalen möglichst prominent dargestellt, so dass diese deutlich aus dem übrigen Angebot herausstechen.“

## ImmobilienScout24-Kunde der ersten Stunde

Zur Vermarktung nutzt Hausmann Immobilien u.a. ImmobilienScout24 – und das schon seit den Gründungstagen des Portals. Auf ImmobilienScout24 findet sich immer der gesamte Objektbestand des Maklers, denn „rund vier von fünf Immobilien verkaufen wir aus einem Erstkontakt durch ImmobilienScout24“, bilanziert Thorsten Hausmann. Aber auch für die Akquise neuer Objekte hilft die Online-Präsenz beim Marktführer. „Viele unserer Objekte werden prominent in Schaufenster- oder Premium-Platzierungen dargestellt. Unser Branchenbucheintrag ist gepflegt und wir haben sehr gute Online-Bewertungen.“ Wer sich also bei ImmobilienScout24 über den Immobilienmarkt in der Metropolregion Hamburg, von der Nordsee bis zur Ostseeküste oder im Rhein-Main-Gebiet informiert, kommt an Hausmann Immobilien nicht vorbei. „Wir sind immer schon da, bevor die Verkäufer wissen, dass sie ihre Immobilie überhaupt verkaufen wollen“, sagt Thorsten Hausmann.

Seit Ende 2014 hat Hausmann Immobilien einen Mitgliedschaftsvertrag mit ImmobilienScout24 abgeschlossen. Hierbei schätzt der Makler vor allem die Möglichkeit, unbegrenzt Objekte einzustellen. „Das entspricht meiner generellen Vermarktungs- und Akquisestrategie“, sagt Thorsten

# WHS Hausmann® Immobilien Beratung

Hausmann. Aber auch die Logoplatzierung in der Ergebnisliste und die inkludierten Marktdaten helfen dem Makler bei seiner täglichen Arbeit. Dementsprechend steht er der Mitgliedschaft sehr positiv gegenüber. Für die Zukunft wünscht sich Thorsten Hausmann jedoch, dass ImmobilienScout24 – wie schon in der Vergangenheit – auch sein Mitgliedschaftsangebot kontinuierlich weiter entwickelt. „Unser Marktumfeld ist schnelllebig geworden. Darauf müssen sowohl wir als Makler aber auch die Portale reagieren.“ Dass dies ImmobilienScout24 gelingen wird, daran hat Thorsten Hausmann keine Zweifel.



## Die ImmobilienScout24-Mitgliedschaft

Die individuelle ImmobilienScout24-Mitgliedschaft bietet Immobilienprofis jetzt alles, was diese für ihren Geschäftserfolg brauchen. Mitglieder präsentieren sich und ihr gesamtes Portfolio beim Marktführer, indem sie unbegrenzt Objekte einstellen können. Sie entscheiden selbst, welche Angebote sie mit Spitzen-Platzierungen besonders hervorheben wollen und dadurch mehr Sichtbarkeit schaffen. Alle Mitglieder-Angebote werden mit Firmenlogo in der wichtigen Ergebnisliste präsentiert. Das sorgt für Bekanntheit und Wiedererkennung im lokalen Marktumfeld. Regionale Marktdaten und fundiertes Know-how für die Objektakquise runden das Mitgliedschaftspaket von ImmobilienScout24 ab.

„Im Zuge der Debatte um das Bestellerprinzip war plötzlich auch das Thema Servicequalität von Maklern wieder ganz oben auf der Agenda“

**Thorsten Hausmann**, Geschäftsführer Hausmann Immobilien

# Bauträger, Projektentwickler: Die Sorgen werden größer

Sozialbauquote, mangelnde Förderung & Co. führen dazu, dass immer weniger gebaut wird. Bestimmte Argumente kommen bei den maßgeblichen Politikern nicht mehr an. Ein Interview mit BFW-Präsident **Andreas Ibel** und Bundesgeschäftsführer **Christian Bruch**.



„Kommunen tun oft alles dafür, dass gar nicht gebaut wird. Das Dilemma zeigt sich, wenn sie für Flüchtlinge bauen wollen und die von ihnen selbst geschaffenen Regelungen im Wege stehen.“

**Andreas Ibel**, BFW-Präsident

**Herr Ibel, drei Vierteln Ihrer Mitglieder geht es laut Umfragen gut und sie sind optimistisch für die Zukunft. Brauchen die den BFW noch?**

**Ibel:** Ja, die Triebkraft des derzeitigen Booms ist ja nicht etwa auf gute politische Rahmenbedingungen zurückzuführen, sondern auf den historisch niedrigen Zinsstand. Der wird aber nicht so bleiben! Und die Immobilien, die derzeit verkauft werden, hatten vier Jahre Vorlaufzeit ...

**Aber es gibt steigende Baugenehmigungszahlen.**

**Bruch:** Das wird immer wieder gesagt, aber der Ansatz ist falsch. Auch hier flacht die Dynamik ab, und angesichts des immensen Nachholbedarfs haben wir – trotz Zinstief – längst nicht so viel gebaut, wie wir hätten bauen müssen. Wir müssten in den Städten eigentlich „explodieren“.

**Werden die Interessen Ihrer Mitglieder nicht auch vom Zentralen Immobilienausschuss wahrgenommen?**

**Ibel:** Nein. Die deutsche Immobilienwirtschaft ist meist mittelständisch organisiert und regionalisiert. Dem wird eine alleinige Interessenvertretung durch 176 überregionale große Unternehmen und 24 Verbände nicht gerecht, zumal in beiden Bereichen ein Mix aus Immobilienwirtschaft im engeren und weiteren Sinn abgebildet wird. Der BFW ist in den Ländern verwurzelt und im Bund vernetzt. Unsere Mitglieder stehen für die mittelständische Immobilienwirtschaft. Sie brauchen eine eigene Interessenvertretung.

**Aber es gibt Überschneidungen der Interessen.**

**Bruch:** Der Mittelstand lässt sich ungern vereinnahmen und in Verbände-Verbände eingliedern. Dadurch werden Positionen zwangsläufig verwässert. Wir schätzen eher die kooperative Zusammenarbeit, wie sie in der Bundesarbeitsgemeinschaft

Immobilienwirtschaft Deutschland BID gelebt wird. Hier sind die Einzelverbände das wichtige Gut.

**Die Herausnahme des Neubaus aus der Mietpreisbremse war dort Thema?**

**Bruch:** Natürlich. Aber es ist wichtig, Ross und Reiter zu nennen. Der BFW streitet seit Jahren gemeinsam mit dem Mieterbund für bessere Neubaukonditionen. Schließlich stehen die BFW-Mitglieder für 50 Prozent des Wohnungsneubaus. Auf der Basis dieser langjährigen Zusammenarbeit haben wir auf dem BID-Stand der Expo Real 2013 beschlossen, einen gemeinsamen Brief mit dem Mieterbund zu verfassen. Darin haben wir die Herausnahme des Neubaus aus der Mietpreisbremse und anderes verlangt. Dass diese Forderungen von der Politik erfüllt wurden, kommt jetzt der gesamten Branche zugute.

**Welches sind die Themen, mit denen sich der BFW zurzeit beschäftigt?**

**Ibel:** Wir wollen den Mittelstand in der Immobilienwirtschaft erhalten und stärken. Daraus ergibt sich auch unser Themenspektrum, von der Mietrechtsänderung bis zur Erbschaftssteuerreform. Uns beschäftigt das gesamte Spannungsfeld zwischen Quantität, Qualität und Kosten, in dem sich die mittelständische Immobilienbranche derzeit befindet. Unser Auftrag sind zuverlässige Investitionsbedingungen für die Wohnungs- und Gewerberaumwirtschaft.

**Sind Sie zufrieden mit den politischen Rahmenbedingungen?**

**Ibel:** Nein. In Deutschland wird der Investor kaum dafür belohnt, dass er baut. Im Gegenteil: Angesichts aller Steuern und Beschränkungen scheint es ja geradezu eine „Abgabe“ auf die Schaffung von Wohnraum in verschiedensten Formen zu geben. Wir brauchen aber Kapital und

## ZU DEN PERSONEN

**Andreas Ibel** ist Präsident des BFW. Ibel war zuvor Vizepräsident des BFW-Bundesverbands und Vorsitzender des BFW-Landesverbands Nord. Er ist Geschäftsführer der AIREA GmbH, einer inhabergeführten Immobiliengesellschaft mit Fokus auf den Hamburger Immobilienmarkt.

**Christian Bruch** ist seit 2013 Bundesgeschäftsführer des BFW. Vorher war er Geschäftsführer des GDI Gesamtverbands Dämmstoffindustrie. Der Rechtsanwalt mit baurechtlichem Schwerpunkt war vor 2011 Referent beim BFW für Recht und Energie.

verlässliche Regeln, in denen das Bauen stattfinden kann.

### Was sind Ihre Hauptkritikpunkte?

**Ibel:** Die Immobilienwirtschaft befindet sich in einem großen Wandel, die Geschwindigkeit der Veränderungen ist groß. Wir müssen wieder in eine kreative Aufbruchphase. Die gegenwärtigen politischen Rahmenbedingungen passen nicht zu den Herausforderungen, vor denen wir im Moment stehen. Wenn Sie sehen, wie Kommunen versuchen, für Flüchtlinge zu bauen und sich über die von ihnen selbst geschaffenen Regelungen im Wege stehen, wird das Dilemma deutlich. Hier stehen wir als Diskussionspartner bereit.

**Bruch:** 1990 hat uns die damalige Bundesbauministerin Gerda Hasselfeldt ein Vorwort für unsere Mitgliederzeitschrift FWW geschrieben, das sich las wie heute: etwa, dass es in Deutschland zu wenig bezahlbaren Wohnraum gab (damals wegen der Aussiedler). Aber die Politik ist heute nicht bereit, die damals erfolgreichen Mittel wie eine Erhöhung der Abschreibung, des Wohngeldes und der Wohnungsbauförderung konsequent zu nutzen.

### Wird aus Ihrer Sicht genug für den Wohnungsbau getan?

**Ibel:** Ein klares Nein! Viele Sozialwohnungen fallen aus der Förderung. Daraus erhöht sich das Problem, zu wenig Wohnraum zu haben, viel schneller, als dass wir es durch Neubau zu den derzeitigen, staatlich bedingten Baukostensteigerungen lösen könnten. Wenn ich mir etwa Berlin anschau, die Versagung der zweiten Anschlussförderung für Sozialwohnungen: Man tut als Kommune bisweilen alles dafür, dass nicht mehr gebaut wird ...

**In Freiburg muss jetzt der Investor, der frei finanzierbar baut, 50 Prozent für sozialen Wohnungsbau bereitstellen ...**



„Man kann in Deutschland zurzeit nur für die gehobene Schicht bauen oder im sozialen Wohnungsbau – die Mittelschicht fällt raus.“

**Christian Bruch**, BFW-Bundesgeschäftsführer

**Bruch:** Die Förderung für sozialen Wohnungsbau reicht nicht aus, um Sozialwohnungen kostendeckend zu errichten, das heißt, der Investor muss aus den anderen 50 Prozent finanzieren.

### Kann man in Deutschland überhaupt noch frei finanziert bauen?

**Ibel:** Ich habe als Unternehmer oft Sorge, dass ich das Geld, das ich für einen Bau investiere, nicht mehr zurückbekomme. Das, was die Menschen verdienen, und die Kosten, die wir fürs Bauen aufwenden müssen – das passt nicht mehr zusammen.

**Bruch:** Wir haben mit dem Verbändebündnis Wohnungsbau ein Gutachten veröffentlicht, das zeigt: Die Gestehungs-

kosten sind seit 2000 um 40 Prozent gestiegen. Über die Hälfte des Kostenanstiegs ist durch staatliche Abgaben und Auflagen bedingt! Bei diesen Rahmenbedingungen kann man hier zurzeit nur für die gehobene Schicht bauen oder im sozialen Wohnungsbau – die Mittelschicht fällt raus. Es gibt nicht mehr viele Bauträger, die jetzt noch Grundstücke kaufen, denn sie sehen nicht, dass sich die auch adäquat platzieren lassen. Die Abschreibung von zwei Prozent entspricht für Wohnungsunternehmen nicht mehr dem tatsächlichen Werteverzehr. Deshalb fordern wir eine Abschreibung von drei Prozent.

### Der ZIA fordert vier ...

**Bruch:** Wir wollen auf dem Teppich bleiben. Es geht nicht um Förderung, sondern um die tatsächlichen Lebenszykluskosten.

### Werden Ihre Argumente denn von der Politik überhaupt gehört?

**Ibel:** Bestimmte Argumente kommen bei den maßgeblichen Politikern nicht mehr an. Warum muss man bei der ENEV etwa die unsinnigsten Dinge durchsetzen? Das Verbändebündnis des Wohnungsbautages, IG Bau, Mieterbund, Bauwirtschaft, Baustoffindustrie, Handel, kommunale Wohnungsunternehmen und BFW, alle sagen: Die Regierung ist auf dem Irrweg.

### Das sind eben die Lobbyargumente, die die Politik schon kennt ...

**Ibel:** Das wurde sogar mit dem eben genannten Gutachten untermauert. Wenn aber das Einzige, was die Bauministerin dazu sagt, ist, dass man es sich nicht durchlesen wird, zeigt das das Problem ...

**Bruch:** Daher war es umso wichtiger, dass dieses Gutachten Grundlage der Arbeit der Baukostensenkungskommission geworden ist. «

Dirk Labusch, Freiburg

# Wohnungswirtschaft: Ein großes „Ja – aber!“

## Serie – Teil 7

Die Immobilienwirtschaft wird sich mehr vernetzen müssen: Mit dem Versorgungs- und dem Gesundheits-, dem Kommunikations- und dem Energiesektor. Wer Wohnen isoliert betrachtet, hat schon verloren. Doch die Branche ist noch sehr gelassen – zu Recht?

### SERIEN-VORSCHAU

- » **Teil 8** (Heft 10.2015)  
Digitalisierung als Thema auf der Expo Real
- » **Teil 9** (Heft 11.2015) Digitalisierung: Einzelhandel als Treiber
- » **Teil 10** (Heft 12.2015) Alles digital – oder? Die Zukunft der Digitalisierung

In der FAZ vom 1. Juli gab es eine große Beilage zum Thema „Digitalisierung“. Fazit: „Es bleibt kein Stein auf dem anderen.“ GdW-Präsident Axel Gedaschko sieht auch die Wohnungswirtschaft auf einem guten Weg in diese Richtung (Gespräch mit unserer Online-Redaktion [www.bit.ly/1WPYxJW](http://www.bit.ly/1WPYxJW)).

In einem Seminar der BBA zum Thema „Performancesteigerung in der Wohnungswirtschaft“ wurde jedoch deutlich: Diese stellt sich den Herausforderungen – aber nur bedingt.

Bei den Anwesenden herrschte beim großen Thema Digitalisierung eher Skepsis vor. Nicht in jedem Fall macht Digitalisierung das Leben in der Wohnungswirtschaft besser, einfacher, billiger: So war in einem Praxisbeispiel der Stromverbrauch für Smart-Metering-Messgeräte größer als deren Einsparpotenzial.

**KUNDENKARTE GEGEN EINSAMKEIT** Einsamkeit ist das Thema unserer Zeit. Der Mensch will Teil eines großen Ganzen sein. Eine Untersuchung von Humer-Consulting fand heraus, dass der Hauptgrund für Kundenkarten nicht etwa die

Lust am Rabatt ist – bei der Drogeriekette Budnikowski gab es gar keinen –, sondern pure Emotion. Auch Wohnungsgesellschaften könnten also versuchen, aus Bewohnern eine verschworene Gemeinschaft zu machen. Nur – sie haben keine Kundenkarten. Einführen? Vielleicht eine Idee ...

**INTERNE DIGITALISIERUNG** Diese treibt jedes Unternehmen voran. So gibt es Beispiele über eine Digitalisierung der Mieterakte, die dazu führt, dass viele kundengetriebenen Fragen im Servicecenter sofort gelöst werden können. Das führt zu mehr Kundenzufriedenheit. Die Berliner Gewobag will die Digitalisierung in fünf bis zehn Jahren abgeschlossen haben. Natürlich ist Vernetzung wichtig für Wohnungsunternehmen. Unbestritten sind dabei Unternehmensabläufe, Vernetzung von Mitarbeitern und Mietern (etwa: Handwerkerkopplung). Aber Vernetzung mit der außenstehenden Welt?

Als Rolf Elgeti, Aufsichtsratsvorsitzender der TAG Immobilien AG, ans Mikrofon trat, erwartete man ein Feuerwerk spannender Ausführungen zu seinem The-

Der Aufsichtsratsvorsitzende der TAG, Rolf Elgeti, brachte die Zögerlichkeit der Wohnungswirtschaft beim Thema Digitalisierung auf den Punkt.



## 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.

mas „Die Zukunft ins Haus holen“. Doch daraus wurde nichts. Vernetzung sei zwar ein Erfolgsfaktor für Wohnungsunternehmen. Die Philosophie der TAG brachte er aber folgendermaßen auf den Punkt: Lieber Gelder investieren, um die Nebenkosten zu senken, als für eine Facebook-Seite.

Könnte nicht das Ziel lauten, beides zu tun? Einige Trends beim Thema Digitalisierung lassen sich erkennen:

- › **Mehr Service durch Big Data:** Technologien zum Sammeln großer Datenmengen (Big Data) werden zu nachfrage- und prognosegesteuerter Bereitstellung von Services, Energie etc. führen.
- › **Cloud-basierte Entwicklungsplattformen:** Darüber können Marktakteure sehr einfach internetfähige Dienstleistungen entwickeln, anbieten und Anwender diese in kürzester Zeit abrufen.
- › **Autonome Roboter als Mädchen für alles:** Es wird Einpark-Helfer geben oder autonom agierende Staubsauger.
- › **Kommunizierende Maschinen:** Maschinen kommunizieren miteinander, stimmen so die Produktion untereinander ab. Wartungszyklen, notwendige Reparaturen oder Updates werden online von

den Maschinen mitgeteilt, Lagerbestände optimiert, die komplette Wertschöpfungskette digital überwacht.

- › **Selbstlernende Security-Programme bringen Cybersicherheit:** Sie stellen sich auf zukünftige Angriffe ein. Höhere Sicherheitsstandards überwachen interne Abläufe und Unternehmensprozesse sowohl der Maschinen und Roboter als auch der Computeranwender. Neue Berufe wie Cyber Safety Guards entstehen.
- › **Virtuelle Realität:** Virtuelle Besichtigungen von Objekten werden weiterentwickelt.

### 34 PROZENT FÜR WOHNEN UND ENERGIE

34 Prozent seines Einkommens wird, so eine Studie von EStrategie Consulting, der Mieter für Wohnen und Energie verwenden. Dies ist ein großes Potenzial.

Beispiel für ein Projekt ist QIVICON ([www.qivicon.com](http://www.qivicon.com)), in dem die Telekom mit den Partnern EnBW, eQ-3, Miele und Samsung ein „smartes“ Musterhaus in Darmstadt aufgebaut hat. Ziel ist es, gemeinsame Standards und ein Prüfsiegel für systemübergreifende Interoperabilität für das Smart Home zu entwickeln. Handlungsfelder für die Digitalisierung liegen für die Wohnungswirtschaft bei:

- › der Akquise, etwa in der Gestaltung eines effizienten Akquise-Prozesses
- › der Bewirtschaftung
- › dem Verkauf, etwa durch Optimierung des Portfolios

**MIETERENTERTAINMENT** Im Zusammenhang mit digitalen Mehrwerten wurden Handlungsfelder für die Wohnungswirtschaft identifiziert. Hier geht es etwa um:

- › die Optimierung von Gesundheit
- › Kommunikationsmöglichkeiten
- › Entertainment für Mieter

Digitalisierung hat aber auch Einfluss auf das Quartier, etwa im Bereich Energieversorgung, Versorgung und Sicherheit. Beispiel ist die Nutzung eines über eine

App oder online steuerbaren zentralen Paketversand- und Lieferstützpunkts im Wohnungsbestand.

Mit digitalen Technologien können Versorgungen optimiert, gebündelt, automatisiert und transparenter gestaltet werden. So bietet EnergyIP® Analytics von Siemens in Kalifornien bereits Strom- und Wasserversorgern unmittelbaren Zugriff auf aktuelle Verbrauchsdaten über bedienbare Dashboards, um ihren Betrieb an den aktuellen Bedarf anpassen zu können. Durch digitale Schlüssel gehören Schlüsselverluste und Dietrich der Vergangenheit an – hier gibt es schon Marktlösungen:

- › Das Noki-Smart-Lock nutzt das Smartphone als Türöffner und gewährt definierten Personen via Bluetooth Zugang.
- › Somfy TaHoma connect steuert Rollläden, Markisen, Garagentore, Hoftore oder Licht online. Wohnszenarien lassen sich auch einfach am PC erstellen und manuell, zeitabhängig oder sensorabhängig bei Abwesenheit regeln.

Auch im Bereich digitale Energieversorgung wird es immer mehr interessante Möglichkeiten für die Immobilienbranche geben. Es gibt eine Vielzahl von Pilotprojekten zur dezentralen Energiegewinnung unter Einbeziehung von Photovoltaik, BHKW, Heizzentrale. Neue Vertriebs- und Preismodelle auf Basis von Smart Metern sind zurzeit noch in der Erprobung.

**FAZIT** Für die Unternehmen der Wohnungswirtschaft bestehen verschiedene digitale Handlungsfelder, denen sie sich strukturiert stellen müssen. Die Orientierung an den Bedürfnissen der Mieter bestimmt die Ausgestaltung der Quartiere. Die Zusammenarbeit und Kooperation mit Partnern vor Ort wird für die Ausgestaltung eines neuen digitalen Wohnumfeldes immer wichtiger. «

Dirk Labusch, Freiburg





## Für Stadt, Stadtteil und Quartier

**RICS** Im Rahmen der RICS-Veranstaltungsreihe „Werttreiber Wohnen“ haben sich Mitglieder der Professional Group Residential und der Regionalgruppe Niedersachsen/Bremen in Bremen über strategische Portfolio-Entwicklung in großen Wohnungsbeständen informiert.

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



Die Mitglieder der RICS Professional Group haben sich bei einer Exkursion das Magellan Quartier in Bremen angeschaut.



Peter Stubbe FRICS, ist Vorstandsvorsitzender der GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen, Bremen, Vorstandsmitglied der RICS Deutschland

**M**it 42.000 eigenen und rund 15.000 verwalteten Wohnungen ist die GEWOBA Aktiengesellschaft Wohnen und Bauen einer der großen Bestandhalter Deutschlands. Mit einem Neubauprogramm entwickelt das zu knapp 75 Prozent kommunale Unternehmen sein Wohnungsportfolio strategisch weiter. Drei ausgewählte Projekte standen im Zentrum einer Exkursion durch die Freie Hansestadt Bremen.

Der GEWOBA-Bestand ist städtebaulich und architektonisch weitgehend homogen: Rund 80 Prozent sind in den 1950er und 1960er Jahren entstandene Wohnungen, die sich auf Wohnlagen in drei Stadtteilen verteilen. Die Hälfte sind Drei-Zimmer-Wohnungen. Die Mietpreise spannen sich von 3,70 bis 12,70 Euro pro Quadratmeter bei einer Durchschnittsmiete von 5,50 Euro pro Quadratmeter in Bremen-Stadt.

Ziel der Portfolio-Entwicklung ist es, fehlende Wohnungsqualitäten und Lagen zu ergänzen und Angebot sowie Mietenstruktur breiter zu differenzieren. Einerseits durch hochwertig ausgestattete Wohnungen in guten Innenstadtlagen mit hohen Zielmieten (9,50 bis 14,70 Euro), andererseits durch mithilfe der Bremer Wohnraumförderung realisierte barrierefreie Kleinwohnungen für Senioren und große Wohnungen für Familien zu Mieten von 6,10 Euro (oder 6,50 Euro bei KfW-55-Standard).

**WASSERNAHE KONVERSIONSFLÄCHEN WERDEN BEBAUT** Im Rahmen der Stadtentwicklung baut die GEWOBA auf wesernahen Konversionsflächen in der Hansestadt. Das unmittelbar an der Weser gelegene Magellan-Quartier in der Überseestadt umfasst fünf Mehrfamilienhäuser mit insgesamt 87 Wohnungen und zwei Gewerbeobjekten auf 6.000 Quadratmetern Grundfläche. Sowohl die Ausstattung als auch die Mietpreise der Wohnungen liegen weit über GEWOBA-Standard. Für die mit Tiefgarage, Fußbodenheizung und Parkett ausgestatteten Wohnungen werden Mietpreise von 9,50 bis 14,50 Euro kalkuliert. Die zweite Entwicklungslinie beinhaltet Stadtteilprojekte, die in ein städtebauliches Gesamtkonzept und Beteiligungsprozesse eingebunden sind. Sie werden in der Regel mit Kooperationspartnern realisiert. Dies bindet zwar erhebliche Kapazitäten im Planungsprozess, schafft aber einen sicheren Rahmen für die Vermietung. Öffentliche Nutzungen wirken belebend in den Stadtteil hinein. So realisiert die GEWOBA auf einem ehemaligen Kasernengelände in Bremen-Huckelriede sowohl 41 geförderte Mietwohnungen als auch im städtischen Auftrag eine Kita und ein Quartierszentrum.

**WETTBEWERB „UNGEWÖHNLICH WOHNEN“** Neue Wege geht die Gewoba in der Quartiersentwicklung. Die homogenen Siedlungen sind bei Mietern beliebt, im Bestand aber können die benötigten nachgefragten Wohnqualitäten (Barrierefreiheit und Wohnungszuschnitte) nur unter hohen Kosten hergestellt werden. Im Sinne der Innenentwicklung schafft die GEWOBA daher auf eigenen Flächen (Baulücken, Garagenhöfe) bedarfsgerechte, in der Regel geförderte Neubauten mit geringer Grundfläche und wenigen Wohneinheiten (unter 20). Über die Umsetzung in Kleinserien wird die städtebauliche Homogenität der Nachbarschaften aufgenommen, ohne auffallende Solitäre zu schaffen. Verschiedene Bautypen ließ die GEWOBA im Architekturwettbewerb „ungewöhnlich wohnen“ erarbeiten und passt die Konzepte auf die Bedarfe der jeweiligen Standorte an. Um Akzeptanz für die nachträgliche Bebauung zu schaffen, bietet das Unternehmen die Neubauwohnungen gezielt Bestandsmietern an, die ihre Wohnsituation verändern, aber der Nachbarschaft treu bleiben wollen. “





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

## Städtebau und Baukultur – Garanten für das ideale Stadtquartier

**Deutscher Verband** Nachverdichtung und Baulückenbebauung reichen nicht mehr. Wir werden vermehrt neue Stadtquartiere planen und bauen müssen. Damit diese langfristig attraktiv sind und funktionieren, müssen Städtebau und Baukultur die Weichen stellen.

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

In den wachsenden städtischen Ballungsräumen reichen Nachverdichtung und die Bebauung von Baulücken alleine nicht aus, um genügend zusätzlichen Wohnraum zu schaffen. Wir werden wieder vermehrt neue Stadtquartiere planen und bauen müssen – auf größeren Brachen ebenso wie im Außenbereich. Damit die Neubauviertel langfristig funktionieren, spielen städtebauliche und baukulturelle Planung eine entscheidende Rolle. Besonders der Städtebau stellt dafür früh die Weichen.

Der ehemalige Frankfurter Stadtbaurat Prof. Dr. Martin Wentz nimmt Elemente der städtebaulichen Gestaltung vergangener Quartiere als Vorbild für erfolgreiche neue Quartiersentwicklungen. Gerade die heute als hochattraktiv empfundenen Gründerzeitviertel veranschaulichen wichtigste städtebauliche Parameter: hohe Dichte, Nutzungsmischung, aber auch klare Abgrenzung von privatem und öffentlichem Raum. Dabei geht es nach Wentz weniger um bauliche Dichte – sondern um die Frage, wie viele Menschen im Quartier aktiv sind und den öffentlichen Raum beleben. Für die Lebendigkeit ist die Nutzungsmischung – das Nebeneinander von Wohnen, Arbeiten, Freizeit und Handel – wichtig. Öffentliche Erdgeschossnutzungen mit Geschäften, Ateliers, Restaurants etc., vielfältige Baustrukturen mit gemischten Funktionen und das Nebeneinander von Einfamilienhäusern, Miet- und Eigentumswohnungen machen beliebte Quartiere aus.

**BEDEUTUNG DES ÖFFENTLICHEN RAUMS** Der Städtebau hat sich vor allem nach dem 2. Weltkrieg lange vielerorts nicht um die richtige Mischung, Dichte und Kompaktheit gekümmert. Architektur und Städtebau werden nun wieder zusammengeführt und erneut zum Leitbild von Stadtentwicklung. Die Umsetzung ist jedoch durch bauplanungs- und umweltrechtliche Einschränkungen erschwert. „Guter Städtebau entsteht, wenn die Bebauung von der Gestalt des öffentlichen Raumes her gedacht und konzipiert wird.“ (Wentz) Die individuelle und vielfältige Gestaltung von Plätzen und Straßenkreuzungen schafft einmalige Orte, die einfach identifiziert werden können und klare Orientierung bieten. Das Umfeld der Gebäude, die Qualität und Gestaltung des öffentlichen Raums haben für die Attraktivität des Quartiers und damit auch der Immobilien einen mindestens genauso hohen Stellenwert wie die Qualität der Gebäude selbst. Denn Architektur ist zuerst Teil der Stadt, dann erst des individuellen Ausdrucks (Prof. Bruno Krucker). Doch haben Städte und Immobilieneigentümer diese Grundsätze zu lange vernachlässigt.

Damit neue Quartiere sowie Infrastruktur- und Immobilieninvestitionen funktionieren, ist eine gute Planungs-, Prozess- und Beteiligungskultur entscheidend. Dies kann eine Phase null vor der konkreten Projektplanung gewährleisten, die Voruntersuchungen, Machbarkeitsstudien, Umfeldanalysen und vielfältige Dialoge mit Beteiligten und Betroffenen umfasst. Dazu sollte die gesamte Planungs- und Baufamilie bis hin zu den Nutzern und Anwohnern eingebunden werden, um Ziele und Mittel zu definieren. Trotz der Bedeutung ist die Phase null aber bei vielen Vorhaben noch nicht Standard.

Der Deutsche Verband hat sich in einem Fachgespräch mit dem Zentralen Immobilienausschuss und der Bundesvereinigung für Landes- und Stadtentwicklungsgesellschaften mit der Bedeutung von Städtebau und Baukultur für die Entwicklung unserer Stadtquartiere befasst. Nicht nur der Direktor der Bundesstiftung Baukultur Rainer Nagel betonte, dass alle Beteiligten der Immobilienwirtschaft mit dem enormen Bauvolumen von über 300 Milliarden Euro im Jahr (2012) trügen eine hohe Verantwortung für Baukultur und städtebauliche Gestaltung: Notwendig sei ein Bekenntnis zur Qualität. «



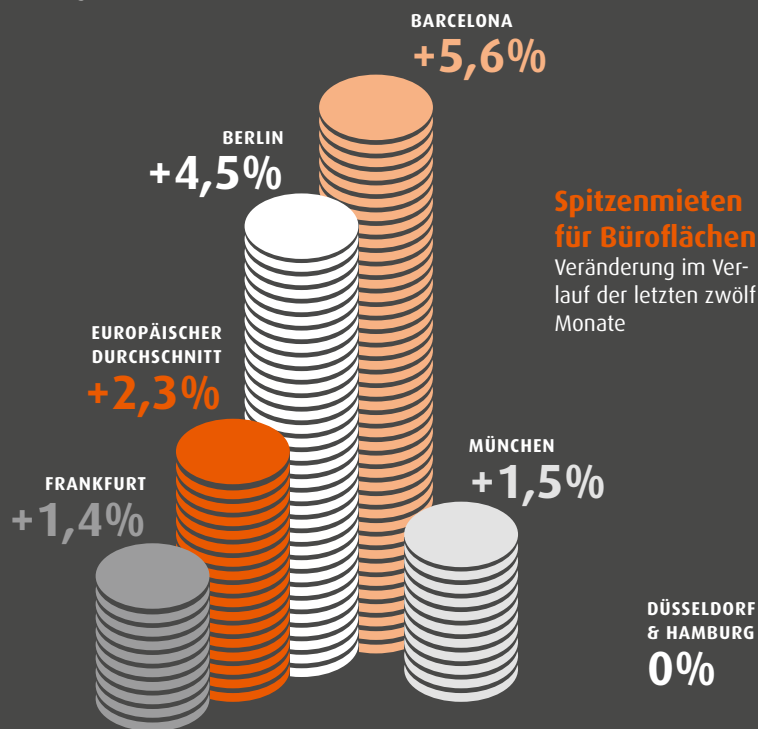
Dr. Josef Meyer, Vizepräsident Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Dr. Josef Meyer

# Investment & Entwicklung

## Büromieten: Berlin liegt in der europäischen Spitzengruppe

Der Anstieg der Büro-Spitzenmieten setzt sich fort. Der globale Office Index des Immobiliendienstleisters JLL mit 95 analysierten Märkten zeigt im Verlauf der letzten zwölf Monate ein Plus von 2,3 Prozent. Berlin positioniert sich dabei mit einem Plus von 4,5 Prozent unter den europäischen Immobilienhochburgen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: JLL, globale Office Index

## PERSONALIEN

**BNP Paribas Real Estate hat Christoph Scheuermann (39) zum Director National Retail Investment in Frankfurt berufen.** Er konzentriert sich auf die Vermarktung von großvolumigen Einzelhandelsinvestments im gesamten Bundesgebiet.

**Henning Laubinger in den Vorstand der Deutschen Immobilien AG berufen.** Damit hat die Gesellschaft ihr Führungsgremium von zwei auf drei Mitglieder verstärkt. Henning Laubinger, der in den vergangenen drei Jahren bereits als Geschäftsführer des Tochterunternehmens Deutsche Immobilien Development GmbH tätig gewesen war, leitet auf Vorstandsebene den Bereich Development und verantwortet damit alle Projektentwicklungen mit Ausnahme der Hotelentwicklungen für die Marke „a-ja. Das Resort“.

**Michael Hintze (48) übernimmt als Chief Operating Officer (COO) die Verantwortung für das operative Unternehmensgeschäft von Bilfinger Real Estate.** Er berichtet an Aydin Karaduman, Executive President Bilfinger SE Division Real Estate. **Thomas Hermann (53) ist neuer Leiter Investment bei Bilfinger Real Estate in Berlin.** Damit übernimmt Hermann die Verantwortung für das regionale Investmentberatungsgeschäft am Unternehmensstandort Berlin.

## RECHTSPRECHUNG FÜR INVESTOREN

### Aktuelles Urteil

#### SANIERUNGSBEDINGTER LEERSTAND Grundsteuererlass bei Ertragsminderung

BFH, Urteil v. 17.12.2014, II R 41/12, DWW 2015 S. 151

Stehen sanierungsbedürftige Wohn- oder Geschäftsräume leer und hat dies eine Er-

tragsminderung zur Folge, so hat der Eigentümer einen Anspruch auf teilweisen Erlass der Grundsteuer, wenn er den Leerstand nicht zu vertreten hat. Hiervon ist auszugehen, wenn das Gebäude in einem städtebaulichen Sanierungsgebiet liegt.

