

immobilien wirtschaft

IMPULSE FÜR INSIDER

WOHNUNGSBAU-OFFENSIVE Viel Bewegung, aber die Richtung ist unklar
STUDENTISCHES WOHNEN Deutsche Verlockungen für Weltmarktführer
DIGITAL REAL ESTATE Von der steten Modernisierung der CRM-Systeme

EnEV, EEWärmeG & Co.

Energieeffiziente Baukostensenkung – geht das?

Mat.-Nr. 06228-5189



HAUFE



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.

Nach Italien – zum Sanieren



„Megadämmung: Ist die Politik frei, sich von etwas abzuwenden, was sich längst als falsch herausgestellt hat? Vieles spricht dagegen.“

Dirk Labusch, Chefredakteur

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

wie paradiesisch muss es sein, woanders zu sanieren. In England oder Schottland etwa, oder in Italien. Da ist man noch nicht so weit mit energetischen Belangen wie in Deutschland. Da tut es noch nicht weh, mal die Außenfassade zu erneuern. Weil es hierzulande aber schmerzt – bei 14 Zentimeter Dämmung schreit jeder auf –, gibt es als Schmerzensgeld die KfW-Förderung. „Wir wären betriebswirtschaftlich mit dem Klammerbeutel gepudert, wenn wir die nicht wahrnehmen würden“, so Jochen Icken von der Baugenossenschaft Märkische Scholle. „Bekommen sie aber nur bei 14 Zentimetern. Wenn das auch volkswirtschaftlich und energetisch noch so großer Blödsinn ist.“

Es herrscht weitgehend Einigkeit darüber, dass acht Zentimeter reichen und sich am besten amortisieren lassen. Doch es kann dauern, ein Rad zurückzudrehen, es kann so schwer sein. Jetzt droht die EnEV 2017. Und mit ihr drohen weitere Verschärfungen, denn das Herz der Ministerin schlägt grün, so grün, so grün. Trotzdem hat sie sich fürs Mega-Dämmen entschieden. Diese Lobby muss vieles richtig gemacht haben.

Die Systematik der EnEV 2017 soll zwar umgestaltet werden. Aber was heißt das? Ist die Politik frei genug einmal den Reset-Knopf zu drücken? In den Niederlanden können sie so etwas: Hier wurde gerade ein Gesetz verabschiedet, das dem Bürger Möglichkeiten gibt, von starren Bauvorschriften abzuweichen. Ein neues Gesetz, mit dem alte Gesetze ausgehöhlt werden. Vielleicht war ja mal etwas richtig, was es heute nicht mehr ist! Ich wünsche mir, dass wir von Holland lernen. Das dort realisierte Gesetz wäre für Deutschland eine Revolution. Ab und zu braucht es die. Wir aber schmeißen nicht um, sondern doktern herum. Revolutionen tun weh. Bereit dafür, den Schmerz auszuhalten, sind wir wohl noch nicht.

Ihr

04.2016

MARKT & POLITIK

Szene 08

Bündnis für bezahlbares Wohnen
Kongress in Berlin: Lebendigkeit ohne
Richtung 10

INVESTMENT & ENTWICKLUNG

Szene 14

Nische mit Potenzial
Studentisches Wohnen boomt und lockt
auch Investoren aus dem Ausland 16

Die neue Symbiose
So profitieren Gesundheitswesen und
Immobilienbranche voneinander 19

Alternative für Investoren
Forward Deals haben viele Vorteile –
aber auch Tücken 22

Nach der Mipim
Von Trumps Geist und Erdogans Schat-
ten 24

Kolumne Eike Becker
Beständige Suche nach Neuem.
Über urbanes Arbeiten. 26

TITELTHEMA
UNWIRTSCHAFTLICH
HEISST INEFFIZIENT

2016 zeigt einen veränderten Markt. Neue Gesetze insbesondere zum Energieverbrauch dringen zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, zum Bau und zum Handwerk durch. Was dabei zu beachten ist.

50



RUBRIKEN:

Editorial 03; Online 06; RICS 12; Deutscher Verband 13; Tipps, Humor, Meinung 70; Termine 72; Vorschau, Impressum 73; Mein liebster Urlaubsort 74

VERMARKTUNG & MANAGEMENT

Szene 28

Best-Practise-Beispiel
Wie verkauft man ein großes
Gebrauchimmobilien-Portfolio? 30

Moderne Makler-IT
Den Marktumbruch nutzen 32

Maklerrecht
Doppeltätigkeit bei Zwangsversteigerungen kann zulässig sein 35

Sach- und Fachkundaenausweis
Kommt - kommt nicht - kommt 36

Finger weg!
Praxis des Datenschutzes 38

Digitale Immobilienverwaltung
Vertragliche Risikominimierung 40

Aktuelle Rechtsprechung
Urteil des Monats: Kostenerstattung bei eigenmächtiger Instandsetzung 42

TECHNOLOGIE, IT & ENERGIE

Szene 48

TITELTHEMA

Die neue Stufe der Energieeinsparverordnung
Erreicht die EnEV seit dem 1. Januar 2016 bereits die Grenze zur Unwirtschaftlichkeit? 50

Aus der Praxis
Die Atrium Baubetreuungsgesellschaft aus Leipzig geht neue Wege 55

Energiemanagement 4.0
Was ist bereits Realität – und was ist noch Zukunftsmusik? 59

PERSONAL & KARRIERE

Szene 62

Fortbildung im eigenen Haus
Große Immobilienunternehmen haben eigene Weiterbildungsagenturen – und können damit punkten 64

Der Kampf um neue Studenten
Weiterbildungsinstitutionen haben es zunehmend schwerer, Alleinstellungsmerkmale herauszustellen 66

SERIE: GEDÄCHTNISTRAINING

Namen merken – Teil 4
Wie kuriose Geschichten als Gedächtnisstütze dienen können 68



32 **MODERNE MAKLER-IT**
Parallel zur Makler-Branche erleben auch die zugehörigen Software-Hersteller eine Marktberingung. Wie die etablierten Anbieter ihre Rolle neu erfinden.



64 **EIGENE PERSONALENTWICKLUNG**
Große Immobilienunternehmen trumpfen heute mit hauseigenen Akademien, dualen Studiengängen, Hochschulkooperationen und Traineeprogrammen auf.



TOP-THEMA



Sondernutzungsrechte

In vielen Eigentümergeinschaften sind zugunsten einiger Eigentümer Sondernutzungsrechte bestellt. Diese erlauben es dem Berechtigten, Gemeinschaftseigentum unter Ausschluss der anderen Eigentümer zu nutzen. Vor allem die Reichweite und die Kostentragung sind hier oft Anlass für Streit. Dieses Top-Thema zeigt die wichtigsten Aspekte rund um den Komplex Sondernutzungsrechte.

TOP-THEMA

Die digitale Welt mittelständischer Immobilienunternehmen

Die stark mittelständisch geprägte Immobilienwirtschaft ist eine informationsintensive Branche mit einem hohen Grad an Komplexität. Die Internationalisierung, der Trend zur Spezialisierung und zu größerer Wertschöpfungstiefe führen zu einer gigantischen Transportmenge an digitalen Daten.

Deren effiziente Nutzung erfordert in vielen Fällen auch eine Neuausrichtung der Geschäftsmodelle. Lesen Sie in diesem Top-Thema, vor welchen Herausforderungen kleinere und mittlere Immobilienunternehmen in puncto Digitalisierung stehen und wie sie diese Entwicklung meistern wollen.



SEMINARE

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

Beschlüsse richtig verkünden

Montag, 11. April 2016, 14:00 Uhr,
Teilnahmebeitrag 69,00 Euro zzgl.
MwSt. (82,11 Euro inkl. MwSt.)

Das Seminar soll die Teilnehmer in die Lage versetzen, Fragen der Beschlussformulierung und Beschlussverkündung schon im Vorfeld der Eigentüerversammlung zu klären. Diese und weitere Themen werden u.a. behandelt:

- › Beschlussfähigkeit einer Eigentüerversammlung, Probleme bei Stimmrechtsvollmachten und bei Teilnahme Dritter
- › Allgemeine und besondere Beschlusskompetenzen der Wohnungseigentümer
- › Formulierung von Beschlüssen
- › Geschäftsordnungsbeschlüsse
- › Richtige Beschlussverkündung

Referent: RA Marco Schwarz

HAUFE-ONLINE-SEMINAR

Bereit für den Notfall: Organisation der Ersten Hilfe im Betrieb

Mittwoch, 13. April 2016, 10:00 Uhr,
Teilnahmebeitrag 98,00 Euro zzgl.
MwSt. (116,62 Euro inkl. MwSt.)

Erste Hilfe im Notfall zu leisten ist ein wichtiger Bestandteil des Arbeits- und Gesundheitsschutzes. Die Unternehmen sind daher zur Durchführung wirksamer Erste-Hilfe-Maßnahmen nach einem Notfall verpflichtet. Unterstützt werden sie dabei von Ersthelfern oder Betriebsanleitern. Die betriebliche Organisation der Notfallversorgung stützt sich aber auch noch auf eine Reihe von weiteren Säulen. In diesem Online-Seminar erhalten Sie einen Überblick über die betriebliche Erste-Hilfe-Organisation.

Referent: Steffen Pluntke



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

Fehlbelegungsquote bei Sozialwohnungen: 54,3%

Wer weniger als 60 Prozent des mittleren Einkommens* zur Verfügung hat, gilt als arm oder armutsgefährdet und kommt somit für eine Sozialwohnung infrage. Im Jahr 2013 entfielen auf diese Einkommensgruppe jedoch nur 45,7 Prozent aller Sozialwohnungen in Deutschland – der Rest war an Haushalte vermietet, die mehr verdienen.

7,7%

über 100%

5,4%

90 bis 100%

9,2%

80 bis 90%

17,4%

70 bis 80%

14,6%

60 bis 70%

Belegung der Sozialwohnungen im Jahr 2013

So viele Sozialwohnungen waren im Jahr 2013 von Haushalten mit einem Einkommen von ... Prozent des mittleren Einkommens* belegt.

45,7%

unter 60%

*Mittleres Einkommen: Median; Ursprungsdaten: SOEP

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: IW-Köln IW-Dienst vom 10.3.2016

AUSZEICHNUNG

NRW ist „European Region of the Future“

Beim Ranking „European Cities and Regions of the Future 2016/17“ des „fDi Magazine“, Tochter der britischen „Financial Times“, belegt NRW im europaweiten Vergleich Platz eins in der Gesamtwertung aller Regionen – vor der Île-de-France, Südost-England und Baden-Württemberg. Damit bestätigt NRW seine Top-Platzierung aus dem vergangenen Ranking von 2014/2015 als Europas attraktivste Wirtschafts- und Investitionsregion. Für die Studie bewertete eine Jury aus Wirtschaftsexperten und Redakteuren 481 Standorte in Europa. Zu den Gründen für die Top-Platzierung Nordrhein-Westfalens zählt unter anderem die investitionsstarke Industrie. Darüber hinaus punktet NRW mit seiner dichten Universitäts- und Forschungslandschaft.

MIETPREISBREMSE

In Thüringen beschlossen

Das Thüringer Kabinett hat am 02.03.2016 die Einführung der Mietpreisbremse für die Städte Erfurt und Jena beschlossen. Diese begrenzt den Anstieg der Mieten bei der Wiedervermietung von Wohnungen künftig auf ein Niveau von maximal zehn Prozent oberhalb der ortsüblichen Vergleichsmiete. Die Stadt Weimar, die ebenfalls die Einführung der Mietpreisbremse beantragt hatte, ist zunächst nicht erfasst. Der Landesregierung zufolge konnte dort kein angespannter Wohnungsmarkt festgestellt werden. Geprüft wird, ob die Kappungsgrenze für Mieterhöhungen in laufenden Mietverhältnissen auf 15 Prozent abgesenkt wird.

BFW – DEUTSCHER IMMOBILIEN KONGRESS 2016**Deutschland jetzt gestalten! Römischer Hof, Unter den Linden 10, 10117 Berlin**

Der BFW feiert Jubiläum. Seit 70 Jahren sind die BFW-Mitgliedsunternehmen Motor der Immobilienwirtschaft. Sie stehen im Mittelpunkt des diesjährigen Deutschen Immobilien Kongresses am 28. April. Entsprechend mit Bedacht gewählt ist das anspruchsvolle Motto: „Deutschland jetzt gestalten!“ Der Dialog zwischen Politik und Praxis bestimmt das vielseitige Tagungs- und Networkingprogramm mit anschließender Abendveranstaltung.

Anmeldung unter www.bfw-bund.de

HANDELSBLATT-TAGUNG**Finanzierungstrends, Start-ups & Co.**

„Nichts spricht dafür, dass der Immobilienhype in absehbarer Zeit sein Ende findet“ schreibt das „Handelsblatt“ in seiner Titelgeschichte „Der gefährliche Boom“ in der Ausgabe vom 04.-06. März 2016. Nico B. Rottke, Partner bei Ernst & Young, entgegnet: „Auch in Deutschland wird mittlerweile sehr aggressiv finanziert. In der Spitze liegt die Beleihung bei 85 Prozent.“ Wie wird sich die Situation bis zur Jahresmitte entwickeln und vor allem: Welche Prognosen lassen sich langfristig ableiten? Informieren Sie sich aktuell und fundiert auf der 23. Handelsblatt Jahrestagung Immobilienwirtschaft am 29. und 30. Juni 2016 im Empire Riverside Hotel Hamburg.

Für eine langfristige Prognose ist die Berücksichtigung neuer Technologien und Trends unerlässlich. Dieser Thematik widmet sich der zweite Tag der Konferenz. Erfahren Sie, wie Fin-Techs die Immobilienwirtschaft verändern und warum Unternehmen in Innovationen investieren sollten. Beim Pecha-Kucha-Start-up-Pitch präsentieren ausgewählte Start-ups ihre Ideen – vielleicht kann auch Ihr Unternehmen von einer der Ideen profitieren? Bewerbungen für den Start-up-Pitch werden bis zum 29. April 2016 unter janina.scha-belon@euroforum.com entgegengenommen.

Ausführliche Informationen unter:

www.immobilien-forum.com

Foto: EUROFORUM Deutschland 2015



Die Branche wird darüber diskutieren, was die zunehmend aggressive Finanzierung bedeutet.

KOLUMNE**Widersinnige Politik mit unserem Geld**

Frank Peter Unterreiner

Bundesbauministerin Barbara Hendricks will den Ländern künftig womöglich zwei Milliarden Euro für den Bau von Sozialwohnungen überweisen und damit die heutige Summe vervierfachen. Das soll sie lieber mal bleiben lassen! Eine Studie des Instituts der Deutschen Wirtschaft ergab, dass 54 Prozent der in Sozialwohnungen lebenden Haushalte die Armutsgrenze überschreiten und damit eigentlich ausziehen müssten (siehe nebenstehende Grafik). Doch eine Fehlbelegungsabgabe wird in den seltensten Fällen erhoben.

Bei künftig möglichen Ausgaben von zwei Milliarden Euro wird demnach durch die Fehlbelegung jährlich über eine Milliarde Euro an Steuergeldern (!) verbrannt. Zudem reicht diese Summe bei angenommenen Kosten von 2.500 Euro pro Quadratmeter und 70 Quadratmetern pro Wohnung lediglich für den Bau von etwa 11.400 Einheiten. Das ist ein Klacks, bereits vor der Flüchtlingskrise hat das Pestel-Institut den Bedarf auf vier Millionen Wohnungen geschätzt.

Bei einer Subjektförderung hingegen könnten mit zwei Milliarden Euro jährlich knapp 600.000 Wohnungen gleicher Größe mit vier Euro pro Quadratmeter subventioniert werden. Um einen vergleichbar großen Bestand an Sozialwohnungen zu bauen, müssten die zwei Milliarden 50 Jahre lang fließen. Doch dann kämen auf die öffentliche Hand noch die Kosten für den Unterhalt und die Modernisierung zu. Diese Rechnung spricht eine deutliche Sprache, doch der falsche Weg scheint politisch opportuner.

Ein weiteres Beispiel gefällig? In Berlin tagt öffentlichkeitswirksam eine Kostensenkungskommission. Dem (Wahl-) Volk soll gezeigt werden: Die Politik tut etwas für bezahlbaren Wohnraum. Gleichzeitig wird an einer Verschärfung der Energieeinsparverordnung gebastelt und darüber nachgedacht, Eigentümer zur Zwangssanierung zu verpflichten. Wenn es in Immobilienunternehmen nur halb so chaotisch zugeht wie in der Politik, wären die meisten längst pleite. Doch die Politik kann sich solches Handeln erlauben – es ist ja unser Geld.

