

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

IMMOBILIENFINANZIERER Das Auslandsgeschäft steigt kräftig

HOTELIMMOBILIENMARKT Big Deals mit Doppelstandorten liegen im Trend

FACILITY MANAGEMENT Neue Pflicht zum Energieaudit bietet Geschäftschancen

VORSTELLUNGS-
GESPRÄCH

93 Prozent
suchen Bewerber!

UMFRAGE: NACHWUCHSKRÄFTE-
MANGEL IN UNTERNEHMEN



Kronan 10+11
Malmö

Typ: Bürogebäude
Größe: 17.000 m²
Arranger · Lender · Agent



Galeria Słoneczna
Radom

Typ: Einkaufszentrum
Größe: 42.500 m²
Arranger · Sole Lender



Cristalia
Paris

Typ: Bürogebäude
Größe: 21.700 m²
Arranger · Sole Lender



Gothaer Zentrale
Köln

Typ: Bürogebäude
Größe: 100.000 m²
Arranger · Sole Lender



Odin Portfolio
Deutschland

Typ: gemischt genutzte Immobilien
Größe: 178.000 m²
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

Helaba |

Banking auf dem Boden der Tatsachen.

Wischiwaschi-Metamorphose



„Ich wollte über Zukunft reden. Er auch. Ich über Digitalisierung. Er über Ethik. Kein Thema fürs Heft, dachte ich. Doch er überzeugte mich. Ich jedenfalls werde etwas ändern müssen ...“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

viel Hader-Potenzial in der Luft zurzeit: Wetter, Tabellensituation von Fortuna Köln und – ach ja, der Föderalismus! Warum kann der Bund, der Flüchtlinge registriert, nicht gleich ihre Unterkünfte bauen? Er kann nur bitten und den Ländern Geld geben. Ich hadere mich ein: Warum kann ich nicht mehrere sein auf der Expo Real? Jede Entscheidung für jemanden dort ist eine Entscheidung gegen 100 andere. Immerhin fällt meine Wahl auf einen Guten, Maarten Vermeulen, RICS Managing Director Europa. Ich will mit ihm ein Interview führen über Technologien der Zukunft. Er aber hat nur ein Zukunftsthema: Ethik.

Ich kratze mich am Kinn, sehe ich doch im Geiste viele Leser die Seite mit dem sexy Titel „Mehr Ethik gefordert“ achtlos überblättern. Vermeulen erzählt von Geschenkpaketen. Aber was meint er? Alles dokumentieren? Das ist doch verrückt. Wir reden über Russen, Spanier, Asiaten. Ziemlich weit weg, das alles.

Mein Thema ist Digitalisierung & Co. Vermeulen aber schreit nach Ethik als Basis von allem. Ohne sie sei alles – auch Digitalisierung – nichts. Ich ziehe von dannen und später tatsächlich doch noch den Hut vor ihm. Nicht nur wegen FIFA und VW. Sondern auch, weil ich einen Dienstleister treffe, der mir von der Praxis erzählt, eine Immobilie äußerst niedrig zu bewerten, damit er sie später leichter verkaufen kann. Das sei normal.

Vermeulen ist ein Rufer in der Wüste, der sich äußert, auch wenn er für ein bisschen naiv gehalten wird. Ich könnte das nicht. Hadere schon wieder – diesmal mit meiner Unvollkommenheit. Er tröstet, ich sei nicht schlechter als die meisten. Allmählich wird mir klar: Ich bin die perfekte Zielgruppe dieses Interviews. Sollten Sie – wovon ich ausgehe – nicht dazugehören: Seite 20 bitte einfach überblättern!

Ihr

11.2015

TITELTHEMA
GANZ REALE
NACHWUCHSSORGEN

Die Exklusivumfrage von Consulting Cum Laude und „Immobilienwirtschaft“. 93 Prozent der befragten Firmen suchen Nachwuchs. Doch die Unternehmen rekrutieren noch extrem konservativ: Nur neun Prozent nutzen soziale Medien.

70
MARKT & POLITIK
Szene 08
Die Schreckgespenster

Zwangsbelegung und Zweckentfremdung verunsichern Eigentümer: Was ist dran, was rechtlich möglich? **12**

Serie InDIRA – Teil 9

Die Initiative Digitales Immobilienmanagement ist offiziell gestartet **16**

Interview mit ZIA-Chef Mattner

Dr. Andreas Mattner fordert einen Masterplan für die Flüchtlingskrise und mehr Wohnungsbauförderung **18**

INVESTMENT & ENTWICKLUNG
Szene 22
Ab ins Ausland

Warum deutsche Immobilienfinanzierer immer öfter jenseits der Landesgrenzen aktiv sind **24**

Jenseits der Big 7

Wo lohnt sich das Investment im Einzelhandel noch? **28**

Hotels im Doppelpack

„Big Deals“ sind in Deutschland noch die Ausnahme, in anderen Ländern bereits gang und gäbe **32**

So war es auf der Expo Real

Der Nachbericht zur Messe **34**

Kolumne Eike Becker

Die Baukultur hat sich auf der Expo Real gut versteckt **38**



RUBRIKEN:

Editorial 03; **Online** 06; **RICS** 20; **Deutscher Verband** 9; **Tipps, Humor, Meinung** 78;
Termine 80; **Vorschau, Impressum** 81; **Mein liebster Urlaubsort** 82

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 40

Drei Monate Bestsellerprinzip

Das große Maklersterben ist ausgeblieben, aber dennoch hat das neue Gesetz Auswirkungen 42

Das Maklerurteil

Ein Provisionsanspruch kann sich auch bei Verflechtung von Makler und Verkäufer ergeben 44

Die sieben Verwaltersünden

Und wie sie in der Wohnungseigentumsverwaltung vermieden werden können 46

Aktuelle Rechtsprechung

Das Urteil des Monats: Bei Instandsetzungsmaßnahmen kann ein Preisspiegel für die Eigentümer genügen 48

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 54

Neues Energieaudit

Ein wenig beachtetes Gesetz bringt das Thema Energieeffizienz im Facilitymanagement weit nach vorn 56

1. Real Estate Talk

Mobil, Cloud, Big Data – es ändert sich viel bei den IT-Systemen. Doch eine Disruption ist noch nicht auszumachen. Eine Bestandsaufnahme in der Diskussion zwischen Aareon, Yardi, Promos consult und der Haufe-Gruppe 60

PERSONAL & KARRIERE

Szene 68

TITELTHEMA**Exklusive Umfrage: Fast jedes Unternehmen hat Nachwuchssorgen**

In der Immobilienbranche ist der Fachkräftemangel längst angekommen 70

Die Schulbank drücken

Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sind beliebt – und helfen im Kampf um die besten Köpfe 76



32

DOPPELT HÄLT BESSER

Doppelstandorte bestimmen bundesweit den Hotelmarktrend. Seite an Seite stehen ein Ibis-Hotel und ein Novotel im Arnulfpark in der Münchner City.



54

1. REAL ESTATE TALK

ERP-Systeme – kommen disruptive Veränderungen? In Frankfurt/M. diskutierten dies Entscheider von Yardi, Promos consult, Aareon und der Haufe-Gruppe.

www.haufe.de/immobilien

HAUFE.

THEMEN | NOVEMBER ▼



TOP-THEMA



Verkehrssicherungspflicht

Der Winter steht vor der Tür und an einigen Stellen in Deutschland ist im Oktober sogar der erste Schnee gefallen. Zeit, sich etwas genauer mit der Verkehrssicherungspflicht zu befassen. Wer muss Schnee und Eis beseitigen? Wie weit reicht die Verkehrssicherungspflicht? Wen treffen Überwachungspflichten? Dieses Top-Thema gibt einen Überblick für Verwalter, Vermieter und Eigentümer.

SEMINAR

HAUFE-ONLINE-SEMINAR Blockheizkraftwerk in der Praxis

Montag, 16. November 2015,
10:00 Uhr, Teilnahmebeitrag
69,00 Euro zzgl. MwSt.
(82,11 Euro inkl. MwSt.)

Der Neubau von heute setzt häufig auf neue Energieformen wie das Blockheizkraftwerk (BHKW). Was ein gutes Verkaufsargument für den Vertrieb ist, ist für den Verwalter in der WEG-Abrechnung eine Herausforderung und eine Fehlerquelle – und damit ein Haftungsrisiko. Dieses Online-Seminar zeigt praxisnah auf, wie der Verwalter mit einem BHKW umgehen muss, welche Anträge zu stellen sind und wie es in die WEG-Abrechnung integriert wird. Weiter werden der erhebliche Zeitaufwand ermittelt und verwaltervertragliche Lösungsansätze aufgezeigt.

Referent: Steffen Haase

SPECIAL

1. Real Estate Talk

Mobil, Cloud, Big Data – es ändert sich viel bei den IT-Systemen. Eine Bestandsaufnahme des Marktes in der Diskussion zwischen Aareon, Yardi, Promos consult und der Haufe-Gruppe. Lesen Sie die Aussagen der Entscheider auf Seite 60 im vorliegenden Heft. Und klicken Sie in ihre weiteren Aussagen im Online-Top-Thema. Erleben Sie dort Videos mit exklusiven Einzelinterviews.





Wenn Sie ein Wohnhaus nicht
nur streichen, sondern auch
gestalten wollen, dann brauchen
Sie ..mehr als Farbe.

Der Brillux Objektservice

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

Ein professioneller Farbwurf für eine ganze Wohnanlage? Die Übertragung des Corporate Designs auf die farbige Gebäudegestaltung? Die Entwicklung eines neuen Farbleitsystems? Oder eine Präsentation der Farbkonzepte in Form von 3D-Visualisierungen?

Der Brillux Objektservice hilft effizient, zuverlässig, direkt – auch bei der Erstellung Ihrer Leistungsbeschreibung, bei der bauphysikalischen Bewertung und der Berechnung von U- und Schalldämmwerten des WDV-Systems oder bei der regelmäßigen Baustellenbetreuung.

Rufen Sie uns gerne an: +49 (0) 251 7188-8824

 **Brillux**
..mehr als Farbe

Markt & Politik

Ausgaben
für andere
Konsumgüter

Ein Drittel geht fürs Wohnen drauf

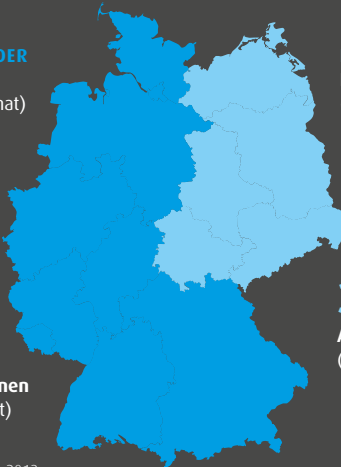
Die privaten Haushalte in Deutschland wenden mit durchschnittlich 845 Euro im Monat mehr als ein Drittel (34,5 Prozent) ihrer Konsumausgaben für Wohnen, Energie und die Instandhaltung ihrer Wohnung auf. Die Haushalte in den neuen Bundesländern steckten 2013 „nur“ 33,4 Prozent ihrer Konsumausgaben oder 684 Euro in den Wohnbereich. Im Westen gaben die Privathaushalte im Schnitt 888 Euro (34,8 Prozent) für das Wohnen aus.

ALTE BUNDESLÄNDER
Konsumausgaben
(2.552 Euro pro Monat)



34,8%

Ausgaben für Wohnen
(888 Euro pro Monat)



NEUE BUNDESLÄNDER
Konsumausgaben
(2.048 Euro pro Monat)

33,4%

Ausgaben für Wohnen
(684 Euro pro Monat)



34,5%

Ausgaben für Wohnen
(845 Euro pro Monat)

**Konsumausgaben
der privaten Haushalte
in Deutschland**
(2.448 Euro pro Monat)



Alle Angaben aus dem Jahr 2013

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Statistisches Bundesamt

KOLUMNE

Deutschlands Städte werden sich verändern



Frank Peter Unterreiner

Die Folgen der Flüchtlingsströme für Städte und Immobilienwirtschaft werden gewaltig sein. Denn jetzt schon kann der Wohnungsbau in den prosperierenden Metropolen mit der Binnen(zu)wanderung und dem Zuzug von Arbeitse migranten nicht Schritt halten. Die Folgen – enger Wohnungsmarkt, steigende Miet- und Kaufpreise sowie eine zunehmende Suburbanisierung aufgrund des Angebotsmangels in den gefragten Städten – werden sich dramatisch verschärfen. Schon die Erstunterbringung stellt die öffentliche Hand vor schier unlösbare Aufgaben. Gewerbebrachen, Krankenhausareale, Kasernen und andere Immobilien werden zu Notquartieren für die Flüchtlinge umgewandelt mit der Folge, dass diese wohl für Jahre blockiert sind, eine immobilienwirtschaftliche Entwicklung nicht stattfindet und dringend benötigter Wohn- und Gewerberaum nicht geschaffen werden kann. Noch deutlich schwieriger wird jedoch die Folgeunterbringung, für die deutschlandweit Hunderttausende von Wohnungen notwendig sind. In den Wachstumsstädten müsste dafür die jährliche Bauleistung vervielfacht werden, und zwar sofort. Wie soll das gehen? Durch eine Novellierung des Baugesetzbuches ist es möglich, für Flüchtlinge Unterkünfte, auch konventionelle Wohnungen, ohne Bebauungsplan auf der grünen Wiese zu errichten. Hamburg zum Beispiel will diesen Weg gehen, jedoch möglichst schnell einen Bebauungsplan nachschieben, damit auch Wohnraum für andere Bevölkerungsgruppen entstehen kann und sich keine Ghettos bilden. Doch selbst mit dieser Sonderregelung braucht es seine Zeit, bis die Wohnungen fertig sind. Und es entstehen (wieder) Großsiedlungen am Stadtrand, die vor einem Vierteljahr noch jeder kategorisch ausgeschlossen hätte. Deutschland und seine Städte werden sich verändern. In welchem Ausmaß, das wissen wir noch nicht. Die Herausforderung jedenfalls ist gigantisch, auch für die Immobilienwirtschaft.



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

Zuwanderung: Die Weichen müssen jetzt gestellt werden

Deutscher Verband

Zuwanderung muss als Daueraufgabe von Stadtentwicklung und Wohnungspolitik aufgegriffen, strukturiert und finanziert werden.

www.deutscher-verband.org

Die derzeitige Flüchtlingszuwanderung nach Deutschland sorgt jeden Tag für neue Schlagzeilen. Aktuell werden für Erstunterbringung und Versorgung enorme Anstrengungen unternommen. Bald müssen jedoch für die bleibenden Flüchtlinge andere Fragen in den Vordergrund rücken: Wie können wir die vielen Menschen mit unterschiedlichem kulturellem Hintergrund in die Gesellschaft integrieren? Dies betrifft alle ausländischen Zuwanderer, deren Zahl seit 2010 kontinuierlich steigt und bis letztes Jahr mehrheitlich durch EU-Ausländer geprägt war. Angesichts der aktuellen Stärke und der sehr unterschiedlichen Herkunftsländer hat die Zuwanderung heute eine völlig neue Dimension. Damit muss sich die Gesellschaft jetzt auseinandersetzen. Wir müssen dafür mit den Zuwanderern ins Gespräch kommen, um ihnen unser Leben, unseren Wertekanon und unser Rechtssystem zu erklären. Denn erst wenn diese die Unterschiede begreifen und wenn wir wiederum die Unterschiede in ihrem Leben begreifen, können wir miteinander auskommen. Das ist mehr, als nur die deutsche Sprache zu lernen.

AKTIVE INTEGRATION Dazu benötigen wir in städtischen Quartieren mit besonders hoher Zuwanderung ein aktives und vernetztes Integrationsmanagement. Integrationslotsen sollten dauerhaft bleibende Zuwanderer bei der Eingliederung in ihr neues Lebensumfeld begleiten, Sprachkurse, Kinderbetreuung, Schulstrukturen, Jugendarbeit, Ausbildungsmöglichkeiten und den Zugang zum Arbeitsmarkt vermitteln. Dabei müssen auch Anforderungen an die Zuwanderer selbst gestellt werden, damit sie zentrale Gepflogenheiten und Rechtsgrundlagen anerkennen, nach denen das Zusammenleben im Quartier, in der unmittelbaren Nachbarschaft oder in Mehrfamilienhäusern funktioniert. In den Stadtteilen müssen vernetzte Strukturen die vielfältigen Aktivitäten organisieren. Ebenso müssen die Anwohner in die Integrationsprozesse direkt einbezogen werden.

Darüber hinaus ist entscheidend, schnell zusätzlichen „normalen“ Wohnraum zu schaffen, damit die Menschen ihre Privatsphäre zurückgewinnen und wirklich „ankommen“ können. Da die meisten Migranten auf der Suche nach Arbeit und Familienanschluss vorrangig in die städtischen Wachstumsräume ziehen, wo Wohnraum bereits heute knapp und teuer ist, muss dort dringend mehr bezahlbarer Wohnraum geschaffen werden. Die Verdopplung der Bundesmittel für die soziale Wohnraumförderung ist ein erstes richtiges Signal. Angesichts des akuten Flüchtlingsstroms sind aber weitere Investitionszuschüsse durch den Bund notwendig, um den Bau von mindestens 100.000 zusätzlichen Wohnungen im preiswerten Segment zu fördern. Ergänzend sollten durch eine Wiedereinführung des § 7 k EStG erhöhte steuerliche Abschreibungen den Bau preiswerter Wohnungen anregen. Zur Entspannung der städtischen Wohnungsmärkte darf aber nicht nur für Flüchtlinge oder Empfänger von Sozialleistungen gebaut werden, sondern für breite Bevölkerungsschichten.

Um die Integration der Zuwanderer erfolgreich zu bewältigen, müssen Sozial-, Beschäftigungs-, Bildungs-, Wohnungs- und Stadtentwicklungspolitik von Anfang an Hand in Hand arbeiten. Die generelle Zielsetzung aller Aktivitäten muss es sein, die Zuwanderung als eine dauerhafte Aufgabe anzuerkennen, die strukturiert, finanziert und – im besten Sinne in Richtung guter Routine – zu lösen ist. Hierfür ist dringend eine vertiefte fachwissenschaftliche und politische Auseinandersetzung mit den stadtentwicklungs- und wohnungspolitischen Herausforderungen von Integration notwendig. Dazu regt der Deutsche Verband an, eine Fachkommission oder Arbeitsgruppe einzurichten. «



Dr. Irene Wiese-von Ofen ist Ehrenpräsidentin des Deutschen Verbands für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

Dr. Irene Wiese-von Ofen, Essen

Immobilienmakler im Porträt: Vivian Hermel

Es ist pink, sehr pink. Und gemütlich. Die Gastgeberin, die Kaffee in pinken Tassen serviert, heißt **Vivian Hermel**, ist 29 Jahre jung und Inhaberin des Makler-Unternehmens „Living in Berlin“ mit insgesamt drei Angestellten. Ein Gespräch mit Christiane Lehmann, Social Media Managerin bei ImmobilienScout24.

Christiane Lehmann: Vivian, ist Pink deine Lieblingsfarbe?

Vivian Hermel: Wie kommst du darauf? (lacht) Ja, ich mag Pink. Hier im Büro kann ich mich austoben. Zuhause muss ich Rücksicht auf meinen Mann nehmen.

Christiane Lehmann: Hast du keine Angst, dass das Pink die einen anzieht, andere, zum Beispiel Ältere, aber auch abschreckt?

Vivian Hermel: Klar, pink polarisiert. Aber genau darum geht es mir: Ich möchte mich absetzen. Makler haben ein konservatives Image. Die meisten nennen sich „Meier-“ oder „Müller-Immobilien“ und ihr Logo besteht aus einem Haus oder Dach. Ich wollte etwas mit mehr Pep. „Living in Berlin“ steht für ein Lebensgefühl — jung, frisch und dynamisch, wie Berlin selbst.

Christiane Lehmann: Das stereotype Maklerbild in der Öffentlichkeit ist nicht das Beste. Weshalb bist du Maklerin geworden?

Vivian Hermel: Es gibt viele sehr gut ausgebildete Makler. Aber klar, ich treffe immer wieder auf Kunden, die schlechte Erfahrungen mit Maklern gemacht haben. Ich kenne den schlechten Ruf der Branche, aber ich kenne auch meinen Anspruch. Dazu gehört, dass ich den Leuten in meinem Kiez in die Augen sehen können möchte. Wohnen ist ein wichtiger Teil des Lebens. Deswegen ist das Schöne an diesem Beruf, dass wir Menschen glücklich machen können. Es klingt vielleicht etwas seltsam: Maklerin zu werden war immer mein Kindheitstraum, seit ich zehn war.

Christiane Lehmann: Woher weiß man mit zehn überhaupt, was ein Makler macht?

Vivian Hermel: Damals hatten sich meine Eltern überlegt, ein Haus kaufen. Ich fand den jungen Makler, der sich um alles gekümmert hat, so unglaublich nett. Von dem Moment an wusste ich, was ich werden möchte.

Christiane Lehmann: Wenn dein Ziel so klar war: Welche Ausbildung hast du gewählt?

Vivian Hermel: Ich habe nach dem Wirtschaftsabitur eine Ausbildung zur „Kauffrau der Grundstücks- & Wohnungswirtschaft“ bei einer großen Wohnungsbaugesellschaft gemacht, das entspricht der heutigen Immobilienkauffrau. Als ich damit fertig war, brauchte ich Praxis. Ich habe Station bei zwei Maklern gemacht. Danach habe ich zwei Jahre bei einer Hausverwaltung gearbeitet. Das war eine tolle Zeit, in der ich viel gelernt habe. Den Mitarbeitern wurde viel Vertrauen entgegengebracht und es war ein sehr eigenständiges Arbeiten. Dabei entstanden viele Kontakte und Weiterempfehlungen, von denen ich heute profitiere. Ich habe gemerkt, dass es mir Spaß macht, mich auf neue Menschen einzulassen. Das ist eine ganz wichtige Eigenschaft für den Makler-Beruf. Nach zwei Jahren bei der Hausverwaltung gab es eine neue Chefetage und ich merkte, dass es Zeit für mich war zu gehen. Als ich meinen neuen Job antrat, wurde ich zwei Monate krank, was zur Folge hatte, dass mir in der Probezeit gekündigt wurde. Das war der Moment, in dem ich sagte: „OK, jetzt mache ich es!“ Ich war 25 Jahre alt, als ich mich im März 2011 selbstständig gemacht habe.

Christiane Lehmann: Wer sind deine Kunden?

Vivian Hermel: Kunden mit mehreren Immobilien sind am entspanntesten. Oft kennt man sich schon und vertraut sich. Andere Kunden kommen über Empfehlungen oder Kooperationen mit anderen Maklern aus meinem Netzwerk. Manchmal sind es ehemalige Käufer, die aus familiären Gründen wieder verkaufen möchten. Viele haben vorher versucht, ihre Immobilie selbst zu vermarkten. Warum sie gescheitert sind? Der Privateigentümer kann oft Fragen zur Immobilie nicht beantworten, das Grundbuch nicht erklären, weiß nicht, welche Unterlagen benötigt werden, oder hat falsche oder zu alte Unterlagen. Dadurch kann der Verkauf schnell platzen. Viele Kunden erzählen, dass sie ganz viele Interessenten bei der Besichtigung hatten. Hinterher hätte sich aber keiner zurückgemeldet. Das ist der Unterschied zum Makler, der bleibt dran und ruft die Leute an.



Vivien Hermel,

Inhaberin des Makler-Unternehmens „Living in Berlin“

Christiane Lehmann: Du hast gesagt, dass man als Makler Menschen glücklich machen kann. Wann hast du denn das letzte Mal jemanden glücklich gemacht?

Vivian Hermel: 2013 meldete sich ein Eigentümer, der eine vermietete Wohnung verkaufen wollte. Ich kannte ihn schon, weil ich für ihn bereits ein Haus vermittelt hatte. Ich einigte mich mit ihm auf einen Preis und legte los. Bei einer Besichtigung lernte ich die Mieterin, eine alleinerziehende Mutter, kennen. Als sie erfuhr, dass es einen Verkauf geben würde, geriet sie in Panik. Ich fragte, warum sie die Wohnung nicht selbst kaufen wolle. Sie war überzeugt, dass dies nicht infrage käme, schließlich war sie selbstständig und dachte, sie hätte nicht genügend Sicherheiten. Sie meldete sich in der nächsten Zeit immer wieder, war in großer Sorge und wollte wissen, wie es um den Verkauf stand. Ich mag es nicht, wenn Mieter beim Verkauf rausmüssen. Ich habe während eines Telefonats zu ihr gesagt: „Wir finden eine Lösung, damit du dauerhaft in der Wohnung bleiben kannst!“ Ich habe dann einen der Finanzierer, mit denen wir kooperieren, auf den Fall angesetzt. Bis die Finanzierung stand, dauerte es Monate – aber sie stand!

Wie einem Krimi tauchte kurz vor dem Ende noch ein solventer Interessent auf, der die Wohnung unbedingt haben wollte und bereit war, mehr zu zahlen. Aber zum Glück blieben die Eigentümer bei ihrer Entscheidung. Letztendlich haben alle dazu beigetragen, dass es ein Happy-End gab: Ich habe auf die Hälfte meiner Provision verzichtet, der Eigentümer auf 5000 Euro vom Kaufpreis. Die Mieterin, die jetzt die Eigentümerin der Wohnung ist, war so glücklich. Ich habe immer noch Kontakt zu ihr, wir telefonieren hin und wieder oder mailen. Deswegen weiß ich, dass es ihr gut geht in ihrer Wohnung. Und auch zu den Eigentümern ist der Kontakt enger geworden: Wenn sie in der Stadt sind, kommen sie mich im Büro besuchen. Und so macht mir mein Beruf am meisten Spaß: Wenn am Ende alle glücklich sind.

Oft trauen sich Interessenten auch nicht, dem Eigentümer die Wahrheit zu sagen. Dem Makler, der ja Vermittler ist, erzählen sie eher, dass die grünen Fliesen im Bad schrecklich sind.

Eigentümer erzählen oft, es meldete sich entweder keiner oder gleich viel zu viele Bewerber. Alles Hinweise darauf, dass der Preis nicht stimmt. Das ist der Hauptpunkt: Eigentümer haben ganz andere Vorstellungen vom Wert ihrer Immobilie: Die Leute haben eine emotionale Verbindung zu ihrem Haus. Hier kann ich ansetzen. Manchmal handle ich einen Kompromiss aus: Wir starten vier Wochen mit dem Preis des Eigentümers, wenn dann nicht vermarktet wird, machen wir mit meinem Preis weiter. Wenn der Eigentümer und ich im Vorgespräch nicht auf einen Nenner kommen, lehne ich den Auftrag ab. Aber das kommt nur sehr selten vor.

Das Gespräch ist Teil der Serie #is24zubesuch, in der innovative Makler im ImmobilienScout24-Blog vorgestellt werden. Weitere Informationen: <http://blog.immobilienscout24.de/tag/makler-portraits/>

Zwangsbelegung: Die falsche Rechtfertigung

Die Schreckgespenster der Zwangsbelegung und Zweckentfremdung geraten zunehmend in den Fokus der öffentlichen Wahrnehmung. Sie zeigen sogleich ihre „politische Sprengkraft“. Unkenntnis, einseitige Darstellung und starke Emotionalisierung befeuern diese zusätzlich.

Die Immobilienwirtschaft, aber auch die privaten Haus- und Wohnungsbesitzer werden zunehmend verunsichert. Die folgenden Ausführungen zeigen „Schein“ und „Sein“ dieser Debatte.

Die bedrückende Analyse zum Wohnimmobilienmarkt in den Städten (siehe unten) zeigt, dass wir bereits vor dem Ansturm an Asylsuchenden vor einem Wohnraum-Kollaps standen, der jetzt nur noch heftiger auf den deutschen Wohnimmobilienmarkt zukommt. Nach Berechnungen der Forschungsinstitute sind in Deutschland insgesamt 18 Brennpunkte extrem betroffen. Das sind Regionen mit in der Spitze explodierenden Preisentwicklungen, die wiederum eine negative Sogwirkung auf das Miet-Preis-Gefüge im Wohnungsmarkt haben. Dagegen gibt es sehr viele Regionen mit negativen Wan-

derungssalden, die starke Preisrückgänge und Leerstände aufweisen. Eine Umkehrung dieser negativen Entwicklung ist auf längere Sicht nicht erkennbar.

STAATLICHE EINGRIFFE ALS REAKTION Angesichts dieser prekären Situation greifen Kommunen in ihrer zum Teil verzweifelten Lage zu dirigistischen Maßnahmen als „Notwehr“. Im Einzelnen:

› **Zweckentfremdungsverbot:** Beispielsweise in Baden-Württemberg regelt das Gesetz über das Verbot der Zweckentfremdung von Wohnraum, dass Gemeinden mit Wohnraummangel für höchstens fünf Jahre bestimmen können, dass Wohnraum nur mit Genehmigung überwiegend Nicht-Wohnzwecken zugeführt werden darf. Ein Notstand

EINGRIFFE IN DAS EIGENTUMSRECHT

Der Wohnimmobilienmarkt in den Städten – Faktencheck

1. Positiver Wanderungssaldo seit 2010

Seit 2010 hält der Trend des positiven Wanderungssaldos an: 128.000 Zuwanderungen in 2010, 279.000 in 2011, 369.000 in 2012, 428.000 in 2013 und 550.000 in 2014. In 2015 werden vermutlich zwischen 800.000 und 1,2 Millionen Zuwanderungen erwartet.

2. Sondereinfluss 2015: Flüchtlingsstrom

Es ist derzeit nicht möglich, die genaue Zahl derer, die aus Krisengebieten über die Balkanstaaten in Deutschland um Asyl ersuchen, zu beziffern, aber im Mittel ist realistisch, mit rund einer Million Asylsuchender zu rechnen. Experten gehen davon aus, dass nur circa 40 Prozent der Asylsuchenden als Asylbewerber anerkannt werden,

das wären am Ende dann etwa 400.000, was wiederum für die drei großen Flächenstaaten NRW, Bayern und Baden-Württemberg jeweils durchschnittlich 16 Prozent zusätzlich (ca. 65.000) anerkannte Asylbewerber bedeuten würde. Hinzu kommen evtl. 150.000 bis 250.000 Zuwanderer aus dem europäischen Ausland, sodass unter realistischen Annahmen für die großen Flächenstaaten 2015 von einem positiven Wanderungssaldo mit durchschnittlich circa 100.000 Zuwanderungen auszugehen ist.

3. Nachfrageüberhang an Wohnraum – Defizit im sozialen Wohnungsbau

Allgemein ist die Wohnungsbau-tätigkeit in Deutschland in den letzten 20 Jahren kontinuierlich zurückgegangen. 1995 war ein

Rekordjahr mit einem Spitzenwert von 6,3 fertiggestellten Sozialwohnungen, bezogen auf 1.000 Fertigstellungen im Wohnungsbau, während in 2009 der Wert bei 1,7 Einheiten lag. Zwischen 2002 und 2010 wurden unterdurchschnittlich wenig Wohnungen an den Markt abgegeben, was heute dazu führt, dass es in Deutschland einen sehr hohen Nachfrageüberhang nach Wohnungen gibt. Besonders hart trifft es die finanzschwachen deutschen Haushalte, die in den Hot Spots (Großstädte, Wirtschaftsregionen) kaum mehr auf bezahlbaren Wohnraum treffen und in Randlagen ausweichen müssen. Wie dem Statistischen Bundesamt und den Berechnungen des Pestel Instituts zu entnehmen ist, liegt der Bedarf in Deutschland bei rund 5,6 Millionen Sozialwohnungen

bzw. bezahlbaren Wohnungen für finanziell schwache Haushalte. Dem stehen lediglich 1,6 Millionen verfügbare Wohnungen entsprechend gegenüber, sodass sich ein Netto-Bedarf von vier Millionen sozialen Wohnungen errechnet. Hinzu kommt, dass in den letzten zehn Jahren rund 100.000 Sozialwohnungen durch Aufhebung der Preis- oder Belegungsbindung dem Markt entzogen wurden. Um den Status quo überhaupt halten zu können, müssten dem Markt jährlich mindestens knapp 150.000 Sozialwohnungen zugeführt werden. Davon sind wir in Deutschland weit entfernt. Das Pestel Institut errechnet bis 2017 einen Bedarf von 825.000 neuen Wohnungen, z.B. errechnet das Institut allein für Frankfurt a. M. 17.500, für Stuttgart 8.000 fehlende Wohnungen.

SUMMARY » Sozialer Wohnungsbau Es gibt ein großes Defizit, ein Problem ist aber auch die Fehlbelegung. » **Umstrittene staatliche Eingriffe** Der OB einer südwestdeutschen Stadt droht, leer stehende Wohnungen mit bis zu 50.000 Euro Strafe zu ahnden. Die Stadt lässt selbst 938 Wohnungen leer stehen. Alle staatlichen Eingriffe werden ins Leere gehen.

wird festgestellt, wenn die Versorgung mit ausreichendem Wohnraum zu angemessenen Bedingungen besonders gefährdet ist, wobei noch andere Bedingungen dazukommen müssen.

› **Zwangsvermietung:** Es gibt erste konkrete Überlegungen, leer stehende Wohnungen vor dem Winter zu beschlagnehmen und an Asylsuchende gegen Kostenerstattung zu vermieten.

HISTORIE DER STAATLICHEN EINGRIFFE Der bekannte Satz: „Not kennt kein Gesetz“ von Gratian (Vater des Kirchenrechts) sowie die Maxime im römisch-kanonischen Recht: „Wenn etwas aus Not geschieht, geschieht es in legitimer Weise, da Not, was nach dem Gesetz nicht legitim ist, legitimiert“, bildeten die Grundlagen für staatliche Eingriffe. Diese Grundsätze ha-

ben in der Geschichte immer wieder die Rechtfertigung für den Ausruf des Notstands begründet.

In diesem Sinne gibt es im 20. Jahrhundert sehr gute Beispiele für staatliche Eingriffe in das private Wohnungseigentum. Bereits nach dem Ersten Weltkrieg wurde die „gesetzliche Miete“ eingeführt, die in den einzelnen Gebieten zwischen 10 und 25 Prozent über der Friedensmiete vom 1. Juli 1914 festschrieb. Der Druck des Wohnungsmangels machte diesen staatlichen Eingriff notwendig, um den sozialen Frieden in den instabilen Zeiten der Weimarer Republik aufrechtzuerhalten.

Einige Jahre später wurde die „Hauszinssteuer“ eingeführt, die intelligenter war als die heutige Mietpreisbremse. Das war eine Sondersteuer auf den Altbaubesitz, wonach Mieterhöhungen

teilweise „weggesteuert“ wurden und der Staat sich auf diesem Wege „Mittel“ für den sozialen Wohnungsbau beschaffte.

Nachdem die Weltwirtschaftskrise 1929 zusätzlich die wirtschaftliche Situation verschärfte, erließ Reichskanzler Brüning 1931 ein Programm zum Bau von Erwerbslosensiedlungen unter Selbstbeteiligung (Nachbarschaftshilfe) an den Stadträndern, was besser bekannt ist als der Kleinsiedlungsbau in Stadtrandlage mit dem Ziel der Selbstversorgung. Es entstanden einfache Häuser mit größeren Gärten, auf denen die Bewohner ihre Grundnahrungsmittel anbauen konnten und damit ein Stück weit autark wurden.

Auch die Wohnungszwangsbewirtschaftung nach dem Zweiten Weltkrieg rechtfertigte eine Notlage angesichts der Tatsache, dass durch das Kriegsgesche-

Foto: Everett Historical/shutterstock.com

4. Fehlbelegung von Sozialwohnungen

Einige empirische Erhebungen deuten darauf hin, dass bis zu 80 Prozent der Bewohner in Sozialwohnungen Besserverdienende sind und dem Markt preiswerten Wohnraum entziehen. Untersuchungen zeigen, dass bereits drei Jahre nach Einzug etwa 40 Prozent der Haushalte ein höheres Einkommen erzielen, als sie für den Bezug von Sozialwohnungen erzielen dürften. Dieser Anteil steigt mit der Dauer des Mietvertrages, sodass nach mehreren Jahren tatsächlich bis zu 80 Prozent erreicht werden.

5. Re-Urbanisierung

Durch die Veränderung der Lebensstile wird das „urbane Wohnen“ bestimmend für das 21. Jahrhun-

dert sein. Bis 2030 werden 80 Prozent der deutschen Bevölkerung (derzeit 74 Prozent) in urbanen Strukturen leben. Weltweit leben seit 2007 mehr als 50 Prozent der Weltbevölkerung urban. Damit ist die Frage beantwortet, wo wir im 21. Jahrhundert leben wollen. Diese Entwicklung wird bestärkt durch die steigende Zahl an Studierwilligen. Lag die Studierendenzahl (deutsche und ausländische) 2005 bei 1,9 Millionen, beträgt die Zahl für 2014 bereits 2,7 Millionen, ein Anstieg von 800.000 Ein-Personen-Haushalten innerhalb von neun Jahren, die zusätzlich in größeren Städten Wohnraum absorbieren. Die Zahl könnte bis 2020 mit dann drei Millionen Studierenden nochmals um weitere 300.000 Studierende und damit auch Ein-Personen-Haushalte steigen.