Der Eigentümer eines in einem städtebaulichen Sanierungsgebiet gelegenen Mehrfamilienhauses beantragte bei der Finanzverwaltung wegen einer durch Leerstand bedingten Ertragsminderung einen teilweisen Erlass der Grundsteuer. Das Finanzamt

lehnte den Antrag ab. Die Klage des Eigentümers hatte Erfolg: Ist der normale Rohertrag infolge eines Leerstands gemindert, so wird die Grundsteuer gem. § 33 Grundsteuergesetz (GrStG) zum Teil erlassen. Voraussetzung ist jedoch, dass der Leerstand vom Eigentümer nicht zu vertreten ist. Einen Leerstand von Wohn- oder Geschäftsräumen hat der Eigentümer nicht zu vertreten, wenn es ihm trotz intensiver Bemühungen nicht gelingt, die Räume zu einem marktgerechten Mietzins zu vermieten.

**VDP-IMMOBILIENINDEX**

**Ein Plus von 4,9 Prozent auf dem deutschen Wohn- und Gewerbeimmobilienmarkt** Im Einzelnen stiegen die Preise für Mehrfamilienhäuser um 7,6 Prozent und für selbstgenutztes Wohneigentum um 4,4 Prozent. Einzelhandelsimmobilien legten um 3,0 Prozent zu. Am geringsten fiel die Preissteigerung bei Büroimmobilien aus: Hier gab es ein Plus von 0,8 Prozent. „Deutsche Wohn- und Gewerbeimmobilien bleiben mangels attraktiver alternativer Anlagerenditen in Deutschland begehrt“, sagt Jens Tolckmitt, Hauptgeschäftsführer des vdp. Die Nachfrage ausländischer Investoren bleibe dabei auch wegen des schwachen Euro hoch. Diese fokussierten sich neben Büro- und Einzelhandelsimmobilien zunehmend auf Mehrfamilienhäuser.



Laut Destatis hält der Bau-boom an. Der GdW sieht jedoch Rückschritte.

**BAUGENEHMIGUNGEN****2,6 Prozent mehr genehmigte Wohnungen im ersten Halbjahr**

Im ersten Halbjahr 2015 wurden 2,6 Prozent mehr Wohnungen neu gebaut oder umgebaut als im Vorjahreszeitraum. Das geht aus Zahlen des Statistischen Bundesamts (Destatis) hervor. Von Januar bis Ende Juni 2015 wurde demnach der Neubau beziehungsweise Umbau von fast 140.400 Wohnungen genehmigt. Das waren knapp 3.600 Wohnungen mehr als im ersten Halbjahr 2014. Damit habe sich die seit dem Jahr 2010 anhaltende positive Entwicklung fortgesetzt, erklärte die Wiesbadener Behörde. Diese Zunahme resultierte vor allem aus einem Anstieg von Wohnungen in Mehrfamilienhäusern (plus 5,3 Prozent). Die Baugenehmigungen für Wohnungen in Einfamilienhäusern stiegen deutlich geringer an (plus 1,0 Prozent), für Wohnungen in Zweifamilienhäusern gab es sogar einen Rückgang um 4,7 Prozent. Angesichts der Zahlen forderte der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW erneut, den Wohnungsbau zu forcieren. „Die Dynamik bei den Baugenehmigungen hat sich im ersten Halbjahr 2015 weiter abgekühlt“, sagte GdW-Präsident Axel Gedaschko. Im ersten Quartal 2014 hatte das Plus gegenüber dem Vorjahr noch bei 15,3 Prozent gelegen.

ern (plus 5,3 Prozent). Die Baugenehmigungen für Wohnungen in Einfamilienhäusern stiegen deutlich geringer an (plus 1,0 Prozent), für Wohnungen in Zweifamilienhäusern gab es sogar einen Rückgang um 4,7 Prozent. Angesichts der Zahlen forderte der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen GdW erneut, den Wohnungsbau zu forcieren. „Die Dynamik bei den Baugenehmigungen hat sich im ersten Halbjahr 2015 weiter abgekühlt“, sagte GdW-Präsident Axel Gedaschko. Im ersten Quartal 2014 hatte das Plus gegenüber dem Vorjahr noch bei 15,3 Prozent gelegen.

ANZEIGE

**Das Telefonbuch**  
Alles in einem

**Am Puls der Zeit**

Seit Kurzem ist Das Telefonbuch auch als App für die Apple Watch verfügbar: Nutzer können nun direkt vom Handgelenk aus nach dem passenden Anbieter in ihrer Nähe suchen. Allen Interessierten bieten die Das Telefonbuch-Verlage einen kostenlosen Firmeneintrag zum Testen für drei Monate an.

**Marketing im Mittelstand: Neue Impulse durch mobile Kommunikation**

Kunden sind heute zunehmend mobil unterwegs und suchen via Smartphone oder Tablet nach gewerblichen Kontakten. Auch Immobilienfirmen sollten an ihre Präsenz im mobilen Umfeld denken. Zwar haben schon viele Betriebe eine eigene Website, doch was nutzt diese, wenn sie auf mobilen Endgeräten nicht optimal funktioniert? Das Telefonbuch bietet mit seinen mobilen Anwendungen eine effiziente Alternative.

**Die mobile lokale Suche ist die Zukunft**

Mit zirka vier Millionen App-Downloads alleine auf Smartphones und über 1,3 Millionen Besuchen auf der mobil-optimierten Website ist Das Telefonbuch im mobilen Bereich ein reichweitenstarkes Werbemedium. Wer hier mit einem eigenen Firmeneintrag präsent ist, kann neben den Basisinformationen wie Name, Adresse oder Telefonnummer seine Geschäftspräsenz durch Informationen wie Öffnungszeiten, Logos, Bilder oder Angebote optimieren. Ebenfalls ist eine Kartenfunktion integriert, die zeigt, wo ein gesuchter Anbieter zu finden ist und wie man am schnellsten dorthin gelangt. Über den Firmeneintrag hinaus lässt sich die Sichtbarkeit des eigenen Angebots beispielsweise durch Banner für das Mobilumfeld erhöhen. Doch was viel wichtiger ist: Dank Das Telefonbuch können sich Immobilienfirmen die Investition in eine eigene mobile Website sparen!



**Weitere Informationen:** [firmeneintrag.dastelefonbuch.de](http://firmeneintrag.dastelefonbuch.de)

Übrigens: Das Telefonbuch ist auch online über [dastelefonbuch.de](http://dastelefonbuch.de) und fast schon klassisch als Sprachauskunft, gedruckte Ausgabe oder DVD-ROM verfügbar.

# Vom Spezialisten bis zum Alleskönner

Landesbanken spielen bei der Finanzierung großer Immobilienvorhaben zunehmend eine gewichtige Rolle. Sie sind nicht nur als Kreditgeber gefragt, sondern mitunter wird sogar ihr Rat als Experte in der Projektentwicklung gesucht.

**D**ie Landesbanken sind ein wichtiger Pfeiler der gewerblichen Immobilenkreditfinanzierung in Deutschland. Doch gerade einige von ihnen traf die Finanzmarktkrise mit besonders starker Wucht, manche – wie die WestLB und die Sachsen LB – sogar so sehr, dass sie inzwischen komplett von der Bildfläche verschwunden sind.

Die verbliebenen Akteure wurden zum Teil stark umgekrempelt, verlorenes Terrain konnte zurückgewonnen werden. „Die Landesbanken haben aus ihren Fehlern gelernt, indem sie ihre Geschäftsstrukturen gestrafft und sich auf

bestimmte Geschäftsfelder fokussiert haben“, sagt Christian Schulz-Wulkow, Leiter des Immobiliensektors Deutschland, Österreich, Schweiz der EY Real Estate. „Die Zeiten, dass Landesbanken wie die BayernLB über ihre Tochter GBW Tausende von Wohnungen verwalten, sind so gut wie vorbei.“

Die enorme Bedeutung der Landesbanken im gewerblichen Immobilienkreditgeschäft offenbart ein Blick auf die Top-Ten-Liste (Entwicklung des Neugeschäfts 2014) von JLL Deutschland. Sechs der größten Immobilienfinanzierer sind Landesbanken oder gehören einer von ih-



**Starkes Sextett:**  
Sechs der größten Immobilienfinanzierer sind Landesbanken oder gehören zu ihnen.



**SUMMARY » Sechs der größten Immobilienfinanzierer** im gewerblichen Immobilienkreditgeschäft sind Landesbanken oder gehören einer von ihnen. » Der aktuellen Auswertung von Geschäftsberichten großer Immobilienbanken in Deutschland von JLL Deutschland zufolge **zählen die Landesbanken zu den expansivsten Akteuren** bei der Vergabe von gewerblichen Immobiliendarlehen hierzulande. » **Manche Landesbank hat sich spezialisiert.** So ist die BayernLB beispielsweise Spezialist für Sozialimmobilien wie Pflegeheime und Seniorenresidenzen, um die viele andere Immobilienbanken einen Bogen machen. Andere Landesbanken wie die Helaba sind breit aufgestellt.

nen. Konkret bilden das Sextett: die Landesbank Hessen-Thüringen (Helaba), die HSH Nordbank, die BayernLB, die Landesbank Baden-Württemberg (LBBW), die Berlin Hyp (Eigentümer Landesbank Berlin Holding) und die Deutsche Hypo (Tochter der NordLB).

**EXPANSIVE AKTEURE** Der aktuellen Auswertung von Geschäftsberichten großer Immobilienbanken in Deutschland von JLL Deutschland zufolge zählen die Landesbanken zu den expansivsten Akteuren bei der Vergabe von gewerblichen Immobiliendarlehen hierzulande. Das ist zum

einen auf deren historisch gewachsene Rolle auf dem deutschen Finanzierungsmarkt zurückzuführen. Aber auch Sonderfaktoren – etwa dass sich die Berlin Hyp seit 2014 auf großvolumige Immobilienfinanzierungen spezialisiert hat – führten dazu, dass das Darlehensvolumen – bei der Berlin Hyp um 25 Prozent auf vier Milliarden Euro – mitunter regelrecht in die Höhe schoss.

Die HSH Nordbank durchlief – da sie in der Finanzmarktkrise in eine finanzielle Schieflage geraten war – ein EU-Beihilfverfahren und eine Restrukturierung. Diese hatten zur Folge, dass sich die

Norddeutschen seitdem bei Immobilien ausschließlich auf die gewerbliche Kreditfinanzierung in Deutschland (Schwerpunkt: Wohnimmobilienportfolios, Büros und Einzelhandelsobjekte) konzentrieren.

**MEHR NEUGESCHÄFT** „In den ersten sechs Monaten dieses Jahres lag unser Neugeschäftsvolumen deutlich über dem der gleichen Vorjahresperiode“, resümiert Peter Axmann, Leiter Immobilienfinanzierung der HSH Nordbank. Er führt die rege Kreditnachfrage vor allem auf das stark gestiegene Transaktionsvolumen zurück, das laut JLL Deutschland in diesem Zeitraum um mehr als 40 Prozent auf 24 Milliarden Euro emporschnellte. Vor allem asiatische Investoren drängten derzeit massiv auf den deutschen Immobilienmarkt, hat Axmann beobachtet.

Mit einem Neugeschäftsvolumen (ohne Prolongationen) von gut vier Milliarden Euro im Jahr 2014 rangiert die HSH Nordbank unter den Top Five der gewerblichen Immobilienfinanzierer in Deutschland. Die Wettbewerbsintensität, insbesondere um die Finanzierung risikoarmer Core-Immobilien – das Segment, das auch die meisten Landesbanken bevorzugen –, hat erneut zugenommen, was die Margen weiter purzeln ließ. Timo Tschammer zufolge, Mitglied im Management Board Deutschland von JLL, betragen diese im Schnitt für Core-Büroimmobilien lediglich noch etwa ein Prozent – Tendenz weiter fallend.

**KNOW-HOW IN DER NISCHE** Wer höhere Margen anpeilt, sollte spezielles Know-how mitbringen können, wie zum Beispiel bei der Finanzierung von Pflegeheimen, Hotels oder Projektentwicklungen. Über Know-how in so einer Nische verfügt unter anderem die BayernLB. Die Münchner haben sich als Spezialist zur Finanzierung von Sozialimmobilien wie Pflegeheimen und Seniorenresidenzen etabliert, um »



Fotos: BayernLB, Berlin Hyp, Helaba, Deutsche Hypo, HSH Nordbank, LBBW/Frank Kleinbach

## GEWERBLICHE IMMOBILIENFINANZIERER IN DEUTSCHLAND

Name der Bank	Neugeschäftsvolumen 2014 in Milliarden Euro (Deutschland)	Immobilienkreditbestand Ende 2014 in Milliarden Euro (In- und Ausland)
Helaba	5,5	34,3
DG Hyp	4,7	18,5
Deutsche Pfandbriefbank (pbb)	4,7	24,3
HypoVereinsbank	4,1	12,5
HSH Nordbank	4,1	10,6
Berlin Hyp	4,0	17,7
BayernLB	3,4	20,7
Aareal Bank	2,4	32,3
Deutsche Hypo	2,1	12,4
DekaBank	1,3	4,8

Anmerkung: In der Tabelle wurde u.a. die LBBW mangels Daten nicht berücksichtigt.  
Quelle: JLL Deutschland; Stand: 2014

die viele andere Immobilienbanken einen Bogen machen. „In diesem Segment zählt die BayernLB bundesweit zu den Marktführern“, freut sich Bernd Mayer, Bereichsleiter Immobilien der BayernLB. Mehr als 50 Pflegeheime werden zurzeit finanziert. „Kein einziges Investment befindet sich in der Verwertung oder ist gefährdet“, fügt er hinzu. Der Schlüssel zum Erfolg sei, dass die Bayern LB über exzellente Kenntnisse in diesem Markt verfüge, vor allem was die Eignung von Pflegeimmobilienbetreibern betreffe.

Die HSH Nordbank zählt zu den wenigen Kreditinstituten, die inzwischen mahnen, dass der deutsche Immobilienmarkt anfrage, „heißzulaufen“. Preise und Mieten liefen auseinander, die Beleihungsausläufe – mit einer Loan-to-Value-Ratio von im Schnitt 70 Prozent – hinterließen auf den ersten Blick zwar noch einen ganz passablen Eindruck, erklärt Axmann: „Doch der Schein trügt.“ Was dem Experten missfällt, ist, dass die

Beleihungsausläufe auf deutlich höheren Beleihungswerten fußen als vor zwei oder drei Jahren.

Daher wollen es die Norddeutschen im zweiten Halbjahr defensiver angehen lassen. Bereits im vergangenen Jahr bekam die HSH Nordbank übrigens Anfragen für gewerbliche Immobiliendarlehen über insgesamt 16 Milliarden Euro. „Es wäre also weit mehr machbar gewesen als unser realisiertes Neugeschäftsvolumen von vier Milliarden Euro“, so Axmann.

**BEI KREDITEN AUF DIE BREMSE TRETEN** Die Berlin Hyp, die sich wie die HSH Nordbank vornehmlich auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung in Deutschland fokussiert, will in diesem Jahr laut JLL Deutschland bei der Kreditvergabe ebenfalls eher auf die Bremse treten. „Der deutsche Immobilienmarkt boomt, aber der Finanzmarkt ist hart umkämpft“, resümiert Oliver Hecht, Leiter Verbund- und Konsortialgeschäft der Berlin Hyp. Es

gebe Konkurrenten, die mit einem recht ambitionierten Pricing unterwegs seien. „Da wollen wir nicht um jeden Preis mitbieten“, betont er. Intensivieren wollen die Berliner vor allem die Zusammenarbeit mit den Sparkassen. „In nicht einmal zwei Jahren haben sie bundesweit mit fast 100 Sparkassen gewerbliche Immobilienfinanzierungen unter Dach und Fach gebracht“, freut sich Hecht. „Da sehen wir – bei mehr als 400 Sparkassen – noch jede Menge Wachstumspotenzial.“

Mit ihrer breiten Aufstellung kam gerade die Helaba recht gut durch die Finanzmarktkrise und fuhr 2014 das beste Ergebnis ihrer Firmengeschäfte ein. In der gewerblichen Immobilienfinanzierung ist sie nicht nur bundesweit eine gefragte Adresse, sondern auch im Ausland – etwa in Großbritannien und den USA, aber auch in Skandinavien und Polen. „Die internationale Diversifizierung im Immobilienkreditgeschäft ist momentan, mit Blick auf eine auskömmliche Marge, sicher vorteilhaft“, heißt es seitens der Helaba.

### KREDITGEBER UND PROJEKTENTWICKLER

In der Projektfinanzierung engagiert sie sich nicht nur als Kreditgeber, ihre Tochter OFB Projektentwicklung konzipiert Gewerbeimmobilien. Ferner ist sie am Fondshaus Hannover Leasing beteiligt, ihre Wohnungsgesellschaft GWH verwaltet fast 50.000 Wohnungen. „Synergien lassen sich aus diesen Aktivitäten kaum gewinnen, manche hatten politische Gründe aufgrund der öffentlich-rechtlichen Anteilseignerstruktur“, sagt Christian Schulz-Wulkow.

Ähnlich strukturiert ist das Beteiligungsgeflecht der BayernLB. Allerdings besitzen die Münchner keine Wohnungen, da die Tochter GBW längst verkauft wurde. Dafür verfügen sie gemeinsam mit ihrer Tochter DKB über ein starkes Standbein in der Immobilienfinanzierung. Das Kreditportfolio für Gewerbeimmobilien und Wohnungen lag Ende 2014 bei 44 Milliarden Euro. «

Norbert Jumpertz, Staig

# IVG – Gemischtwarenladen vor dem Kehraus

Die IVG will sich neu aufstellen. Der Bonner Immobilienriesen wird sich stärker auf deutsche Büroimmobilien fokussieren, um wieder profitabel zu werden. Überflüssiger Ballast soll abgeworfen werden, um das Immobilienportfolio zu straffen und kapitalmarktfähig zu machen.

120 Büroimmobilien – darunter „The Squire“ in Frankfurt (Bild) – will die IVG in eine neue Gesellschaft ausgliedern.



**D**as Schlimmste scheint überwunden. Das Insolvenzverfahren, das die IVG Immobilien AG zur finanziellen Restrukturierung durchlief, wurde vor einem Jahr aufgehoben. Nun will der Vorstand mit Dietmar Binkowska, seit März 2015 an der Spitze, die IVG neu ausrichten. Wichtigster Schritt: Ein Kernimmobilien-Portfolio soll in eine neue Gesellschaft ausgegliedert werden. Es umfasst laut IVG 120 Büroimmobilien – wie „The Squire“ in Frankfurt – im Wert von drei Milliarden Euro. Der Verkauf von „The Squire“ gelang zwar nicht, dafür wurde aber eine langfristige Refinanzierung gesichert. Das Immobilienportfolio soll ferner gestrafft und vorwiegend mit Objekten der deutschen Top-7-Standorte bestückt werden.

**70 OBJEKTE UND ZWEI HEKTAR WALD** 70 Objekte (Wert: 300 Millionen Euro), darunter zwei Hektar Wald, will das Unternehmen abstoßen. Ihr Verkaufserlös würde den finanziellen Spielraum der Bonner spürbar ausweiten. Für Investitionen ins Kernportfolio stünden ansonsten 40 Millionen Euro pro Jahr zur Verfügung, sagt Firmensprecher Jürgen Herres. Die IVG sehe sich als einen der führenden Player im Segment deutscher Büroimmobilien. Und diese Position will sie gegenüber Rivalen wie Alstria Office (Immobilienvermögen Ende 2014: 1,6 Milliarden Euro) gewiss behaupten.

Bei der Konsolidierung des Segments der Immobilienaktiengesellschaften wolle die IVG mit von der Partie sein, kündigt Herres an. Erst 2014 fusionierten Prime Office und OCM German Real Estate Holding zur Deutschen Office (Immobilienvermögen: 1,8 Milliarden Euro), die Alstria Office jetzt übernehmen möchte. Um flexibler auch auf derartige Marktentwicklungen reagieren zu können, soll das Kernimmobilienportfolio auf eine „rechtlich selbstständige Einheit in kapitalmarktfähiger Form“ übertragen werden,

heißt es seitens der IVG. Das könnte sich als geschickter Schachzug herausstellen. „Die Platzierung an der Börse ermöglicht die zeitnahe Marktbewertung von Immobilien, was die Refinanzierung erleichtern kann“, urteilt Sonja Knorr, Immobilienanalytikerin des Analysehauses Scope. Sie vor allem auf deutsche Büroimmobilien zu fokussieren, hält die Expertin prinzipiell für eine Strategie, die sich bei geschickter Diversifikation des Immobilienbestands auszahlen könne. Das Portfolio der IVG zählt im Segment der deutschen Büroimmobilien laut Knorr zu den größten in Deutschland. Selbst von den großen Publikums-Immobilienfonds kann da Knorr zufolge volumenmäßig kaum einer mithalten. Wie viele Core-Investoren könnte sich die IVG stärker auf so genannte Trophy-Immobilien – wie beispielsweise den Opernturm in Frankfurt – fokussieren. Momentan ist der Markt für solche Objekte jedoch stark umkämpft.

**WAS BLEIBT VON DER „ALTEN IVG“?** Was von der „alten IVG“, die nur noch als Holdinggesellschaft fungieren soll, übrig bleibt, ist kaum absehbar. Offiziell heißt es, dass die IVG Institutional Funds GmbH – 43 Fonds (Vermögen: 10,1 Milliarden Euro) – und die IVG Caverns GmbH weiter Bestandteil des IVG-Verbunds sein werden. Gemunkelt wird aber, dass das Kavernengeschäft abgestoßen werden soll. Was das Fondsgeschäft betrifft, stehen die Zeichen wohl ebenfalls auf Abschied. „Der Gemischtwarenladen IVG steht vor dem Kehraus“, sagt ein Branchenkenner.

Sicher ist: Die Kehrtwende muss rasch gelingen. Im vergangenen Jahr fuhr die IVG einen Verlust (Ebit) von fast 300 Millionen Euro ein. Selbst wenn man 170 Millionen Euro als Vorsorge zur Sanierung der Kavernen herausgerechnet, bleibt ein dickes Minus. «

# Wohnzukunft: enger, nachhaltiger, generationenübergreifender

Wie werden die Deutschen in zehn Jahren wohnen? Worauf werden sie dabei in Sachen Baumaterialien, Wohnstruktur und Innenausstattung der Immobilien Wert legen? Die Ergebnisse der Hiscox-Zukunftsstudie erlauben der Immobilienbranche einen Blick auf die zukünftigen Bedürfnisse ihrer Kunden.



Das Haus der Zukunft: Fenster dienen als digitale Bildschirme. Gesundheitsschonende Materialien schützen vor Elektromog.

**W**elche Rolle wird Nachhaltigkeit spielen und wer lebt mit wem unter einem Dach? Hierzu befragten Trendforscher des Marktforschungsinstituts Future Foundation im Auftrag des Versicherungsunternehmens Hiscox Experten und Trendspotter sowie jeweils 1000 Menschen in Deutschland, Frankreich und Großbritannien zu ihren Bedürfnissen und Wünschen im Haus der Zukunft. Vier grundlegende Trends, die das Wohnen in den kommenden zehn Jahren prägen, sind dabei erkannt worden:

## **TREND 1: MEHRGENERATIONENKONZEPT**

Als Antwort auf den demografischen Wandel und die Platzknappheit werden Eltern, Kinder und Großeltern in den nächsten Jahrzehnten länger und häufiger gemeinsam auf engerem Raum und unter einem Dach leben als bisher gewohnt: Etwa jeder fünfte Deutsche (19 Prozent) zwischen 18 und 24 Jahren kann sich nach der Befragung aktuell vorstellen, seine Eltern zukünftig bei sich aufzunehmen. Unter allen befragten Altersklassen liegt dieser Wert immerhin bei acht Prozent. In Frankreich und Großbritannien ist die Bereitschaft sogar noch größer. Ebenso gehen auch mindestens 40 Prozent der Erwachsenen im Alter von 25 bis 44 Jahren davon aus, dass ihre Kinder häufiger als früher über die Volljährigkeit hinaus zuhause wohnen oder später wieder zuhause einziehen werden (alle Befragten: 29 Prozent). Zudem ist mit einer so genannten Sandwich-Generation zu rechnen, bei der ein Erwachsener gleichzeitig seine eigenen Kinder und seine Eltern betreuen muss. Es zeichnet sich außerdem ab, dass das Wohnzimmer als zentraler Raum des Hauses stark an Bedeutung verliert: Traf man sich hier bis vor Kurzem noch zum Fernsehen, konsumiert die junge Generation Medien jetzt von überall. Ebenso zeichnet sich ein Trend zu Fertighäusern als flexible Wohnlösung ab.

**TREND 2: NACHHALTIGKEIT** Steigende Energiepreise, staatliche Regulierungen, Platzknappheit und die geringe Verfügbarkeit von Wohnungen in den Städten führen zu einem steigenden Kosten- und Energiebewusstsein. 72 Prozent der Befragten können sich vorstellen, in Häusern zu leben, die ihren Energiebedarf selbst decken. Vorstellbar sind ganze „Energie-positive“ Wohngegenden, die über Solarzellen Strom erzeugen und ins Netz einspeisen. Im Haus selbst könnte beispielsweise eine Waschmaschine für die Stromspeicherung genutzt werden.

## **TREND 3: REDUKTION UND DIGITALISIERUNG**

Die Verstädterung in Europa führt dazu, dass mehr Menschen auf weniger Raum leben werden. Dies löst einen Trend zur Reduktion aus. Staubige Bücherregale werden zu einem Relikt vergangener Zeiten. Der Stauraum ist zukünftig digital. 51 Prozent der Befragten haben bereits Hausrat abgebaut. Durch das Mehr an Digitalem entsteht ein erhöhter Bedarf nach sichereren Lösungen in privaten Räumen. Automatische Updates von Geräten, Filmen, E-Books und Audiodateien oder eine Cloud-Speicherung des digitalen Eigentums werden an der Tagesordnung sein.

## **TREND 4: GESUNDHEITSBEWUSSTSEIN**

Die Wohnung der Zukunft wird einen aktiven Beitrag zu Gesundheit leisten. 30 Prozent der Befragten würden es begrüßen, wenn die Beleuchtung sich an ihren Stresspegel anpassen und so einen Beitrag zum individuellen Wohlempfinden leisten würde. Ebenso wird der Einsatz gesundheitsschonender und natürlicher Materialien, Baustoffe und Technologien, die beispielsweise vor Elektromog schützen, stark ansteigen. «

Tobias Wenhart, Manager Products & Underwriting bei Hiscox



Umfassender Einsatz von Business Intelligence ermöglicht es Ihnen, sich auf die Wertschöpfung aus den Anlagen Ihres gesamten Portfolio zu konzentrieren.

# Verwaltungs- und Finanzsoftware für IMMOBILIEN



Social. Mobile. Smart.



## YARDI Voyager® 7S

Zentralisieren Sie Ihre Immobiliendaten, um Risiken zu minimieren und wichtige Performance-Kriterien bereitzustellen, während Sie Mobiltechnologie nutzen, um die Interaktion mit Interessenten und Mietern zu revolutionieren.

Besuchen Sie uns auf der **Expo Real** in **Halle A, Stand 1.232**

Möchten Sie mehr erfahren? Rufen Sie uns an unter der Telefonnummer **+ 49 (0) 211 523 91 466**, oder besuchen Sie uns im Internet unter **www.yardi.de**.

# Altersgerechte Wohnungen – kein Boom

Deutschland altert – und die Wohnungswirtschaft kommt nicht hinterher. Der Bedarf an barrierearmen Wohnungen übersteigt das Angebot schon jetzt um ein Vielfaches. Ändern dürfte sich an diesem Zustand wenig – weder locken Renditeaussichten, noch drückt der Schuh schmerzhaft genug.

**D**iese Lücke klafft: 700.000 Wohnungen stehen älteren, mobilitätseingeschränkten Menschen laut einer Prognos-Studie bundesweit zur Verfügung. Gebraucht würden bis 2030 knapp 3,6 Millionen – mehr als fünfmal so viele. „Die Zahlen verdeutlichen, vor welchen großen Herausforderungen Wohnungswirtschaft und Wohnungspolitik aktuell und in den nächsten Jahrzehnten stehen, um das Wohnungsangebot an den demografischen Wandel anzupassen“, bilanzieren Analysten der KfW, die die Studie in Auftrag gegeben hat. Wenn sie den Investitionsbedarf hochrechnen, kommen die Experten auf eine Summe von 50 Milliarden Euro.

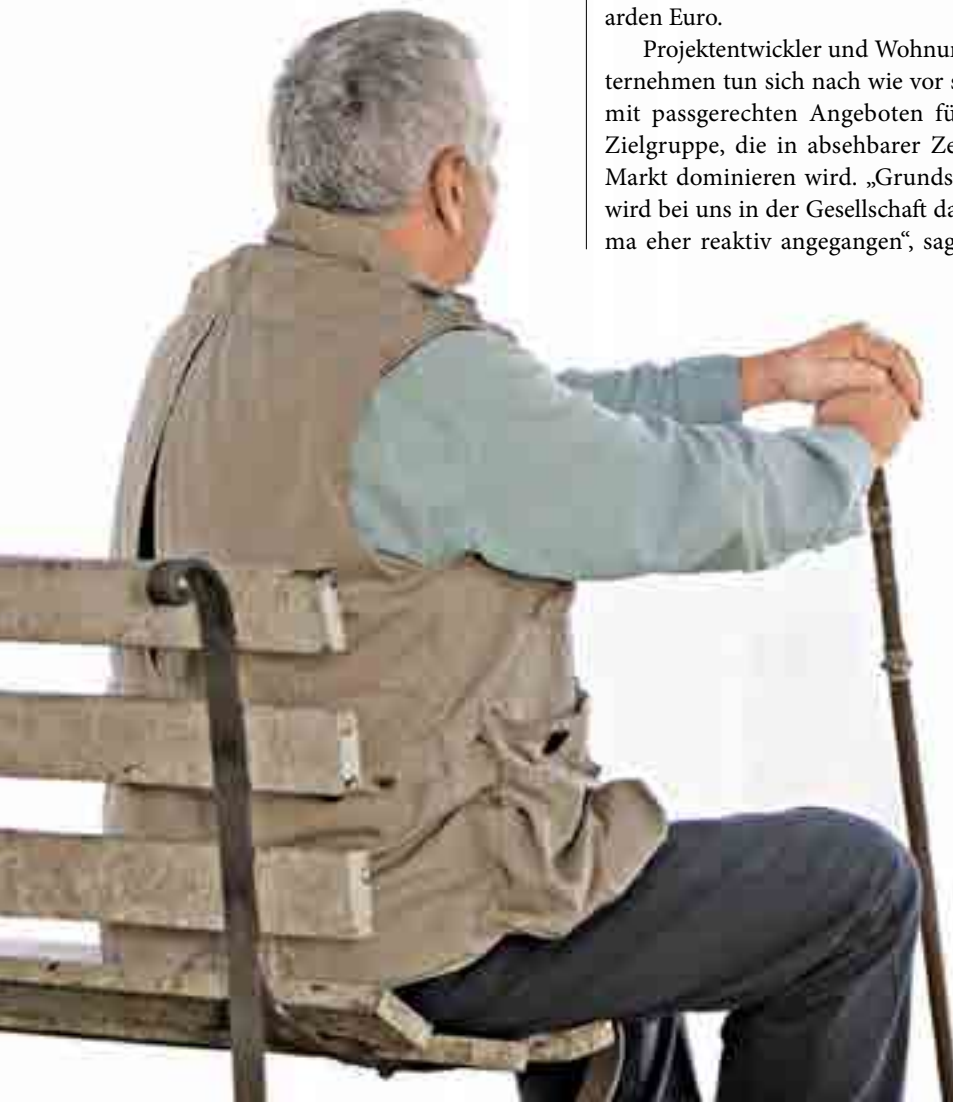
Projektentwickler und Wohnungsunternehmen tun sich nach wie vor schwer mit passgerechten Angeboten für eine Zielgruppe, die in absehbarer Zeit den Markt dominieren wird. „Grundsätzlich wird bei uns in der Gesellschaft das Thema eher reaktiv angegangen“, sagt etwa

der Geschäftsführer der Deutsche Wohnen Immobilien Management GmbH, Lars Urbansky. „Wenn ein Mieter Bedarf anmeldet, passen wir die Wohnung entsprechend an.“ Urbansky spricht damit stellvertretend für die Branche: Altersgerechte, also barrierearme Wohnungen sind ein Nischenmarkt.

**UNSIKERHEIT AM MARKT** Ein Grund liegt in dem engen Planungshorizont von Investoren, wie der Geschäftsführer von Hochtief Projektentwicklung, Gordon Gorski, erklärt. „Investoren entscheiden oftmals noch aus dem Heute und Jetzt“, sagt er. „Das Problem ist offensichtlich noch nicht stark genug in den Köpfen von Betroffenen oder Investoren verankert, sodass die Berücksichtigung der Anforderungen bislang zu gering ausfällt.“ Bestärkt wird dies durch die Risiken, die ein Nischenmarkt mit sich bringt – es gibt „Sprungstellen“, wie es der Immobilienwirtschaftler Tobias Just von der International Real Estate Business School (IREBS) an der Universität Regensburg beschreibt: Plötzlich auftauchende Wettbewerber mit identischer Zielgruppe, gesetzliche Rahmenbedingungen, die sich ändern und den Trend in einer gesamten Branche umkehren können. „Die Unsicherheit im regulatorischen Umfeld, ergänzt mit der generellen Volatilität am Markt, hält von langfristigen Strategien ab“, sagt Just.

Um den theoretischen Bedarf wissen zwar die meisten, auch ihre Mieterstruktur ist bekannt. Nur drückt der Schuh eben nicht akut. „In Berlin sind wir nicht gezwungen, der breiten Masse Bedarf zur Verfügung zu stellen“, sagt Deutsche-Wohnen-Manager Urbansky. „Die Nachfrage

Altersgerechte Wohnungen bleiben ein rares Gut. Projektentwickler und Wohnungsunternehmen tun sich nach wie vor schwer mit passgerechten Angeboten.



**SUMMARY** » **Es reicht noch lange nicht** mit den Investitionen in so genannte altersgerechte Wohnungen. Projektentwickler und Wohnungsunternehmen tun sich schwer mit diesen Angeboten. » Um **den theoretischen Bedarf** wissen zwar die meisten, auch ihre Mieterstruktur ist bekannt. » **Die Nachfrage** ist bei vielen Befragten noch nicht so stark. » Schuld trägt auch die **mangelnde Rendite**.

ist noch nicht so stark.“ In diesem Jahr hat der MDax-Konzern auf Wunsch bislang etwa 50 Wohnungen umgewandelt, also Schwellen abgebaut, Bäder umgestaltet und gegebenenfalls Türen verbreitert. Von der Patrizia AG heißt es: „Bislang konnten wir kein ausgeprägtes Interesse an Investitionen in den altersgerechten Umbau von Bestandswohnungen feststellen.“ Die Deutsche Annington hat 3.000 Wohnungen im vergangenen Jahr umgebaut, knapp 0,9 Prozent ihres Bestands. In diesem Jahr will der MDax-Konzern 600 Millionen Euro in die Sanierung stecken.

**MANGELNDE RENDITE** Schuld trägt auch die mangelnde Rendite. Laut KfW investieren Anleger in den Umbau einer Wohnung im Durchschnitt 16.840 Euro. Allein das Anpassen eines Bades kann mit bis zu 13.000 Euro zu Buche schlagen, der Aufzug für ein Mehrfamilienhaus mit durchschnittlich 80.000 Euro. Die Kosten können Investoren über die Modernisierungszulage zwar zum Teil auf die Miete umlegen – trotzdem lohnt sich der Umbau gerade in Großstädten nicht, in denen die Nachfrage ohnehin das Angebot übersteigt. Zudem können sich viele Senioren höhere Mieten gar nicht leisten.

Die Bundesregierung fördert den Umbau mit einem entsprechenden KfW-Programm. Das allerdings sei für gewerbliche Investoren oftmals wenig attraktiv, erklärt Just: „So reizt das Zinsprogramm bei der derzeitigen Lage am Kapitalmarkt nicht.“ Unternehmen bestätigen diese Einschätzung: Die Deutsche Annington etwa finanziert Umbauten in diesem Jahr ausschließlich mit Eigenkapital. Von der Deutschen Wohnen heißt es, es werde versucht, Umbauten möglichst aus eigener Tasche zu bezahlen – der Verwaltungsaufwand sei sonst zu hoch.