Der Leidensdruck ist noch nicht groß genug

Die Aktivität erscheint grenzenlos, der Bericht ist lang und schwer. Die Öffentlichkeit hochinteressiert. Doch die Materie ist komplex, Interessen gibt es viele, Beteiligte noch mehr. Konkrete Ergebnisse: Fehlanzeige. Und wahrscheinlich ist das auch völlig normal.

BÜNDNIS FÜR WOHNEN

EINIGE GEDANKEN UND ERGEBNISSE

- ▶ Überprüfung der linearen AfA, wegen der überbordenden technischen Gebäudeausrüstung. Empfohlen wird eine lineare AfA von drei Prozent
- ▶ Nachdenken über ein Instrument zur Begrenzung des Bauland-Preisanstiegs
- ▶ Es wird die Empfehlung an die Länder formuliert, sich an der Musterbauordnung zu orientieren
- ▶ Die Höhe der Grunderwerbsteuer sollte in den einzelnen Ländern überprüft und ggf. gesenkt werden
- ▶ Nachdenken über Verzicht auf Keller
- ▶ Die Wohnungs- und die Bauwirtschaft sollen partnerschaftlich Formen industriellen Bauens entwickeln
- ▶ Gute Lösungen des kostengünstigen Wohnungsbaus sollen besser kommuniziert werden

Die Handlungsempfehlungen der einzelnen Arbeitsgruppen können unter <http://bit.ly/1M4s9f4> heruntergeladen werden.

Die Schaltzentrale der Wohnungsbau- politik befindet sich mitten im Büro. „Wenn sich Ämter nicht einigen können, dann liegt es manchmal an mir, den gordischen Knoten zu durchschlagen.“ Das sagte der Mainzer Oberbürgermeister auf dem Nationalen Kongress zum Bündnis für bezahlbares Wohnen und Bauen in Berlin. Mainz hat soeben die Stellplatzanforderungen für Bauvorhaben heruntergeschraubt. Die können schon einmal zehn Prozent der Gesamtbaukosten betragen. Die Gemeinde darf so etwas für sich selbst beschließen. Sie hat hier die Kompetenz. Aber der Bund?

„**DIE LÄNDER SOLLTEN ...**“ Riesig aufgezo- gen war der Kongress, mit diversen Foren, bombastischen Jingles, hochkarätigen Rednern. Doch schnell wurde deutlich: Was auf kommunaler Ebene funktionieren kann, stößt dort an seine Grenzen, wo hunderte Vertreter zusammensitzen aus Verbänden, Bauwirtschaft, Bundes-, Landes- und Kommunalpolitik, die nicht nur jeder eigene Interessen, sondern auch keinen gemeinsamen Häuptling haben, der befugt ist, Knoten zu durchschlagen. Die Bauministerin kann Ländern und Kommunen gegenüber nur Empfehlun- gen aussprechen. Dies wird im vor- liegenden voluminösen Ergebnis des Bündnisses deutlich, wenn es nicht anders heißen kann als etwa: „Die Länder sollten ...“

Und selbst wenn es Anreize geben sollte, können die nicht beschlossen werden, denn es sitzen keine Kollegen aus anderen Ressorts mit am Tisch. „Frau Hendricks muss dann immer Herrn Schäuble fragen, ob der d'accord ist“, sagt BFW- Geschäftsführer Christian Bruch zum Webfehler des Bündnisses. Außerdem sei es doch mutig, sich allein dafür feiern zu lassen, dass man die Stellschrauben definiert habe. Vor der Präsentation von Lösun- gen. Und vor der Umsetzung.

GEGENSÄTZLICHKEITEN Im Folgenden seien einige Unvereinbarkeiten aufgezeigt, die das billige Bauen erschweren. Ganz oben:

Billige Flächen – Kommune will verdienen Das ist, so scheint es, das Haupt- problem, das dem Bauen entgegensteht. Neue Flächen in Ballungsgebieten sind rar, Nachverdichtungskonzepte auch. Vereinzelt gab es im Publikum die For- derung nach einer Bodenwertsteuer, einer „Grundsteuer C“. Für diejenigen, die Flächen brach liegen lassen. Aber es bleibt bei Appellen. Jedenfalls traten bei diesem Thema die Diskrepanzen zwischen der Wohnungswirtschaft und den Kommun- en besonders zutage.

Die Energieeinsparverordnung EnEV und die Maßgabe des billigen Bauens* Einige Immobilienverbände sind sauer. Beim Thema EnEV bewege sich die Mi- nisterin keinen Zentimeter, meint Axel Gedaschko, Präsident des GdW. Den Bedenken der Wohnungswirtschaft wer- de nicht Rechnung getragen. Gedaschko nennt solche, die Branchenteile schon lange umtreiben. Amortisierung wird schwieriger. Es gibt Untersuchungen, die aufzeigen, dass sich die Mehrkosten für den EnEV-Standard 2016 gegenüber der Vorgänger-Version erst innerhalb von 60 oder mehr Jahren rechnen. Aber auch daran, dass sich die Verschärfungen ener- getisch überhaupt rechnen, gibt es immer lautere Zweifel.

So stellte Jochen Icken von der Woh- nungsgenossenschaft Märkische Scholle in einem Vortrag unverblümt dar, wie es bei Bestandssanierung funktioniert: Man brauche die KfW-Förderung nun mal und müsse so, um auf die von der EnEV ge- forderten Dämmwerte der Gebäudehülle zu kommen, den Dämmwahnsinn von 14 cm mitmachen. Betriebswirtschaftlich seien die 14 bis 16 cm also ein Muss. Dabei gebe es genügend Untersuchungen, nach denen die Wohnbehaglichkeit am höch- sten sei bei 8 bis 9 cm Dämmung. Die

*siehe dazu auch den Titelbeitrag ab Seite 51

SUMMARY » Der Kongress fand statt am 3. und 4. März in Berlin. » **Handlungsempfehlungen** Das Bündnis hat vielfältige Handlungsempfehlungen formuliert. Sie betreffen unter anderem Länder, Kommunen, Bauwirtschaft. » **Größte Herausforderungen** sind die wenigen Flächen und der Widerspruch zwischen energetisch hochwertigem und günstigem Bauen. » **Lösungen** sind noch völlig unklar.



Bundesbauministerin Barbara Hendricks will mit einer „Wohnungsbau-Offensive“ gegen Mangel an Wohnungen in Deutschland vorgehen. Ob ihr das gelingt, ist fraglich.

EnEV bestrafe intelligente Lösungen. Es müsse doch Ziel sein, die Maßnahmen zu optimieren und das Verhältnis zu erhalten zwischen Förderung und Output.

Tatsächlich stellt auch Barbara Hendricks die Systematik der EnEV in Frage. Die neue Verordnung soll zwar 2017 in Kraft treten. Aber die Systematik wird sich ändern, wird doch die EnEV mit dem EEG und dem EE-Wärme-Gesetz verbunden. Es kann, so Staatssekretär Pronold, also tatsächlich dazu führen, dass man wekommt von der reinen Gebäudebetrachtung hin zu einer Quartiersbetrachtung. Wobei der Begriff des „Quartiers“ zu definieren wäre.

Doch ob es tatsächlich so kommt ... der Generalsekretär des Deutschen Verbands, Christian Huttenloher, hat da so seine Bedenken. Die Umweltreferate würden einer solchen Änderung nicht zustimmen, hieße das doch, dass es bestimmte Dreckschleudern weiter geben könnte, wenn nur der Gesamtoutput des Quartiers stimme. Bis 2050 wird eine Min-

derung des Primärenergiebedarfs von 80 Prozent angestrebt. Die Wohnungs- und Bauwirtschaft zittert schon. Es gibt bereits Stimmen, die es für besser halten, so zu bauen, dass eventuelle Standards, die bis 2050 gelten sollen, schon jetzt erreicht würden. Doch die Ministerin beschwichtigt: Man habe vorerst nur ein Institut damit beauftragt, Maßnahmen für eine Reduktion auszuarbeiten.

Baukultur – serielles Bauen Kurt Eliasson, Vorstand des schwedischen Verbands der öffentlichen Wohnungswirtschaft, zeigte auf, wie man in Schweden das Problem des zu teuren Bauens löste. Es wurden Wettbewerbe veranstaltet, die billiges, aber ansehnliches Bauen zum Thema hatten. Gewonnen hat dabei ein Projekt Kombohus, bei dem standardisierte energetisch hochwertige Wohnungen schon für etwas mehr als 1.000 Euro pro Quadratmeter errichtet werden können (ohne Grundstückspreis). Selbst Stadtviertel sind hier denkbar. Die Begeisterung im Publikum hielt sich in Grenzen, sieht

man doch das Thema Baukultur unter die Räder kommen. Auch in Schweden haben Architekten Sorge. Und die Kommunen beobachten serielles Bauen sowieso mit Argusaugen. Denn schöner macht es Gemeinden nicht. Immerhin soll den Sorgen der Architekten hierzulande ein Stück weit durch die Ausschreibung von Architekturwettbewerben begegnet werden.

Bauwilligkeit – schleppendes Baugenehmigungsverfahren Auch in diesem Punkt sind die Kommunen beliebtes Angriffsziel der Wohnungs- und Bauwirtschaft. Schon ZIA-Präsident Mattner beklagte immer wieder die fehlende Qualifikation des Personals in den Behörden. Han Joosten, Geschäftsführer der BPD GmbH, legte den Finger in die Wunde und zeigte Wege auf, wie man mit einer Entschlackung der Gesetze in den Niederlanden das Baugenehmigungsverfahren deutlich verkürzen zu können glaubt. Wow ... da drehen wir hier in Deutschland noch ein sehr kleines Rad!

Qualitätsstandards – schnelles Bauen „Vielleicht wollen ja die Bürger nicht die Überbehütung, so wie sie vom deutschen Gesetzgeber vorgesehen ist“, so Joosten. „Es sollte über die Definition von Qualitätsstandards beim Bauen nachgedacht werden“, heißt es zwar auch in den Handlungsempfehlungen des Bündnisses, aber Nachdenken kann immer nur der erste Schritt sein ...

FAZIT Es scheint, dass der Leidensdruck noch nicht groß genug ist für einen großen Wurf. Sodass es möglicherweise viele kleine geben wird mit vielen – kaum wahrnehmbaren – Ergebnissen. Wir werden die Lage weiter beobachten und berichten. Und seien die Ergebnisse auch noch so unspektakulär ...

Dirk Labusch, Freiburg

Weiteres zum Thema [ab Seite 50](#)



Schwarmstädte: Wohnen am Fluss contra schnelle Warenlieferung

RICS Wie E-Commerce Einfluss auf die Stadtentwicklung nimmt: Die Logistikbranche wird zunehmend innerstädtische Flächen benötigen – und konkurriert dort mit anderen Nutzungen.

www.rics.org/deutschland



Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Peter Salostowitz
FRICS, Gründer und geschäftsführender
Gesellschafter IndustrialPort GmbH & Co. KG

Der zunehmende Zuzug der deutschen Bevölkerung in die Städte stellt Stadtentwickler vor eine große Herausforderung. Alte Brachflächen bieten oftmals die gewünschten Größen und Lagen. Je städtischer das Umfeld der Altfläche, desto eher wird das Gelände der industrienahen Nutzung entzogen. Aber auch kleinere Flächen werden gerne umgenutzt – so werden ehemalige Lokschuppen zu Wohnzwecken oder kleine Güterbahnhöfe zu Kulturbahnhöfen umgewidmet. Auf der Strecke bleiben regelmäßige Grundstücke für die „Blaumannarbeitsplätze“. Der Wunsch, industrienahen Arbeitsplätze an die Stadtgrenze oder am besten in die Nachbargemeinde zu verbannen, ist heute wie schon im 19. Jahrhundert groß. Er bedeutet, dass gewerblich tätige Bewohner wie beispielsweise Handwerker erst an den Stadtrand oder in die Nachbargemeinde pendeln und die Güter von dort in die Stadt zurückgebracht werden müssen. Umweltschutz und die Frage, ob eine Stadt nicht innerhalb ihrer Grenzen eine ausgewogene Verteilung der Arbeitsplätze über die emissions- und immissionsarmen Büroarbeitsplätze hinaus sicherstellen sollte, stellen die bisherige Vorgehensweise infrage.

Eine jüngste Entwicklung wirkt dabei wie ein Brandbeschleuniger: Im Zeitalter des Internets erwartet der Bürger zunehmend, dass die Ware ihm direkt geliefert wird. Die Industrie beantwortet diesen Wunsch mit Werbeversprechen der kurzfristigen, pünktlichen Lieferung. Die Städte müssen nachziehen und der Versorgung der Bevölkerung mit den Gütern des täglichen Bedarfs mehr Beachtung schenken. Aus der Logistikbranche wird Druck kommen: Laut einer Studie von Acatech aus dem Jahr 2011 werden ab dem Jahr 2020 alle wesentlichen Autobahnen in Deutschland am Rande ihrer Kapazitäten sein. Somit müssen Logistiker weg von den großen, abseits der Städte gelegenen Distributionszentren hin zu ihren Kunden. Dieser Nachfrageschub nach innerstädtischem Bauen wird durch die Einschränkung des Flächenverbrauchs und des Bauens auf der grünen Wiese zusätzlich unterstützt. Dabei konkurriert Logistik aber auch mit höherwertigeren Nutzungsarten wie Wohnen, Einzelhandel, Kultur oder Büro um bebaubare Flächen. Die „alten“ Brachflächen liegen nahe am Kunden und verfügen über gute Verkehrsanbindungen. Höhere Grundstückspreise und zu kleine Grundstücke werden bei Neubauten zu neuen mehrgeschossigen Hallentypen führen. Dies ist außerhalb von Deutschland schon heute keine Seltenheit. Daneben steht die Nachnutzung alter Hallen mit guter Bausubstanz bei nicht optimalen Flächenzuschnitten. Künftig werden brachliegende Grundstücke auch der Nachfrage der Logistikbranche anzupassen sein. Die Städte sind – durch die Bedürfnisse der Bürger – gefragt, auf die Wünsche der Logistikbranche einzugehen, auf mögliche höhere Verkaufserlöse aufgrund anderer, scheinbar wertigerer Nutzungen zu verzichten und bei der Zusammenlegung vorhandener Flächen behilflich zu sein. «

Dipl.-Ing. Dipl.-Wirt.-Ing. Peter Salostowitz

12. RICS-FOCUS

Der 12. RICS-Focus findet am 14. April 2016 im Auditorium Friedrichstraße in Berlin statt. Im diesjährigen Brennpunkt steht das Thema „Druck auf die Schwarmstädte – neue Erfolgsstrategien für Immobilien?“ Spannende Antworten und Stoff für Diskussionen liefern unter anderem Michael Bucher (Fraunhofer IAO), Dr. Alexander Elsner (Low-Cost Systems), Clemens Goss (Amazon), Pawel Krolkowski (CBRE), Dr. Ute Redder (BMUB), Peter Salostowitz FRICS (IndustrialPort), Henny van Egmond (Yolk/NL) und Dr. Kai H. Warnecke (Haus & Grund). Für die Moderation zeichnet Sven Johns verantwortlich. Am Vorabend findet wieder ein Networking-Event statt. Mehr Infos und Anmeldung unter www.rics.org/focus2016



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

Städte auf dem Weg zur „Smart City“

Deutscher Verband Das Konzept der „Smart City“ steht derzeit im Fokus von Planern, Forschern und Unternehmen. Für tragfähige und zukunftssichere Lösungen sollten sie frühzeitig in den Dialog gehen, meint der Deutsche Verband.

www.deutscher-verband.org



Prof. Dipl.-Ing. Elke Pahl-Weber, Vorsitzende der AG Städtebau/Raumordnung des Deutschen Verbandes und Geschäftsführende Direktorin am Institut für Stadt- und Regionalplanung der TU Berlin.