Obwohl es bald Winter wird, sind die Voraussetzungen für eine Zwangsbelegung wie nach dem Zweiten Weltkrieg nicht gegeben.

hen knapp 70 Prozent des Wohnraums in Deutschland völlig zerstört worden waren.

Diese Beispiele zeigen, dass der private Wohnraum auch ein Sozialgut ist, das sich „sui generis“ unterscheidet von allen anderen Wirtschaftsgütern. Staatliche Eingriffe in die Wohnungswirtschaft sind daher unter bestimmten Bedingungen gerechtfertigt. Voraussetzung dafür ist aber immer das Vorhandensein einer das Gemeinwesen bedrohenden Notlage wie Krieg, Hungersnot, Epidemie usw.

Es muss also eine Situation vorherrschen, die die staatliche Ordnung in ihren Grundfesten bedroht. Vor diesem Hintergrund ist die Frage, ob die nur punktuell auftretende starke Wohnraumverknappung überwiegend in den 18 großen Universitätsstädten bereits eine Notlage für den staatlichen Eingriff in den privaten Wohn- oder Gewerberaum begründet, momentan zu verneinen. Hierbei handelt es sich nur um eine punktuelle Fehlallokation des Marktes und nicht um ein Großereignis von historischem Ausmaß.

GEBOT: RATIONALE WOHNUNGSPOLITIK IN KONZERTIERTER AKTION Man muss kein Prophet sein, um vorherzusehen, dass all diese staatlichen Eingriffe ins Leere gehen und wirklich noch nicht einmal im Ansatz zur Problemlösung beitragen. Dies lässt sich sehr einfach begründen:

Als Begründung für die staatlichen Eingriffe werden leer stehende Wohnungen angeführt, die etwa aus reinem

Luxusdenken gehalten werden, während auf der anderen Seite Menschen in kalten Jahreszeiten in Zelten notuntergebracht sind. Eine Politik, die Gesellschaftsgruppen so gegeneinander ausspielt, ist an dieser Stelle nicht zu kommentieren.

Aus rein ökonomischer Sicht führen nach der Markttheorie restriktive, in das Marktgeschehen eingreifende staatliche Maßnahmen immer zu Ausweichreaktionen, die darauf abzielen, den staatlichen Eingriff ökonomisch zu neutralisieren. Das heißt: Wie die Preisbremse vom Markt antizipiert wurde, würde auch im Falle, dass die Kommunen Ernst machen und tatsächlich mit der „Jagd“ auf leer stehende Wohnungen beginnen, der Markt sehr schnell reagieren, indem die Eigentümer der leer stehenden Wohnungen diese in eine Verwendung bringen würden, was rechtlich wohl nicht zu beanstanden wäre. Der Staat müsste dann wiederum zu drastischeren Maßnahmen greifen, an deren Ende es nur „Verlierer“ geben kann.

ANTWORTEN Es stellt sich die Frage, was die wirklichen Antworten auf die angesprochenen Probleme sind:

1. Staatliche Eingriffe sollten grundsätzlich marktkonform sein. Statt also dirigistisch via Gesetz oder Verordnung in den Wohnungsleerstand einseitig einzugreifen, sollten die Kommunen versuchen, leer stehende Wohnungen oder Gewerberäume anzumieten.
2. Die jetzige Spitze an Asylsuchenden sollte nach einem anderen Schlüssel verteilt werden, die Ansiedlung von Asylsuchenden sollte als Chance für strukturschwächere Gebiete gesehen und die Verteilung in den ohnehin schon überhitzten Gemeinden tendenziell vermieden werden. Es ist damit nicht gewollt, dass Asylsuchende in unbesiedelten Gebieten quasi gettoisiert werden sollen, vielmehr sollten die Hauptzentren hier durch eine gezielte polyzentrische Aufteilung und Integration entlastet werden.
3. Strukturell kann der Wohnungsmarkt in den nächsten Jahren nur durch einen

massiven Neubau im zweistelligen Bereich entlastet werden; dazu ist es dringend notwendig, dass Bund, Länder und Kommunen in einer konzertierten Aktion einen Masterplan erstellen, etwa durch ein neues Wohnungsbaufördergesetz. Auch eine neoklassische Fiskalpolitik – wie sie die derzeitige Bundesregierung betreibt – ermöglicht eine keynesianische „Lücke“ für eine einmalige Neuverschuldung, um diese Mammutaufgabe zu lösen. Zudem besteht die Gefahr, dass sich das Wohnungsmarktpolitik mittel- bis langfristig zu einem Konjunkturdämpfer entwickeln kann.

4. Konzertierte Aktionen der Kommunen mit der lokalen Immobilienwirtschaft, wie Unternehmen, Interessensgruppen oder Verbänden (Zusammenarbeit statt Konfrontation, wie sie vielfach in den Städten zu beobachten ist, ist gefordert). Kommunalverwaltungen müssen endlich die lokale Immobilienwirtschaft in die Stadtentwicklung kooperativ einbeziehen.
5. Städte müssen den Urbanisierungsprozess als Chance begreifen, indem sie hinsichtlich des Baurechts und der Bürgernähe in der konzeptionellen Stadtplanung eine Dienstleistungsmentalität entwickeln. Das noch in deutschen Kommunen vorherrschende hoheitliche Verwaltungsdenken ist ein Relikt aus dem frühen 20. Jahrhundert und entspricht nicht mehr dem heutigen Demokratieverständnis.

FAZIT: Als Fazit lässt sich ziehen, dass die strukturellen Herausforderungen des Wohnungsmarktes kein bundesweit einheitliches Problem sind, sondern nur in regionalen und lokalen Teilmärkten auftreten. Kommunen und Länder können jedoch diese Probleme alleine nicht lösen, hier bedarf es einer konzertierten Aktion mit dem Bund, der sich in dieser Hinsicht deutlich mehr bewegen muss als in den letzten Jahren. «

AUTOR



Prof. Dr. Hanspeter Gondring
FRICS, ist Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft/Versicherung sowie Studiendekan

des Studienzentrums Finanzwirtschaft an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Stuttgart.



- Zuverlässige Wärmelieferung
- Hocheffiziente Heiztechnik
- Weniger Aufwand

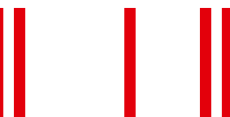
Alles aus einer Hand.



Techem Wärmeservice – einfach effizienter heizen.

Die Wohnungswirtschaft steht vor einer Herausforderung: Zahlreiche Heizungsanlagen sind veraltet und verbrauchen zu viel Energie. Wir optimieren oder erneuern Ihre Anlagen und bieten Ihnen alles aus einer Hand – von Planung, Finanzierung und Errichtung bis zur effizienten Betriebsführung. So bekommen Sie Betriebskosten und Versorgungssicherheit für Ihre Mieter in den Griff und ersparen sich viel Aufwand und hohe Eigeninvestitionen. Was auch immer wir für Sie tun – unser Anspruch lautet: **Näher sein. Weiter denken.**

Telefon: 08 00/9 07 05 05 (kostenfrei)
www.techem.de/waermeservice



techem
Näher sein. Weiter denken.

Ziel: Die Digitalisierung vorantreiben

Serie – Teil 9

Sie möchten die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft aktiv mitgestalten – und dadurch dafür sorgen, dass die Branche zukunftsfähig bleibt. Die Initiative Digitales Immobilienmanagement ist offiziell gestartet.

Die Gründer (von links): Mario Bodenbender (TU Kaiserslautern), Prof. Dr. Björn-Martin Kurzrock (TU Kaiserslautern), Dr. Klaus Grüning (ims), Andreas Völker (BNP Paribas Real Estate), Inga Kühn (Beos), Martin Czaja (Beos), Dr. Nadja Fleischmann (3A Immobilieninvestment), Stefan Meusel (3A), Heike Gündling (Bilfinger), Alexander Demmelmayr (BNP Paribas Real Estate), Maurice Grassau (Architrave), Dr. Hermann Stapenhorst (3A)

Zur Gewerbeimmobilienmesse Expo Real ist die Initiative Digitales Immobilienmanagement e.V. (IDIM) offiziell gestartet. Der von Vertretern der Immobilienwirtschaft, Rechtsanwälten, Software-Experten und Wissenschaftlern gegründete Think Tank hat sich zum Ziel gesetzt, die digitale Transformation der Real-Estate-Branche aktiv mitzugestalten. Denn in einem Punkt sind sich die Gründer ganz sicher: Alle Beteiligten müssen an einem Strang ziehen, um weiterhin wettbewerbsfähig zu bleiben.

DIGITALE MÖGLICHKEITEN NUTZEN Die Gründer aus Architrave GmbH, Beos AG, Bilfinger Real Estate GmbH, BNP Paribas Real Estate Consult GmbH, iMS GmbH und 3A Immobilieninvestment Recht und Strategie sowie dem Fachgebiet Immobilienökonomie der TU Kaiserslautern beschäftigen sich seit Jahren mit den Herausforderungen der Digitalisierung, den Beharrungskräften der Immobilienwirt-

schaft und mit praxiserprobten Prozessen und Lösungen. Denn mehr als andere Branchen muss die Real-Estate-Branche eine stetig steigende Informations-, Daten- und Dokumentenflut bewältigen. Dabei sollen Kosten gesenkt, Risiken minimiert, Kaufpreisabschläge vermieden und Ressourcen geschont werden.

Für Heike Gündling, Geschäftsführerin bei Bilfinger Real Estate, liegt auf der Hand: „Der durch die Digitalisierung eingeleitete disruptive Wandel wird vor allem die Geschäftsmodelle des Immobilienmanagements massiv treffen. Nur jene Marktteilnehmer, denen es schnellstmöglich gelingen wird, sich die zahlreichen bereits heute existierenden digitalen Möglichkeiten umfänglich zunutze zu machen, werden in den nächsten Jahren eine Überlebenschance haben. Mit unserer wettbewerbsübergreifenden Initiative wollen wir einen klaren Impuls setzen, um diesen zwingend notwendigen Prozess endlich in Gang zu setzen.“



SERIEN-VORSCHAU

» Teil 10 (Heft 12-01.2016)
Alles digital – oder? Die Zukunft der Digitalisierung



Immobilienwirtschaft nach der
Dritten Industriellen Revolution:
Aspekte und Ausblicke

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

Allein innerhalb der letzten fünf Jahre hat sich die Anzahl der digitalen Objektunterlagen in Immobilienunternehmen mehr als verdoppelt. Mit hoher Geschwindigkeit müssen Reportings generiert werden, die prüfenden Blicken in puncto Genauigkeit und Vollständigkeit standhalten sollen. Insofern ist es für alle Player empfehlenswert, diesem Wandel aktiv zu begegnen und dem international zunehmenden Druck Eigeninitiative und Qualität entgegenzusetzen.

ZEIT IST GELD „Timing ist eines der entscheidenden Kriterien beim Verkauf von Immobilien. Wer will die Stecknadel im Heuhaufen suchen, wenn bekannt ist, dass sich die zeitnahe Bereitstellung der Objektunterlagen in barer Münze niederschlägt?“, fragt Andreas Völker, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens BNP Paribas Real Estate Consult. Bei der Immobilienbewertung, Transaktionsberatung und Prozessoptimierung seien seine Teams auf vollständige, aktuelle und plausible Unterlagen ihrer Kunden angewiesen. Angesichts der aufwändigen manuellen Recherche in physischen Archiven, E-Mail-Postfächern und auf Festplatten auf der Suche nach relevanten Unterlagen habe einige Eigentümer und Asset Manager zwischenzeitlich erste Gehversuche zur Digitalisierung der Dokumente unternommen.

„Der Segen der Digitalisierung liegt allerdings nicht in der einfachen Vervielfältigung und mannigfaltigen Ablage ein und derselben Unterlage an verschiedenen Orten innerhalb und außerhalb des Unternehmens“, gibt Völker zu bedenken. Beispielsweise wurden in einem konkreten Fall Kopien von einem Grundbuchauszug an 27 Ablageorten sowohl beim Eigentümer als auch bei seinen Dienstleistern aufgefunden. „Vielmehr sollte man die eingesetzte Software und die zugrunde liegenden Prozesse genauer prüfen. Erst

mit branchenspezifischen IT-Lösungen und optimierten Strukturen, die intern und extern verbindlich eingeführt werden, lässt sich das gesamte Potenzial der Digitalisierung vorteilhaft ausschöpfen“, betont Völker.

Auch seine IDIM-Kollegin Dr. Nadja Fleischmann, LL.M., Partnerin bei 3A Immobilieninvestment Recht und Strategie, möchte Prozesse effizienter gestalten. „Unser Anliegen ist es, die Bearbeitungs- und Kommunikationsprozesse zwischen Mandanten und Anwälten zu verbessern“, so Fleischmann. „Im zeitkritischen Alltagsgeschäft bieten beispielsweise intelligente Software-Schnittstellen zwischen der Immobilien-Software der Transaktionsbeteiligten und unseren elektronischen Akten eine Effizienzsteigerung. Die Aufbereitung von Dokumenten nach Meta-Daten wird hier den Durchbruch bringen.“ Daher widmet sich das Team seit geraumer Zeit dem Thema „Verschlagwortung“ mit dem Ziel, Dokumente mit Labels zu versehen, die an den Dokumenten selbst haften. Ziel ist das Ende der indexierten Ablage und der damit verbundenen zeitaufwändigen Sortierarbeit.

Ebenfalls sind die Anforderungen an die transparente, vollständige Dokumentation sowie an das Qualitäts- und Risikomanagement permanent gestiegen. Undurchsichtige Objektdokumentationen können beispielsweise rechtliche und monetäre Risiken bergen, die oftmals nicht oder erst viel zu spät erkannt werden. Allein durch nicht rechtzeitig erkannte Gewährleistungsansprüche entstehen der Immobilienwirtschaft jährlich Ausfälle in dreistelliger Millionenhöhe. Auch mit lückenhaft dokumentierten Immobilien gehen Investoren hart ins Gericht. Spürbare Kaufpreisabschläge und die Übernahme weitreichender Garantieverprechen durch den Verkäufer sind die Folge. So können beispielsweise für eine nicht vollständig dokumentierte Baurechtssituati-

LINK-TIPP | ZUM THEMA 


www.digitales-immobilienmanagement.de

Hier erhalten Sie weitere Informationen zur Initiative Digitales Immobilienmanagement. Um den Austausch lebendig zu halten, sind Interessierte herzlich eingeladen, Fragen und Anregungen unter contact@digitales-immobilienmanagement.de einzureichen.

on Abzüge von zehn bis 15 Prozent des Kaufpreises zu Buche schlagen. Unnötige Risiken, die aus Sicht der Initiative durch strukturiertes digitales Immobilienmanagement minimiert werden können.

BRANCHE NACH WIE VOR ZURÜCKHALTEND

Trotz des offensichtlichen Handlungsbedarfs zeigen sich weite Teile der Branche abwartend. Wem nutzt die Digitalisierung und wie teuer kommt sie jeden Einzelnen zu stehen? Maurice Grassau, CEO der Architrave sowie Begründer und Vorstand der IDIM, beschreibt die verzahnten Herausforderungen und Chancen: „Digitalisierung heißt nicht nur, dass Papiere zu Dateien werden oder Aktenschranke zu Servern. Die gesamte Immobilienbranche mit ihren bewährten Workflows und Standards ist im Umbruch und stellt jedes Unternehmen vor neue, individuelle Herausforderungen. Es ist wichtig, über den Tellerrand zu schauen, um sämtliche Chancen der digitalen Transformation zu erkennen.“

Der IDIM hat sich vorgenommen, auf Basis eines Kosten-Nutzen-Vergleichs herkömmlicher und neuer Vorgehensweisen den tatsächlichen, individuellen Mehrwert der Digitalisierung zu ermitteln, um monetärer Unsicherheit konkrete Erkenntnis entgegenzusetzen. 

Ulrike Wanner, Herrsching

„0,04 ist schon eine krasse Zahl“

Der Anteil der wichtigsten Wohnungsbauförderungsprogramme am Bundeshaushalt betrug 1954 17,8 Prozent. Im Jahr 2014 stellte der Bund den Ländern gerade mal 0,04 Prozent des Bundeshaushalts zur Verfügung, moniert ZIA-Präsident **Dr. Andreas Mattner** im Gespräch.



Herr Dr. Mattner, der Zentrale Immobilien Ausschuss hatte immer einen Schwerpunkt beim Thema Gewerbeimmobilie. Inzwischen scheint aber das Thema Wohnen zu dominieren ... Das Thema steht im Moment eben im Fokus. Wir haben die Themen Gewerbe und Wohnen immer zusammen gesehen. Schon seit der Zeit der Mietpreisgesetzgebung ist der ZIA mit der Assetklasse Wohnen genauso anerkannt wie mit Gewerbe. Unter anderem das zweitgrößte börsennotierte Wohnungsunternehmen Europas, die Vonovia, ist inzwischen fest etabliert im ZIA. Und so ist es folgerichtig, dass die Bundesregierung uns als „privilegierten Partner“ mit ins Bündnis für Wohnen geholt hat.

Der ZIA hat sich das Innovationsthema auf seine Fahnen geschrieben. Digitalisierung müsste hier ganz oben auf der Agenda stehen? Es gibt Themen, die in alle gesellschaftlichen Bereiche hineinspielen. Digitalisierung ist so eines. Der ZIA wird seine Aufgaben aber eher da suchen müssen, wo er eine Alleinstellung hat, wie bei der innovativen Entwicklung von Stadtquartieren.

Das bedeutet, bei originären Immobilien Themen? So ist es. Der ZIA hat in puncto Innovation einen Think Tank gegründet. Ziel muss es sein, einen Innovationsbericht vorzulegen.

Wann ist damit zu rechnen? Das wird ein langfristiger Prozess sein, wir werden auch mit anderen Initiativen zusammenarbeiten.

„In puncto Flüchtlinge müssen wir richtig integrieren. Wir brauchen einen Marshall-Plan.“

ten. So hat die Real I.S. einen Innovation-Award ausgelobt. Bei den Innovationsthemen, die wir definiert haben, ist für mich das Thema Stadtentwicklung besonders wichtig. Nehmen Sie das Beispiel des hoch innovativen EUREF-Campus. Das hat jemand verwirklicht, der Immobilienwirtschaft von der Pike auf gelernt hat. Unsere Branche ist innovativer, als man meint.

Sind das nicht alles Leuchtturmprojekte? Nein, es gibt enorm viele solcher Projekte, es ist nur sehr schwer, das zusammenzusammeln. Nehmen wir das Thema „Inklusion“. Hier hat die Immobilienwirtschaft ein besonderes Know-how. Es gibt viele Projekte in unserem Immobilien-Umfeld.

Was meint Inklusion im Zusammenhang mit Stadt? Man hat in einem Quartier Menschen unterschiedlichster räumlicher und wirtschaftlicher Herkunft, unterschiedlichen Alters und geschlechtlicher Ausprägung wohnen. Inklusion heißt, diese Menschen zusammenzufassen in einem Quartier, das die Mischung bewältigen muss. Das war ein Steckenpferd von Prof. Jörn Walter, dem Hamburger Oberbaudirektor, der die Mitte Altona mit einigen Investoren zusammen geplant hat.

Das betrifft auch das Thema Flüchtlinge? Ja. Wir müssen jetzt die Chance ergreifen, sie richtig zu integrieren. Es muss ein breiter gesellschaftlicher Prozess angestoßen werden. Der etwas zu tun hat mit der Integration der Menschen in den deutschen Arbeitsmarkt und mit sozialer Integration. Wir brauchen einen Marshall-Plan. Wenn hunderttausende Menschen hierbleiben, haben wir tatsächlich die Möglichkeit, den negativen demografischen Trend aufzuhalten mit positiven Folgen für Konjunktur und Rentenkasse.

Gibt es eine Chance, mit Flüchtlingen auch wieder Gebiete zu besiedeln, die

ZUR PERSON Dr. Andreas Mattner ist seit 1993 Geschäftsführer der ECE Projektmanagement G.m.b.H. & Co. KG, Hamburg, sowie diverser Konzerngesellschaften in Hamburg und Frankfurt. Der Jurist ist unter anderem ferner Präsidiumsmitglied der Bundesarbeitsgemeinschaft Immobilienwirtschaft Deutschland, Berlin, Vorstandsvorsitzender der Stiftung „Lebendige Stadt“, Präsident der Hamburg Freezers. Als ZIA-Präsident fungiert er seit Juni 2009.

vom Aussterben bedroht sind? Im Moment überhitzen sie die Wohnungsmärkte in den Gebieten, in denen sowieso schon genügend Menschen wohnen, in den Metropolen. Aber der Staat kann nun beginnen, seiner Daseinsvorsorge gerecht zu werden, und anfangen zu steuern.

Sehen Sie Flüchtlinge auf dem platten Land? Nein, eher in Stadtvierteln, die sie sogar beflügeln könnten. Hier müssten jetzt richtige Strategien entwickelt werden.

Werden die staatlichen Institutionen dieser Aufgabe gerecht? Sie haben sich lange mit der ersten Stufe, der Erstaufnahme, beschäftigt. Inzwischen geht es auch um die zweite Stufe, die davon ausgeht, dass die Flüchtlinge langfristig hier wohnen müssen. Der ZIA ist quasi schon bei der dritten Stufe, dem Marshall-Plan. Die Flüchtlinge müssten in Bereiche kommen, in denen keine Wohnungsnot herrscht ...

In Hamburg hat man ein Gesetz verabschiedet, das die Beschlagnahme von Raum regelt ... Beschlagnahmen halte ich für einen Riesenfehler. Das scheint ein aus einer bestimmten Ecke kommendes gewolltes politisches Zeichen zu sein. Warum muss man wie in Hamburg das Thema Beschlagnahme per Gesetz realisieren, wo es genauso mit Polizeirecht gegangen wäre?

Gesetze haben eine andere Legitimität ... Natürlich, aber das Gesetz steht nicht mit der Umsetzung in der Realität im Einklang. Das Gesetz spricht allgemein von Immobilien, und der Hamburger Bürgermeister erklärt, dass aber keine Wohnungen beschlagnahmt werden? Dann kann ja nur Gewerberaum gemeint sein. Spätestens hier riecht es nach Politik und nicht nach Daseinsvorsorge. Das ist Populismus, der die Menschen zunehmend verschreckt. Keiner scheint ja zu versuchen,

mit dem Eigentümer der Immobilie einen Vertrag zu schließen.

In der Position gegen Beschlagnahme scheinen alle Immobilienverbände einig zu sein ... Ja, auch die BID hat ein klares Bekenntnis abgelegt. Auch sie wendet sich gegen eine politisch motivierte Beschlagnahme von Immobilien. Sie spricht sich für eine vertragliche, konsensuale Lösung mit den Eigentümern aus. Das bezieht sich ausdrücklich auch auf Gewerbeimmobilien. Ich finde es gut, dass sich die bekannten Wohnungsverbände hier mit uns solidarisieren.

Brauchen wir nicht auch wieder eine größere Wohnraumförderung? Ohne dass der Finanzminister seine Kasse öffnet, wird es nicht gehen. In diesem Zusammenhang gibt es eine krasse Zahl: Der Anteil der Mittel am Bundeshaushalt von 1954 für die Förderprogramme in diesem Zusammenhang betrug 17,8 Prozent. Der Anteil der Mittel heute beträgt 0,04 (!) Prozent. Wenn wieder aufgestockt würde, wären wir vielleicht bei 1,0 Prozent. Selbst mit der Eigenheimzulage waren es im Jahr 2004 nur 1,1 Prozent.

Im letzten Jahr haben wir über die Schnittstellen des ZIA mit anderen Branchen gesprochen. Gibt es etwa mit dem Bereich Gesundheitspolitik inzwischen eine Allianz? Ja, der ZIA ist Teil davon und als solcher auch gehört worden. Wir wissen es doch alle: Es ist günstiger, alternde Menschen im Quartier zu lassen, anstatt sie in Seniorenheime zu verbringen. Bislang wurde bei der ambulanten Pflege zuhause aber nur der halbe Satz gezahlt. Jetzt gab es eine Novelle des Pflegegesetzes, und die Sätze für stationäre und ambulante Betreuung gleichen sich inzwischen sehr stark an. «

Dirk Labusch, Freiburg



Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

WE MANAGE IT FOR YOU

 Aareon

Wie funktioniert Ethik?

RICS Die aktuellen Meldungen über VW, FIFA und DFB zeigen: Ethisches Handeln ist die Basis von allem. Aber viele Branchenplayer handeln eher pragmatisch als prinzipientreu. In einem Modul und in Kursen versucht die RICS zu vermitteln, wie es sich anfühlt, Grenzen zu überschreiten. Ein Interview mit Maarten Vermeulen, Regional Managing Director for Europe, Russia & CIS FRICS.

www.rics.org/deutschland

Herr Vermeulen, worum geht es beim Zukunftsreport der RICS? Es geht um die Themen Krieg der Talente, Ethik, nachhaltige Städte, Leadership, Infrastruktur und Digitalisierung. Mir selbst geht es sehr stark um Ethik.

Warum das? Ethik ist der Kern all dessen, was wir tun. Das ist unser USP. Es gibt sehr viele verschiedene Levels, die mit Ethik zu tun haben. Wichtig ist die Ebene der Aufsichtsräte eines Unternehmens. Hier gibt es individuelle ethische Einschätzungen und kollektive. Volkswagen ist ein gutes Beispiel.

Das Thema ist nach wie vor nicht sehr sexy. Aber das entbindet mich doch nicht davon, darüber zu reden. Im Gegenteil: Ich muss immer wieder versuchen, es bis in die Köpfe der Zuhörer zu bringen. Das ist noch einmal wichtiger vor dem Hintergrund, dass Menschen sehr vergesslich sind. Viele haben längst die Auswirkungen der großen Wirtschaftskrise vergessen. Man sieht jetzt schon, dass die Menschen keine Due Diligence mehr machen. Warum nicht? In neun von zehn Fällen arbeiten die Menschen nicht mit ihrem eigenen Geld, sondern mit dem von Anlegern. Das Einzige, was bei vielen zählt, ist ihr Bonus am Ende des Jahres.

Stimmt der Eindruck, dass viele Personen in der Wirtschaft in die eigene

„Die Menschen sind sehr vergesslich. Man sieht jetzt schon wieder, dass viele keine Due Diligence mehr machen.“

Tasche wirtschaften? Ich würde sagen, circa 80 Prozent der Menschen sind weder gut noch schlecht. Sie handeln so, wie es die Situation erfordert. Deshalb gibt es aber auch viele gute Leute, die schlechtes Verhalten an den Tag legen.

Wie gehen Sie mit dem Argument um, dass, wenn ich einen dubiosen Job selbst nicht erledige, es ein anderer tut? Das ist ein Totschlagargument. Man muss lernen, hier sehr nahe an seinen ethischen Gefühlen zu sein. Sobald man über Integrität auf Unternehmensebene spricht, kommen aber auch andere Elemente mit hinein, etwa der Druck der Peergroup. Wenn man seinen eigenen ethischen Maßstäben nachgibt, wird es manchmal wehtun, auch in der Briefftasche. Aber man bekommt gesellschaftlich etwas zurück.

Sind ethische Vorstellungen unveränderbar? Nein, sie verändern sich tatsächlich von Jahr zu Jahr. Man muss aus diesem Grund sehr stark miteinander im Gespräch bleiben. Auch die junge Generation denkt völlig anders über ethische Fragestellungen, als wir das getan haben. Vor 20 Jahren managte ich ein riesiges Shoppingcenter-Portfolio. Jedes Jahr zu Weihnachten erhielt ich über 60 Geschenkpakete, voller Wein und anderer Dinge. Das war damals völlig in Ordnung. Heute ist klar, dass ich über alles, was ich erhalte, Buch führe und bestimmte Dinge gleich zurückschicke.

Wie sind die kulturellen Unterschiede zwischen den verschiedenen Ländern? Groß. Dabei gibt es kein „richtig“ oder „falsch“, es ist nur unterschiedlich. Ich war vor Kurzem in Athen und in Moskau. Interessant, wie verschieden der Blick auf ethische Fragestellungen dort ist. Wichtig ist, in der Vielfalt eine Einheitlichkeit hinzubekommen. Man kann natürlich nicht die Mentalität, die Kultur, die Sprache ignorieren.



ZUR PERSON Maarten Vermeulen FRICS ist seit Mai 2014 Regional Managing Director der Chartered Surveyors für Europa, Russland & die GUS.



„Ethische Vorstellungen verändern sich. Früher erhielt ich zu Weihnachten 60 Geschenkpakete, das war völlig normal.“

Was ist das Neue an dem ethischen Konzept? Das gibt es doch schon sehr lange. Das Thema hat eine neue Brisanz. Wir hatten und haben neue Skandale, und die Menschen verlangen nach Vertrauen. Sonst wollen sie kein Geschäft mehr mit uns machen. Das Ergebnis sind etwa steigende RICS-Mitgliederzahlen in den Niederlanden. Die Botschaft, die man dort erhält, ist, dass du RICS-Mitglied sein solltest, wenn du etwas mit Immobilien machen willst.

Wie lehren Sie „Ethik“? Wir haben ein Ethik-Modul erschaffen, aber das reicht nicht aus. Wir müssen denjenigen, zu denen wir predigen, das Gefühl geben zu wissen, wie es ist, wenn man auf der anderen Seite steht. Ich bin gerade dabei, Workshops zu konzipieren in diesem Bereich. Das sieht dann so aus, dass ein Schauspieler die Teilnehmer dazu bringt, eine rote Linie zu überschreiten. Die stehen dann auf der anderen Seite und wissen genau, dass sie eine Linie überschritten haben. Wie fühlen sie sich dabei?

Es gibt eine Initiative Corporate Governance ... Wir pflegen mit ihr eine enge und fruchtbare Kooperation. «

Dirk Labusch, Freiburg

Und Osteuropa? Das Problem dort ist die Mentalität. Außer in Russland glauben die Menschen von sich selbst, sie seien weniger wichtig als der Rest von Europa.

Der ethische RICS-Code ist kleinster gemeinsamer Nenner? Es gibt fünf Regeln mit komplexem Hintergrund. Die kann man aber nicht jedem Land überstülpen.

Warum nicht? Grundsätzlich ist es mir am liebsten, wenn ein Makler nur eine

Partei vertritt. In Österreich vertritt ein Makler zwei Parteien. Das ist völlig legal. In England sagen nun viele, das sei doch ein Interessenkonflikt. Aber das ist es gar nicht. Wenn der Makler transparent ist in dem, was er tut, gibt es doch kein Problem. Warum sollte ein standardisiertes Verhalten nach ethischen Grundsätzen nicht erlaubt sein? Und deswegen müssen wir unsere fünf Ethik-Regeln noch einmal in die Sprache eines jeden Landes übersetzen, in dem wir tätig sind.

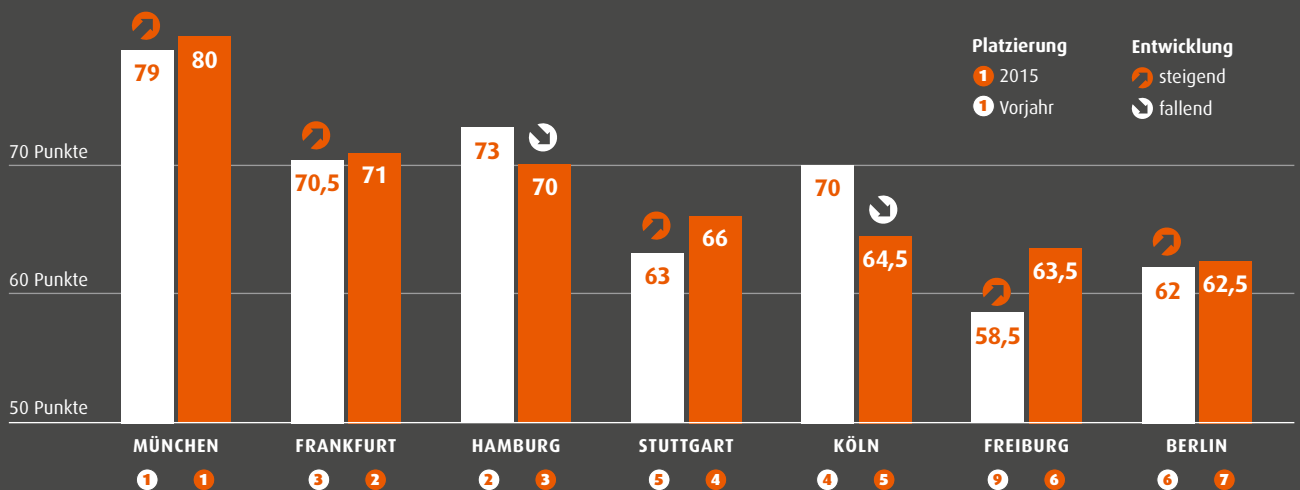
Investment & Entwicklung

Studentenbuden: Die Top-7-Städte im Anspannungs-Ranking

Die Zahl der Städte in Deutschland, in denen eine angespannte Situation auf dem studentischen Wohnungsmarkt festzustellen ist, stieg von 32 auf 39. Am schwierigsten ist die Suche nach der passenden Wohnung in München, vor Frankfurt am Main und Hamburg. Verschlechtert hat sich die Situation im Vergleich zum Vorjahr vor allem in renommierten Universitätsstädten wie Freiburg, Tübingen, Aachen, Gießen oder Marburg. Das sind die Kernergebnisse des neuen bundesweiten Rankings des Immobilienentwicklers GBI AG.

Die Top-7-Städte im Anspannungs-Ranking der GBI AG

theoretische Höchstpunktzahl 100 Punkte;
kreisfreie Städte und Kreise als Bewertungszonen



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: GBI AG

DEUTSCHE WOHNEN

Keine LEG-Übernahme, Ablehnung der Vonovia-Offerte

Die Deutsche Wohnen wird den Konkurrenten LEG nicht übernehmen. Die geplante Hauptversammlung wurde abgesagt, nachdem zwei Großaktionäre nicht mitziehen wollten und so die erforderliche 75-Prozent-Mehrheit verfehlt worden wäre. Nun wehrt sich der Konzern dagegen, selbst geschluckt zu werden: Das vom Marktführer Vonovia vorgetragene Angebot wurde erneut abgelehnt. Deutsche-Wohnen-Chef Michael Zahn erklärte seine Ablehnung des Angebots unter anderem damit, dass der Vonovia-Konzern den wahren Firmenwert nicht treffe und von unrealistischen Synergie-Effekten ausgehe. Die Deutsche Wohnen habe es nicht geschafft, die Vorteile einer Übernahme der LEG deutlich zu machen. Vonovia, die frühere Deutsche Annington, habe das Momentum genutzt und mit ihrem feindlichen Gebot die Aktionäre verunsichert, so Zahn. Er warnte die eigenen Inhaber vor einer Annahme.

48%

Das Transaktionsvolumen am Hotelinvestmentmarkt legte laut BNP Paribas Real Estate in den ersten neun Monaten 2015 um 37 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro zu. Laut JLL wurden allein im dritten Quartal 1,42 Milliarden Euro umgesetzt (plus 48 Prozent). Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch CBRE und Colliers.

CORESTATE WILL AN DIE BÖRSE

Der Investmentmanager Corestate will an die Börse. Das in Luxemburg ansässige Immobilienunternehmen will nach einem Bericht des „Handelsblatts“ durch die Ausgabe neuer Aktien 100 Millionen Euro brutto Erlösen. Einen Termin nannte Corestate nicht. Corestate investiert schwerpunktmäßig in Wohnprojekte, Studentenwohnheime und Einzelhandelsprojekte vor allem in Deutschland. Seit der Gründung 2006 hat Corestate Transaktionen von rund fünf Milliarden Euro abgewickelt. Der Umsatz betrug im vergangenen Jahr 36,2 Millionen Euro.

UNION INVESTMENT

Erweiterung der „Riem Arcaden“ in München

Die Union Investment Real Estate GmbH plant für das Stadtquartier „Riem Arcaden“ in München einen rund 18.540 Quadratmeter Mietfläche umfassenden Neubau. Der Bauantrag für das Projekt soll bis zum Jahresende 2015 eingereicht werden. Standort ist ein 4.000 Quadratmeter großes Erweiterungsgrundstück im Westteil des Quartiers. Zu dem Ensemble gehören neben einem

Einkaufszentrum mit 128 Läden auch Büros, Wohnungen und Hotels.

Das neue Gebäude soll mittels eines städtebaulichen Elements, dem „Portikus“, in die bestehenden Riem Arcaden integriert werden. Hierbei handelt es sich um eine 22 Meter hohe und 150 Meter lange Stahldachkonstruktion, die ein neues Entree des Areal bilden soll.



Das Gebäude soll das neue Entree der „Riem Arcaden“ werden.