Vielen reichen schon die Auflagen, die sie per Gesetz mit der energetischen Sanierung von Gebäuden haben, häu-

fig noch in Verbindung mit Regelungen zum Denkmalschutz. Das schreckt davor ab, auch noch offiziell altersgerecht umzubauen. Die Deutsche Annington etwa spricht von einem „seniorenfreundlichen“ Umbau. Solche Maßnahmen seien weniger aufwändig als der mit hohen Auflagen verbundene seniorenrechtliche Umbau, bekräftigt Sprecherin Nina Henckel. „Dadurch wird es für unsere Mieter erschwinglich.“

Neubau statt Umbau rechnet sich auch nicht. „Bestandserhaltung ist wirtschaftlich attraktiver als Neubau“, sagt die Roland-Berger-Analystin Daniela Lehr. Neubauten seien pro Quadratmeter etwa fünfmal teurer als Bestandsbauten. Zudem seien bewusst auf Senioren zugeschnittene Wohnungen schwierig zu vermarkten. „Wer will denn schon in jungen Jahren ‚altersgerecht‘ wohnen?“, erklärt dazu Heike Piasecki vom Analystenhaus BulwienGesa.

**FLEXIBLE MASSNAHMEN** Was also tun? IREBS-Wissenschaftler Just hält es für notwendig, zunächst einmal eine ausreichende Informationsbasis zu schaffen. Bei einer Analyse der Situation in Frankfurt am Main haben seine Kollegen und er festgestellt, dass niemand genau über Ausgangslage und Bedarf Bescheid wusste. „Wir brauchen mehr Transparenz“, sagt er.

In eine ähnliche Richtung geht die Forderung der Deutschen Annington, Modellbeispiele auszutauschen. Häufig gebe es preisgünstige, kleinteilige Möglichkeiten, Wohnungen den Bedürfnissen Älterer anzupassen – von denen sowohl Mieter als auch Konzern profitieren: Für Mieter hielten sich die Belastungen in Grenzen, der Konzern sei an stabilen Mieterstrukturen interessiert, sagt Sprecherin Henckel. Ein Viertel der Mieter wohnt seit mehr als 20 Jahren in seiner Wohnung. Die Deutsche Annington profitiert dabei von ihrer Größe: In dem es etwa Fenster

direkt beim Hersteller in Rumänien kauft, senkt das Unternehmen die Einkaufskosten deutlich.

Die Deutsche Wohnen wiederum versucht, Bewohnern mit Mobilitätseinschränkungen zunächst eine Wohnung im Erdgeschoss anzubieten, statt gleich einen Aufzug im ganzen Haus einzubauen. Ein branchenweiter Dialog könnte auch die Diskussion befruchten, die das Unternehmen derzeit intern führt. „Wir sind dabei zu überlegen, wie wir mit der Situation umgehen wollen“, sagt Manager Urbansky. Vom verstärkten Umbau bis hin zu mehr Angeboten für betreutes Wohnen sei alles im Gespräch. 23 Prozent der Mieter sind 65 Jahre und älter; die Gruppe zwischen 31 und 65 Jahren macht 60 Prozent aus.

Das Bewusstsein des Themas alternde Gesellschaft scheint zumindest angekommen zu sein, und damit eine Bereitschaft, über neue Wohnformen nachzudenken. Hochtief Projektentwicklung etwa hat ein Modell entwickelt, bei Neubauten größerer Einheiten einzuplanen, dass Familienwohnungen irgendwann zu groß werden. „Wir gestalten den Grundriss von vornherein so, dass man eine Wohnung teilen kann – mit zwei Stromkreisläufen, zwei Anschlüssen, zwei getrennten Wassersystemen“, erklärt Gorski. So könnten sich Eltern später in einen Wohnungsteil zurückziehen und den anderen verkaufen oder vermieten.

Projekte wie generationenübergreifendes Wohnen, von Nachbarn angestrebte Hilfen und andere ehrenamtliche Einsätze seien inzwischen längst mehr als „nice to have“, bestätigt Just von der IREBS. In ihrer Gesamtheit könnten sie die Pflegesysteme erheblich entlasten, Umzüge hinausschieben und überhaupt einen fließenden Übergang von der Blüte des Lebens in ein Alter mit gewissen Einschränkungen ermöglichen. «

# Ey, Alter!



In der Toskana nahe Arezzo kommen 20 Freunde zusammen, um einen 50. Geburtstag zu feiern. Am Pool machen die meisten auch in Badehose noch eine gute Figur. Das Tanzen auf den massiven Eichentischen gelingt leichtfüßig, eingekauft wird bei Prada im Outlet-Center um die Ecke, gesunde Ernährung beginnt mit dem selbstgemixten Biomüsli am Morgen. Eben Babyboomer, gefühlt in der Mitte des Lebens. Im Laufe der Festtage kommt der naheliegende Gedanke auf, ob das Leben nicht auch unter dem Titel Alten-WG für immer so weitergehen kann.

Ich habe beim zukunftsInstitut nachgeschaut: In Europa sind 2030, also in 15 Jahren, mehr als die Hälfte der Menschen über 50. Sie können dann mit einer weiteren Lebenserwartung von rund 40 Jahren rechnen. Deutschland ist heute schon das Land mit dem vierthöchsten Durchschnittsalter der Bevölkerung, nach Japan, Italien und der Schweiz. Und das Land mit dem dritthöchsten Anteil der Bevölkerung über 60 Jahren – nach Italien und Griechenland. In den meisten Industriestaaten verursachen die Babyboomer, die allmählich ins Rentenalter kommen, vor allem ab 2020 eine wesentliche Beschleunigung dieses Alterungsprozesses.

Ob Rente, Pflege oder Lebensarbeitszeit: Nahezu alle Staaten versuchen mit Kommissionen, Programmen und gesetzlichen Änderungen den erforderlichen gesellschaftlichen Umbau zu verstehen und zu gestalten. Familie, Arbeit, Gesundheit, Bildung, Mobilität und Urbanität, es gibt kaum einen Bereich, der bereits Antworten auf die umfassenden Veränderungen der kommenden Jahre hat. Das Problem trifft alle Industrienationen nahezu

gleichermäßen. Die Menschen werden immer älter und die Geburtenzahlen sinken. Bei der Geburtstagsgruppe in der Toskana kommen auf 20 Erwachsene fünf Kinder.

In den nächsten fünf bis sieben Jahren erwarten die Statistiker zwar für Deutschland dank der zurzeit hohen Einwanderung noch eine leichte Zunahme, dann soll die Bevölkerungszahl aber bis 2060 auf 67,6 bis 73,1 Millionen zurückgehen, so der Präsident des Statistischen Bundesamtes, Roderich Egeler im April diesen Jahres. Damit nimmt auch das Arbeitskräftepotenzial deutlich ab (2030: minus sechs Millionen 20- bis 64-Jährige).

In vielen Ländern setzt die Politik auf Zuwanderung. Auch für Deutschland als attraktive Industrienation ist es in den kommenden Jahren die Aufgabe, talentierte Erwerbsfähige aktiv anzuwerben, willkommen zu heißen und zu integrieren. Angelsächsische Länder machen das seit Jahren sehr erfolgreich. Zwei Tage in London reichen, um das zu verstehen.

**ABER WIE GEHT ALTSEIN IN DEUTSCHLAND HEUTE?** Bis vor Kurzem noch ein weit entferntes Thema für mich. Doch plötzlich erleidet meine Mutter einen Schlaganfall. Sie ist nun dabei, sich tapfer zu ihrem gewohnten Leben zurückzukämpfen. Wieder sprechen, gehen, essen, schreiben lernen war die Aufgabe in der Reha. Jetzt hole ich sie ab, um die ersten Tage zuhause gemeinsam zu erproben. Ich schaue mit ihren Augen auf die Welt und alles ist anders. Jede Schwelle im Haus, jeder Bordstein und jede Treppe ist ein Wagnis. Auf der Straße fällt mir die brutale Geschwindig-

**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.

keit der Verkehrsteilnehmer auf. Schritt für Schritt organisiere ich ihren Tag. Ihre Reihenhäusensiedlung liegt gleich neben einem furchtbar hässlichen Einkaufsparadies mit Parkplatz davor. Ich hätte nicht gedacht, dass ich das einmal praktisch finden könnte. Doch jetzt ist jeder noch so kurze Weg hart erkämpft. Optiker, Friseur, Arzt, krosse Brötchen, Leberwurst, Fußpflege ... alles nah dabei. Das sieht für viele auf dem Land, etwa in der Toskana, deutlich schlechter aus. Auch deshalb werden ländliche Gebiete noch stärker Einwohner verlieren und Metropolregionen zulegen.

Aber zurück zu meiner Mutter in die Bremer Realität: Vor Kurzem haben wir uns dort einige Altenheime, pardon: „Seniorenresidenzen“, angeschaut. Für 2,6 Millionen Pflegebedürftige gibt es angeblich 13.000 Pflegeeinrichtungen in Deutschland. Die allermeisten draußen am Stadtrand, mit viel Abstandsgrün drum herum. Die Alten unter sich. Aufbewahrungsstätten, teuer für den Einzelnen und die Gesellschaft, aber billig und ohne Ambition zusammengebaut. Eins schlechter als das andere. Es stinkt nach Urin, Reinigungsmittel und Essensresten. Dort finden sich in der Regel nur Willenlose und Bettlägerige, die sich kurz vor knapp dorthin einliefern lassen. Alles in allem eine Schande für die Gesellschaft. Eine Hölle der Ignoranz, Gedankenfaulheit und des Zynismus. Ist das auch die Zukunft der nächsten Generation, der Babyboomer in der Toskana, die ab 2020 verstärkt das Altern entdecken?

**ALTERN IST NICHT AUTOMATISCH MIT GEBRECHLICHKEIT VERBUNDEN** Das zukunftsInstitut schreibt dazu: Nach Meinung der Deutschen ist man heute erst mit 77 Jahren alt. Und die Alten bleiben länger gesund. Die „healthy life expectancy“ liegt heute für deutsche Männer durchschnittlich bei 93 Prozent, also bei 70 von 76 Jahren, für Frauen bei 91 Prozent, jeweils der zweite Platz weltweit. Dabei fühlen sie sich auch noch zehn bis 20 Jahre jünger! Das sind gute Nachrichten für die Partygemeinde in der Toskana: Die neuen, aktiven Alten werden viel länger erwerbstätig und mobil sein. Und sich auch verstärkt freiwillig engagieren. Dabei wird deutlich, dass das gegenwärtige Bild vom Alter als eine Zeit, in der man sich ausschließlich ausruht und erholt, in Kürze nicht mehr zutreffend ist. Die aktive Übernahme von gesellschaftlichen Pflichten ist angesagt, so das zukunftsInstitut.

**WAS BEDEUTET DAS FÜR DIE BABYBOOMER?** Auch hier hilft die Idee von der solidarischen, urbanen, durchmischten Gesellschaft weiter. Neue Formen des Zusammenlebens werden zurzeit verstärkt ausprobiert: Mehrgenerationenwohnen, Alten-WGs, Cohousing, Senioren-genossenschaften oder Wohnen für Hilfe sind nur einige Beispiele. Durchmischtes, nachbarschaftliches Wohnen lässt Menschen leichter zusammenfinden und gemeinschaftlich leben.

Die Generationen bieten sich wechselseitig Dienstleistungen wie Teile der Haushaltsführung, Kinder- und Seniorenbetreuung an. Der Service wird frei vereinbart. Beratungsstellen unterstützen bei der Gründung und Durchführung. Als Modell wurde das Mehr-Generationen-Haus bereits vielfach erfolgreich umgesetzt. Auch Senioren-genossenschaften vermitteln alltagsnahe Dienstleistungen zwischen den Mitgliedern. Dabei erarbeiten sich aktive Mitglieder eine Gutschrift, die sie bei Eigenbedarf für Hilfeleistungen verwenden können.

Wohnen für Hilfe bringt in Bremen Senioren mit Studenten zusammen. Wohnung für Hilfe in Haus und Garten. Cohousing verbindet private Wohnungen oder Häuser mit Gemeinschaftseinrichtungen. Sie werden nachbarschaftlich geplant und bewirtschaftet. Zu den Einrichtungen zählen auch Küchen, in denen zusammen gekocht werden kann. Auch ein Waschsalon, eine Kita, Coworking Space, Internetcafé, Heimkino, Bibliothek, Werkstatt und Fitnessstudio kann gegebenenfalls genutzt werden.

In der Schweiz gibt es das Dienstbotenheim Oeschberg. Dort werden Knechte und Mägde, die in das Rentenalter gekommen sind, in ihrer gewohnten Umgebung bis ins hohe Alter begleitet. Sie arbeiten, an ihre Möglichkeiten angepasst, wie gewohnt, im Stall, Haushalt oder Wald. Die „Casa Verdi“ in Mailand ist das von Giuseppe Verdi gestiftete Altersheim für etwa 60 Musiker und Opernsänger. Altern wird deutlich individueller, mobiler, gesünder, engagierter, länger, mehr.

**WAS GEHT DAS DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT AN?** Die Gesellschaft wird sich dadurch tiefgreifend verändern. Städtebau, Wohnungsbau und Verkehr werden massiv von der Alterung betroffen sein. Die Alten sind die einzige noch stark wachsende Nutzergruppe. Ihre Bedürfnisse, Vorstellungen und Wünsche sind aber von der Immobilienwirtschaft nur unzureichend erkannt. Ein komplettes Umdenken ist erforderlich. «

**Unsere „Seniorenresidenzen“ sind alles in allem eine Schande für die Gesellschaft. Eine Hölle der Ignoranz, Gedankenfaulheit und des Zynismus.**

# Auch 2015: Viele Chancen, viel Verunsicherung, viel Anlegergeld

Expo Real Warm-up. Die Messe für internationale Immobilienfachleute und Investoren geht ins 18. Jahr. Die Branche sucht nach neuen Opportunitäten, nach Bestätigung von Trends, nach lohnenden Core-Projekten und zunehmend nach lukrativen Exits.



**E**rnst & Young legte vor wenigen Wochen Zahlen vor, die fast schon zu schön klingen. Deutschland ist demnach laut einer Umfrage für internationale Investoren einer der drei attraktivsten Standorte der Welt – und mit Abstand der Top-Standort in Europa. Mehr als jeder fünfte Manager (21 Prozent) nennt Deutschland bei der Frage nach den attraktivsten Investitionsstandorten. Nur China (38 Prozent) und die USA (35 Prozent) schneiden besser ab. Die Expo Real als internationale Investorenmesse ist in diesem Umfeld eine Insel der Stabilität. Wie schon im Vorjahr wird auch 2015 nach neuen Opportunitäten gesucht, nach Bestätigung von Trends und nach lohnenden Core-Projekten und zunehmend nach lukrativen Exits. Auf einer Ausstellungsfläche von 64.000 Quadratmetern gibt sich die Branche, die weiterhin von boomenden Märkten und zahlreichen Transaktionen geprägt ist, von Montag bis Mittwoch, 5. bis 7. Oktober 2015, ein erneutes Stelldichein. „Wir rechnen 2015 mit ähnlich guter Resonanz wie schon 2014, wo sich 1.650 Aussteller mit ihren Standorten, Projekten und Dienstleistungen rund um die Gewerbeimmobilie vorstellten“, sagt Messe-Sprecherin Kathrin Polenz.

Die Münchener Expo Real ist und bleibt Pflichttermin zum Netzwerken, für Geschäftsabschlüsse und auch zum Feiern. Doch es gibt auch Stimmen der Ermahnung und Nachdenklichkeit: Deutschland muss in der Zukunft aufpassen, sein Potenzial nicht zu verschenken, denn ausgerechnet bei Digitalisierung und Innovation – zwei Faktoren für zukünftiges Wachstum – machen die E&Y-Manager wesentliche Defizite aus.

Es ist viel Geld auf dem Markt, für das interessante Anlagemöglichkeiten gesucht werden. Nicht nur der Standort Mitteleuropa bietet sehr gute Aussichten. Neuer alleinverantwortlicher

Messechef ist Klaus Dittrich, der die gute Stimmung der heimischen Immobilienwirtschaft seit den vergangenen fünf Jahren gemeinsam mit dem 2014 verabschiedeten Eugen Egetenmeir miterlebt hat (siehe auch Interview auf Seite 34). Er kann somit getrost als „alter Hase“ im Immobilienmesse-Geschäft gelten. „Die Expo Real hat sich in den 17 Jahren seit ihrem Bestehen sehr erfolgreich entwickelt, sodass das Rad nicht neu erfunden werden muss“, sagt Dittrich sachlich.

**STABILE ENTWICKLUNG** Zu den Top-Ausstellerländern neben Deutschland werden sich unter anderem Österreich, die Niederlande, die Schweiz, Polen, Großbritannien, Russland, Italien, die USA und Luxemburg gesellen. Dittrich ist positiv erwartungsvoll: „Der Immobilienbranche geht es gut. Das Investmentvolumen auf den europäischen Gewerbeimmobilienmärkten lag im ersten Halbjahr 2015 bei gut 110 Milliarden Euro und damit nochmals gut ein Viertel höher als im Vorjahreszeitraum. Das schlägt sich auch in den Ausstellerzahlen nieder. Wir erwarten eine stabile Entwicklung auf dem Niveau des Vorjahres, als die Messe mit 1.653 Ausstellern und 36.893 Teilnehmern zulegte.“

Im Jahr 2014 realisierten laut E&Y-Research ausländische Investoren 763 Projekte – das sind neun Prozent mehr als im Vorjahr und ein neuer Rekord. Doch ist das auch von Dauer? Kreativität wird öfter gefordert, um nicht zurückzufallen. Dittrich bestätigt die stetig steigende Zahl ausländischer Teilnehmer. Und will das Thema Kreativität stärker im Konferenzprogramm aufgreifen. So findet unter anderem am ersten Messetag eine Diskussionsrunde zu „Internationale Investoren und Deutschland“ im Investment Locations Forum statt. Denn während die USA

**MESSE-FAKTEN » 2014 kamen 1.653 Aussteller und rund 36.893 Teilnehmer** zur Expo Real nach München. Das erwartet die Messeleitung auch für die Neuauflage 2015. Die Ausstellungsfläche beträgt in diesem Jahr 64.000 Quadratmeter. » **Die Standpreise** auf der Expo Real sind in diesem Jahr erstmals nicht teurer geworden. Wie im Vorjahr kostet der Quadratmeter 550 Euro (ab einer Standgröße von 120 Quadratmetern). » Dennoch hält der Trend an, dass viele Aussteller unter **das Gemeinschaftsdach** von Städten und Regionen schlüpfen.



und China Treiber auf den globalen Immobilienmärkten sind, gilt für Deutschland, dessen Markt auch angesichts fehlender Alternativen spannend bleibt, Trends nicht zu verschlafen. Viele Chancen, viel Verunsicherung, viel Geld und mögliche neue Flaschenhälse wie die Griechenlandkrise sollen thematisch als Messehäppchen aufbereitet werden.

**STABILE ENTWICKLUNG** Justin O'Connor, CEO von Savills Investment Management, beschrieb auf dem jüngsten Münchener Immobilien Investment-Forum fünf Megatrends neben der Machtverschiebung von West nach Ost. Dies seien die beschleunigte Urbanisierung, der demografische Wandel, der Klimawandel, die zunehmende Ressourcenknappheit und das so genannte Internet der Dinge. Investoren müssten diese Megatrends erkennen und

für Investitionsentscheidungen nutzen. Auch Wolf-Hagen Grups, derzeitiger Geschäftsführer von Dave, ist davon überzeugt, dass im Bereich gewerbliche Immobilieninvestments zukünftig eine deutliche Kreativitätssteigerung bei Immobilienprodukten gefragt ist.

Nicht nur aufgrund des Mangels an Core-Produkten sei bei Investoren ein neues Nachfrageverhalten entstanden. Grups weiter: „Während man noch vor einigen Jahren in nur eine oder zwei klassische Assetklassen investiert hat, sind heute auch Nischenthemen, gemischte, das heißt hybride Produkte und Lagen neben den A-Standorten gefragt.“ Der Immobilienprofi Grups gibt weitere Antworten wie diese: „Auch die starke Individualisierung des Nutzer- und Investorenverhaltens muss sich zukünftig in der Produktvielfalt widerspiegeln. Neben der Kreativität,“

Connecting Global Competence



## 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 drei 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 Teilnehmern
- › Treffen Sie mehr als 1.600 internationale Aussteller
- › Präsentieren Sie Ihr Profil mithilfe von MatchUp! schon vor der Messe
- › 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)

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



## ERWARTUNGEN VOR DER EXPO REAL

## IGNAZ TROMBELLO

„Über alle Assetklassen hinweg erhält der deutsche Gewerbeimmobilienmarkt sowohl von nationalen als auch von internationalen Investoren weiterhin hohe Kapitalzuflüsse. Nicht nur die Top-Standorte, sondern auch B-Städte und ausgewählte C-Städte weisen ein hohes Transaktionsgeschehen auf. Neben dem spürbaren Anstieg der Volumina und dem breiter werdenden Kreis an Nachfragern hat auch die Transaktionsgeschwindigkeit zugenommen.“



**Ignaz Trombello**  
MRICS, Head of  
Investment Colliers  
International  
Deutschland

## MICHAEL SCHNEIDER

„Wir gehen davon aus, dass ähnlich wie im Vorjahr auch auf der Expo Real 2015 eine positive Grundstimmung herrschen wird. Das Interesse an regulierten Immobilien-Investmentprodukten ist anhaltend hoch. Das Spektrum wird aber zunehmend vielfältiger: Neben Wohnimmobilien erfahren auch Spezialsegmente einen Boom. Nachdem deutsche Anleger zuletzt fast ausschließlich auf Deutschland fokussiert waren, wenden sie sich nun auch wieder internationalen Immobilienmärkten zu.“



**Michael Schneider**, Geschäftsführer IntReal International Real Estate KVG

## GORDON GORSKI

„Da mehr oder weniger fast alle Käufer das Gleiche suchen, ist es eng geworden um die Core-Immobilien. Für einige Investoren haben sich ja bereits in Nebenlagen oder außerhalb der A-Standorte neue Möglichkeiten eröffnet. Doch für institutionelle Anleger kommen kleinere Standorte wegen des Anlagevolumens kaum in Frage. Und für Value-add-Immobilien oder gar ein Refurbishment beispielsweise benötigt man eine höhere Risikobereitschaft.“



**Gordon Gorski**,  
Geschäftsführer  
Hochtief Projekt-  
entwicklung

## CHRISTOPHER GARBE

„Das Zukunftsthema ist meiner Meinung nach Flächenkonversion und Umgestaltung – als Antwort auf die schon drückende Flächenknappheit, wie die Mehrzahl unserer aktuellen Projekte in Mannheim, Salzgitter und dem Saarland zeigt. Dieses Thema gilt es Investoren zu erklären, da hier viel Potenzial zu heben ist, aber ein Mangel an Informationen oft noch Vorbehalte erzeugt.“



**Christopher Garbe**, Vorstand  
Garbe Logistic AG

die sich am Bedarf ausrichten muss, ist Know-how im Umgang mit Kommunen und Stadtplanern notwendig.“ Was in der Praxis mit kreativem Willen machbar ist, zeigt das Refurbishment oder die Umnutzung alter Büroimmobilien aus den 1950er bis 1970er Jahren. Sie funktionieren heute häufig nicht mehr in Verbindung mit moderner Kommunikation, Flächeneffizienz sowie technischem und architektonischem Erscheinungsbild. Je nach Standort lohnt sich die Bestandsoptimierung hin zu hybriden Nutzungsstrukturen.

Jens Lütjen, Inhaber von Robert C. Spies und unter anderem am Stand des Landes Bremen und am Hamburg-Messestand aktiver Partner, ist aktuell die Bremer Diskussion um die so genannte Heuschreckensteuer ein Dorn im Auge. Die rot-grüne Koalition der Wesermetropole möchte den Grunderwerb durch Immobilienspekulanten beschneiden. Demnach sollen Finanzinvestoren oder Immobilienkonzerne, die an der Weser größere Wohnungsbestände aufkaufen, statt bisher 5,5 Prozent Grunderwerbssteuer künftig 19 Prozent zahlen. Dabei sei gerade für den B-Standort Bremen mit starkem Bedarf an Investoren auch jenseits der Weser ein gemeinschaftliches Denken aller Akteure für eine emotionale City mit nachhaltiger Markenprägung wichtig, meint der Kenner der Immobilienmärkte im Norden. Jens Lütjen spielt auf den Rückzug des spanischen Investors Sonae Sierra an, der sich zunächst für einen Mix aus Shopping, Wohnen und Arbeiten in der Bremer City engagieren wollte. Der Bedarf von Projekten auch jenseits von fünf bis 15 Millionen Euro sei weiterhin hoch, sagt Lütjen. Angesichts niedriger Zinsen sei Core

hier mit riesigen Chancen verbunden. Immerhin handele es sich um den fünftgrößten Industriestandort Deutschlands. Politische Entscheidungen, die die Branche deutlich beeinflussen, gehören natürlicherweise in die Diskussionsforen der Fachexperten. Dass für die Entwicklung von neuem Wohnraum die Mietpreisbremse nicht förderlich ist, versteht sich von selbst. Gordon Gorski, Geschäftsführer von den Essener Projektentwicklern bei Hochtief, sucht gezielt auf der Expo den Austausch zwischen den Marktteilnehmern, um darüber zu reden, „welcher Maßnahmen es bedarf, um bessere und auch individuellere Rahmenbedingungen für den Wohnungsmarkt in den Städten zu schaffen“.

**NACHHALTIGKEIT FLÄCHENDECKEND UMSETZEN** Um das Thema Nachhaltigkeit ist es nach dem Hype in den vergangenen Jahren zuletzt deutlich ruhiger geworden. Das heißt allerdings nicht, dass Nachhaltigkeit von der Tagesordnung verschwunden ist, im Gegenteil. Aber nachdem das Thema einmal prinzipiell in den Köpfen angekommen ist, geht es nun darum, es auch flächendeckend umzusetzen, was natürlich weniger spannend ist. Auf der Expo Real wird es dazu einen eigenen Themenkomplex geben, wo es im Planning & Partnership Forum um intelligente Urbanisation geht, sagt Dittrich. Smart-City-Foren wurden bereits 2014 in den Münchener Messehallen gut frequentiert. Bekannte Referenten aus der Wissenschaft teilen ihr Know-how und geben Denkanstöße für neue Leuchtturmprojekte. „Wir alle wissen, wir müssen in die Masse kommen, wir müssen die Menge erreichen“, sagte kürzlich Professor Alexander Rudolphi, Präsident der DGNB. »





SIEMENS



Halle A1  
Stand 224

Wir freuen  
uns auf Ihren  
Besuch

# Nutzen Sie das volle Potenzial Ihrer Liegenschaften

## Wachstum beschleunigen und Wettbewerbsfähigkeit verbessern

Corporate Real Estate muss in hohem Maße einen Beitrag zur Rendite und damit zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens leisten. Grundvoraussetzung dafür ist eine digitale Datenbasis, die sowohl Informationen der Gebäudeinfrastruktur, des Energieverhaltens als auch der betrieblichen Leistungserstellung konsolidiert und damit eine transparente Steuerung von Kosten, Flächennutzung und Verwertung ermöglicht.

Digitale Technologien, Datenanalytik und Beratungsdienstleistungen von Siemens schaffen vollständige Datentransparenz über das gesamte Liegenschaftsportfolio und damit eine belastbare Entscheidungsgrundlage, um die Vorteile eines effektiven und effizienten Managements unternehmenseigener Immobilien vollständig ausschöpfen zu können.

Besuchen Sie uns vom 5. - 7. Oktober auf der Expo Real in München. Halle A1, Stand 224.

[siemens.com/exporeal](https://www.siemens.com/exporeal)

INTERVIEW MIT KLAUS DITTRICH

## „Statt Core mehr Value-add“

**Nachdem der bisherige Expo-chef Eugen Egetenmeir in den Ruhestand gegangen ist, hat Klaus Dittrich seine Funktion mit übernommen.**

**Herr Dittrich, Finanzierung, Nachhaltigkeit und Digitalisierung gelten seit jeher als wichtige Themen. Wie tragen Sie diesem Umstand Rechnung?** Wir haben in unseren Konferenzprogrammen die wichtigen Themen immer frühzeitig aufgegriffen. Da sind wir ganz am Puls der Branche. Für mehr Nachhaltigkeit haben wir uns bereits engagiert, lange bevor Zertifizierungen gang und gäbe waren. Heute geht es dabei nicht nur um „nachhaltige Gebäude“, sondern um die Frage, wie man Städte nachhaltig entwickeln kann. Diesem Thema widmen wir uns im Planning & Partnership Forum (6. Oktober 2015, 10 bis 13.30 Uhr) und in mehreren Ausstellungen zur „Intelligent Urbanisation“. Finanzierungsthemen waren schon immer ein fester Bestandteil des

Konferenzprogramms. Daher haben wir auch in diesem Jahr dazu einen ganzen Themenblock (6. Oktober 2015, 15 bis 17.50 Uhr). Der wachsenden Bedeutung der Digitalisierung haben wir bereits im vergangenen Jahr Rechnung getragen. Dieses Jahr stellen wir diesen Programmpunkt ganz unter die Überschrift „Arbeitswelt 4.0“ (7. Oktober 2015, 10 bis 13 Uhr).

**Wo liegen in diesem Jahr die Themenschwerpunkte im Konferenzprogramm?** Im Konferenzprogramm werden im Expo Real Forum erneut wirtschaftliche Rahmenbedingungen, externe Einflüsse auf die Immobilienwirtschaft, Investmentstrategien und Finanzierungsfragen im Mittelpunkt stehen. So geht es in der Eröffnungsrunde um die Frage, welche Auswirkungen Ereignisse wie der niedrige Ölpreis, der Ukraine-Konflikt oder die Griechenland-Krise auf die Immobilienwirtschaft haben können und wie sich die Branche darauf einstellt. Dann

geht es um so genannte Black Swan Risiken, die kaum vorhersehbar, für das Risikomanagement jedoch entscheidend sind. Wir beleuchten die Verschiebungen bei den Investmentstrategien: Lange Zeit galt „Core“, jetzt spricht man eher über „Value-add“. Es geht um den sich verstärkenden Trend zu Fusionen in der Branche. Und es werden neue Finanzierungsmodelle wie beispielsweise das Crowdfunding oder das „Forward Funding“ bei Projektentwicklungen beleuchtet. Und natürlich stellen wir auch dieses Jahr wieder einzelne Immobilienmärkte in Europa und Übersee zur Diskussion, wobei wir diesmal auch einen genaueren Blick auf Sub-Saharan Africa werfen.

**Warum wird Afrika eine besondere Rolle spielen?** Afrika ist ein Markt mit großem Potenzial. Auf diesem Kontinent bahnen sich viele positive Entwicklungen an. Wir wollen Afrika und seine vielen Möglichkeiten für uns erschließen.

Vor allem die Länder südlich der Sahara weisen derzeit die höchsten Wachstumsraten der Welt auf. Und kein anderer Kontinent verzeichnet eine so hohe Zahl an großen Stadtentwicklungsprojekten. Diese Länder bieten für die Immobilienbranche immense Möglichkeiten.

**Für die Hotellerie und für den Logistikbereich stehen Erweiterungen an?** Hotel & Tourismus sowie Logistik sind schon seit längerem ein fester Bestandteil der Messe und haben durch die Gemeinschaftsstände „World of Hospitality“ und „LogRealCampus“ auch eine große sichtbare Präsenz. Zudem haben sich aus beiden Bereichen auch eine Reihe Einzelaussteller angemeldet, die mit einem eigenen Stand präsent sind. Und auch im Konferenzprogramm ist im Special Real Estate Forum der Montag dem „Hospitality Dialogue“ gewidmet, der Dienstagnachmittag steht unter der Überschrift „Let’s talk Logistics“.

**ZUR PERSON** Klaus Dittrich ist seit Januar 2010 Vorsitzender der Geschäftsführung der Messe München GmbH. Er ist in dieser Funktion auch für die Gesamtleitung und Koordination des Konzerns Messe München International zuständig. Klaus Dittrich, geboren 1955 in Gauting bei München, trat 2002 als stellvertretender Geschäftsführer bei der Messe München GmbH ein und wurde im Februar 2003 zum Geschäftsführer bestellt.

Gorski erwartet wegen der fortgeschrittenen Krise in Griechenland möglicherweise eine andere Gewichtung der ohnehin relevanten Themenstellungen. „Viele Unternehmen sind bei ihren Anmietungsentscheidungen vorsichtiger geworden. Auf der anderen Seite sorgt allein der Gedanke an die Werthaltigkeit der Immobilien dafür, dass Anleger und Investoren ihr Geld zunehmend in Immobilien stecken. So stagnieren in einigen Märkten die Büromieten, die Grundstückspreise und Kaufpreise aber steigen weiter angesichts des anhaltend hohen Kapitalzustroms.“ Für Gorski und sein Team ist es wichtig, mit anderen Messeteilnehmern auszuloten, welche Auswege aus der Core-Falle sich individuell anbieten.

**AFRIKA KOMMT** Die Städte Afrikas wachsen, als wären sie auf Speed, der Wohnungsbedarf explodiert, allein es fehlt an Strategien, so könnte man den Kontinent mit rund einer Milliarde Menschen aus Immobiliensicht umschreiben. Unter den Ländern aus aller Welt wird diesmal Afrika eine exponierte Rolle spielen.

Wer wusste eigentlich, dass Luanda als Hauptstadt Angolas zu den teuersten Immobilienstandorten der Welt zählt? Von astronomischen Mietpreisen ist die Rede.

Auch wenn die Standpreise dieses Jahr erstmals nicht teurer wurden (ab 120 Quadratmeter Größe sind 550 Euro pro Quadratmeter wie im Vorjahr fällig), freuen sich viele Aussteller, unter das Gemeinschaftsdach von Städten und Regionen schlüpfen zu können, um so den finanziellen Aufwand überschaubar zu halten. Zuwachs verzeichnete die Expo Real im Vorjahr aus Südeuropa, insbesondere aus Portugal. Die Stadt Lissabon wird auch 2015 wieder präsent sein, Barcelonas Vertreter hingegen sind diesmal nicht in München anzutreffen. Langjährige Aussteller wie die Stadt Moskau, die Stadt St. Petersburg und die Regionen Moskau, Leningrad und Tula sind ebenfalls erneut auf der internationalen Immobilienmesse vertreten. Die Hansestadt Hamburg ist Gastgeber und Standbetreiber mit einem der größeren Messestände auf der Expo Real. Bislang 56 Standpartner stehen auf der Habenseite



der Hamburger Messeplaner. Die Hansestadt ist um rund 27.000 Einwohner gewachsen, auch durch die große Zahl von Flüchtlingen, die voraussichtlich dauerhaft bleiben werden, sagt Senatorin Dr. Dorothee Stapelfeldt. Eine Herausforderung für die dortigen Stadtentwickler. Die Chefin der Behörde für Stadtentwicklung und Wohnen will am zweiten Messtags Präsenz zeigen. Neben der Elbphilharmonie, die im Januar 2017 eröffnet werden soll, wird auch das Thema Olympia eine Rolle spielen und zu Diskussionen über Chancen und Herausforderungen des Masterplans führen.