Wie können Stadtentwicklung, die Erzeugung, Vernetzung und Nutzung von Daten sowie Energie und Mobilität intelligent miteinander verbunden werden? Vor allem bestimmte Sparten aus Industrie und Forschung haben die Auseinandersetzung mit dieser Frage in den vergangenen Jahren vorangetrieben. Mittlerweile beteiligen sich auch kommunale Akteure an der Debatte. Das ist ausdrücklich zu begrüßen, denn die Idee der „Smart City“ berührt viele ihrer Herausforderungen. Bislang gibt es aber keine einheitliche Definition. Der Begriff ist eher als globale Triebkraft im Diskurs zu verstehen. Die Interpretationen reichen von einem datenorientierten Technikverständnis bis hin zu einem ganzheitlichen Stadtentwicklungsansatz. Gleichzeitig verknüpfen die Akteure aus Forschung und Industrie ganz unterschiedliche Erwartungshaltungen mit dem Begriff „Smart City“. Deshalb ist es umso wichtiger, dass sie gemeinsam an Lösungen arbeiten.

Städte waren seit jeher gefordert, sich mit dem Einsatz neuer Technologien für Infrastrukturen auseinanderzusetzen, etwa bei Straßenbeleuchtung, Energieversorgung, öffentlichem Nahverkehr oder Verkehrssteuerung. Neu sind Innovationsgeschwindigkeit und Bandbreite, mit denen Datentechnik im urbanen Kontext Einzug hält. Inzwischen stehen Energie, Mobilität, Sicherheit, Governance, Netzinfrastruktur und Kommunikation in enger Wechselwirkung. Und die Schnittmenge bilden Daten. Neu ist der Ausgangspunkt für die Veränderung. Die anstehende „smarte“ Transformation der Städte muss auf bestehenden Strukturen aufbauen. Diese wurden in den letzten 150 Jahren geschaffen – zum Großteil im Zuge der industriellen Revolution. Dabei sind die Städte aber auch immer eine Einheit aus Strukturen und den Menschen, die sie hervorgebracht haben.

Viele Fragen sind noch offen. Wie steht es etwa um die Grundrechte im Zusammenhang mit Daten? Zudem muss geklärt werden, wie sozial schwache und alte Menschen Internetkompetenz aufbauen können und der Netzausbau auf dem Land vorangetrieben werden kann. Denn Digitalisierung darf soziale und räumliche Ausgrenzung nicht verstärken. Insbesondere Wohnungswirtschaft, Stadtverwaltungen, Stadtwerke und Lokalpolitiker haben großen Informationsbedarf. Hier gilt es, Entscheider mit entsprechenden Kompetenzen auszustatten, damit sie eine gestaltende Rolle einnehmen können.

Gelingt die „Smart City“, entstehen neue Wertschöpfungsketten. Vormalig getrennte Handlungsfelder wie Wohnen, Mobilität und Energie werden funktional miteinander verknüpft. Historische Abhängigkeiten wie die von der Ölpreisentwicklung könnten aufgebrochen werden. Erfolgreiche Ansätze gibt es in vielen Städten, selbst wenn sie nicht immer unter dem Label „Smart City“ laufen. Überall, wo lokale Akteure die „Smart City“ als Chance für die Stärkung der kommunalen Ebene begreifen, kann das Leben in der Stadt nachhaltig verbessert werden. Hilfreich ist dabei, wenn Veränderungen etwa im Rahmen von „Zukunftslaboren“ gemeinsam von Stadt, Bevölkerung, Wissenschaft und Wirtschaft umgesetzt werden. Zudem gilt es, die Komplexität der „Smart City“ mit den Strukturen einer Stadtverwaltung in Einklang zu bringen. Doch auch die „smarte“ Stadt braucht „traditionelle“ Stadtentwicklungsprozesse, die urbane Qualität und Kultur schaffen. Dazu gehört die Schaffung öffentlichen Raums, der sich am Kommunikations- und Erholungsbedürfnis des Menschen orientiert. Es braucht am Gemeinwohl orientierte offene Planungs- und Umsetzungsprozesse mit mehr Rückkopplungsschleifen.

Mit den Potenzialen der „Smart City“ hat sich auch die AG Städtebau des Deutschen Verbandes für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V. beschäftigt, Sichtweisen ausgetauscht und neue Standpunkte entwickelt. «

Investment & Entwicklung


Pflegeheime:

250.000 zusätzliche Plätze bis 2030 benötigt

Bis zum Jahr 2030 werden in Deutschland rund 3,6 Millionen Menschen pflegebedürftig sein. Davon benötigen etwa 1,2 Millionen stationäre Pflege in einer Pflegeeinrichtung. Aktuell gibt es in Deutschland rund 900.000 Plätze, das würde einen zusätzlichen Bedarf von etwa 2.550 weiteren Pflegeheimen mit je 100 Betten bedeuten. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie von Wüest & Partner Deutschland und Ottenströer.

Zusätzlich benötigte Pflegeplätze im Jahr 2030

Viele Kommunen müssen ihren Bestand erheblich aufstocken, um die zu erwartende Nachfrage bis zum Jahr 2030 decken zu können.

 ca. 500 Pflegeplätze

*je Stadt benötigte Plätze

1.700
BREMEN,
DRESDEN, LEIPZIG*

2.000
MÜNCHEN,
KÖLN*

4.100
HAMBURG

11.800
BERLIN

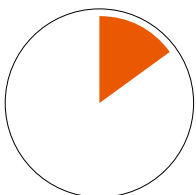
Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Wüest & Partner Deutschland/Ottenströer

BUNDESKABINETT

Besteuerung von Investmentfonds wird vereinfacht

Die Besteuerung von Investmentfonds wird neu geregelt. Der Entwurf für das Reformgesetz wurde am 24. Februar vom Bundeskabinett beschlossen. Ziel der Neuregelung ist es, die Besteuerung zu vereinfachen. Unter anderem soll etwa bei Publikums-Immobilienfonds eine Körperschaftsteuer von 15 Prozent auf Mieten und Pachten fällig werden. Andere Ertragsarten wie Zinsen bleiben steuerfrei. Die Regelungen sollen Anfang 2018 in Kraft treten. Um eine Doppelbesteuerung auf Anleger- und Fondsebene zu vermeiden, werden Ausschüttungen an Anleger aus Immobilienfonds teils freigestellt. Für Spezialfonds sollen die bisherigen Regeln weitgehend unverändert bleiben. Für Investmentanteile, die vor 2009 angeschafft wurden, gilt bei Veräußerungsgewinnen Steuerfreiheit. Dieser Bestandsschutz soll zeitlich gekappt

werden: Es sollen nur noch Wertveränderungen steuerfrei bleiben, die vor dem 1. Januar 2018 anfielen. Danach entstehende Wertzuwächse oder -verluste werden steuerpflichtig, wenn Veräußerungsgewinne einen Freibetrag von 100.000 Euro übersteigen. So genannte Cum-Cum-Geschäfte sollen unmöglich werden. Bei diesen Deals wird die Dividendenbesteuerung umgangen durch Aktien-Transaktionen um den Stichtag der Ausschüttung. Künftig soll die Verrechnung davon abhängig sein, dass der Steuerpflichtige die Aktie ein Jahr lang besitzt oder sie 45 Tage um den Dividendenstichtag vorher besessen oder danach gehalten hat. Das gilt nur für Dividenerträge börsennotierter inländischer Aktien von über 20.000 Euro im Jahr. Die Regelung soll rückwirkend zum 1. Januar 2016 in Kraft treten.



15%

KÖRPERSCHAFTSTEUER

sollen bei Publikums-Immobilienfonds auf Mieten und Pachten fällig werden. Andere Ertragsarten wie Zinsen bleiben steuerfrei. Die neuen Regelungen sollen zum 1. Januar 2018 in Kraft treten.

GREENMAN PLANT WEITERE ZUKÄUFE FÜR RUND 200 MILLIONEN EURO

Greenman Investments verfügt aktuell über eine Ankaufspipeline mit einem Gesamtvolumen von 141 Millionen Euro mit acht Einzelhandelsimmobilien. Die Objekte liegen in Deutschland. Derzeit prüft das Unternehmen weitere Immobilien im Volumen von rund 200 Millionen Euro. Greenman hat im Jahr 2015 nach eigenen Angaben Gelder von deutschen, irischen und luxemburgischen Investoren eingeworben. Die Assets under Management wurden auf 279 Millionen Euro verdoppelt. Die Eigenkapitaleinwerbung soll 2016 erhöht werden.

DEAL**Industria kauft 143 Wohnungen im Überseequartier Bremen**

Industria Wohnen hat eine Projektentwicklung in der Überseestadt in Bremen erworben. Die derzeit im Bau befindlichen 143 Wohnungen wurden für das Portfolio des Offenen Immobilienfonds „Wohnen Deutschland IV“ angekauft. Verkäufer ist die DS Bauconcept Gruppe aus Hamburg. Das Investitionsvolumen liegt bei rund 36 Millionen Euro. Die Überseestadt in Bremen ist mit einer Gesamtfläche von etwa zwölf Hektar eines der größten städtebaulichen Projekte Europas. Bis zum Jahr 2025 sollen rund 350 Millionen Euro öffentlicher und rund eine Milliarde Euro privater Investitionen realisiert werden. Nach Fertigstellung sollen in der Überseestadt mehr als 3.000 Menschen wohnen.



3000 Menschen werden einmal in der Überseestadt wohnen.

GEWERBEMARKT**Immobilienfinanzierer erwarten steigende Zinsen**

Der Markt für gewerbliche Immobilienfinanzierungen in Deutschland steht vor einer Trendwende. Das zeigt eine Studie von EY Real Estate. Ein Großteil der rund 150 Befragten erwartet für 2016 steigende Zinsen um bis zu 50 Basispunkte. Beflügelt wird der Markt, der weiterhin von Banken dominiert wird, der Studie zufolge unter anderem durch die Zuwanderung. Außerdem werden höhere Beleihungsausläufe durch den verstärkten Einsatz alternativer Finanzierungsinstrumente erwartet. Infolgedessen könnte sich das alternative Immobilienkapital verteuern. Das gilt der Studie zufolge vor allem für Mezzanine-Finanzierungen: Rund 30 Prozent der Studienteilnehmer erwarten hier steigende Renditeanforderungen der Kapitalgeber. Gegenwärtig liegen sie im Schnitt bei 9,5 Prozent. Bei Private Equity liegen die Renditeanforderungen aktuell bei 15,5 Prozent, bei immobilienbezogenen Anleihen beziehungsweise Aktien sehen die Studienteilnehmer Renditen von acht beziehungsweise 4,5 Prozent. Die klassischen Senior-/Junior-Loans kommen auf eine mittlere Rendite von nur 2,3 Prozent. Außerdem wird damit gerechnet, dass die Zuwanderung durch Flüchtlinge einen positiven Akzelerator für die gewerbliche Immobilienfinanzierung darstellt.

AXA IM - REAL ASSETS**Neuer Immobilienfonds „Core Europe“**

Axa Investment Managers (IM) - Real Assets lanciert den neuen paneuropäischen Immobilienfonds „Core Europe“ mit rund 500 Millionen Euro Anfangskapital. Die angestrebte Größe des Fonds liegt zwischen drei und fünf Milliarden Euro. Eingekauft werden soll unter anderem das Bürogebäude „Tour First“ im Pariser Geschäftsviertel La Défense. Büro- und Einzelhandelsgebäude in guter Lage stehen im Fokus. Der Fonds wird auch selektiv Investitionen in Erwägung ziehen, bei denen sich die Anlagerendite steigern lässt.

BUWOG**560 Wohnungen in Berlin-Neukölln**

Die Buwog Group hat im Berliner Bezirk Neukölln eine 56.000 Quadratmeter große Liegenschaft erworben und plant 560 freifinanzierte Miet- und Eigentumswohnungen. Die Gesamtinvestitionskosten für das Wohnprojekt betragen rund 183 Millionen Euro. Damit umfasst die Projektentwicklungs-Pipeline insgesamt 7.100 Einheiten mit einem Investitionsvolumen von rund 2,1 Milliarden Euro. Erst kürzlich hat der börsennotierte Wohnimmobilienkonzern drei neue Grundstücksankäufe in Berlin und einen Ankauf in Wien vermeldet.

BEOS**Ankäufe für bis zu 400 Millionen Euro**

Die Immobiliengesellschaft Beos hat 2015 das verwaltete Immobilienvermögen um 17 Prozent auf 1,76 Milliarden Euro gesteigert. Für die Offenen Immobilienfonds wurden nach Angaben des Unternehmens zwölf Objekte im Wert von 340 Millionen Euro eingekauft. Für das laufende Jahr plant Beos Ankäufe in Höhe von 300 bis 400 Millionen Euro. Für die Projektentwicklung hat Beos fünf Objekte gekauft. Verkauft wurden 2015 vier Objekte. Stark entwickelte sich 2015 das Vermietungsgeschäft. Rund 164.000 Quadratmeter wurden neu vermietet.

Kleines Segment, großes Potenzial

Noch nie gab es in Deutschland so viele Studenten: Derzeit sind es 2,8 Millionen. Dass viele von ihnen eine Bleibe brauchen, eröffnet lukrative Investmentperspektiven. Das Segment „Studentisches Wohnen“ boomt. Dies lockt Newcomer, insbesondere aus dem Ausland.

Links: THE FIZZ Hannover
Visualisierung Innenhof
Rechts: THE FIZZ Darmstadt
Visualisierung

Die Rendite klassischer Immobilieninvestments sinkt. Anleger wollen ihr Portfolio aufpeppen, etwa indem sie einen Teil des Anlagekapitals in Spezialitäten stecken. Als lukrative Beimischungsoption rücken somit Studentenapartments verstärkt in den Fokus. In wirtschaftlich schwierigen Zeiten steige die Zahl der Studenten sogar.

KRÄFTIGER ANSTIEG DES TRANSAKTIONS-VOLUMENS Das hat sich herumgesprochen. Zumal sich laut Kortmann Investments deutsche Studentenapartments noch mit bis zu fünf Prozent pro Jahr rentieren. Insofern verblüfft der kräftige Anstieg des Transaktionsvolumens nicht. Die USA und Großbritannien vereinigen über 80 Prozent der globalen Umsätze auf sich, die sich JLL zufolge auf über sechs Milliarden Euro summierten. Doch Deutschland holt auf. In fünf Jahren explodierte das Transaktionsvolumen um mehr als das 13-Fache – von 37 Millionen Euro (2010) auf 490 Millionen Euro (2015).

Dass der deutsche Markt für studentisches Wohnen boomt, wurde auch im Ausland längst registriert. So kündigte kürzlich der auf Studentenwohnungen spezialisierte britische Projektentwickler

Crosslane an, sich in Deutschland zu engagieren. Bis 2020 soll das Portfolio hierzulande von 500 auf 10.000 Studentenapartments aufgestockt werden. „Es wird spannend sein zu sehen, ob es Crosslane gelingt, sich in Deutschland als ernst zu nehmende Größe zu etablieren“, sagt Thomas Beyerle, Geschäftsführer von Catella Property.

Sollte Crosslane tatsächlich so schnell expandieren wie geplant, dürften Nachahmer nicht lange auf sich warten lassen. Bislang waren heimische Projektentwickler wie GBI, IC Campus (IC), Head Quarter und Youniq, die deutschlandweit Studentenwohnanlagen mit einigen Tausend Apartments geplant und hochgezogen haben, weitgehend unter sich. Verkauft werden die fertigen Einheiten meist an Investoren wie Fonds – etwa von Hamburg Trust oder MPC Capital –, Versicherungen, Pensionskassen oder Versorgungswerke, die nach Angaben von JLL über vier Milliarden Euro in Objekte dieses Typs in Deutschland investiert haben.

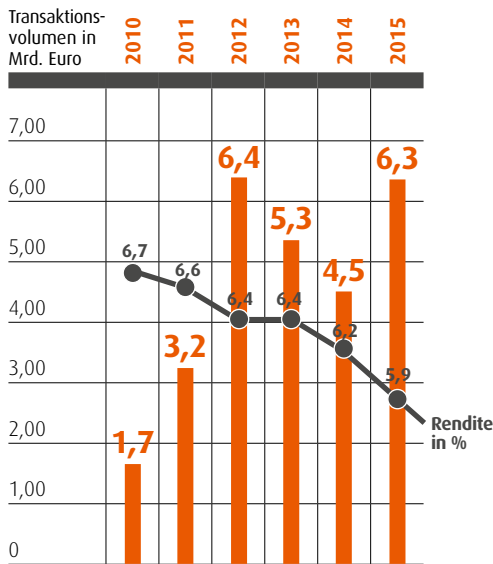
„HAUT KEINEN VOM HOCKER“ „Das ist verglichen mit anderen Immobilienbereichen sicher keine Größenordnung, die einen vom Hocker haut“, räumt Konstan-



SUMMARY » Das Marktsegment Studentenapartments boomt hierzulande. » Es befindet sich anders als in den USA und Großbritannien in **weniger reifem Entwicklungsstadium.** » Laut **Deutschem Studentenwerk** müssten bis 2020 **25.000 Wohnheimplätze (Investitionen: 1,6 Milliarden Euro)** gebaut werden. » **Crosslane** und die globale Nummer eins im Segment **Greystar** stehen vor dem deutschen Markteintritt.