PERSONALIE



Stephan Rind

Stephan Rind beteiligt sich als Gesellschafter an der Deutschen Real Estate Funds (DREF) und übernimmt den Vorsitz des Beirats der Gesellschaft. Die DREF ist Anbieter im Bereich Studentisches Wohnen in Deutschland. Neben Rind, ehemaliger Gründer und CEO der Colonia Real Estate AG, gehören zukünftig auch Max von Bismarck und Klaus Thalheimer dem Gremium an. Andrew Thornton, CEO des DREF-Mitgesellschafters Internos Global Investors, komplettiert den Beirat. In den vergangenen vier Monaten hat DREF 110 Millionen Euro in Studentenwohnheime investiert, in den nächsten Monaten sollen weitere 70 Millionen Euro hinzukommen.

WOHNPROJEKT IN MÜNCHEN

Grassinger Emrich Architekten erhalten Zuschlag

Der Realisierungswettbewerb für das Bauprojekt in der Paul-Gerhardt-Allee in München ist abgeschlossen. Den Zuschlag erhält die Grassinger Emrich Architekten GmbH. Die Corpus Sireo Projektentwicklung Wohnen GmbH plant auf dem 16.000 Quadratmeter großen Gelände Neubauten mit etwa 300 Wohneinheiten. Die Übergabe der ersten Wohnungen ist für 2018 geplant. Das Areal am Nymphenburger Schlosspark zählt zu den letzten Entwicklungsflächen im Stadtgebiet München. Hier entstehen bis zu 2.400 Wohnungen für 5.500 Einwohner.

TH REAL ESTATE

Neuer Fachmarkt-Fonds aufgelegt

TH Real Estate legt für einen deutschen Versicherer einen Offenen Immobilienfonds auf, der in Fachmarktzentren investieren soll. Die geplante Laufzeit beträgt zehn Jahre. Das Eigenkapital liegt bei 250 Millionen Euro. Im Fokus der Investitionen stehen vor allem Fachmarktzentren, die einen Supermarkt als Ankermieter aufweisen. Der erste Ankauf befindet sich in Vorbereitung und wird voraussichtlich im vierten Quartal 2015 abgeschlossen sein. Außerdem ist Bilfinger Real Estate mit dem Management von 13 deutschen Einzelhandelsobjekten aus den Portfolios von zwei Offenen Spezial-AIFs (Alternative Investmentfonds) der TH Real Estate beauftragt worden.

BROOKFIELD

Potsdamer-Platz-Portfolio in Berlin verkauft

Die Savills Fund Management GmbH (vormals SEB Asset Management) hat das rund 267.000 Quadratmeter Mietfläche umfassende „Potsdamer-Platz-Portfolio“ in Berlin verkauft. Käufer ist eine Tochter von Brookfield Property Partners.

Zum Portfolio des Stadtquartiers gehören neben sieben Büro- und fünf Wohngebäuden das Einkaufszentrum Potsdamer Platz Arkaden, das Cinemaxx Kino und Stage Theater, das Mandala Hotel sowie rund 30 Restaurants und Cafés.

Im Ausland heiß begehrt



Deutsche Immobilienfinanzierer steigern rapide ihr Geschäft jenseits der Landesgrenzen – und erzielen dort höhere Margen als im Inland. Dabei profitieren viele Institute auch von den günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten per Pfandbrief.

Le Cristalia gilt als Paradebeispiel für die Handschrift des Stararchitekten Jean-Paul Viguier. Seine bogenartig verlaufende Form macht den achtstöckigen Komplex nicht nur zum Landmarkgebäude im Pariser Bürostandort Rueil-Malmaison. Sie bietet auch höchste Flexibilität bei der Innengestaltung der insgesamt 20.222 Quadratmeter messenden Arbeitsräume. Der Biopharma-Konzern Bristol-Myers Squibb ist vom Konzept so begeistert, dass er die Immobilie für mehr als zehn Jahre vollständig angemietet hat. Für den Eigentümer, den Tishman Speyer European Core Fund, war es entsprechend einfach, jüngst eine Refinanzierung für den markanten Bau zu erhalten.

Den Kredit über 70 Millionen Euro stellte allerdings weder eine französische Bank noch eine Versicherung. Das Geschäft machte vielmehr die Helaba, die Landesbank Hessen-Thüringen, als Arrangeur und Sole Lender. Für Michael Kröger, Bereichsleiter Immobilienkreditgeschäft International, ist der Cristalia-Deal ein Beispiel par excellence für eine erfolgreiche Finanzierung im Ausland: „Wir konnten einen langjährigen internationalen Kunden bei einem Geschäft mit geringem Risiko begleiten.“ Seit Jahren arbeitet die Helaba mit dem US-Immobilienkonzern zusammen. Da der European Core Fund der New Yorker Investmentgesellschaft seine Objekte mit einem hohen

SUMMARY » Derzeit gibt es eine starke Nachfrage internationaler Investoren nach deutschen Bundesanleihen und Pfandbriefen. » Entsprechend stark wächst das internationale Geschäft der Pfandbriefbanken: **Von 2013 auf 2014 stieg das Volumen** der im Ausland ausgereichten Gewerbeimmobilienfinanzierungen um 16,2 Prozent auf 22,97 Milliarden Euro. Das Inlandsgeschäft schrumpfte währenddessen um 3,4 Prozent auf 31,94 Milliarden Euro. » Im Auslandsgeschäft lassen sich zurzeit **deutlich höhere Margen erzielen als im Inlandsgeschäft**. Während die Margen in Deutschland bei Büroobjekten in guten Lagen zum Teil weniger als 60 Basispunkte betragen, liegen sie im Ausland mehr als doppelt so hoch.

Deutsche Immobilienfinanzierer zieht es ins Ausland. Zum Beispiel nach Paris, wo die Helaba das bekannte Cristalia-Projekt finanzierte.

Eigenkapitalanteil erwirbt, ist das Kreditausfallwagnis für die Helaba gering. „Das macht solche Deals sehr attraktiv“, sagt Kröger.

AUCH JENSEITS DES ATLANTIKS AKTIV

Schon lange sind deutsche Immobilienfinanzierer nicht nur daheim unterwegs. Ob Frankreich, Großbritannien, Italien, Spanien, Skandinavien, Polen oder die USA – an allen großen Märkten diesseits und jenseits des Atlantiks sind hiesige Institute aktiv.

„Deutsche Pfandbriefbanken sind stark engagiert in grenzüberschreitender Gewerbeimmobilienfinanzierung“, sagt Helga Bender, Leiterin Kommunikation beim Verband der Pfandbriefbanken (vdp). Derzeit profitieren die Mitgliedsinstitute des Verbands von der starken Nachfrage internationaler Investoren nach deutschen Bundesanleihen und Pfandbriefen. „Sie können die von ihnen ausgereichten Darlehen langfristig zu niedrigen Zinssätzen über Pfandbriefe refinanzieren“, sagt Bender. Das helfe im Wettbewerb mit Banken in anderen Ländern.

Entsprechend stark wächst das internationale Geschäft der Pfandbriefbanken: Von 2013 auf 2014 stieg das Volumen der im Ausland ausgereichten Gewerbeimmobilienfinanzierungen um 16,2 Prozent auf 22,97 Milliarden Euro. Hingegen schrumpfte das Inlandsgeschäft im selben Zeitraum um 3,4 Prozent auf 31,94 Milliarden Euro. „In Deutschland

ist der Wettbewerb am Finanzierungsmarkt sehr hoch“, sagt Helaba-Experte Kröger. Wegen der robusten Konjunkturentwicklung drängen auch zahlreiche ausländische Banken und Versicherungen an den hiesigen Markt. An den internationalen Märkten hingegen ist nicht nur die Konkurrenz geringer. Die deutschen Institute können durch ihre Pfandbriefrefinanzierung auch attraktive Konditionen bieten – und dennoch gut verdienen.

„Im Auslandsgeschäft lassen sich zurzeit deutlich höhere Margen als im Inlandsgeschäft erzielen“, sagt Kröger. Das bestätigen auch Vertreter anderer Institute. „Während in Deutschland die Margen bei Büroobjekten in guten Lagen zum Teil weniger als 60 Basispunkte betragen, lassen sich mit Finanzierungen in anderen Ländern noch Margen von bis zu 150 Basispunkten erzielen“, sagt ein Vorstand einer Pfandbriefbank hinter vorgehaltener Hand. Dabei seien im Auslandsge- »



19% FOR SALE

ANTEILE VERKAUFEN

WANDELN SIE IHR IN IMMOBILIEN GEBUNDENES KAPITAL IN LIQUIDITÄT UM

Madison Real Estate ist einer der führenden Ankäufer von Zweitmarktanteilen an geschlossenen Immobilienfonds. Wenn Sie Anteile veräußern wollen, sprechen Sie mit uns.



schäft die Risiken sogar geringer als in Deutschland, wo überdurchschnittliche Margen nur noch mit Objekten in B- oder gar C-Lagen zu erzielen seien.

Entsprechend stark ist die Helaba im Ausland unterwegs. Vom Gesamtkreditportfolio im Wert von 36,5 Milliarden Euro entfallen fast 17,5 Milliarden Euro oder knapp 48 Prozent auf Immobilienfinanzierungen im Ausland. Beim bisherigen Neugeschäft in diesem Jahr dominieren sogar die Märkte jenseits der Landesgrenzen: „Von den 5,3 Milliarden Euro an neuen Finanzierungen entfielen drei Milliarden auf Liegenschaften im Ausland“, sagt Kröger.

ABSCHWUNG HIER, AUFSCWUNG DORT

Hinzu kommt ein weiterer Vorteil: „Die Immobilienmärkte in den einzelnen Ländern laufen nicht im Gleichklang“, sagt Carsten Dickhut, Leiter Vorstandsstab beim Gewerbeimmobilienfinanzierer Deutsche Hypo. Abschwünge in einem Markt würden durch Aufschwünge in anderen Staaten kompensiert. „Wegen der unterschiedlichen Marktzyklen sind Auslandsfinanzierungen ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäftsmodells“, sagt Dickhut. Ziel der Nord/LB-Tochter sei es, rund zwei Drittel des Neugeschäfts im Inland und ein Drittel im Ausland zu tätigen.

22,97

Von 2013 auf 2014 stieg das Volumen der im Ausland ausgereichten Gewerbeimmobilienfinanzierungen um 16,2 Prozent auf 22,97 Milliarden Euro.

Diese Vorgabe spiegeln auch die Zahlen der ersten Hälfte dieses Jahres bei der Nord/LB-Tochter wider: „939 Millionen Euro an Neugeschäft im Inland standen 464 Millionen Euro an Finanzierungen im Ausland gegenüber“, sagt Dickhut.

Die Aareal Bank ist sogar überwiegend jenseits der Landesgrenzen unterwegs und dabei nicht nur in Europa und Nordamerika, sondern auch in Asien aktiv. Bei dem im M-Dax gelisteten Institut entfielen zur Jahresmitte 80 Prozent des gesamten Immobilienfinanzierungsportfolios von 33,1 Milliarden Euro auf Liegenschaften in anderen Ländern. Bei den im bisherigen Jahresverlauf ausgereichten Finanzierungen überwog der Auslandsanteil noch stärker. „Von den 3,6 Milliarden Euro Neugeschäft im ersten Halbjahr entfielen 245 Millionen Euro auf Finanzierungen in Deutschland“, sagt Sprecher Alessandro Schwarz. Das entspricht 6,8 Prozent.

Ihre langjährigen Kontakte zu internationalen Immobiliengesellschaften helfen den Wiesbadenern nun auch, an der Erholung der Märkte in der südwesteuropäischen Peripherie zu partizipieren. Bereits Ende vergangenen Jahres arrangierte die Aareal Bank eine Finanzierung über 160 Millionen Euro für den spanischen Shoppingcenter-Entwickler La Sociedad General Inmobiliaria für das Einkaufszentrum Plaza Norte 2 in Madrid. Dieses Frühjahr stellte das Institut dem iberischen Investor Torre Rioja Madrid eine Finanzierung über 120 Millionen Euro für ein Portfolio aus drei Bürogebäuden mit insgesamt 65.000 Quadratmetern Bruttomietfläche in der spanischen Hauptstadt. Damit sei die „bestehende Kreditbeziehung mit dem strategischen Langfristinvestor Torre Rioja weiter gestärkt worden“, sagt Rüdiger Staab, General Manager der Aareal-Bank-Repräsentanz in Madrid. „Wir sind in Spanien nun schon seit fast 15 Jahren aktiv und dabei zu einem festen Bestandteil des dortigen Immobilienmarktes geworden.“

Bei der Münchner Hyp hingegen entfallen nur rund 25 Prozent des Gesamtkreditportfolios auf Immobilien jenseits der Landesgrenzen. „Wir fokussieren

uns dabei auf Westeuropa, insbesondere Großbritannien, Frankreich und die Schweiz“, sagt Sprecher Benno-Eide Siebs. Kerngeschäft der Bayern in der eidgenössischen Republik ist dabei die private Immobilienfinanzierung. Weil nach den hohen Preisanstiegen der vergangenen Jahre Schweizer Haushalte sich nun mit dem Eigentumserwerb zurückhalten, ist bei der Münchner Hyp der Auslandsanteil im Neugeschäft in der ersten Hälfte dieses Jahres zurückgegangen. „Von den insgesamt ausgereichten 2,4 Milliarden Euro entfielen nur 15 Prozent auf Finanzierungen im Ausland“, sagt Siebs.

Auch bei der Berlin Hyp ist jeder vierte Euro im Kreditportfolio für Finanzierungen jenseits der Grenzen ausgereicht worden. Von den 2,2 Milliarden Euro Neugeschäft in der ersten Jahreshälfte gingen sogar nur rund 440 Millionen Euro – 20 Prozent – über die Landesgrenze. „Als Teil der Sparkassenfinanzgruppe liegt unser Kerngeschäft in Deutschland“, sagt Assem El Alami, Leiter Zentraler Vertrieb und Auslandsgeschäft der Berlin Hyp. Lediglich zur „Diversifizierung sind wir darüber hinaus an ausgewählten Auslandsstandorten aktiv“.

Dabei setzt das Institut vor allem auf Frankreich, die Niederlande und Polen und unterhält dafür Niederlassungen in Paris, Schipol und Warschau. Dabei konnten die Berliner diesen Sommer Ramphastos Real Estate in den Niederlanden als Kunden gewinnen. Sie stellten der vom früheren Deloitte & Touche-Partner Marcel Boekhoorn gegründeten Investmentgesellschaft ein Darlehen über 85 Millionen Euro zur Refinanzierung des High Tech Campus Eindhoven. Von einer „komplexen Finanzierung für einen renommierten Partner“ spricht Berlin-Hyp-Vorstand Gero Bergmann. Der Deal sei auch deshalb zustande gekommen, weil der niederländische Finanzierungspezialist Adelaer Real Estate Finance Boekhoorn das deutsche Institut als Kreditgeber empfohlen habe. «

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.

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.

Einzelhandel: Die Big 7 und der große Rest

Bei Einzelhandelsimmobilien gab es zuletzt ein erneutes Preisplus. Doch so einfach ist es nicht: Die Top-Lagen erfreuen sich wachsender Beliebtheit – in kleineren Städten und in Randlagen sieht es jedoch anders aus. Wo lohnt sich das Investment noch?

Regelmäßig veröffentlicht vdp-Research im Auftrag des Verbandes Deutscher Pfandbriefbanken seine Analysen zur Preisentwicklung von Wohn- und Gewerbeimmobilien in Deutschland. Zuletzt in der zweiten Augushälfte für das zweite Quartal 2015. Die Kernaussage: Die Preise für Wohn- und Gewerbeobjekte steigen weiter. Der hauseigene vdp-Immobilienpreisindex (GRX) legte in den Monaten April bis Juni im Vergleich zum Vorjahresquartal um 4,9 Prozent zu. Dieser Preisanstieg markiert einen Mittelwert über sämtliche Nutzungsarten hinweg.

Schaut man etwas genauer hin, gibt es, abhängig von der Nutzungsart, teils erhebliche Unterschiede. So stiegen die Preise

für selbst genutztes Wohneigentum im Quartalsvergleich um 4,4 Prozent. Nett zu wissen, aber für Investoren weniger interessant. Deutlich stärker war der Zuwachs bei Mehrfamilienhäusern mit 7,6 Prozent. Demgegenüber legten die Preise von Büroimmobilien im deutschlandweiten Schnitt nur um 0,8 Prozent zu. Mit einem Plus von glatten 3,0 Prozent war der Preisanstieg bei Einzelhandelsimmobilien erfreulich stabil. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund, dass die Preise für Einzelhandelsobjekte schon seit längerem spürbar Richtung Norden tendieren.

Für das erneute und aktuell vergleichsweise deutliche Preisplus von Einzelhandelsimmobilien nennen die vdp-Research-Analysten drei Hauptgründe: das Absinken des Liegenschaftszinssatzes um 2,3 Prozent, den erneuten Anstieg der Mieten für Einzelhandelsflächen um 0,7 Prozent und die wachsende Nachfrage des Einzelhandels nach Verkaufsflächen aufgrund der in Deutschland nach wie vor hohen Konsumneigung und der damit verbundenen Umsatzerwartungen.

Nun ist das mit Durchschnittswerten so eine Sache. Bei Investitionsentscheidungen sind sie zweifellos hilfreich. Erst recht, wenn sie von erfahrenen Analysten ermittelt werden. Doch mehr als eine Orientierung können und dürfen sie auch nicht sein. Das gilt insbesondere, sobald Investitionen in Einzelhandelsimmobilien geplant sind. Ohne überheblich zu sein: Es macht schon einen Unterschied, ob der Eigentümer eines Einzelhandelsobjekts einen potenten Mode-Filialisten als Mieter für eine Ladenfläche irgendwo in der Niederlausitz sucht oder aber in der »



Shoppin in Berlin: Die Stadt gehört zu den Top-Städten des Einzelhandels.

SUMMARY » Mit einem Plus von 3,0 Prozent war der Preisanstieg bei Einzelhandelsimmobilien zuletzt stabil. » **Eine besonders starke Nachfrage** gibt es in der Flächenkategorie zwischen 100 und 200 Quadratmetern und bei Großflächen ab 1.500 Quadratmetern. Die Flächengröße zwischen 250 und 400 Quadratmetern ist weniger nachgefragt. » **Die Analysten erwarten**, dass sich Einzelhändler zunehmend aus Neben- und Streulagen zurückziehen werden. Keine gute Nachricht für Investoren, weil eine Nachvermietung dieser Flächen oft problematisch sein dürfte.



Die mobile Lösung für die Immobilienbranche

Easysquare ist eine einzigartige Vernetzungslösung für Ihre mobilen Prozesse, mit der Sie die Kommunikation mit allen Beteiligten rund um das professionelle Immobilienmanagement auf der easysquare Plattform einfach und effektiv gestalten können.

Objektbetreuung, Wohnungsabnahme oder Verkehrssicherung – mit easysquare lassen sich Ihre mobilen Prozesse komfortabel durchführen, und mit Ihren Kunden-, Interessenten- und Dienstleistungsportalen vernetzen. Die easysquare Dienste können in die zentralen Prozesse Ihres ERP-Systems integriert werden.

Mit handelsüblichen Geräten können Sie die vollen Funktionen der Lösung nutzen – mit der nativen easysquare mobile App für iOS oder der WebApp für PC und Smartphone.



Jetzt 30 Tage kostenlos testen!

Easysquare ist eine Marke der PROMOS.
www.openpromos.com

Ruhrmetropole Essen, ganz zu schweigen von der Konsum-Boomtown München. Die bayerische Landeshauptstadt gehört, was die Attraktivität von Einzelhandelsobjekten betrifft, zu den sieben deutschen Top-Städten – neben Berlin, Hamburg, Düsseldorf, Köln, Frankfurt und Stuttgart.

GUTE LAGEN SIND WEITERHIN BELIEBT Jeder weiß: Qualität hat ihren Preis. Dies mögen viele Investoren, die jetzt erst in Einzelhandelsobjekte der deutschen Top Sieben einsteigen möchten, beklagen. Bestandhalter in diesen Städten werden zufrieden lächeln, weil sie in den vergangenen Jahren praktisch alles richtig gemacht haben. Nach wie vor erfreuen sich die sehr guten und guten Lagen in den sieben deutschen Top-Städten großer Beliebtheit. Vor allem internationale Labels wählen diese als erste Standorte für den Markteintritt. Besonders stark ist die Nachfrage in der Flächenkategorie zwischen 100 und 200 Quadratmetern sowie bei Großflächen ab 1.500 Quadratmetern. Die Flächengröße zwischen 250 und 400 Quadratmetern ist derzeit weniger nachgefragt.

Was Investoren besonders freut: Insbesondere weltweit agierende Labels zeigen die Bereitschaft, eher höhere Mieten zu akzeptieren. Zum Ausgleich machen sie praktisch keine Abstriche im Hinblick auf Lagequalität und Flächenzuschnitt. Alles in allem gibt es inzwischen einen Anbietermarkt. Denn bis auf wenige großflächige Neuentwicklungen verzeichnen die Top-Sieben-Städte ein unverändert geringes Angebot mit nur sehr wenig absolutem Flächenzuwachs. Denn in der Regel werden wegfallende durch neue Flächen ersetzt. Überdies ist die Pipeline an Neuentwicklungen in den nächsten Jahren nur eher mäßig gefüllt.

DER MARKT IST ENG UND ANGESpanNT Da der Markt in den sieben Top-Städten nach wie vor eng und angespannt ist, stellt sich naheliegendermaßen die Frage, welche Alternativen es für Investoren und Nachfrager, etwa größere Filialisten, gibt und ob diese bereit sind, solche auch zu akzeptieren.

3,0%

Mit einem Plus von glatten 3,0 Prozent war der Preisanstieg bei Einzelhandelsimmobilien zuletzt erfreulich stabil.

Schließlich gibt es Hunderte anderer Städte – große, mittelgroße und auch kleinere –, die allesamt belebte Einkaufsstraßen haben. Der Einfachheit halber nennen wir diese den „großen Rest“ neben den Top Sieben. Hier konzentrieren sich potenzielle Mieter auf nachhaltig funktionierende Städte und dort auf die absoluten Top-Lagen. Spürbar weniger nachgefragt sind B-Lagen in B-Städten. Diese sprechen eher Investoren mit innovativen Ideen an, die aus ihrem antizyklischen und oft auch eher preiswerten Engagement auf eine überdurchschnittliche Rendite zielen.

Andererseits gibt es beim „großen Rest“ mancherorts durchaus eine Dynamik. Seit Längerem zunehmend im Fokus sowohl bei Investoren als auch auf der Seite potenzieller Mieter stehen die Universitätsstädte zwischen Pinneberg und Passau. Vorausgesetzt, sie haben ein gutes oder gar herausragendes Image – Stichwort: „Elite-Uni“ – sowie eine nachweislich positive demografische Entwicklung mit stabilen Fundamentaldaten (Einkommen) und einer vergleichsweise hohen Kaufkraft nicht nur vor Ort, sondern auch im weiteren Einzugsgebiet. Zu nennen sind hier insbesondere Städte wie Nürnberg, Regensburg, Mannheim, Münster, Aachen, Tübingen, Freiburg und auch Göttingen. Die Schaffung neuen studentischen Wohnraums, insbesondere durch Projektierung und Realisierung so genannter Mikro-Apartements, und der daraus resultierende Zuzug von Studierenden und auch qualifiziertem Lehrpersonal mündet an diesen Standorten zwangsläufig in eine weiter

wachsende Kaufkraft. Die insbesondere bei der jüngeren Generation durchweg zu beobachtende vergleichsweise hohe Konsumneigung lässt dortige Investments in Einzelhandelsimmobilien auch mittel- und längerfristig als attraktiv erscheinen.

Eher düster, zumindest aus heutiger Sicht, sind die Perspektiven in Städten und Regionen, die etwa den Wandel von alter zu neuer Industrie noch nicht gemeistert haben, die einen nachweislich spürbaren Bevölkerungswegzug verzeichnen, woran sich mangels ausreichender Arbeitsplätze auch künftig nichts ändern dürfte, und in denen der Einzelhandel eine riesige ausgelagerte Einkaufs-Konkurrenz durch Shoppingcenter hat, Beispiel: das Centro in Oberhausen. Das bedeutet: Investitionen in Einzelhandelsobjekte im gesamten Ruhrgebiet sollten eher sorgfältig geprüft und abgewogen werden. Vergleichbares gilt für andere Regionen und Standorte mit eher negativer demografischer Entwicklung und vergleichsweise hoher Arbeitslosigkeit, die die Kaufkraft dämpft.

Die Analysten von vdp-Research erwarten, dass sich Einzelhändler zunehmend aus weniger begehrten und frequentierten Einkaufslagen, den so genannten Neben- und Streulagen, zurückziehen werden. Keine gute Nachricht für Investoren, weil eine Nachvermietung dieser Flächen oft problematisch sein dürfte. Überdies gewinnt der Internethandel weiter an Bedeutung. Marktbeobachter sagen voraus, dass E-Commerce bereits im Jahr 2020 zwischen 15 und 20 Prozent des Einzelhandelsumsatzes abdecken wird. Dennoch hält der Immobilienfinanzierer Deutsche Hypo Einzelhandelsobjekte nach wie vor für eine der „bedeutendsten Asset-Klassen“, weil sich der Einzelhandelsmarkt insgesamt in einer „sehr guten Verfassung“ befindet. Traditionelle Einzelhändler nähmen den Wettbewerb mit dem Online-Handel auf und behaupteten sich insbesondere durch ausgeklügelte Multi-Channel-Strategien. «

NICHT VERPASSEN

Aareon Forum 2015
25.11 – 26.11.2015
in Hannover

www.aareon-forum.de

Digital. Mobil. Innovativ.

Mein Immobilienmanagement

www.aareon.de →

Ein Unternehmen der Aareal Bank Gruppe

WE MANAGE IT FOR YOU



Hotelinvest: Doppelstandort als neuer Trend

Im französischen, britischen und US-amerikanischen Hotelgewerbe sind sie längst gang und gäbe, in Deutschland ein noch neues Phänomen: An so genannten Doppelstandorten sind zwei Hotelmarken zugleich präsent. Diese „Big Deals“ bieten Unternehmen die Chance, mit Investoren attraktive Standorte zu erschließen.

Das Einstiegsniveau für große Investitionen im Hotelbusiness liegt bei 20 bis 40 Millionen Euro. Doch ein geeigneter Standort für ein Hotel dieser Asset-Klasse will sorgsam gewählt sein. Grundstücke in attraktiven Lagen sind häufig zu groß für ein einzelnes Hotel. Eine zu hohe Zimmeranzahl gefährdet die Wirtschaftlichkeit. Ein Doppelstandort kann für einen Investor, der ein großes Volumen investieren will, die Lösung sein: Sein Risiko verteilt sich auf zwei Hotelmarken, zugleich deckt er den Bedarf im Markt besser ab. Außerdem ergeben sich am Doppelstandort Synergien, mit denen sich der Betrieb rentabel gestalten lässt. So können zum Beispiel der Back-of-House-Bereich (Büros, Personal- oder Technikräume) und der Verkaufs- und Reservierungsbereich zusammengelegt werden.

In Deutschland haben erste Anbieter wie Accor, Marriott, die Intercontinental Hotels Group (IHG) oder Hilton eine

Doppelstandort-Strategie eingeführt. Etwa 70 Prozent der Investitionen in hiesige Doppelstandorte tätigen deutsche Fonds, Versicherungen und Rentenfonds.

Jeweils rund zehn Prozent sind auf Investoren aus Israel und Europa zurückzuführen, allen voran Großbritannien, Irland, Österreich und Frankreich. Lange standen internationale Anleger dem deutschen Hotelmarkt kritisch gegenüber – seit der Bankenkrise aber schätzen sie ihn. Für die kommenden Jahre ist davon auszugehen, dass das Geschäft mit Neimmobilien für das Hotelgewerbe Auftrieb aus Asien bekommt. Derzeit interessieren sich asiatische Investoren eher für Bestandshotels und größere Portfolios, die über Europa verteilt sind.

GROSSSTÄDTE SIND IDEAL Vor allem die sieben größten deutschen Städte Berlin, Hamburg, München, Köln, Frankfurt, Stuttgart und Düsseldorf sind gut für Hotel-Doppelstandorte geeignet. Hinzu kommen weitere 82 deutsche Großstädte mit mindestens 100.000 Einwohnern und 200.000 Übernachtungen pro Jahr. An diesen Standorten ist die Rendite häufig noch höher als in den sieben größten Städten. Der Grund dafür ist, dass die Grundstückpreise niedriger sind und der Hotelmarkt weniger starken Schwankungen unterliegt. Vielfach sind in diesen Orten mittelständische Unternehmen angesiedelt. Sie beleben den Hotelmarkt zusätzlich, indem sie Geschäftsreisende anziehen. Beispiel Augsburg: Durch die ansässigen Firmen ist die Nachfrage nach Hotelzimmern stets stabil und gut planbar. Die Stadt liegt im Speckgürtel von München, im Vergleich zur bayerischen Landeshauptstadt punktet Augsburg aber mit einem entschei-



Seite an Seite: ein Ibis-Hotel und ein Novotel im Arnulfpark in der Münchner City.

SUMMARY » Ein Hotel-Doppelstandort kann für einen Investor, der ein großes Volumen investieren will, die Lösung sein: Sein Risiko verteilt sich auf zwei Hotelmarken, zugleich deckt er den Bedarf im Markt besser ab. Außerdem ergeben sich Synergien, mit denen sich der Betrieb rentabel gestalten lässt. » **In Deutschland** haben erste Anbieter wie Accor, Marriott, die Intercontinental Hotels Group (IHG) oder Hilton eine Doppelstandort-Strategie eingeführt. » **Etwa 70 Prozent der Investitionen** in hiesige Doppelstandorte tätigen deutsche Fonds, Versicherungen und Rentenfonds. » **Derzeit gibt es in Deutschland** etwa ein Dutzend Doppelstandorte. Die Nachfrage wird jedoch stetig steigen.

denden Preisvorteil bei Grundstücken und Baukosten. Unterm Strich wirkt sich das positiv auf die Rendite aus.

NIEDRIGE ZINSEN, FLEXIBLE VERTRÄGE

Dennoch kann es für Hotelunternehmen innerhalb der Gesamtstrategie sinnvoll sein, einen Standort mit geringer Rendite zu wählen, da sich auf diese Weise ein großes Hotelnetz aufbauen lässt. Die IHG etwa unterhält Kooperationen mit Großkonzernen, die für Firmenveranstaltungen Hotels mit verschiedenen Eigenschaften suchen. Auch mittelgroße Städte sind

gefragt. Gute Renditeaussichten haben Midscale-Hotels in Großstädten und Hotels der gehobenen Preisklasse in Städten mit einem hohen internationalen Gästepotenzial. Aus Sicht des Immobilieneigentümers ist die Rendite eine flexible Größe, die sich am Gesamtmarkt orientiert. Hier ist das Geld derzeit günstig, Miete plus Pacht niedrig. Geringe Zinsen und flexible Mietverträge haben in den vergangenen Jahren dazu beitragen, dass manche regionalen Hotelstandorte seit ihrer Eröffnung über dem Betrag der Mindestpacht liegen und sich dadurch die Immobilienbetreiber

und -eigentümer in sehr gutem Fahrwasser befinden. Derzeit gibt es in Deutschland etwa ein Dutzend Doppelstandorte. Die Nachfrage nach Doppelstandorten wird stetig steigen, da der Markt flexibler geworden ist und Gäste wie Franchisenehmer ein breites Angebot wünschen. Schließlich wird der „Big Deal“ auch die großen Investoren anziehen. Sie werden Doppelstandorte gegenüber einzelnen Hotels bevorzugen. «

Martin Bowen, Associate Vice President Development Germany, InterContinental Hotels Group (IHG), Berlin

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

Spiegel der Immobilien-/Gesellschaftsthemen

Expo innovativ? Ein Großteil des diesjährigen Konferenzprogramms stand jedenfalls im Zeichen der „Immobilienwirtschaft 4.0“ und behandelte die unterschiedlichen Aspekte der fortschreitenden Digitalisierung der Branche.



Offizielle Diskussionsrunden und informeller Austausch, neue Projekte und wegweisende Trends: Bei der Expo Real gab es auch in diesem Jahr viel zu entdecken und zu besprechen. Trotzdem blieb den Messebesuchern auch mal Zeit für ein Püschchen im Liegestuhl neben den Messehallen.

SUMMARY » Die Branche hat, das zeigte sich auf der Expo Real, aktuell mit Herausforderungen zu kämpfen, unter anderem mit großem Anlagedruck, hohen Preisen und niedrigen Renditen. Dennoch läuft das Transaktionsgeschehen insgesamt rund. » **Das große Thema Flüchtlingskrise** wurde auch in München rauf und runter diskutiert. » **Wie innovativ die Immobilienbranche sein kann**, zeigte sich bei einem weiteren Schwerpunktthema: Ein Großteil des diesjährigen Konferenzprogramms stand im Zeichen der **Immobilienwirtschaft 4.0**. » **Die Expo Real 2016** startet nicht wie gewohnt am Montag nach dem Oktoberfest-Ausklang. Sie findet von Dienstag, 4. Oktober, bis Donnerstag, 6. Oktober 2016, statt.



Fotos: Alex Scheibert, Christian Harlmaier, Lukas Barth, Lennart Preiss, Sebastian Widmann - Messe-München-GmbH

München, Oktober, Expo Real: Wie in jedem Herbst seit 1997 fanden sich in diesem Jahr Immobilienmarktakteure aus aller Welt pünktlich zur internationalen Immobilien- und Investmentmesse ein. Drei Messtage, dicht getaktete Termine, tausende Immobilienmarktakteure, Gespräche an jedem Stand, hochkarätig besetzte Diskussionsrunden. Keine Frage, die Expo Real ist wichtig, und dies längst nicht nur, weil sich hier so leicht alte Kontakte pflegen und neue aufbauen oder vielfach auch Geschäfte anbahnen lassen. Die Münchner Gewerbeimmobilienmesse ist vor allem ein Ort, um sich über drängende Themen der Immobilienwirtschaft auszutauschen – und solche gibt's in diesem Herbst zur Genüge.

WUNDERBARE ZEITEN FÜR VERKÄUFER In der Tat hat die Branche aktuell mit Herausforderungen zu kämpfen. So unter anderem mit dem hohen Anlagedruck, hohen Preisen und niedrigen Renditen. Die Zentralbanken halten an der Niedrigzinspolitik fest, von einem „normalen Marktzyklus“ kann schon lang nicht mehr die Rede sein. Dennoch läuft das Transaktionsgeschehen rund. Gemäß den vorläufigen Zahlen von JLL etwa beziffert sich das Transaktionsvolumen in Gewerbeimmobilien in Europa allein im dritten Quartal dieses Jahres auf 59,3 Milliarden Euro – gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum ein Plus von 24 Prozent. Auch auf der Expo Real wird munter gehandelt. „Während der drei Tage Expo Real ist das ein oder andere Objekt oder Portfolio im Bieterverfahren um das 1- bis 1,5-fache teurer geworden. In drei Tagen!“, berichtet Andreas Schulten, BulwienGesa. „Wir Marktanalysten wenden uns da einerseits mit großem Unbehagen ab. Andererseits betreffen diese Ausreißer ja nur fünf bis zehn Prozent des institutionellen Investmentmarktes oder sogar nur 0,05 Prozent des deutschen Immobilienbestandes.“

Die Frage ist indes, ob es bei diesen Zahlen bleiben wird – denn es gilt als sicher, dass die Zinsen in absehbarer Zeit nicht oder, wenn überhaupt, dann nur unwesentlich steigen werden. Der Drang ins Betongold dürfte somit weiter anhalten; zumal institutionelle Anleger wie Pensionskassen und Versicherungen mangels anderer Rendite bringender Investitionen ihre Immobilienquoten erhöhen, was den Druck weiter erhöht. Schon jetzt ist in Marktberichten zu lesen, dass die „Risikoneigung“ institutioneller Investoren steige. So sprachen Messebesucher denn auch von „wunderbaren Zeiten für Verkäufer von Immobilien“. „Es gibt so gut wie kein Produkt auf dem Markt“, sagt Karsten Medla, Geschäftsführender Gesellschafter der Sontowski & Partner GmbH: „Selbst schwierige Immobilien haben ihren Käufer gefunden.“

Da das Angebot an rentablen Anlagen gering ist, gehen manche Anlegergruppen neue Wege: die Immobiliensparten großer Versicherer, etwa die Allianz Real Estate, betätigen sich nicht nur als Immobilieninvestor und Bestandshalter, sondern zunehmend auch als Immobilienfinanzierer. Andere Investoren wiederum steigen als Kreditgeber in Projektentwicklungen ein. „Die Finanzierung einer Projektentwicklung erfordert in der Regel einen sukzessiven Kreditabruf parallel zum Baufortschritt. Daher sind insbesondere solche Investoren begehrt, mit denen sich bereits für die Realisierungsphase eine baubegleitende Zahlung vereinbaren lässt“, berichtet Gordon Gorski, Geschäftsführer der Hochtief Projektentwicklung.