**DIGITALISIERUNG UND NEUE BÜROFORMEN** Auf 198 Quadratmetern Messestand werde es diesmal eine Modellmeile geben, erzählt Bianca Hansen von der Messebetreuung bei der Bremer Wirtschaftsförderung. Neben einem neu entworfenen Modell zum Großprojekt Bahnhofsvorplatz sollen unter anderem das geplante citynahe Wohnviertel Hulsberg-Quartier, die Airportstadt als erfolgreicher Bürostandort und das Forschungs- und Technologiezentrum EcoMaT vorgestellt werden.

Aus Bremerhaven kommt ein Modell des zentralen Quartiers Alter und Neuer Hafen, wo zukünftig auf 39 Hektar rund um

das Areal „Kaiserquartier“ in Bestlage gen Norden entlang der Wasserlinie weiterentwickelt werden soll. Das Thema „MatchUp!“ findet im zweiten Jahr statt und die laut Polenz fast durchweg positiven Erfahrungen ermutigten zum Ausbau mit besserem Layout und weiteren technischen Optimierungen.

Dass die Digitalisierung der Lebens- und Arbeitswelt immer schneller vorankommt und nicht vor der Immobilienwirtschaft Halt macht, ist keine Neuigkeit. Doch wie genau sieht die neue Arbeitswelt aus und wie verändert sich damit der Anspruch an Büroimmobilien? Das soll bei der Messeveranstaltung „Szenario 4.0: Das Büro der Zukunft ist kein Büro mehr“ auf dem Podium mit „klugen Köpfen“ und mit Unterstützung von ZDF-Nachrichtensprecherin Gundula Gause als Moderatorin diskutiert werden.

Ein weiterer für Deutschland typischer Trend setzt sich stabil fort, nämlich der Blick hin zu alternativen Immobilieninvestments. Auch dies zeigt sich auf der diesjährigen Messe durch die erneut steigende Unternehmenspräsenz aus den Bereichen Hotellerie, Retail, Logistik und Gesundheitsimmobilien. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

Anzeige



## Experten mit Vorstellungskraft.

**Berlin ist attraktiver Investitionsgrund mit hervorragender Reputation. Je mehr Menschen hier leben, desto mehr Flächen werden für Wohnungen, Büros und andere Nutzungsarten benötigt. Und die müssen gebaut und finanziert werden.**

„Die Berliner Sparkasse bietet maßgeschneiderte Finanzierungsmodelle in einem der dynamischsten Immobilienmärkte Europas. Von der Projekt- bis zur Portfoliofinanzierung stellen wir die komplette Produktpalette eines Immobilienfinanzierers bereit“, sagt Marcus Buder, Bereichsleiter Gewerbliche Immobilienfinanzierung. Für die oft sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Kunden steht ein Expertenteam mit überwiegend „lebenslanger Berlin-Erfahrung“ im Immobilienmarkt zur Verfügung.

Berliner Sparkasse  
Gewerbliche Immobilienfinanzierung  
Tel.: 030/869 589 50  
[www.berliner-sparkasse.de/if](http://www.berliner-sparkasse.de/if)

# Vermarktung & Bewertung

## 83 Prozent würden einen Makler beauftragen – wenn die Leistung stimmt

Was erwarten Sie von einem Immobilienmakler – welche Leistungen müsste er erbringen, damit Sie ihn beauftragen? (Mehrfachantworten möglich)

**66%** Eine Vorauswahl treffen und Besichtigungstermine vereinbaren, sodass ich mich um nichts kümmern muss.

**62%** Hilfe bei der Wohnungsübergabe und dem Mietvertrag (z. B. kontrollieren, dass alles rechtssicher und in Ordnung ist)

**60%** Beratung aufgrund guter Orts-/Marktkennntnis (z. B. welche Wohnlage gut und welcher Preis angemessen ist etc.)

**45%** Garantieren, dass ich schnell eine neue Wohnung bekomme.

**20%** Hilfe bei der An-/Ummeldung verschiedener Dienste (z. B. Strom, Wasser, Telefon, etc.)

**14%** Organisation des Umzugs (z. B. geeignete Umzugsspedition beauftragen)

**17%** Ich würde keinen Makler beauftragen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: immowelt.de

## PERSONALIEN



Frank Weber

**Frank Weber (48) wird beim Immobiliendienstleister JLL mit Wirkung zum 1. Oktober Head of Industrial Agency Germany.**

Er tritt damit in die Nachfolge von Rainer Koepeke. Weber ist Volljurist und Anwalt und war zuletzt Leiter Vertragswesen bei der DIBAG Industriebau AG. Zuvor war er Managing Partner bei der Atum Verwaltungs GmbH. Vorher machte er Karriere bei Vattenfall, zuletzt als Geschäftsführer der Vattenfall Europe Immobilienmanagement GmbH.



Jörg Aschmann

**Den Bereich Finance Business bei ImmobilienScout24 leitet ab sofort Jörg Aschmann.**

Als Head of Key Account Management Finance Business ist er für vertriebliche Aktivitäten bei Banken und Finanzdienstleistern bei ImmobilienScout24 verantwortlich. Aschmann kommt von der Immonet GmbH, wo er seit 2012 den Geschäftsbereich Banken führte. Daneben verstärken auch Aline Nunhardt und Marc Modrzok als Key Account Manager das Vertriebsteam Finance Business von ImmobilienScout24. Nunhardt war zuvor stellvertretende Leiterin des Geschäftsbereichs Banken bei der Immonet GmbH. Modrzok kam als Key Account Manager ebenfalls von der Immonet GmbH.

## MARKTMONITOR IMMOBILIEN 2015

### Makler noch unsicher mit Online-Bewertungen

85 Prozent der Makler halten Online-Bewertungen für ein wichtiges Marketinginstrument – aber nur 42 Prozent stellen sich der Kundenmeinung. Das zeigt der Marktmonitor Immobilien 2015 von Prof. Dr. Stephan Kippes von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen und der Immobilienbörse immowelt.de.

Für Kunden sind Bewertungen im Internet zu einem wichtigen Entscheidungsfaktor geworden. Immobilienexperten sind allerdings noch vorsichtig im Umgang mit Bewertungssystemen. 62 Prozent der Makler gaben an, von den Kunden sachlich und

fair bewertet zu werden. Nur 32 Prozent fürchten schlechte Bewertungen. Negative Effekte werden vielmehr von Seiten der Mitbewerber erwartet: 79 Prozent der Makler gehen davon aus, dass andere Unternehmen sich selbst positiv bewerten, um in einem besseren Licht zu stehen. 64 Prozent befürchten sogar, von Konkurrenten schlecht bewertet zu werden. Obwohl die Unsicherheit im Umgang mit Bewertungssystemen noch groß ist, erwarten 62 Prozent der Immobilienprofis, dass Bewertungssysteme in Zukunft eine größere Rolle spielen werden. Weitere Infos: [www.marktmonitor-immobilien.de](http://www.marktmonitor-immobilien.de)

**F+B-WOHNINDEX: WOHNRAUM IN DEUTSCHLAND WIRD IMMER TEURER**

**Immobilienpreise auch im Umland der Metropolen Berlin, Hamburg und München ziehen kräftig an.** Die Preise für Wohnimmobilien legen weiterhin zu mit teilweise kräftigen Steigerungsraten. Im Bundesdurchschnitt stiegen die Preise für Eigentumswohnungen seit Mitte 2014 um 5,3 Prozent. Seit Jahresbeginn steigen auch die Preise für Einfamilienhäuser, im Vorjahresvergleich sind es nun 3,5 Prozent. Der F+B-Wohn-Index ist im 2. Quartal 2015 verglichen mit dem Vorjahr um 3,1 Prozent gestiegen. Er fasst Eigentums- sowie Mietwohnungen zusammen.

**IVD-MARKTMIETSPIEGEL BERLIN****Wachstum um 3,6 Prozent**

Bei Neuvertragsabschlüssen sind die Mieten in Berlin laut IVD-Marktmietpiegel in Standardlagen in den letzten zwei Jahren um 3,6 Prozent gestiegen, in Vorzugslagen der Bundeshauptstadt lag das Wachstum bei 2,4 Prozent.

Nach wie vor zeichne sich der Mietwohnungsmarkt in Berlin durch ein unterdurchschnittliches Mietniveau von derzeit 7,40 Euro pro Quadratmeter in Standardlagen und 8,80 Euro pro Quadratmeter in Vorzugslagen aus, heißt es in dem Report. Aber das Angebot werde knapper. Spitzenreiter bei den durchschnittlichen Mietzuwächsen (ohne Neubau und Erstbezug nach umfassender Sanierung) ist Marzahn-Hellersdorf mit jährlichen Zuwächsen in Standardlagen von 6,7 Prozent. Nachgefragte Vorzugslagen wie in Steglitz-Zehlendorf oder in Mitte verzeichneten indes zum Teil kaum noch Mietsteigerungen oberhalb der üblichen Verbraucherpreisentwicklung. Berlin hat die Mietpreisbremse als erstes Bundesland flächendeckend zum 1. Juni eingeführt. Weitere regulatorische Eingriffe in den Wohnimmobilienmarkt lehnt der Ver-

band „mit aller Schärfe“ ab. „Außerhalb der Szenekieze kann die Mietpreisbremse zum Gaspedal werden“, warnt deshalb der Vorstandschef des Berliner IVD, Dirk Wohltorf. In vielen Lagen beispielsweise am Berliner Stadtrand lägen Neumieten derzeit deutlich unter der oberen Spanne des Mietpiegels. Erfahrungen in den zwei Monaten seit Einführung der Mietpreisbremse zeigten, dass viele Eigentümer die Miete jetzt bis zum gesetzlich erlaubten Maximum erhöhten. „Wir werden erleben, dass der Markt als Regulativ nicht mehr funktioniert“, sagt Wohltorf voraus.

Dem allerdings widerspricht der Berliner Mieterverein. In einer deutschlandweiten Untersuchung sei nachgewiesen worden, dass drei Viertel der Angebotsmieten auf der Internetseite Immoscout im Jahr 2013 die Grenze der Mietpreisbremse überschritten hätten. Der Maklerverband berechne die Kappungsgrenze mithilfe des Mietpiegel-Oberwerts. Eigentlich aber müsse die durchschnittliche ortsübliche Vergleichsmiete genutzt werden, betont der Verein. Diese liege pro Quadratmeter mehr als einen Euro niedriger.

Das Angebot an Mietwohnungen in Berlin wird kleiner.

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

Seite 42

Makler müssen bei der Verwendung von Maklerklauseln darauf achten, dass der Notar die Erwerbspartei hinreichend über deren Tragweite belehrt.

Foto: Tobias Arhelger/shutterstock.com

Beratung

Service-PLUS

Gerätemanagement

Abrechnung

**Das PLUS für Ihre Immobilie**

Intelligente Lösungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien

Wählen Sie aus unserem umfangreichen Leistungsportfolio, das weit über die eigentliche Abrechnung hinausgeht – gemeinsam finden wir für Sie die beste Lösung.

- Kundenportal
- Anlagenmanagement
- Rauchwarnmelder
- Legionellenprüfung
- Energieausweis



**10% Preisvorteil**  
für alle Service-PLUS-Leistungen sichern.

[www.las-online.de/aktion](http://www.las-online.de/aktion)

Lösungen aus Sympathie



# App statt Massenbesichtigung

Digitale Anbieter wie RentKit, faceyourbase oder mietercasting wollen ihren Anteil am Vermietungsmarkt und ein Modell jenseits der Provisionen etablieren. Sind die Start-up-Unternehmen tatsächlich eine Bedrohung für das klassische Makler-Geschäft?

**M**akler schließen nur die Tür auf zur Besichtigung und verdienen auf bequeme Art und Weise vergleichsweise viel Geld. So weit die gängigen Klischees. In der Branche sorgen aktuell darüber hinaus Bestellerprinzip und Mietpreisbremse für Unruhe. Provisionspflicht auf vorhandene Angebote im Makler-Portfolio ist nun nicht mehr möglich. Die neueste Bedrohung für den Markt sind Maklerapps, die vor allem den Vermietungsmaklern in angesagten Metropolstandorten Konkurrenz machen wollen. Zurzeit sind etwa 20 digitale Angebote junger Start-ups bundesweit tätig.

Das Timing ist bewusst gewählt. Seit dem 1. Juni 2015 ist für Makler im Mietwohnungsgeschäft eine neue Zeitrechnung angebrochen. War zuvor das Geschäftsmodell der Provisionen für Makler fast eine Art Oase, gilt mit dem Bestellerprinzip nun eindeutig das Motto: „Wer bestellt, der bezahlt“. Das sind in der Spitze rund zwei Nettokaltmieten und für manche Vermieter Anlass genug, sich die

neu am Markt entstehenden Matching-Portale genauer anzusehen.

Ob Onlineplattformen wie RentKit, faceyourbase oder mietercasting, alle buhlen sie mit Preisangeboten und einer Vorabauswahl zur bevorstehenden Paarung zwischen Mietern und Vermietern um Kunden. Das Problem ist unter anderem die fehlende Vergleichbarkeit, was Leistung, Qualifikation oder Preise angeht.

**NEUE LÖSUNGEN** Thomas Furch, Start-up-Unternehmer und Chef des im April gestarteten neuen Online-Anbieters RentKit, will Lösungen jenseits des klassischen Makler-Geschäfts. Der 34-jährige IT-Manager und Neugründer ist nicht ganz unerfahren in der Immobilienbranche, zumal seine Eltern bis zum Ruhestand als Hausverwalter und Vermieter tätig waren und er nach seinen Worten selbst als Vermieter unzufrieden mit Maklerleistungen gewesen sei – zumindest was die Relation von geforderter Provision hinsichtlich der erbrachten Leistungen anbetraf.

Wohnungssuche von der heimischen Couch: Das versprechen die neuen Angebote.



**SUMMARY »** Seitdem das Bestellerprinzip gilt, tummeln sich auf dem Markt bundesweit rund 20 Start-up-Unternehmen, die via App- und Internetangebot den klassischen Maklern Konkurrenz machen wollen. » **Vor allem Mietwohnungsmakler** in angesagten Städten sehen die neuen Angebote durchaus als Bedrohung an. » **Andere Branchenvertreter** gehen davon aus, dass sich die Start-ups am Markt nicht lange werden halten können. » **Zudem wird das Thema Datensicherheit kontrovers diskutiert**, denn immerhin müssen viele persönliche Daten der Nutzer entsprechender Portaldienste im Internet ausgetauscht werden. Auch die Rechtslage scheint alles andere als sicher.

In zunächst fünf Städten – Berlin, München, Stuttgart, Hamburg und Frankfurt – will Furch mit seiner Online-Vermittlung für Vermieter wachsen. Wählbar sind drei Servicepakete zu 150, 300 und 500 Euro. In der mittleren und am häufigsten nachgefragten Kategorie werde die Vorabsortierung zwischen Anbieter und Nachfragern über eine virtuelle Begehung vorgenommen, erzählt Furch. Vermieter und Mieter blieben in diesem Falle auf der heimischen Couch, der Vermieter sucht von den interessierten Mietern drei bis vier seiner Wahl zur Besichtigung aus. Für 200 Euro mehr übernimmt RentKit für Vermieter auf Anfrage auch diese erste Besichtigung.

Im Internet-Angebot werden außerdem folgende Leistungen beworben: Vermieter können die Wunschberufe des Mieters auswählen und angeben, ob die Wohnung für Wohngemeinschaften oder Familien geeignet ist. Die Interessenten bestätigen, dass sie keine Negativmerkmale in ihrer Schufa-Auskunft haben, was RentKit vor Vertragsabschluss noch einmal überprüft. Zurzeit sind erst etwa 50 Angebote im Netz. Damit das schnell mehr werden, strebt Furch Kooperationen mit etablierten Marktteilnehmern an.

**ERGÄNZUNG STATT KONKURRENZ** Auch Christian Dau, Vorstand Marketing bei faceyourbase, rudert im Fahrwasser der Gesetzesänderung Mietpreisbremse und Bestellerprinzip. Gemeinsam mit Lars Kuhnke entwickelte der frühere Sportmanager das seit Juli 2014 als AG existierende Portal aus München. „Wir sind uns bewusst, dass wir als schnelle Basislösung funktionieren und sehen uns nicht als Konkurrenz, sondern Ergänzung zu Maklerkomplettangeboten“, sagt Dau.

Das Angebot richte sich daher kostenlos als Unterstützung und Lösung an Vermieter, Makler, Hausverwaltungen, die Wohnungswirtschaft und natürlich die

Mieter. Nicht umsonst vertrauten Haus & Grund München und eine große Hausverwaltung wie die Ackermann Gruppe dem Unternehmen, wirbt Dau. Bei faceyourbase sind für den Mieter maximal 39,98 Euro bei erfolgreicher Vermittlung zu zahlen. Vermieter zahlen im Rahmen unterschiedlicher Preismodelle zum Beispiel für Exposéerstellung (auf Wunsch virtuelle Exposés) 89 Euro, bei der Wahrnehmung des Besichtigungstermins 129 Euro, jeweils inklusive Mehrwertsteuer. Dau meldet als ersten Erfolg das Knacken der 1000-Besucher-Quote pro Tag und will vor allem in den nachgefragten Mieterstädten weiter wachsen.

Dass die neuen Portale eine ernst zu nehmende Konkurrenz zu Vermietungsmaklern darstellen, dürfte aufgrund der jüngsten Kooperationen mit Eigentümerverbänden außer Frage stehen, ist aus Maklerkreisen in diesen Zeiten öfter zu vernehmen. Die Stimmung in der Branche ist dabei ziemlich klar als Schwarz-Weiß-Muster wahrzunehmen. In einem selbstbewussten „Nun trennt sich endlich die Spreu vom Weizen“-Statement oder in klarer Existenzangst. Als vereinzelt Zwischentöne können die Umarmungsgesten oder das Antesten im Austausch von Portalen und Maklern gelten.

Nicht nur für Axel H. Wittlinger, geschäftsführender Gesellschafter von StöbenWittlinger in Hamburg und Vorsitzender des Immobilienverbandes Deutschland Region Nord, ist die Wohnungsvermittlung durch Immobilienmakler einigen Politikern schon lange ein Dorn im Auge. Mit der Einführung des Bestellerprinzips im neuen Mietrecht zum 1. Juni 2015 sei diese Arbeit rechtlich jetzt so kompliziert geworden, dass sie kaum noch durchzuführen ist. „Die Branche wird ihr Geschäftsmodell der neuen rechtlichen Situation anpassen“, erwartet Wittlinger. Der Immobilienfachmann sieht Maklerunternehmen mit Fo-

„Wir sind uns bewusst, dass wir als schnelle Basislösung funktionieren, und sehen uns nicht als Konkurrenz, sondern als Ergänzung zu Maklern.“

Christian Dau, Vorstand Marketing, faceyourbase, München

kussierung auf den Mietwohnungsmarkt in Großstädten wie Hamburg durchaus in Bedrängnis. Dort werde Personal abgebaut und umstrukturiert. Durch das Bestellerprinzip würden einige Vermieter und auch Gesellschaften mit hohem Mietwohnungsbestand und Verwaltungsaufgaben ihr Geschäft wieder selbst betreiben. Die Rolle der Onlineportale als eine Art „Hochzeitsvermittler“, ohne bei der eigentlichen Zeremonie dabei zu sein, sieht der Hamburger Makler interessiert und gelassen: „Wer diese Dienste in Anspruch nehmen will, sollte es tun.“

Axel H. Wittlinger beschreibt drei momentan gängige Szenarien. Da sei einerseits der Vermieter, der wieder in Teilen selbst aktiv wird. Andererseits agierten private Anbieter, die sich an den entsprechenden Plattformen abarbeiteten. Als dritte Kategorie kämen die Immobiliendienstleister hinzu, die je nach Standort und Auftrag mehr unter Kostendruck stünden und bei Einzelaufträgen schon mal statt zweier Kaltmieten auf 500 bis 600 Euro heruntergehandelt würden. Der Hamburger Makler und Hausverwalter steht für einen hohen Qualitätsanspruch ein und sieht den Wandel in seiner Branche durchaus als Chance für mehr Professionalisierung. Und, so Wittlinger, »

in ländlichen Regionen und den nicht so Nachfrage-verwöhnten Märkten werde das Angebot neuer Onlineplattformen ohnehin keine Rolle spielen.

Für Wittlinger ist ein anderer Schauplatz für Makler & Co. bedeutender. Denn aufgrund des Zusammengehens der Immobilienportale Immowelt und Immonet seien außer einigen Regionalanbietern mit ImmobilienScout24 nun nur noch zwei große Vermarktungsportale marktbestimmend tätig. Diese Konstellation wirke sich zwangsläufig auf die Preiskonditionen aus. Mittelständische Unternehmen, die Immonet und Immowelt nutzen, müssten nun im schlechtesten Fall bis zum Dreifachen mehr an Portalnutzungsgebühren zahlen, so Wittlinger. Eine Antwort darauf ist die Gründung des Portals IVD24immobilien.de, zunächst von den Mitgliedern des Süd-Verbands finanziert.

Bernd Richter von Haus & Grund Bremen, als Interessenvertreter der Eigentümer zugleich im Makler-Geschäft tätig, ist davon überzeugt, dass sich nach dem ersten App-Hype der Start-up-Anbieter vieles mittelfristig wieder relativieren werde. „Solche Portale schießen wie Pilze aus dem Boden und werden auch Kunden finden. Allerdings sind das alles Portale, die die eigentliche Maklerleistung nicht anbieten. Eine kompetente und seriöse Beratung bleibt auf der Strecke.“ Die meiste Arbeit ist laut Richter weiter von den Vermietern zu leisten. Diese seien aber spätestens bei der Ausarbeitung rechtssicherer Mietverträge überfordert und suchten dann professionelle Hilfe. Richter setzt genau wie Wittlinger auf Expertise

**WIR  
ZWEI**

**Noch größer.  
Noch mehr Power.  
Stand C1.211**

**expo  
real**







# BESSER ALS EINS

## GEMEINSAM SCHNELLER AM ZIEL

Immowelt und Immonet ziehen jetzt an einem Strang. Eine gute Entscheidung, denn die gemeinsame Zahl unserer Besuche ist in kürzester Zeit bereits auf 41 Millionen\* gestiegen.

Jetzt sind wir mit doppelter Erfahrung, doppeltem Service und doppelter Power für die Immobilienprofis da. Seite an Seite werden wir noch höhere Ziele erklimmen. Wer jetzt bei uns aufspringt, ist ganz oben mit dabei.

**Immowelt und Immonet. Zusammen doppelt so stark.**

**Sie wollen mit uns schnell zum Erfolg?**

**Infos unter [immowelt.de/DUO](http://immowelt.de/DUO) oder Tel. +49 911 520 25-20**

\* Messung Adobe Analytics bei Immowelt, Google Analytics bei Immonet

**immowelt.de**  
Eine Welt voller Zuhause

**immonet.de**  
Wir sind Immobilien

und qualitativ hervorragende Mitarbeiter. Da passt beiden auch die aktuelle Diskussion um die Vorschläge für zukünftige Qualitätsanforderungen an Makler und WEG-Verwalter gut ins Geschäft. Zur Einführung einer Berufszulassungsregelung für gewerbliche Immobilienverwalter und Makler hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie einen Referentenentwurf vorgelegt.

Zudem wird das Thema Datensicherheit kontrovers diskutiert, denn immerhin müssen viele persönliche Daten der Nutzer entsprechender Portaldienste im Internet ausgetauscht werden. Doch da weiß Thomas Furch Kontra zu geben: Er kenne keinen Makler, der seine Daten so sicher verschlüsselt per Mail versendet, wie er es in seinem jungen Betrieb umsetzt.

Gelassenheit verordnet der Gelsenkirchener Makler Rudolf Koch seiner Branche. Nichts werde so heiß gegessen, wie es gekocht wird, so der IVD-Ehrenpräsident. Er geht davon aus, dass es kein Rezept auf Dauer sein kann, persönliche Beratung für Vermieter durch Algorithmen zu ersetzen.

**RECHTSLAGE IST UNSICHER** Auch die Rechtslage der „Hochzeits-Portale“ scheint alles andere als sicher. Werden maklertypische Leistungen gegenüber dem Wohnungssuchenden erbracht, würde auch das Bestellerprinzip gleichermaßen gelten. Wäre Letzteres der Fall, sind die Portale aber abmahnwürdig. Inwieweit das Online-Matching eine Leistung im Sinne des Wohnraumvermittlungsgesetzes ist, wird zu prüfen sein, heißt es. Dabei spielt wohl keine Rolle, ob Provision oder eben wie bei den Portalen Gebühren oder so genannte Lösungs-Beiträge gezahlt werden müssen. Eine Spielwiese für Juristen. Möglich, dass ähnlich wie bei den marktführenden Immobilienportalen letztlich auch bei den neuen Matching-Anbietern nur zwei bis drei übrig bleiben – gerade in der Startphase wird das Marketingbudget zur Markenprägung eine nicht geringe Rolle spielen. «

Hans-Jörg Werth, Scheeßel

# Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker  
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



## Die Folgen einer unwirksamen Maklerklausel

**Makler müssen bei der Verwendung von Maklerklauseln darauf achten, dass der Notar die Erwerbspartei hinreichend über deren Tragweite belehrt. Maklerklauseln, in denen die Erfüllungsübernahme mit einem echten Vertrag zugunsten Dritter verbunden wird, dürfen nur in begründeten Ausnahmefällen verwendet werden.** BGH, Urteil v. 24.11.2014 - Az: NotSt (Brg) 1/14

**SACHVERHALT:** Der Beklagte war Notar im Bezirk des OLG Düsseldorf. Im Rahmen einer Prüfung seiner Amtsgeschäfte im Sommer 2005 wurde die von ihm bei Beurkundungen jeweils verwendete Maklercourtageklausel im Prüfbericht gerügt. Die Maklerklausel lautete wie folgt:

„Dieser Vertrag ist durch die Vermittlung des/der ... (Maklername/Firmenname) zu Stande gekommen. Daher verpflichtet sich der Erwerber zur Zahlung einer Maklercourtage in Höhe von 3,57 % inklusive Umsatzsteuer des in der Urkunde vereinbarten Kaufpreises an den vorgenannten Vermittler. Die Courtage ist sofort mit der Rechtswirksamkeit dieses Vertrags zur Zahlung fällig. Der Notar soll dem vorgenannten Vermittler eine Abschrift dieser Urkunde zuleiten. Auf die Bedeutung dieser Klausel hat der Notar hingewiesen, insbesondere auch darauf, dass hierdurch kein Vertrag zu Gunsten Dritter begründet wird.“

Diese neue Klausel wurde bei der Beurkundung sämtlicher Grundstückskaufverträge im Notariat des Beklagten verwendet.

Es erfolgte keine Klärung dahingehend, ob die Aufnahme der Klausel dem Willen der Urkundsbeteiligten entsprach. Entgegen dem Wortlaut des Passus belehrte der Notar auch nicht über die Bedeutung der Klausel.

**ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE:** Der Bundesgerichtshof hat entschieden, dass der Notar sein Amt niederlegen muss, weil dieser durch die Verwendung der im Sachverhalt zitierten Klausel gegen seine Amtspflicht zur Beurkundung rechtswirksamer Ur-

kunden verstoße. Diese Pflicht solle nämlich gewährleisten, dass der Notar eine rechtswirksame Urkunde über das von den Beteiligten beabsichtigte Rechtsgeschäft errichtet.

Zu diesem Zweck muss er den Willen der Beteiligten erforschen, den Sachverhalt klären, die Beteiligten über die rechtliche Tragweite des Geschäfts belehren



**Der Notar hat umfangreiche Aufklärungspflichten auch hinsichtlich Maklerklauseln.**

und deren Erklärungen klar und unzweideutig in der Niederschrift wiedergeben.

Die im hiesigen Fall verwendete Maklerklausel hält der Bundesgerichtshof inhaltlich für in sich widersprüchlich. Nach dem Wortlaut der Klausel enthält diese eine Verpflichtung des Erwerbers zur Zahlung einer Maklercourtage und einen Fälligkeitszeitpunkt zur Erfüllung dieser Verpflichtung. Der Vertrag zwischen Verkäufer und Käufer ist also auch ein Vertrag zugunsten Dritter (des Maklers).

Trotzdem heißt es aber im zweiten Teil der Klausel, es werde gerade kein Vertrag zu Gunsten Dritter begründet. Derartige Widersprüchlichkeiten von beurkundeten

Erklärungen sind gerade vom Notar gemäß § 17 BeurkG zu vermeiden. Da der Notar hier offenbar nicht über die Bedeutung der Klausel belehrt und in der notariellen Verhandlung nicht aufgeklärt hat, ob die Aufnahme der Klausel überhaupt dem Willen der Urkundsbeteiligten entspricht, hat dieser eine Amtspflichtverletzung begangen die – neben anderen Verfehlungen – zu einer Amtsenthebung führte. Die beanstandete Klausel begünstigt einseitig den nicht am Erwerbsgeschäft beteiligten Makler.

**FAZIT:** Makler sollten daher bei der Verwendung von Maklerklauseln darauf achten, dass der Notar die Erwerbspartei tatsächlich über die Tragweite der Maklerklausel hinreichend und ausdrücklich über Sinn und Zweck belehrt.

Die notarielle Pflicht zur Rechtsaufklärung erstreckt sich insbesondere auch auf den Inhalt der Klausel. Maklerklauseln, in denen die Erfüllungsübernahme mit einem echten Vertrag zugunsten Dritter verbunden wird, dürfen nur in begründeten Ausnahmefällen verwendet werden. Denn dadurch werden Einwendungen aus dem Verhältnis zwischen dem Makler und dessen Auftraggeber abgeschnitten. Dies entspricht nur in ungewöhnlichen Ausnahmesituationen den Interessen der Parteien des Hauptvertrages, die hier allein maßgeblich sind.

Die notarielle Pflicht zur Rechtsbelehrung erstreckt sich bei der Beurkundung auch auf die Fälligkeit der Maklerprovision. Grundvoraussetzung für die Fälligkeit ist bei Maklern, dass der Hauptvertrag rechtswirksam ist. «



## 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.**

# Immobilienmanagement



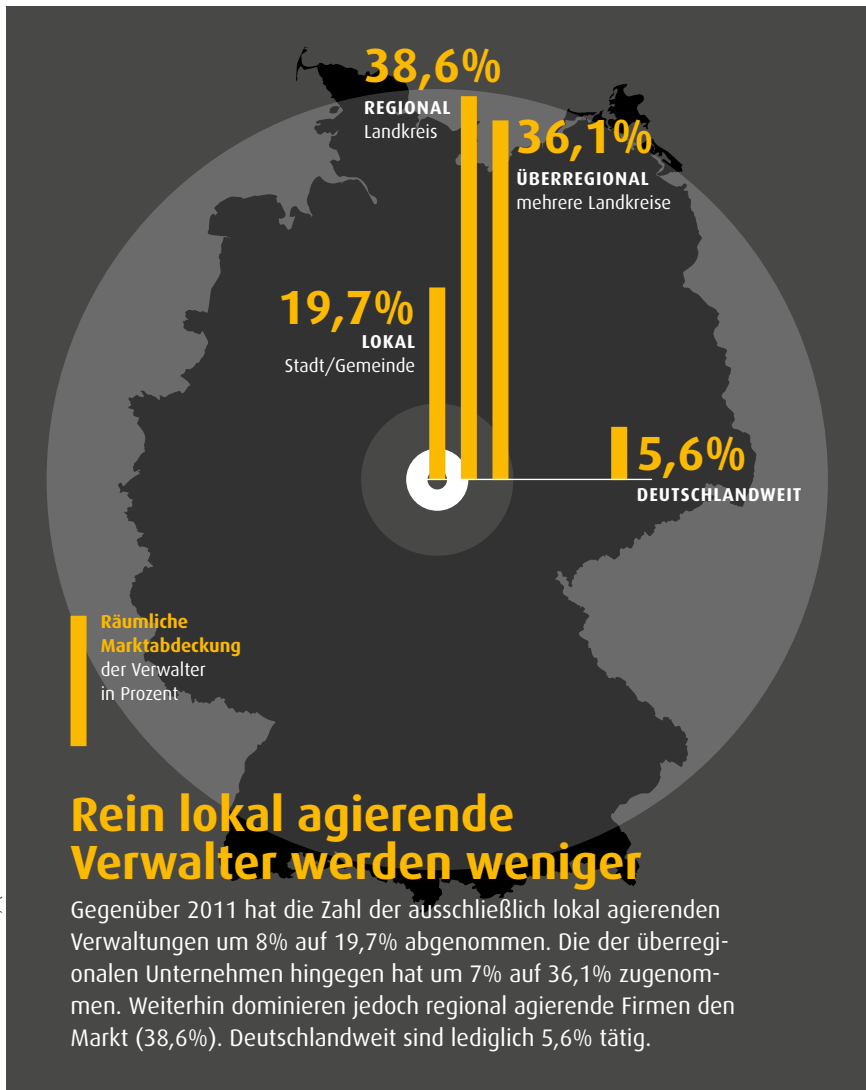
## MIETVERTRÄGE

### Mietpreisbremse in Bayern in Kraft

Die Mietpreisbremse in Bayern ist zum 01.08.2015 in Kraft getreten. In 144 bayerischen Kommunen ist damit die Miethöhe bei der Wiedervermietung von Bestandswohnungen begrenzt.

In zahlreichen bayerischen Städten und Gemeinden sind die Mieten bei neu abgeschlossenen Mietverträgen für Bestandswohnungen seit dem 01.08.2015 gedeckelt. Zu diesem Zeitpunkt ist die Mietpreisbremseverordnung in Kraft getreten. Darin sind Gebiete mit angespanntem Wohnungsmarkt definiert, in denen die Mietpreisbremse gilt. Insgesamt 144 Kommunen werden erfasst, ein Großteil davon in Oberbayern. In diesen Gebieten darf die Miete bei neu abgeschlossenen Mietverträgen höchstens zehn Prozent oberhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete liegen. Die Mietpreisbremse gilt zunächst bis Juli 2020.

Nach Berlin als erstem Bundesland hatten zuletzt Nordrhein-Westfalen (für 22 Kommunen) und Hamburg die Mietpreisbremse eingeführt. Von der Mietpreisbremse ausgenommen sind Neubauten sowie umfassend modernisierte Wohnungen.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: 3DDIV-Branchenbarometer 2015

## NEUES MELDERECHT

### Vermieterbescheinigung ab November 2015 wieder Pflicht

Die Vermieterbescheinigung kehrt zurück. Ab November 2015 müssen Vermieter Mietern wieder schriftlich den Ein- und Auszug bestätigen. Vor über zehn Jahren war dies abgeschafft worden. Das neue Melderecht, das bereits 2013 von Bundestag und Bundesrat verabschiedet worden ist und nach einer längeren Übergangsfrist in Kraft tritt, hält eine Neuregelung parat, die Vermieter kennen und berücksichtigen müssen: die Wiedereinführung der Vermieterbescheinigung.

Vermieter sind künftig wieder verpflichtet, bei der An- und Abmeldung des Mieters beim Einwohnermeldeamt mitzuwirken und dem Mieter den Ein- oder Auszug innerhalb von zwei Wochen schriftlich oder elektronisch zu bestätigen. Durch die so genannte Vermieterbescheinigung soll Scheinanmeldungen wirksamer begegnet werden.

## PERSONALIE



Michael Hintze

**Michael Hintze (48) übernimmt als Chief Operating Officer (COO) die Verantwortung für das gesamte operative Unternehmensgeschäft des Immobiliendienstleisters Bilfinger Real Estate.** Er berichtet an Aydin Karaduman, Executive President Bilfinger SE Division Real Estate. Hintze ist seit 2006 bei Bilfinger Real Estate tätig und war zuletzt als CEO für die Asset-Management- und Fondsmanagement-Gesellschaften der Unternehmensgruppe verantwortlich.