ENTWICKLUNG

Entwicklung der Rendite und des Transaktionsvolumens von globalen Studentenwohnanlageninvestments:



Quelle: DREF, JLL, eigene Recherche

tin Kortmann, Experte für Residential Investment Germany bei der Immobilienberatungsgesellschaft JLL, ein. Dass das Investmentvolumen noch relativ bescheiden ist, wundert ihn nicht. Schließlich befindet sich das Marktsegment hierzulande, anders als in den USA und Großbritannien, in einem weit weniger reifen Entwicklungsstadium.

Der Nachholbedarf hat vor allem historische Gründe. Die studentische Wohninfrastruktur in Deutschlands Hochschulstädten fußt auf zwei starken Stützen: den Studentenwerken mit bundesweit rund 190.000 Wohnheimplätzen und der Privatvermietung, vor allem an Wohngemeinschaften. „Standardisierte Konzepte bei privaten Betreibern »

Immobilienverwalter haben viel zu tun.

Oder Minol als Partner.

Rauchwarnmelder-Service von Minol. Jetzt informieren und attraktive Komplettangebote sichern. rundumservice.minol.de



Rauchwarnmelderservice



Heiz- und Betriebskostenabrechnung



Legionellenprüfung

Wirtschaftlich, rechtssicher, pünktlich – setzen Sie für Ihre Liegenschaften auf Minol.

Das bedeutet auch: individuelle Beratung von Anfang an – zu wirtschaftlichen Lösungen, gesetzlichen Anforderungen und technischen Gegebenheiten.

Minol
Alles, was zählt.

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

sind dagegen noch wenig verbreitet“, sagt Stefan Brauckmann, Leiter Research und Analyse beim Projektentwickler GBI. Das werde sich in den kommenden zehn Jahren jedoch drastisch ändern.

Die Umstellung der Hochschulausbildung in Deutschland auf Bachelor- und Master-Studiengänge erfordere eine höhere Mobilität und habe Deutschland interessanter gemacht für ausländische Studierende, erläutert Marktexperte Brauckmann. Ferner bevorzugten Studenten nicht mehr wie frühere Generationen die Wohngemeinschaft als Bleibe, sondern ein Umfeld, das es erleichtere, sich voll aufs Studium zu konzentrieren. Deshalb sei das voll ausgestattete Apartment bei dieser Zielgruppe so beliebt.

NACHHOLBEDARF SEHR GROSS Das Deutsche Studentenwerk signalisierte kürzlich, dass bis 2020 mindestens 25.000 Wohnheimplätze (Investitionsvolumen: 1,6 Milliarden Euro) gebaut werden müssten. „Zur Deckung der Nachfrage wird das aber nicht reichen“, ist sich Brauckmann sicher. Nicht nur Crosslane, auch die Konkurrenz will die Wohnanlagenkapazitäten kräftig hochfahren – IC zum Beispiel von aktuell 1.700 auf 8.000 Apartments. Der Immobilienberater Savills prognostiziert, dass 2020 allein in den 30 größten deutschen Hochschulstädten mehr als 40.000 Studentenwohnungen privaten Anbietern gehören könnten. Das entspräche immerhin einem Marktanteil von 22 Prozent, fast viermal so viel wie 2000.

4 Milliarden

Euro haben Versicherungen, Pensionskassen sowie Versorgungswerke in Objekte studentischen Wohnens in Deutschland investiert.

Rainer Nonnengässer, Co-Head Real Estate Student Housing beim Hamburger Fondshaus MPC Capital, sieht den deutschen Wohnungsmarkt in einem tief greifenden Wandel: „Komplett möblierte Apartments sind gefragter denn je – nicht nur bei Studenten“, argumentiert er. Schließlich betrage in Großstädten wie etwa Frankfurt, Hamburg oder München der Anteil der Single-Haushalte inzwischen über 50 Prozent.

DEVELOPMENT-FONDS PLATZIERT Trotzdem reagiert die Angebotsseite – mit Ausnahme von spezialisierten Projektentwicklern wie MPC und IC – erst zögerlich auf diesen Trend. Außer Studenten suchen junge Berufstätige, die nur kürzere Zeit in einer Stadt arbeiten, voll ausgestattete Apartments. Deshalb sprechen Akteure aus dem Marktsegment studentisches Wohnen lieber von der Assetklasse Micro-Living oder Micro-Apartments. MPC agiert dort wie IC als Projektentwickler, Betreiber und Fondsinitiator.

Während in diesem Segment vor fünf oder sechs Jahren Fonds für Privatanleger der Renner waren, sind es jetzt Development-Fonds für institutionelle Investoren. Sie seien riskanter, böten aber mit rund 15 Prozent ein sehr attraktives Renditepotenzial, sagt Nonnengässer. Mit dem Fonds Student Housing Venture 1 wurden bereits 65 Millionen Euro Eigenkapital eingesammelt, mit dem in der Vermarktung befindlichen Student Housing Venture 2 könnte es mindestens noch mal so viel werden. Klar scheint für Nonnengässer: „Crosslane wird erst der Beginn einer Welle sein, mit der ausländische Wettbewerber verstärkt auf den deutschen Micro-Living-Markt drängen.“ Denn auch die globale Nummer eins im Segment Greystar ist seit zwei Jahren in Großbritannien aktiv, seit Jahresbeginn in Holland und strebt im nächsten Jahr den Sprung auf den größten europäischen Immobilienmarkt Deutschland an. Das wird einen Investitionsschub auslösen. «

Norbert Jumpertz, Staig

Experten



„Gegenüber Büroimmobilien hat studentisches Wohnen den Vorteil, dass die Nachfrage weniger von zyklischen Einflüssen abhängt.“

Konstantin Kortmann,
Head of Residential Investment
Germany JLL



„IC platzierte ebenfalls erfolgreich einen Fonds. Im Anschluss werden die meisten Objekte fürs eigene Portfolio erworben. Das Developmentfondsvolumen soll bis 2020 von 400 Millionen Euro auf mindestens 800 Millionen Euro verdoppelt werden.“

Horst Lieder,
Vorstandsvorsitzender
International Campus

Gesundheitswirtschaft – der weiße Riese erwacht

Gesundheitswesen und Immobilienwirtschaft: Beides hatte bislang wenig miteinander zu tun. Zu Unrecht – denn alle Seiten können von der Zusammenarbeit profitieren. Langsam werden die Potenziale erkannt.

Noch bis vor wenigen Jahren erklärte die Gesundheitsbranche von sich, sie sei kein Wirtschaftszweig im üblichen Sinn. Vielmehr sei sie schlicht Daseinsvorsorge, und die Formulierung wirtschaftlicher Ziele sei dort quasi systemwidrig, zumindest aber unmoralisch. Diese Sicht entsprang wohl einerseits einem über Jahrhunderte gewachsenen, tief verwurzelten medizinisch-ethischen Anspruch beim Dienst am und für den Menschen. Andererseits war es noch bis vor wenigen Jahren so, dass Einrichtungen der Gesundheitswirtschaft entweder durch ihre (früher oft kirchliche) Trägerschaft direkt und voll – also nach Aufwand – finanziert wurden oder aber die gesetzlichen Bestimmungen über einen langen Zeitraum hinweg für weitgehende Vollfinanzierung sorgten. Eine – wie auch immer bezeichnete – Rendite im Gesundheitswesen war in keinem Teilsegment definiert, und wer böse Worte wie „Produkt“, „Kosten-Leistungs-Rechnung“ oder „Marktallokation“ in den Mund nahm, wurde als unethischer Alien, der nichts vom Gesundheitswesen versteht, verstoßen.

Der steigende Kostendruck bei den (Kosten-)Trägern und die Demografieentwicklung in den letzten Jahren trafen auf ebenso steigende Qualitätsansprüche der Leistungsempfänger, also der Patienten (lateinisch: *patiens* = geduldig, aushaltend, ertragend). Diese sind aber gar nicht mehr so geduldig und leidenswillig, wie ihr Name vermuten lässt, sondern sie wollen zunehmend als gut informierte und selbstbewusste Kunden des 21. Jahrhunderts behandelt werden. Die Gesundheitseinrichtungen mussten und müssen

darauf reagieren. Erste Privatisierungen folgten, genauso wie das Abwerben von Managementpersonal aus der so genannten „freien“ Wirtschaft.

AUTARK, ABGESCHOTTET, EIGENWILLIG

Einrichtungen der Gesundheitswirtschaft – vor allem (Akut-)Krankenhäuser – waren aus den verschiedensten Gründen bis dato zudem wie ein U-Boot konzipiert – autark, abgeschottet, eigenwillig. Die sonstige „freie“ Wirtschaft wurde bestenfalls als Zulieferer geduldet. Und man wollte seitens der Gesundheitswirtschaft so wenig wie möglich Kontakt zu der Branche der Makler und „Immobilienhaie“, die einem regelmäßig das Blaue vom Himmel versprochen. Man verhandelte lieber mit dem eigenen konfessionellen, kommunalen oder freigemeinnützigen Träger, wenn etwas benötigt wurde. Oder mit der Politik, aber nur, wenn es gar nicht mehr anders ging.

Dies mag auch der Hauptgrund dafür sein, warum bis vor einigen Jahren Immobilienwirtschaftler so wenig Einblick in die Gesundheitswirtschaft hatten – den „weißen Riesen“ kannte zwar jeder aus seinem persönlichen Bereich, aber ansonsten hatte die Immobilienwirtschaft wohl zu keinem anderen Wirtschaftszweig so wenige Ansatz- und Berührungspunkte.

Ablesbar ist diese Sonderstellung der Gesundheitswirtschaft auch heute noch sehr schön im Baugesetzbuch. Bei der Definition von Baugebieten finden sich in der Übersicht der Baunutzungsverordnung (BauNVO) ganz vorne die Gebiete mit Wohnnutzung und erst ganz am Ende die Sondergebiete („SO“). »

SUMMARY » Die meisten Gesundheitseinrichtungen haben **Kapazitäts- oder Performance-Probleme im Immobilienbereich**, weil dies nicht zum Kerngeschäft gehört. » Häufig wird argumentiert, Immobilien Themen seien nicht abgedeckt durch den Versorgungsauftrag. » **Die Immobilienwirtschaft** muss sich das notwendige Vertrauen in der Gesundheitswirtschaft erst noch erarbeiten. » Sinnvoll sind Ansätze, die **alle Marktakteure einbeziehen**. » **Erfolgreiche Konzepte** entstehen, wenn Gesundheitsimmobilien auf Flexibilität und Drittverwendungsfähigkeit setzen.



Gesundheitsimmobilien brauchen Drittverwendungsfähigkeit statt Monofunktionalität

Dort sind zum Beispiel Kliniken aufgeführt. Zwischenzeitlich sind aber viele neue Versorgungsformen und -konzepte (teil-ambulant, ambulant) entstanden, wie Ärztehäuser oder Medizinische Versorgungszentren (MVZ). Diese sind sicher keine Kliniken im engeren Sinne. Dennoch ist zu beobachten, dass einige Akteure in der Gesundheitswirtschaft und in der Legislative (noch) nicht bereit sind, alte Zöpfe abzuschneiden und neue (auch immobilienwirtschaftlich sinnvollere) Gesamtkonzepte anzupacken und anders zu behandeln als die klassische Klinik.

Wer einmal versucht hat, mit vernünftigem Aufwand bei einem SO-Gebiet „Klinik“ eine Nutzungsänderung im Rahmen einer Projektentwicklung (zum Beispiel in ein Allgemeines (WA) oder ein Reines Wohngebiet (WR)) durchzuführen, weiß, was wirklich dicke Bretter sind. Das ist zwar ein baurechtliches Problem, aber man kann es lösen – wenn man nur will und Energie investiert. Ein Beispiel aus der Praxis: Ein kommunaler Krankenhauschef, in dessen Verantwortungsbereich auch die neu zu strukturierende Psychiatrie seines Landkreises lag, erklärte vor einigen Jahren auf die Frage, was denn zukünftig mit dem großen, wertvollen innerstädtischen Psychiatriegelände pas-

sieren solle, dass dies ja „SO“-Gebiet sei, somit wertmäßig in den Büchern mit dem Grundstückswert null stehe und daher uninteressant für ihn sei. Man wolle sich lieber mit anderem beschäftigen. Damit war die kurze Diskussion beendet, bevor sie richtig begann, und der Immobilienwirtschaftler wunderte sich über diese klare, aber kurze Sichtweise.

GEHT ES AUCH ANDERS? Die Frage ist, ob solche Hemmnisse und die sie begleitenden Denk- und Handlungsmuster noch zeitgemäß und zukunftsorientiert sind, und ob es nicht auch anders geht.

Als einer der ersten Gesundheitswirtschaftler hat Prof. Heinz Lohmann aus Hamburg das Netzwerk zwischen Gesundheits- und Immobilienwirtschaft gesponnen und etabliert. Vorausgegangen waren dieser Pioniertat entsprechende berufliche Erfahrungen in beiden Welten und diverse Gespräche, um die Chancen auszuloten. Sein lesenswerter Beitrag im Geschäftsbericht 2014/2015 des Zentralen Immobilienausschusses (ZIA) befasst sich vor allem mit den Auswirkungen des demografischen Wandels und der Rolle der Wohnungswirtschaft als Ideen- und Werttreiberin für die Gesundheitswirtschaft. Prof. Lohmann holte folgerichtig dazu

im Herbst 2015 nicht irgendwen, sondern die frischgebackene größte deutsche Wohnungsbaugesellschaft Vonovia aufs Rednerpult eines großen Gesundheitswirtschaftskongresses – die erste formelle Partnerschaft der beiden Wirtschaftszweige war besiegelt.

Nur: Wie geht es weiter? Was hat die Gesundheitswirtschaft darüber hinaus von Portfolio, Asset, Property, Facility Management, von all den Begriffen wie „Prozesse“, „Ressourcen“, „Supply Chains“, von „ROI“, „Net Asset Value“ und „Discounted Cashflow“? Was hat die Immobilienwirtschaft zu bieten, was die Gesundheitswirtschaft nicht (bereits) hat?

Die Immobilienwirtschaft hat in ihrem Kern umfangreiche Kenntnisse und Fähigkeiten für das Finanzieren, Entwickeln, Planen, Bauen, Betreiben und Nach- und Umnutzen von Immobilien jeglicher Klasse und Nutzungsart. Ausnahmen wie zum Beispiel das Detailwissen über den operativen Betrieb eines hochtechnisierten Akutkrankenhauses (als Spezialimmobilie mit äußerst komplexen Prozessen und Abläufen) bestätigen nur die Regel.

Aber die Immobilienwirtschaft kann unvoreingenommen und kompetent auf Herausforderungen, die neu für die Gesundheitswirtschaft sind, reagieren und hier gute Leistungen beisteuern. Durch die nach wie vor sehr angespannte Lage auf dem Fachkräfte- und Wohnungsmarkt wäre es zum Beispiel sinnvoll, das eine zu tun, ohne das andere zu lassen: nämlich Fachkräfte anzuwerben und ihnen gleichzeitig marktgerechte, moderne, arbeitsplatznahe und bezahlbare Wohnungen mit flexiblen Zuschnitten auf dem eigenen Campus, anstatt wie früher im zehnstöckigen Schwesternwohnheim mit dem Charme der 60er Jahre, anzubieten. Dazu müssen primär Grundstücke bereitgestellt und gegebenenfalls das Baurecht geschaffen werden. Viele Kliniken verfügen hier über Möglichkeiten, die sie aber nicht ausreichend nutzen. Wer zum Beispiel noch nie etwas von einer Due Diligence oder einer Verkehrswertermittlung gehört hat, tut sich natürlich schwer bei einer solchen

Projektentwicklung. In einem nächsten Schritt könnte man auch über (Fremd-) Finanzierung, Planung, Bau und professionellen Betrieb solcher Wohnungen nachdenken.