Wieder andere Profianleger denken derweil: Wenn schon investieren, dann doch besser in die Optimierung des eigenen Bestands. Ein Trend, der rasch zunimmt – die Revitalisierung zählte zu den viel diskutierten Themen in München. „Zwar kann man heute viele Immobilien mit großem Gewinn verkaufen, weil »

die Nachfrage sehr hoch ist – doch stellt sich ja anschließend die Frage: Wohin mit dem Erlös? Neue Immobilien zu hohen Preisen kaufen?“, gibt Peter Tzeschlock, Vorstand der Drees & Sommer AG, zu bedenken. „Sinnvoller ist da in vielen Fällen, den Bestand zu optimieren.“ Um zu vermeiden, dass ein Refurbishment zum finanziellen Desaster für den Bauherren wird (nicht umsonst heißt es in der Branche: „Revitalisierung, das letzte Abenteuer in Deutschland“), ist indes viel Know-how vonnöten. Grundsätzlich bieten Revitalisierungen aus Sicht von Tzeschlock erhebliches Renditepotenzial: „Denn in vielen Top-Lagen werden die Flächen für Neubauten knapp, bei einem Abriss der alten Gebäude wird häufig nicht mehr das gleiche Bauvolumen genehmigt.“

BUILDING INFORMATION MODELING Wie innovativ die Immobilienbranche sein kann, zeigte sich bei einem weiteren „großen“ Thema der Messe: Ein Großteil des diesjährigen Konferenzprogramms stand im Zeichen der „Immobilienwirtschaft 4.0“ und behandelte die unterschiedlichen Aspekte der fortschreitenden Digitalisierung der Branche. Diese betrifft bei Weitem nicht nur das „smarte Zuhause“ – digitale Lösungen sind inzwischen auch beim Immobilienmarketing, beim Facilitymanagement und Portfolio- und

LINK-TIPP | HAUFE

www.haufe.de/immobilien

Sie haben die Messe verpasst oder wollen sie noch einmal Revue passieren lassen? Dann schauen Sie sich den Messenachbericht auch online an. Wir haben die spannendsten Eindrücke in einem Video festgehalten.



Asset Management gefragt und nicht zuletzt auch bei Architekten, Planern, Bauunternehmen und Projektentwicklern. „Am Bau“ dreht sich die digitale Transformation der Immobilienwirtschaft vor allem um die zukunftssträchtige Methode des BIM (Building Information Modeling oder zu deutsch „Gebäudedatenmodellierung“). Wie Peter Tzeschlock ausführt, ist es mittels BIM möglich, dass sich alle am Projekt Beteiligten zu jedem Zeitpunkt über den aktuellen Stand der Planung und des Baufortschritts informieren können: „Für die Planer bedeutet es eine massive Aufwandsreduzierung.“


DIE FLÜCHTLINGSKRISE BIM könnte auch mit Blick auf die drängenden Probleme der Versorgung der Bevölkerung mit Wohnraum an Bedeutung gewinnen, allein schon weil die digitale Unterstützung schnelleres Bauen ermöglicht. Rasche Wohnraumbeschaffung zählt derzeit bekanntlich zu den größten Herausforderungen in der Bundesrepublik – vor allem wegen des nicht abreißenden Zustroms von Migranten, der auf der Expo Real für viel Diskussionsstoff sorgte. „Das Thema Flüchtlinge und der politisch korrekte Umgang der Branche mit der Thematik – irgendwo zwischen Verantwortung und Geschäft – hat die allermeisten Diskussionen irgendwann gestreift“, berichtet Thomas Beyerle, Leiter Research bei Catella.

Eine Expertenrunde, initiiert vom Düsseldorfer Immobiliendienstleister Aengevelt, diskutierte über Lösungsansätze. Allein die nüchternen Fakten, die dort präsentiert wurden, beeindruckten: Das Immobilienunternehmen hat berechnen lassen, dass in ganz Deutschland mittelfristig rund 500.000 Wohnungen mit insgesamt 35 Millionen Quadratmetern Nettowohnfläche benötigt werden. Bei einer Wohnungsgröße von 80 Quadratmetern und wenn man mit äußerst niedrigen Anschaffungskosten von 1.000 Euro pro Quadratmeter kalkuliert, entspricht dies einem Investitionsbedarf von rund 26 Milliarden Euro. Mittel der Wahl für den kurz- und mittelfristigen Bedarf an

Wohnraum für Asylsuchende ist aus Sicht von Wulff Aengevelt die Ertüchtigung von Leerständen. Die Stadt Düsseldorf etwa hat ein leer stehendes Bürogebäude in Flughafennähe angemietet, um dort rund 250 der bis zu 7.000 Flüchtlinge unterzubringen. Der Vermieter, ein Privatinvestor, wird die Flächen mit einem Budget von 900.000 Euro umbauen. Die Stadt Haan kaufte eine leer stehende Gewerbeliegenschaft zur Unterbringung von Flüchtlingen. In beiden Fällen liegen die Kosten für die Umnutzung der Gewerbeflächen bei wenigen hundert Euro; für einen Neubau fielen 1.000 Euro pro Quadratmeter an.

Andere Wege geht der Immobilienentwickler Markus Gildner, der derzeit in Eckental bei Nürnberg in nur sechs Monaten Bauzeit eine Reihenhausanlage erstellt. Die sechs rund 160 Quadratmeter großen Häuser können in jeweils drei Untereinheiten, also insgesamt 18 Einheiten für 60 Personen, unterteilt werden. Gildner hält die Kosten niedrig – die Häuser sind nicht unterkellert und es wird mit vorgefertigten Normbauteilen gebaut – und kommt so auf Baukosten von rund 1.150 Euro pro Quadratmeter. Die Regierung mietet für zehn Jahre, und wenn die Flüchtlinge ausziehen, soll die Siedlung auf dem freien Wohnungsmarkt angeboten werden. Das Vorhaben war zwar heftiger Kritik in der Bevölkerung ausgesetzt; doch bei Kommunen scheint das Konzept gut anzukommen, wie Gildner berichtete: Weitere Kommunen hätten bereits Interesse bekundet.

Die Teilnehmer der Podiumsdiskussion versprochen, sich im nächsten Jahr wieder zu treffen und dann zu erörtern, ob die Branche ihren Beitrag zur Bewältigung der Flüchtlingskrise geleistet hat. Sie müssen sich allerdings – wie alle anderen Immobilien-Profis – einen anderen Termin im Kalender notieren: Die Expo Real 2016 startet nicht wie gewohnt am Montag nach dem Oktoberfest-Ausklang. Sie findet 2016 von Dienstag, 4. Oktober, bis Donnerstag, 6. Oktober, statt. «



Von: Gärtnerei Paul
An: E.ON
Betreff: Energielösungen für meinen Betrieb

Meine Kunden erwarten von mir erstklassige Produkte und eine engagierte Beratung. Bekomme ich das auch bei euch, E.ON?

Selbstverständlich, Herr Paul. Unsere Experten von der E.ON Geschäftskunden Betreuung kennen Ihre Anforderungen und kümmern sich um die optimale Energielösung für Ihr Unternehmen.

Neben Strom- und Gaslieferungen beraten wir Sie gerne auch zu anderen Themen wie Photovoltaik, EEG-Direktvermarktung und Kraft-Wärme-Kopplung.

Sprechen Sie uns an!

Mehr Informationen
finden Sie auf
www.eon.de/gk

Ihr Erfolg. Unsere Energie.

e.on

Boom und Baukultur



Die Expo Real 2015 beginnt für mich bereits am Sonntag mit der Entscheidung, auf dem Oktoberfest keine kurzen Lederhosen zu tragen. Eine dunkelblaue Strickjacke mit Reißverschluss muss die Brücke zur nostalgisch bajuvarischen (Ver-)Kleiderordnung herstellen. „Viii va Co loo nii a!“ Ich komme nicht rein in den Freudentaumel und werde auf meiner Flucht vor der Spaßgesellschaft von mitreißenden Trommlern abgelenkt. Musiker aus Angola und Sambia spielen vor der Wiesn groß auf und animieren Touristen in Dirndl und Lederhosen zum ausgelassenen Mittanzen. So kann das auch gehen, Ankommenskultur.

Am Montag steige ich, wie die meisten, am Morgen bereits durchschwitzt aus der überhitzten U-Bahn und springe auf das alljährliche Messekarussell, aus dem ich erst leicht schwindelig und heiser am Mittwoch in den Flieger zurück nach Berlin wechsele. Bis dahin folgt ein Gesprächspartner dem anderen. Alle haben unterschiedliche Themen, widerstreitende Blickwinkel und eigene Interessen. Sie zusammen zeichnen ein vielstimmiges Bild vom Zustand einer Branche, in der Baukultur erklärt und Work-Life-Balance gerechtfertigt werden muss.

In Halle A2 begründet Reiner Nagel, Präsident der Bundesstiftung Baukultur, warum die Stiftung überhaupt auf der Messe vertreten ist („Habt ihr das nötig?“). Auf dem Podium stellt er „Erfolg durch Baukultur in der Immobilienwirtschaft“ zur Diskussion. Matthias Sauerbruch beginnt bei seiner Definition von Baukultur bei Vitruvs Firmitas und vergisst auch die Prozesskultur nicht. Achim Nagel spricht von guter Architektur als

Krisenvorsorge. Deutlich wird das Thema durch eines meiner Lieblingsnachschatzwerke: das „Handbuch der Baukultur“.

Mit akribischer Genauigkeit sind darin über 2.000 Stiftungen, Universitäten, Hochschulen, Institute, Akademien, Museen, Archive, Galerien, Vereine, Initiativen, Verlage, Zeitschriften, Internetdienste, Bund, Länder, Kommunen, Gestaltungsbeiräte, Kammern, Verbände und Preise vorgestellt, die sich zum Ziel gesetzt haben, Baukultur in Deutschland zu befördern. Ein reiches, kräftiges, offenes Netzwerk, verwurzelt und verbunden mit vielen gesellschaftlichen Gruppen. Was kann mehr Zuversicht vermitteln als dieses riesige gesellschaftliche Bündnis für Baukultur? Aber wo findet sich das auf der Messe wieder?

Beim Abendessen im Keller der Bayernpost verweist Wolfgang Tiefensee als thüringischer Wirtschaftsminister wie zur Bestätigung auf das Jahr 2019: Dann wird das Bauhaus 100 Jahre alt und die Stifterfiguren der Baukultur groß gefeiert! Trotzdem sehen für Christoph Gröner die heutigen Häuser kaum anders aus als das Haus seiner Kindheit. Er fragt zu Recht, womit sich die Immobilienentwicklung denn in den letzten Jahrzehnten eigentlich beschäftigt hat?

Am Dienstag fragt Nadine Heinrich, Journalistin für das „BauNetz“: „Wie geht Immobilienmesse, und welche Rolle spielt hier Baukultur?“ Mmh, „Wie zufrieden sind Sie mit der Baukultur auf der Expo?“ steht jedenfalls nicht auf dem Ausstellerzufriedenheitsfragebogen der Messe. Hier sind vor allem große Händler und Entwickler, Netzwerker, Schnelldreher, institutionelle Käufer

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 mit Helge Schmidt gemeinsam 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.

und Verkäufer, große Fonds und Versicherungen, die mit den dicken Hosen auf den Ozeantankern, unterwegs. Baukultur steht für diese Hochsekapitäne an der Isar nicht ganz oben auf der Agenda. Denn die Branche ist in einem Rausch. Die niedrigen Zinsen, eine leidliche Wirtschaftsentwicklung, langfristiger Zugang in die Städte: Der Wind steht günstig, alle Segel sind gesetzt, vor uns das offene Meer. Was kann da noch schiefgehen?!

Bundesbauministerin Barbara Hendricks spricht mittlerweile nicht mehr von 250.000, sondern von mindestens 350.000 neuen Wohnungen, die, befeuert durch die gestiegene Zahl an Flüchtlingen, pro Jahr in Deutschland benötigt werden. Auch neue Büros werden wieder gebraucht, wie Bulwiengesa in ihrer Studie zu Berlin im Wandel feststellt. Wir selbst sind Zeugen, wurden mit unserem Büro aus dem schönen GSW-Hochhaus durch das Rocket Internet Imperium vertrieben. Die haben gleich das ganze Haus mit 19.000 Quadratmetern gemietet.

Tatsächlich haben die Städte in diesen Boomzeiten enorme Chancen, ihre Potenziale zu verwirklichen, Branchen wieder zu revitalisieren, große Stadtverdichtungen und -erweiterungen erfolgreich anzugehen. Geld flutet den Markt wie die Niagarafälle eine Badewanne. Fonds, Versicherungen, Banken, sie alle wollen die Riesenparty nicht verpassen.

In dieser mit Euphorie geschwängerten Bierzeltstimmung tun sich Innovationen mitunter schwer. Ein Projektentwickler von einem großen Wohnungsbauer fragt sich, was für Innovationen er hausintern überhaupt durchbringen kann, wenn ihnen jede noch so konventionelle Wohnung in München aus den Händen gerissen wird. Never change a winning horse...

Aber es geht noch weniger: Barry Leddy aus Irland war die Jahre nach der Krise nach Malaysia ausgewandert. Jetzt ist er zurück. Er erzählt die folgende Geschichte von einem Makler aus Dublin aus vormaligen Boomzeiten: Auf die wiederholte Frage des Entwicklers, warum die Werbeprospekte immer noch nicht fertig sind, deutet der alte Vertriebshaudegen mit seinem Finger auf seine ausgestreckte Zunge und antwortet genervt: „That's me brochure!“ Was kann da noch schiefgehen? Jörn Walter ist einer der langjährigen Fahrensmänner, vielleicht zurzeit der bedeu-

tendste Stadtbauer und Oberbaudirektor des Landes. Er kennt das alles und ist überzeugt: Der nächste Absturz kommt bestimmt. Ich erinnere mich auch. 2008 war Berlin noch eine schrumpfende Stadt. Nicht einmal 2.000 Wohnungen wurden in dem Jahr fertiggestellt. Der Bürobau kam komplett zum Erliegen.

In diesem Jahr erwartet Engelbert Lütke Daldrup, Staatssekretär in der Berliner Senatsverwaltung, Baugenehmigungen für 200.000 Wohnungen! Regula Lüscher, Berliner Senatsbaudirektorin, ist von der allgemeinen Euphorie angesteckt: „Ich bin begeistert!“ Aber die Kapazitäten in ihrem Amt reichen für all die Projekte nicht aus. Peter Jorzick, Hamburg Team, kann das bezeugen: „Sechs Jahre für einen Bebauungsplan sind eine zu lange Zeit!“ Nachbarschaften, die sich gegen Bauvorhaben zusammenschließen, politische Kleinkriege zwischen den Fraktionen auf lokaler Ebene und unterbesetzte, überforderte Planungsämter verlangsamen die Verfahren zu Schneckenrennen.

Aber der Boom rüttelt auch am Selbstverständnis der Branche und deckt interne Schwächen auf. Gleich zur ersten Projektbesprechung kündigt der Geschäftsführer an, eine Projektleiterin auf das Projekt zu setzen. Da der Firmeneigentümer bis zum Bäumchen des Verkaufsmodells noch alles selber entscheiden will, sind Konflikte, Kosten- und Terminverzögerungen zu erwarten. Ein Grundproblem der Branche. Klare Entscheidungsstrukturen schaffen und Verantwortung abgeben fällt so schwer. Doch gerade in Ichweißnichtwasichzuersttunsoll-Zeiten entscheidet die Qualität der Zusammenarbeit über den Projekterfolg.

Auf meiner Suche nach den Gründen, warum die Immobilienbranche meint, ohne Frauen auszukommen, bin ich auch fündig geworden. Ein erfahrener Anwalt einer großen Kanzlei: Wenn einer beim Bewerbungsgespräch mit Work-Life-Balance und so kommt, das geht gar nicht bei mir! Ich mag ja Frauen wirklich gerne! Aber es ist schon blöd, dass praktisch alle nach zwei Jahren unsere Kanzlei wieder verlassen, um Richter oder so was zu werden. Völlig unerklärlich! Albert Heinermann hat von möglichen Antworten gehört: Die Generation Y ist die erste Generation, die wirtschaftlich unabhängig ist und ein ausgewogenes Leben führen will. Na, so was! «

Wenn es boomt, erinnert sich kaum jemand mehr an die Krisen der Vergangenheit. Auch Baukultur und Innovationen tun sich in Boom-Zeiten mitunter schwerer. Genauso war es in diesem Jahr auf der Expo Real.

Vermarktung & Management

Immobilienmanagement

Einsparpotential bei DAX 30 Unternehmen

30 Milliarden Euro kostet die operative Gebäudebewirtschaftung bei den Dax-30-Unternehmen. Davon sind mindestens zehn Prozent leicht einsparbar durch eine Professionalisierung des Immobilienmanagements.

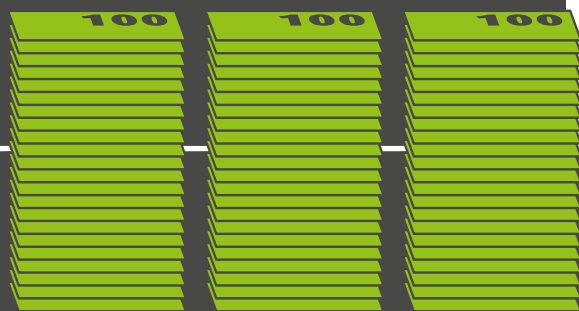
Dafür notwendige Maßnahmen:

1. Mietvertragsverhandlungen zum richtigen Zeitpunkt
2. Flächenoptimierungen
3. Standortoptimierungen
4. Energieeffizienzmaßnahmen
5. Bauliche Veränderungen

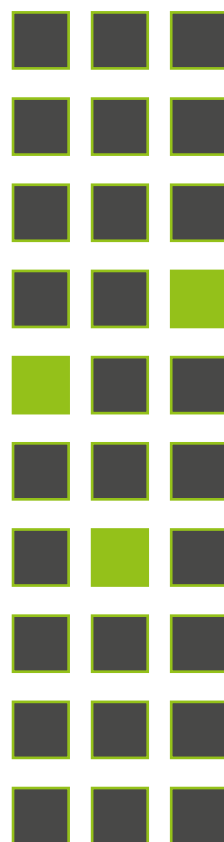
10%

Einsparungspotenzial beim Immobilienmanagement – das entspricht

3.000.000.000 Euro



DAX



MIETERSTUDIE

48 Prozent der Senioren halten Wohnung für unzureichend ausgestattet

Es fehlt an Wohnraum für Senioren. Das Ziel: Senioren möglichst lange in den eigenen vier Wänden halten. Für die älter werdende Gesellschaft in Deutschland fehlt es den Mietern zufolge an geeignetem Wohnraum. 48 Prozent der Senioren sagen, dass sich ihr Hauseigentümer bei der Barrierefreiheit von Haus und Wohnung nicht ausreichend engagiert. Jeder zweite Befragte beklagt sich über fehlende Fahrstühle. Das zeigt eine Studie der TAG Immobilien AG gemeinsam mit der TU Darmstadt. Derzeit leben von bundesweit insgesamt elf Millionen Seniorenhaushalten nur fünf Prozent in barrierefreien Wohnungen. Das Ziel müsse sein, ältere Menschen zu unterstützen, damit sie möglichst lange selbstständig in ihren eigenen vier Wänden leben können, so Claudia Hoyer, Vorstand der TAG Immobilien und zuständig für das Immobilienmanagement. Das ginge auch mit kleineren Projekten.

Jeder zweite befragte Senior vermisst ein Engagement des Eigentümers bei der Nachbarschaftshilfe. Auch Freizeitangebote oder Unterstützung bei der Versorgung durch Einkaufsfahrten sind gefragt.

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: CBRE

„Dass die Preise zwei Monate in Folge zurückgehen, sehen wir nicht so häufig“

Thilo Wiegand, Vorsitzender des Vorstands der Europace AG, zum Rückgang des EPX-Gesamtindex um 0,24 Prozent auf 122,53 Punkte und des Teilindex für Eigentumswohnungen um 0,88 Prozent.

DIE VERMIETERBESCHEINIGUNG IST ZURÜCK – BUSSGELDBEWEHRT

Laut neuem Melderecht sind Vermieter seit dem 1. November 2015 wieder verpflichtet, bei der An- und Abmeldung des Mieters beim Einwohnermeldeamt mitzuwirken. Der Vermieter oder eine beauftragte Person – etwa der Verwalter – muss dem Mieter den Ein- oder Auszug innerhalb von zwei Wochen schriftlich oder elektronisch bestätigen. Die Bestätigung muss folgende Daten enthalten: Name und Anschrift des Vermieters, Art des meldepflichtigen Vorgangs mit Einzugs- oder Auszugsdatum, Anschrift der Wohnung, Namen der meldepflichtigen Personen. Durch die Vermieterbescheinigung soll Scheinanmeldungen wirksamer begegnet werden. Bei Verstößen drohen Bußgelder von bis zu 50.000 Euro.



Imtech-Zentrale in Hamburg

INSOLVENZFOLGEN**ARE kauft Imtech Brandschutz GmbH**

Die ARE Beteiligungen GmbH hat die Imtech Brandschutz GmbH, eine Tochtergesellschaft der insolventen Imtech-Gruppe, gekauft. Das teilten die Insolvenzverwalter von Imtech und der ebenfalls insolventen Brandschutz GmbH in Hamburg mit. Das Unternehmen werde umbenannt in SysteeX Brandschutzsysteme GmbH. Damit ist die letzte größere Imtech-Tochter verkauft.

Von 476 Arbeitsplätzen blieben 418 erhalten, heißt es in der Mitteilung. Die deutsche Imtech war bereits in der Woche zuvor an eine Familienstiftung der Zech Group in Bremen verkauft worden.

Die Imtech-Insolvenz hatte vor allem auch deshalb große öffentliche Aufmerksamkeit gefunden, weil der Bauausrüster wesent-

liche Leistungen für den unfertigen Hauptstadtflughafen BER zu erbringen hat und zeitweise nicht mit voller Kraft arbeiten konnte, was zu Verzögerungen führte. Der Erwerber ARE Beteiligungen ist bereits Eigner der ARE Deutzen GmbH. Dahinter steht Geschäftsführer Manfred Garrels. Das Unternehmen beschäftigt sich mit der Altlastensanierung kontaminierter Böden, Umwelttechnik und Entsorgung.

RECHT**Aktuelle Urteile****WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT S.48**

48 Urteil des Monats: Instandsetzung – Übersendung eines Preisspiegels kann genügen **Unbestimmter Beschluss:** Zumindest anfechtbar...

49 Eigentümersammlungen: Keine Pflicht zur Teilnahme

Kopfprinzip: Immer abdingbar

Originalvollmacht: Auf Verlangen vorzulegen

50 Werdender Eigentümer: Zahlungspflichtigen nach Abtretung

Veräußerungszustimmung: Streitwert bemisst sich nach Kaufpreis

Maßgabe des Einzelfalls: Leinenzwang für Hunde (und weitere Urteile)

MAKLERRECHT S.44

44 Maklerprovision bei Verflechtung mit dem Verkäufer: Ein Provisionsanspruch kann sich eventuell nach dem Einzelfall ergeben

MIETRECHT S.51

51 Urteil des Monats: Mietmangel nach Vertragsbeendigung **Kündigung:** Verstoß gegen Betriebspflicht

52 Verkehrssicherung: Verhinderte Streuung **Ladenmieter:** Wie kann Betriebspflicht vereinbart werden?

Keine Kündigung: Untervermietung ohne formelle Erlaubnis (und weitere Urteile)

ANZEIGE



Ihr Partner
für das komplexe Thema

**Heizkostenabrechnung
Betriebskostenabrechnung**

**Nutzen Sie neue
Ertragsquellen
durch Selbstabrechnung!**

Alles aus einer Hand:

Softwarelösungen
Heiz- und Betriebskostenabrechnung
Heizkörpererkennung und Bewertung

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

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

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

Blitzbilanz Bestellerprinzip

Seit dem 1. Juni gilt das Bestellerprinzip. Als vorläufige Zwischenbilanz scheint das Makler-Massensterben zwar ausgeblieben zu sein. Dennoch: Rückläufige Auftragerteilungen gibt es. Die Makler werden dabei jedoch unterschiedlich in Mitleidenschaft gezogen.

Stimmen



Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und habe noch nie so viel gearbeitet wie jetzt. Die Gesetzesänderung hat uns ein erhebliches Mehr an Erklärungsarbeit abverlangt.

Karin Grossmann, Geschäftsführerin der HomeCompany Agentur Essen und Bochum

Für den Vorstand des RDM Bezirksverbandes Düsseldorf, Jörg Schnorrenberger, hat das Bestellerprinzip eine weitere Marktberreinigung zur Folge. „Verbands-Makler sind eigentlich die Profiteure“, meint er. Viele „Küchentischmakler“, also Makler ohne das Angebot von Servicedienstleistungen, verschwänden vom Markt. „In vielen Bereichen unseres Berufsverbandes hat sich nichts geändert, da dort seit geraumer Zeit provisionsfrei für Mieter angeboten wird“, sagt Schnorrenberger. Eine Veränderung der Marktlage vermutet vorsichtig auch Burkhard Blandfort, Vorsitzender des IVD West. „Das ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht empirisch zu belegen. Klar ist aber, dass durch das neue Gesetz diejenigen, die bisher zum größten Teil mit der Vermittlung von Mietwohnraum ihren Lebensunterhalt bestritten haben, existenzgefährdend bedroht sind. Darüber hinaus entstand zuletzt der Eindruck, dass es aufgrund der Verunsicherung vieler Vermieter zu einer gewissen Angebotsverknappung gekommen ist.“

AUFTRÄGE KOMMEN VERHALTENER Auch Branchenvertreter aus dem südlichen Teil Deutschlands notieren einen spürbaren Wechsel im Markt. Wolfgang Zass, der Immobiliendienstleistungen in Nürnberg und Pfarrkirchen anbietet, bemerkt eine verschlechterte Angebotslage. „Aus meiner Erfahrung hat sich der Markt vehement verändert und die Angebotslage verschlechtert.“ Da gerade private Vermieter wenig Erfahrung mit der Vermietung und allen den damit verbundenen Arbeiten hätten, seien diese über den Arbeitsaufwand überrascht. „Neben dem Zeitaufwand herrscht oft große Unsicherheit, den geeigneten und passenden Interessenten zu finden“, sagt Zass. Für Interessenten habe sich die Lage ebenfalls verschlechtert, da Mietobjekte dadurch sehr zeitverzögert und oft unprofessio-

nell ausgeschrieben würden. Zudem sei die Bearbeitung sehr schleppend. Mike Frühhoff, Inhaber der Frühhoff & Partner Grundstücksverwaltungs- und Immobilienengesellschaft mbH in Essen, sieht die Situation indes verhalten optimistisch. „Bei mir persönlich hat sich nicht viel verändert. Was sich geändert hat, ist, dass die Aufträge, die früher sehr freizügig durch die Vermieter vergeben wurden, nun verhaltener in den Markt gelangen. Ich glaube aber, dass nach einer Phase der Rückgänge sich die Auftragslage auf deutlich höherem Niveau stabilisieren wird. Mittelfristig werden sich die meisten Vermieter, die sich im Moment selbst versuchen, wieder an den fachkundigen Makler wenden. Sie werden dann festgestellt haben, dass mit der Vermietung eine Menge Arbeit verbunden ist. Zudem lässt sich die Vermietung über Makler auch steuerlich geltend machen, und schließlich können sie den Makler in Regress nehmen, wenn dieser sich nachweisliche Fehler geleistet hat.“

Ähnlich sieht das Manfred Osterhoff, Reibholz Immobilien in Essen und jahrzehntelang Vorstandsmitglied des RDM Bezirksverbandes Essen. „Es gibt eine spürbare Veränderung seit dem 1. Juni 2015. Diese besteht vor allem darin, dass der eine oder andere Vermieter sich selbst um Nachfolgemietern bemüht, um Maklerkosten zu sparen. Hierbei entstehen häufig Mietausfälle durch Leerstandszeiten, die eine übliche Maklerprovision übersteigen. Mit anderen Worten: Wie zu erwarten war, bemühen sich einige ‚sparsame‘ Vermieter, ihre Wohnungen selbst an den Mann oder die Frau zu bringen. Dass dies auch mit Zeitaufwand und Kosten, die bisher vor der Änderung vom Makler getragen wurden, einhergeht, wird früher oder später in die Erfahrungen der Vermieter eingehen und die klassische Maklertätigkeit beleben, die zumindest vorübergehend durch das neue System einschränkt ist. Bei institu-

SUMMARY » Was das Bestellerprinzip für Makler bedeutet, ist im Moment empirisch noch nicht zu belegen. » **Schwarze Schafe**, die durch die Hintertür kreativ Gebühren erfinden und damit den Grundgedanken des Bestellerprinzips konterkarieren, gibt es, allerdings seien dies Ausnahmen, meint der Maklerverband IVD. » **Es gibt auch Profiteure** des neuen Gesetzes: Der Branchendienst Deutsche Startups meldete schon im Juli 2015 mehr als 30 neue Firmen. Prinzipiell funktionieren diese Plattformen wie Partnersuchbörsen. **Bestimmte Informationen sind kostenpflichtig**, jedoch weit günstiger als die gängigen Maklercourtage. Die meisten dieser Neulinge agieren regional mit Achtungserfolg.

tionellen Vermietern ändert sich ohnehin wenig, weil diese entweder eigene Mitarbeiter beschäftigen oder Verwaltungsfirmen bezahlen, die für das Vermietungsmanagement zuständig sind.“

DIE SCHWARZEN SCHAFE DER BRANCHE

Und gibt es sie oder nicht oder nur angeblich: die schwarzen Schafe der Branche? Die raffiniert durch die Hintertür kreativ Gebühren erfinden und damit den Grundgedanken des Bestellerprinzips konterkarieren? Eher nein, lauten fast einhellig die Aussagen der Befragten, etwa von Burkhard Blandfort: „Der IVD rät allen seinen Mitgliedern, sich gesetzeskonform zu verhalten und sich mit der aktuell gültigen Rechtslage zu arrangieren. Von erfolgreichen und rechtlich sauberen ‚Umwegen‘ um das Bestellerprinzip ist uns nichts bekannt“, sagt er.

Die „Süddeutsche Zeitung“ wurde allerdings durchaus fündig. Sie berichtet von der Erfindung neuer Gebühren, beispielsweise Vertragsausfertigungsgebühren in Höhe von mehreren hundert Euro. Gern ließen sich manche Makler auch im Nachhinein einen Suchauftrag ausfüllen, um dann dem geneigten Interessenten die gegebenenfalls umkämpfte Wohnung zuzuschlagen. In Abrede stellte diese Vorkommnisse keiner der Befragten. Fairerweise muss aber angemerkt werden, dass sich die Szenen einer trickreichen Maklerprovision eher in den wohnraumknappen Ballungsgebieten wie Hamburg, München und zunehmend wohl auch in Berlin finden lassen.

NEUE PLATTFORMEN AUF DEM MARKT

Des einen Freud, des anderen Leid: So lassen sich die Auswirkungen des Bestellerprinzips auch bewerten. Der Branchendienst Deutsche Startups meldete schon im Juli 2015 mehr als 30 Firmen, die sich im Zuge der Gesetzesänderung gegründet haben. Prinzipiell funktionieren diese

Plattformen wie Partnersuchbörsen. Bestimmte Informationen oder Individualisierungen sind kostenpflichtig, jedoch weitaus günstiger als die gängigen Maklercourtage. Die meisten dieser Neulinge agieren regional mit Achtungserfolg. Das wird sich möglicherweise ändern, wofür der Anbieter Immobilienscout24 als Beweis steht.

NISCHENMAKLER FÜRS MÖBLIERTE

Für Jörg Schnorrenberger sind auch die Vermittler von möblierten Wohnungen Nischenmakler, die durch die Gesetzesänderung besonders angesprochen sind und extrem viel Kommunikationsarbeit leisten müssen. Davon kann Karin Grossmann, Geschäftsführerin der HomeCompany Agentur Essen und Bochum, ein Lied singen. „Ich bin seit 20 Jahren selbstständig und stelle fest, dass ich in den letzten 20 Jahren noch nie so viel gearbeitet habe wie jetzt. Die Gesetzesänderung hat uns ein erhebliches Mehr an Erklärungsarbeit abverlangt. Jeder Vermieter und Mieter musste einzeln auf die Veränderungen hingewiesen werden. Mittlerweile hat sich ein ansehnlicher Bestand an möblierten Wohnungen gesammelt, Tendenz steigend. Statistisch gesehen wechselt heutzutage jeder Dritte unter 30 Jahren bis zu fünf Mal den Wohnort. Theoretisch müsste der Vermieter, der mehrmals im Jahr einen Mieterwechsel bekommt, die Courtage dafür bezahlen. Das ist aber praktisch so nicht umzusetzen. Wir legen eine Staffelp Provision um und berechnen dem Vermieter je nach gemieteten Monaten rund 15 Prozent pro monatlicher Mietzahlung. Bislang können damit alle leben. Interessant ist, dass sich jetzt verstärkt auch Universitäten an uns wenden. Es hat sich dort herumgesprochen, dass die Mieter qua Gesetz von Courtage frei gestellt sind.“

Rolf Steinebach, Essen

Stimmen



Verbands-Makler sind die Profiteure des Bestellerprinzips. Viele „Küchentischmakler“, also Makler ohne Servicedienstleistungen, verschwinden vom Markt. In vielen Bereichen unseres Berufsverbandes hat sich nichts geändert, da dort seit geraumer Zeit provisionsfrei für Mieter angeboten wird.

Jörg Schnorrenberger,
Vorstand des RDM Bezirksverbandes Düsseldorf



Aus meiner Erfahrung hat sich der Markt vehement verändert und die Angebotslage verschlechtert.

Wolfgang Zass, Anbieter von Immobiliendienstleistungen in Nürnberg und Pfarrkirchen

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München



Maklerprovision bei Verflechtung mit dem Verkäufer

Wer als Asset-Manager für den Veräußerer eine Vielzahl von Wohneinheiten bei einer monatlichen Vergütung betreut, kann eigentlich nicht als Makler für den Käufer gegen Entlohnung tätig werden, da zwischen dem Veräußerer und dem Makler eine dauerhafte wirtschaftliche Verflechtung anzunehmen ist (unechte Verflechtung). Ein Provisionsanspruch kann sich aber gleichwohl nach den Umständen des Einzelfalls ergeben.

OLG Schleswig, Urteil vom 19.03.2015 - 16 U 117/14

SACHVERHALT: Der klagende Makler verlangt von dem Käufer für die Vermittlung des Kaufes von drei Mehrfamilienhäusern eine Käuferprovision. Der Käufer bestreitet, mit dem Makler überhaupt einen Vertrag geschlossen zu haben; jedenfalls sei ein solcher Vertrag wegen einer Verflechtung zwischen dem Makler und dem Verkäufer unwirksam.

Der Makler ist gleichzeitig als Asset-Manager für 731 Einheiten einer großen Immobilienholding gegen eine monatliche Vergütung tätig.

Diese Holding bittet den Makler zur Vermarktung von 44 Wohneinheiten gegen Innenprovision. Diese 44 Wohneinheiten verwaltet der Makler auch als „Asset-Manager“ für die Immobilienholding.

Der Makler übersandte dem beklagten Käufer zunächst ein Exposé mit einem Provisionshinweis. Der klagende Makler bat den Käufer später, die Provisionsabrede zu bestätigen, indem er ihm eine E-Mail schrieb:

„Bitte bestätigen Sie, dass mir aus dem Ankauf der Häuser ein Provisionsanspruch von 3 % zzgl. Mehrwertsteuer vom beurkundeten Kaufpreis zusteht.“

Der Beklagte antwortete ebenfalls per E-Mail kurz und knapp: „o. k.“

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Beide Instanzen gaben dem Makler Recht. Denn mit dem E-Mail-Verkehr haben der Makler und der Beklagte einen Maklervertrag abgeschlossen. Der Provisionsanspruch scheitert auch nicht an der hier tatsächlich vorliegenden unechten Verflechtung des Maklers mit dem Verkäufer, weil zum

Maklervertrag auch ein selbstständiges Provisionsversprechen abgeschlossen wurde. Da der Beklagte im Prozess selber bestätigte, dass er von der Verflechtung des Maklers mit dem Verkäufer, der Immobilienholding, Kenntnis gehabt habe, kann er sich im Nachhinein nicht mehr auf diese Verflechtung berufen. Da sich der Beklagte trotz dieser Kenntnis in seinem E-Mail-Verkehr zur Zahlung einer Provision verpflichtet hat, liegt ein selbstständiges Provisionsversprechen vor, sodass es auf eine schädliche Verflechtung nicht ankommt.

PRAXISHINWEIS: Man unterscheidet grundsätzlich die Fälle der echten und unechten Verflechtung. Bei der echten Verflechtung liegt ein gesellschaftsrechtliches Beherrschungsverhältnis vor. Bei der unechten Verflechtung fehlt es an einem Beherrschungsverhältnis, aufgrund dessen der Makler und eine Hauptvertragspartei keine Fähigkeit mehr zu selbstständiger, voneinander unabhängiger Willensbildung haben. Dennoch ist auch bei der unechten Verflechtung die Verbindung des Maklers mit der Gegenseite derart, dass sich der Makler in einem institutionalisierten Interessenkonflikt befindet, der ihn zur sachgerechten Wahrung der Interessen seines Auftraggebers ungeeignet erscheinen lässt. Auch derjenige kann nicht als Makler für die andere Partei gegen Entlohnung tätig sein, der zum Vertragsgegner seines Kunden in einer solchen Beziehung steht, dass er sich im Falle eines Streits bei regelmäßigem Verlauf auf die Seite des Vertragsgegners stel-

len wird. Ein solcher institutionalisierter Interessenkonflikt wird in der Rechtsprechung insbesondere im Fall des Handelsvertreters bejaht, der zugleich als Makler für Dritte fungieren will.