**BUILDING INFORMATION MODELING AUF DEM 6. MAINZER IMMOBILIENTAG**

Der Flughafen in Berlin oder die Elbphilharmonie in Hamburg stehen für unsägliche Bauverzögerungen. Building Information Modeling (BIM) wird vielerorts als Hoffnungsträger und Wunderwaffe gegen Pusch am Bau und für Kosten- und Terminalsicherheit gepriesen. **Auf dem 6. Mainzer Immobilitätstag am 06.11.2015 wird den Thesen zu BIM auf den Grund gegangen.** BIM wird auf diesem Eintageskongress von namhaften Referenten nicht nur aus Sicht von Architekten, Ingenieuren und Bauindustrie, sondern auch aus der von Betreibern und Eigentümern betrachtet. Die Schnittstellen werfen eine Vielzahl von Fragestellungen auf - Antworten werden gesucht. **Das ausführliche Programm finden Sie unter: <http://m-i-t.hs-mainz.de>.**

**23. DEUTSCHER VERWALTERTAG IN BERLIN****Das Jahrestreffen der Branche**

Am 17. und 18. September 2015 findet wieder das Jahrestreffen der Verwalterbranche im Estrel Hotel Berlin statt. Insgesamt werden rund 500 Teilnehmer zum 23. Deutschen Verwaltertag des Dachverbandes Deutscher Immobilienverwalter (DDIV) erwartet. Zahlreiche Gäste aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft sind unter den Vortragenden wie auch unter den Teilnehmern. Auf dem Programm stehen aktuelle wie innovative Themen. So werden etwa die aktuellen Entwicklungen rund um das Bestellerprinzip beleuchtet. Bieten diese Chancen für den Mietverwalter? Aber auch die Fragen rund um das Mietrechtsnovellierungsgesetz, nichtige Regelungen in der Gemeinschaftsordnung, namentliche Abstimmungen und die neueste BGH-Rechtsprechung wird diskutiert.

Mit dem vielfältigen Programm bietet der DDIV-Verwaltertag allen Praktikern dieses Berufszweigs eine gebündelte Weiterbildung an zwei Tagen. Sie bildet auch zugleich eine passende Plattform für den fachlichen Austausch mit Referenten, Dienstleistern und Verwalterkollegen. In der begleitenden Fachausstellung präsentieren Unternehmen zudem neueste Dienstleistungen und Produkttrends. Höhepunkt der Veranstaltung ist der alljährliche Festabend, an dem mit der Auszeichnung der Immobilienverwaltung des Jahres das olympische Gold der Branche vergeben wird. Neben der Preisverleihung unterhalten Showacts wie Comedian Tom Gerhardt alias Hausmeister Krause die Gäste. Weitere Informationen zu Programm und Anmeldung unter [www.deutscher-verwaltertag.de](http://www.deutscher-verwaltertag.de)



Zahlreiche Gäste aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft werden zugegen sein

**RECHT****Aktuelle Urteile**

finden Sie ab Seite 53

**WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**

- 53 Urteil des Monats:** Bei Schimmelbildung muss reagiert werden  
**Beschlussmangel:** Anspruch auf Einsicht in Vollmachten  
**54 Nachbarschutz:** Wohnungseigentümer hat „Gebietserhaltungsanspruch“  
**Hausmeistervertrag:** Eckdaten müssen beschlossen werden  
**Versammlungsdurchführung:** Nichtberechtigter lädt ein: Keine einstweilige Verfügung  
**55 Mehrhausanlagen:** Getrennte Rücklagen möglich  
**Anfechtungsklage:** Kein Parteiwechsel mehr in Berufung  
**Offenes Treuhandkonto:** Keine ordnungsgemäße Verwaltung (und weitere Urteile)

**MIETRECHT**

- 56 Urteil des Monats:** Vermieter muss Trinkwasser auf Legionellen untersuchen  
**Regeln der Technik:** Heizkostenabrechnung bei Einrohrheizung  
**57 Fristlose Kündigung:** Mieter duldet keine Instandsetzungsmaßnahmen  
**Mietvertrag mit Kapitalgesellschaft:** Wahrung der Schriftform  
**Unvollständige Zahlung des Mieters:** Wie lautet die Tilgungsfolge?  
**Vermietung durch Erbengemeinschaft:** Wahrung der Schriftform

**ANZEIGE**



**Ihr Partner**  
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung  
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue Ertragsquellen durch Selbstabrechnung!**

**Alles aus einer Hand:**

**Softwarelösungen**  
Heiz- und Betriebskostenabrechnung  
Heizkörpererkennung und Bewertung

**Messgeräte**  
Heizkostenverteiler, Wasser- und Wärmehäufiger, Rauchwarnmelder  
Kauf, Miete, Wartung  
alle Typen aller gängigen Hersteller

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

®

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

# Die Krux bei der Akquise



Für den Immobilienverwalter ist die Zahl der wirklich lukrativen Großanlagen begrenzt. Oft bleibt bei ambitionierten Wachstumszielen nur der Kauf eines Konkurrenzunternehmens. Wie kann dieser gelingen?

**D**er Beruf des Verwalters kann ganz viel Spaß machen und auch durchaus lukrativ sein! Doch dafür muss man erstmal dem üblichen Kreislauf eines Immobilienverwaltungsunternehmens - steigender Umsatz nur bei gleichzeitig steigenden Kosten oder mehr Arbeit bei gleichbleibendem Ertrag - entkommen.

Dies gelingt durch Optimierung in der Organisation, vor allem im Auftragsbestand, sowie gezielte Eliminierung arbeitsaufwändiger und daher wenig ertragreicher Aufträge. Dies setzt zum einen die Implementierung eines Kennzahlensystems zur Kontrolle jedes einzelnen Auftrags voraus, zum anderen aber vor allem Konsequenz in der Umsetzung. Auch der netteste Verwaltungsbeirat in einer Problemanlage darf nicht darüber

hinwegtäuschen, dass dieser Auftrag wenig bis keinen positiven Ertrag erbringt.

## **UMSATZ FREIWILLIG AUFGEBEN? NIEMALS! ... ODER VIELLEICHT BESSER DOCH?**

Schön und gut, das Problem ist verstanden. Aber kann sich der Verwalter den Luxus, Umsatz freiwillig aufzugeben, überhaupt leisten? Wie deckt man Kosten bei sinkenden Einnahmen? Enthält das Portfolio eine ausreichende Zahl an Aufträgen, die einen hohen positiven Deckungsbeitrag abwerfen? Wie kommt man an neue, lukrative Aufträge? Klassisch über die Akquirierung neuer Anlagen. Während dies bei kleineren Liegenschaften problemlos möglich sein sollte, ist der Konkurrenzkampf insbesondere bei Objekten mit einer hohen

**SUMMARY** » Selbst in einer Großstadt wird das einzelne **Verwaltungsunternehmen** ab einem gewissen Punkt **nicht mehr aus eigener Kraft wachsen** können. » Es wird entweder auch kleinere und damit potenziell kostenintensivere Objekte aufnehmen oder sich mit der **Akquise neuer Verwaltungen** befassen. » **Banken finanzieren Käufe** von Immobilienverwaltungsunternehmen derzeit gern. » Jedes Akquisegespräch erhöht die **Gefahr**, dass die **Verkaufsabsicht den Endkunden bekannt wird**. » Die Käuferseite hat oft das **Problem**, die genaue **wirtschaftliche Situation des zu kaufenden Unternehmens selbst ermitteln zu müssen**. » Diesen **Aufwand und das Risiko minimieren** entsprechende Fachleute.

Die Zahl der wirklich lukrativen Großanlagen ist begrenzt. Wer wachsen will, dem bleibt nur das Ausweichen auf den Markt in einer anderen Region oder der Kauf eines Konkurrenzunternehmens.

Einheitenzahl groß, da diese üblicherweise mehr Gewinn abwerfen, auch wenn dies im Einzelfall ganz anders sein kann.

Somit stoßen wir wieder an eine Grenze der Verwaltungstätigkeit, das Ende des natürlichen, gesunden Wachstums in einem Markt. Auch in einer Großstadt wird das einzelne Unternehmen ab einem Punkt nicht mehr aus eigener Kraft wachsen können, ohne auch kleinere und damit potenziell kostenintensivere Objekte aufnehmen zu müssen. Die Zahl der wirklich lukrativen Großanlagen ist begrenzt. Hier

bleibt nur das Ausweichen auf den Markt in einer anderen Region oder der Kauf eines Konkurrenzunternehmens.

**ZWEI FLIEGEN MIT EINER KLAPPE** Gerade dieser Bereich erfreut sich in letzter Zeit einer ständig steigenden Beliebtheit, da ja zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden. Ein Konkurrent wird beseitigt und das eigene Unternehmen wächst bzw. kann endlich die gezielte Optimierung seines Bestandes in Angriff nehmen. Das kostet Geld, gewinnt aber Zeit. Das »

**FLOWFACT**  
Relations. Apps.



## Der Turbo für Sofort erlediger

Das neue FLOWFACT mobile bietet der Immobilienbranche neue Freiheiten bei der Arbeit von unterwegs.

Die neue App macht insbesondere Vertriebsmitarbeiter auch außerhalb des Büros produktiv.

Jetzt testen.  
+ 49 221 995 90 467

Problem des Geldes verliert in Zeiten historisch niedriger Zinsen und großer Mengen Liquidität im Kapitalmarkt an Bedeutung. Banken finanzieren Unternehmenskäufe derzeit gern, insbesondere den Kauf eines Immobilienverwaltungsunternehmens. Dies ist verständlich, da solche Unternehmen durch die langfristigen Bestellungen über gesicherte Einnahmen verfügen, die auch noch ohne Risiko mittels Knopfdruck auf das eigene Konto transferiert werden, da der Verwalter ja das Inkasso selbst in der Hand hat.

**KEINE ÜBERNAHMEWELLE. WARUM EIGENTLICH?** Wenn die Lösung des Problems so einfach ist, warum kommt es dann nicht zu einer massiven Übernahmewelle? Dies liegt zum einen sicher an der Besonderheit des „deutschen“ Immobilieneigentümers und seiner historisch gewachsenen Vorliebe für kleinere, persönliche Verwaltungen. Dies setzt der Etablierung von Großverwaltungen Grenzen. Darauf soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Zum anderen aber auch an der Tatsache, dass es für solche Unternehmenskäufe keinen geregelten Markt gibt. Immobilienverwaltungen werden nicht an der Börse oder über Investmentbanken gehandelt. Hier springen zwar die Verbände ein, die auf ihren Internetseiten entsprechende Kontaktbörsen eingerichtet haben. Aber trotzdem gestaltet

sich der Kauf und Verkauf eines Immobilienverwaltungsunternehmens schwierig. Für den potenziellen Verkäufer eines Immobilienverwaltungsunternehmens stellt sich das Problem, einen Käufer mit ausreichender Bonität und persönlicher Qualifikation zu finden, der bereit ist, den geforderten Kaufpreis zu zahlen. Wie findet sich überhaupt ein Kaufpreis, der marktkonform ist? Der Käufer hingegen wartet auf entsprechende Offerten, sei es über Zeitungsannoncen oder die erwähnten Kontaktbörsen der Verbände.

Kommt ein Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer zustande, sind viele weitere Hürden zu überwinden. Welchen Wert haben die Verwaltungsaufträge, wie sieht die bilanzielle Situation des zu verkaufenden Unternehmens in der Vergangenheit, Gegenwart, aber auch in der Zukunft aus? Wie ist das Umfeld des Unternehmens zu bewerten, seien es die Aussichten am Markt der unternehmerischen Tätigkeit, die Mitarbeiterstruktur oder die Unternehmensorganisation? Oder kürzer: Wie findet sich ein Kaufpreis, der für beide Partner akzeptabel ist? Nicht zu unterschätzen ist auch das Problem, dass der Verkauf eines Unternehmens ein langwieriger Prozess ist, wobei allein die eigentliche Übernahme nach Kaufvertragsabschluss erfahrungsgemäß mindestens sechs Monate in Anspruch nimmt, denn nur so kann ein

ausreichender Wissenstransfer vom Verkäufer zum Käufer gewährleistet werden. Da dies häufigen persönlichen Kontakt voraussetzt, sollten Käufer und Verkäufer gut miteinander auskommen können. Somit muss also auch die menschliche Komponente betrachtet werden.

**DIE NADEL IM HEUHAUFEN** Letztendlich erscheint die Suche nach einem geeigneten Käufer als die berühmte Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Doch welcher Verkäufer hat die Zeit, neben der laufenden Verwaltungstätigkeit noch unzählige Gespräche zu führen, an deren Ende meistens die Erkenntnis steht, dass der Kandidat gar nicht die finanziellen Möglichkeiten hat, das Unternehmen zu kaufen, oder nur auf der Suche nach einem „Schnäppchen“ war? Ganz abgesehen davon, dass jedes Gespräch die Gefahr erhöht, dass die Verkaufsabsicht den Endkunden bekannt wird, was bekanntermaßen bestandsschädigend sein kann. Oder auf Käuferseite das Problem, die wirtschaftliche Situation des zu kaufenden Unternehmens selbst ermitteln zu müssen und dabei mit unzureichenden Unterlagen und völlig unrealistischen Kaufpreisvorstellungen konfrontiert zu werden.

Wer sich diesem Aufwand und Risiko nicht aussetzen möchte, greift auf entsprechende Fachleute zurück. Diese bewerten für den Verkäufer das Unternehmen



Jedes Gespräch erhöht die Gefahr, dass die Verkaufsabsicht den Endkunden bekannt wird, was bestandsschädigend sein kann.

## CHECKLISTE

### Die (überwindbaren) Hürden beim Kauf einer WEG

1. Kontakt zwischen Käufer und Verkäufer
2. Wert der Verwaltungsaufträge
3. Bilanzielle Unternehmenssituation (Vergangenheit, Gegenwart, Zukunft)
4. Bewertung des Unternehmensumfelds
5. Marktaussichten
6. Mitarbeiterstruktur
7. Unternehmensorganisation
8. Kaufpreisfindung
9. Chemie zwischen Käufer und Verkäufer



neutral, finden dabei einen objektiven Kaufpreis, verfügen über ein Portfolio an geeigneten Kaufinteressenten, begleiten die Verkaufsgespräche und beraten bei der abschließenden Kaufabwicklung. Der Käufer erhält Zugang zu Unternehmen, deren geplanten Verkauf er sonst nie erfahren hätte, bekommt ein Wertgutachten über das Unternehmen, das alle kaufmännischen und organisatorischen Fragen zum Unternehmen beantwortet und das er auch als Grundlage der Finanzierung verwenden kann. Dies zu ermöglichen setzt auf Seiten des Beraters neben der grundlegenden wirtschaftlichen Expertise auch ein hohes Maß an persönlicher Erfahrung in der Immobilienverwaltung voraus, da

nur Verwalter ermesen können, welchen Wert ein Verwaltungsbestand tatsächlich hat und was bei der Übernahme einer Verwaltung oder eines Verwaltungsunternehmens alles zu beachten ist.

#### **GRENZVERSCHIEBUNG KANN GELINGEN**

Unter diesen Voraussetzungen kann es gelingen, Unternehmenskäufe schnell, diskret und problemlos abzuwickeln und bei beiden Vertragspartnern das Gefühl zu hinterlassen, in diesem Fall die Grenzen der Verwaltertätigkeit ein gutes Stück versetzt zu haben. “

Dipl.-Volksw. Ralph Funke-Kaiser, FKB Funke-Kaiser Beratungs GmbH, Augsburg

„Immobilien Eigentümer haben historisch eine Vorliebe für kleinere, persönliche Verwaltungen. Dies setzt der Etablierung von Großverwaltungen Grenzen.“

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



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.



# KfW erleichtert Anträge für WEGs

Auf den Gebäudebereich entfallen 25 bis 40 Prozent des Energie- und Rohstoffverbrauchs. Jetzt hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau das Antragsverfahren für das Programm zur energetischen Sanierung merklich vereinfacht. Das sollten Wohnungseigentümergeinschaften nun nutzen!

# 1,7%

Die Sanierungsquote in Wohnungseigentümergeinschaften liegt laut einer InWIS-Studie bei nur 1,7 Prozent pro Jahr. Sollen die ehrgeizigen Klimaschutzziele der Bundesregierung erreicht werden, müsste die Quote auf mindestens zwei Prozent steigen.

Deutschland setzt zur Steigerung der Energieeffizienz primär auf marktwirtschaftliche Anreize wie die Ausschüttung von Fördergeldern über die KfW-Bankengruppe (KfW). Seit 2006 hat die KfW-Förderbank bereits elf Milliarden Euro für die Sanierung von Gebäuden bereitgestellt, aufgrund vielfacher Hindernisse haben Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) von den Fördertöpfen bisher aber nur wenig profitiert.

Das hatte auch Auswirkungen auf die Sanierungsquote in Wohnungseigentümergeinschaften. Diese liegt nämlich laut einer InWIS-Studie bei nur 1,7 Prozent pro Jahr, während sie im gesamten Wohnimmobilienbereich bei 3,7 Prozent liegt. Sollen die ehrgeizigen Klimaschutzziele der Bundesregierung erreicht werden, müsste die Sanierungsrate auf mindestens zwei Prozent pro Jahr steigen.

Und tatsächlich streben viele Eigentümer in Wohnungseigentümergeinschaften die energetische Erneuerung ihrer Gebäude an – sei es um gesetzlichen Vorgaben wie der aktuellen Energieeinsparverordnung (EnEV) oder ihrem eigenen Anspruch an Umweltfreundlichkeit gerecht zu werden. Doch die anfallenden Kosten, etwa für Dachisolierung, Fassaden, Fenster- oder Heizungserneuerung, sind hoch und übersteigen oft die Instandhaltungsrücklagen, sodass Sonderumlagen fällig werden. Unterschiedliche finanzielle Möglichkeiten der Eigentümer und eine schwierige Beschlussfindung können die Entscheidung für eine Sanierung zusätzlich verkomplizieren. Soll die Energiewende im Gebäudebereich gelingen, geht das aber nicht ohne die 1,8 Millionen Wohnungseigentümergeinschaften in Deutschland. Das bekräftigt auch der Präsident des BVI Bundesfachverbandes der Immobilienverwalter, Thomas Meier, und bietet auch einen Lösungsansatz: „Um die energetische und altersgerechte Sanierung von Immobilien voranzutreiben, brauchen



wir eine kontinuierliche Optimierung und Verstärkung der KfW-Fördermittel und ein vereinfachtes Verfahren zu ihrer Beantragung.“

**WELCHE NEUERUNGEN BIETET DIE KfW-BANK?** Wohnungseigentümergeinschaften haben nun zum 1. August 2015 ein positives Signal von der KfW erhalten. Seit diesem Stichtag hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau ihr Antragsverfahren für die Zuschussprogramme zur energetischen Sanierung (430) und zum altersgerechten Umbau (455) in Wohnungseigentümergeinschaften deutlich vereinfacht. Das Programm 430 bietet einen Investitionszuschuss für die Sanierung zum KfW-Effizienzhaus oder

**SUMMARY** » Aufgrund vielfacher **Hindernisse** haben Wohnungseigentümergeinschaften (WEG) von den Fördertöpfen bisher nur wenig profitiert. » Und tatsächlich streben viele Eigentümer in Wohnungseigentümergeinschaften die **energetische Erneuerung** ihrer Gebäude an. » Damit und mit einer **deutlichen Vereinfachung des Verfahrens** wird sich aller Voraussicht nach bald eine erhöhte Sanierungsquote bei WEGs einstellen.



für energetische Einzelmaßnahmen, der bis zu 30.000 Euro pro Wohneinheit betragen, aber nur für Wohngebäude beantragt werden kann, für die der Bauantrag oder die Bauanzeige vor dem 01.02.2002 gestellt wurde. Zu den förderfähigen Einzelmaßnahmen gehören die Wärmedämmung, die Erneuerung von Fenstern und Außentüren, die Optimierung der Heizungs- oder Lüftungsanlage. Die KfW-Bank fördert außerdem Beratungs-, Planungs- und Baubegleitungsleistungen.

Mit dem Programm 455 unterstützt die KfW Investitionen privater Eigentümer in mehr Wohnkomfort und weniger Barrieren im Haus. Der Zuschuss kann bis 5.000 Euro pro Wohneinheit und bis zu zehn Prozent der förderfähigen »

Für WEGs ist es seit dem 1. August 2015 wesentlich einfacher, an förderfähige Einzelmaßnahmen durch die KfW-Bankengruppe zu gelangen. Dazu gehören etwa Wärmedämmung oder die Optimierung der Heizungs- oder Lüftungsanlage.

# RAINBOW INTERNATIONAL

## SANIERUNGEN

### IHR PREMIUM-DIENSTLEISTER

im Bereich:



Wasserschadensanierung



Brandschadensanierung



Schimmelschadensanierung

Als wäre es nie geschehen!

Rainbow International Deutschland  
**Tel. 07361 9777-0**  
 schaden@rainbow-international.de

Kosten betragen. Förderfähig sind auch Einzelmaßnahmen, wie der Abbau von Barrieren im Hauseingangsbereich und bei Wohnungszugängen, die Nachrüstung von Aufzugsanlagen, der Badumbau sowie der Einbau von Sicherheits- und Notrufsystemen.

Auch in diesem Programm ist die Förderung von entsprechenden Fachberatungen vorgesehen. Die entscheidende Vereinfachung bei der Beantragung dieser Fördergelder besteht darin, dass der bevollmächtigte Immobilienverwalter die De-minimis-Erklärung nun für alle Vermieter der WEG einreichen kann.

#### WAS IST EINE DE-MINIMIS-ERKLÄRUNG?

Private Vermieter fallen unter den EU-Unternehmensbegriff, da sie mit der Vermietung eine wirtschaftliche Tätigkeit ausüben. Beihilfen an Unternehmen sind nach dem Vertrag über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) grundsätzlich verboten, um Chancengleichheit zu wahren. Bei De-minimis-Beihilfen handelt es sich aber um öffentliche Zuwendungen, die so gering sind, dass Auswirkungen auf den EU-Wettbewerb nicht zu erwarten sind. Diese dürfen im laufenden und den zwei vorangegangenen Kalenderjahren jedoch den Höchstbetrag

von 200.000 Euro pro Vermieter nicht überschreiten. Bei der Fördermittelbeantragung ist daher eine verbindliche Erklärung der vermietenden Eigentümer erforderlich, dass der Höchstbetrag nach Inanspruchnahme des Zuschusses nicht überschritten wird.

#### WER ERMÄCHTIGT DEN VERWALTER ZUR ABGABE DER DE-MINIMIS-ERKLÄRUNG?

Der verpflichtete Wohnungseigentums-Verwalter kann die Erklärung zur De-minimis-Beihilfe nicht ohne tatsächlichen Auftrag der vermietenden Wohnungseigentümer abgeben. Um die Erklärung der Wohnungseigentümer zu dokumentieren, stehen dem Verwalter folgende Varianten zur Verfügung:

1. Die De-minimis-Erklärung wird zusammen mit einer Vollmacht und einer Erläuterung als Anlage zum Einberufungsschreiben der Wohnungseigentümerversammlung versandt. Mit der Vollmacht der vermietenden Wohnungseigentümer wird der Verwalter ermächtigt, im Namen der vermietenden Wohnungseigentümer die De-minimis-Erklärung abzugeben. Der Verwalter sollte den Eingang der Ermächtigungserklärungen vermerken und dokumentieren, damit er diese Daten der KfW auf Verlangen vorlegen kann.

2. Im Einberufungsschreiben zur Eigentümerversammlung wird vermerkt, dass der Verwalter die De-minimis-Erklärung abgeben wird, sofern die vermietenden Wohnungseigentümer nicht binnen einer selbstgewählten Frist erklären, dass sie im laufenden sowie den zwei vorangegangenen Kalenderjahren De-minimis-Beihilfe von über 200.000 Euro erhalten haben.

#### WAS PASSIERT, WENN DIE ERMÄCHTIGUNG DES VERWALTERS NICHT ERFOLGT?

Sollte ein vermietender Wohnungseigentümer den Verwalter ausdrücklich nicht ermächtigen, Erklärungen in seinem Namen abzugeben, darf dieser Wohnungseigentümer nicht in der Liste der antragstellenden Wohnungseigentümer erscheinen und die beantragten Investitionskosten sind um den entsprechenden Miteigentumsanteil zu reduzieren. Der jeweilige vermietende Eigentümer erhält somit keinen KfW-Zuschuss.

#### WELCHE AUSWIRKUNGEN DER VERFAHRENSVEREINFACHUNG SIND ZU ERWARTEN?

Die KfW teilt dem Verwalter mit der Förderzusage den Gesamtbeihilfenswert des gewährten Zuschusses mit. Auf dieser Basis kann er dann für jeden vermietenden Eigentümer die anteiligen Beihilfewerte gemäß dem jeweiligen Miteigentumsanteil ermitteln.

Mit diesen Änderungen im Antrags-prozedere vereinfacht und beschleunigt die KfW-Förderbank ihre Entscheidungs- und Bearbeitungsprozesse und ermöglicht Wohnungseigentümergeinschaften einen besseren Zugang zu ihren Fördermitteln. Konnten energetische Sanierungen oder altersgerechte Umbaumaßnahmen in der Vergangenheit wegen fehlender Erklärungen einzelner Wohnungseigentümer oft nicht angestoßen werden, ergibt sich jetzt eine deutliche Vereinfachung des Verfahrens, die sich aller Voraussicht nach bald in einer erhöhten Sanierungsquote bei WEGs niederschlagen wird. «



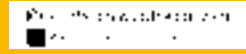
Fenster- und Außentürsanierung zählt zu den erleichterten KfW-Fördermaßnahmen.

# Wohnungs- eigentumsrecht

Präsentiert von:



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



## Urteil des Monats: Bei Schimmel muss reagiert werden

**Kommt es auch bei ordnungsmäßigem Nutzerverhalten in der Wohnung zu Schimmelbildung, weil die Außenwände unzureichend gedämmt sind, entspricht nur ein Beschluss auf sofortige Instandsetzung ordnungsmäßiger Verwaltung. Da die Isolierschichten in Wänden stets Gemeinschaftseigentum darstellen, kann der geschädigte Wohnungseigentümer nicht darauf verwiesen werden, entsprechende Dämmmaßnahmen innerhalb seines Sondereigentums vornehmen zu müssen.**

LG Karlsruhe, Urteil v. 16.12.2014, 11 S 14/14

**FAKTEN:** In einer Wohnung war Schimmel aufgetreten. Als Grund konnte schnell eine unzureichende Wärmedämmung ausgemacht werden. Der betroffene Wohnungseigentümer hatte einen Beschlussantrag gestellt auf Sanierung der Wand. Dieser wurde abgelehnt. Die Wohnungseigentümer vertraten mehrheitlich die Auffassung, die Dämmung sei Sache des betroffenen Wohnungseigentümers. Dieser focht den Negativbeschluss erfolgreich an. Die Wohnung war instandsetzungsbedürftig. Der betroffene Wohnungseigentümer hat auch einen Anspruch auf Instandsetzung im Rahmen der ordnungsgemäßen Verwaltung des Gemeinschaftseigentums. Wärmedämmung, die gemäß § 5 Abs. 2 WEG stets

im Gemeinschaftseigentum steht, muss in den Zustand versetzt werden, der zum Zeitpunkt der Errichtung des Gebäudes den geltenden technischen Anforderungen entspricht. Ein Sachverständigengutachten hatte ergeben, dass im Sockelbereich der Außenwände eine ausgeprägte Wärmebrücke vorhanden ist. Der Anspruch auf ordnungsgemäße Verwaltung unterliegt auch nicht der Verjährung. Die vom Wohnungseigentümer begehrte Innendämmung steht auch nicht in seinem Sondereigentum. Die Isolierschichten in Wänden und Boden sind unabhängig von ihrer Position in der Wand immer Gemeinschaftseigentum. Lediglich der Wandbelag – also etwa Tapeten o. Ä. – sind Sondereigentum.

**FAZIT:** Der vom Schimmel geschädigte Wohnungseigentümer hatte auch noch den Beschluss über die Entlastung des Verwalters angefochten. Das Gericht hatte auch diesen für ungültig erklärt. Eine Entlastung des Verwalters entspricht nämlich nicht ordnungsgemäßer Verwaltung, wenn mögliche Ansprüche gegen den Verwalter im Raum stehen. Das ist hier der Fall, weil der Verwalter wegen der verzögerten Instandsetzung des Gebäudes auf Schadensersatz haften könnte. Denn zu seinen Aufgaben gehört es, den Zustand des Gebäudes zu überwachen und zu kontrollieren. Die Versäumung dieser Pflichten kann zu Schadensersatzansprüchen der Eigentümer gegen den Verwalter führen.

## Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

### BESCHLUSSMANGEL

#### Anspruch auf Einsicht in Vollmachten

**Jeder Versammlungsteilnehmer hat jederzeit das Recht auf Einsicht in die Vollmachten. Wird die Bitte um Einsichtnahme zurückgewiesen, stellt dies einen Beschlussmangel dar und führt zur Ungültigkeit der dann angefochtenen Beschlüsse.**

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 08.04.2015, 2-13 S 35/13

**FAKTEN:** In der Versammlung waren lediglich 35 Wohnungseigentümer persönlich anwesend, ca. 400 Eigentümer sollen durch Vollmachten vertreten gewesen sein. Ein Beschluss wurde seitens eines Eigentümers erfolgreich angefochten. Dem anfechtenden Eigentümer war nämlich die Einsicht in die Vollmachten verweigert worden. Dies führte vorliegend zur Beschlussungültigkeit. Es entspricht allgemeiner Ansicht, dass jeder Versammlungsteilnehmer zu jeder Zeit das Recht hat, Einsicht in die Vollmachten zu nehmen. Nur wenn zweifelsfrei festgestellt wird, dass der Mangel keinen Einfluss auf das Beschlussergebnis hatte, ist diese Vermutung widerlegt. Davon konnte hier aber nicht ausgegangen werden. Das Abstimmungsergebnis war nämlich denkbar knapp.

**FAZIT:** Jeder Wohnungseigentümer hat das Recht, uneingeschränkt Einsicht in die Verwaltungsunterlagen nehmen zu dürfen. Dazu gehören auch die Stimmrechtsvollmachten. Nur so kann er sich ja davon überzeugen, ob im Hinblick auf die Vertretung einzelner Eigentümer alles richtig gemacht wird.

# Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

## NACHBARSCHUTZ

Wohnungseigentümer hat „Gebietserhaltungsanspruch“

**Dem einzelnen Eigentümer steht in gleicher Weise wie dem Eigentümer eines Wohngrundstücks bauplanungsrechtlicher Nachbarschutz zu. Das gilt auch für den sog. Gebietserhaltungsanspruch. Der sog. Gebietserhaltungsanspruch setzt voraus, dass Bau und Nachbargrundstück im selben Baugebiet nach § 1 Abs. 2 BauNVO liegen.**

OVG Bremen, Urteil v. 13.02.2015, 1 B 355/14

**FAKTEN:** In der Umgebung der Wohnanlage wurde ein größerer Gebäudekomplex mit Lebensmittelgroßmarkt genehmigt. Eine Wohnungseigentümerin hatte gegen die Baugenehmigung Widerspruch eingelegt. Sie meinte, das Bauvorhaben führe zu unzumutbaren Beeinträchtigungen. Der Widerspruch war erfolglos. Die Richter stellten klar, dass der Sondereigentümer grundsätzlich Nachbarschutz aus den Vorschriften des Bauplanungsrechts geltend machen könne. Soweit es um die Abwehr von öffentlich-rechtlichen Beeinträchtigungen der Wohnnutzung geht, bestehe kein Anlass, Sondereigentümer anders zu behandeln als den Eigentümer eines mit einem Einfamilienhaus bebauten Grundstücks. Allerdings war hier der Widerspruch der Eigentümerin erfolglos, da das Grundstück der Wohnanlage nicht in demselben Baugebiet liegt wie das genehmigte Großvorhaben.

**FAZIT:** Von den Auswirkungen eines Bauprojekts können die Sondereigentümer einer Eigentümergemeinschaft je nach der Lage ihrer Wohnung unterschiedlich betroffen sein. Deshalb besteht keine sachliche Rechtfertigung dafür, den Gebietserhaltungsanspruch nur der Eigentümergemeinschaft als Ganzes zuzubilligen.

## HAUSMEISTERVERTRAG

Eckdaten müssen beschlossen werden

**Zwar kann der Verwalter durch Beschluss ermächtigt werden, den Hausmeistervertrag für die Wohnungseigentümergemeinschaft abzuschließen. Dieser Beschluss muss aber auch die wesentlichen Eckdaten des Vertragsinhalts wie Laufzeit, Vergütung des Hausmeisters und die Aufgaben des Hausmeisters umfassen.**

LG Koblenz, Urteil v. 21.07.2014, 2 S 72/13

**FAKTEN:** Die Wohnungseigentümer hatten folgenden Beschluss mehrheitlich gefasst: „Die Versammlung beauftragt die Verwaltung, einen neuen Hausmeistervertrag im Namen der WEG abzuschließen.“ Ein Eigentümer focht mit Erfolg an. Der Vergabeabschluss war zu unbestimmt. Die wesentlichen Vertragsinhalte müssen den Eigentümern bekannt sein und sind von ihnen festzulegen. Dazu zählen Laufzeit des Vertrags, die Aufgaben des Hausmeisters und seine Vergütung. Zwar enthält die Gemeinschaftsordnung eine Bestimmung, in der der Verwalter zur Anstellung eines Hausmeisters ermächtigt ist. Sie betrifft aber nur das Außenverhältnis. Sie setzt einen Eigentümerbeschluss voraus, in dem die wesentlichen Vertragskonditionen hierfür vorgegeben werden.

**FAZIT:** In aller Regel enthalten auch Verwalterverträge die Ermächtigung des Verwalters, den Hausmeistervertrag abzuschließen. Auch hier sind die Grundsätze dieser Entscheidung selbstverständlich zu beachten. Steht die Beschäftigung eines Hausmeisters zur Diskussion, hat der Verwalter mindestens drei Vergleichsangebote einzuholen. Diese müssen dann den Eigentümern vor der Beschlussfassung zur Kenntnis gegeben werden.

## VERSAMMLUNGSDURCHFÜHRUNG

Nichtberechtigter lädt ein:  
Keine einstweilige Verfügung

**Lädt ein Verwalter, dessen Beststellungszeitraum abgelaufen ist, zur Eigentümerversammlung, sind die in dieser Versammlung gefassten Beschlüsse lediglich anfechtbar.**

LG München I, Beschluss v. 30.07.2014, 36 T 14667/14

**FAKTEN:** Der Beschluss über die Wiederbestellung des Verwalters wurde erfolgreich angefochten. Nach Verkündung des rechtskräftigen Urteils hatte der Verwalter zu einer Eigentümerversammlung geladen. Einer der Wohnungseigentümer wollte die Durchführung dieser Versammlung durch einstweilige Verfügung untersagen lassen. Er meint, die Einberufung einer Eigentümerversammlung durch eine unzuständige Person führe zur Anfechtbarkeit von auf dieser Versammlung gefassten Beschlüssen. Er habe daher einen Anspruch auf Unterbindung der Durchführung der Eigentümerversammlung. Der Antrag hatte allerdings keinen Erfolg. Es existiert kein Automatismus dahingehend, dass Beschlüsse auf einer nicht ordnungsmäßig einberufenen Eigentümerversammlung stets und zwingend letztendlich für ungültig erklärt würden.

**FAZIT:** Derartige Beschlüsse sind lediglich anfechtbar. Den Eigentümern verbleibt immer noch das Recht der Erhebung einer Anfechtungsklage, sollten sie der Auffassung sein, die Beschlüsse verstoßen gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung.