Die Immobilienwirtschaft muss und kann sich das notwendige Vertrauen in der Gesundheitswirtschaft stufenweise erarbeiten. Sinnvoll sind Ansätze, die alle Marktakteure einbeziehen. Erste Ideen aus der Wohnungswirtschaft dazu gibt es, wie oben beschrieben. Aber es gibt noch weitere Ansätze aus dem Managementbereich, die hier genannt sein sollen.

Flexibilität und Drittverwendungsfähigkeit von Gesundheitsimmobilien erfordern profundes Wissen über die anderen (Immobilien-)Teilmärkte. Tiefe Kenntnisse über Konstruktions- und Flächeneffizienz, über (bau-)rechtliche Kniffe wie zum Beispiel im beschriebenen Bauplanungsrecht sind unabdingbar. Es hilft auch ein kühler Kopf im Bereich des zum Teil hysterisch überhöhten vorbeugenden Brandschutzes.

Wer Bauprojekten bezogen auf Kosten, Termine und Qualität steuern kann und darüber hinaus noch Zuverlässigkeit und Stringenz zeigt, ist ein guter Bauherrenvertreter auch für eine noch so komplizierte Gesundheitseinrichtung. Wer sich auch für den erfolgreichen Betrieb der Gesundheitsimmobilie interessiert, kann wertvolle Impulse auch für Entwicklung, (Um-)Planung und (Um-)Bau beisteuern. Wer weiß, was in einer Wirtschaftlichkeits- und DCF-Berechnung gefragt ist und wie spezielle Chancen und Risiken eingepreist werden können, kann auch den skeptischen Manager in der Gesundheitsbranche zu einer besten unter mehreren möglichen guten Entscheidungen beraten. Und wer weiß, was Risikocontrolling, Markt und Marktfolge auf der Seite der Finanzierenden und Mittelbereitsteller genau bedeuten, hat sicher auch gute Argumente bei Immobilientransaktionen, die vermehrt im Gesundheitsbereich auftauchen. «

Christian Bürk FRICS, ad-juvo GmbH & Co KG, Nürtingen

Die Gesundheitswirtschaft kennt zwar jeder aus seinem persönlichen Bereich, aber ansonsten hat die Immobilienwirtschaft wohl mit keinem anderen Wirtschaftszweig so wenige Berührungspunkte.

Mehr Transparenz beim Energieverbrauch

Das Funksystem von ista schafft die Basis für eine verbrauchsgerechte Datenerfassung und spürbare Energieeinsparungen. Alle Vorteile im Detail: www.ista.de/funk



ista Deutschland GmbH
Grugaplatz 2 ■ 45131 Essen
Tel.: +49 (0) 201 459-02
info@ista.de ■ www.ista.de

ista

Das Bauträger-Modell Plus und seine Risiken

Forward Deals: Die Angebotsknappheit am Immobilienmarkt hat den Ankauf von Projektentwicklungen noch während der Realisierungsphase als Alternative für Investoren etabliert. Dieser hat große Vorteile. Doch alle Details zu Leistungen, Qualität und Verantwortlichkeiten müssen wasserdicht geregelt sein. Wer hier Fehler macht, begibt sich als Investor schnell auf sehr brüchiges Eis.

AUTOR



Klaus Niewöhner-Pape ist Geschäftsführer von INDUSTRIA Wohnen, die speziell in deutsche Wohnimmobilien investiert.

Der Ankauf von Projektentwicklungen noch während der Realisierungsphase hat sich am Markt etabliert. Auch für institutionelle Anleger, für die Renditesicherheit und Verlässlichkeit besonders wichtig sind, sind entsprechende Transaktionen mittlerweile nichts Besonderes mehr. Das knappe Angebot und die hohen Preise bei Core-Immobilien im Wohn- und Gewerbebereich verlangen nach alternativen Wegen zu attraktiven Objekten.

FORWARD DEALS Der Kauf von Projektentwicklungen über Forward Deals ist ein solcher Weg. Schließlich bietet er sowohl für den Käufer wie auch den Verkäufer Vorteile: Der Investor sichert frühzeitig eine attraktive Immobilie für sein Portfolio und der Projektentwickler kann über eine solche Transaktion die Finanzierung seines Vorhabens frühzeitig sichern. So wird bei ihm weniger Eigenkapital gebunden und neue Projekte können angestoßen werden.

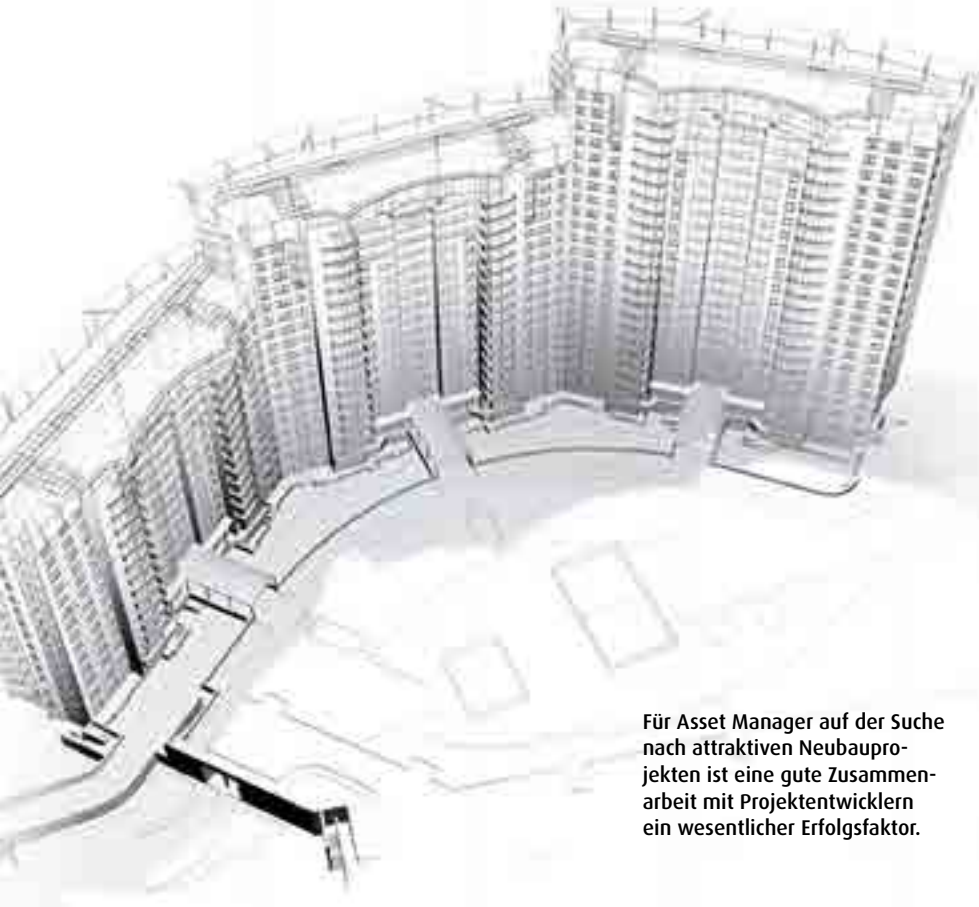
Klassischerweise beginnen die Verhandlungen für einen Forward Deal, wenn der Bauantrag für das Projekt eingereicht ist und durch entsprechende Vorbereitungen sichergestellt ist, dass seitens der Genehmigungsbehörden keine grundsätzlichen Vorbehalte bestehen. Nach dem Schema der Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI) entspricht das der Leistungsphase 4, also der der Bau- und Genehmigungsplanung.

Zunehmend gewinnt aber ein Modell an Bedeutung, bei dem die Zusammenarbeit schon deutlich früher beginnt: etwa indem der Endinvestor bereits für den Ankauf des Grundstücks Teile der Finanzierung übernimmt. Dadurch muss der Projektentwickler beispielsweise weniger oder überhaupt kein teures Mezzanine-Kapital aufbringen. Darüber hinaus fallen für den Käufer die Erwerbsnebenkosten geringer aus, wenn er gleich von Anfang an mit in das Projekt einsteigt.

Ein aus Investorensicht weiterer positiver Effekt der frühzeitigen Beteiligung ist, noch Einfluss auf die Gebäudeausgestaltung nehmen zu können. Die Grundrissqualität, die Ausstattung und die energetischen Standards sind im Wohnungsbau typische Themen, bei denen es sich auszahlt, wenn ein erfahrener Property- oder Vermietungsmanager bereits bei der Planung mit an Bord ist. Schließlich hat er aus seiner Arbeit die Expertise, was eine Wohnung mitbringen muss, um später optimal vermietbar zu sein. Dazu gehört beispielsweise die barrierearme Ausstattung und ausreichende Größe von Bädern oder Küchen.

KLARE ROLLENVERTEILUNG Bei aller Beteiligung und Einbindung des Investors gilt als Grundsatz für einen erfolgreichen Forward Deal immer und ohne Ausnahme, dass die Rollenverteilung glasklar definiert sein muss: Sobald der Kaufvertrag geschlossen ist, baut der Projektentwickler, was vereinbart ist, und der Investor kauft, was vereinbart ist. Das bedeutet: Sämtliche Merkmale im Hinblick auf Bauqualität, Ausstattung, Zeitplan und Finanzierung müssen in den entsprechenden Verträgen im Detail definiert sein. Dabei gilt es aus Sicht des Käufers, für wirklich alle Eventualitäten eine Regelung zu finden und entsprechend abzusichern. Dazu gehören neben Gewährleistungs- und Haftungsklauseln auch Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften, die je nach Größe und Struktur des Projektentwicklers durch Banken oder entsprechende Konzerneinheiten abgegeben werden. Wer hier Lücken lässt, begibt sich in die Gefahr, später teuer dafür bezahlen zu müssen. Deshalb ist es auch so wichtig, dass auch aufseiten des Käufers echte Kompetenzen in den Bereichen Planung, Bauausführung und Finanzierung bestehen. Denn nur so ist sichergestellt, dass auch wirklich alle relevanten Punkte berücksichtigt sind.

SUMMARY » **Forward Deals** bieten für den Käufer und den Verkäufer Vorteile. » **Der Investor** sichert frühzeitig eine attraktive Immobilie für sein Portfolio und **der Projektentwickler** kann über eine solche Transaktion die Finanzierung seines Vorhabens frühzeitig sichern. » So wird bei ihm **weniger Eigenkapital gebunden** und neue Projekte können angestoßen werden. » Manche Modelle starten noch früher: etwa indem **der Endinvestor** bereits für den Ankauf des Grundstücks Teile der Finanzierung übernimmt. » Dadurch muss **der Projektentwickler** beispielsweise weniger oder überhaupt kein teures Mezzanine-Kapital aufbringen. » Für **den Käufer** fallen dann die Erwerbsnebenkosten geringer aus.



Für Asset Manager auf der Suche nach attraktiven Neubauprojekten ist eine gute Zusammenarbeit mit Projektentwicklern ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

DAS BAUTRÄGER-MODELL PLUS In der Umsetzung entspricht der Forward Deal dann in weiten Teilen dem klassischen Bauträger-Modell: Der Endinvestor erwirbt das Objekt mehr oder minder weit vor dem Fertigstellungstermin, die Zahlung des Kaufpreises erfolgt schrittweise gekoppelt an den Baufortschritt. Beim Thema Vermietung gibt es verschiedene Ansätze: Entweder der Projektentwickler gibt Mietgarantien über einen gewissen Zeitraum oder der Käufer trägt das volle Vermietungsrisiko. In jüngster Zeit etabliert sich zunehmend ein Zwischenweg als weitere Alternative. Beide Vertragsparteien definieren einen Korridor, in dem sich die späteren Mieteinnahmen voraussichtlich bewegen werden. Der Projektentwickler übernimmt die Vermietung und der genaue Kaufpreis ermittelt sich dann am Ende aus den tatsächlich erreichten

Mieteinnahmen. Das Verfahren bewährt sich vor allem dann, wenn die Mieterwartungen von Projektentwickler und Käufer weiter auseinanderliegen, denn es gibt dem Entwickler einen starken Anreiz, seinen (in der Regel höheren) Satz in der Vermietung auch tatsächlich zu realisieren.

KÄUFERRISIKEN Die größten Risiken aus Käufersicht während der Realisierungsphase sind dann die Gefahr unentdeckter Qualitätsmängel und eine mögliche Insolvenz des Vertragspartners während der Bauphase. Das Insolvenzrisiko gilt es durch entsprechende Bürgschaften und durch die genaue Prüfung der finanziellen Stabilität des Partners auszuschließen. Ein umfassendes Bau- und Finanzcontrolling – ob durch eigene Mitarbeiter oder durch einen externen Spezialisten – ist darüber hinaus ein absolutes Muss. Zumal das

sprichwörtliche Projekt „auf der grünen Wiese“ im Wohnungsbau heute die Ausnahme ist. In der Regel wird im Bestand oder zumindest im Rahmen gewachsener Strukturen gebaut, sodass städtebauliche Belange, die vorhandene oder noch zu schaffende Infrastruktur oder Nachbarschaftsinteressen fast immer mit zu berücksichtigen sind. Das macht Projekte komplex und managementintensiv.

Bei allen Kontroll- und Sicherheitsmechanismen: Der Schlüssel für den Erfolg eines Forward Deals liegt in der vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen Investor und Entwickler. Diese funktioniert am besten, wenn auf beiden Seiten Verständnis für die Belange und möglichen Zwänge des jeweils anderen besteht. Auch an dieser Stelle ist es ein großer Vorteil, wenn der Käufer in seinen Reihen Mitarbeiter hat, die selbst einmal in der Projektentwicklung gearbeitet haben und das Geschäft kennen. Darüber hinaus entsteht Vertrauen am ehesten durch gemeinsame positive Erfahrungen. Nicht von ungefähr folgen auf einen erfolgreich abgeschlossenen Forward Deal häufig weitere Projekte dieser Art.

PROJEKTENTWICKLUNGSEXPERTISE IST UNABDINGBAR Gerade für Asset Manager, die attraktive Neubauprojekte suchen, ist eine gute Zusammenarbeit mit Projektentwicklern ein wesentlicher Faktor, um im intensiven Wettbewerb um Assets erfolgreich zu sein. Wenn die Rechnung aufgehen soll, bedarf es auf ihrer Seite unbedingt der nötigen Expertise in Projektentwicklung, Baucontrolling und Finanzierung. Vor allem müssen die Verträge klar und wasserdicht sein. Wer hier Spielräume zulässt – sei es aus Schludrigkeit oder um sich im Wettbewerb mit anderen Interessenten Vorteile zu verschaffen, wird dafür teuer bezahlen. «

Klaus Niewöhner-Pape, Industria Wohnen

Trumps Geist war da. Und Erdogans Schatten.

Die Mipim bleibt in erster Linie eine Messe, in der Fläche nach Kapital sucht und umgekehrt. Aber mit Digitalisierung und der notwendigen Verdichtung der Städte wurden drängende aktuelle Themen angesprochen. Und die weltpolitische Lage spielte in diesem Jahr eine besondere Rolle.

Diesmal ist es im Souterrain voller. Denn das Wetter ist schlecht. Stockholm bleibt auf seinen Wasserflaschen sitzen. Die Zahl der Zelte ist gesunken. Die, die da sind, sind kleiner geworden. Ein französischer Architekt erzählt auf Französisch Anekdoten über die großartige russische Stadt Perm. Eine Übersetzerin übersetzt auf Russisch. Es gibt Häppchen. Ein Stück weit ist es wie immer. Allerdings mit Einschränkungen.

MULTIKULTURELLES Es gibt weniger russische Stände, und die, die da sind, sind nicht mehr so überdimensioniert wie in den letzten Jahren – aus den bekannten Gründen. In allen Gesprächen über immobilien-spezifische Landesthemen sind

die politischen Themen omnipräsent. Es gibt erste Anzeichen dafür, dass sich London vom Eigentums- zum Mietmarkt entwickelt, da die exorbitant hohen Kaufpreise von vielen nicht mehr gezahlt werden können. Was wird der Immobilienmarkt London erleben nach einem Brexit? Man fragte viel, die Antwort wusste keiner.

Was ist mit Investments in den USA? Es ging immer auch um Donald Trump. Er turnte auf der Mipim rum. Nicht leibhaftig, aber er war in fast allen Gesprächen über die Lage der Welt – insbesondere der Neuen Welt – zugegen.