Im hiesigen Fall ist ausschlaggebend, dass unabhängig von einem Maklervertrag eine Provision verdient werden kann, wenn der die Provision Versprechende sie in Kenntnis der Umstände abgibt, die den Provisionsempfänger an einer Maklertätigkeit hindern, weil es ihm dennoch und gerade auf die Einschaltung dieser Person ankommt.

Für ein selbstständiges Provisionsversprechen reicht aus, dass der Maklerkunde die tatsächlichen Umstände kennt, die die Erbringung der Maklerleistung und infolgedessen die Käuferprovision ausschließen. Bei hinreichender Kenntnis der die Verflechtung begründenden Umstände, worüber nach Lage des Einzelfalls zu entscheiden ist, kann sich der Maklerkunde schlüssig darüber werden, ob es ihm auf eine echte Maklerleistung ankommt oder ob er sich auch unabhängig hiervon zur Zahlung einer Provision für den Erwerb des Kaufobjekts bereitfindet.

BERATERHINWEIS: Der Makler, dem bewusst ist, dass eine wirtschaftliche Verflechtung vorliegt, sollte diesen Umstand offenlegen und darauf hinwirken, dass zwischen ihm und seinem Maklerkunden ein selbstständiges Provisionsversprechen geschlossen wird. Denn die Vertragsfreiheit erlaubt es den Parteien, trotz einer provisionsverhindernden Verflechtung eine Provision zu vereinbaren. «



ca. 224 Seiten
ISBN 978-3-648-06920-2
Bestell-Nr. E16020
Buch: € 34,95 [D]
Erscheint November 2015

Mieteigentum effizient verwalten

Mit diesem Buch erhalten Sie das Handwerkszeug für eine effiziente Mietverwaltung: die gesetzlichen Rahmenbedingungen sowie wichtige Kennzahlen und Zusammenhänge der BWL. Aktuelle Themen wie die neue Rechtsprechung zur Mietpreisbremse sind enthalten. So können Sie Ihr Wissen in die Praxis umsetzen und unter Beachtung wichtiger betriebswirtschaftlicher Aspekte Ihre Verwaltung professionell und rentabel organisieren.

Jetzt bestellen: www.haufe.de/fachbuch (Bestellung versandkostenfrei),
0800 5050445 (Anruf kostenlos) oder in Ihrer Buchhandlung

HAUFE.

Die sieben Sünden im Wohnungseigentum

Hochmut, Geiz, Wollust, Zorn, Völlerei, Neid und Faulheit gelten nach der klassischen Theologie als Sünden. Nach der Lehre der katholischen Kirche zieht die (schwere) Sünde den zweiten Tod, die Höllenstrafe, nach sich, wenn man ohne vollkommene Reue und Buße stirbt. Auch bei Verwaltern werden Sünden oft streng bestraft.

Auch bei der Verwaltung von Wohnungseigentümergeinschaften treten immer wieder Fehler auf, die nicht auszusterben scheinen. Dem Verwalter droht dabei zwar nicht die Höllenstrafe, dafür in Einzelfällen zu seinen Lasten eine gerichtliche Kostenentscheidung nach § 49 Abs. 2 WEG, was ihm nicht weniger schlimm erscheinen mag.

DAS KREUZ MIT DER JAHRESABRECHNUNG

Mit Ausnahme der Heizkosten dürfen auch bei Leistungsbestimmungen einzelner Wohnungseigentümer keine Abgrenzungspositionen gebildet werden, so die noch herrschende Auffassung des BGH. Verstöße gegen das Abgrenzungsverbot führen zur Unwirksamkeit des Genehmigungsbeschlusses. Ferner ergibt sich das Abrechnungsergebnis, die so genannte Abrechnungsspitze, aus der Saldierung der tatsächlichen Kosten des Sondereigentums mit den Sollvorauszahlungen aus dem Wirtschaftsplan. Entscheidend ist daher nicht, ob und in welcher Höhe ein Eigentümer Vorauszahlungen geleistet hat. Vorjahressalden haben als periodenfremde Positionen in der Abrechnung nichts zu suchen!

Unausrottbar ist auch die Praxis, bei einem Eigentümerwechsel quotale Einzelabrechnungen zu erstellen. Vielmehr ist stets eine Abrechnung zu erstellen.

50+1 BESCHLUSSFÄHIGKEITSARITHMETIK

Vorbehaltlich einer abweichenden Vereinbarung in der Gemeinschaftsordnung legt § 26 Abs. 3 WEG in aller Klarheit fest, dass die Versammlung nur beschlussfähig ist, wenn mehr als die Hälfte der Miteigentumsanteile anwesend oder vertreten sind. Häufig wird dessen ungeachtet die Eigentümerversammlung abgehalten. Beschlüsse einer nicht beschlussfähigen Versammlung sind aber auf Anfechtungsklage hin unwirksam. Ohne Hinweis auf diese Konsequenz handelt der Verwalter,

der eine solche Versammlung gleichwohl abhält, grob schuldhaft. Oft begegnet die Praxis diesem Umstand durch eine Eventualeinberufung. Mit der Einberufung zur Erstversammlung wird für den Fall der Beschlussunfähigkeit vorsorglich bereits eine Einladung für eine Versammlung unmittelbar im Anschluss (30-Minuten-Regel) terminiert. Dies ist als Verstoß gegen § 25 Abs. 4 WEG zu bewerten und nur durch Vereinbarung in der Gemeinschaftsordnung zu regeln. Enthält sie eine Öffnungsklausel, kann die Eventualeinberufung im Beschlusswege geregelt werden. In diesem Fall besteht die elegantere Lösung indessen darin, zu beschließen, dass jede Eigentümerversammlung, ungeachtet der erschienenen oder repräsentierten Miteigentumsanteile, stets beschlussfähig sein soll.

NICHTÖFFENTLICHKEITSGRUNDSATZ Viele Versammlungen erweisen sich quasi als Familienfeiern. Ehegatten, Eltern etc. nehmen teil. Wirkt sich die Teilnahme Dritter auf das Abstimmungsergebnis kausal aus, können Beschlüsse erfolgreich angefochten werden.

In Einzelfällen mag es schützenswerte Interessen geben (Krankheit, Behinderungen), dass ein Eigentümer einen Beigeleiter zur Versammlung stellt. Dies ist unproblematisch. Geschäftsordnungsbeschlüsse, die es Dritten erlauben, an der Versammlung teilzunehmen, sind per se nicht anfechtbar, die darauf beruhenden Beschlüsse sind es gleichwohl. Dritte haben in Einzelfällen die Berechtigung, teilzunehmen, wenn dies im Kollektivinteresse ist. In allen anderen Fällen ist dem Verwalter zwingend zu raten, Dritte von der Teilnahme auszuschließen.

SCHRIFTFORMERFORDERNIS: FAX REICHT NICHT Häufig regeln Gemeinschaftsordnungen, dass eine Vertretung durch schriftliche Vollmacht nachgewiesen wer-

AUTOR



Stephan Volpp ist ausschließlich im privaten Immobilienrecht (wie Wohnungseigentumsrecht, Mietrecht, Maklerrecht)

tätig. Als Dozent und Referent ist er bundesweit bei Seminar- und Fortbildungsveranstaltungen gefragt. www.kfhv-anwaelte.de

SUMMARY » Jahresabrechnung, Beschlussfähigkeitsarithmetik, Nichtöffentlichkeitsgrundsatz, Schriftformerfordernis, Zitterbeschluss, Verpflichtungsbeschlüsse der Eigentümerversammlung, Zahl der Beiräte:

Überall gibt es Fallstricke. Der Beitrag nennt zumindest die wichtigsten ...

den muss. Schriftform bedeutet hier Originalvollmacht mit Originalunterschrift.

Der Verwalter sollte insbesondere beim vereinbarten Schriftformerfordernis Vollmachten, die dem nicht genügen, zurückweisen. Dies gilt besonders dann, wenn ihm selbst Vollmacht erteilt wird. Er muss eine formunwirksame Vollmacht aber so rechtzeitig zurückweisen, dass es dem Eigentümer möglich ist, einen anderen mit der Vertretung zu bevollmächtigen. Einem Eigentümer steht es frei, mehrere Personen zur Teilnahme an der Versammlung zu bevollmächtigen. Die Zurückweisung einzelner Vollmachten ist nur in wenigen Einzelfällen rechtmäßig.

zung der Eigentümerversammlung zu verkünden. Ein grobes Verschulden dürfte ausscheiden, wenn der Verwalter nach erfolgter Aufklärung einen Beschluss zur Geschäftsordnung fassen lässt, wonach die Mehrheit darüber entscheidet, dass der Beschluss trotz Aufklärung und Risiko als „angenommen“ verkündet werden soll. Dies hindert nicht die Rechtswidrigkeit des daraufhin erfolgten Beschlusses, dieser ist auf Anfechtung hin regelmäßig für unwirksam zu erklären. Es zeugt aber von der Kompetenz des Verwalters, die bei der Überprüfung des groben Verschuldens im Sinne des § 49 Abs. 2 WEG positiv zu berücksichtigen sein wird.

zurückzubauen. Widrigenfalls soll ein Rechtsanwalt mit der Vertretung der Interessen der Mitglieder der Eigentümergemeinschaft beauftragt werden. Enthalten die Beschlüsse Verpflichtungen, kann Klage aus § 1004 BGB nicht erhoben werden.

WIE VIELE BEIRÄTE NOCHMAL? Der BGH hat mit Urteil vom 04.12.2009 - V ZR 44/09 bestätigt, dass der Verwaltungsbeirat aus drei Mitgliedern zu bestehen hat, was sich aus § 29 Abs. 1 WEG ebenfalls ergibt. Weniger oder mehr Verwaltungsbeiräte können nur durch nicht angefochtenen Mehrheitsbeschluss bestellt werden. Erreichen also nicht drei Eigentümer die



RICHTIG ZITTERN, DER VORSCHALTBE-SCHLUSS Der BGH hat mit seiner Jahrhundertentscheidung vom 20.09.2000 (ZWE 2000, 518) den Anwendungsbereich so genannter Zitterbeschlüsse eingeschränkt. Er liegt vor, wenn von Gemeinschaftsordnung oder Gesetz abgewichen wird. Er erwächst nach Ablauf der Anfechtungsfrist in Bestandskraft. Voraussetzung ist aber, dass für die zu regelnde Angelegenheit Beschlusskompetenz besteht. Trifft das nicht zu, ist der Beschluss nichtig. Zitterbeschlüsse sind praxisrelevant bei baulichen Veränderungen, nicht beschlussfähiger Eigentümerversammlung, Beschlüssen, die nicht Gegenstand des Einberufungsschreibens sind, und vielem mehr. Es ist ein Fehler des Verwalters, Zitterbeschlüsse ohne vorherige Aufklä-

VERPFLICHTUNGSBESCHLÜSSE DER EIGENTÜMERVERSAMMLUNG Der BGH hat in der so genannten „Kehrwochenentscheidung“ entschieden, dass die Eigentümerversammlung keine Kompetenz hat, einzelne Eigentümer zur tätigen Mithilfe zu verpflichten. Ein entsprechender Beschluss ist nichtig. Mit Entscheidung vom 18.06.2010 – 2010 V ZR 193/09 – bestätigt der BGH diese Rechtsauffassung auch für Verpflichtungsbeschlüsse, wonach ein Eigentümer verpflichtet sein soll, eine bauliche Veränderung zu entfernen. Auch dieser Beschluss ist nichtig. Die Vorgaben des BGH werden in der Verwaltungspraxis kaum beachtet. Rechtmäßig ist nur ein Beschluss, der den Verwalter ermächtigt, einen Eigentümer aufzufordern, eine bauliche Veränderung (unter Fristsetzung)

einfache Mehrheit, sind nicht automatisch diejenigen bestimmt, die über die Mehrheit verfügen, vielmehr wäre die Beiratswahl insgesamt als „abgelehnt“ zu verkünden. Zittern (siehe oben) ist möglich, ratsam indessen nicht. Eine Blockwahl des Verwaltungsbeirates ist nur dann zulässig, wenn sämtliche im Block gewählten Eigentümer über die einfache Mehrheit verfügen. Auch dies wird in der Praxis quasi ignoriert.

Dem Verwalter sei Trost gespendet. Die vorstehenden Beispiele belegen, wie einfach es ist, ohne Sünde zu sein. Es reicht völlig aus, das Gesetz und die Gemeinschaftsordnung zu beachten. «

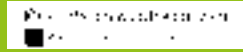
Stephan Volpp, Rechtsanwalt, Stuttgart

Wohnungseigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Urteil des Monats: Instandsetzung – Übersendung eines Preisspiegels kann genügen

Im Vorfeld der Beschlussfassung über größere Instandhaltungs- und Instandsetzungsmaßnahmen müssen mehrere Vergleichsangebote eingeholt werden. Insbesondere in größeren Wohnungseigentumsanlagen besteht allerdings keine Verpflichtung, diese Angebote den einzelnen Wohnungseigentümern zu übersenden. Hier kann die Übersendung eines Preisspiegels genügen, soweit den Wohnungseigentümern die Möglichkeit eingeräumt wird, sich eingehender über die Angebote zu informieren. LG München I, Urteil v. 06.10.2014, 1 S 21342/13 WEG

FAKTEN: Ein Beschluss der Wohnungseigentümer über die Vergabe von (größeren) Aufträgen zur Durchführung von Instandsetzungs- oder Instandhaltungsarbeiten verstößt regelmäßig gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn nicht zuvor mehrere Vergleichsangebote eingeholt worden sind. Vorliegend hatte der Verwalter drei Angebote verschiedener Firmen eingeholt und in einem Preisspiegel zusammengefasst. Dieser wurde den Eigentümern vor der Beschlussfassung übermittelt. Allein anhand des Preisspiegels ist zwar ein Vergleich der Angebote nicht ausreichend möglich. Den Eigentümern fehlt jedoch nicht bereits deshalb die Entscheidungsgrundlage, weil die Angebote selbst vorab

nicht übersandt wurden. Durch Übersendung eines Preisspiegels haben die Eigentümer aber sowohl im Vorfeld als auch in der Eigentümerversammlung Gelegenheit, sich weitergehend zu informieren. Letztlich besteht keine generelle Pflicht zur Übersendung von Alternativangeboten an sämtliche Eigentümer. Wesentlich ist, dass den Eigentümern aufgrund mehrerer Angebote ausreichende Informationsmöglichkeiten gegeben werden als Grundlage der zu treffenden Entscheidung. Es kommt nicht darauf an, in welcher Form die verschiedenen Angebote den Eigentümern zugänglich gemacht werden. Interessierten Eigentümern ist es durchaus zuzumuten, sich weitere Informationen im Wege der Einsicht in die Verwalter-

unterlagen zu beschaffen und ergänzende Fragen in der Versammlung zu stellen.

FAZIT: Die Entscheidung ist für die Verwalterpraxis zu begrüßen. Gerade bei umfangreichen Sanierungsmaßnahmen haben die einzelnen Angebote der Fachunternehmen einen erheblichen Umfang. So nun der Verwalter verpflichtet wäre, diese immer an jeden Eigentümer zu versenden, wäre der Verwaltungsaufwand immens. Insoweit muss also die Übersendung eines Preisspiegels genügen – mit dem Hinweis, dass Eigentümer wegen einzelner Angebote Einsicht in die Unterlagen nehmen können. Freilich müssen die Angebote in der beschlussfassenden Eigentümerversammlung zur Einsicht bereitliegen.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

UNBESTIMMTER BESCHLUSS

Zumindest anfechtbar ...

Beschlüsse der Eigentümer wirken für und gegen Sondernachfolger eines einzelnen Sondereigentums auch ohne Grundbucheintragung. Dies setzt voraus, dass immer ein aus einem Beschluss Verpflichteter allein aus der Lektüre des Textes erkennen kann, welchen Inhalt die getroffene Regelung hat. Genügt ein Beschluss dieser Anforderung nicht, ist er ungültig.

AG Kassel, Urteil v. 04.12.2014, 800 C 1010/14

FAKTEN: In der Eigentümerversammlung wurde mehrheitlich folgender Beschluss gefasst: „Sämtliche bauliche Maßnahmen einschließlich der Eingriffe in das Gemeinschaftseigentum, die den Änderungsvorbehalt in der Gemeinschaftsordnung betreffen und die nicht ausdrücklich und unmissverständlich genannt sind oder die dem Bestimmtheitsgrundsatz nicht genügen bzw. bei denen Zweifel an deren Bestimmtheit bestehen, erfordern die Zustimmung der Mehrheit der Wohnungseigentümer im Sinne von § 22 Abs. 2 WEG.“ Diesen Beschluss hatte der teilende Eigentümer erfolgreich angefochten. Er ist nicht hinreichend bestimmt. Aus dem Beschluss selbst ergibt sich nicht, welche Eingriffe die Eigentümer als solche angesehen haben, die vom Änderungsvorbehalt in der Gemeinschaftsordnung betroffen sind.

FAZIT: Angesichts der völligen Unbestimmtheit hätte das Gericht auch die Nichtigkeit des Beschlusses feststellen können. Nichtigkeit wegen Unbestimmtheit wurde beispielsweise bei folgender Formulierung angenommen: „Zur Herstellung des Gemeinschaftseigentums werden rechtliche Schritte gegen den Bauträger eingeleitet.“

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

EIGENTÜMERVERSAMMLUNGEN

Keine Pflicht zur Teilnahme

Wohnungseigentümer sind nicht verpflichtet, an Eigentümerversammlungen teilzunehmen oder diesen bis zum Ende beizuwohnen. Verlässt ein Eigentümer vorzeitig die Versammlung und führt so die Beschlussunfähigkeit herbei, bleibt es ihm unbenommen, die nach seinem Weggang gefassten Beschlüsse wegen Beschlussunfähigkeit anzufechten.

AG Neumarkt, Urteil v. 20.08.2015, 4 C 5/14 WEG

FAKTEN: Ein Eigentümer verließ aus Ärger die Versammlung. Hierdurch war die Gemeinschaft nicht mehr beschlussfähig. Der Eigentümer hatte die nach seinem Weggang gefassten Beschlüsse angefochten. Die beklagten Eigentümer sind der Meinung, der Eigentümer könne sich nicht auf die Beschlussunfähigkeit berufen, weil er sie selbst durch sein vorzeitiges Verlassen der Eigentümerversammlung herbeigeführt habe. Die Klage war dennoch erfolgreich. Dem Argument des Rechtsmissbrauchs konnte sich das Gericht nicht anschließen. Eine Pflicht, als Eigentümer an einer Eigentümerversammlung teilzunehmen oder dieser bis zum Ende beizuwohnen, ist dem WEG nicht zu entnehmen. Sie ergibt sich auch nicht aus einer etwaigen Treuepflicht als Eigentümer.

FAZIT: Zu berücksichtigen ist vor allem, dass das Verlassen der Versammlung wohl die einzige effektive Möglichkeit eines Eigentümers ist, sich gegen als rechtswidrig empfundene Beschlüsse zur Geschäftsordnung zu wehren, da eine eigenständige Anfechtbarkeit von solchen Beschlüssen ausscheidet, weil sie sich mit Beendigung der Eigentümerversammlung selbst erledigen und gegenstandslos werden.

KOPFPRINZIP

Immer abdingbar

Das Kopfstimmprinzip nach § 25 Abs. 2 WEG ist auch im Sachbereich des § 16 Abs. 3 WEG abdingbar.

BGH, Urteil v. 10.07.2015, V ZR 198/14

FAKTEN: Die Wohnanlage besteht vorliegend aus drei Wohnungen. Zwei dieser Wohnungen gehören einem Ehepaar. Auf der Eigentümerversammlung hatten die Eigentümer auf Grundlage der Bestimmung des § 16 Abs. 3 WEG die Änderung der Kostenverteilung bezüglich der Treppenhausreinigung und der Müllabfuhr beschlossen. Die Beschlussfassung erfolgte nach dem in der Gemeinschaftsordnung vereinbarten Objektprinzip. Der andere Eigentümer hatte den Beschluss angefochten. Er meinte, die Beschlussfassung hätte nach dem gesetzlichen Kopfstimmprinzip erfolgen müssen. Die Klage war jedoch erfolglos. Das nach § 25 Abs. 2 WEG angeordnete Kopfprinzip ist nämlich durch die Gemeinschaftsordnung wirksam abbedungen worden. Bislang war umstritten, ob die grundsätzlich mögliche Abdingbarkeit des Kopfprinzips auch im Sachbereich des § 16 Abs. 3 WEG gilt. Dies hat der BGH nunmehr bejaht.

FAZIT: Die Entscheidung bringt letzte Rechtssicherheit im Rahmen einer Beschlussfassung nach § 16 Abs. 3 WEG. Auch bei Kostenverteilungsänderungsbeschlüssen bezüglich der Betriebs- und Verwaltungskosten ist also das vereinbarte Stimmprinzip maßgeblich.

ORIGINALVOLLMACHT

Auf Verlangen vorzulegen

Auf Verlangen eines Versammlungsteilnehmers muss die Vollmachtsurkunde im Original vorgelegt werden.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 05.08.2015, 2-13 S 32/13

FAKTEN: Vor dem Abstimmungsvorgang hatte der Eigentümer den Antrag auf sofortige Einsichtnahme in die Originalvollmachten gestellt. Dieser wurde abgelehnt. Daraufhin beanstandete der anfechtende Eigentümer die Bevollmächtigung eines anderen Eigentümers. Seine Klage war erfolgreich. Der angefochtene Beschluss war für ungültig zu erklären, da die Beschlussfassung an einem formellen Fehler litt und nicht auszuschließen war, dass dieser Fehler kausal war für das Beschlussergebnis. Der klagende Eigentümer hätte nämlich zu jeder Zeit Einsicht in die Originalvollmachten nehmen dürfen. Dieses Recht kann nicht durch einen Geschäftsordnungsbeschluss ausgeschlossen werden.

FAZIT: Eine verweigerte Einsichtnahme in die Vollmachtsurkunden muss nicht zwangsläufig zur Ungültigerklärung der auf der Eigentümerversammlung gefassten Beschlüsse führen. Erforderlich ist, dass sich der Beschlussmangel tatsächlich auch ausgewirkt hat. Das ist dann nicht der Fall, wenn die Beschlüsse auch ohne Berücksichtigung der Stimmrechtsvollmachten mit der erforderlichen Mehrheit zustande gekommen wären. »

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

WERDENDER EIGENTÜMER

Zahlungspflichten nach Abtretung

Ein werdender Wohnungseigentümer bleibt auch dann Mitglied des Verbands, wenn er die Einheit unter Abtretung des vorgemerkten Übereignungsanspruchs und Besitzübertragung veräußert. Der Erwerber ist nicht als werdender Wohnungseigentümer anzusehen.

BGH, Urteil v. 24.07.2015, V ZR 275/14

FAKTEN: Die Tochter kaufte vom Bauträger eine Eigentumswohnung. Es erfolgte die Eintragung einer Auflassungsvormerkung. Später wurde erstmals ein weiterer Käufer als Eigentümer in das Grundbuch eingetragen. Zwei Jahre später überließ der Bauträger der Tochter die Wohnung zur Nutzung. Mit notariellem Vertrag verkaufte die Tochter die Wohnung an ihre Mutter. In diesem Jahr wurde auch die Abtretung der Auflassungsvormerkung in das Grundbuch eingetragen. Die Gemeinschaft macht gegen die Mutter Zahlung des rückständigen Hausgelds geltend. Die Klage musste allerdings scheitern. Die Mutter schuldet die geforderten Beträge nicht, weil die Tochter auch dann Mitglied des Verbands bleibt, wenn sie die Wohnung veräußert.

FAZIT: Die Entscheidung ist für Eigentümergemeinschaften zu begrüßen, da sie insbesondere die Forderungsdurchsetzung erleichtert. Das WEG ist stets dann anzuwenden, wenn eine Eigentümergemeinschaft entstanden ist. Dies ist der Fall, wenn neben dem teilenden Eigentümer noch ein weiterer im Grundbuch eingetragen ist. Bis zur Grundbucheintragung kann es vereinzelt mehrere Jahre dauern. Insoweit ist die vorverlagerte Anwendung des WEG dann geboten, wenn der teilende Eigentümer mit dem Erwerber einen gültigen Kaufvertrag abgeschlossen hat, zugunsten des Erwerbers eine Auflassungsvormerkung im Grundbuch eingetragen ist und ihm der Besitz an der Wohnung seitens des teilenden Eigentümers übertragen wurde.

VERÄUSSERUNGSZUSTIMMUNG

Streitwert bemisst sich nach Kaufpreis

Das Interesse des klagenden Wohnungseigentümers an der Veräußerung seiner Wohnung entspricht ihrem Kaufpreis. Den kann er nur erzielen, wenn er selbst seinen kaufvertraglichen Pflichten nachkommt. Hierzu ist er auf die Veräußerungszustimmung angewiesen. Demgegenüber verfolgen die beklagten übrigen Eigentümer das Interesse, dass die Veräußerung an den Vertragspartner des Klägers unterbleibt. Damit deckt sich ihr Interesse mit dem Verkaufsinteresse, sodass maßgebend das Einzelinteresse des klagenden Eigentümers – also der Kaufpreis der Wohnung – ist.

OLG Hamm, Beschluss v. 14.04.2015, I-15 Wx 112/15

MASSGABE DES EINZELFALLS

Leinenzwang für Hunde

Ob die in einem Mehrheitsbeschluss enthaltene, nicht gegen ein gesetzliches Verbot verstoßende Erlaubnis, Hunde auch unangeleint auf einer Rasenfläche des Gemeinschaftseigentums spielen zu lassen, ordnungsmäßigem Gebrauch entspricht, kann nicht generell bejaht oder verneint werden, sondern beurteilt sich anhand der konkreten Umstände des Einzelfalles. Der BGH spricht den Wohnungseigentümern die Kompetenz zu, auch ein leinenloses Führen von Hunden beschlussweise zu regeln. Sie haben die Beschlusskompetenz, sich mehrheitlich für oder gegen eine Anleinplicht zu entscheiden.

BGH, Urteil v. 08.05.2015, V ZR 163/14

ORDNUNGSMÄSSIGE VERWALTUNG

Leinenzwang für Katzen

Die Hausordnung kann grundsätzlich Regelungen über einen Leinenzwang von Hunden und Katzen enthalten. Für Hunde hatte dies der BGH erst vor Kurzem ausdrücklich bestätigt. Nichts anderes gilt aber auch für Katzen. Zwar sind Gefahren durch „katzenypisches“ Verhalten wesentlich geringer. Dennoch muss den Wohnungseigentümern die Möglichkeit gegeben werden, sich gegen Verunreinigungen insbesondere durch Katzenkot schützen zu können. Auch ein nachträglich beschlussweise angeordneter Leinenzwang für diese Tiere entspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung.

LG Frankfurt/Main, Urteil v. 14.7.2015, 2-09 S 11/15

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Mietmangel nach Vertragsbeendigung

- 1. Eine erstmals nach Vertragsbeendigung eingetretene Verschlechterung der Mietsache, die beim Fortbestehen des Mietverhältnisses eine Minderung der Miete zur Folge gehabt hätte, führt grundsätzlich nicht dazu, den Anspruch des Vermieters auf Zahlung einer Nutzungsentschädigung in entsprechender Anwendung von § 536 BGB herabzusetzen.**
- 2. Etwas anderes gilt nur dann, wenn den Vermieter nach Treu und Glauben im Rahmen des Abwicklungsverhältnisses ausnahmsweise eine nachvertragliche Pflicht zur Beseitigung von Mängeln der vorenthaltenen Mietsache trifft.**

BGH, Urteil v. 27.05.2015, XII ZR 66/13

FAKTEN: Zwischen den Parteien bestand ein Mietverhältnis über Räume zum Betrieb eines Lebensmittelgeschäfts. Das Mietverhältnis ist aufgrund einer Kündigung des Vermieters beendet; der Mieter räumte jedoch nicht. Er zahlte nur teilweise. Er ist der Ansicht, dass die Miete wegen mehrerer in der Zeit von September 2011 bis April 2012 eingetretener Wasserschäden gemindert sei. Durch eindringendes Niederschlagswasser seien Waren im Wert von 62.000 Euro vernichtet worden. Schadensursächlich seien verstopfte Fallrohre, was vom Vermieter zu vertreten sei. Mit einem daraus folgenden Schadensersatzanspruch hat der Mieter hilfsweise aufgerechnet. Die Klage des Vermieters hatte Erfolg.

Gibt der Mieter die Mietsache nach Beendigung des Mietverhältnisses nicht zurück, so kann der Vermieter für die Dauer der Vorenthaltung als Entschädigung die vereinbarte Miete verlangen. In Rechtsprechung und Literatur ist streitig, ob die Nutzungsentschädigung gemindert ist, wenn die Mietsache in der Zeit der Vorenthaltung mangelhaft wird.

Der BGH vertritt jedoch die Auffassung, dass die Gebrauchserhaltungspflicht grundsätzlich mit der Beendigung des Mietverhältnisses entfällt; deshalb schulde der Mieter die Nutzungsentschädigung auch dann in voller Höhe, wenn die Mietsache bei Beendigung des Mietverhältnisses mangelhaft wird. Auf diese Weise soll unter anderem der Druck zur

Erfüllung der Rückgabepflicht verstärkt werden.

FAZIT: In besonderen Ausnahmefällen soll allerdings etwas anderes gelten. So soll der Mieter auch während der Zeit der Vorenthaltung einen aus § 242 BGB (Treu und Glauben) ableitbaren Anspruch auf Instandhaltung und Instandsetzung haben, etwa wenn durch das Unterlassen von Maßnahmen zur Instandhaltung oder Instandsetzung schwerwiegende Gefahren für Leben drohte. Im Entscheidungsfall lag diese Ausnahme nicht vor. Weil der Vermieter nicht zur Beseitigung der Dachrinnenverstopfung verpflichtet war, hat er den Wasserschaden nicht zu vertreten. Dem Mieter steht deshalb auch kein Schadensersatzanspruch zu.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

KÜNDIGUNG

Verstoß gegen die Betriebspflicht

Ein Verstoß gegen eine formularvertraglich vereinbarte Betriebspflicht rechtfertigt die fristlose Kündigung eines Gewerbemietvertrags, ohne dass es darauf ankommt, in welchem Maß der Vermieter durch die Vertragsverletzung beeinträchtigt wird.

OLG Dresden, Beschluss v. 15.07.2015, 5 U 597/15

FAKTEN: In einem Mietvertrag über Gewerberäume ist unter der Überschrift „Mietgegenstand“ Folgendes geregelt: „Die Mieterin ist berechtigt und verpflichtet, auf dem Mietgegenstand ... eine Apotheke zu betreiben oder betreiben zu lassen“.

Die Mieterin unterließ den Betrieb der Apotheke. Daraufhin kündigte der Vermieter das Mietverhältnis fristlos. Das Gericht hatte über die Wirksamkeit der Kündigung zu entscheiden. Als Kündigungsgrund kam § 543 Abs. 1 BGB in Betracht. Danach ist ein Vermieter dann zur fristlosen Kündigung berechtigt, wenn ihm die Fortsetzung des Mietverhältnisses nicht zugemutet werden kann. Das Gericht führt aus, dass die unter der Überschrift „Mietgegenstand“ vereinbarte Klausel („ist ... verpflichtet“) eine Betriebspflicht begründet. Danach ist der Mieter gehalten, die Apotheke tatsächlich zu betreiben. Eine solche Verpflichtung kann auch bei der Miete von Räumen zum Betrieb einer Apotheke wirksam durch Formulklausel vereinbart werden.

FAZIT: Der vertragswidrige Nichtgebrauch rechtfertigt die fristlose Kündigung, ohne dass es darauf ankommt, in welchem Maß der Vermieter beeinträchtigt wird.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

VERKEHRSSICHERUNG

Verhinderte Streuung

Ein Hauseigentümer, der überhaupt nicht gestreut hat, kann sich nicht darauf berufen, dass er jedenfalls nicht an der späteren Unfallstelle, sondern an einer anderen Stelle gestreut hätte.

KG Berlin, Urteil v. 02.06.2015, 7 U 102/14, MDR 2015 S. 1005

FAKTEN: Ein Passant kam auf einem vereisten Gehweg zu Fall. Wegen der hierdurch erlittenen Schäden nahm er den für die Räum- und Streupflicht verantwortlichen Hauseigentümer in Anspruch. Der Gehweg ist an der Unfallstelle mehrere Meter breit. Der Sturz ereignete sich in unmittelbarer Nähe zur Fahrbahn. Der Hauseigentümer räumt ein, dass der Gehweg in seiner gesamten Breite nicht gestreut war. Gleichwohl sei dieser Umstand nicht ursächlich für den Unfall. Er pflege im Allgemeinen nur einen schmalen, an die Hauswand angrenzenden Streifen des Gehwegs zu streuen. Dort habe sich der Unfall aber nicht ereignet.

Allerdings kann sich ein Hauseigentümer, der überhaupt nicht gestreut hat, nicht darauf berufen, dass er nicht an der Unfallstelle, sondern an einer anderen Stelle gestreut hätte.

FAZIT: Nach der Rechtsprechung genügt es, wenn der Verkehrssicherungspflichtige einen ausreichend breiten Streifen sowie die Zugänge zum Grundstück streut und von Schnee säubert. In der Regel genügt hierbei eine Spur von ca. 1,20 Meter Breite; darüber hinausgehende Räumarbeiten können nur bei besonders stark frequentierten Fußwegen in Betracht kommen. Dies gilt auch dann, wenn die Ortssatzung eine umfangreichere Räumungspflicht vorsieht, weil diese Satzungen unter dem Gesichtspunkt der Zumutbarkeit und Verhältnismäßigkeit gesehen werden müssen.

BETRIEBSPFLICHT

Wann kann Betriebspflicht vereinbart werden?

Der Mieter von Ladenräumen ist grundsätzlich nicht kraft Gesetzes verpflichtet, sein Geschäft zu betreiben. Eine Betriebspflicht bedarf der Vereinbarung. Es ist nicht erforderlich, dass die Vereinbarung ausdrücklich getroffen wird. Das für den Mieter erkennbare Interesse des Vermieters an einer Betriebspflicht reicht für das Zustandekommen einer Vereinbarung jedoch auch dann nicht aus, wenn die Ladenräume Teil eines Einkaufszentrums sind. Erforderlich ist vielmehr, dass sich der übereinstimmende Wille der Parteien an einer Betriebspflicht zumindest andeutungsweise aus der schriftlichen Vertragsurkunde ergibt und weitere außerhalb der Vertragsurkunde liegende Umstände die Annahme einer Betriebspflicht rechtfertigen.

KG Berlin, Urteil v. 30.03.2015, 8 U 43/14, ZMR 2015 S. 707

KEINE KÜNDIGUNG

Untervermietung ohne formelle Erlaubnis

Eine Untervermietung ohne Erlaubnis des Vermieters gilt auch dann als vertragliche Pflichtverletzung, wenn dem Mieter ein Anspruch auf Erteilung der Erlaubnis zusteht. Jedoch rechtfertigt diese Pflichtverletzung keine Kündigung. Ist vertraglich vereinbart, dass der Vermieter die Erlaubnis nur aus wichtigem Grund verweigern darf, so ist im Einzelfall zu prüfen, ob ein solcher Grund vorliegt. Ein solcher Grund kann sich insbesondere aus der Person des Untermieters oder daraus ergeben, dass mit der Untervermietung eine Änderung des Vertragszwecks verbunden ist. Die Vermögenslosigkeit des Mieters rechtfertigt die Versagung der Untermieterlaubnis nicht. Diese Grundsätze gelten auch für die Erlaubnis zur Unter-Unter-Vermietung.

OLG Dresden, Urteil v. 30.06.2015, 5 U 375/15

KEIN VERTRAGSSCHLUSS

Fehlende Einigung über wesentliche Punkte

Soll der Mietvertrag nach den Vorstellungen der Parteien schriftlich geschlossen werden, so kommt der Mietvertrag erst zustande, wenn über alle vertragswichtigen Punkte eine schriftliche Einigung vorliegt und die vollständige Vertragsurkunde von den Parteien unterzeichnet wird.

Sind vertragswichtige Punkte noch offen (hier: Laufzeit, Sicherheitsleistung), so kommt durch die Übergabe der Räume, die Aushändigung der Schlüssel und die Fertigung eines Übergabeprotokolls weder ein konkludent geschlossener Mietvertrag noch ein vorläufiges Vertragsverhältnis zustande.