**MEHRHAUSANLAGEN**

## Getrennte Rücklagen möglich

**Es ist zulässig, für Mehrhausanlagen in der Gemeinschaftsordnung buchungstechnisch getrennte Rücklagen zu bilden, deren Verwendungszweck jeweils die Instandhaltung der einzelnen Gebäude ist.**

BGH, Urteil v. 17.04.2015, V ZR 12/14

**FAKTEN:** Die Wohnanlage besteht aus mehreren Gebäuden. Die Gemeinschaftsordnung enthält eine Öffnungsklausel, wonach sie durch eine Mehrheit von drei Viertel aller vorhandenen Stimmen geändert werden kann. Die Wohnungseigentümer hatten mit 80 Prozent der Stimmen die Trennung der bislang einheitlich geführten Instandhaltungsrücklage beschlossen. Es sollte künftig eine Instandhaltungsrücklage für die drei Mehrparteienhäuser gebildet werden und eine für die beiden Hochhäuser. Nach einigen Jahren wurde der Beschluss über die Trennung der Rücklagen rückgängig gemacht. Entsprechendes wurde mit einfacher Mehrheit beschlossen. Gleichzeitig wurde beschlossen, dass die Eigentümer der Mehrparteienhäuser eine Ausgleichszahlung zur Instandhaltungsrücklage leisten sollten. Diese verweigerten eine entsprechende Zahlung. Die anschließend gegen sie erhobene Zahlungsklage hatte keinen Erfolg.

Die Eigentümer waren zur Zahlung des geforderten Betrags nicht verpflichtet, weil der Beschluss nichtig ist. Die letzte Schaffung einer einheitlich zu bildenden Instandhaltungsrücklage für alle Wohngebäude ist von der einmal wirksam abgeänderten Gemeinschaftsordnung nicht gedeckt. Das Quorum von drei Viertel der Stimmen ist nämlich nicht erreicht worden.

**FAZIT:** Durch einen lediglich mit einfacher Mehrheit gefassten Beschluss kann die Gemeinschaftsordnung nicht erneut geändert werden. Ein Beschluss, der eine zulässigerweise im Beschlussweg erfolgte Änderung der Gemeinschaftsordnung erneut ändern oder wieder aufheben soll, muss mit der nach der Öffnungsklausel erforderlichen – ggf. wie vorliegend qualifizierten – Mehrheit gefasst werden.

**ANFECHTUNGSKLAGE**

## Kein Parteiwechsel mehr in Berufung

**In der Berufung ist kein Parteiwechsel möglich. Die Berufung war hier nicht mehr gegen die Eigentümergemeinschaft gerichtet, sondern gegen die übrigen Wohnungseigentümer. Diese aber waren erstinstanzlich nicht verklagt. Die ursprünglich gegen die Gemeinschaft gerichtete Klage kann also nicht mehr gegen die übrigen Wohnungseigentümer gerichtet werden. Für eine Parteiänderung hätte es einer entsprechenden Prozessklärung bedurft, diese kann nicht in der bloßen Übersendung einer Eigentümerliste nach Aufforderung des Amtsgerichts gesehen werden.**

LG Frankfurt/M, Beschl. v. 14.04.2015, 2-13 S 164/14

**OFFENES TREUHANDKONTO**

## Keine ordnungsmäßige Verwaltung

**Das Führen eines offenen Treuhandkontos für die Gemeinschaft – also das Führen des Kontos auf den Namen des Verwalters und nicht auf den Namen der Eigentümergemeinschaft – entspricht nicht ordnungsmäßiger Verwaltung. Das offene Treuhandkonto ist unsicherer, da etwa die Eigentümer gegenüber dem Zugriff eines Gläubigers des Verwalters Drittwiderspruchsklage nach § 771 ZPO erheben müssten. Etwas anderes kann ausnahmsweise gelten, wenn die Weiterführung eines offenen Treuhandkontos wegen der Besonderheiten des konkreten Einzelfalls geboten ist.**

LG Frankfurt/Oder, Urteil v. 14.07.2014, 16 S 46/14

**UNTERTEILUNG**

## Mitwirkung der übrigen Eigentümer erforderlich

**Die ohne Mitwirkung der übrigen Wohnungseigentümer erfolgte Unterteilung eines Wohnungseigentums ist unzulässig, wenn Räume, die nach der Teilungserklärung nicht zu Wohnzwecken dienen, nach der Unterteilungserklärung ein neues Wohnungseigentum bilden. Zwar bedarf die Unterteilung von Wohnungseigentum in zwei oder mehrere Einheiten nicht der Mitwirkung der übrigen Eigentümer. Anders liegt es aber, wenn im Zuge der Aufteilung die bisherige Zweckbestimmung der Räume geändert wird.**

BGH, Beschluss v. 04.12.2014, V ZB 7/13

# Mietrecht

Präsentiert von:



**Hubert Blank**  
Richter am Landgericht  
Mannheim

## Urteil des Monats: Vermieter muss Trinkwasser auf Legionellen untersuchen

**Erkrankt ein Mieter infolge einer Kontamination des Trinkwassers mit Legionellen, so muss er beweisen, dass zwischen der Erkrankung und der Kontamination des Trinkwassers ein ursächlicher Zusammenhang besteht. Das Gericht muss sich dabei mit einem für das praktische Leben brauchbaren Grad an Gewissheit begnügen.**

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

**FAKTEN:** Der Mieter einer Wohnung in Berlin wurde mit einer akuten Legionellen-Pneumonie in das Krankenhaus eingeliefert. Die Gesundheitsbehörde stellte am 08.12.2015 fest, dass das Trinkwasser in dem betreffenden Haus eine stark erhöhte Legionellen-Konzentration aufwies. Der Mieter ist in der Folgezeit verstorben; seine Tochter nimmt die Vermieterin auf Schadensersatz und Schmerzensgeld in Anspruch. Das Landgericht wies die Klage ab: Die Erbin des Mieters habe nicht bewiesen, dass zwischen der Erkrankung ihres Vaters und der Kontamination des Wassers ein ursächlicher Zusammenhang bestehe. Der BGH hob das Urteil auf. Vermieter müssen die Rohrleitungen regelmäßig überprüfen

und sicherstellen, dass die Schadstoffgrenzwerte nicht überschritten werden (§ 14 TrinkwV). Die Trinkwasserverordnung ist zwar erst am 01.11.2011 in Kraft getreten; für die Zeit davor kann eine der Trinkwasserverordnung entsprechende Untersuchungspflicht aus dem Gesichtspunkt der Verkehrssicherungspflicht abgeleitet werden. Im Entscheidungsfall wurde die Wasserversorgungsanlage seit acht Jahren nicht mehr gewartet. Dies ist von der Vermieterin zu vertreten. Nach allgemeinen Grundsätzen muss der Geschädigte beweisen, dass zwischen dem Eintritt des Schadens und der Pflichtverletzung ein ursächlicher Zusammenhang besteht. Das Gericht darf keine unerfüllbaren Beweisanforderungen stellen, sondern

muss sich mit einem für das praktische Leben brauchbaren Grad an Gewissheit begnügen. Gegen diese Grundsätze hat das Berufungsgericht verstoßen. Im Entscheidungsfall nennt das Gericht mehrere Umstände, die einen Ursachenzusammenhang stützen. Es sei unwahrscheinlich, dass sich der Mieter außerhalb der Wohnung angesteckt habe. Zum anderen sei von weiteren Legionellenfällen im Raum Berlin nichts bekannt.

**FAZIT:** Das Gericht hat festgestellt, dass, gibt es in einer Wasserversorgungsanlage tatsächlich Legionellenbefall, ein erster Anschein dafür spricht, dass sich ein an der Legionellen-Pneumonie befallener Mieter in seinem Haus angesteckt hat. Das Haftungsrisiko für Vermieter steigt also.

## Mietrecht – Aktuelle Urteile

### REGELN DER TECHNIK

#### Heizkostenabrechnung bei Einrohrheizung

**§ 7 Abs. 1 Satz 3 HeizkostenV bestimmt, dass der Wärmeverbrauch in Gebäuden, in denen die freiliegenden Leitungen der Wärmeverteilung überwiegend ungedämmt sind, nach anerkannten Regeln der Technik bestimmt werden kann. Diese Regelung verstößt nicht gegen verfassungsrechtliche Verbote.**

BGH, Urteil v. 06.05.2015, VIII ZR 193/14

**FAKTEN:** In einem Mehrfamilienhaus sind die Heizungs-Versorgungsleitungen ungedämmt. Der Verbrauch wird über elektronische Heizkostenverteiler erfasst, die an den Heizkörpern angebracht sind. Ein erheblicher Teil der Wärme wird über die Rohre abgegeben. Dieser Teil der Wärme wird von den Messgeräten nicht erfasst. Für diese Fälle hat der „Verein Deutscher Ingenieure“ (VDI) die sog. Richtlinie 2077 entwickelt, in der verschiedene Verfahren zur Ermittlung der Rohrwärme beschrieben werden. Der Mieter verweigerte die Zahlung, die aufgrund der angewendeten Richtlinie fällig wurde. Der BGH urteilte jedoch, dass die VDI-Richtlinie zu den anerkannten Regeln der Technik zählt. Deren Anwendungsvoraussetzungen seien auch nicht in der Heizkostenabrechnung mitzuteilen.

**FAZIT:** Der BGH stellt im Übrigen fest, dass sich aus dem Wirtschaftlichkeitsgrundsatz kein Anspruch des Mieters auf Änderung der Heizungsart oder Dämmung der Versorgungsleitungen herleiten lässt. Ebenso wenig steht dem Mieter das Kürzungsrecht nach § 12 Abs. 1 Satz 1 HeizkostenV zu.



# Mietrecht – Aktuelle Urteile

## FRISTLOSE KÜNDIGUNG

### Mieter duldet keine Instandsetzungsmaßnahmen

**Duldet der Mieter keine Instandsetzungsmaßnahmen, kann dem Vermieter die Fortsetzung des Mietverhältnisses auch schon vor Erhebung einer Duldungsklage und Erwirkung eines Titels unzumutbar sein mit der Folge, dass eine fristlose Kündigung das Mietverhältnis beenden kann. Auch eine ordentliche Kündigung ist gerechtfertigt.**

BGH, Versäumnisurteil v. 15.04.2015, VIII ZR 281/13

**FAKTEN:** Der Vermieter stellte einen Befall mit Hausschwamm an den Balken der Wohnungsdecke fest. Er kündigte Maßnahmen zur Schwambeseitigung an; hierzu verlangte er Zutritt zur Wohnung, den die Mieter ablehnten. Der Vermieter kündigte das Mietverhältnis fristlos. Später erwirkte er eine einstweilige Verfügung, nach der die Mieter den Zutritt zur Wohnung zu gewähren hatten. In der Folgezeit erhob er Räumungsklage. Diese wiesen die Instanzgerichte ab. Der Vermieter sei nämlich verpflichtet, zunächst Duldungsklage zu erheben. Anders sei es nur, wenn der Mieter unplausible Einwendungen erhebe oder sich querulatorisch verhalte. Der BGH hat das Urteil aufgehoben und eine Befugnis des Vermieters zur fristlosen Kündigung für möglich gehalten.

**FAZIT:** Es stand fest, dass zur Beseitigung des Hausschwamms das Betreten der Wohnung nötig war. Der Mieter muss es nach § 555a Abs. 1 BGB dulden. Die bloße Nichterfüllung der Duldungspflicht rechtfertigt die Kündigung für sich alleine nicht, vielmehr ist eine Interessenabwägung durchzuführen. Von Bedeutung ist dabei,

- › welche Maßnahmen der Vermieter durchführen will,
- › wie dringend die Maßnahmen sind und wie stark der Mieter beeinträchtigt wird,
- › welche wirtschaftliche Bedeutung die sofortige Duldung für den Vermieter hat,
- › welche Nachteile dem Vermieter durch eine Verzögerung der Maßnahmen entstehen,
- › ob zu befürchten ist, dass der Vermieter Pflichten nur unzureichend erfüllt und
- › ob dem Vermieter seinerseits Vertragsverstöße zur Last fallen.

## MIETVERTRAG MIT KAPITALGESELLSCHAFT

### Wahrung der Schriftform

**Besteht eine Vertragspartei aus mehreren natürlichen Personen, so ist die gesetzliche Schriftform gewahrt, wenn der Mietvertrag von allen unterzeichnet wird. Ebenso ist die Schriftform gewahrt, wenn der/die Unterzeichner durch einen Zusatz (z.B. „i. V.“) deutlich machen, dass sie auch für diejenigen handeln, die nicht selbst unterzeichnen. Ist eine Kapitalgesellschaft am Vertrag beteiligt, so ist die Schriftform regelmäßig gewahrt, wenn der Mietvertrag durch ein Mitglied des Vorstands und einen Prokuristen mit dem Zusatz „ppA“ unterzeichnet wird.**

BGH, Urteil v. 22.04.2015, XII ZR 55/14

## UNVOLLSTÄNDIGE ZAHLUNG DES MIETERS

### Wie lautet die Tilgungsfolge?

**Erfolgt die unvollständige Zahlung ohne Tilgungsbestimmung, wird zunächst die fällige Schuld getilgt, unter mehreren fälligen Schulden diejenige, die dem Gläubiger geringere Sicherheit bietet, unter mehreren gleich sicheren die dem Schuldner lästigere, unter mehreren gleich lästigen die ältere Schuld und bei gleichem Alter jede Schuld verhältnismäßig. Schuldet der Mieter auch Betriebskostenvorauszahlungen, so sind diese als die dem Vermieter lästigere Schuld anzusehen, weil der Vermieter nach Eintritt der sog. „Abrechnungsreife“ abrechnen muss.**

OLG Brandenburg, Urteil v. 06.01.2015, 6 U 134/13, GE 2015 S. 590

## VERMIETUNG DURCH ERBENGEMEINSCHAFT

### Wahrung der Schriftform

**Bei der Vermietung durch eine Erbengemeinschaft genügt es zur Wahrung der Schriftform, wenn die einzelnen Vermieter eindeutig bestimmbar sind. Durch die Verwendung der Bezeichnung „Erbengemeinschaft XY“ wird diese Voraussetzung nicht gewahrt, weil unklar bleibt, ob die Erbengemeinschaft nach dem Erblasser XY oder ob die Erbengemeinschaft mit dem Namen XY gemeint ist. Dagegen reicht es aus, wenn die Vermieter in der Vertragsurkunde mit der Bezeichnung „Erbengemeinschaft nach XY“ aufgeführt sind und die Mitglieder dieser Gemeinschaft anhand des Grundbuchs zu ermitteln sind.**

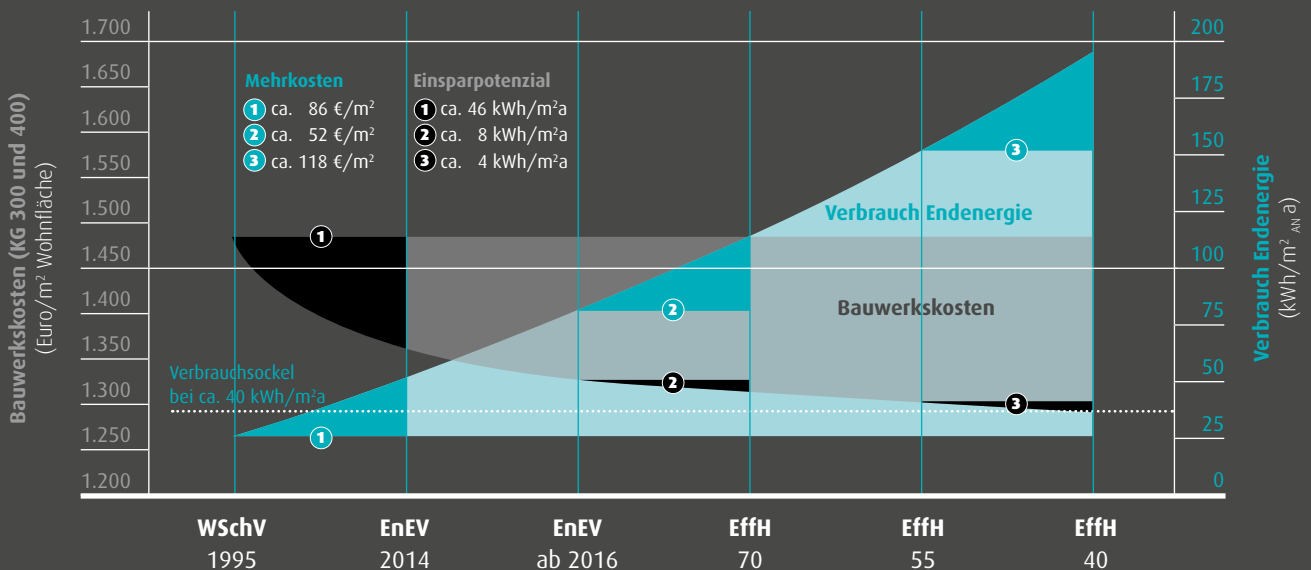
BGH, Beschluss v. 17.03.2015, VIII ZR 298/14



# Technologie, IT & Energie

## Trendanalyse: Hohes energetisches Anforderungsniveau verschlechtert Wirtschaftlichkeit

Untersucht wurden Bauwerkskosten und Energieverbräuche in den jeweiligen energetischen Standards im mehrgeschossigen Wohnungsbau. Beim Anforderungssprung auf die EnEV ab 2016 konnte das Wirtschaftlichkeitskriterium – Mehrkosten versus Einsparpotenzial mit einer Amortisationszeit von unter 20 Jahren – kaum noch nachgewiesen werden. Die durchschnittliche Amortisationszeit lag bei über 50 Jahren. Selbst bei einer Energiepreisentwicklung über den aktuellen Annahmen ist bereits jetzt – also mit dem Anforderungsniveau der EnEV 2014 – die Grenze der wirtschaftlichen Vertretbarkeit erreicht.



### MESSE I

## Consense wird eingestellt

Die Messe Stuttgart und die Deutsche Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen (DGNB) haben sich darauf geeinigt, die bislang gemeinsam ausgerichtete Consense, Fachmesse und Kongress für nachhaltiges Bauen, Investieren und Betreiben, nicht weiterzuführen. Die Marktbedürfnisse hätten sich in den vergangenen sieben Jahren geändert, sagte Thomas Walter, Bereichsleiter Industrie & Technologie der Messe Stuttgart. Entsprechend verständigten sich die Messe Stuttgart und die DGNB darauf, das Thema Nachhaltigkeit in der Bau- und Immobilienwirtschaft künftig auf andere Weise gemeinsam zu platzieren und es in bestehende Veranstaltungen zu integrieren. Ein Beispiel hierfür sei die R+T, Weltleitmesse für Rollläden, Tore und Sonnenschutz.

### MESSE II

## Aus FM-Messe wird INservFM

Vom 23. bis 25.02.2016 hat die Messe für Facility Management und Industrieservice (INservFM) in Frankfurt am Main Premiere. Neben den Trends Energie und Nachhaltigkeit wird das Thema der Veranstaltung „Facility Management (FM) und Industrieservice in mittelständischen Unternehmen“ sein. Mit dem neuen Messekonzept will der Veranstalter Mesago Messe Frankfurt auf die zunehmende Verzahnung der Branchen reagieren. Die Konzeption erfolgte in Zusammenarbeit mit den Branchenverbänden GEFMA (German Facility Management Association) und WVIS (Wirtschaftsverband für Industrieservice). Auf der INservFM sollen Aussteller und Verantwortliche aus Industrie, Immobilienwirtschaft sowie öffentlicher Hand zusammentreffen, die über die Vergabe von externen Aufträgen entscheiden.

**KLIMANEUTRALER GEBÄUDEBESTAND: FAST 80 PROZENT DER BUNDESBÜRGER HALTEN IHN NICHT FÜR ERREICHBAR**

Unter den gegebenen Bedingungen halten 79 Prozent der Deutschen das politische Ziel eines klimaneutralen Gebäudebestandes bis zum Jahr 2050 für nicht erreichbar. Zu diesem Ergebnis kommt eine Umfrage des Zentralen Immobilien Ausschusses (ZIA) und Forsa. Mehrkosten für den Einbau energiesparender Technik sind für rund die Hälfte der Bevölkerung (56 Prozent) denkbar. 33 Prozent der Befragten erklären, dass sie keinerlei Mehrkosten für Heizung, Strom oder Mieten in Kauf nähmen. Wer für die Kosten der energetischen Modernisierung eines Gebäudes aufkommen sollte? Rund die Hälfte der Befragten (51 Prozent) bevorzugen einen Dreitmix zwischen Staat, Mieter und Vermieter.

**FACILITY SERVICES****Nutzer fragen verstärkt Multidienstleistungen nach**

Die Top 25 der führenden Anbieter von Facility Services (FS) steigerten das Marktvolumen 2014 gegenüber dem Vorjahr von 47,2 auf 48,1 Milliarden Euro. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie des Marktforschungsunternehmens Lünendonk. Getrieben wird der Anstieg unter anderem von der zunehmenden Nachfrage nach Multidienstleistungen. 2014 bauten mehrere Dienstleister ihr Leistungsportfolio aus. Strabag PFS stärkte mit der Übernahme der DIW ihre Kompetenz in der Industrie und ergänzte das Service-Portfolio um infrastrukturelles Gebäudemanagement. Auch Cofely und Spie kauften 2014 hinzu. Beide Unternehmen erhöhten ihr Angebot an technischen Dienstleistungen aus eigener Hand. Bei Spie gehören neben der Gebäudetechnik auch Energie, Informa-

tions- und Kommunikationstechnologie sowie Engineering zum Portfolio. Diese Vergabestrategie findet vor allem bei länderübergreifend agierenden Konzernen und Großunternehmen wachsenden Zuspruch.

Andere Dienstleister spezialisieren sich weiter auf Branchen oder Leistungen: Kötter Services aus Essen übernahm 2014 OSD Schäfer und einen Teil der Sicherheitsdienstleistungssparte der ISS. Das Essener Unternehmen konzentriert sich auf das Geschäft mit Security Services. Erstmals erhob Lünendonk Daten zum Thema „baubegleitendes FM“. Die Anbieter erwarten, dass der Bedarf an baubegleitenden Beratungsleistungen insbesondere in der Industrie künftig deutlich steigt. Den Grund, warum die möglichen Syner-



Die Anbieter erwarten, dass der Bedarf an baubegleitenden Beratungsleistungen künftig deutlich steigt.

giepotenziale aktuell noch nicht gehoben werden, sehen die befragten FS-Unternehmen in der traditionellen Trennung von Bau und Betrieb und der geringen Wahrnehmung der eigenen Beratungskompetenz. Schafft man diesen ab, rechtfertigt ein effizienter Betrieb höhere Verkaufskosten.

**RECHT****Aktuelle Urteile**

Präsentiert von:



Werner Dorß,  
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**HEIZÖLEINKAUF**

**BGH fixiert Verbraucherrechte: Widerruf der Bestellung bei Fernabsatzverträgen über die Lieferung von Heizöl nicht ausgeschlossen**

BGH, Urteil v. 17.06.2015, VIII ZR 249/14

Aktuell hatte der Bundesgerichtshof (BGH) zu entscheiden, ob ein Verbraucher seine bereits erfolgte Bestellung gegenüber einem Heizölhändler widerrufen kann,

wenn im Zeitraum zwischen der Order und der Lieferung der Preis sinkt bzw. er einen günstigeren Verkäufer findet. Abweichend von den Vorinstanzen, die besonders die volatilen Kurse und ein spekulatives Element beim Ölkauf betonten, hat der VIII. Senat entschieden, dass Verbraucher ihre Bestellung von Heizöl nach den gleichen Regeln stornieren können wie bei anderen Gütern, die über das Internet, Fax oder Telefon gekauft werden. Zwischenzeitlich wird die weitaus überwiegende Menge Heizöl über diese Vertriebswege geordert.

**PRAXIS** Eine umstrittene Grundsatzentscheidung, die jedoch gegenüber ersten allgemeinen Meldungen nur für Verbraucher gilt (§ 13 BGB), die das Heizöl im Wesentlichen für den eigenen Verbrauch erwerben. Somit ist die Entscheidung nicht anwendbar auf die gewerbliche Bewirtschaftung von nicht selbstgenutzten Immobilien. Zudem darf das Öl noch nicht ausgeliefert worden sein

und das Widerrufsrecht ist, wie für andere Güter auch, auf zwei Wochen begrenzt.

**TIPP** In der jüngeren Vergangenheit waren Zeitfenster zu beobachten, in denen der Ölpreis über Wochen, abgesehen von Einzelausschlägen, rückläufig war. Somit kann ein Verbraucher auch nach seiner Bestellung bei weiter fallenden Preisen innerhalb von zwei Wochen noch zu einem günstigeren Anbieter wechseln. Die Mineralölbranche sieht in der Entscheidung eine unfaire Verlagerung des Risikos typischer Preisschwankungen auf den Endverbraucherhandel und somit auf den regionalen Händler. Das Urteil wird möglicherweise noch dem Bundesverfassungsgericht zur Überprüfung vorgelegt. Unabhängig davon werden die Vertriebsstrategien neu justiert, um das Risiko kurzfristiger Preisschwankungen für die Händler zu minimieren. Aktuell lohnt sich jedoch für den Verbraucher die Beobachtung der Preisentwicklung auch nach einer Bestellung.

## INVESTMENT UND TECHNISCHE DUE DILIGENCE

# Das große Beziehungsproblem

Der Markt brummt: 24 Milliarden Euro wurden in der ersten Hälfte dieses Jahres in deutsche Gewerbeimmobilien investiert. Doch längst nicht alle Investoren sind sich bewusst, dass ein Bürogebäude mit veralteter Lüftungstechnik oder ein Einkaufszentrum mit maroder Brand- schutzanlage ein Problem darstellt. Eigentümer wiederum, die Wert auf eine gute technische Gebäudeausrüstung (TGA) legen, bemängeln die Zuverlässigkeit der technischen Dienstleister. Muss das Geschäft mit der Gebäudetechnik ewig ein Stiefkind bleiben?

**E**s ist eine schier unglaubliche Geschichte, die der Nürtinger Projektmanager Christian Bürk erzählt (siehe auch Interview auf Seite 66): Da saß in einem Bürogebäude die ganze Zeit ein Pförtner, der nur die Aufgabe hatte, den Brand- schutz sicherzustellen – eine ordentliche Brandmeldean- lage hatte das zum Verkauf stehende Gebäude nicht zu bieten.

Ein Einzelfall? Mitnichten. Wer sich mit Developern, tech- nischen Dienstleistern und Projektmanagern unterhält, hört von zahlreichen technischen Mängeln an deutschen Immobilien. Nicht funktionierende Brandmeldeanlagen, marode Tiefgaragen, veraltete Lüftungen, nicht ordentlich gewartete Aufzüge – die Liste ist lang und erschreckend. Dabei muss man noch nicht ein-

mal an das Extrembeispiel des neuen Berliner Flughafens den- ken, dessen Eröffnung sich hauptsächlich wegen Problemen mit der Brandschutzanlage um Jahre verzögert, um zu erkennen: Es herrscht Handlungsbedarf.

**„VERBREITETE UNZUFRIEDENHEIT“** Den sieht zum Beispiel Götz U. Hufenbach. „Es gibt eine verbreitete Unzufriedenheit mit der Arbeit der technischen Dienstleister“, erklärt der Geschäftsführer der Projektentwicklungsfirma Benchmark Real Estate Develop- ment. Hufenbach kritisiert insbesondere, dass viele Dienstleister die Tendenz hätten, die – zweifellos vorhandene – Komplexi- tät der Gebäudetechnik noch zu vergrößern. „Die Prüfung »

**SUMMARY » Immer mehr Projektentwickler und Investoren klagen** über die Qualität der Arbeit der technischen Gebäudedienstleister.

» **Technische Spezialisten ihrerseits** werfen den Immobilienfachleuten mangelndes Interesse an Gebäudetechnik vor. » **Massiver Personalmangel** in den technischen Büros verschärft die Situation. » **Hoher Zeitdruck** bei der Technischen Due Diligence erschwert eine gründliche Prüfung.



Was ist los mit dem Geschäft um die Gebäudetechnik? Massiver Personalmangel in den technischen Büros verschärft die Situation.

## BEISPIELE

## Probleme mit der technischen Gebäudeausrüstung

**Sowohl im Neubau als auch im Bestand, sowohl bei öffentlichen als auch bei privaten Bauherren – die technische Gebäudeausrüstung kann jeden Kosten- und Terminplan zur Makulatur machen. Drei Beispiele:**

**Lüftung** Äußerlich ist er schon lange fertig, der riesige Komplex des Bundesnachrichtendienstes (BND) in Berlin-Mitte. Trotzdem lässt der Umzug der BND-Mitarbeiter von Pullach in die Hauptstadt weiter auf sich warten. Hauptproblem ist die Lüftungsanlage. Der Bund der Steuerzahler zitiert in seinem „Schwarzbuch 2014“ das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung mit der Aussage, die Kosten für das Projekt seien gestiegen, „weil insbesondere die Kündigung der Lüftungsfirma und der darauf folgende Austausch der Lüftungsanlagen zu deutlichen Terminverzögerungen im gesamten Bauablauf und entsprechenden Mehrkostenforderungen der anderen am Projekt beteiligten Firmen und Planer geführt haben“.



**Brandschutz** Seit vergangem Jahr ist es für die Bewohner des hessischen Städtchens Pfungstadt mit dem Badevergnügen vorbei. Die Kommune musste den örtlichen „Bade SaunaPark“ wegen schwerer Brandschutzmängel schließen. Das Paradoxe daran: Erst kurz vorher war die Anlage umgebaut und erweitert worden.

**Tiefgarage** Wer als Investor ein Bestandsgebäude übernimmt, kann sehr viel Geld mit der Tiefgarage verlieren. Samir Salti von DU Diederichs Projektmanagement weiß von einem Objekt, bei dem der Investor 2,5 Millionen Euro in die Hand nehmen musste, um 90 Tiefgaragenstellplätze zu sanieren. Nicht selten kommt es laut Salti vor, dass Tausalz zu einer so genannten Karbonisierung des Betons führt – mit der Folge, dass es zu Rissen und Setzungen kommt.



der technischen Aspekte“, verdeutlicht dies Hufenbach, „hat an Umfang zugenommen und sich stark verwissenschaftlicht. Dabei werden auf vielen hundert Seiten Berechnungen abgefragt, die man eigentlich auf drei Seiten zusammenfassen könnte.“ Nicht im Vordergrund stehe hingegen die für einen Projektentwickler viel wesentlichere Frage, welche Maßnahmen überhaupt sinnvoll seien. Außerdem kritisiert Hufenbach „die Tendenz, dass die Dienstleister vorrangig eigene Risiken ausschließen wollen, statt die technischen Probleme zu lösen“.

Handlungsbedarf erkennen jedoch nicht nur private Projektentwickler, sondern auch die öffentliche Hand. „Die Zusammenarbeit mit technischen Dienstleistern ist für die Städte und Gemeinden ein permanentes, unter der Decke schwelendes Problem“, sagt ein Sprecher des Deutschen Städte- und Gemeindebundes. Akut sei dieses Problem für die Kommunen nicht zuletzt deshalb, weil sie unter dem permanenten Spardruck gezwungen seien, eigenes Personal abzubauen, und deshalb verstärkt auf externen Sachverstand zurückgreifen müssten. Dabei sei es aus Sicht der Kommunen als Bauherren erforderlich, „die Planung der Planung zu verbessern“.

Das aber ist alles andere als einfach. Denn längst nicht immer sind sich die technischen Fachleute einig. Das verdeutlicht Benchmark-Chef Hufenbach am Beispiel eines von seinem Unternehmen entwickelten Projekts an einer wenig befahrenen Straße. Dort kam ein erster Schallschutzgutachter zum Schluss, es gelte an diesem Standort die (mit hohen Auflagen verbundene) Schallschutzklasse 5. Darüber war der Projektentwickler verständlicherweise nicht begeistert – und siehe da: Ein zweiter Gutachter errechnete die Schallschutzklasse 3. „Offenbar“, bilanziert Hufenbach, „hatte der erste Gutachter eine Brille aufgesetzt, die den Blick auf das Projekt trübte.“

**DIE KOMPLEXITÄT DER TECHNIK** Nicht gelten lässt Hufenbach das Argument, die Gebäudetechnik sei in den letzten Jahren deutlich komplizierter geworden. „Tatsächlich weiterentwickelt hat sich lediglich die Vernetzung der Gebäudesysteme“, sagt er. „Aber selbst in diesem Bereich ist die Welt nicht neu erfunden worden.“ Andere Marktteilnehmer widersprechen dieser Einschätzung allerdings. Die schnellen Veränderungen im Bereich der Gesetze und Verordnungen machten es den technischen Büros „nicht gerade leicht“, sagt beispielsweise Gabriele Stegers, Pressesprecherin von Hochtief Projektentwicklung. Dabei verweist sie insbesondere auf den Brandschutz und die Energieeinsparverordnung.

„Es gibt ein Sammelsurium an Gesetzen, Richtlinien und Normen, das es dem Eigentümer nicht leicht macht“, kritisiert ein Fachmann aus dem Bereich der Projektsteuerung, der nicht genannt werden will. „Die Technik ist in den letzten Jahren definitiv komplizierter geworden“, ergänzt Andreas Schlote, Geschäftsführer von REC Partners, einem Unternehmen, das auf strategische Gebäudeplanung und alle technischen Aspekte rund



„Unsere Devise lautet: So viel Technik wie nötig, aber ein innovatives Gebäude muss nicht bis unters Dach mit Technik vollgeplant sein.“

Thomas Häusser, Drees & Sommer

um die Immobilie spezialisiert ist. Eigentlich, sagt Schlote, sei ein Gebäude ja „eine äußere Hülle mit einem wahnsinnig komplizierten Innenleben“. Nicht einfacher wird die Sache dadurch, dass das Innenleben, also die Technik, eine deutlich kürzere Lebensdauer hat als die Gebäudehülle.

Hinzu kommt, dass das Interesse vieler Investoren und Eigentümer an diesem komplizierten Innenleben begrenzt zu sein scheint. „Viele Immobilienfachleute unterschätzen die Bedeutung der Technik völlig“, bedauert jedenfalls Schlote. Mehr noch: „Beim Umgang mit Bauherren und Investoren erleben wir immer wieder, dass die Kaufleute uns das Ergebnis unserer technischen Prüfung diktieren wollen“, berichtet er. „Die Kaufleute setzen auf den kurzfristig zu erzielenden Veräußerungsgewinn und sagen sich: Was soll ich mich um technische Details kümmern?“ Langfristig orientierte Investoren hingegen haben nach Ansicht Schlottes die Bedeutung des technischen Asset Managements durchaus erfasst: „Für sie sind der Erhalt der Technik und deren saubere Kostenplanung zentrale Punkte.“



„Offenbar hat mancher Gutachter eine Brille aufgesetzt, die den Blick auf das Projekt trübt.“

**Götz U. Hufenbach**, Benchmark Real Estate Development

**TECHNIK MUSS BEDIENT WERDEN** Lüftung, Brandschutz und Aufzugswartung – das sind einige der Knackpunkte, die von Fachleuten immer wieder genannt werden. Grundsätzlich werde dabei ein Aspekt oft unterschätzt, sagt Dr. Thomas Herr, Sprecher der Geschäftsführung des zu CBRE gehörenden Beratungsunternehmens Valteq: „Je komplexer die Technik ist, desto schwieriger ist es, sie zu nutzen. Ein hoher Technisierungsgrad bringt nur etwas, wenn die Leute fähig sind, damit umzugehen.“ Bei manchen Einkaufszentren, berichtet REC-Chef Schlote, seien Überprüfung und Steuerung der technischen Anlagen kaum geregelt. „Da“, berichtet Schlote, „gibt es auch mal den Hausmeister, der sich nicht traut, die Anlage abends runterzufahren, weil er nicht glaubt, dass sie in der Früh wieder hochfährt.“

Auf diesen Sachverhalt reagieren die Beratungsunternehmen. „Unsere Devise lautet: So viel Technik wie nötig, aber ein innovatives Gebäude muss nicht bis unters Dach mit Technik vollgeplant sein“, betont Thomas Häusser, Partner beim Stuttgarter Beratungsunternehmen Drees & Sommer. „Wir sehen unsere Aufgabe darin, individuelle und innovative technische Konzepte

zu planen, die auch funktionieren und wirtschaftlich sind.“ Dabei achten die Experten von Drees & Sommer laut Häusser „nicht nur auf die Kosten des Baus, sondern auch auf die Kosten des künftigen Betriebs. Um diese Erkenntnis durchzusetzen, scheuen wir auch die Diskussion mit Architekten und Fachplanern nicht.“

#### **TECHNISCHE DUE DILIGENCE: „SEHR ERNSTHAFTHE DISKUSSIONEN“**

Zu solchen Diskussionen kommt es auch bei der Technischen Due Diligence, also der technischen Prüfung von Immobilien im Hinblick auf ihren Ankauf. „Der Druck auf die Investoren, ihre Liquidität anzulegen, ist immens hoch“, beobachtet Andreas Schlote von REC Partners. „Da guckt der eine oder andere Investor schon mal nicht so genau hin. Wenn wir dann eine Technische Due Diligence machen und vom Kauf abraten, kommt es gelegentlich zu sehr ernsthaften Diskussionen.“ Ähnliche Erfahrungen macht Dr. Thomas Herr von Valteq. „Die Investoren berücksichtigen unsere Erkenntnisse nur in dem Maß, das ihnen erlaubt, den Deal trotzdem zu machen“, sagt er und äußert Zweifel, ob sich alle von den Technikexperten ermittelten Kosten in den jeweiligen Business-Plänen wiederfinden.