Die „Immobilienwirtschaft“ war das erste Mal mit einem Filmteam vor Ort. Die Unbilden der Welt holten uns hier insofern ein, als uns nach langem Palaver die Drehgenehmigung im Zelt Istanbul verweigert wurde. Wie im Fernsehen. Ärgerlich genug.

DIGITALES + DICHTER Die Welt wird digital. Nicht dass das das Leitmotiv der Mipim gewesen wäre, aber das Thema durchdringt beinahe jedes Gespräch. Immerhin widmeten sich zwei Hallen der Digitalisierung. Interessant das Briefkastenkonzept des französischen Start-ups facilitylockers.com, das Briefkästen ohne zu viel technische Anfälligkeiten auf den Markt bringt, wo hinein Amazon, Zalando & Co. ihre Waren abliefern können.

Interessant auch der Vortrag eines Start-ups, das neue Verkehrskonzepte konzipiert und mit der Nutzung von Immobilien zusammenbringt. Hintergrund: Innerhalb von zwei Jahren wird es – laut Audi – Fahrzeuge geben, die selber einparken können und sich auf Knopfdruck aus Häusern herausholen lassen. Weil die Parkhäuser, mit denen sich die Konzepte verwirklichen lassen, im Normalfall nicht von Menschen betreten werden müssen und die Autotüren nicht geöffnet zu werden brauchen, haben diese Immobilien ein enormes Platzspar-Potential. Die Verqui-

MIPIM AWARDS 2016

WER DAS RENNEN GEMACHT HAT

Der durch online-Abstimmung im Vorfeld der Messe gekürte „Publikumspreis“ fiel bei der Abstimmung vor Ort durch: Nicht der 632-Meter-Shanghai-Tower von Architekt Gensler, sondern die Umwandlung eines traditionellen Büroblocks in Paris zu flexiblen und kommunikativen Arbeitsplätzen in der „Cloud“ machte das Rennen als Büroimmobilie. Auch sonst erhielten nicht immer die Projekte die meisten Stimmen, die den Standardvorstellungen von lukrativen Immobilien entsprechen. So unterlag das Shopping Center Aquis Plaza in Aachen dem „Les Dock Village“ in Marseille, dem letzten Baustein in der Neupositionierung der alten Docks von 1857. Aus deutscher Sicht punktete mal wieder Düsseldorf mit „Papillon“, dem Umbau eines Bunkers zu Wohnungen.



Aus deutscher Sicht punktete mal wieder Düsseldorf mit „Papillon“, dem Umbau eines Bunkers zu Wohnungen.



Istanbul zeigte eine überbordende Präsenz auf der Mipim. Doch der blaue Himmel über der Stadt täuschte: Die Repräsentanten waren angespannt. Später wurde der Himmel dann grau – und man tummelte sich im Innern ...



ckung von Verkehrs- und Immobilienkonzepten ist ein riesiges Thema der nächsten Jahre. Auch in Russland, wo das Amazon-Pendant Ulmart ein so riesig dimensioniertes Lager hat, weil die Möglichkeit der Distribution aufgrund des schlechten Verkehrswegenetzes so schlecht ist, sind die Abhängigkeiten zwischen Verkehrs- und Immobilienpolitik offensichtlich.

Es ging auf der Mipim auch um die Verdichtung der Städte. Dreieinhalb Milliarden mehr Menschen, die bis 2050 weltweit in Städten leben wollen – diese Städte müssen neu gebaut, verdichtet und begrünt werden, um für ein lebenswertes Klima zu sorgen. Beginnen muss man damit bald. Spannende Konzepte, wie das des Architekten Callebott zum Thema Paris 2050, gibt es schon.



WIE IMMER: KAPITAL SUCHT KOMMUNE

Natürlich wäre die Mipim nicht das, was sie ist, ohne die Themen Entwicklung und Investment. Für den deutschen Markt sind die Voraussetzungen immer noch gut, es wird nach wie vor Party gefeiert. Wer Party feiert, denkt nicht nach. Bloß keinen Gedanken daran verschwenden, dass das alles auch mal enden könnte. Allerdings sieht der Makler Savills eine Abschwächung des weltweiten Transaktionsvolumens im ersten Quartal 2016. Aber wer wird das schon glauben?! «

Urbanes Arbeiten



Die Wende am Büromarkt lässt sich an einem Datum festmachen: Am 27.2.2015 kann ich förmlich die Schiffshörner der Ozeanriesen hören, als die drei gut gekleideten Investoren aus Hamburg zur Tür hereinkommen. „Ja, wir wollen Ihr Bürohochhaus am Postbahnhof bauen. Wir kennen das Geschäft und glauben an Berlin. Den Vertrieb beginnen wir, wenn der Rohbau steht!“ Wie die ersten Schwalben im Frühling oder die ersten Frühblüher schon im Winter!

REKORDE Seit der Lehman Pleite 2008 sind in Berlin keine Bürogebäude mehr ohne feste Vorvermietung gebaut worden! Gut für die Mutigen, die die Trendwende als Erste erkannt haben. Mittlerweile rauscht eine Großvermietung nach der anderen durch die Stadt. Zalando will sich auf 100.000 m² rund um die Mercedes-Benz-Arena ansiedeln, Allianz auf 50.000 m² in Adlershof.

Vermietungsrekorde purzeln, als wär's die Olympiade. Wie Savills kürzlich mitteilte, wurden in Berlin 2015 rund 940.000 m² Bürofläche neu vermietet. Gegenüber dem Vorjahr ist das eine Steigerung von mehr als 20 Prozent. Das gab's noch nie an der Spree! Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht in Sicht.

UMZUG Auch wir sind mit unserem Büro direkt betroffen. Die einst stolze GSW wurde von der Deutsche Wohnen geschluckt, die übriggebliebenen Mitarbeiter an einem Standort zusammengefasst und das schöne Hochhaus, in dem auch wir arbeiteten, an JP Morgan verkauft. Die konnten ihr Glück angesichts des

Schnäppchenpreises für die „leerstehende“ Immobilie kaum fassen und vermieteten umgehend das 22.000 m² große Haus komplett an das Rocket Internet Imperium der Samwer Brüder. Für uns bedeutete das den Auszug.

Unsere Suche nach neuen Büroräumen gestaltet sich als schwierig. Die Besichtigungstouren geben Einblick in einen ausgetrockneten Markt. Das ist umso überraschender, standen doch vor fünf Jahren noch über eine von den 19 Millionen m² Büroflächen in Berlin leer. Bis heute hat sich der Leerstand mehr als halbiert. Die im Angebot stehenden Altbauten oszillieren zwischen Billigbausünden im Osten und wir-sind-von-einer-Mauer-eingeschlossen-und-können-nichts-dafür-Charme um den Ku'damm im Westen. Die Neubauten sind weder flexibel noch energetisch auf Stand. Wie schnell Büroräume für heute von gestern sein können!

Neue Arbeitsräume finden wir schließlich als Untermieter in dem schönen Tour Total, Architekten sind Barkow Leibinger. Direkt am Hauptbahnhof mit einem hervorragenden öffentlichen Verkehrsnetz sowie einer Vielzahl von Geschäften, Restaurants und Cafés drum herum. Die werden auch für Besprechungen genutzt. Nebenkosten halbiert, Miete verdoppelt. Klar, die starke Nachfrage führt zu steigenden Mieten. Lagen die Durchschnittsmieten in Berlin 2011 noch bei zwölf Euro sind sie heute bei fast 15 € angekommen. Die Spitzenmieten liegen bei 23 €/m². Das ist schon hoch, ist aber im Vergleich zu München (47 €/m²), Paris (75 €/m²) oder London (195 €/m²) noch günstig.

ZUR PERSON Eike Becker leitet seit Dezember 1999 zusammen 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.

Während des Ausbaus geraten wir in Panik: Unser Vermieter hat ein Intranet und der Internetanschluss hat für uns eine Übertragungsrate, die bei 5 Prozent unserer bisherigen Geschwindigkeit liegt. Und mobil telefonieren geht wegen der abschirmenden Sonnenschutz-Bedampfung auf den dreifachverglasten Scheiben im 15.OG auch nicht. Hiiiiife!!! Zu unserer Erleichterung sehen zum Einzug die Räume ohne Teppich und Trennwände endlich wieder wie ein Rohbau aus, ein Loft, ein profaner, bescheidener Ort voller unterschiedlicher Kommunikations- und Arbeitsmöglichkeiten.

Das neue Viertel entlang der Heidestraße vor dem Hauptbahnhof zählt zu den innerstädtischen Erweiterungsflächen der Stadt. Noch wird hier der Tunnel für die S21 gebaut, aber weitere Hochhäuser sind um den Bahnhof möglich. Ich liebe diese Orte, an denen die Veränderungen des Stadtkörpers so sichtbar werden. Wenn sich dann der Verkehrsstau durch die Fertigstellung der ganzen Baustellen wieder aufgelöst hat, ziehen wir wieder weiter. Unsere Räume sind hell, lichtdurchflutet, ein großer Raum für alle, Blick über Berlin nach Osten, Süden und Westen. Alle Arbeitsplätze sind nahezu gleich ausgestattet. Auch mein eigener.

Ich versuche für alle überwiegend ansprechbar zu sein. Das Büro der kurzen Wege, alle auf einer Ebene, kaum Hierarchien. Die, die mehr wissen, stehen denen, die nachkommen oder schon länger dabei sind, mit ihrer Erfahrung zur Verfügung. Eine Art offener Campus für kontinuierliches Wissensmanagement und beständige Suche nach dem Gemeinsamen und Neuen. Eine Werkstatt, in der gemeinsam gebastelt, gedacht und ausprobiert wird. In der Mitte eine geräumige Küche, Anlaufstelle für alle.

ANDERS ARBEITEN Mit der Digitalisierung und den sozialen Medien wird Arbeiten gerade wieder völlig anders. Neue Unternehmen mit veränderten Kulturen wimmeln durch die Stadt. Im Frühjahr 2016 gibt es etwa 6.000 Digital Start-ups in Deutschland, 2.000 davon in Berlin. Von den Top 50 schnell wachsenden Unternehmen in Deutschland sind zurzeit 32 in Berlin. Das summiert sich auf 300.000 neue Arbeitsplätze, wie es Engelbert Lütke Daldrup von der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung und Umwelt ausdrückt. Die Protagonisten drängen in die zentralen, gewachsenen

Lagen. Alles geht; nur nach Büro sollte es nicht aussehen. „Life is too short for a boring office“ ist die vollmundige Überzeugung von Mindspace, einem Büroanbieter, der seinen ersten Standort in Berlin eröffnet. „Flexible monthly membership options. Stocked kitchens and stunning meeting rooms. 24/7 access.“

Der Wettlauf um die Talente ist zum entscheidenden Erfolgsfaktor geworden. Kaum ein Hochveranlagter geht freiwillig an die Peripherie. Die wollen in die Mitte der Städte, an die Kochstellen der Gesellschaft von morgen. Ach ja, die Umbauten im GSW-Hochhaus sind in vollem Gange: Anstelle der 200 PKW Stellplätze werden jetzt 1.000 Fahrradboxen in den Keller gebaut, im Erdgeschoss entstehen Cafés und Restaurants, und für die Dachterrasse mit der schönsten Aussicht von Berlin verschwindet die Technik.

Zurück zum Thema: Trennungen zwischen einzelnen Abteilungen, lebenslange Arbeitsverträge, zugeordnete Arbeitsplätze, das alles ist von gestern. Immer mehr löst sich auf, vieles wird unübersichtlicher und unschärfer. Umso wichtiger wird der Ort, an dem all das stattfindet. Immer stärker rückt die Zusammenarbeit in den Mittelpunkt. Zuvor getrennte Tätigkeiten und Orte werden miteinander gekreuzt oder verbunden. Arbeiten mit Wohnen führt etwa dazu, dass sich die Büro- der Wohnzimmereinrichtung annähert. Die Verbindung von Arbeiten und Hotel führt zu einer Willkommenskultur und zu Büros, die einer Hotellobby gleichen. Die Mischung von Arbeitsplatz und Werkstatt führt zu Highboards, Denkkzellen und Telefonboxen. Die Verbindung von Büro und Jugendherberge führt zu einer hierarchiearmen Zusammenarbeit. Und die von Arbeits- und Sportplatz führt zu einer besseren Teambildung und der Vorstellung: „Gemeinsam sind wir stark“. Die Kombination von Arbeitsplatz und Landschaft führt heraus aus dem Bergdorf und hinein in die Weite der Ebene. Weg von den einzelnen Zimmern und hinaus in das freie Feld der offenen Büroflächen mit möglichst allen auf einer Fläche.

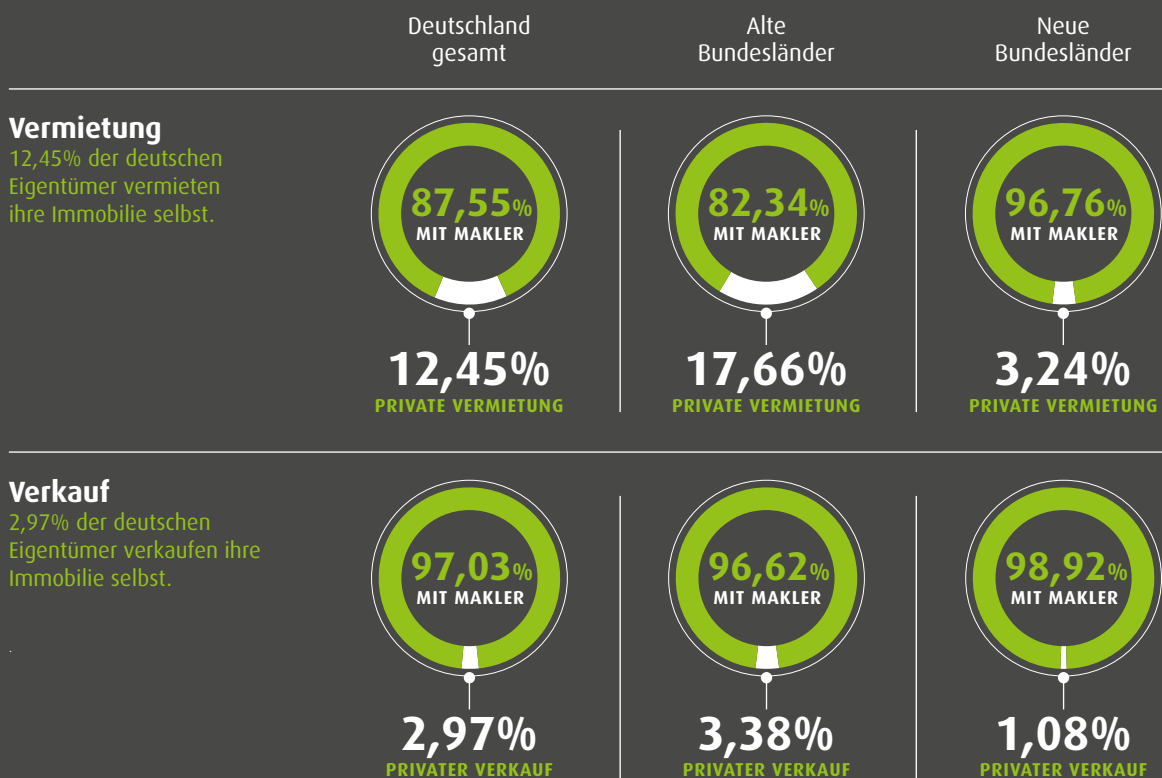
Die Art und Weise, wie wir arbeiten, verändert sich kontinuierlich und radikal. Die Räumlichkeiten hierfür stehen heute erst in begrenztem Maße zur Verfügung. Das zu ändern ist eine Aufgabe, die ganze Organisationen besser macht und vielen Einzelnen ein erfülltes, kreatives Arbeitsleben ermöglicht. «

Keine zugeordneten Arbeitsplätze mehr, keine lebenslangen Verträge. Dafür wird Zusammenarbeit wichtiger. Doch Neubauten sind oft nicht flexibel. Wie schnell Büroräume für heute von gestern sein können!

Vermarktung & Management

Nur jeder Dreißigste verkauft ohne Makler

Das ergibt eine Analyse von 161.375 Inseraten von Dezember bis Februar des Online-Maklers Wunderagent. Ausgewertet wurden die Online-Immobilieninserate der 100 einwohnerstärksten Städte Deutschlands vom Dezember 2015 und Januar 2016.