OLG Hamburg, Urteil v. 14.11.2014, 4 U 107/13



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

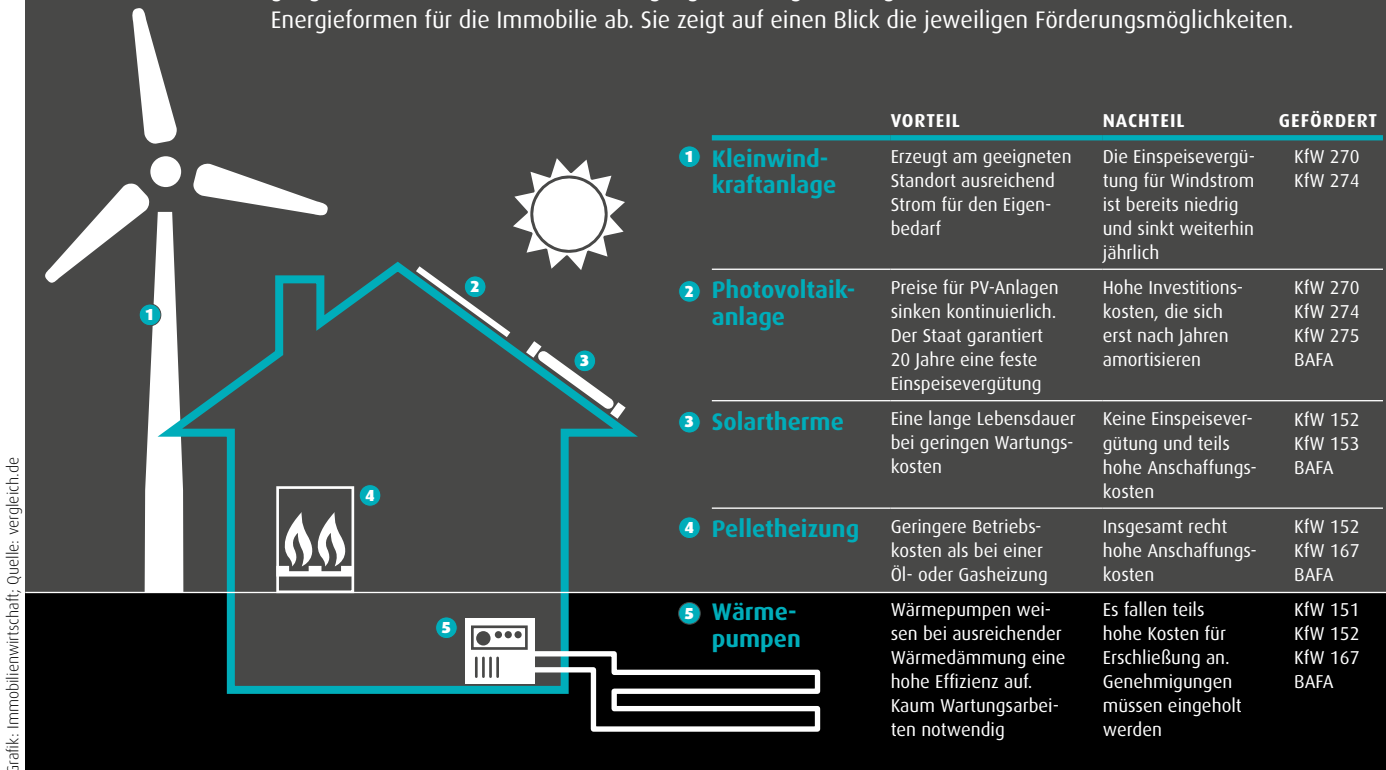
www.haufe.de/powerhaus

HAUFE.

Technologie, IT & Energie

Das Erneuerbare-Energien-Haus

Mit Erdwärme, Solar- oder Windenergie stellt die Natur ein schier unerschöpfliches Energiereservoir zur Erzeugung von Strom und Wärme zur Verfügung. Die Infografik wägt die Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Energieformen für die Immobilie ab. Sie zeigt auf einen Blick die jeweiligen Förderungsmöglichkeiten.



Grafik: Immobilienwirtschaft, Quelle: vergleich.de

FERNWÄRME

Stadtwerke Leipzig müssen Preise senken

Die Stadtwerke Leipzig senken nach einer Einigung mit dem Bundeskartellamt die Fernwärmepreise jährlich bis 2020 um rund acht Millionen Euro. Hintergrund der Abmachung über die Preissenkung ist, dass das Bundeskartellamt im März 2013 ein Missbrauchsverfahren unter anderem gegen die Stadtwerke Leipzig eingeleitet hatte. Das Gesamtvolumen der Preissenkung beträgt etwa 40,8 Millionen Euro. Zuvor waren bei der Sektoruntersuchung Fernwärme Anhaltspunkte für überhöhte Preise gefunden worden. „Trotz der schwierigen Vergleichsbedingungen und der Komplexität der Fernwärmeversorgung konnten wir das erste Missbrauchsverfahren im Fernwärme-Sektor erfolgreich abschließen“, sagte Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts. Die nun vereinbarte Zusage sehe vor, dass die Stadtwerke Leipzig innerhalb des geplanten neuen Preissystems ab dem 01.01.2016 bis Ende Dezember 2020 die Fernwärmepreise absenken. Siehe auch Aktuelles Urteil Seite 55 (Quelle: ZfK).

Die Stadtwerke in Leipzig senken die Fernwärmepreise jährlich um acht Millionen Euro.



SMART HOME

Laut einer Umfrage von ImmobilienScout24 weiß mehr als die Hälfte der Deutschen, was unter einem „Smart Home“ zu verstehen ist. **Die Anschaffungskosten sind jedem Zweiten allerdings noch zu teuer.** 78 Prozent der Befragten erklärten, dass im vernetzten Zuhause etwa Heizung, Beleuchtung, Belüftung und Sicherheitstechnik miteinander kommunizieren. Besonders gut gefällt die Smartphonesteuerung der Anlagen.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Werner Dorß,
Rechtsanwalt, Frankfurt/M.

**LIEFERVERTRÄGE**

Kartellverwaltungsverfahren wegen missbräuchlich überhöhter Fernwärmepreise

BKartA, Pressemitteilung v. 16.10.2015 - §§ 32b, 32e GWB

Die Stadtwerke Leipzig GmbH senken die Fernwärmepreise im Gesamtvolumen von etwa 40,8 Millionen Euro bis 2020 (siehe Meldung Seite 54). Das Bundeskartellamt (BKartA) sah deutliche Anhaltspunkte für missbräuchlich überhöhte Preise und erreicht eine verbindliche Verpflichtungszusage des Versorgungsunternehmens. Eine Sektoruntersuchung (§ 32e GWB) offenbarte vielfältige Missbrauchspotenziale, die jedoch nicht von allen Fernwärmeversorgungsunternehmen genutzt wurden. In diesem Zusammenhang war jedoch die Erlössituation der Stadtwerke Leipzig negativ aufgefallen. Um langjährige Gerichtsverfahren zu vermeiden und zeitnah zu einer Preissenkung zu gelangen, vereinbarte das BKartA mit den StW Leipzig verbindlich die jetzt veröffentlichten Schritte im Wege einer Verpflichtungszusage.

Praxis Die Verpflichtungserklärung sieht keine Rückzahlungen für die Vergangenheit vor, da die Kunden im Regelfall dem Fernwärmeversorgungsmonopol erhalten bleiben. Eine Kompensation für vergangenen Preismissbrauch kann daher auch in der Zukunft erfolgen.

Tipp Vor dem Abschluss eines – in der Regel langjährigen – Fernwärmeliefervertrags ist daher dringend zu einer umfassenden technischen, rechtlichen und ökonomischen Überprüfung sämtlicher Vertragsparameter zu raten. Allerdings ist die Angebotssituation bundesweit sehr uneinheitlich. Es finden sich auch seriöse Angebote mit angemessenen Konditionen, sodass allgemein verwendbare Empfehlungen kaum zu formulieren sind. Zu Recht hat auch das Bundeskartellamt bereits 2012 darauf hingewiesen, dass die Missbrauchsvorwürfe nicht flächendeckend erhoben werden können.

Effiziente Verteilung Wohnungsstationen von Junkers.

Kompakte Energiezentrale für
einfache und schnelle Sanierung



JUNKERS

BOSCH

Durch Wohnungsstationen für dezentrale Trinkwassererwärmung und zentrale Heizungsversorgung optimieren Sie die effiziente Wärmeverteilung in Ihrem Bestand. Kompakte Abmessungen und beidseitige Anschlüsse sorgen für den einfachen und schnellen Austausch von alten Gasthermen. Informieren Sie sich jetzt: **Telefon (01806) 355 040*** oder **wowi@de.bosch.com**

Neue Geschäftschancen im Mittelstand

Der Gesetzgeber verlangt bis zum 5. Dezember 2015 ein bislang wenig beachtetes Energieaudit. Auch deshalb rückt im Leistungsangebot des Facility Managements das Thema Energieeffizienz ganz weit nach vorn.

Der Druck nimmt zu. In wenigen Wochen, am 5. Dezember, läuft die Frist ab, in der Unternehmen ein Energieaudit durchführen müssen. So besagt es das Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G), das am 21. April 2015 in Kraft trat und die einschlägige EU-Energieeffizienz-Richtlinie (2012/27/EU) umsetzt. Betroffen sind alle Unternehmen, ausgenommen sind so genannte KMU mit weniger als 250 Mitarbeitern. Bilanzieren diese jedoch einen Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro, sind auch sie auditpflichtig.

ZURÜCKHALTUNG IM MITTELSTAND Wird nun via Vorschrift und Bußgeldandrohung dafür gesorgt, dass die Zurückhaltung vieler Unternehmen, ihren Energieverbräuchen auf den Grund zu gehen, ein Ende findet? Zum Beispiel im zögerlichen

Schwergewicht Mittelstand. Dort ist das Thema Energiekosteneinsparung zwar auf den To-do-Listen vieler Unternehmen nach oben gerutscht. Doch gerade unter den kleineren Betrieben sind wenige entsprechend aktiv geworden. Laut KfW-Mittelstandspanel erachten im Durchschnitt aller befragten KMU 48 Prozent das Thema Energieeinsparung für wichtig und 33 Prozent haben bereits Maßnahmen ergriffen. Unter den so genannten großen KMU sind es dagegen bereits 73 Prozent. „Mit der Unternehmensgröße kommen die Investitionen“, fassen die KfW-Researcher lapidar zusammen. Der „gehobene Mittelstand“ zeige eine deutlich ausgeprägtere Investitionsneigung – vor allem bei investiven Maßnahmen in die Energieeffizienz betrieblicher Gebäude (46 Prozent) und Produktionsanlagen (57 Prozent).

Zwischen Elektro und Tür und Tor – Energiefresser in Fachmarktzentren benennt die Analyse des Unternehmens MEC genau.



SUMMARY » Energie ist ein erheblicher Kostenfaktor im Immobilien- und Standortbetrieb. » Dienstleistungen, die diese Kosten reduzieren helfen, werden noch relativ selten nachgefragt. » Mittelständische Unternehmen sind zögerlich und erwarten mehr Transparenz des Leistungsangebots. » Facility-Management-Anbieter profilieren sich mit Energieeffizienz-Programmen.

UNKLARHEITEN UND FEHLENDE TRANSPARENZ Woher rührt die Zurückhaltung vieler Mittelständler? Zum einen unterschätzt laut Deutscher Energie-Agentur (dena) jedes zweite Unternehmen das Ausmaß möglicher Einsparungen bei Verbrauch und Kosten. Ein Irrtum, der Geld kostet. Doch es gibt weitere gewichtige Gründe. Der heterogene Anbietermarkt und die für viele Interessenten wenig transparenten Leistungsangebote spielen eine große Rolle.

Die GfK-Studie „Energieeffizienz im Mittelstand“ (2014) kommt zu diesem Schluss: Die im Markt angebotenen Energieeffizienz-Dienstleistungen (EEDL) seien für Entscheider in KMUs „schwer zu durchschauen“. Aus Nutzersicht zusammengefasst: Es mangelt an transparenten Leistungsbeschreibungen. Das zu erwartende Ergebnis einer Maßnahme bleibt im Dunkeln. Die Kosten sind unklar. Wer sich für EEDL interessiert, erwartet laut GfK-Studie aber nicht zuletzt „klare Kosten-Nutzen-Relationen“. Zudem hätten die Experteninterviews ergeben, dass Entscheider in KMUs sich von gängigen Produktbeschreibungen („Energiemanagement“, „Energiecheck“) nicht adäquat angesprochen fühlten. Dem Argumentieren mit konkreten Anwendungsbereichen wie Beleuchtung, Gebäudehülle oder Fuhrpark wird mehr Überzeugungskraft zugeschrieben.

ENERGIE IST ALS FACILITY-MANAGEMENT-THEMA BEKANNT Wie schlagen sich vor diesem Hintergrund FM-Unternehmen als Anbieter? Stehen doch gerade bei Mittelständlern das Herstellen von Kostentransparenz, die Senkung der Betriebskosten und das Aufzeigen von Verbesserungspotenzialen ganz weit oben, wenn sie sich zu ihren Erwartungen an Facility-Management-Dienstleister äußern. Eine von der Brancheninitiative „FM – Die Möglichmacher“ im Früh- »

Foto: MEC



Auch mit
Funktechnologie



„Ich geh rundum auf
Nummer sicher!“

Weil Sicherheit
mehr als nur Technik braucht.

Weitere Informationen unter
rauchwarnmelder-minol.de
oder 0711 94 91 1753
[Mo.-Fr. 8:00 bis 20:00 Uhr]

 **Minol**
Alles, was zählt.

Minol Messtechnik W. Lehmann GmbH & Co. KG
70766 Leinfelden-Echterdingen • minol.de

Viele Stellschrauben identifiziert die Dr. Sasse AG für effizienteren Energieeinsatz.

jahr 2015 publizierte Mittelstands-Studie hat ergeben, dass 58 Prozent der befragten Geschäftsführer und Vorstände das Energiemanagement als FM-Leistungsangebot kennen. Es gehört sogar zu den in den Augen der Mittelständler attraktivsten Angeboten. Doch auch hier ist der Schritt zur Tat offenbar ein großer. Von den befragten mittelständischen FM-Kunden greifen nicht einmal 40 Prozent beim Energiemanagement zu.

Obwohl Energie, Contracting oder Nachhaltigkeit als FM-Trendthemen gehandelt werden, sorgen diese bei den FM-Dienstleistern bislang nicht für Wachstumsschübe oder überproportionale Umsätze. Laut Lünendonk-Studie 2015 erzielen selbst die 25 umsatzstärksten Branchenunternehmen lediglich 2,5 Prozent ihrer Umsätze mit Contracting und zwei Prozent mit Energiemanagement. Die Vermarktung des auf den Immobilienbetrieb zielenden Zertifizierungssystems Gefma 160 (Nachhaltigkeit im FM) könnte manche heute noch verschlossene Tür öffnen. Das erste und oberste von 24 (Prüf-)Kriterien betrifft nicht zufällig das Energiemanagement.

ALLE NUTZUNGSARTEN BERGEN POTENZIAL

Bei allen Leerstellen, es gibt vorzeigbare Projekte in vielen Asset-Klassen. Einige aktuelle Auftragsvergaben belegen dies. Cofely hat das Energieliefer-Contracting für die neue Produktionsstätte von Milupa in Fulda übernommen. Der Kölner Dienstleister verantwortet den Bau und Betrieb der Energiezentrale. Der Auftrag wird mit einem „hohen zweistelligen Millionenbetrag“ beziffert. Cofely trägt die Investitionskosten, Milupa nimmt über zehn Jahre Nutzenergien wie Strom, Wärme, Kälte, Wasser, Dampf und Druckluft ab.

Die Münchner Caverion übernahm von Juni bis Oktober die energetische Inspektion von 140 Lüftungs- und 45 Kälteanlagen für die NürnbergMesse. Eine umfangreiche Dokumentation der Analyse einschließlich der Optimierungsvor-



schläge zur energetischen Verbesserung liegen seit wenigen Tagen auf dem Tisch. Im Rahmen einer Roadshow, die derzeit durch zehn Städte führt, informiert Caverion über Erfordernisse, Aufwand und Nutzen einer energetischen Inspektion (DIN SPEC 15240).

SPIE erneuert am Campus Virchow-Klinikum der Berliner Charité mittels einer KWK-Anlage die Dampferzeugung. Diese soll zudem pro Jahr rund 40 Gigawattstunden Strom zur Eigennutzung liefern. Der CO₂-Ausstoß kann jährlich um 15 Prozent reduziert werden, die avisierten Einsparungen bei den Energiekosten werden als „signifikant“ bezeichnet. Die Energiezentrale soll Anfang 2017 in Betrieb gehen und wird für 15 Jahre vom Essener Dienstleister bedient, gewartet und instand gehalten. Eine Vielzahl von Nutzungsarten ist unter dem Dach des

SI-Erlebnis-Centrums in Stuttgart versammelt. Für die 106.000 Quadratmeter Gesamtfläche wurde SPIE als Contractor in Sachen Energielieferung mit Einspargarantie engagiert, der Vertrag wurde gerade um weitere elf Jahre verlängert. Rund 2,3 Millionen Euro werden investiert, die zusätzliche Einsparung wird mit rund 420.000 Euro pro Jahr angegeben.

Dass gerade Shoppingcenter und Fachmarktzentren Energieschleudern sein können, folglich aber auch erhebliches Optimierungs- und Einsparpotenzial bieten, zeigen die am Vorabend der Expo Real vorgelegten Ergebnisse des Energieaudits von MEC (METRO-ECE Centermanagement). Drei Fachmarktzentren haben sich die Düsseldorfener mittels ihres neuen Energie Audit Systems (EASY) vor die Brust genommen: das Pfalz Center Kaiserslautern, das Stern Center Sindelfingen und den Förde Park in Flensburg. Ermittelt wurde ein Einsparpotenzial in Höhe von mehr als einer Million Euro. Im Zeitraum von fünf Jahren bleibe nach Abzug der Investitionskosten ein positiver Effekt von rund 400.000 Euro, erklärt MEC-CFO Jann Robert. Die Amortisationszeit sei bereits nach 30 Monaten erreicht. Nun will man vier weitere Standorte unter die Lupe nehmen, zumal sich zeige, dass auch Immobilien jüngeren Baujahrs erhebliche Einsparpotenziale bergen. «

<40

Von den mittelständischen FM-Kunden wollen nicht einmal 40 Prozent Energiemanagement.*

*Aus der FM-Mittelstandsstudie der Möglichmacher

Albert Engelhardt, Wiesbaden

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

HAUFE.Media Sales

In Kooperation mit



HAUFE.



Noch keine Disruption am Horizont

Die Digitalisierung aller Kundenbeziehungen ist auch in den Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft ein treibendes Thema. Wie wirkt sich diese speziell auf die ERP-Systeme aus? Was erwarten die Hersteller Aareon, Yardi, Promos consult und die Haufe Gruppe?

Meine Herren, unser 1. Real Estate Talk beschäftigt sich heute mit der Zukunft der ERP-Systeme. Was macht die Digitalisierung gerade ganz konkret mit der Branche, Herr Schneider?

Hans-Georg Schneider, Aareon: Digitalisierung ist Voraussetzung und Treiber zugleich. Viele unserer Kunden denken derzeit darüber nach, wie sie ihre Kundenbeziehungen digitalisieren – ob das ein Mieterportal ist oder eine App. Denn in der Wohnungswirtschaft nimmt der Druck seitens der Mieterschaft stark zu. Für sie ist der Gebrauch von digitalen Endgeräten im privaten Bereich mittlerweile selbstverständlich. Das erwarten sie auch von ihrem Wohnungsunternehmen. Die Kundenzufriedenheit kann zum Beispiel auch durch 24/7-Verfügbarkeit erheblich gesteigert werden – das zeigt unser Projekt

„I-stay@home“ für ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden bis ins hohe Alter. Aber auch die Prozesseffizienz kann merklich verbessert werden – ein Mieterportal mit Selfservices bietet Entlastung.

Und vergessen wir nicht, dass auch der Staat beim Thema Digitalisierung eine bedeutende Rolle spielt. Auf die Wohnungsunternehmen wird irgendwann die elektronische Rechnungsstellung zukommen. Dazu gibt es bereits eine EU-Verordnung. Das ist Digitalisierung pur! Auch das Thema Energie ist ganz stark von der Digitalisierung durchsetzt. Auf Kostenneutralitätsnachweis, Wärmepreisbildung und Smart Metering etwa gilt es vorbereitet zu sein. Das betrifft nicht nur das ERP-System, sondern das gesamte digitale Ökosystem.

HARD FACTS TEILNEHMENDE UNTERNEHMEN

Unternehmen	Aareon AG	Haufe Gruppe	PROMOS consult GmbH	Yardi Systems GmbH
Name	Hans-Georg Schneider	Dr. Carsten Thies	Jens Kramer	Ralf Kuntschke
Position	Generalbevollmächtigter	Vorstandsvorsitzender/ Geschäftsführer	Gründer und Geschäftsführer	Regional Manager DACH
Produktnamen	GES, SAP Blue Eagle, Wodis Sigma, BK01, Maareon	Wowinex/Powerhaus	PROMOS.GT, easysquare	Yardi Voyager 7S
Mitarbeiterzahl	1.300	170 (1.500 gesamte Gruppe)	150 (gesamte Gruppe)	100 (Europa), 3.800 weltweit
Geschäftsfeld (Schwerpunkt)	IT-Lösungen für die Wohnungswirtschaft und Verwaltung	IT-Lösungen für die Wohnungswirtschaft	innovative SAP-Lösungen für Wohnungs- und Immobilienwirtschaft	Commercial Property Management
Umsätze im letzten Geschäftsjahr	180	22	20	500 Millionen Dollar, 10-12% international
Kundenzahl (in Deutschland)	1.500	5.000 Verwalter, 400 in der Wohnungswirtschaft	100	30 (Deutschland), 4.400 weltweit
Referenzkunden (Auswahl)	Saga, LEG, Degewo, Josephs-stiftung, Foncia, Treureal	Spar- und Bauverein Dortmund, GAG Ludwigshafen, CREM Miele, viele Private	Stadt Braunschweig, Deutsche Land- und Fernstraßen GmbH, Land Berlin, VBW, LEG Leipzig, Deutsche Annington, NAI Appollo, PRO POTSDAM, PATRIZIA, LWB Leipzig	Valad, Schroeders, Palmira, SF Asset Management

SUMMARY » In der Branche nimmt der **Druck zur Digitalisierung** stark zu. » Viele Bereiche werden derzeit von der Digitalisierung durchsetzt: **Energie, Abrechnungen, Leben in den eigenen vier Wänden im Alter.** » **Viele Unternehmen** verhalten sich allerdings dazu **noch abwartend.** » Die wirtschaftlichen Einsparmöglichkeiten sind der **Treiber von Entwicklung** – nicht allein die Technik. » Das **Internet of Things** generiert ganz andere Daten und zieht **neue Player ins digitale Ökosystem** der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft hinein. » Das **Veränderungstempo nimmt zu** – doch disruptive Neuerungen erscheinen noch keine am Horizont.



Ralf Kuntschke, Yardi Systems: Wir sehen gerade eine ganz neue Generation Y in das Business eintreten. Sie ist sehr kommunikativ und will sich stets mitteilen. Das will sie auch, wenn vielleicht nachts der Wasserhahn tropft. Sie will das ihrem Vermieter mit drei Klicks mitteilen. Dafür erwartet sie Lösungen. Und Social Media erlauben eine sehr schnelle Meinungsbildung über die Services eines Unternehmens – damit muss man umgehen können. Diese Kommunikations- und Informationsebenen muss ein modernes Unternehmen heute abbilden können. Technologisch geregelt wird das in unserer Software. Wenn in einer Umfrage 86 Prozent der Wohnungsunternehmen sagen, dass sich im Vermietungs- und Bestandsverwaltungsprozess in den nächsten Jahren nichts ändern wird, und auch wenn über 50 Prozent ihren eigenen Mitarbeitern nicht zutrauen, komplexe digitale Prozesse zu beherrschen – bei Yardi denken wir, dass es spätestens in zehn Jahren

das klassische ERP-System mit Schnittstellen in Reportingtools oder zum Mieter so nicht mehr geben wird. Schnittstellen werden sich in einer Wolke des kommunikativen Miteinanders auflösen. Wir folgen diesen Trends und denken die dafür notwendige Technologie bereits heute vor.

Womit beschäftigen Sie sich denn derzeit in Ihrer Entwicklung, Herr Kramer?

Schneider: Entschuldigung, wenn ich noch mal unterbreche: Wir müssen auch die Leute mitnehmen, die digital nicht so affin sind. Wer anrufen will, soll auch weiterhin anrufen können! Ich rede einer Multichannel-Lösung das Wort.

Jens Kramer, Promos consult: Dazu mal Folgendes: Ich suchte letztes auf der Website von Amazon deren Telefonnummer. Es gab keine. Ich habe sie schließlich bei Google gefunden – in einem Blog, wo sich die Leute beschwert haben, dass man sie nicht findet... Man braucht heute keine Telefonnummer mehr – man hat ja eine

Auf dem 1. Real Estate Talk. In Frankfurt/M. diskutierten (von links) Entscheider von Haufe (Dr. Carsten Thies), Aareon (Hans-Georg Schneider), Promos consult (Jens Kramer), Yardi (Ralf Kuntschke). Moderation: Jörg Seifert (Immobilienwirtschaft)

App. Insofern ändern sich die Zeiten gerade grundsätzlich. Einer unserer Kunden erhält drei Millionen Anrufe pro Jahr. Je nach Bearbeitungstiefe kostet ein Call bis zu sieben Euro. Wenn man diese millionenfachen Kundenanfragen mit einer App lösen kann, lässt sich das Einsparpotenzial leicht vorstellen. Wenn man der Kundschaft zusätzlich zeigt, dass diese Vorgehensweise auch noch besser funktioniert als vorher – es soll ja jeder selber entscheiden, wie er Kontakt aufnimmt –, dann hat das wirtschaftlich relevante Dimensionen. Das ist der Treiber in meinen Augen – nicht die Technik! »

In Kooperation mit



HAUFE.



„Und was machen die Unternehmen, wenn sie nicht mehr genug Fachkräfte bekommen? Dann bieten wir ihnen Technologie, die weniger Manpower benötigt!“

Hans-Georg Schneider, Aareon AG

Aber ein wenig treibt die Technik doch!

Kramer: Natürlich, wenn plötzlich 360-Grad-Immobilienmanagement auf handelsüblichen Geräten möglich ist, dann hat das Zugkraft. Unser größter Kunde Vonovia hat 6.000 Mitarbeiter. Diese werden ab nächstem Jahr alle über unsere easysquare Plattform mobil zusammenarbeiten. Das wird einiges erleichtern. Faszinierend! Zum einen, weil das plötzlich funktioniert, zum anderen, weil es ganz viel Geld spart.

Geht es mehr um Funktionieren oder um Geldsparen?

Kramer: Es geht um Datenfluss ohne Medienbruch. Das können wir in Teilen ja schon länger in der Immobilienwirtschaft. Das war alles nur etwas teuer. Skepsis in Bezug auf Digitalisierung kann man nur zerstreuen, indem man bezahlbare Systeme zur Verfügung stellt. Und das machen

wir. Die machen es erlebbar und zeigen, wie einfach es geht. Menschen erledigen heute viele Dinge allein und dezentral, für die es vorher ganze Abteilungen gab.

Die Frage lautet also: Was muss ich eigentlich sinnvoll noch selber machen? Was kann ich den Kunden erledigen lassen? Was kann ich dem Dienstleister mit dazugeben? Da wird irgendjemand eine Idee haben – ich hoffe wir! – und die wird vieles verändern.

Wo nehmen Sie, Herr Dr. Thies, die stärksten Veränderungen wahr?

Dr. Carsten Thies, Haufe Gruppe: Zu den genannten wichtigen Aspekten zwei Ergänzungen: Erstens ist Digitalisierung kein Selbstzweck. Wir als Software-Anbieter sind die Treiber. Doch auch uns zieht der Markt. Für Konsumenten muss ein digitales Produkt schön aussehen, Spaß machen oder komfortabel sein. Bei den Unternehmen jedoch ist am Ende die GuV entscheidend, das Kostensparen. Oder ob Prozesse optimiert und Ressourcen eingespart werden können. Als ERP-Anbieter kennen wir die Prozesse und können diese Effekte benennen, berechnen und das Potenzial aufzeigen. Welche der daraus abgeleiteten Vorteile allerdings wann im Markt ankommen, können auch wir nicht immer so genau vorhersagen.

Außerdem: Uns etablierte B-to-B-Anbieter hindert oft die Trägheit in Unternehmen, Veränderungen durchzuführen. Das beobachten wir auch bei Wohnungsunternehmen. Bezüglich der Digitalisierung ist ihre Einstellung sehr heterogen. Es gibt Wohnungsunternehmen, die sich von der Digitalisierung nicht direkt berührt sehen.

Was sagen Sie diesen?

Dr. Thies: Wir gehen davon aus, dass die meisten Anwendungen in die Cloud verlagert werden. Es stellt sich nur noch die Frage, wann. Dagegen wird der Mangel an Datensicherheit in der Cloud ins Feld geführt. Meine Meinung dazu ist: Die Daten, die on premise liegen, sind viel gefährdeter als Daten in einem professionellen, seriösen Rechenzentrum. Ich denke, dass

kleinere Wohnungsgenossenschaften etwa unter 1.500 Wohneinheiten die Datensicherheit in Zukunft nicht mehr selbst gewährleisten können. Die brauchen die professionelle Unterstützung eines Rechenzentrums über die Cloud.

Und der zweite Aspekt?

Dr. Thies: Der betrifft das Internet of Things. Wenn erstmal Daten am Wasserhahn und am Fenstergriff erhoben werden, betreten wir echtes Neuland. Wenn wir sehen können, wer richtig und wer falsch lüftet, bringt das ganz neue Steuerungsmöglichkeiten. Und wenn nachts der Wasserhahn tropft, muss ich keine App mehr starten, um etwas zu melden. Das hat der Wasserhahn dann selbst erledigt und er kann repariert werden, während ich bei der Arbeit bin. Das generiert plötzlich ganz andere Daten und zieht neue Player ins digitale Ökosystem hinein. Hersteller von Installationen etwa waren bislang die Lieferanten unserer Kunden. Nun müssen sie alle ins ERP-System integriert werden. Das ist eine Komplexität, die förmlich explodiert.

Wie stark können eigentlich die Kunden auf Veränderungen bei den IT-Herstellern hinwirken, Herr Schneider?

Schneider: Natürlich entscheidet der Kunde, was er von unseren Innovationen annimmt. Der Kunde denkt typischerweise aus seinen Prozessen und Geschäftsmodellen heraus. Eine wichtige Frage ist auch: Wie stark bleiben die Wohnungsunternehmen bei ihrem derzeitigen Kerngeschäft – der Vermietung? Wenn sich die Belegungsdauer amerikanischen Verhältnissen von nur wenigen Monaten annähern würde, änderten sich auch hier Prozesse und Geschäftsmodelle. Und klar ist: Wenn sich die Geschäftsmodelle unserer Kunden ändern – etwa hin zu größerer Serviceorientierung, was wir jetzt schon feststellen –, dann bieten wir dafür natürlich Lösungen an.

Wie ändert das Serviceverlangen der Kunden Ihre Lösungen?

Schneider: Ein Beispiel: In Schweden – wo wir auch aktiv im Geschäft sind – bietet jedes Wohnungsunternehmen auf der Homepage den Mietern beim Einzug viele individuelle Angebote. Welche Wandfarbe und welchen Fußbodenbelag sie wollen, welche Möbel sie haben möchten und wie sie diese bezahlen wollen – als Einmalzahlung oder als Aufschlag auf die Miete. Das ist dort bereits Standard. In Deutschland findet man aktuell nur wenige Wohnungsunternehmen, die Ähnliches anbieten. IT-technisch sind solche Katalogservices kein Hexenwerk – das können wir. Aber unsere Kunden haben sich noch nicht entschieden, auch mit solchen Services Geschäft zu generieren.

Dr. Thies: Das ist eine Frage des tatsächlich empfundenen Vorteils. Unter Umständen wünschen die Mieter eines Wohnungsunternehmens mit Durchschnittsalter um die 60 kein Kundenportal, weil sie ihre Skatrunde lieber über einen Aushang komplettieren als über ein soziales Netzwerk im Internet. Im gewerblichen Bereich laufen die Entscheidungen für oder gegen den Datenaustausch über ein Portal vor allem nach wirtschaftlichen Kriterien ab.

Schneider: Man darf auch nicht vergessen: In zehn Jahren sind die, die heute 50 sind, 60 – und die bringen dann schon ganz andere digitale Voraussetzungen mit. Einer unserer Kunden vermietet 30.000 Studentenappartements in den Niederlanden, da wird über Digitalisierung gar nicht gesprochen – sie wird einfach vorausgesetzt. Der Student macht dort alles online. Er kommt nur einmal vorbei, um seinen Türöffnungschip abzuholen. Alles andere zwischen Ein- und Auszug läuft übers Internet, zumeist mit mobilen Endgeräten. Anhand solcher Kunden können wir zeigen, was heute schon geht. Das findet auch großes Interesse bei anderen Unternehmen.

Wenn wie im genannten Beispiel die Studenten alles mobil und online machen wollen, ist es dann nicht sogar der Kundenkunde, sozusagen von noch

einer tieferen Ebene, der dies alles auslöst?

Kramer: Nein, ich sehe die Verantwortung ganz klar bei uns Herstellern. Das heißt, wir müssen auch den Kunden des Kunden Produkte und Lösungen zur Verfügung stellen, die einfach, bezahlbar und zu Ende gedacht sind. Wie weit Unternehmen bei Innovationen gehen wollen, ist unterschiedlich. Ich erlebe da viel Offenheit im Markt. Doch die Hauptverantwortung sehe ich bei den IT-Unternehmen selbst. Wir müssen von Natur aus innovativ sein!

Wie drückt sich das aus?

Kramer: Wir selbst müssen Mut beweisen. Selbstverständlich macht der Staat auch mal Gesetze und wir müssen entsprechend reagieren. Aber um eine Innovation handelt es sich dabei nicht. Einer wirklichen Innovation wohnt das Risiko inne. Und das ist vielleicht die Schwierigkeit für größere Unternehmen. Kleinere, flexiblere Unternehmen können dies vielleicht eher. Und doch sieht man am Beispiel Amazon: Der Dienst funktioniert auch ohne Telefonnummer. Und zum Beispiel Schweden sage ich: Mieterportal ist out – Kundenapp ist in. In Deutschland hat das Smartphone fast alle anderen Geräte abgelöst, um ins Internet zu gehen.

Gilt das für alle Altersgruppen?

Kramer: Die ganze Diskussion, wie alt jemand ist – ich muss das mal so deutlich sagen –, die finde ich mittlerweile langweilig. Das ist einfach nicht der Punkt! Wir müssen als IT-Hersteller einfach Lösungen entwickeln, die man versteht, die man benutzt und die etwas anders sind als vorher – nämlich besser.

Wenn die Kundenapp in ist – ist das nicht doch Zeichen für die Macht des Kunden?

Kramer: Sag ich ja! Ein Mieterportal ohne eine Kundenapp ist totaler Quatsch! Und plötzlich den Mieter mit seinem Wunsch für die individuelle Wandfarbe als Kunden zu entdecken, ist jetzt keine wirkliche Innovation...

Schneider: ... Die Kunden bestimmen ihr Geschäft – das steht doch außer Frage! Unsere Kunden haben eine Vorstellung, wie sie ihre Kunden zufrieden machen können. Und wir Hersteller können da sicherlich mit mehreren Optionen dazu beitragen ...

Dr. Thies: ... die Innovationen kommen eher von uns Herstellern, da bin ich ganz bei Herrn Kramer. Wir treiben die technischen Möglichkeiten zusammen mit einem funktionierenden Geschäftsmodell, sonst wird es ja nicht nachhaltig. Das versetzt uns in die Lage, Dinge eben anders zu machen. Es gilt der Ausspruch von Henry Ford: „Hätte ich meine Kunden gefragt, hätten sie sich ein schnelleres Pferd gewünscht.“ Das Auto wäre nicht entstanden. Wenn ich die Zurückhaltung vieler Wohnungsunternehmen in Bezug auf die Digitalisierung sehe, dann erwarte ich nicht, dass sie die Digitalisierung auf »



„Das Internet der Dinge generiert plötzlich ganz andere Daten und integriert neue Player ins digitale Ökosystem. Das ist eine Komplexität, die förmlich explodiert.“

Dr. Carsten Thies, Haufe Gruppe

In Kooperation mit



HAUFE.



breiter Front vorantreiben. Das sind nach meiner Wahrnehmung einige Große und vereinzelte Kleine.

Schneider: Jetzt muss ich doch mal eine Lanze für unsere Kunden brechen! Es gibt nämlich eine ganze Menge Kunden, mit denen man ganz wunderbar über Innovationen diskutieren kann. Sie sagen uns natürlich nicht, was wir machen sollen. Doch miteinander Ideen entwickeln – das funktioniert ganz hervorragend. Und die Unternehmen setzen unsere Entwicklungen dann mit Freude um. Oft sind sie auch bereit, Neues auszuprobieren.

Könnte es nicht doch sein, dass ein IT-Unternehmen plötzlich mit einer Neuerung um die Ecke kommt, die alles komplett verändert? Hat Yardi mit seinen weltweiten Aktivitäten diesbezüglich Erfahrungen?