Hinzu kommt zumindest nach Ansicht mancher Marktteilnehmer der enorme Kostendruck, unter dem die Dienstleister stehen. „Die Marge verringert sich, und Aufwand und Ertrag klaffen auseinander“, stellt Samir Salti fest, der bei DU Diederichs Projektmanagement den Bereich Technische Due Diligence leitet. Und auch REC-Partners-Geschäftsführer Schlote spricht von einem „enormen Wettbewerb“ in der Technischen Due Diligence, wobei „Qualität nicht von allen Auftraggebern honoriert“ werde. Keinen Preisdruck vermag hingegen Valteq-Chef Herr zu erkennen: „Wir hatten schon Phasen, in denen es preislich deutlich enger war.“ Problematisch sei vielmehr der enorme Zeitdruck, unter dem die Gutachter stünden. Der Grund dafür liege in der Marktsituation: „Die Verkäufer“, analysiert Herr, „nutzen ihre Marktmacht aus und machen den Kaufinteressenten völlig unrealistische Zeitvorgaben.“

**AKUTER PERSONALMANGEL** In der Summe ergibt sich so das Bild eines schwierigen, ja teilweise zerrütteten Verhältnisses zwischen kaufmännisch orientierten Immobilienfachleuten und technischen Gebäudespezialisten: Auf der einen Seite der mehr oder weniger offen geäußerte Vorwurf der Unfähigkeit und Überforderung, auf der anderen Seite die Kritik am Desinteresse in Bezug auf die technischen Aspekte von Immobilien – das ist eine brisante Mischung. Wobei sich in einem Punkt dann doch beide Seiten einig sind: Es herrscht ein gravierender Mangel an technischen Spezialisten. „Es ist derzeit nahezu unmöglich, in angemessener Zeit einen versierten Brandschutztechniker zu engagieren“, nennt Gabriele Stegers von Hochtief Projektentwicklung ein Beispiel. Besonders schwierig sei es bei technisch und energetisch innovativen Projekten. „Da“, stellt Stegers fest, „wird die Luft bei der Auswahl geeigneter Büros dünn.“





„Ein echtes Asset Management braucht mehr als den Blick auf Mietverträge und Bilanzen. Erst die substanzuelle Kenntnis der Gebäudetechnik sorgt für rechts-sicheren Betrieb, die Optimierung der Betriebskosten sowie für die fundierte Abwicklung des An- und Verkaufs von Immobilien.“

**Dr. Ulrich Klotz**, Leiter der Division Real Estate & Infrastructure der TÜV SÜD AGD AG

„Für die Ingenieurbüros ist es extrem schwierig, qualifizierte, erfahrene Mitarbeiter zu rekrutieren“, beobachtet auch Projektentwickler Hufenbach. „Wir merken das daran, dass sich das Personalkarussell in den Büros sehr schnell dreht.“ Da widerspricht auch Andreas Schlote von REC Partners nicht: „Es ist nicht einfach, erfahrene Mitarbeiter zu finden, die bereit sind, in intensiven Arbeitsphasen auch mal durchzuarbeiten.“ «

Christian Hunziker, Berlin



## Rauchwarnmelder mit dem Rundum-Service von Minol.

Weil Sicherheit mehr als nur Technik braucht.

Weitere Informationen unter [rauchwarnmelder-minol.de/verwalter](http://rauchwarnmelder-minol.de/verwalter)

**Minol**  
Alles, was zählt.

[www.minol.de](http://www.minol.de)

# „Die größte Herausforderung liegt in der Einfachheit“

Ob beim Technischen Asset Management oder bei der Technischen Due Diligence – im Bereich der Gebäudetechnik läuft nach Ansicht des Projektmanagers **Christian Bürk** FRICS eine Menge schief. Er kritisiert die Qualität vieler technischer Dienstleister und spricht sich für funktionale, einfach bedienbare technische Lösungen aus.



**ZUR PERSON** Christian Bürk FRICS ist Geschäftsführer des Projektmanagementbüros ad-juvo GmbH & Co KG in Nürtingen. Er ist außerdem Fellow of the Royal Institution of Chartered Surveyors (FRICS), Gründungsmitglied des RealFM e.V. sowie Vorsitzender der Fachgruppe Immobilien- und Facility Management der Ingenieurkammer Baden-Württemberg.

**Herr Bürk, schenken Bauherren und Immobilieneigentümer den technischen Aspekten die gebührende Aufmerksamkeit?** Wir beobachten, dass sich unsere Kunden zunehmend für Gebäudetechnik interessieren. Und das umso mehr, wenn sie nicht nur die Herstellkosten, sondern auch die Kosten des laufenden Betriebs für die Technik der Immobilie während ihres Lebenszyklus in den Blick nehmen.

**Wo liegen die größten Herausforderungen bei der Gebäudetechnik?** Gebäudetechnik sollte funktional, einfach bedienbar und günstig instand zu halten sein. Sie darf niemals einer Drittverwendungsfähigkeit der Immobilie im Wege stehen. Wir legen deshalb Wert darauf, dass die Gebäudeplaner die Bauteile und Anlagen nach diesen Kriterien projektieren.

**Worauf ist in der Betriebsphase zu achten?** Besonders wichtig ist eine überschaubare und einfache Vertragsgestaltung mit den Technik-Dienstleistern in Bezug auf den laufenden Betrieb. Sonst gibt es auch auf der Kostenseite der Bewirtschaftung Schwierigkeiten.

**Was liegt im technischen Bereich im Argen?** Ein Beispiel sind hochwertige Edelstahl-Rohrleitungssysteme, die rein mechanisch verpresst werden. Hier gab es schon mehrere spektakuläre Schadenfälle durch undicht gewordene wasserführende Rohre mit teils sehr hohen Schadenssummen. Ein anderes Beispiel sind Klimaanlageanlagen, die nicht richtig konzipiert wurden. Wenn die Nutzer klagen, kann das bis zum Abschalten solcher Anlagen führen. In einer Technischen Due Diligence prüfen wir ein Objekt, in dem tagein, tagaus ein Pförtner Brandwache schob, da die Brandmeldeanlage nicht ordentlich funktionierte. Alleine das verursachte jedes Jahr rund 60.000 Euro Personalkosten!

**Apropos Brandschutz: Sind etwa die Mängel beim neuen Berliner Flughafen nur die Spitze des Eisbergs?** Den Brandschutz müsste ein guter Projektsteuerer zusammen mit den Planern und Behörden selbstverständlich in den Griff bekommen. Es werden zwar vermehrt Projektsteuerungsbüros eingesetzt, allerdings sind diese und die Bauherren offensichtlich häufig schlicht überfordert.

**Sind die Anforderungen an die Gebäudetechnik in den letzten Jahren zu stark gestiegen?** Interessant ist dabei, dass nicht alle TGA-Planer der Entwicklung und der Vielfalt bei der Gebäudetechnik kritisch genug begegnen. Außerdem beklagen viele Bauherren die mangelnde Zuverlässigkeit und Stringenz beim Personal von Planungsbüros, speziell im Bereich der TGA. So kommunizieren manche Büros nicht ausreichend verbindlich.

**Woran liegt diese mangelnde Zuverlässigkeit? Am Fachkräftemangel?** Der Fachkräftemangel ist das eine. Oft werden unerfahrene Mitarbeiter bei den Projekten allein gelassen. Der zweite Punkt: Seit der letzten großen Wirtschaftskrise 2008/2009 hat es eine spürbare Konzentration nicht nur bei den TGA-Dienstleistern, sondern auch bei Planungs- und Projektsteuerungsbüros gegeben. Manche Firmen wachsen schlicht zu schnell.

**Nehmen Investoren die Technische Due Diligence ernst genug?** Diese Leistung wird bei Immobilien-Transaktionen zu oft vernachlässigt. Doch die Investoren beziehungsweise die finanzierenden Banken und Fonds merken, dass ohne Technische Due Diligence die Katze im Sack gekauft wird. Wenn Schwächen bei der Gebäudetechnik zu spät bemerkt werden, kann das sehr schnell sehr teuer werden. ☞

Christian Hunziker, Berlin



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

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

Die Softwarelösung Haufe 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.**

# Property Management wird immer digitaler

Der Markt für das professionelle Property Management wächst. Mit ihm wächst der Bedarf nach einer flexiblen Software. Sie soll unterschiedliche Aufgabenbereiche abbilden, Teilgebiete vernetzen und einfach zu handhaben sein. Wie aber gelingt die Digitalisierung dieser komplexen Dienstleistung?

„Verlieren Sie niemals die Mieterzufriedenheit aus den Augen! Eine schnelle und kompetente Kommunikation über E-Mails, Chats oder spezielle Portale ist hierbei das A und O.“

**Ü**ber das genaue Tätigkeitsfeld eines Property Managers herrscht Uneinigkeit innerhalb der Branche, denn Handlungsfelder und Spezialisierungsgrade sind unterschiedlich ausgeprägt. Die Abgrenzungen zum Facility Management und in mancher Hinsicht zum Asset Management sind fließend.

## LEISTUNGEN DES PROPERTY MANagements

Im Wesentlichen besteht die Hauptaufgabe eines Property Managers im operativen Gebäudemanagement von Bestandsimmobilien, im technischen wie im kaufmännischen Bereich. Er kümmert sich um die Wertschöpfung und Werterhaltung im Sinne des Investors bzw. Eigentümers und ist für die Bewirtschaftung, Pflege und Instandhaltung von Wohn- und Bürogebäuden, Einkaufszentren oder Hotels zuständig. Dabei obliegt ihm die Kontrolle der laufenden Einnahmen und Ausgaben. Auf Basis der Budgetplanung trifft er Maßnahmen zur Wertmaximierung und -erhaltung sowie zur Kostenreduzierung. Der Property Manager behält Vermietungs- und Leerstandsquoten im Blick und koordiniert die Miet- und Objektbuchhaltung. Ein wesentlicher Teilbereich ist zudem das Monitoring und Reporting an den Investor, Eigentümer oder Asset Manager sowie die kontinuierliche Mieterbetreuung zur Steigerung der Mieterzufriedenheit. Eine immer stärkere Rolle spielt in diesem Zusammenhang die Information und Kommunikation mit allen Beteiligten.

Aus diesem komplexen Tätigkeitsfeld lassen sich unterschiedliche Eigenschaften und Funktionsbereiche für eine IT-Lösung ableiten, um für den Verwalter von optimalem Nutzen zu sein. Die Vielzahl an Zuständigkeiten in unterschiedlichsten Bereichen und Ausprägungen bedingt allerdings, dass aktuell eine recht inhomogene IT-Landschaft mit einer relativ hohen Anzahl an Eigenentwicklungen besteht.

**GRUNDLEGENDE ANFORDERUNGEN** Eine vollumfängliche IT-Lösung ist immer empfehlenswerter als mehrere Insellösungen, da somit alle Daten und Zahlen sofort verfügbar sind. Zudem ist es leichter, die Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Bereichen und Benutzergruppen wie Asset Managern, dem Facility und Property Management zu koordinieren. Ein modularer Aufbau und flexible Zugriffsberechtigungen helfen dabei, die Software übersichtlich zu gestalten.

Neben der reinen Datenverwaltung sind ganzheitliche Prozesse und abgestimmte Workflows wichtig, aber auch die Flexibilität in der Datenbereitstellung, -aufbereitung und -anpassung, falls sich die strategische Ausrichtung des Unternehmens ändert. Die Internationalisierung der Branche nimmt, beispielsweise durch ausländische Investoren, kontinuierlich zu und erfordert neben einer mehrsprachigen Anwendung auch Integrationsmöglichkeiten in unterschiedliche Zielsysteme und eine Datenkonsolidierung über Ländergrenzen hinweg.

Unerlässlich ist eine sichere mobile Einsatzfähigkeit – sei es bei der Übergabe von Mieteinheiten inkl. dem Ablesen von Zählerständen und einem Besichtigungsprotokoll, bei der sofortigen Prüfung von eventuellen Schufa-Einträgen oder der Durchführung einer rechtssicheren elektronischen Unterschrift. Die Arbeit in der Anwendung von jedem Ort aus spart Zeit und minimiert gleichzeitig Fehlerquellen in der Weiterverarbeitung. Wichtig ist es, darauf zu achten, dass die Software jederzeit endgeräteunabhängig funktioniert und sich in jedem gängigen Browser sowie dem Tablet oder Smartphone ohne Probleme öffnen lässt.

**PAPIERLOSES BÜRO UND HOHE EFFIZIENZ** Ein integriertes Medien- und Dokumenten-Management-System mit digitalem Archiv erlaubt den schnellen

**SUMMARY » Eine zukunftssichere Digitalisierung** des Property Managements ist ausschließlich mit einer Cloud-Lösung möglich. Denn nur eine solche ermöglicht mobiles Arbeiten und bietet schnelle Performance. » **Zu beachten ist**, dass diese mindestens europäischen Datenschutzanforderungen gerecht wird und möglichst vollumfänglich den eigenen Tätigkeitsbereich abbildet. » **Das Hauptaugenmerk im Property Management** sollte dabei auf den Bereichen Objektverwaltung, Buchhaltung/Zahlungsverkehr sowie Controlling/BI und Kommunikation liegen.



und einfachen Zugriff auf alle wichtigen Dokumente, erstellt unternehmensindividuelle Schreiben und Formulare (z.B. im Mahnlauf) und speichert automatisch Änderungen in digitalen Akten. Eine lückenlose Kontakthistorie und Dokumentation erleichtert Absprachen und erhöht die Prozesstransparenz.

Eine optimale IT-Lösung für das Property Management bietet außerdem den Vorteil einer integrierten Buchhaltung mit virtuellem Zahlungsverkehr. Das gewährleistet Transparenz bei Zahlungsanweisungen und ermöglicht es, damit einhergehende Prozesse automatisiert zu überwachen. Eine eindeutige automatische Zuordnung der Mieteingänge spart darüber hinaus kostbare Zeit bei der Verbuchung der Zahlungseingänge und reduziert Fehlbuchungen.

Ein schnell und einfach zu erstellendes Reporting ist hilfreich für die Kommunikation mit Eigentümer und Investoren. Eine große Menge Daten ist nur von Interesse, wenn sie sinnvoll ausgewertet und optisch aufbereitet werden kann. Excel-Lösungen sind in diesem Fall keineswegs

zukunftsfähig, da die Daten nicht aktuell oder revisionssicher sind. Es ist daher höchst sinnvoll, eine auf die Immobilienwirtschaft angepasste Auswertungsumgebung zu schaffen. In dieser lassen sich sowohl Analysen für die Vergangenheit erstellen als auch die Planzahlen für die Zukunft eingeben. Hierfür bietet sich ein integriertes und einfach bedienbares BI-System an.

#### **STEIGERUNG DER MIETERZUFRIEDENHEIT**

Bei all diesen Überlegungen sollte ein Punkt nicht aus den Augen verloren werden: die Mieterzufriedenheit. Eine schnelle und kompetente Kommunikation über E-Mails, Chats oder spezielle Portale ist hierbei das A und O.

Die optimale Software enthält zudem eine elektronische Mieterakte, die alle Informationen zum entsprechenden Vorgang übersichtlich darstellt. So ist schnell ersichtlich, welche Vorgänge bereits mit dem Mieter geteilt wurden. Dieser wiederum hat jederzeit die Möglichkeit, sich über den aktuellen Saldo, Fristen und Ähnliches zu informieren.

**Eine moderne Cloud-Lösung ermöglicht die Kommunikation der Geräte untereinander. Sie macht sicherheitsanfälliger Apps überflüssig.**

**FAZIT** An eine IT-Lösung für das Property Management werden zahlreiche Erwartungen gestellt. Die Software sollte möglichst alle Arbeitsbereiche abdecken und von überall abrufbar sein. Sie sollte dabei Zugriff auf zentrale und somit stets aktuelle Daten gewährleisten, leicht bedienbar sein und sich flexibel an Unternehmensanforderungen anpassen.

Möglich ist dies mit einer Cloud-Lösung. Die Vorteile einer solchen Software sind neben den geringeren Kosten auch die schnelle Performanz und die zentrale Auspielung von Updates. Eine moderne Cloud-Lösung ermöglicht die Kommunikation der Geräte untereinander und macht sicherheitsanfälliger Apps, die zudem an ein bestimmtes Betriebssystem gebunden sind, überflüssig.

Von großer Bedeutung ist, wo die Anwendung und die Daten gespeichert werden. Der Standort des Rechenzentrums sollte mindestens europäischen Datenschutz-Standards genügen. Achten Sie auf Zertifizierungen des Anbieters – etwa auf den IDW-PS 951-Standard.

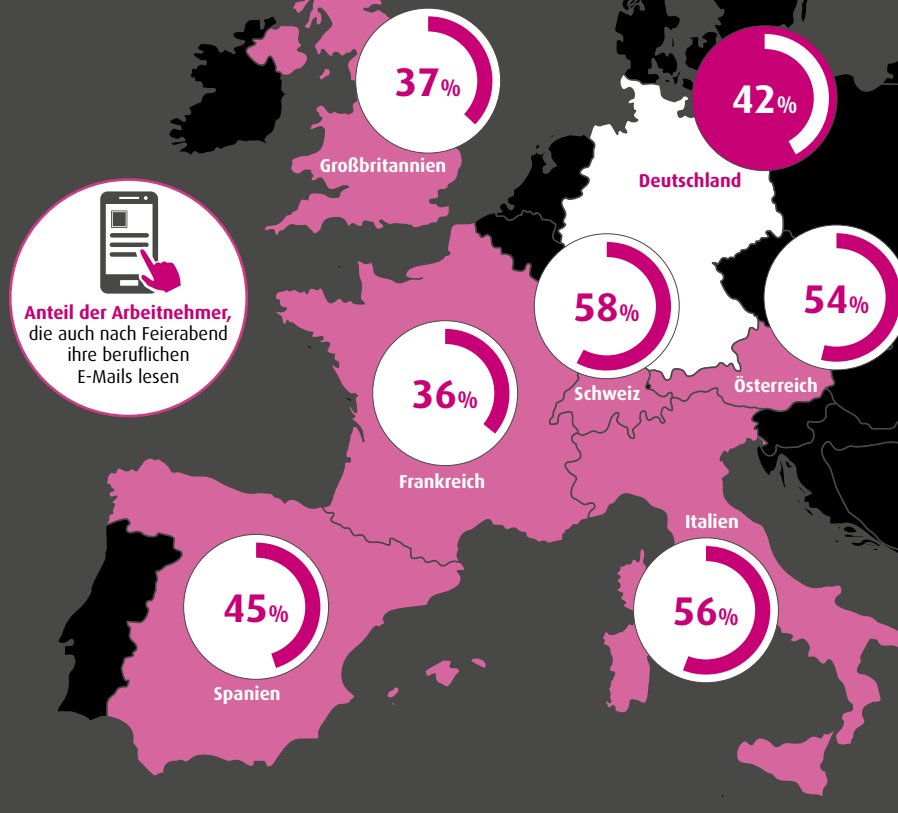
Bei der Auswahl einer Software sollte jederzeit deren Zukunftsfähigkeit im Blick behalten werden. Im Zweifelsfall lohnt eher eine höhere Investition in eine hochwertigere, vollumfängliche und sichere Softwarelösung, anstatt mehrfach in preiswertere und weniger zukunftsfähige Lösungen sowie deren Integration zu investieren. «

Nicolas Schulmann, Vorstand der FIO SYSTEMS AG

# Personal & Karriere

## Work-Life-Blending auf dem Vormarsch

Eine Studie im Auftrag der Gesellschaft für Unterhaltungselektronik (GFU) bestätigt die zunehmende Vermischung von Arbeit und Privatleben bei deutschen Arbeitnehmern. Im internationalen Vergleich zeigt sich allerdings, dass das so genannte „Work-Life-Blending“ in anderen Ländern sogar noch weiter fortgeschritten ist.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Gesellschaft für Unterhaltungselektronik

### NEUER PARTNER

## BBA und HTW kooperieren mit der ZHAW für Masterstudiengang

Die Akademie der Immobilienwirtschaft in Berlin (BBA) und die Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin (HTW) bieten bereits seit 2004 gemeinsam den Masterstudiengang „Business Administration in Real Estate Management (MBA)“ an. Nun unterstützt ein weiterer Kooperationspartner den Studiengang: die ZHAW School of Management and Law aus Winterthur in der Schweiz. Durch den neuen Kooperationspartner kann der Studiengang auch am Standort der ZHAW in Winterthur absolviert werden.

Die BBA hat außerdem das Berliner Start-up Smmove als Mitglied aufgenommen. Bei der Online-Auktionsplattform für Mietimmobilien, die es seit Ende März gibt, wurden inzwischen die ersten Auktionen abgeschlossen. Das Ziel ist eine transparente Wohnungssuche.

### INDUSTRIE 4.0

## Zu wenig Wissen über Digitalisierung

In einer Umfrage der Personalberatung Rochus Mummert sagen 56 Prozent der befragten Arbeitnehmer, dass sie nicht wissen, was sich hinter den Bezeichnungen Digitalisierung und Industrie 4.0 versteckt. Jeder dritte räumt sogar ein, noch nie von den Begriffen gehört zu haben.

### PERSONALIE



Tino Benker-Schwuchow

### Tino Benker-Schwuchow neuer Leiter Human Resources bei BNP Paribas Real Estate.

Tino Benker-Schwuchow ist als neuer Head of Human Resources bei BNP Paribas Real Estate (BNPPRE) an Bord. Er wird den HR-Bereich vom Standort Frankfurt aus leiten und soll gemeinsam mit seinem Team alle Geschäftsbereiche bundesweit bei der Umsetzung ihrer Wachstumsziele unterstützen. Zu seinen Hauptaufgaben zählen darüber hinaus die Forcierung der Aktivitäten in den Bereichen Recruiting, Personalmarketing und Learning & Development. Tino Benker-Schwuchow ist gelernter Betriebswirt und hat verschiedene Spezialisierungs-Ausbildungen im HR-Bereich absolviert. Vor seinem Wechsel zu BNP Paribas Real Estate war er fast drei Jahre lang als Senior HR Business Partner bei der Investmentbank J.P. Morgan tätig.

## 85 SCHULABSOLVENTEN STARTEN AUSBILDUNG BEI CAVERION

85 Jugendliche starten in diesem Jahr ihre Ausbildung bei Caverion, einem Anbieter für technische Gebäudeausrüstung und für Facility Services. Das sind nahezu 30 Prozent mehr als noch im vergangenen Jahr. Das Unternehmen bildet bundesweit an insgesamt 14 Standorten in gewerblichen, technischen und kaufmännischen Berufen aus.



Die Jahrgangsbeste Eva Heddergott zusammen mit (v.l.n.r.): Prof. Dr. Tobias Just, Geschäftsführer und wissenschaftlicher Leiter IREBS Immobilienakademie, Dr. Thomas Glatte, Präsident von CoreNet Global (CNG) Central Europe, und Markus Amon FRICS, Geschäftsführer IREBS Immobilienakademie.

### CORPORATE REAL ESTATE MANAGEMENT

## CoreNet Global und IREBS zeichnen Jahrgangsbeste aus

Der Immobilienberufsverband CoreNet Global (CNG) und die IREBS Immobilienakademie haben die Jahrgangsbeste ihres gemeinsamen Studiengangs im betrieblichen Immobilienmanagement (Intensivstudium Corporate Real Estate Management, ICREM) ausgezeichnet. Der Preis ging an Eva Heddergott. Die 29-Jährige ist im Bereich Transaction Advisory Services bei Ernst & Young Real Estate tätig. Die Diplom-Wirtschaftsingenieurin der Fachrichtung Bauingenieurwesen hat ihren Abschluss 2012 bei der RWTH Aachen gemacht.

### RECHT

## Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Michael Miller,  
Haufe-Personalmagazin

### Die nächste Bagatelle

ArbG Hamburg, Urteil vom 10.07.2015, Az. 27 Ca 87/15

Der Diebstahl geringwertiger Speisen ist immer wieder ein Grund für Kündigungen: Frikadellen, Krabbenbrötchen, Maultaschen haben es im Zusammenhang mit so genannten Bagatellkündigungen zu einer

gewissen Bekanntheit gebracht. Aktuell ging es nun um acht belegte Brötchenhälften. Diese hatte eine Krankenschwester aus dem Kühlschrank des Pausenraums genommen und mit ihren Kolleginnen verzehrt. Ursprünglich waren die Häppchen als Stärkung für externe Mitarbeiter vorgesehen, zum Beispiel für Rettungssanitäter. Der Arbeitgeber kündigte daraufhin der – ordentlich unkündbaren – Krankenschwester nach 23 Dienstjahren fristlos. Das war dem Arbeitsgericht Hamburg zu streng. Es erklärte die Kündigung für unverhältnismäßig, eine Abmahnung als milderes Mittel hätte genügt. Zugute kam der Krankenschwester sicherlich auch, dass sie ihr Fehlverhalten umgehend eingeräumt hatte. Allerdings ist die Entscheidung nicht rechtskräftig.

### STUDIENGANG

## Doppelabschluss von HfWU und ADI

Die ADI Akademie der Immobilienwirtschaft, das Institut Campus of Finance und die Weiterbildungsakademie der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen bieten ab Oktober 2015 einen Doppelabschluss MBA Management and Real Estate (HfWU) und Diplom-Immobilienökonom/in (ADI) an. Das Angebot richtet sich an Hochschulabsolventen aller Fachrichtungen. Beide Studienprogramme werden berufsbegleitend durchgeführt und an verschiedenen Standorten in Deutschland angeboten.

### ANZEIGE

**Angela aus Dortmund sucht den Immobilienmakler Acer aus Düsseldorf**, der mit ihr am 08.07.2015 am Hauptbahnhof Dortmund zusammengetroffen ist. Beide haben den Zug Richtung Düsseldorf genommen, Angela ist bereits in Essen ausgestiegen, ohne dass Kontaktdaten ausgetauscht wurden.

**Kontaktaufnahme bitte unter dortmu03@web.de**

# Berufseinstieg: Nicht direkt ins kalte Wasser



Traineeprogramme helfen Berufseinsteigern, den Übergang vom Studium zum Beruf fließend zu meistern. Doch es gibt auch jede Menge andere Möglichkeiten zur Weiterbildung, die auch für erfahrene Praktiker sinnvoll sind.

**E**rfrahrungen vererben sich bekanntlich nicht – jeder muss sie allein machen. Das wusste schon Kurt Tucholsky. Wer sein Immobilien-Studium erfolgreich überstanden hat, ist meist noch lange nicht mit seiner Ausbildung fertig und fit für den Job. Deshalb gilt es zunächst, die Kluft zwischen Studienwissen und Berufspraxis zu überwinden. Junge Akademiker können den Direkteinstieg zunächst beispielsweise mit einer Assistenten-Stelle oder als Junior-Consultant wagen. Doch immer häufiger erfolgt der Start in die Immobilienkarriere über so genannte Trainee-Programme, die sich inzwischen auch in der Immobilienindustrie als Personalentwicklungsinstrument für den Management-Nachwuchs etabliert haben.

Diese Programme dauern in der Regel zwölf bis 24 Monate und werden von etwa jedem fünften Unternehmen der Branche angeboten. Die Immobilien-Trainees durchlaufen verschiedene Segmente des Betriebs, lernen während der Rotation

die Firmenstruktur kennen und arbeiten an Projekten mit. Sie vernetzen sich mit Kollegen und Entscheidungsträgern und nehmen an internen und externen Weiterbildungen teil. Der Trainee-Einstieg ist besonders für Absolventen geeignet, die wenig praktische Erfahrungen im Studium sammeln konnten und noch nicht genau wissen, welche Bereiche der Immobilienwirtschaft sie besonders interessieren. Sie lernen abteilungsübergreifend und international zu denken, um nicht nur den eigenen Fachbereich bei ihren zukünftigen Entscheidungen im Fokus zu haben.

Von vielen Unternehmen werden neben diesen klassischen Trainee-Programmen für den Allrounder auch spezielle Fach-Trainee-Programme offeriert, wobei nur die für den eigenen Bereich relevanten Fachabteilungen wie Immobilienfinanzierung oder Sales durchlaufen werden. So wird der Fach-Trainee zum Spezialisten. Der Kandidat sollte deshalb genau wissen, was er später machen möchte.



**SUMMARY » Junge Akademiker** können den Direkteinstieg in die Immobilienbranche mit einer Assistenten-Stelle oder als Junior-Consultant wagen, doch immer häufiger erfolgt der Start in die Karriere über Trainee-Programme. » Diese Programme dauern in der Regel **zwölf bis 24 Monate** und werden von etwa jedem fünften Unternehmen der Branche angeboten. » Eine andere, in der Immobilienwirtschaft noch nicht sehr verbreitete Möglichkeit für den Berufseinstieg ist ein **Trainee-Studium oder ein duales Studium**.



Eine noch nicht so verbreitete Möglichkeit für den Berufseinstieg sind **duale Studiengänge**, die Theorie und Praxis miteinander verbinden.

Eine andere, in der Immobilienbranche noch nicht sehr verbreitete Möglichkeit für den Berufseinstieg ist ein so genanntes Trainee-Studium oder ein duales Studium, wobei neben dem Einsatz im Unternehmen eine universitäre Ausbildung (meist mit einem Masterabschluss) absolviert wird. Die Praxisphasen können hierbei in der vorlesungsfreien Zeit stattfinden oder in Teilzeit organisiert werden.

#### **UNTERNEHMEN BETEILIGEN SICH AN KOSTEN**

In der Regel beteiligt sich das Unternehmen an den Studiengebühren und zahlt ein Gehalt aus. Ähnliche Programme hat beispielsweise das Unternehmen CBRE in Kooperation mit der Dualen Hochschule

Baden-Württemberg angeboten. Auch am EBZ, dem Europäischen Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, gibt es diverse Kooperationsprogramme mit Unternehmen, die den Einsteigern und langjährigen Mitarbeitern ein nebenberufliches (Master-)Studium ermöglichen.

Doch nicht jeder Berufseinsteiger muss unbedingt ein Trainee-Programm durchlaufen, um später durchzustarten. Das fachliche Jobtraining kann auch beim Direkteinstieg parallel zur Arbeit effizient erfolgen, sofern die Unternehmen spezielle Einarbeitungsprogramme anbieten und die Jobeinsteiger nicht nur ins kalte Wasser werfen. Der Vorteil dabei ist, dass die Direkteinsteiger in der Regel besser entlohnt werden: Untersuchungen zufolge liegt ihr Gehalt, auch bei gleicher Qualifikation, um rund zehn Prozent höher als das eines Trainees im Immobilienbereich. Dieses Einstiegsprogramm bietet sich vor allem für Studienabsolventen an, die schon genau wissen, in welchem Segment der Immobilienwirtschaft ihr Herzblut liegt und von Anfang an viel Verantwortung übernehmen möchten. Ideal ist es, wenn ein individueller Einarbeitungsplan für den neuen Mitarbeiter erstellt wurde und ein Kennenlernen der jeweiligen Fachabteilung und der Schnittstellen sofort ermöglicht wird. Beim Direkteinstieg werden die ersten operativen und strategischen Aufgaben übertragen. Individuelle Entwicklungsmaßnahmen parallel zum Job runden ein gutes Programm ab, wobei auch Coaching- und Mentoringelemente nicht fehlen sollten.

Die Berliner Beos AG, die gemischtgenutzte Gewerbeobjekte aus den Bereichen Büro, Produktion, Service und Logistik entwickelt und managt, pflegt eine ausgeprägte Wissenskultur, in der die fachliche Weiterbildung durch regelmäßige interne Fortbildungen und durch externe Seminare fest verankert ist. „Das

erworbene Fachwissen wird von den Mitarbeitern an ihre Kollegen weitergegeben“, sagt Vorstandsvorsitzender Dr. Ingo Holz. Daneben legt das Unternehmen großen Wert auf die persönliche Entwicklung der Beschäftigten und bietet Kurse rund um Themen wie Zeitmanagement, Motivation und Verhandlungsführung an. Die Unternehmenskultur sieht vor, dass die Kollegen sich möglichst viel einbringen und austauschen können. Dafür wurde im Intranet die Kommunikations- und Wissensplattform „Sharepoint“ geschaffen: Sie wurde eigens für die Projekte und Prozesse programmiert und bietet jedem Mitarbeiter – vom Praktikanten über den Trainee bis zum Manager – einen Zugang zu Hintergründen und Know-how, zu Netzwerken und Kontakten. Neue Mitarbeiter erhalten ein individuelles Programm, sodass sie auf die Übernahme von Verantwortung in Projekten vorbereitet werden.

**HAUSINTERNE FORTBILDUNGEN** Aber auch langjährige Mitarbeiter hätten die Möglichkeit, sich in der hausinternen Beos Academy in unterschiedlichen Fachbereichen weiterzubilden, so Holz. Eine Besonderheit bei Beos sind die gemischten Teams aus Architekten, Bauingenieuren, Analysten und Stadtplanern. Aktuell betreuen die über 77 Mitarbeiter des bundesweit aufgestellten Unternehmens etwa 55 Projekte. „Hierfür benötigen wir Mitarbeiter, die eigenverantwortlich denken und handeln“, sagt Holz: „Deshalb fördern wir eigenständiges, kritisches und innovatives Denken.“ Der Vorstandsvorsitzende rekrutiert seine zukünftigen Mitarbeiter oft schon in der Universität, wo er Vorlesungen gibt und direkt am Nachwuchs dran ist.

Bei der Strabag AG, einem der größten Bauunternehmen Europas, haben Berufseinsteiger die Möglichkeit, durch verschiedene Maßnahmen innerhalb von Strabag Property and Facility Services »

## „Die Trainees, die in unserem Unternehmen tätig sind, übernehmen bereits die Gesamtverantwortung für ganze Projekte.“

**Peter Jaksch**, Personalleiter Patrizia Immobilien, Augsburg

fachlich und persönlich auf Führungsaufgaben oder eine Spezialistenrolle vorbereitet zu werden. Als Trainees können sie das Property und Facility Management kennenlernen und mehrere Monate an einem der Standorte in Osteuropa arbeiten. Auch Patrizia Immobilien wirbt Nachwuchs mit Auslandseinsätzen an einem europäischen Standort und in immobilienwirtschaftlichen Fachbereichen wie Fondsmanagement, Asset Management oder im Immobilienankauf an. Wer hier als Trainee einsteigt, rotiert durch drei selbst gewählte immobilienwirtschaftliche Fachbereiche und einen fachfremden Bereich wie etwa Marketing oder Unternehmensentwicklung. „Unsere Trainees übernehmen bereits die Gesamtverantwortung für ganze Projekte“, erzählt Peter Jaksch, Personalleiter bei Patrizia Immobilien.