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Wunderagent

WETTBEWERB

Immobilien-Marketing-Award geht in die nächste Runde

Die Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) startet mit dem Aufruf zur Teilnahme am Immobilien-Marketing-Award 2016. Eine regelmäßig erscheinende spezielle Stadtteilzeitung, eine faszinierende Storyline oder der Einsatz von Augmented Reality – wie vielfältig das Marketing für Immobilienprojekte sein kann, zeigt der Preis schon seit Jahren. Jetzt geht die Ausschreibung in eine neue Runde. Professor Dr. Stephan Kippes von der HfWU organisiert auch 2016 den Wettbewerb. Teilnehmen können Makler, Bauträger, Verwalter und Dienstleister wie etwa Werbeagenturen. Einsendeschluss ist der 20. Juli 2016.

Weiterführende Informationen unter www.hfwu.de/de/immobilien-marketing-award/



65

Millionen Euro hat Aconex Limited, australischer Anbieter einer mobilen Projektplattform für die Bauwirtschaft, für die Übernahme der Conject Holding GmbH zum 1. April 2016 ausgegeben.

VERBESSERTES ONLINE-MARKETING DANK LOKALER INTERNETADRESSE

Lokale Domain-Endungen wie .berlin und .hamburg zeigen schon in der Internetadresse den Bezug eines Unternehmens zum Firmensitz. Damit sind sie vorteilhaft für das Online-Marketing der Immobilienbranche. Webseiten mit einer geografischen Domain-Endung wie www.torhaus2.berlin, www.immoverkauf.hamburg oder www.yours.berlin ranken besser bei einer lokalen Google-Suche und sind kurz und intuitiv. In der Hauptstadt sind knapp 60 000 .berlin-Domains registriert, Tendenz steigend.

STRABAG RPS

Über 3.524 Einheiten neu in der Verwaltung

Die Strabag Residential Property Services GmbH (Strabag RPS) hat im vergangenen Jahr 23 neue Verwaltungsmandate mit insgesamt 3.524 Wohn- und Gewerbeeinheiten akquiriert. Knapp die Hälfte der Einheiten entfallen auf Wohnungseigentumsmandate. Der überwiegende Anteil der betreuten Immobilien befindet sich in Berlin und Brandenburg.

Die Verträge haben eine durchschnittliche Erstvertragslaufzeit von 2,4 Jahren. Von den akquirierten Mandaten wurden 2.185 Verwaltungseinheiten bereits im Jahr 2015 in den Verwaltungsbestand integriert. Die Übernahme von weiteren 993 Verwaltungseinheiten erfolgte zum 1. Januar.

Insgesamt betreut der Spezialist für Wohnungseigentumsverwaltung, Immobilienvermittlung sowie Property Management aktuell 18.450 Einheiten, davon 14.626 Einheiten in der Wohnungseigentumsverwaltung. Aus der Zusammenarbeit mit Bauträgern und Projektentwicklern, wie zum Beispiel Project Immobilien und Interhomes, werden weitere 346 Einheiten nach Fertigstellung sukzessive bis 2018 in den Verwaltungsbestand übergehen.



Der überwiegende Anteil der betreuten Immobilien befindet sich in Berlin und Brandenburg.

RECHT

Aktuelle Urteile

MAKLERRECHT**S.36**

36 Doppelmakler: Neues zu Vermittlungs- und Nachweistätigkeit

WOHNUNGSEIGENTUMSRECHT**S.43**

43 Urteil des Monats: Kostenerstattung bei eigenmächtiger Instandsetzung?
Verstöße gegen Hausordnung: Problematische Sanktionen

44 Tiefgaragenstellplatz: Fahrräder mit dieser Zweckbestimmung nicht vereinbar
Instandsetzung: Keine Kompetenzverlagerung auf Verwalter

45 Modernisierung: Abgrenzung zur modernisierenden Instandhaltung (und weitere Urteile)

MIETRECHT**S.46**

46 Urteil des Monats: Gewerbemiete: Mietverlängerung trotz Mangelkenntnis
Kündigungsausschluss: Was ist bei der Ersatzmieterstellung zu beachten?

47 Halterhaftung: Falschparken als verbotene Eigenmacht
Mietkaution: Herausgabeanspruch des Zwangsverwalters
Gewerbemieträume: Instandsetzung per Individualvereinbarung
Rückgabepflicht: Abgrenzung der Nichterfüllung

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

Schulungen Dienstleistungen Messgeräte Heizkostenabrechnungssoftware

Gebraucht braucht kreativ

Die erfolgreiche Vermarktung großer gebrauchter Immobilienbestände verlangt hohe Marktkompetenz. Wenn diese Bestände dazu noch von sehr unterschiedlicher Qualität und bundesweit verstreut sind, ist das eine besondere Herausforderung. Kreativ kann es gelingen, wie ein Best-Practise-Beispiel zeigt.

Bei einem großen internationalen Finanzinvestor hatte sich in Deutschland ein buntes Sammelsurium an 2.000 unterschiedlichen Wohn- und einigen Gewerbeimmobilien aus dem Ankauf von notleidenden Darlehen angesammelt. Der Bestand an wenigen komplett- und einer größeren Zahl an teilprivatisierten Objekten, die nicht ins Portfolio passten, ließ sich nicht en bloc vermarkten. Dazu gehörten auch rund 410 als Restanten eingestufte Wohnungen in der Rhein-Main-Region. Die Immobilien verteilten sich auf 27 Wirtschaftseinheiten mit zwischen einer und 49 Wohnungen. Viele Einheiten galten im Markt als nicht verkäuflich. Ein großes Maklerunternehmen empfahl den Einzelvertrieb der Wohnungen und prognostizierte einen Verkaufserlös von 1.000 Euro je Quadratmeter. Das Geschäft sollte innerhalb von fünf bis sieben Jahren abgewickelt werden.

Doch anstatt für den Einzelvertrieb der Wohnungen eine aufwändige Logistik und Abwicklungsmaschinerie in Gang zu setzen, entwickelten Experten nach gründlicher Besichtigung der Bestände und Analyse der Märkte eine andere Verkaufsstrategie. Ziel war es, die Wohneinheiten in Teiltranchen zum maximal erzielbaren Marktwert zu veräußern. Auf diese Weise sollte das Gesamtpaket schneller und vor allem zu deutlich besseren Preisen am Markt platziert werden.

Die Asset Manager liquidierten die Restanten sowohl in Teilpaketen an Kleininvestoren als auch in Paket-Tranchen an Investorengruppen oder Privatisierer. In wenigen Fällen vermittelten sie Wohnungen an Einzelkäufer. Mit diesem Verkaufskonzept wurde das Gesamtpaket bereits innerhalb von dreieinhalb Jahren mit nur 35 Transaktionen vollständig verkauft. Nach Abzug aller Kosten wurde für den Kunden damit ein Verkaufserlös erzielt, der um elf Prozent über der Zielvorgabe lag und dies ein Jahr schneller

als erwartet. Als sich der Erfolg des Konzeptes abzeichnete, übertrug der Eigentümer weitere Wohnungsbestände zur Vermarktung. Das Paket reichte von Großwohnsiedlungen auf Grundstücken im Erbbaurecht über Hochhäuser bis hin zu Restantenwohnungen und schrottreifen Gewerbeobjekten in strukturschwachen Regionen. Rund 600 Einheiten befanden sich in der Region zwischen Oldenburg und Hannover, etwa in Delmenhorst und Munster, drei Hochhäuser mit rund 800 Wohneinheiten und weitere 200 Wohneinheiten lagen in Mannheim und 240 in Freiburg, sowie in vielen anderen Städten. Alles in allem wurden wir so mit der Verwertung von mehr als 1.500 weiteren Wohnungen und diversen Gewerbeflächen betraut.

ERFOLGSREZEPT: DOKUMENTATION UND TRANSPARENZ Das Paket erwies sich als überwiegend schlecht dokumentiert, und es musste intensiv nach Grundrissen und anderen Grundlagendaten recherchiert werden. Dabei tauchten immer wieder Detailprobleme auf. So gab es eine Anlage in Mannheim, bei der sich drei Schulen, verschiedene Gewerbeeigentümer, zwei Wohnungseigentümergeinschaften, eine kulturelle Einrichtung und eine Wohnanlage ein Parkhaus teilten. Die Pläne und Unterlagen widersprachen sich und niemand wusste genau, wem welche Parkplätze gehörten.

Damit war die Grundlage für die Umsetzung der Business- und Verkaufspläne gelegt. Um am Ende nicht auf den Beständen sitzen zu bleiben, wurde zunächst mit dem Verkauf der kleinteiligeren Bestände in Tranchen etwa im Rhein-Main-Gebiet gestartet. Danach wurden überschaubare Wohnungspakete an Kapitalanleger verkauft. Größere Bestände von Restanten, wie in Freiburg, wurden mit Partnern im Einzelverkauf vertrieben. Für die verbleibenden Bestände mit Stimmajorität

AUTOR



Sascha Janzen

ist Geschäftsführer der Janzen & Co. GmbH in Frankfurt am Main. Das inhabergeführte Unternehmen ist seit 2004 Problemlöser für Immobilien, die eine intensive Betreuung und kreative Ansätze erfordern.

SUMMARY » Oft wird für den Einzelvertrieb von Wohnungen eine **aufwändige Logistik und Abwicklungsmaschinerie** in Gang gesetzt. » Hier wurden auch **Wohneinheiten in Teiltranchen** zum erzielbaren Marktwert veräußert. » Die Asset Manager **liquidierten die Restanten** sowohl in Teilpaketen an Kleininvestoren als auch in Paket-Tranchen an Investorengruppen oder Privatisierer. » **In wenigen Fällen** vermittelten sie Wohnungen **an Einzelkäufer**. » Mit diesem **Verkaufskonzept** wurde das Gesamtpaket in dreieinhalb Jahren mit **nur 35 Transaktionen** vollständig verkauft.



In Teiltranchen lässt sich auch ein buntes Sammelsurium an unterschiedlichen Wohn- und einigen Gewerbeimmobilien zum maximalen Marktwert veräußern.

bot sich außerdem ein Bieterverfahren an. Mit Hilfe von regionalen Investoren und Anlegern, die Erfahrung mit schwierigen Beständen hatten, wurden innerhalb von zwei Jahren Spezialisten für Hochhäuser, Erbbaurechtsbestände und Restantenpakete gefunden. Bei Einzelwohnungen und kleinteiligen Paketen wurde der Weg über einschlägige Internetportale gewählt. Örtliche Banken und Bürgermeister stellten Kontakte zu dem einen oder anderen Abnehmer her.

Manchmal gab es allerdings auch einfach Pech. Wegen des erheblichen Instandhaltungszustaus fielen kurz vor der zweiten Bieterunde Fassadenteile von Hochhäusern. Gerüste mussten errichtet und Auffangnetze montiert werden, was verständlicherweise nicht verkaufsfördernd war. Auch in diesem Fall half vollständige Transparenz per Gutachten. Nachdem die Kaufangebote zunächst um einige Millionen Euro in den Keller gerauscht waren, pendelten sie sich nach dem Wertgutachten wieder ein. Die Hochhäuser fanden schließlich für einen soliden Betrag von mehr als 30 Millionen Euro einen Abnehmer.

ERFOLGSREZEPT KREATIV-LOFT Als besondere Herausforderung erwies sich eine Gewerbeimmobilie in Leipzig, für die zunächst ein Mandat für das Objektmanagement bestand. Ziel war es, die Mietverträge zu optimieren, die Vermietungsquote zu erhöhen und so den Verkauf des Objekts vorzubereiten. Der aus einer Zwangsverwaltung kommende Gewerbe- und Bürokomplex war reichlich vernachlässigt. Die Gebäudesubstanz war schlecht und die Mietverhältnisse unvollständig dokumentiert. Langfristige Mietverträge bestanden mit einer Diskothek, einer Cocktail-Bar, einem Kinobetreiber und einem Auktionshaus. Der Leerstand konzentrierte sich auf die unmodernen Büroflächen. Es gab weder ein Sanierungs- noch ein

Instandsetzungsbudget. Ein nachhaltiges Konzept für den Bürobereich, der kleine Flächen für Existenzgründer und Kleingewerbetreibende vorsah, half. Ziel war es, die Büros als Kreativ-Lofts mit moderaten Preisen und kurzen Laufzeiten in sehr zentraler Lage Leipzigs neu zu positionieren. Flankierend dazu förderten neu eingerichtete Gemeinschaftsküchen die Entstehung eines Community-Gefühls und den Netzwerkgedanken im Objekt. Die Flächen wurden über eine eigene Website im Internet, einen zielgruppenspezifischen Flyer sowie das Standortkontakt Netzwerk vermarktet.

Die neue Positionierung als Kreativ-Loft zu moderaten Mieten ohne großes finanzielles Risiko für den Eigentümer zog vor allem Architekten, Internetagenturen und Freiberufler an. Darauf folgte eine erhöhte Nachfrage durch Interessenten aus dem lokalen Umfeld, wodurch sich eine weitere Vermarktung erübrigte. Durch das Objektmanagement angebotene Dienstleistungen, wie die Bereitstellung eines Konferenzraums, Postservice und WLAN, trugen ebenfalls zum Erfolg bei.

ANSEHNLICHES ERGEBNIS Mit diesem kreativen Vermietungskonzept gelang es, die sanierungsbedürftige Immobilie ohne großen finanziellen Einsatz neu zu positionieren und fast vollständig zu vermieten. Denn unerwartet waren gleich mehrere Investoren an dem Objekt interessiert, das im Auftrag des Eigentümers früher und Gewinn bringender als erwartet verkauft werden konnte. Nach fünf Jahren war das Gesamtprojekt schließlich abgewickelt. Das Ergebnis konnte sich sehen lassen. Bei rund 50 Transaktionen, die von einem einzelnen Stellplatz bis zu einem Paket von 800 Wohneinheiten reichten, erzielten wir über 100 Millionen Euro Gewinn – zehn Prozent mehr als erwartet. »

Sascha Janzen, Frankfurt am Main

Den Marktumbruch nutzen

Parallel zur Makler-Branche erleben auch die zugehörigen Software-Hersteller eine Marktberreinigung. Die etablierten Anbieter sehen sich neuen Herausforderern gegenüber. Der Beitrag zeigt die Rolle auf, die sie in der fortschreitenden Digitalisierung der Immobilienwirtschaft spielen.

Die deutschen Immobilienmärkte boomen. Im vergangenen Jahr wurden insgesamt 219,4 Milliarden Euro investiert, so viel wie noch nie seit Beginn der statistischen Erfassung im Jahr 1988. Gegenüber 2014 ist dies ein Anstieg um 12,3 Prozent und rund 24 Milliarden Euro. Zu diesem Ergebnis kommt eine Hochrechnung des Immobilienverbands IVD auf Basis des Grunderwerbsteueraufkommens. Trotz dieser hohen Zahlen ist der Markt für Wohnimmobilienmakler im Umbruch. Mit Einführung des Bestellerprinzips hat sich im Vermietungssektor der Traum vom schnellen, leicht verdienten Geld für viele Kleinmakler und Quereinsteiger verflüchtigt. Damit ist das Brot-und-Butter-Geschäft vieler kleiner Maklerunternehmen quasi über Nacht weggebrochen. Nach einer Umfrage von ImmobilienScout24 beklagten 100 Tage nach Einführung des Bestellerprinzips 84 Prozent der Makler Einbußen im Geschäft, jeder dritte sogar einen Umsatzrückgang von mehr als 50 Prozent. Rund 47 Prozent der befragten Vermittler sahen ihre wirtschaftliche Existenz gefährdet. In der Folge sind die Honorare spürbar zurückgegangen, auf nur noch eine bis 1,5 Monatsmieten. Dafür sorgt auch neue Konkurrenz.

„Der Markt erlebt gerade eine sehr spannende Zeit. Das Bestellerprinzip hat ein paar Entrepreneurere dazu veranlasst, Geschäftsmodelle auszuprobieren, die die Makler-Dienstleistung ergänzen oder online-basiert anbieten“, sagt Lars Grose-nick, Vorstand bei FLOWFACT. Bis jetzt sei jedoch nicht erkennbar, ob irgendjemand damit Geld verdiene oder sich halten könne. Analog dazu hätten auch die Immobilienvermarkter ihre Geschäftsmodelle überarbeitet und transparent gemacht. „Was letztlich bedeutet, dass die Regulierungen zur Professionalisierung der Branche beitragen und nicht zum Untergang“, resümiert Grose-nick. Nach einer Wohnmarktanalyse seines Unternehmens und des Instituts innovatives Bauen (iib) ist die Quote der Privatanbieter im Mietwohnungsmarkt nach Einführung des Bestellerprinzips Mitte 2015 bundesweit lediglich um durchschnittlich drei Prozent gestiegen, allerdings mit starken regionalen Unterschieden.