Kuntschke: Ein solches IT-Unternehmen gibt es derzeit nicht. Dann hätten wir unser Geschäft nämlich nicht verstanden. Du musst dich kontinuierlich mit deinem Kunden im Dialog weiterentwickeln. Ideen erkennen, vorantreiben und dann als Lösung dem Kunden vorstellen ist das Ding. Wir müssen den Kunden auf seinem Weg natürlich mitnehmen. Eine einzelne technologische Neuerung, die das gesamte bisherige Geschäftsmodell auf den Kopf stellt, wird es nicht geben.

Nur so sind Neuerungen adaptierbar: Der Kunde darf weder kostenmäßig noch technologisch überfordert werden. Das ist ein fließender Prozess. Yardi schafft diesen seit 30 Jahren sehr gut. Das Unternehmen

stellt sich fortwährend auch selbst in Frage. Ist die eigene Technologie noch up to date? Wohin wollen die Kunden? Welche Märkte wollen wir erschließen?

Und, welche wollen Sie erschließen?

Kuntschke: Ein Beispiel: Yardi hat in den USA ein Unternehmen gekauft, das Software herstellt, die sich ausschließlich um die Belange älterer Menschen in ihren Wohnungen kümmert. Das integrieren wir jetzt, um zum Thema demografischer Wandel auch softwaretechnisch etwas beizutragen. Wer sich in Softwareentwicklung auskennt, kann seine Ideen auch schnell umsetzen.

Kramer: Stimmt. In Zukunft wird sich etwa die Kommunikation mit dem Mieter in Bezug auf seine Verbräuche nicht mehr nur darauf beschränken, ihm einmal im Jahr eine Abrechnung zu schicken. Der Nutzer fordert mehr. Ich bin aus der Historie der Messdienstleister heraus allerdings skeptisch, ob das die etablierten Abrechnungsunternehmen selbst hinkriegen. Da sichert sich doch nur jeder seinen Markt ab. Eher wird Apple mit seinem HomeKit da etwas verändern. Und ich glaube an eine solche Strategie, wie sie Apple verfolgt. Da geht es nicht nur um die Geräte – es geht um die Anwendungen. Das wird vieles verändern. Mit BK01 oder Maareon war ja auch Aareon mal Treiber von Innovationen – ist halt schon eine Weile her.

Kuntschke: IT hat aufgrund gewachsener Kundenbeziehungen einen klaren Blick auf die Kundenprozesse. Im Dialog stellt man dann auch fest, welche Prozesse sich ändern könnten. Die Verantwortung von IT ist es, das auch aufzunehmen und in Lösungen zu gießen. Wir entwickeln doch keine Prozesslösung für einen Prozess, der dem Kunden noch gar nicht bekannt ist.

Dr. Thies: Dafür gibt es die neuen Methoden der agilen Softwareentwicklung und des Design-Thinking. Die Softwareentwicklung wird flexibler. Konzepte werden iterativ, unter intensiver Einbeziehung von Kunden entwickelt. Die IT bietet auch in den Lösungen selbst mehr Flexibilität und Agilität.



„Digitalisierungskepsis zerstreut man, indem man bezahlbare Systeme zur Verfügung stellt. Die Lösungen müssen etwas anders sein als vorher – nämlich besser.“

Jens Kramer, Promos consult GmbH

Technologisch also kein Problem?

Kramer: Die Projekte werden immer größer. Es ist faszinierend, dass man auf der Kundenseite jetzt Ansprechpartner hat, die tief mitdenken wollen. Die neuen Technologien mit graphischem und prototypischem Arbeiten lassen das auch zu.

In der Energiewirtschaft etwa sucht man ja händeringend nach neuen Geschäftsmodellen. Die Firmen unterhalten alle Future Labs und wollen so Trends antizipieren. Wie laufen Innovationsprozesse bei Ihnen ab? Auch in Future Labs?

Schneider: Das ist ein Thema, das wir ganz intensiv bearbeiten. Die Energieunternehmen selbst haben jetzt die Wohnungswirtschaft als Kunden wiederentdeckt. Da kommt eine ganze Menge hoch. Es geht

LINK-TIPP | HAUFE

www.haufe.de/immobilien

Mobil, Cloud, Big Data – es ändert sich viel bei den IT-Systemen. Erleben Sie die Bestandsaufnahme des Marktes in der Diskussion zwischen Aareon, Yardi, Promos consult und der Haufe Gruppe auch online. Klicken Sie in weitere Aussagen der Teilnehmer am 1. Real Estate Talk in exklusiven Videointerviews!

um Wechselprozesse, Leerstandsmanagement, Zählerintegration. Wie werden Contracting-Modelle integriert, Smart Metering, unterjährige laufende Anzeige und vieles mehr. Hier ist richtig Bewegung drin. Das ist ein Teil von Business-Development – hier passiert Innovation. Nehmen Sie das Beispiel Mieterstrom. Wir schaffen für diesen Neuprozess Lösungen, die wir aktuell noch nicht im Portfolio haben – etwa Stromrechnungen erstellen, auch mit Partnerunternehmen.

Dr. Thies: Die Haufe Gruppe hat so ein Future Lab: Wir nennen es Horizont 2 und 3. Die Idee ist, dass sich unser Geschäft in drei Horizonten entwickelt: im Bestandsgeschäft, das wir auf Profit und Performance managen, in Wachstumsthemen und in Optionen für die Zukunft. Das Wort „Lab“ würde bei uns nicht passen. Wir versuchen vielmehr, interaktiv mit den Kunden Lösungen zu entwickeln.

Wie laufen Innovationsprozesse bei Yardi ab? Sie bräuchten ja für jedes Land ein eigenes Future Lab?

Kuntschke: Das haben wir auch. Wir haben in den einzelnen Regionen unsere Kundenforen, wo wir gemeinsam mit dem Kunden agieren. Aber der Begriff „Lab“ hört sich so an, als ob hier etwas isoliert würde. Wir sehen das vielmehr so: Sollte ein lokaler Trend zu einem globalen werden, sind wir in der Lage, durch eine zentrale Entwicklung unserer Software die Lösung zu diesem Trend in dem jeweiligen Land auszurollen.

Kramer: Wir gehen da sehr agil vor. Das Wort „Labor“ bezeichnet es schon treffend. Wir haben ein Team mit sehr unterschiedlichen Charakteren. Auch für uns ist der frühe Kundenaustausch oder der Austausch mit Kollegen und Partnern sehr wichtig. Das ist ein Netzwerk von Leuten, mit denen Initiativen geboren oder besprochen werden. Dies muss man dann filtern. Auch auf Kongressen und Vorträgen sammeln wir Eindrücke von relevanten Themen und dann wird entschieden, welches Projekt wir weiterverfolgen.

Kuntschke: Viele Wohnungsunternehmen sagen ganz klar: Wir scheuen die großen Investitionen in die Mobilisierung unserer Außendienstmitarbeiter. Investition ist ein Risiko. Und viele Standardprozesse sind gar nicht bekannt. Und zwar in vielen Unternehmen. Oft wird nur die Ist-Kostenseite gesehen und die drohenden Investitionen, nicht aber die Ersparnis, die durch die Prozessautomatisierung erfolgen könnte. Dabei ist die Technologie längst da.

Schneider: Es ist wichtig, jederzeit das Ohr am Markt und an Nachbarmärkten zu haben. Ein Beispiel ist Building Information Modeling (BIM). Zunächst war das weit weg für unsere Kunden. Aber wenn man öfter mit ihnen darüber spricht, steigt ihr Bewusstsein dafür. Wir haben jetzt erste Kunden, die BIM anwenden. Bei diesem Thema sind wir überzeugt davon, dass es sich verbreiten wird. Es gibt auch eine EU-Initiative dazu.

Glauben Sie, dass es nicht doch die eine Erfindung geben könnte, die alles verändert?

Kuntschke: Ich glaube, wie gesagt, nicht an die eine Erfindung, die komplette Modelle auf den Kopf stellen wird. Das gilt jedenfalls für diejenigen Modelle, die IT-getrieben sind. Doch es mag vielleicht neue Business-Modelle in der Wohnungswirtschaft geben, die dann wieder Auswirkungen auf die IT haben. Etwa Wohnungen vermieten zu können, deren Eigentümer ich noch nicht bin. Das kann aber nicht von der IT ausgehen.

Schneider: Nehmen wir das Beispiel der Zählerablesung bei der Heizung: Der Stromlieferant hätte seine Zählwerte auch gerne automatisch, und der Mieter hätte auch gerne eine Verbrauchsanzeige. Die Technologien liegen alle vor. Doch dazu gehören auch Absprachen, Schnittstellen und integrierte Prozesse. Und jemand muss sie orchestrieren – damit zum Beispiel von 1.000 Wohneinheiten 500 Datensätze an die Stadtwerke in Darmstadt gehen und 500 an die Stadtwerke in Mannheim. Hier liegt in puncto Prozesseffizienz

noch einiges Potenzial brach. Die Vernetzung von Prozessen und Geräten (Internet der Dinge) muss künftig noch effizienter gestaltet werden.

Dr. Thies: Wenn Sie das so formulieren, sage ich: Das ist seit 1995 möglich, seit es das Internet gibt. Die Grenzen sind heute noch die Prozesse in den Unternehmen, und natürlich gibt es auch bestimmte technische Begrenzungen. Aber wenn die Unternehmen die Dinge umsetzen, die heute verfügbar sind, könnte man schon viel weiter sein.

Schneider: Ganz wichtig in diesem Zusammenhang sind auch Transparenz und Compliance – also die Notwendigkeit nachzuweisen, wann ich was gemacht »

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



WEITERBILDUNG, DIE WEITERBRINGT

■ Kontaktstudium Immobilienökonomie

Berlin: 11. Januar 2016

Frankfurt: 18. Januar 2016

Eltville: 04. Juli 2016

München: 11. Juli 2016

■ Executive MBA Real Estate

Eltville | Regensburg | Reading |

Harvard | Hong Kong & Shanghai:

22. September 2016

www.irebs-immobilienakademie.de

In Kooperation mit



HAUFE.



„In spätestens zehn Jahren wird es das klassische ERP-System nicht mehr geben. Das wird sich in einer Wolke des kommunikativen Miteinanders auflösen.“

Ralf Kuntschke, Yardi Systems

habe und ob das regelkonform war. Hier spielt das Ticket-System eine sehr große Rolle. Es gibt eine weitere Komponente, die für den Erfolg unserer Produkte wesentlich sein wird: Das ist das Thema Content. Dieses wird in Zukunft stark an Bedeutung gewinnen. Content muss dabei in das Produkt selbst integriert werden. Und dieser Content muss aktualisiert werden.

Dr. Thies: Das ist genau die Strategie der Haufe Gruppe, die über umfangreichen Content verfügt. Deswegen bringen wir den Arbeitsplatz in Verbindung mit Fortbildung, ERP-Systemen und Services. Das Verbinden des Contents mit den Prozessen macht natürlich die Dinge sicherer und einfacher – etwa indem wir Formulare zur Verfügung stellen. Aber das funktioniert alles nur dann, wenn die Märkte groß genug sind, damit die Leistungen auch zu einem annehmbaren Preis verkäuflich sind.

Wer mit seinem Energiedienstleister Daten austauscht, hat immer noch Funktionsschwierigkeiten, etwa mit der Bank ...

Kramer: Das ist kein technisches Thema. Der Energiedienstleister hat SAP, die Bank hat SAP, aber beide kommunizieren trotzdem per E-Mail miteinander. Das ist absurd, aber hier manifestiert sich kein technisches Problem.

Dr. Thies: Die Diskussion darüber, dass das, was technisch möglich wäre, noch nicht Realität ist, könnten wir noch lange führen. Ich verwende gerne den Ausdruck Legacy. Das ist alles das, was uns noch zurückhält: bestehende Strukturen, Marktverhältnisse, auch Macht spielt eine Rolle. Macht, Dinge nicht aus der Hand zu geben, weil ich den Einfluss vielleicht verliere. Manchmal ist aber schlichtweg auch noch nicht genügend Druck da, um Dinge wirklich verändern zu wollen. Und es fehlt der Wille, bestimmte Strukturen zu verändern und sich auch einzugestehen, dass man vielleicht bestimmte Mitarbeiter nicht mehr benötigt.

Kramer: Man kann auch so viel verkehrt machen in der IT. Man stellt ein System hin, das eigentlich von sich aus funktionieren soll. Neulich bin ich jedoch wieder an einem Fahrkarten-Automaten gescheitert. Die wirkliche Innovation liegt darin, Dinge so zu verändern, dass ich tatsächlich keine Schulung mehr brauche. Und so etwas fällt natürlich nicht vom Himmel. Man braucht viel Mut, Dinge anders zu machen, eben einfacher.

Kommt es dadurch zu disruptiven Geschäftsmodellen?

Schneider: Die Dynamik wird weitergehen, aber nicht disruptiv. Beschleunigen wird sich allerdings die Geschwindigkeit, mit der Prozesse vonstattengehen. Und das Ganze wird getrieben von den Erwartungen der internen und externen Kunden. Auch die intensivere Vernetzung von Personen, Prozessen und Geräten wird an Bedeutung gewinnen. Prozesseffizienz muss tendenziell gesteigert werden. Ein Teil der Effizienz muss auf der Kostensei-

te gewonnen werden. Hier kommt IT in den unterschiedlichsten Facetten ins Spiel. Das haben wir in unserer Vision „Aareon Smart World“ zusammengefasst.

Kramer: Ich glaube nicht, dass die IT Geschäftsprozesse in der Immobilienwirtschaft disruptiv verändert. Beim Thema ERP hingegen wird sich einiges tun, was wir heute noch nicht absehen können. Wir werden künftig über andere Formen der Vernetzung sprechen. Über neue Geschäftsmodelle. Darüber, dass wir vielleicht Standards einführen, die gar nicht von uns kommen, sondern aus ganz anderen Bereichen. Vielleicht führen die dazu, dass man Informationen anders nutzen kann als heute. Der nächste Schritt für uns wird sein, dass man die Kunden unserer Kunden einbezieht, etwa die Gewerbemietler. Einfache Lösungen führen dazu, dass der Kunde mehr Freiheiten hat und selbst in neue Richtungen denken kann. Die weitaus größte Innovation birgt allerdings für mich das veränderte Nutzerverhalten. Ich kenne etwa viele Menschen, die sich gar nicht mehr vorstellen können, ein Auto zu kaufen. Das finde ich weit aus verändernder als ein neues Auto mit einem neuen Motor.

Dr. Thies: Bei den ERP-Systemen sind heute alle „Zutaten“ da. In diesen Markt kommt jetzt ein merklich höheres Tempo. Und die Bereitschaft der Unternehmen, mit neuen Modellen umzugehen, wächst deutlich.

Kuntschke: Es gibt dabei allerdings einen erheblichen Unterschied zwischen der Wohnungswirtschaft und der gewerblichen Immobilienwirtschaft. Letztere ist getrieben durch Investoren und die Aufteilung zwischen Asset- und Propertymanagement. Gewerbliche Immobilienmanager haben wesentlich höhere Ansprüche an Service, Prozesseffizienz und Automatisierung. Doch mit einer gewissen Verzögerung wird auch in der Wohnungswirtschaft der Wandel eintreten, der aus anderen Assetklassen bereits vorgelebt und -gedacht wird. “



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

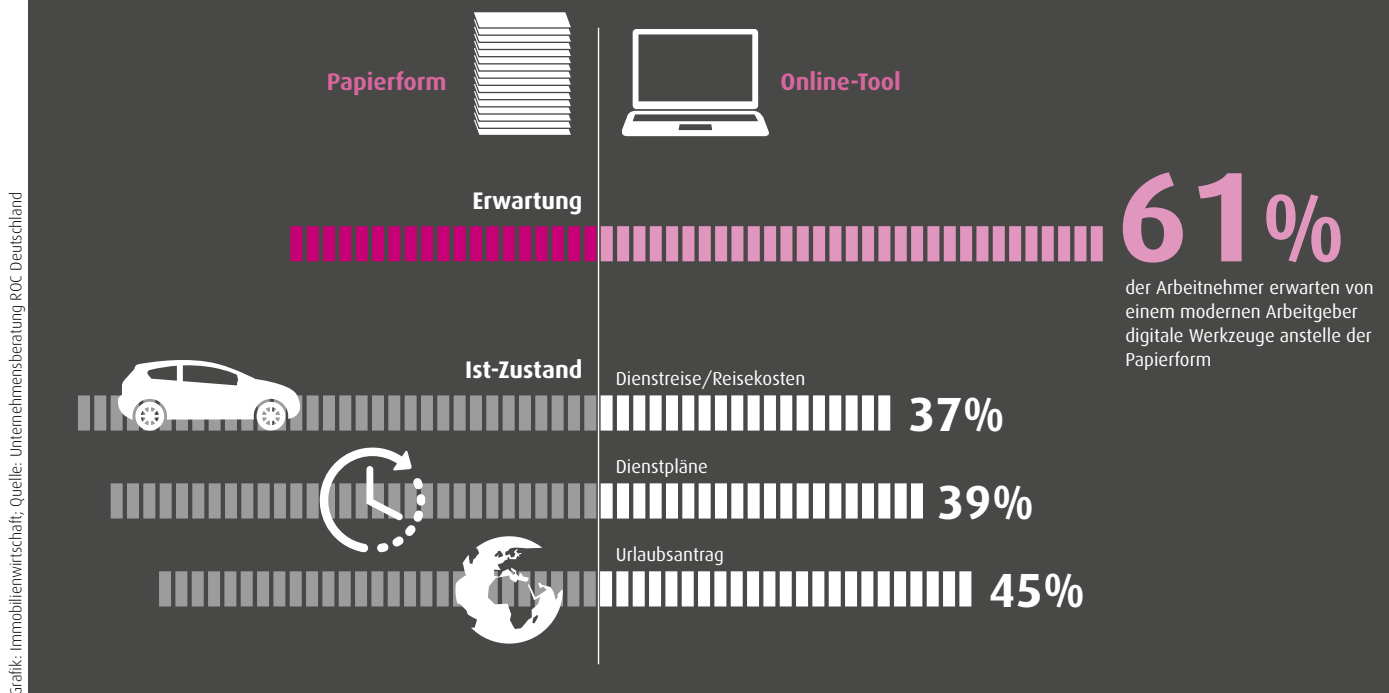
Oder rufen Sie uns einfach an: 0800 72 34 244 (kostenlos)

HAUFE.

Personal & Karriere

Arbeitnehmer wünschen sich digitale HR-Prozesse

61 Prozent der Arbeitnehmer würden Formulare lieber online oder über eine Smartphone-App erledigen als klassisch auf Papier. Das zeigt eine Umfrage der Unternehmensberatung ROC Deutschland unter 1.000 Mitarbeitern. Wunsch und Wirklichkeit klaffen jedoch weit auseinander: So können beispielsweise nur 37 Prozent eine Dienstreise via Internet buchen.



WISSENSCHAFTLICHE ARBEITEN

gif zeichnet Nachwuchsforscher aus

Seit 1995 ehrt die Gesellschaft für immobilienwirtschaftliche Forschung (gif) wissenschaftliche Arbeiten zu immobilienwirtschaftlichen Themen. Der erste Preis in der Kategorie Dissertationen/Habilitationen und 3.000 Euro Preisgeld gingen an Dr. Norbert Hiller von der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Den zweiten Preis (2.500 Euro) bekam Dr. Michael Müller (TU Darmstadt). In der Kategorie Master- und Diplomarbeiten wurde Max Haug, Hochschule für Technik Stuttgart, mit dem ersten Preis ausgezeichnet (2.000 Euro). Der zweite Preis, dotiert mit 1.500 Euro, ging an Franziska Piepke von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen. Philipp Wittmann (TU Darmstadt) siegte in der Kategorie Bachelorarbeiten (1.500 Euro), Lina Wurdack, RWTH Aachen, kam auf Rang zwei (1.000 Euro). In der Kategorie „Sonstige wissenschaftliche Arbeiten“ wurden Marian Dietzel und Karim Rochdi von der Universität Regensburg mit dem ersten Preis (1.000 Euro) ausgezeichnet.

PERSONALIE



Dr. Marie Puybaraud

JLL hat **Dr. Marie Puybaraud** zum **Global Head of Research für den Unternehmensbereich Corporate Solutions bestellt.**

Sie wird ihren Dienstsitz in Paris haben und Forschungsprojekte zum Lebenszyklus von Gewerbeimmobilien, Facility- und Workplace Management leiten. Puybaraud ist weltweit als Arbeitsplatz-Innovatorin und -Vordenkerin bekannt. Sie kommt von Johnson Controls Global Workplace Solutions, wo sie einem Team vorstand, das mit der Erbringung angewandter Research-Dienstleistungen zu arbeitsplatzspezifischen Herausforderungen und der Entwicklung innovativer Ideen zur Verbesserung der Arbeit von Teams betraut war.

EBZ UND SMMOVE DEUTSCHLAND KOOPERIEREN

Das Europäische Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft (EBZ) und die Online-Auktionsplattform für Mietimmobilien smmove Deutschland haben eine Kooperation abgeschlossen. Ziel ist es, Chancen, die die Digitalisierung für den Kundenservice im Mietwohnungsmarkt bietet, gemeinsam zu erforschen. In einem ersten Schritt sind Workshops geplant, die Vertreter der Start-up-Szene mit Experten aus dem Vermietungsbereich zusammenführen. Kundenwünsche und Erwartungen sollen in einem zweiten Schritt empirisch ermittelt oder konkretisiert werden. Damit die Erkenntnisse kontinuierlich weiterentwickelt werden können, ist die Gründung eines Initiativkreises „Service Wohnen 4.0“ geplant.

NEUES GESETZ

Unternehmen wollen Frauenquote nicht steigern

Die Frauenquote gilt: Rund 3.500 Unternehmen mussten sich bis 30. September Ziele zur Erhöhung des Frauenanteils in den oberen Führungsetagen setzen. Das Fazit nach Ablauf dieser Frist fällt ernüchternd aus. Lediglich von zwei Handvoll Unternehmen drangen bisher die Ziele an die Öffentlichkeit. Die anderen Unternehmen hielten sich, wie im Vorfeld bereits erwartet, – zumindest zum Stichtag – bedeckt. Von den Unternehmen, die sich bereits geäußert haben, wollen die meisten ihre Frauenquote nicht steigern, sondern

lediglich den bisherigen Anteil halten. Zwar erlaubt dies das Gesetz als Minimalziel, die eigentliche Absicht der Regelung wird damit aber von den Unternehmen unterlaufen. Positiv sticht bislang die Deutsche Bank heraus. Für die beiden Führungsebenen unter dem Vorstand hat sie Ziele für einen Frauenanteil von 17 Prozent (derzeit 14,4 Prozent) für die erste Ebene sowie 21 Prozent (derzeit 18 Prozent) für die zweite Ebene bis zum 30. Juni 2017 festgelegt. Eine Steigerung von rund drei Prozentpunkten in zwei Jahren also.



MANAGER

Schlechte Noten für Führungsqualitäten

Die Studie „Deutschland führt?!“ offenbart eine große Diskrepanz zwischen der Bedeutung des Themas Führung und der Bewertung der Führungsqualitäten durch die Mitarbeiter. 2.000 Mitarbeiter, Führungskräfte und HR-Verantwortliche wurden für die Studie von Information Factory befragt. Während nur 43 Prozent der Mitarbeiter die Zusammenarbeit mit ihren Vorgesetzten als wirkungsvoll empfinden, sprechen 90 Prozent der Führungskräfte von einer effektiven Zusammenarbeit mit ihren Mitarbeitern. Insbesondere bei den Themen direkte Kommunikation, klare Zielvorgaben, Feedback und Motivation schneiden die Führungskräfte in den Augen der Mitarbeiter schlecht ab – während das Selbstbild der Manager in diesen Bereichen sehr positiv ist. Weiterhin geben nur 45 Prozent der Mitarbeiter an, Spaß im Job zu haben.

RECHT

Aktuelles Urteil

Präsentiert von:



Katharina Schmitt,
Haufe-Personalmagazin

Keine Vergütung von Raucherpausen

LAG Nürnberg, Urteil vom 5.8.2015, Az. 2 Sa 132/15

Bei dem beklagten Unternehmen hatte es sich eingebürgert, dass die Beschäftigten den Arbeitsplatz für eine Raucherpause jederzeit verlassen konnten – ohne dafür am Zeiterfassungsgerät zu stempeln. 2012 wurde in einer Betriebsvereinbarung über das Rauchen im Betrieb festgelegt, dass beim Entfernen vom Arbeitsplatz zum Rauchen das nächstgelegene Zeiterfassungsgerät zum Ein- und Ausstempeln zu benutzen sei. Die Betriebsvereinbarung trat zum 1. Januar 2013 in Kraft. Für Januar 2013 wurden dem Kläger 210 Minuten, für Februar 96 und für März 572 Minuten für seine Raucherpausen von der Arbeitszeit abgezogen und nicht vergütet. Das wollte der Arbeitnehmer nicht hinnehmen. Er klagte und trug vor, die Raucherpausen im Umfang von durchschnittlich 60 bis 80 Minuten pro Tag seien durch Fortzahlung der Vergütung gebilligt worden. Die Betriebsvereinbarung habe den arbeitsvertraglichen Anspruch aus betrieblicher Übung nicht wirksam geändert, sondern regle nur die Zeiterfassung. Die Frage nach einer Entgeltzahlungspflicht sei davon gerade nicht betroffen. Das LAG Nürnberg wies die Klage ab: Zwar dürften Arbeitnehmer umso mehr auf die Weitergewährung einer Vergütung vertrauen, je stärker diese als Gegenleistung für die vom Arbeitnehmer erbrachte Leistung anzusehen sei. Raucherpausen ständen jedoch in keinem Zusammenhang mit der Arbeitsleistung.

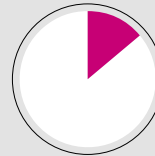
93 Prozent der Unternehmen haben offene Stellen

77 Prozent der Befragten haben bis zu fünf Stellen offen, 16 Prozent der Unternehmen haben fünf bis zehn Nachwuchspositionen zu besetzen.

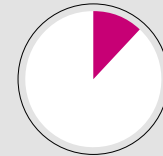


Wo drückt der Schuh genau?

Die größten Probleme, Nachwuchspositionen zu besetzen, haben Projektentwickler.



14%
PROJEKT-
ENTWICKLER



12%
PROPERTY MANAGER
sowohl technisch als auch
kaufmännisch



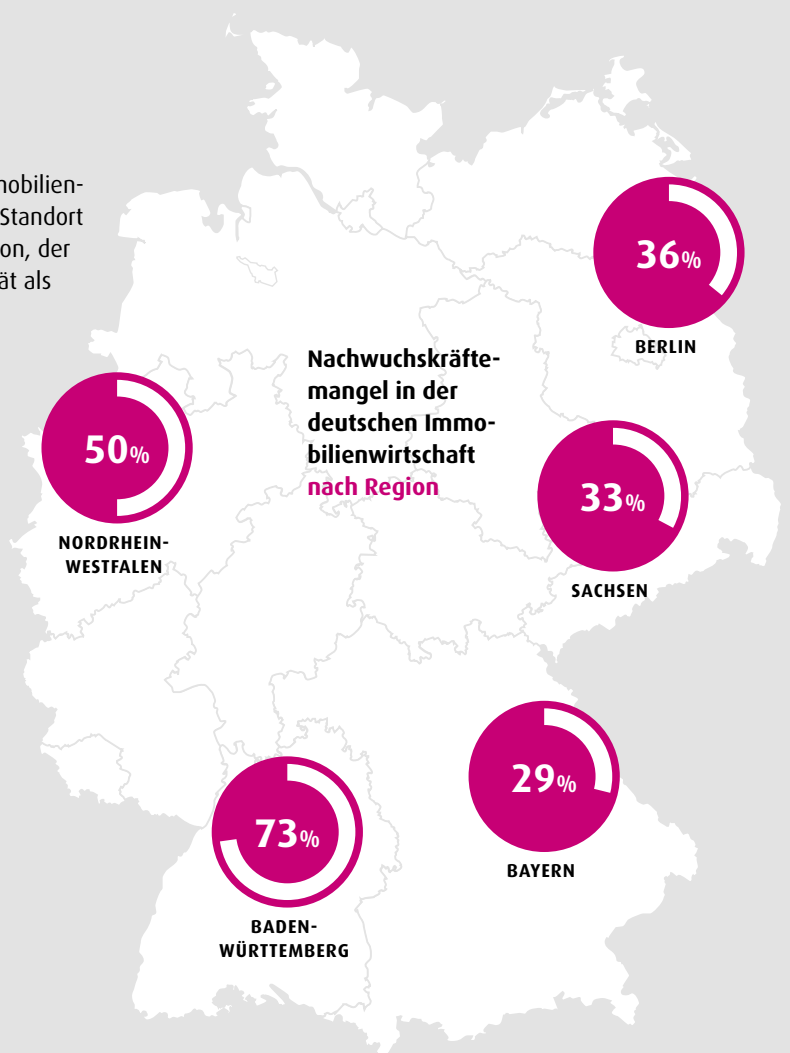
10%
ASSET
MANAGER

Einschätzung nach Unternehmenssitz

Es gibt große regionale Unterschiede auf dem immobilienwirtschaftlichen Arbeitsmarkt in Deutschland. Der Standort ist relevant für die Einschätzung der Gesamtsituation, der Standortfaktor wird erfolgsrelevant. Die Attraktivität als Arbeitgeber muss erhöht werden.

45%

der befragten bundesweit aktiven Unternehmen sagten, es gebe einen Nachwuchskräf-
temangel in der deutschen Immobilienwirtschaft. 36 Pro-
zent der befragten bundesweit aktiven Unternehmen sagten,
es gebe teilweise Nachwuchskräfte-
mangel in der deutschen Immobilienwirtschaft.



EXKLUSIVE UMFRAGE

Die Nachwuchssorgen sind real

Fast alle Unternehmen in der Immobilienbranche haben Nachwuchssorgen: Bei einer exklusiven Umfrage des Beratungsunternehmens Consulting Cum Laude in Kooperation mit dem Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ sagten 93 Prozent der befragten Firmen, dass es bei ihnen offene Stellen für den Nachwuchs gibt. Gleichzeitig agieren die Unternehmen beim Recruiting jedoch extrem konservativ: Lediglich neun Prozent nutzen soziale Medien – und holen die jungen Menschen damit dort ab, wo diese unterwegs sind.

In Kooperation mit
CCL/Consulting cum laude



An der Umfrage beteiligten sich 165 Immobilienunternehmen. Im Mittelpunkt der 15 Fragen standen die Themenkomplexe Nachwuchskräftemangel in der Immobilienwirtschaft, besonders betroffene Branchensegmente und Regionen, Maßnahmen gegen den Nachwuchskräftemangel und Erfahrungen mit jungen Berufseinsteigern. Damit wollten Consulting Cum Laude, die Beratungstochter der International Campus AG und Spezialist für Employer Branding und Talent Recruiting, und das Fachmagazin „Immobilienwirtschaft“ herausfinden, ob das Nachwuchsproblem in der Branche tatsächlich existiert – oder ob nur viel darüber geredet wird.

Das Ergebnis fällt überraschend eindeutig aus. Nach Einschätzung der befragten Unternehmen hat die deutsche Immobilienbranche inzwischen ein großes Problem mit dem Nachwuchs. Nur 15 Prozent sagen, dass es keinen Nachwuchskräftemangel in der Branche gibt – während 85 Prozent ganz oder teilweise der Aussage zustimmen, dass es in der deutschen Immobilienwirtschaft einen Nachwuchskräftemangel gibt. 48 Prozent der Umfrageteilnehmer hatten sogar bereits deutliche Probleme, im eigenen Betrieb Nachwuchsstellen zu besetzen, 26 Prozent hatten „teilweise“ Schwierigkeiten, geeignete Bewerberinnen und Bewerber für offene Stellen zu finden.

GUT FÜR DIE BEWERBER, SCHLECHT FÜR DAS UNTERNEHMEN „Die Ergebnisse der Umfrage zeigen ganz klar in eine Richtung“, sagt Roman Diehl, Vorstand Marketing und Vertrieb der International Campus AG sowie Geschäftsführer von Consulting Cum Laude: „Es gibt in der deutschen Immobilienwirtschaft schon jetzt“

SUMMARY » 85 Prozent der befragten Unternehmen stimmen der Aussage zu, dass es in der deutschen Immobilienbranche einen Nachwuchskräftemangel gibt. » Die größten Probleme, Nachwuchspositionen zu besetzen, haben Projektentwickler. » **Deutliche Defizite** werden im Bereich „Arbeitgeberattraktivität und Sichtbarkeit“ erkannt. » **Im Bereich „Unternehmenspositionierung“** gibt es ein hohes Optimierungspotenzial.



Die Generation Y (die heutigen 17- bis 32-Jährigen) ist anspruchsvoll und selbstbewusst, dabei sympathisch und interessiert, aber wenig flexibel, strukturiert und belastbar.

Positive Eigenschaften, die 17- bis 32-Jährigen zugeschrieben werden:



Attribute, die weniger auf sie zutreffen:



ein großes Nachwuchsproblem. Fast die Hälfte aller Unternehmen der Branche hatte bereits Schwierigkeiten, Einstiegs- und Nachwuchsstellen passend zu besetzen. Für den Unternehmensfortbestand und -erfolg sind damit relevante Aspekte wie etwa Innovationsfähigkeit und Unternehmenswachstum absehbar in Gefahr.“

Insgesamt 93 Prozent und damit fast alle Befragten haben aktuell offene Stellen für den Nachwuchs. Analog zur kleinteiligen Branchenstruktur der Immobilienwirtschaft gibt es beim Großteil der Unternehmen maximal zehn offene Positionen für Einsteiger und Nachwuchskräfte zu besetzen: 77 Prozent haben bis zu fünf Stellen frei, 16 Prozent der Unternehmen haben fünf bis zehn Nachwuchspositionen offen. Gerade bei so wenigen zu besetzenden Stellen ist die Qualität der Bewerbungen oder die Qualifikation der Bewerberinnen und Bewerber jedoch erfolgsentscheidend für das Unternehmen.

Negative Folgen durch die offenen Stellen sind für die Firmen bereits sichtbar und spürbar: 20 Prozent der Befragten sehen das Unternehmenswachstum in Gefahr, 18 Prozent eine Überalterung der Belegschaft und 15 Prozent eine geringere Innovationskraft. In der Summe sind die Auswirkungen heute zwar noch nicht dramatisch für die Betriebe – dennoch besteht immer dringenderer Handlungsbedarf.

WO DRÜCKT DER SCHUH GENAU? Innerhalb der Branche haben die größten Probleme, Nachwuchspositionen zu besetzen, Projektentwickler (14 Prozent aller Befragten), Property Manager (sowohl technisch als auch kaufmännisch je zwölf Prozent) sowie Asset Manager (zehn Prozent) (Frage 3). Für Positionen in den Bereichen Investment, Marketing, Vermietung, Service, Finanzen, IT und Personal gibt es hingegen deutlich weniger Probleme, ausreichend geeignete Bewerberinnen und Bewerber zu finden.

Entsprechend unterschiedlich fällt auch die Einschätzung der befragten Firmen aus. Besonders Makler und im Bereich Büroimmobilien tätige Unternehmen schätzen die Situation als kritisch ein und sehen sehr häufig einen Nachwuchskrätemangel. Bei Maklerunternehmen sagen dies 86 Prozent, von den befragten Büroimmobilienunternehmen sind es 83 Prozent. Bei den Wohnimmobilienunternehmen beantworten indes nur 48 Prozent die Frage mit Ja, bei den Projektentwicklern sind es 42 Prozent.

Eine Rolle spielt auch der Unternehmenssitz: Es gibt große regionale Unterschiede auf dem immobilienwirtschaftlichen Arbeitsmarkt in Deutschland. 45 beziehungsweise 36 Prozent der befragten bundesweit aktiven Unternehmen sagen, es gebe ganz oder teilweise einen Nachwuchskrätemangel in der deutschen Immobilienwirtschaft. Unternehmen aus Baden-Württemberg schätzen die Situation deutlich schlechter ein: Hier beantworten 73 Prozent der befragten Firmen die Frage mit Ja, bei Betrieben aus Nordrhein-Westfalen sind es 50 Prozent. Hingegen sagen nur 29 Prozent der befragten Unternehmen aus Bayern, dass die Branche ein Nachwuchsproblem hat. Auch die Firmen in Sachsen und Berlin sind vergleichsweise optimistisch: Hier liegen die Zahlen bei 33 und 36 Prozent.