Bei Corpus Sireo, einem der größten Asset Management Dienstleister Deutschlands, können die Trainees zwischen einer strategischen und operativen Ausrichtung ihres Einstiegsprogramms oder einem Mix aus beidem wählen. Praktisch für die Berufsstarter ist auch, dass ihnen ein erfahrener Kollege aus dem Corpus-Sireo-Führungsteam als Mentor während des gesamten Trainee-Programms zur Verfügung gestellt wird. Er unterstützt sie bei ihrer fachlichen Entwicklung, gibt ihnen regelmäßig strukturiertes Feedback, spricht mit ihnen über ihre Stärken und mögliche Verbesserungspotenziale, veranlasst gezielte Fördermöglichkeiten und

bespricht mit ihnen rechtzeitig vor dem Ende des Programms ihre Perspektiven. Zudem unterstützt sie der Mentor intensiv bei einem bereichsübergreifenden Projekt, das sie im Laufe ihres Trainee-Programms eigenverantwortlich durchführen. Zusätzlich werden die Trainees in ihrer jeweiligen Abteilung und an dem aktuellen Standort durch einen erfahrenen Kollegen, den Buddy, betreut.

Auch bei Drees & Sommer ist der Berufseinstieg von Anfang an von einer steilen Lernkurve geprägt, denn die Neulinge werden vom ersten Tag an direkt in die Projekte integriert und vom gesamten Team unterstützt. Das Unternehmen bietet eine enorme Bandbreite an Weiterbildungsmöglichkeiten, zum Beispiel das webbasierte Drees & Sommer Professional. Die fachlichen, methodischen und sozialen Fähigkeiten werden den Berufseinsteigern sowohl „on the job“ als auch in den hauseigenen Weiterbildungsprogrammen vermittelt. Auch hier bekommt jeder Mitarbeiter einen Mentor an die Seite gestellt, von dem er lernt sowie gefordert und gefördert wird. Er zapft damit die Wissens- und Erfahrungsquelle auf direktem Wege an. Die Einarbeitung und Weiterentwicklung ist ein höchst individuelles Thema, das regelmäßig zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten zum Beispiel im Mitarbeitergespräch besprochen wird. Im Anschluss wird eine passgenaue Lösung erarbeitet. Einsteigen kann man in allen Leistungsbereichen von Drees & Sommer, sowohl im Projektmanagement im Hochbau, im Engineering, in der Infrastrukturberatung, aber auch in der Prozessberatung.

**LEBENS-LANGE WEITERBILDUNG** Doch auch nach dem Trainee- oder dem Direkteinstiegsprogramm ist mit dem Lernen noch lange nicht Schluss. Viele Berufe sind so spezialisiert, dass dieses Wissen später erst erworben werden kann und sollte. Idealerweise bleibt die Weiterbildung im Unternehmen ein lebenslanges Thema. Viele Firmen kooperieren mit immobilienwirtschaftlichen Akademien, Universitäten

und Business Schools bei der Fortbildung ihrer Mitarbeiter. Die EBZ beispielsweise bietet für Fach- und Führungskräfte eine Vielzahl von unterschiedlichen Bildungsangeboten zu wichtigen und aktuellen Themen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft an. In berufsbegleitenden Studiengängen kann man sich hier für den steilen Weg der Karriereleiter fit machen. Angeboten werden folgende Studiengänge: Bachelor of Arts Real Estate, Bachelor of Arts Real Estate (Distance Learning), Bachelor of Arts Business Administration, Master of Arts Real Estate Management und Master of Science Projektentwicklung – wobei alle Bachelor- und Masterstudiengänge der EBZ Business School zeitlich so getaktet sind, dass sie auch berufsbegleitend absolviert werden können, sofern die Unternehmen ihren Mitarbeitern durch finanzielle Freistellungen und die anteilige Übernahme von Studiengebühren entgegenkommen.

**NACHJUSTIEREN DES WISSENS** Firmen-Kooperationen in der Aus- und Weiterbildung gibt es ebenfalls mit dem Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht (EBS Remi) in Wiesbaden. Die Einrichtung gehört zu den führenden Anbietern immobilienbezogener Aus- und Weiterbildung sowie Forschung in Deutschland. Sie bietet Vollzeit- und Teilzeitstudiengänge der Immobilienwirtschaftslehre an mit universitären Masterabschlüssen (MScRE, Executive MA Real Estate, MA Real Estate Investment & Finance) sowie Abschlüssen im Zertifikatsbereich (unter anderem Immobilienökonom (EBS)).

Gerade in der Immobilienwirtschaft ist ein ständiges selbstständiges Nachjustieren des Wissens nötig, weil sich der Kenntnisstand und die Erwartungen der Unternehmen ständig weiterentwickeln. Und wenn die Unternehmen sich dafür nicht verantwortlich fühlen, ist die Eigeninitiative der Kandidaten bei der Fortbildung gefragt. Spezifische Weiterbildungsangebote gibt es auf dem Markt zur Genüge für alle, die ihren Marktwert

erhöhen und neue Kompetenzen aufbauen wollen. Immobilien-Einsteiger sollten deshalb frühzeitig mit Arbeitgebern darüber sprechen, wie sie die für sie relevanten Fort- und Weiterbildungen in ihr persönliches Entwicklungsprogramm integrieren können – zum Beispiel per Fern- oder auch Teilzeitstudium.

Die beiden großen Immobilienprofis Schmieden „IREBS Immobilienakademie“ und „ADI Akademie der Immobilienwirtschaft“ haben zwar zusammen einen Marktanteil von 85 Prozent, doch auch andere etablierte Anbieter haben interessante Bildungsangebote in ihrem Portfolio, die sich lohnen können: Zu den beliebtesten Immobilien-Weiterbildungen zählen zum Beispiel neben der EBS Business School in Oestrich-Winkel auch die DHBW Duale Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart, die HfWU Nürtingen-Geislingen, die Universität Regensburg (Institut für Immobilienwirtschaft), die Bergische Universität Wuppertal, die HAWK (Holzminden), die EBZ Business School (Bochum) und die Universität Leipzig. Der Online-Studienführer der gif (Gesellschaft für Immobilienwirtschaftliche Forschung) listet mehr als 100 immobilienbezogene Studiengänge der privaten und öffentlichen Bildungseinrichtungen auf, davon ist fast die Hälfte berufsbegleitend konzipiert.

#### **WICHTIGES ENTSCHEIDUNGSKRITERIUM**

Fakt ist: Fort- und Weiterbildung lohnt sich immer – und dieser Punkt sollte neben der Frage nach fairer Entlohnung bei der Wahl des Einstiegsprogramms und des ersten Arbeitgebers besondere Beachtung finden. Ist eine Wissens- und Lernkultur sowie die persönliche Förderung und Forderung jedes Einzelnen ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur eines Immobilienunternehmens, dann kann sich aus dem ersten Job eine lange und stabile Partnerschaft ergeben, die eine Win-win-Situation für das Unternehmen und für den Mitarbeiter schafft. «



Die Stadt Esslingen am Neckar mit ihren rund 90.000 Einwohnern ist ein wirtschaftsstarkes und innovatives Mittelzentrum und eine bedeutende Partnerin in der Metropolregion Stuttgart. Ihr Gutachterausschuss für die Ermittlung von Immobilien- und Grundstückswerten sowie seine Geschäftsstelle stehen für eine anerkannt hohe fachliche Qualität.

Im Zuge der Nachfolgeregelung des altershalber zum August 2016 ausscheidenden Leiters suchen wir ab Januar 2016 eine überzeugende Persönlichkeit als

### **Leiterin/Leiter der Geschäftsstelle Gutachterausschuss**

Eine fachliche Einarbeitung durch den jetzigen Stelleninhaber ist durch die Überlappungszeit gewährleistet. Die formale Übertragung der Leitung der Geschäftsstelle erfolgt voraussichtlich zum August 2016.

#### **Ihre Aufgaben:**

- Sie leiten eigenverantwortlich die Geschäftsstelle Gutachterausschuss
- Sie definieren Ziele und Standards für die Arbeitsprozesse und Ergebnisse der Geschäftsstelle und entwickeln diese konzeptionell und inhaltlich weiter
- Sie führen mit externen Gutachtern die Gutachterausschusssitzungen durch und sind selbst Gutachter/in im kommunalen Gutachterausschuss
- Sie bereiten Verkehrswertgutachten vor und erstellen kommunale Wertermittlungen
- Sie verantworten die Führung der Kaufpreissammlung und die Ermittlung der zur Wertermittlung erforderlichen Daten sowie die Kommunikation der Ergebnisse

#### **Ihr Profil:**

- Sie haben ein Studium der Immobilienbewertung, der Immobilienwirtschaft, der Fachrichtung Geodäsie/Vermessung oder eines für die Aufgabe sonst relevanten Fachgebietes erfolgreich abgeschlossen.
- Ihre hohe fachliche Kompetenz gründet sich auf Ihre bisherigen beruflichen Erfahrungen und Kenntnisse im Gutachterausschusswesen und in der Immobilienwertermittlung.
- Sie sind versiert im Umgang mit statistischen Methoden und haben gute allgemeine Kenntnisse im Einsatz von IuK- und Geoinformationssystemen.
- Sie bauen Ihre fachlichen Kenntnisse und persönlichen Stärken kontinuierlich aus, entwickeln Ihre Aufgabenfelder innovativ weiter und kommunizieren souverän.
- Ihre überzeugende Persönlichkeit mit einem verbindlichen Auftreten ermöglicht es Ihnen, Führungsverantwortung zu übernehmen.
- Sie arbeiten engagiert, team-, lösungs- und leistungsorientiert.

#### **Wir bieten:**

- Herausfordernde und anspruchsvolle Aufgaben in einem verantwortungsvollen Tätigkeitsfeld
- Ein engagiertes Team von derzeit 4 Mitarbeitern/-innen
- Zielgerichtete Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Eine Vergütung gemäß Entgeltgruppe 13 TVöD oder eine Anstellung nach Besoldungsgruppe A 13

Für weitere Auskünfte stehen Ihnen unser Leiter des Stadtplanungs- und Stadtmessungsamtes Herr Fluhrer unter der Telefonnummer 0711/3512-2357 gerne zur Verfügung.

Sie haben Interesse? Dann überzeugen Sie uns bitte bis zum **14.09.2015** mit Ihren aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen über unser Online-Bewerbungsportal unter [www.esslingen.de/freiestellen](http://www.esslingen.de/freiestellen) mit Angabe der **Kennziffer: 47.15/61**. Wir bitten um Verständnis, dass wir aus Kostengründen Bewerbungsunterlagen nicht zurücksenden können. Die Unterlagen werden nach Abschluss des Auswahlverfahrens vernichtet.

# Medientipp

## APP

### Adressbuch mit Nutzwert

Das geht (noch) schöner und komfortabler, war wohl eine Devise der APP-Programmierer für Contaq 2.8 (iPhone und iPad). Neuerdings präsentiert sich das Adressbuch mit Facelift. Die neue Version passt sich an das iOS 8 und damit an das iPhone 6/6+ an – und bietet ein noch schöneres Design. Berechnet wird nun auch das Alter der Kontaktpersonen.

Die effiziente Adressverwaltung ist in vielen beruflichen Situationen, insbesondere im Verkauf oder Vertrieb, eine nützliche Unterstützung. Die Anbieter versprechen eine besonders hochwertige und komfortable Adressverwaltung. Generell importiert die Universal-App alle bestehenden Adressen aus der Apple-eigenen Kontakte-App. Diese Adressen werden übersichtlich und in einem modernen Design präsentiert. Alle wichtigen Informationen sind gut ablesbar, inklusive eines kreisrunden Fotos. Ein Fingerzeig auf eine Adresse reicht aus, um das Datenblatt mit sämtlichen Daten zu öffnen.

Weitere Besonderheit: Der Benutzer kann beliebig viele neue Gruppen anlegen, zum Beispiel für Geschäftsfreunde oder Ärzte. Diese virtuellen Gruppen erlauben es nicht nur, das Adressmaterial immer wieder neu zu sortieren und zu filtern: Contaq kann auch gezielt SMS-Botschaften oder E-Mails an alle Mitglieder einer virtuellen Gruppe auf einmal versenden. Automatisch generierte Smartlisten helfen übrigens dabei, gezielt alle Adressen zu finden, bei denen etwa noch die Angabe einer Adresse, einer Telefonnummer oder eines Geburtstags fehlt – um nur drei Beispiele zu nennen. Eine GPS-Funktion zeigt Kontakte in der Nähe an.

Außerdem kann gezielt nach doppelten Einträgen gesucht werden, um sie

zu entfernen. Damit nichts Wichtiges verloren geht, kann die gesamte Datenbank in einer VCF-Datei exportiert werden. Auf dem iPad steht ein neuer Sortieren- und Filtern-Button bereit. Er erlaubt es, jede Ansicht auf dem iPad nach verschiedenen Kriterien zu sortieren.

Die Contaq-APP stammt aus der Entwicklungsschmiede von miCal, sie kostet 1,99 Euro.

Hans-Jörg Werth, Scheeßel



Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

## PLASSMANN'S BAUSTELLE

**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.**

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



# Reichweite und Leads: Entscheider-Zielgruppen effektiv erreichen



## Alle Zutaten für eine erfolgreiche Zielgruppen-Kommunikation

Das neue MediaCenter von Haufe-Lexware!

Finden Sie die geeigneten Maßnahmen für Ihre Business-Kampagne:

- Filterung nach Zielmarkt, Werbeträger, Werbeform und Kampagnenziel
- Detaillierte Infos zu den Leistungsdaten (Reichweite, Zielgruppe, etc.)

Kennen Sie schon unseren  
neuen kostenlosen Newsletter?  
[www.mediacyter.haufe.de/  
newsletter](http://www.mediacyter.haufe.de/newsletter)



Mediainformationen unter: Tel. 0931 2791-770 oder  
[www.mediacyter.haufe.de](http://www.mediacyter.haufe.de)

**HAUFE.**Media Sales

# Vom Lebenslagencoaching bis zur Suchtberatung

Externe Beratungsunternehmen können die Mitarbeiter von kleinen und mittelständischen Immobilienunternehmen unterstützen. Das hilft, den Fachkräftemangel und die Probleme aus dem demografischen Wandel besser zu meistern.

**D**en demografischen Wandel spüren auch die Unternehmen aus der Immobilienwirtschaft immer mehr. So bedeutet eine längere Arbeitszeit zwangsläufig, dass sich die Firmen auf ältere Arbeitnehmer einstellen müssen. Darüber hinaus möchten die Unternehmen dauerhaft jüngere Arbeitskräfte gewinnen und halten. Im Wettbewerb um die besten Köpfe wird es für den Mittelstand jedoch immer schwieriger, attraktive Arbeitspakete zu schnüren, um hochqualifizierte Fachkräfte zu rekrutieren und nachhaltig ans Unternehmen zu binden.

**ANGST VOR HOHEN KOSTEN** Für mehr als die Hälfte der mittelständischen Betriebe mit 50 bis 500 Mitarbeitern in Deutschland sind Maßnahmen zur Mitarbeiterunterstützung mithilfe eines externen Dienstleisters kein Thema. Auch in der Immobilienbranche haben die Unternehmen oft Angst vor hohen Kosten und zweifeln am Nutzen der Angebote. Oder das stressige Tagesgeschäft und fehlende Ressourcen lassen eine nähere Beschäftigung mit dem Thema nicht zu.

Diejenigen Mittelständler, die sich ein Beratungsunternehmen ins Haus geholt haben, sind jedoch sehr zufrieden. Die GWH Immobilien Holding beispielsweise, die mit 385 Mitarbeitern in zwei Geschäftsstellen, acht Bürostandorten und rund 60 Hausmeisterbüros Wohnungen in etwa 100 Städten und Gemeinden in Hessen, Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg betreut, arbeitet bereits seit Langem mit der pme Familienservice zusammen: Einem Beratungsunternehmen, das an mehr als 30 Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Tschechien vertreten ist.

Zum Expertenpool des pme Familienservice gehören Psychologen, Fachberater für Kinderbetreuung und Pflege, Juristen und Schuldnerberater. Sie kümmern sich je nach Wunsch im persönlichen Ge-



Der demografische Wandel belastet die Personaler in der Immobilienwirtschaft.

spräch, per Telefon oder E-Mail um die Anliegen der Beschäftigten.

Der klassische Einstieg bei den Unternehmen, die ein Beratungsunternehmen buchen, erfolgt meistens über die Kinderbetreuung (Beratung und Vermittlung). Doch die Erfahrung zeigt: Sobald die Mitarbeiter das Angebot näher kennengelernt haben, nehmen viele auch die

„Es gab zu Beginn Mitarbeiter, die dachten, dass das alles kein Thema für sie sei. Einige von ihnen nutzen den Service jetzt, etwa weil die Eltern pflegebedürftig sind.“

Jürgen Hoffmann, Prokurist GWH

**SUMMARY » Für mehr als die Hälfte der mittelständischen Betriebe** mit 50 bis 500 Mitarbeitern in Deutschland sind Maßnahmen zur Mitarbeiterunterstützung mithilfe eines externen Dienstleisters kein Thema. **» Auch in der Immobilienwirtschaft haben Unternehmen oft Angst** vor hohen Kosten und zweifeln am Nutzen der Angebote. **» Diejenigen Mittelständler** aus der Branche, die sich ein externes **Beratungsunternehmen** ins Haus geholt haben, sind jedoch sehr zufrieden und berichten von langfristigen Erfolgen.

weiteren Leistungen wahr. Darunter immer beliebter: Lebenslagencoaching und Homecare-Eldercare. Jürgen Hoffmann, Prokurist und Leiter der Personalinfrastruktur bei der GWH, erinnert sich: „Es gab zu Beginn Mitarbeitergruppen, die dachten, dass das alles kein Thema für sie sei. Doch einige davon nutzen den Service jetzt, etwa weil die Eltern plötzlich pflegebedürftig geworden sind.“

Aber auch die eigenen Mitarbeiter werden älter. „Hausmeister haben bei uns oft einen handwerklichen Background. Hier können wir Perspektiven bieten, da der Hausmeisterberuf auch noch mit 67 ausgeübt werden kann. Im Bereich der technischen Sachbearbeiter als Bauingenieure und Architekten werden wir in den nächsten zehn bis 15 Jahren unseren Personalstamm weitgehend ersetzen müssen. Hier gilt es, ein hohes Augenmerk auf qualifizierte Besetzungen zu legen“, sagt Jürgen Hoffmann.

Auch die Nassauische Heimstätte / Wohnstadt mit ihren 650 Mitarbeitern arbeitet mit dem pme Familienservice zusammen. Das Wohnungsunternehmen sieht ebenfalls aufgrund des demografischen Wandels Schwierigkeiten auf die Personaler zukommen, insbesondere wenn es um Fachkräfte aus dem technischen Bereich geht. Zudem stellt das Unternehmen eine steigende Beliebtheit des Lebenslagencoachings fest, das bei unterschiedlichen persönlichen Krisen greift.

#### **PROBLEME WERDEN ANONYM BEHANDELT**

Oft geht es um Burn-out, aber auch Sucht-, Partnerschaftsprobleme oder Schwierigkeiten in der Kindererziehung sind nicht unüblich. „Gerade bei privaten Problemen begibt man sich natürlich ungern in fremde Hände“, sagt Monika Ulrich vom pme Familienservice. „Viele kommen erst dann, wenn sie wirklich ohnmächtig vor einer Situation stehen und gar nichts mehr geht“, so ihre Erfahrung. „Wir unterstützen dabei, die Situation wieder zu überblicken, finden gemeinsam Handlungsspielräume und Möglichkeiten zur Lösung. Wir helfen bei der Suche nach Therapeuten oder Spezialisten und begleiten so lange, bis alles läuft. Wer uns in Anspruch nimmt, bleibt gegenüber dem Arbeitgeber anonym.“

Insgesamt gewinnt vor allem der Beratungsbedarf im Bereich Homecare-Eldercare im Rahmen der Pflege von Angehörigen zunehmend an Bedeutung. „Meistens geht es um die Frage, wie die Pflege finanziell und organisatorisch bestmöglich realisiert werden kann“, beschreibt Monika Ulrich das häufigste Problem. „Hier gibt es rechtliche Spielräume und andere Möglichkeiten, die die Leute oft einfach nicht kennen.“ Darüber hinaus unterstützt der pme Familienservice seine Kunden auch mit Vorträgen, beispielsweise zum Thema Vorsorgevollmacht. Für die Personaler kam es von Anfang an auf eine Kommunikation der Leistungen innerhalb ihrer

Unternehmen an. Hoffmann: „Wir haben die Mitarbeiter über die neuen Leistungen und Angebote in Betriebsversammlungen und durch unseren elektronischen Newsletter informiert. Häufig weisen wir zudem in Mitarbeitergesprächen auf die Angebote hin.“ Neben den Informationsquellen Intranet und Newsletter verweist Personalerin Ricarda Schwingen auf den Erfolg eines Infostands in ihrer Firma. „In den ersten beiden Jahren haben unsere Mitarbeiter sich eher zurückhaltend auf die Angebote eingelassen, waren aber inhaltlich sehr positiv dazu eingestellt“, so Hoffmann. „Heute weisen sie sich auch untereinander auf die Möglichkeiten hin. Die Angebote haben sich mittlerweile bei uns etabliert.“

**FINANZIELLE VORTEILE** Die Zusammenarbeit mit einem externen Berater spüren die beiden Unternehmen auch finanziell. „Wenn gut ausgebildete Kräfte zum Beispiel nach einer Elternphase wieder schnell in den Betrieb eingebunden werden können oder wenn die Personalbeschaffung mittelbar durch eine gute Reputation der GWH am Arbeitsmarkt erleichtert wird, stärkt uns das direkt“, sagt Hoffmann. „Wir haben eine durchschnittliche Betriebszugehörigkeit von über 14 Jahren. Diese ist in den letzten Jahren sogar noch leicht gestiegen, obwohl der Arbeitsmarkt immer besser wird und Wechsel wieder leichter werden. Hier sehen wir bereits, dass wir als Arbeitgeber attraktiv sind und bleiben. Dabei ist der zusätzliche finanzielle Aufwand für uns durchaus überschaubar. Ein Return on Investment ist hier schnell erreicht.“ Ricarda Schwingen von der Nassauischen Heimstätte spricht von spürbaren Erfolgen – und auch von messbaren, wie einem eindeutigen Rückgang der Fehlzeiten. **«**



# Termine

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



## Veranstaltungen

23.09.2015

**BIIS Research Summit 2015**  
Frankfurt, 250 Euro, BIIS GmbH,  
Telefon 069 2980289-0  
[www.biis.info](http://www.biis.info)

23.-24.09.2015

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

24.09.2015

**IVD Verwalterkongress**  
München, 199\*/249\*\* Euro,  
IVD-Institut GmbH,  
Telefon 089 290820-20  
[www.ivd-institut.de](http://www.ivd-institut.de)

28.-29.09.2015

**9. Berliner Forum – Kirchliches Immobilienmanagement**  
Berlin, 195\*/235\*\* Euro,  
ESWiD, Telefon 0911 223554  
[www.esw-deutschland.de](http://www.esw-deutschland.de)

01.-04.10.2015

**16. RENEXPO 2015**  
Augsburg, 5 (ermäßigt)/8 Euro,  
ASMV GmbH, Telefon 0821 2572-0  
[www.renexpo.de](http://www.renexpo.de)

05.-07.10.2015

**Expo Real 2015**  
München, Preis s. Homepage,  
Messe München GmbH,  
Telefon 089 949 20720  
[www.exporeal.net](http://www.exporeal.net)

08.-09.10.2015

**Zielgruppentagung WEG-Verwalter**  
Kremmen, 630\*/756\*\* Euro,  
BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.,  
Telefon 030 230855-14  
[www.bba-campus.de](http://www.bba-campus.de)

04.-05. 11. 2015

**OpenPromos Anwenderforum**  
Berlin, Preis s. Homepage,  
PPROMOS consult Projektmanagement, Organisation und Service  
Telefon 030 243117-299  
[www.openpromos.com/de/opaf/](http://www.openpromos.com/de/opaf/)

06.11.2015

**6. Mainzer Immobilientag**  
Mainz, Preisstaffelung  
s. Homepage, Hochschule Mainz/  
Studiengang Bau- und Immobilienmanagement,  
Telefon 06131 628-1311  
<http://m-i-t.hs-mainz.de>

17.11.2015

**1. IIR Immobilien-Herbstdiskurs**  
Berlin, 1.599 Euro,  
Euroforum Deutschland SE,  
Telefon 0211 9686-3758  
[www.euroforum.de](http://www.euroforum.de)

## Seminare

24.09.2015

**Beherbergung von Flüchtlingen – Neue Herausforderungen und Chancen für die Wohnungs- und Immobilienwirtschaft**  
Rostock, 295\*/335\*\* Euro,  
vhw-Bundesverband,  
Telefon 030 390473-170  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

24.09.2015

**Lüftung von Nichtwohngebäuden – praktische Anwendung der DIN EN 13779 und 15251**  
Kassel, 520 Euro, Beuth Verlag GmbH/DIN-Akademie,  
Telefon 030 2601-2518  
[www.beuth.de/din-akademie](http://www.beuth.de/din-akademie)

24.-25.09.2015

**Technisches Facility Management**  
Frankfurt/Oberursel, 940 Euro,  
Haufe Akademie, Telefon 0761 8984422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

28.09.2015

**Der Gewerbemietraumvertrag – Gestaltungstipps aus Vermietersicht**  
Frankfurt am Main, 320\*/385\*\* Euro,  
vhw-Bundesverband,  
Telefon 030 390473-170  
[www.vhw.de](http://www.vhw.de)

29.09.2015

**Energiegerechte Stadtentwicklung**  
Stuttgart, 215\*/295\*\* Euro,  
Institut Fortbildung Bau,  
Telefon 0711 248386310  
[www.akbw.de/fortbildung/ifbau](http://www.akbw.de/fortbildung/ifbau)

30.09.-01.10.2015

**Steuerliche Aspekte rund um die Immobilie**  
Köln, 645 Euro, TÜV Rheinland Akademie GmbH,  
Telefon 0800 8484-006  
[www.tuv.com/seminar-17408](http://www.tuv.com/seminar-17408)

01.10.2015

**Guerilla Marketing – wie Immobilienunternehmen mit atypischen Marketingstrategien punkten können**  
München, 129 Euro\*/189 Euro\*\*,  
IVD-Institut, Telefon 089 290820-22  
[www.ivd-institut.de](http://www.ivd-institut.de)

01.-02.10.2015

**Professionelles Immobilienmanagement**  
Köln, 940 Euro, Haufe Akademie,  
Telefon 0761 8984422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

05.-06.10.2015

**Praxiswissen Mietrecht für Immobilienprofis**  
Berlin, 920 Euro, Haufe Akademie,  
Telefon 0761 8984422  
[www.haufe-akademie.de/immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

07.10.2015

**Attraktives Texten in Immobiliengutachten – Der Baustein für erfolgreichen Verkauf!**  
München, 395 Euro, Sprengnetter-Akademie, Telefon 02642 9796-902  
[www.sprengnetter.de](http://www.sprengnetter.de)

08.10.2015

**Verkehrssicherungspflichten in Wohnungsunternehmen**  
Berlin, 310\*/372\*\* Euro, BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V.,  
Telefon 030 230855-14  
[www.bba-campus.de](http://www.bba-campus.de)

12.-16.10.2015

**Prüfungstraining Immobilienkaufmann/frau IHK**  
München, 545,37 Euro, gtw – Weiterbildung für die Immobilienwirtschaft, Telefon 089 578879  
[www.gtw.de/pvirk](http://www.gtw.de/pvirk)

14.-15.10.2015

**Neue Energie-Einsparverordnung EnEV 2014**  
Frankfurt am Main, 685 Euro,  
TÜV Rheinland Akademie GmbH,  
Telefon 0800 8484-006  
[www.tuv.com/seminar-17642](http://www.tuv.com/seminar-17642)

21.10.2015

**Der Energieausweis nach Energieeinsparverordnung**  
Berlin, 290 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 54997510  
[www.bauakademie.de](http://www.bauakademie.de)

22.10.2015

**Nachhaltigkeit im Lebenszyklus einer Immobilie**  
Berlin, 290 Euro, Bauakademie Berlin, Telefon 030 54997510  
[www.bauakademie.de](http://www.bauakademie.de)

23.-26.10.2015

**Zwangsversteigerung, Teilungsversteigerung, Vorfeldeinkauf, Forderungskauf**  
Köln, 2.990 Euro, Immobilien Investment Training JRW GmbH,  
Telefon 0173 2305603  
[www.immobilien-investment-training.de](http://www.immobilien-investment-training.de)



# Vorschau

## Oktober 2015

Erscheinungstermin: 02.10.2015  
Anzeigenschluss: 11.09.2015



GROSSES EXPO REAL SPECIAL

## Vergütungsstudie und Geschäftsstrategien

Zinsen unten, Preise oben – die Marktsicht der Investoren und Finanzierer. Auf der Suche nach Potenzial – die Entwicklertaktiken. Trends bei der Vergütung, Städte im Aufbruch – fünf Wege, die Immobilienwirtschaft zu fördern. Informationstechnologie – Digital Real Estate wird immer wichtiger.

### WEITERE THEMEN:

- › Gesetzeskaskade. Das dräut aus Brüssel, das aus Berlin
- › Sach- und Fachkundenachweis. Stand des Referentenentwurfs
- › Alles was (Energie-)Recht ist. Ohne Wirtschaftlichkeit gibt es keine Einhaltung von Vorschriften

## November 2015

Erscheinungstermin: 02.11.2015  
Anzeigenschluss: 08.10.2015

EXKLUSIVE BRANCHENUMFRAGE

## Nachwuchsmangel in der Immobilienwirtschaft

Die besonders betroffenen Branchensegmente und Regionen. Die Maßnahmen dagegen. Die Erfahrungen der Berufseinsteiger.

### 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)  
(verantw. 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 Louisa Beule

### Journalisten im Heft

Christian Hunziker  
Norbert Jumpertz  
Kristina Pezzei  
Frank Peter Unterreiner  
Hans-Jörg Werth

### So erreichen Sie die Redaktion

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

### Grafik/Layout

Hanjo Tews

### 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

40°21'N, 0°21'O

Peñíscola (Spanien)

## Markus Saxen

**Mein liebster Urlaubsort ist** Peñíscola. In Castellón, Spanien. **Wann waren Sie dort?** Im Frühsommer dieses Jahres. **Wie lange waren Sie dort?** Leider nur eine Woche. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Eltern von Freunden sind vor langer Zeit dorthin gezogen. Seitdem laden die beiden alle fünf Jahre zu einer spektakulär großen Geburtstagsparty. Mit allen Freunden und Freunden von Freunden und Freunden von Freunden von Freunden. Das ist eine unglaubliche Veranstaltung, bei der ich jetzt seit 20 Jahren regelmäßig zu Gast sein darf. **Was hat Sie angezogen?** In diesem Fall nicht hauptsächlich der Ort, sondern die Menschen. Obwohl man sich selten sieht, fühlt es sich an, als sei das letzte Treffen nicht fünf Jahre, sondern fünf Wochen her. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Plaudern. Essen. Musizieren. Mit den Kindern spielen. Und weiter: Plaudern. Essen. -- Großartig...! **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Stundenlang mit spanischen Freunden der

„Mir gefällt es, stundenlang mit Freunden der Gastgeber zu musizieren – ohne des Spanischen mächtig zu sein. Es ist unfassbar, wie gut man sich trotz unterschiedlicher Sprachen versteht.“



„Eine unschlagbare Kombination aus Planbarkeit und Änderung: Man weiß fünf Jahre im Voraus um das nächste Treffen. Und trotzdem hat sich so viel verändert, dass es jedesmal völlig anders ist.“



Gastgeber zu musizieren – ohne des Spanischen mächtig zu sein. Es ist unfassbar, wie gut man sich trotz unterschiedlicher Sprachen versteht. **Warum würden Sie einen solchen Ort anderen Branchenkollegen empfehlen?** Die unschlagbare Kombination aus Planbarkeit und Änderung: Einerseits weiß man fünf Jahre im Voraus um das nächste Treffen. Man stelle sich vor, man versuche, einen solchen Termin abzusagen – unmöglich. Und trotzdem hat sich so viel verändert, dass es jedesmal völlig anders ist. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Natürlich! **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ganz klar: in fünf Jahren. :-)

### STECKBRIEF

**Markus Saxen** ist seit 2000 Vorstand der AT Estate AG, dem Spezialist für die Steuerung von Vermarktungsprozessen sowohl für Verkauf als auch Vermietung.

Treffen Sie uns vom 5. bis zum 7. Oktober 2015  
auf der Expo Real in München – Halle B2, Stand 220



**Dirk Labusch**  
Chefredakteur



**Klaus Sturm**  
Head of Sales Real Estate Media



**Laura Henkel**  
verantwortliche  
Online-Redakteurin



**Heike Tiedemann**  
Verkaufsleitung  
Hamburg



**Jörg Seifert**  
Chef vom Dienst



**Oliver Cekys**  
Senior Key Account Manager



**Christian Schmitt**  
Director Media Sales

Das Team der **immobilienwirtschaft** ist für Sie vor Ort – Halle B2, Stand 220  
Und so erreichen Sie uns zur Terminvereinbarung für die Expo Real:  
[redaktion@immobilienwirtschaft.de](mailto:redaktion@immobilienwirtschaft.de) oder [anzeigen@immobilienwirtschaft.de](mailto:anzeigen@immobilienwirtschaft.de)

**Wir freuen uns auf Ihren  
Besuch am Stand!**

#### **Impulse für Insider**

Die **immobilienwirtschaft** ist eines der meistgelesenen Fachmagazine der Immobilienbranche in Deutschland. Es hält Führungskräfte in der Branche über aktuelle Themen, News, Marktinformationen, Verbandsnachrichten und Branchenneuigkeiten auf dem Laufenden.



Sie finden uns auch online unter [www.haufe.de/immobilien](http://www.haufe.de/immobilien),  
unserem Online-Portal für Immobilien-Profis.

**HAUFE.**

EXPO  
REAL  
2015

Stand C 1.230



# EUROPEAN ACQUISITION IS OUR MISSION

„We shop non-stop“: Unsere Einkaufsliste für 2015 und das kommende Jahr ist lang! Auf der Wunschliste stehen europäische Büro-, Einzelhandels-, Healthcare- und Wohnimmobilien. Ob bestehende oder neue Core, Core + und Value-Add-Immobilien in den Top7-Städten oder an B- und C-Standorten: Wir interessieren uns für einzelne Assets oder Portfolios im Wert von mehr als 5 Mio. Euro. Für nationale und internationale Kunden übernimmt unser Team die Auswahl, Strukturierung und Akquisition von Immobilien aller Nutzungsarten in ganz Deutschland und ausgewählten europäischen Ländern.



Wir unterstützen den gesamten Einkauf – vom Sourcing über die Due-Diligence und Kaufverhandlungen bis hin zu After-Acquisition-Aufgaben. Können Sie uns eine passende Liegenschaft anbieten? Kontaktieren Sie uns unter Telefon + 49 6104 664-461 oder [ankauf.commercial@corpussireo.com](mailto:ankauf.commercial@corpussireo.com)

**CORPUS SIREO**  
ASSET MANAGEMENT COMMERCIAL

THE REAL ESTATE PEOPLE®