FEHLENDE QUALIFIKATION DER BEWERBER Warum aber werden offene Stellen in der Immobilienbranche nicht besetzt? Mit großem Abstand der Hauptgrund bei den Befragten sind fehlende Qualifikation der Bewerber (28 Prozent) und zu wenige oder sogar gar keine Interessenten (18 Prozent). Gehaltsvorstellungen der Bewerberinnen und Bewerber sind ebenfalls Grund für nicht besetzte Stellen (zehn Prozent). Insgesamt bedeutet dies, dass fast jedes dritte Unternehmen Bewerbungen nicht ausreichend qualifizierter Bewerber bekommt und fast jedes fünfte Unternehmen generell nicht genug Bewerbungen erhält. Es gibt also deutliche Defizite im Bereich der Arbeitgeberattraktivität und ein Optimierungspotenzial bei der Unternehmenspositionierung. Interessant: Nur sechs Prozent der befragten Unternehmen sehen das Bran-

chenimage und sogar nur ein Prozent das Unternehmensimage als Grund für eine Nicht-Besetzung von offenen Stellen. „Sehr häufig fehlt ein kritischer Blick auf das eigene Unternehmen, auf die eigene Unternehmenskultur und auch die Bereitschaft, den nötigen Wandel einzuleiten“, sagt Roman Diehl. Diese sehr wenig kritische Selbsteinschätzung dürfte sich in Zukunft als zunehmend problematisch erweisen. Denn Themen wie Unternehmenskultur – etwa bei den Arbeitszeiten oder der „Work-Life-Balance“ – werden zunehmend entscheidend und sprechen für oder gegen eine Bewerbung bei einem bestimmten Unternehmen. Auch der Standortfaktor ist für die so genannte „Generation Y“ der heute 17- bis 32-Jährigen sehr wichtig. Vor allem attraktive Unternehmen an unattraktiven Standorten bekommen mehr und mehr Probleme, qualifizierte Bewerber anzusprechen und für sich zu gewinnen.

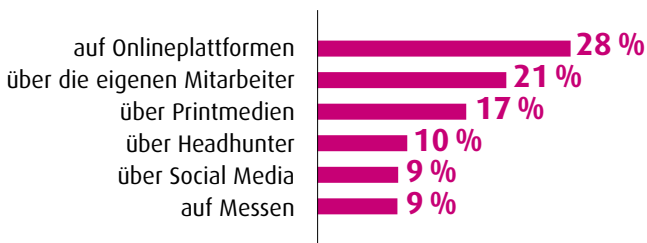
Um ihre Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen, setzen die Unternehmen der Immobilienbranche jedoch auf eher konservative Aspekte: Fort- und Weiterbildungen (16 Prozent), fle-



„Bei HR-Marketing und Employer Branding hat die Immobilienbranche die Steinzeit noch nicht verlassen. ‚Business as usual‘ klappt nicht mehr, wenn es insgesamt immer weniger Berufseinsteiger gibt und Kandidaten die Wahl haben.“

Roman Diehl,
Vorstand International Campus AG

Wie wird nach Nachwuchskräften gesucht?



Nur neun Prozent nutzen Social Media als Rekrutierungskanal für „Digital Natives“. Vor dem Hintergrund eines Arbeitnehmermarktes ist die Zielgruppenansprache keinesfalls adäquat. Hier liegt eine Riesenchance.

xiblere Arbeitsorganisation (15 Prozent) und bessere Vergütung (zehn Prozent) stehen hoch im Kurs, moderne Büroflächen (neun Prozent) werden als geeigneter angesehen als Employer Branding (vier Prozent), Marketing/Sponsoring (vier Prozent) und Social/Digital Marketing (fünf Prozent). „In Sachen HR-Marketing und Employer Branding hat die Immobilienbranche die Steinzeit noch nicht verlassen“, sagt Roman Diehl. Doch „Business as usual“ funktioniert nicht mehr, wenn es insgesamt immer weniger Berufseinsteiger gibt und der Nachwuchs die Wahl hat.

SOZIALE NETZWERKE WERDEN KAUM GENUTZT Dass sich die Immobilienbranche kaum auf die junge Generation einstellt, zeigt sich auch bei der Frage, wie und wo sich die Unternehmen nach Nachwuchskräften umschauchen. 28 Prozent der Betriebe suchen zwar auf Onlineplattformen. Die sozialen Netzwerke jedoch, wo sich die „Digital Natives“ tummeln, nutzen nur neun Prozent der Firmen. Zudem sind ihre eigenen Websites häufig veraltet. Damit werden große Chancen vertan, hier gibt es deutliches Optimierungspotenzial. 21 Prozent der Unternehmen suchen zudem über die eigenen Mitarbeiter nach Nachwuchskräften, 17 Prozent über

die Printmedien, neun Prozent auf Messen und zehn Prozent über Headhunter. Generell zeigt die Umfrage, dass Immobilienunternehmen ihr HR-Marketing und auch die anschließenden Recruiting- und Auswahlprozesse deutlich professionalisieren sollten, um die für den Unternehmenserfolg notwendige Bewerberqualität sicherzustellen.

Insgesamt wird das Thema Stellenbesetzung in der Branche jedoch ernst genommen. Bei 41 Prozent der befragten Unternehmen sind neue Mitarbeiter Chefsache. Die Chancen, im eigenen Unternehmen Karriere zu machen, schätzen die Befragten als gut ein: 63 Prozent der befragten Unternehmen sehen die Zukunfts- und Karrierechancen von Nachwuchskräften positiv, 33 Prozent schätzen sie als neutral ein, nur vier Prozent als negativ.

„Unternehmen müssen glaubwürdig beweisen, warum es sich lohnt, für sie zu arbeiten“, sagt Roman Diehl. „Eine innovative, emotionale und inspirierende Ansprache der Teile der Generation Y, die zum Unternehmen und den offenen Positionen passen, und eine aktive Positionierung als attraktiver Arbeitgeber werden zu Fragen der eigenen Zukunftsfähigkeit.“

WENIG FLEXIBEL UND KAUM BELASTBAR Anspruchsvoll und selbstbewusst, dabei sympathisch und interessiert, aber wenig flexibel, strukturiert und belastbar: Das ist das Bild, das die befragten Unternehmen von der jungen Generation haben. Im Detail finden 87 Prozent die heute 17- bis 32-Jährigen „anspruchsvoll“, 84 Prozent halten sie für „selbstbewusst“, 73 Prozent für „sympathisch“ und 71 Prozent für „interessiert“. Als „flexibel“ schätzen jedoch nur 25 Prozent der Unternehmen die Nachwuchskräfte ein, 27 Prozent halten sie für „strukturiert“, 30 Prozent für „belastbar“ und 33 Prozent für „anpassungsfähig“. Diese Wahrnehmung der Berufseinsteiger und Nachwuchskräfte hat Auswirkungen auf das Führungsverhalten im Betrieb. Eine differenzierte Betrachtung hilft: Unternehmen sollten den für die Branche „passenden Teil“ der Generation Y identifizieren und ansprechen. Denn generell schlechte Erfahrungen haben nur die wenigsten gemacht: Lediglich fünf Prozent der Befragten geben negative Erlebnisse an, 44 Prozent haben positive, 51 Prozent „gemischte“ Erfahrungen gemacht. Junge Menschen und die Immobilienbranche können also durchaus auch in der heutigen Zeit zusammenfinden – dabei werden Recruiting und Auswahlprozesse für die „richtigen“ Bewerber jedoch immer wichtiger. «

Redaktion Immobilienwirtschaft

Mehr zum Thema auch auf Seite 76/77 »



EXPLORING EUROPE'S REAL ESTATE

„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 oder Core+, in den Top7-Städten oder an B-Standorten: Wir interessieren uns für einzelne Assets oder Portfolios im Wert von mehr als 10 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 im europäischen Ausland anbieten? Kontaktieren Sie uns unter im@corpussireo.com und speziell für deutsche Immobilien: Kontaktieren Sie uns unter der Telefonnummer +49 6104 664-461 oder über ankauf.commercial@corpussireo.com



Den Nachwuchs direkt von der Schulbank holen

Kooperationen mit Bildungseinrichtungen und die Gründung betriebseigener Akademien zahlen sich aus, wenn es darum geht, Nachwuchskräfte zu finden. Denn die heutige Generation fordert Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten. Für 60 Prozent von ihnen ist dieses Kriterium ausschlaggebend bei der Arbeitsplatzwahl.

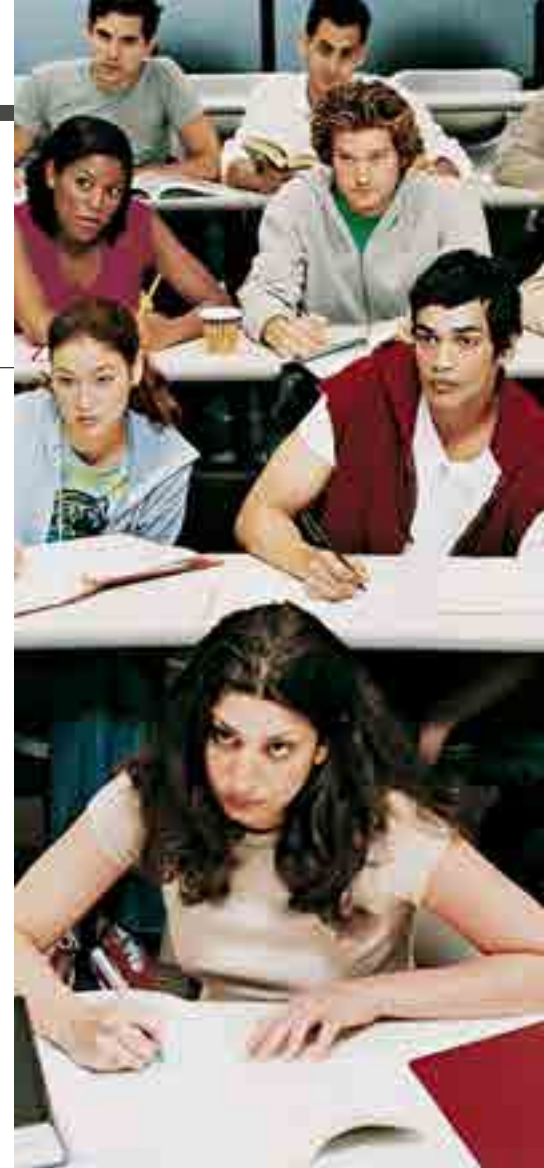
„Die Beschäftigten im Alter von bis zu 35 Jahren machen in den Unternehmen der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft gerade einmal einen Anteil von 18 Prozent aus, während der Anteil dieser Altersgruppe bei den Erwerbstätigen insgesamt 29 Prozent beträgt. Damit besteht Handlungsbedarf.“

Dr. Hans-Michael Brey, geschäftsführender Vorstand der BBA – Akademie der Immobilienwirtschaft e.V., Berlin

Spezialisierte Bildungseinrichtungen steuern mit Maßnahmenpaketen und Firmenprogrammen gegen den Nachwuchskräftemangel. Allein die Zahl der Studiengänge mit immobilienwirtschaftlichem Bezug ist in den letzten Jahren auf knapp 180 angestiegen. Doch Vorsicht: „Der Bildungsmarkt im Immobilienbereich ist unübersichtlich und von verschiedenster Qualität. Dies stellt Bildungsinteressierte und Human Resources Manager vor neue Herausforderungen, denn keiner weiß, in welchem Studiengang welcher Schwerpunkt mit welcher Qualität gelehrt wird. Am Ende wird es nicht auf den einzelnen Studiengang, sondern auf die Bildungseinrichtung als Marke ankommen“, sagt der Geschäftsführer der IREBS Immobilienakademie, Markus Amon.

OHNE HOCHSCHULKOOPERATIONEN IST ES BESONDERS SCHWER Unternehmen ohne Hochschulkooperation tun sich bei der Rekrutierung von Nachwuchs besonders schwer, weil sie „nur die frei schwebenden Mitarbeiter am Markt ansprechen können“, berichtet Professor Hanspeter Gondring, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft am Institut für Finanzwirtschaft der DHBW Stuttgart und wissenschaftlicher Leiter der ADI Akademie der Immobilienwirtschaft.

Und diese frei schwebende Masse wird es bald so nicht mehr geben. „Wir haben uns frühzeitig auf den erhöhten Bildungsbedarf der Branche eingestellt und bieten ein Komplettpaket.“ Berufsbegleitend können Mitarbeiter, die noch eine immobilienwirtschaftlich intensive Ausbildung benötigen, an der ADI ein 15-monatiges Intensivstudium zum Diplom-Immobilienökonom absolvieren und, soweit sie einen Bachelor- oder vergleichbaren Abschluss haben, anschließend ein vollwertiges staatliches Masterstudium beginnen, das mit einem MBA Real Estate



abschließt. Als Vollzeitstudium bietet die DHBW Stuttgart ein duales Studium an, das für Abiturienten geeignet ist, die ein betriebswirtschaftliches Studium in der Vertiefung Immobilienwirtschaft absolvieren wollen. Neben dem fachlichen Know-how werden auch sicheres Auftreten, Rhetorik, Vortragsweise, Führungstechnik und Verkaufstechnik geschult. „Wichtig ist uns auch, dass die Studierenden abstrakte Probleme rasch erfassen, analysieren und einer Lösung zuführen können. Dazu haben wir spezielle Integrationsseminare entwickelt, in denen die Teilnehmer komplexe Aufgabenstellungen der Immobilienpraxis über Wochen selbstständig bearbeiten können“, sagt Professorin Jenny Arens, die an der DHBW BWL-Immobilienwirtschaft lehrt.

Das EBZ geht mit seinem Bildungsangebot auch sehr gezielt auf die Mangelsituation der Immobilienwirtschaft ein, indem es Programme für Quereinsteiger entwickelte. „Beispiele sind unser



SUMMARY » Die Zahl der Studiengänge mit immobilienwirtschaftlichem Bezug ist in den letzten Jahren auf knapp 180 angestiegen. » Um des Fachkräftemangels Herr zu werden, bieten die Bildungseinrichtungen die **vielfältigsten Möglichkeiten** wie ein mehrmonatiges Intensivstudium, ein vollwertiges staatliches Masterstudium, ein duales Studium oder Programme für Quereinsteiger.

Nachwuchskräfte: Auf die Mangelsituation der Immobilienwirtschaft antwortet die Aus- und Weiterbildungsbranche mit den unterschiedlichsten Angeboten.

Immobilientechniker-Programm oder die Verwalterkurse für Property Management. Außerdem können wir Mitarbeiter mit modularen Programmen gezielt auf die Übernahme neuer Aufgaben vorbereiten. Diese Programme entwickeln wir im engen Dialog mit den Unternehmen“, erzählt Klaus Leuchtmann, Vorstandsvorsitzender des EBZ – Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft: „Frauen, die nach der Elternzeit wieder in den Beruf einsteigen möchten, bieten wir Kurse für den Wiedereinstieg an. Der Fernlehrgang „Geprüfte/r Immobilienverwalter/in (EBZ)“ bereitet beispielsweise auf Karrieren in WEG- und Hausverwaltungen vor und ist eine guter Start für kaufmännische Quereinsteiger.“

Auch das Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht (EBS REMI) in Wiesbaden hat offene Zertifikatsprogramme etabliert, die zu besonderen Abschlüssen, die modular

aufgebaut sind, und zum Master führen und sich ideal für Firmenkooperationen anbieten. „Wir haben unser Vollzeit-Master-Programm für Quereinsteiger aus anderen Bereichen wie zum Beispiel für Techniker, Architekten und Ingenieure geöffnet, um den Talentpool zu verbreitern“, erzählt Professor Jan Mutl, Managing Director vom Real Estate Management Institute der EBS Universität für Wirtschaft und Recht. Um die Erwerbsbeteiligung von Frauen zu fördern und diese Gruppe verstärkt dem Arbeitsmarkt zur Verfügung zu stellen, hat die EBS außerdem ein spezielles Stipendienprogramm für Frauen in der Immobilienwirtschaft eingerichtet. Außerdem werden diverse Intensivstudiengänge angeboten wie etwa Betreiberimmobilien, Asset- und Risikomanagement. „Wir stellen außerdem maßgeschneiderte firmenspezifische Programme zusammen und kooperieren stark mit den Unternehmen“, erzählt Mutls Kollege Dr. Stefan Kayser von der EBS Executive Education GmbH: „Dabei legen wir großen Wert auf die Ausbildung der Führungskompetenz und der persönlichen Kompetenzen im Bereich der Teamarbeit, Kommunikation und Verhandlungsführung.“

Die International Real Estate Business School (IREBS) setzt sowohl in der Grundausbildung an der Universität Regensburg sowie in der Weiterbildung für Berufstätige an der IREBS Immobilienakademie sehr stark auf interdisziplinäre Ausbildungselemente. Für die jüngeren Studierenden gibt es den methodenstarken Master of Science im Vollzeitstudium. Neben dem Kontaktstudium Immobilienökonomie wird außerdem für ältere Praktiker, die entweder bereits mit Führungsaufgaben betraut wurden oder dies anstreben, ein Teilzeit-MBA angeboten. In diesem internationalen MBA-Programm lernen die Studierenden Verhandlungstechniken, Personalführungsstrategien, die Grundlagen einer guten Corporate Governance,

strategische Unternehmensführung und vor allem, die Komplexitäten internationaler Unternehmen zu managen. Die internationalen Themen der Immobilienentwicklung erarbeiten sich die Studierenden an einzelnen Fallstudien im Ausland.

NACHWUCHSWERBUNG DURCH TRAINEE-PROGRAMME

Ideal für die Nachwuchswerbung kann es für Firmen sein, wenn sie den Interessenten ein Trainee-Studium oder ein duales Studium anbieten können. Die Praxisphasen können hierbei in der vorlesungsfreien Zeit stattfinden oder in Teilzeit organisiert werden. In der Regel beteiligt sich das Unternehmen an den Studiengebühren und zahlt ein Gehalt aus. An der Dualen Hochschule Baden-Württemberg (DHBW) wurden solche Kooperationen bereits erfolgreich durchgeführt. Die EBZ Business School bietet das Werkstudentenmodell an. „Damit können Abiturienten für den Betrieb begeistert werden“, erzählt Leuchtmann: „Der Abiturient arbeitet in Teilzeit circa 19 Stunden die Woche bei dem Arbeitgeber und studiert parallel. Das Unternehmen zahlt die Studiengebühren sowie ein Taschengeld. Die Bachelor- oder Masterthesis kann über ein wichtiges Projekt oder eine Fragestellung des Unternehmens verfasst werden. Diese Erkenntnisse kommen wiederum dem Unternehmen zugute.“

Doch der Fachkräftemangel ist noch lange nicht behoben, wenn man die passenden Mitarbeiter gewonnen und in Kooperationsprogrammen mit Bildungseinrichtungen ausgebildet hat. Um die Mitarbeiter langfristig halten zu können, ist eine kontinuierliche Fort- und Weiterbildung sowie die persönliche Förderung entscheidend und sollte fest in die Unternehmenskultur integriert werden, um langfristig im Kampf um Talente wettbewerbsfähig zu sein. «

Medientipps

THREEMA-APP

Der sichere Messenger

Daten-Sicherheit in der Software-Nutzung ist und bleibt ein großes Thema. Die App von Threema verspricht hier beste Standards – sicher und bequem chatten mit umfangreichen Funktionen hat zu großer Beliebtheit unter den zahlreichen Usern geführt.

Versprochen werden kompromissloser Schutz der Privatsphäre und eine intuitive Bedienung dieses Krypto-Messengers. Threema kann völlig anonym genutzt werden: Jeder Nutzer erhält eine zufällig generierte Threema-ID zur Identifizierung. Zum Gebrauch ist keine Registrierung oder Verlinkung der Telefonnummer oder E-Mail-Adresse erforderlich. Alle Nachrichten (auch Gruppen-Chats) sowie Mediendaten und Statusmeldungen sind „Ende-zu-Ende“ verschlüsselt. So wird den Usern garantiert, dass außer dem vorgesehenen Empfänger niemand mitlesen kann – auch der Anbieter selbst nicht. Im regelmäßigen Geschäftskontakt ein wohlthuender Service. Genutzt wird übrigens die renommierte Open-Source-Bibliothek NaCl zur Verschlüsselung aller Daten. Das Schlüsselpaar wird direkt auf dem Gerät generiert. Externe Server haben keine Einflussmöglichkeit. Das Sammeln von persönlichen Daten und dessen Missbrauch sollen konsequent verhindert werden, sagt das Unternehmen.

Auch die Funktionen der App können sich sehen lassen: Senden von Text- und Sprachnachrichten sowie jeglicher Art von Dateien (pdf, animierte gif, mp3, doc, zip), Teilen von Videos, Bildern und Standorten, Gründen von Gruppen, Synchronisieren von Kontakten, Verifizieren von Kontakten durch Scannen des QR-Codes oder Vergleichen des Fingerprints (diese Verifizierung schützt den Nutzer vor möglichen

Man-in-the-Middle-Attacken). Die integrierte Abstimmungsfunktion vereinfacht außerdem geschäftliche Entscheidungen. In wenigen Schritten ist eine Abstimmung erstellt und geteilt.

Die Server des Anbieters stehen in der Schweiz und unterstehen den dortigen strengen Datenschutzregeln. Das Unternehmen hat eine eigene Software-Entwicklungsabteilung und finanziert sich eigenen Angaben zufolge ausschließlich über die User.

Hans-jörg Werth, Scheeßel



Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

PLASSMANN'S BAUSTELLE

Leinenzwang für Katzen entspricht ordnungsmäßiger Verwaltung. Die Hausordnung kann grundsätzlich Regelungen über einen Leinenzwang von Hunden und Katzen enthalten.

(LG Frankfurt/Main, Urteil v. 14.07.2015, 2-09 S 11/15).





BUCHTIPP VON

Tim Steinmetz

„The Second Machine Age“

In der „Frankfurter Allgemeinen Zeitung“ vom 24. Juni 2015 las ich folgenden Satz: „Zum ersten Mal seit der Industriellen Revolution zerstört neue Technologie mehr Arbeitsplätze, als sie neue mobilisieren kann.“ Zitiert wurde dort eine Studie der Deutschen Bank. In dem Buch „The Second Machine Age“, geschrieben von Prof. Erik Brynjolfsson und Prof. Andrew McAfee, beide Professoren an der renommierten MIT Sloan School of Management, wird ein Ausblick auf unsere Zukunft – das so genannte zweite Maschinenzeitalter – gegeben.

Das Buch beginnt mit einem Blick in die Vergangenheit, einer Erinnerung an die wichtigsten Errungenschaften der Menschheitsgeschichte. Es zeigt auf, dass viele tausend Jahre die Kurve der menschlichen Entwicklung sehr langsam aufwärtsging, doch vor gut 200 Jahren kam es zu etwas sehr Einschneidendem, dem starken Einfluss von Technologie. Es entstand Mitte des 18. Jahrhunderts die Industrielle Revolution, mit der wichtigsten Errungenschaft – der Dampfmaschine. Nun aber – so die Theorie der Autoren – ist das zweite Maschinenzeitalter angebrochen. Gemäß ihrer These könnte durch Anwendung von Computern und anderen digitalen Errungenschaften zusammen mit unseren geistigen Kräften eine vergleichbar große Wirkung entfaltet werden wie damals mit der Erfindung der Dampfmaschine. Die Autoren zeigen in dem Buch auf, was die neuen „Maschinen“ schon alles leisten und wie sie teilweise schon Einzug in unser Leben gehalten haben, aber auch, was die (nahe) Zukunft noch alles bringen könnte. Die allumfassende Digitalisierung unserer Welt führt dazu, dass – anders als bei aus Atomen bestehenden Gütern – sich Güter aus Bits und Bytes perfekt replizieren und praktisch unverzüglich und nahezu kostenfrei ins nächste Zimmer oder aber ans Ende der Welt schicken lassen. Dass Güter kostenlos, in beanstandungsfreier Qualität und unmittelbar verfügbar sind, erscheint für viele Produkte noch eine sehr ambitionierte Vorstellung, doch umso mehr Informationen digitalisiert werden, desto mehr Produkte werden in diese Kategorie fallen – ein beunruhigender Gedanke, wie ich finde. Brynjolfsson und McAfee setzen sich auch mit den volkswirtschaftlichen Auswirkungen des zweiten Maschinenzeitalters und deren Folgen auseinander. Sie erläutern Themen wie die notwendige Veränderung und Entwicklung von Bildung und Infrastruktur. Zudem geben sie Hinweise, sowohl für die persönliche Entwicklung als auch für die Politik.

Für mich ist „The Second Machine Age“ ein exzellentes Buch, das einen sehr guten Ausblick gibt, wie sich unsere Zukunft entwickeln könnte. Gefallen hat mir, dass auch gesellschaftliche Auswirkungen hieraus ausführlich, teils kritisch betrachtet werden und die genannten Beispiele gut nachvollziehbar sind. Das Buch hat mir viele Impulse und Denkanstöße gegeben, sowohl für mein Tagesgeschäft (obwohl es keine immobilienwirtschaftliche Literatur ist) als auch für mich persönlich.

Tim Steinmetz MRICS, ist seit 2006 Mitglied der Royal Institution of Chartered Surveyors und dort Mitglied der Commercial Group Property. Er ist Senior Vice President der Landesbank Hessen-Thüringen, wo er das Immobilienportfolio der Helaba verantwortet, sowie Vorstand und Geschäftsführer mehrerer Konzerngesellschaften.



THE SECOND MACHINE AGE

– Wie die nächste digitale Revolution unser aller Leben verändern wird. Das Buch hat im Oktober den Deutschen Wirtschaftsbuchpreis gewonnen. Die Autoren erhielten die Auszeichnung für ihre fundierte Prognose der digitalen Revolution in der Industrie.

**Erik Brynjolfsson,
Andrew McAfee,**

Plassen Verlag,
1. Auflage 2014, ISBN 978-3-864702112, 386 S., 24,99 Euro

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

17.11.2015

1. IIR Immobilien-Herbstdiskurs
Berlin, 1.599 Euro,
Euroforum Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3758,
www.euroforum.de

20.11.2015

Innovationsforum
München, 199*/249** Euro,
IVD-Institut GmbH,
Telefon 089 290820-20,
www.ivd-institut.de

23.11.2015

13. BBA-Mietrechtstag
Berlin, 420*/504** Euro,
BBA – Akademie der Immobilien-
wirtschaft e.V.,
Telefon 030 230855-14,
www.bba-campus.de

25.-26.11.2015

**18. Jahrestagung –
Energieeffizienz in der
Wohnungswirtschaft**
Berlin, 610*/732** Euro,
BBA – Akademie der Immobilien-
wirtschaft e.V.,
Telefon 030 230855-14,
www.bba-campus.de

26.-27.11.2015

Frankfurter Verwaltertage
Frankfurt am Main, 188 Euro,
BVI, Telefon 030 30872917,
www.bvi-verwalter.de

30.11.-01.12.2015

**2. Expertenforum
Redevelopment**
Frankfurt, 2.095 Euro,
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722-700,
[www.managementcircle.de/
11-8244](http://www.managementcircle.de/11-8244)

08.12.2015

**Jahreskongress
Immobilien-Frauen**
Berlin, 950 Euro, Heuer Dialog
GmbH, Telefon 0211 469050,
www.heuer-dialog.de

09.-10.12.2015

TGA-Forum 2015
München, 695 Euro,
Management Forum Starnberg
GmbH, Telefon 08151 27190,
[www.management-forum.de/
tga-forum](http://www.management-forum.de/tga-forum)

Seminare

20.-21.11.2015

**Immobilienwertermittlung
aus steuerlichen Anlässen
(Vertiefung)**
Sinzig, 565 Euro, Sprengnetter-Aka-
demie, Telefon 02642 9796-98,
www.sprengnetter.de

23.-24.11.2015

**Betriebskosten und Hausgeld
sicher abrechnen**
München, 377 Euro, gtw – Wei-
terbildung für die Immobilienwirt-
schaft, Telefon 089 578879,
www.gtw.de/bk

23.-25.11.2015

**Kompaktkurs
Projektentwicklung**
Frankfurt, 2.695 Euro,
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722-700,
[www.managementcircle.de/
11-80949](http://www.managementcircle.de/11-80949)

25.-26.11.2015

**Das Ingenieur- und Bauver-
tragsrecht zur Planung und
Ausführung von Bauvorhaben –
Grundlagenseminar für Facility
Manager**
Berlin, 570 Euro, Bauakademie
Berlin, Telefon 030 54997510,
www.bauakademie.de

27.11.2015

**Immobilientransaktionen
im Steuerrecht**
München, 599 Euro, BeckAkademie
Seminare, Telefon 089 38189-503,
www.beck-seminare.de/0227

30.11.-01.12.2015

**Steuerliche Aspekte rund
um die Immobilie**
Hamburg, 645 Euro,
TÜV Rheinland Akademie GmbH,
Telefon 0800 8484-006,
www.tuv.com/seminar-17408

01.12.2015

**Bereitstellung von geeigneten
Flüchtlingsunterkünften:
Mietrechtliche und vergabe-
rechtliche Probleme, Förder-
möglichkeiten**
Stuttgart, 310*/375** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170,
www.vhw.de

02.-03.12.2015

Facility Management kompakt
Berlin, 970 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 8984422,
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

07.-08.12.2015

**Neue Bürowelten:
Raus aus der Gleichförmigkeit**
Berlin, 1.995 Euro,
Management Circle AG,
Telefon 06196 4722-700,
[www.managementcircle.de/
12-81522](http://www.managementcircle.de/12-81522)

07.-08.12.2015

**Schlichter Bau und Immobilien
(TRA)**
Nürnberg, 780 Euro,
TÜV Rheinland Akademie GmbH,
Telefon 0800 8484-006,
www.tuv.com/seminar-17413

08.-09.12.2015

**Die Betriebskostenabrechnung
– vom Praxisfall zur rechtlichen
Lösung**
Berlin, 440*/530** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170,
www.vhw.de

09.12.2015

**Legionellen in
Trinkwasserinstallationen**
Leipzig, 520 Euro, Beuth/DIN-Aka-
demie, Telefon 030 2601-2868,
www.beuth.de/din-akademie

10.12.2015

**Beherbergung von
Flüchtlings – Praxiserfah-
rungen der Wohnungs- und
Immobilienwirtschaft**
Berlin, 295*/335** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170,
www.vhw.de

11.12.2015

**Die 4 Säulen für den wirtschaft-
lichen Erfolg Ihrer Miet- und
WEG-Verwaltung**
Köln, 520 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 8984422,
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

15.-16.12.2015

**Praxiswissen Immobilien
Asset Management**
Hamburg, 970 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 8984422,
[www.haufe-akademie.de/
immobilien](http://www.haufe-akademie.de/immobilien)

06.-09.01.2016

**MarktWert-Makler-Winter-
school**
Oberstdorf, 1.195 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02642 9796-98,
www.sprengnetter.de

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

Vorschau

Dez. 2015/ Jan. 2016 | Erscheinungstermin: 10.12.2015
Anzeigenschluss: 19.11.2015



ENERGIESPEICHER

Der Schlüssel zu Energieeffizienz

Es tut sich was bei den Energiespeichern. Sie sind für das dezentrale Energiepotenzial der Immobilienwirtschaft besonders wichtig. Strom- oder Wärmespeicher? Haus- oder Ortsnetzspeicher? Taugt die Nachrüstung von bestehenden Photovoltaik-Anlagen mit Stromspeichern als Markttreiber? Der Stand der Dinge.

WEITERE THEMEN:

- › Bundesbauministerium. Die ehrgeizigen Pläne für 2016
- › Immobilienfinanzierung. Kreditpricing, Risikoübernahme, neue Player. Die Marktveränderungen in Deutschland
- › Personal. Neue Recruitingstrategien wider den Fachkräftemangel

Februar 2016

Erscheinungstermin: 04.02.2016
Anzeigenschluss: 08.01.2016

ENERGIETECHNISCHE GEBÄUDEAUSRÜSTUNG

Von der Betreiberhaftung bis zum Audit

Was ist zu beachten bei der energierelevanten technischen Gebäudeausstattung? Wie sieht eine Bestandsaufnahme der installierten Technik aus? Was bringen Grob- und Feinanalysen des Energieverbrauchs? Die Geheimnisse von Plausibilitätsprüfungen. Was folgt daraus? Von Optimierungsmaßnahmen und Neuvergabe.

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Albert Engelhardt
Richard Haimann
Kristina Pezzei
Frank Peter Unterreiner
Irene Winter
Birgitt Wüst

So erreichen Sie die Redaktion

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

Grafik/Layout

Hanjo Tews

Titel

Macrovector/shutterstock.com

Anzeigen

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

Key Account Management

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

Michaela Freund

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

Klaus Sturm

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

Heike Tiedemann

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

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

Aktuelle Informationen zu den Zeitschriften- und Online-Angeboten finden Sie unter: www.haufe.de/mediacenter

Bezugspreis

Jahresabo 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

46°01'N, 9°25'0

Loveno am Comer See

Maurice Grassau

Mein liebster Urlaubsort ist Loveno am Comer See – ein kleiner Ort, oberhalb der Gemeinde Menaggio am Westufer, mit herrlichem Blick in alle drei Arme des Sees. **Wann waren Sie dort?** Seit Jahren fahren wir jedes Jahr über die Osterferien mit Familie und Freunden dorthin. Bei Frühlingstemperaturen um die 20 Grad ist die Natur schon ein bisschen weiter als im kalten, grauen Berlin.

Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen? Unsere Familie hat seit 2001 eine kleine Wohnung dort. **Was hat Sie angezogen?** Die einzigartige Landschaft, die pittoresken Orte mit ihren eleganten Villen, das mediterrane Klima und die wundervollen Gärten üben eine magische Anziehungskraft auf uns aus. Die ganze Region ist eine beeindruckende Symbiose aus Bergwelt und Seenlandschaft. Hier erlebt man Weite und Höhe. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Wir gehen viel wandern und genießen die Natur. Einen Lieblingsort erreicht man über den „Percorso della salute“ – einen Weg, der der körperlichen Ertüchtigung dienen soll. Er führt durch ein malerisches Waldgebiet zu einer kleinen Forellenfarm. Satt und wohligh erschöpft gibt es dann zum Tagesausklang einen Spritz auf dem Marktplatz von Menaggio. **Was hat Ihnen besondere Freude bereitet?** Die Fährfahrt von Menaggio nach Varenna am späten Nachmittag. Die Farben der Häuser scheinen für diesen Sonnenmoment gemacht. Dazu Motorentuckern und Dieselgeruch im Fahrtwind – herrlich! **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Das Hinterland von

„Ich liebe die Fährfahrt nach Varenna am späten Nachmittag. Die Farben der dortigen Häuser sind für diesen Sonnenmoment gemacht.“

Die Wanderwege führen teilweise sehr steil in die Berge. Mit der Tochter im Tragegestell weiß man, was man geschafft hat. Die Belohnung: klare Luft, sagenhafte Ausblicke und ein gesunder Appetit.



Varenna mit dem Wandergebiet namens „Valle di Era“. Die Route von drei bis vier Stunden ist sehr abwechslungsreich und führt durch Wald und später über Felsen und Berge – immer entlang an zahlreichen Wasserfällen. Über die Jahre hat das Wasser teilweise sehr große Bassins in den Stein gehöhlt – die ultimative Erfrischung auf der Wanderung. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen und gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Klar, der nächste Urlaub steht bereits fest und die Flüge sind gebucht. Wir freuen uns besonders, denn wir sind dann zu viert. Das zweite Tragegestell steht schon bereit ...

STECKBRIEF

Maurice Grassau, CEO und Gründer der Architrave GmbH, Berlin, löst mit Dr. Benjamin Staudte und Team das Problem des Dokumentenchaos in der Branche. Grassau ist auch Gründer und Vorstand der Initiative Digitales Immobilienmanagement e.V. Siehe www.architrave.de und www.digitales-immobilienmanagement.de

AUSSERGEWÖHNLICHE IMMOBILIENPROJEKTE ERHALTEN AUF **DER MIPIM** DIE GEBÜHRENDE AUFMERKSAMKEIT



- › **Rücken Sie in den Fokus von mehr als 21.400 Fachbesuchern** auf der seit 27 Jahren weltweit führenden Immobilienmesse
- › Profitieren Sie von einer erstklassigen Präsenz in der gesamten Messekommunikation
- › Nutzen Sie den Vorteil einer breit gefächerten Medienwirkung und erreichen Sie über **380 internationale Journalisten**
- › Feiern Sie Ihren Erfolg gemeinsam mit Branchenführern auf unserer **prestigeträchtigen Awards-Zeremonie**

Offizieller Partner der MIPIM Awards

IMMOBILIEN ZEITUNG
NACHRICHTEN FÜR DIE IMMOBILIENWIRTSCHAFT

**EINSENDESCHLUSS:
27. NOVEMBER 2015**

**15. - 18. MÄRZ 2016
CANNES, FRANKREICH
PALAIS DES FESTIVALS**

- › **FÜR WEITERE INFORMATIONEN**
KONTAKTIEREN SIE LUCIE CHEN: +33 (0)1 79 71 95 61,
MIPIM.AWARDS@REEDMIDEM.COM ODER BESUCHEN
SIE **WWW.MIPIMAWARDS.COM**



ALWAYS ONE STEP SMARTER

„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 oder Core+, in den Top7-Städten oder an B-Standorten: Wir interessieren uns für einzelne Assets oder Portfolios im Wert von mehr als 10 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 im europäischen Ausland anbieten? Kontaktieren Sie uns unter im@corpussireo.com und speziell für deutsche Immobilien: Kontaktieren Sie uns unter der Telefonnummer +49 6104 664-461 oder über ankauf.commercial@corpussireo.com