VIEL BEWEGUNG IM MARKT Eine Bereini-gung findet nicht nur in der Makler-branche statt. Auch der Software-Markt verändert sich. Kleine Anbieter mit veralteter Software verschwinden zunehmend, neue Anbieter mit webbasierten Systemen rücken nach. Zu den größten Veränderungen der letzten Jahre gehört sicherlich der FLOWFACT-Kauf durch Immobilien-Scout24 Ende des Jahres 2014. Im April 2015 hat ImmobilienScout24 Support und Vertrieb für die Software MaklerManager eingestellt, die Kunden wurden soweit möglich nach FLOWFACT überführt.

Für Heiko Lagler von LAGLER Spezial-Software ist der Markt inzwischen gesättigt. „Monatlich schießen dennoch neue Software-Anbieter aus dem Boden, häufig aus der Werbebranche kommend, die meinen, mit einer Online-Software das große Geld verdienen zu können.“ Hier würden dem Makler meist nur Ef-

ÜBERSICHT HERSTELLER

Anbieter mit veralteter Software verschwinden zunehmend vom Markt. Neue Anbieter mit webbasierten Systemen rücken nach. Der Kontakt zu den im Artikel besprochenen Firmen:

Hersteller	Produkt	Homepage
Flowfact	HAPPY	www.flowfact.de
Lagler	Immo-Spezial	www.lagler.de
Immowelt	estateOffice / i-Tool	www.immowelt.de
node Systemlösungen	EXPOSE	www.node.de
Prime Real	PRIME 3	www.prime-real.de

SUMMARY » Die Stimmung bei den Software-Herstellern ist gut. » Durch die Digitalisierung der Immobilienwirtschaft bereinigt sich der Markt für Makler-Software. » Durch das Bestellerprinzip drängen viele neue Vermietungsplattformen auf den Markt. » Verwaltungen, Bestandshalter und Wohnungsunternehmen vermieten freie Wohnungen zunehmend selbst. » Der CRM-Markt bietet noch viel Potenzial.



Auch moderne Makler-IT kommt ohne eine einfache Anbindung von Mobilgeräten nicht mehr aus.

fekte präsentiert, die grundsätzliche Arbeitsweise eines Immobilienbüros könne jedoch nicht abgedeckt werden. „Viele dieser Agenturen werden, auch aufgrund der Preispolitik bei Online-Software, ihren Geschäftsbetrieb oder zumindest die Sparte Immobilien-Software über kurz oder lang wieder einstellen müssen“, prognostiziert Lagler. Jürgen Roth, CTO von Immowelt, beobachtet den Markteintritt der neuen Online-Anbieter ebenfalls sehr genau: „Viele der neuen Player erzielen mit gut gestalteten übersichtlichen und einfachen Diensten Aufmerksamkeit. Letztlich müssen aber auch diese Plattformen zur Nachfrage entsprechende Angebote finden beziehungsweise ausreichend Reichweite generieren. Ob dies gelingt, wird sich zeigen.“

Technik-Vorstand Roth schätzt das Klima in der Sparte Online-Software positiv ein. Im Vorfeld der Einführung des Bestellerprinzips sei die Zahl des Objektbestands auf den Portalen zurückgegan-

gen, weil Makler mit Vermietern neue Konditionen haben aushandeln müssen. Drei Monate später seien die Zahlen wieder angestiegen. Auch der FLOWFACT-Vorstand sieht die Zukunft positiv, weil der CRM-Software-Markt stark wächst. Armin Deeg von node Systemlösungen (EXPOSE), erkennt durchaus direkte Auswirkungen des Bestellerprinzips: „Der Bedarf an guten Software-Lösungen ist nicht rückläufig. Wir stellen eher fest, dass neue Kunden am Markt auftreten, die die Vermietung ihrer freien Einheiten jetzt selber vornehmen wollen. Hierzu gehören unter anderem Verwaltungsunternehmen sowie Bestandshalter und Wohnungsunternehmen.“

DIGITALISIERUNG BESCHLEUNIGT MARKT-TRANSPARENZ Um mobile Anwendungen, da sind sich alle Hersteller einig, kommt heute niemand herum. Entscheidend für die mobilen Möglichkeiten ist die Plattform, auf der die Software programmiert

wurde. Manche Softwares, vor allem die kleinerer Hersteller, basieren auf jahrzehntealter Technik, die mobile Features sehr erschwert. Roth sieht den Anteil der ortsunabhängig arbeitenden Makler ebenso steigen wie die Zahl derjenigen, die auf mobilen Endgeräten nach Angeboten suchen. „Dies zeigt die Entwicklung des Traffics auf unseren Portalen: immowelt.de und immonet.de werden zu rund 60 Prozent mobil genutzt.“ Deshalb entwickeln die Nürnberger für ihre Makler-Software immer mehr mobile Funktionen. Für Tom Bohacek, Geschäftsführer von Prime Real, ist die Anwesenheit auf Mobilgeräten zwar zwingend, allerdings seien Cloud-Dienste wenig an den deutschen Markt angepasst und deshalb für die meisten Kunden noch psychologisch unattraktiv. Heiko Lagler beleuchtet einen weiteren Aspekt: „Trotz des Trends zur Cloud wird auch heute noch mit starker Mehrheit die Desktop-Variante eingesetzt, insbesondere da viele Techniken im Browser noch immer »

nicht zufriedenstellend abgebildet werden können.“ Die Entwicklung wird laut node zu immer mehr vernetzten Strukturen führen, die per App online und mobil gesteuert werden können. Datenerfassung und Auswertung, Verwaltung, Bewirtschaftung und Vertrieb von Immobilien verschmelzen zunehmend miteinander. Die unterschiedlichen Bereiche blieben sicherlich weiterhin voneinander abgegrenzt, die Verbindung dieser Bereiche werde jedoch tiefer und vielfältiger sein als bisher. Eine künftige Hauptaufgabe sieht man bei Prime neben der Mobilität darin, ERP-Systeme stärker mit digitalen Marktplätzen bis hin zum Endkunden zu verknüpfen. Für FLOWFACT beschleunigt die Digitalisierung die Markttransparenz immens. Datenverfügbarkeit und -menge nähmen minütlich zu, da der Markt online stattfindet. Digital Real Estate bedeute demnach, dass alle Akteure sich vernetzen und kooperieren. Immowelt sieht auch in Zukunft die Herausforderung darin, Daten bei hoher Performance flexibel bereitzustellen.

MOBILE LÖSUNGEN BEDEUTEN KEINE ABKEHR VOM SERVER Die technischen Möglichkeiten in den Bereichen Cloud und Mobilität beeinflussen die Entwicklungen der Hersteller stärker als in anderen Segmenten des Immobilienmarktes, weil der Maklerjob per se mobil ist. Aufgrund der Joomla Basis Plattform kann Prime bei großen Projekten über mehrere Webserver mit Load Balancer hin zu Virtualisierungs-Lösungen skaliert werden. Damit sind Cloud-Techniken ebenfalls möglich. FLOWFACT hat sich bereits vor langer Zeit strategisch in Richtung Cloud und mobiles Arbeiten ausgerichtet. 2014 hat das Unternehmen ein mobiles CRM für die Immobilienwirtschaft mit Live-Zugriff auf die zentrale Unternehmensdatenbank von unterwegs geschaffen. Immowelt bietet sowohl serverbasierte Anwendungen als auch Cloud-Lösungen. „Wir glauben an beide Nutzungsvarianten und werden diese auch künftig gleichberechtigt weiterentwickeln“, bekräftigt Jür-

gen Roth. Bei beiden Systemen kann mit mobilen Endgeräten auf Funktionen zugegriffen werden. „Wir differenzieren genau, womit wir für Makler mobil einen echten Nutzen schaffen. Der gesamte Funktionsumfang wird also individuell auf die Endgeräte zugeschnitten.“ Armin Deeg zufolge sind die Themen Cloud, mobile Endgeräte und tägliche Nutzung oftmals keine echten Muss-Kriterien, sondern sollten wohlgedacht und individuell umgesetzt werden.

MIT UND OHNE CLOUD „Wir gehen diesen Weg schon länger, ohne eine eigene Cloud-Lösung zu betreiben.“ Trotzdem könne jeder Kunde entscheiden, ob er von überall mit seiner Datenbank arbeiten oder mit mobilen Endgeräten zugreifen kann, ohne seine sensiblen Daten an eine Online-Lösung übergeben zu müssen. Die Hersteller setzen also auf viele mobile Lösungen, das bedeutet aber keine Abkehr von Server-Lösungen.



„Heute sind mehr als die Hälfte der Kunden in der Cloud, Tendenz steigend.“

Lars Grosenick, CEO des Software-Herstellers FLOWFACT

Als Erfolgsfaktoren für Makler-Software sehen die Hersteller in erster Linie Schnittstellen und ein gutes Dokumentenmanagement. „In unserer Software Prime haben Schnittstellen, wie zu OpenImmo, IS24, REST oder IDX, einen sehr hohen Wert. CRM machen andere besser, und hier bieten wir Schnittstellen zum andocken an“, erläutert Tom Bohacek. FLOWFACT geht noch einen Schritt weiter. „Aktuell bauen wir gemeinsam mit Dr. Bell und seiner RES-Q-Initiative einen neuen Datenstandard. RES-Q ist die einzige ganzheitliche Initiative professioneller Real-Estate-Software-Unternehmen in Deutschland“, sagt Lars Grosenick. Mit der Initiative sollen die Prozesse zwischen Nutzer, Kunde und Software-System, aber auch zwischen den Software-Systemen selbst verbessert werden.

ZENTRALTHEMA WORKFLOW Beim Thema Workflow gibt es keine einheitliche Meinung. Während dieser bei Prime Real eine eher geringe Rolle spielt, sehen LAGLER, FLOWFACT und Immowelt darin gar einen entscheidenden Erfolgsfaktor. Jürgen Roth nennt Dokumentenmanagement und CRM gar „das Herzstück unserer Makler-Software“. Heiko Lagler unterstreicht ebenfalls die Wichtigkeit von CRM. Das Pflegen der Kundenbeziehungen mittels CRM wirke sich unmittelbar auf den Erfolg des Maklerunternehmens aus – mehr jedenfalls als die elektronische Verwaltung von Dokumenten. „Mehr denn je“, so Grosenick, „ist CRM-Software der Dreh- und Angelpunkt für effizientes und kundenorientiertes Arbeiten.“ Dies unterstreicht der internationale Branchen-Analyst Gartner Inc., der den Customer-Relationship-Management-Markt für 2015 mit 27,5 Milliarden US-Dollar weltweit beziffert hat. Bis 2017 soll er bei 37 Milliarden Dollar liegen. In Deutschland nutzten im Jahr 2015 nur rund 45 Prozent der von Statista untersuchten Unternehmen eine CRM-Software. Deshalb gibt es hier noch viel Potenzial. “

Oliver Mertens, Stuttgart

Maklerrecht

Präsentiert von:



Rechtsanwältin Constanze Becker
Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht, München

RECHTSANWÄLTIN
CONSTANZE BECKER

Doppelmakler-Tätigkeit bei Interessentensuche zum Zwangsversteigerungserwerb

Beauftragt ein Grundpfandgläubiger nach Anordnung der Zwangsversteigerung einen Makler mit der Suche nach Interessenten an einem freihändigen Erwerb des Objekts und lässt sich derselbe Makler in einem „Kaufanwärter/Maklervertrag“ auch von dem Kaufinteressenten beauftragen, liegt im Zweifel für beide Seiten nur eine Tätigkeit als Nachweismakler vor. Diese Doppeltätigkeit ist in der Regel auch ohne ausdrückliche Gestattung zulässig.

OLG Saarbrücken, Urt. v. 17.09.2015 – 4 U 131/14



SACHVERHALT: Der klagende Makler wurde für ein Objekt von der Grundpfandgläubigerin während des Zwangsversteigerungsverfahrens beauftragt, Kaufinteressenten zum freihändigen Erwerb der Immobilie zu suchen.

Auf eine Anzeige des Maklers meldete sich der beklagte Kunde. In der Folge wurde ihm neben weiteren Unterlagen auch ein „Kaufanwärter/Maklervertrag“ für das Objekt übersandt, nach dem sich der Auftraggeber verpflichtet, mit Abschluss des nachgewiesenen oder vermittelten Vertrags eine Provision zu zahlen.

Danach erhielt der klagende Makler den vom beklagten Kunden unterschriebenen „Kaufanwärter/Maklervertrag“ auch zurück. Mit notariell beurkundetem Kaufvertrag erwarb der Kunde das Objekt zum Kaufpreis von 111.000 Euro.

Am Ende der notariellen Urkunde vor der Unterschriftszeile befindet sich unter XIII eine „Maklerklausel“, wonach die er-

schienechten Vertreter erklärten, dass der vorstehende Kaufvertrag durch „Vermittlung“ des klagenden Maklers zu Stande gekommen sei und Veräußerer und Erwerber versicherten, dass sie unabhängig voneinander dem Makler den Maklerauftrag erteilt hätten. Der Kunde zahlte die Maklerrechnung nicht. Das Landgericht Saarbrücken verurteilte ihn zur Zahlung. Die Berufung blieb auch vor dem OLG Saarbrücken erfolglos.

ENTSCHEIDUNGSGRÜNDE: Die vom beklagten Kunden vorgebrachte Verwirkung wegen unzulässiger Doppeltätigkeit liegt nicht vor. Nach dem Wortlaut des § 654 BGB ist der Maklerlohn nur dann verwirkt, wenn der Makler dem Inhalt des Vertrags zuwider auch für den anderen Teil tätig gewesen ist.

Bei Immobiliengeschäften ist aber eine Tätigkeit des Maklers für beide Seiten nach dem Inhalt des Vertrags grundsätzlich zulässig, sofern er für beide Teile als Nachweismakler oder für den einen als Vermittlungs- und für den anderen als Nachweismakler tätig geworden ist. Anders ist es nur dann, wenn der Makler für beide Teile als Vermittlungsmakler tätig geworden ist. Dies konnte der Beklagte in beiden Instanzen nicht beweisen.

Erfolgt der Verkauf einer Wohnimmobilie zum festen Preis und ist der Verkäufer zum Vertragsabschluss mit jedem bereit, der in der Lage ist, den Kaufpreis zu bezahlen, ist die „Vermittlung“, also das finale Herbeiführen der Abschlussbereitschaft, die ganz seltene Ausnahme.

PRAXISHINWEIS: Die Begriffe Nachweismakler und Vermittlungsmakler werden im Rechtsalltag – in der Kautelarpraxis sowie selbst durch den modernen Gesetzgeber – mitunter nicht hinreichend auseinandergehalten. Auch im Hinblick hierauf erscheint es nicht fernliegend, dass eine als Vermittlungsauftrag bezeichnete Abrede unter Umständen auch bereits bei Vorliegen einer reinen Nachweistätigkeit einen Provisionsanspruch auslösen kann.

Der Begriff „Vermittlung“ wird in Maklerverträgen zumeist – auch aus der Sicht der Maklerkunden – untechnisch gebraucht. Mit diesem Begriff „Vermittlung“ ist in derartigen Verträgen in der Regel ein Nachweis oder eine Vermittlung iSv § 652 Absatz I 1 BGB gemeint. Ob eine Nachweis- oder Vermittlungstätigkeit geschuldet ist, muss im Zweifel durch Auslegung ermittelt werden, wobei eine nachträgliche Änderung möglich ist. Es ist daher wichtig, dass zur Vermeidung von Problemen bei einer eventuellen Doppeltätigkeit darauf geachtet wird, welche Begrifflichkeiten verwendet werden. Eine beidseitige Vermittlungstätigkeit wäre hier schädlich.

Nochmal: Erfolgt der Verkauf einer Wohnimmobilie zum festen Preis und ist der Verkäufer zum Vertragsabschluss mit jedem bereit, der in der Lage ist, den Kaufpreis zu bezahlen, ist das finale Herbeiführen der Abschlussbereitschaft des Vertragspartners (die Vermittlung) nicht die Regel, sondern die ganz seltene Ausnahme. In der Regel liegt hier eine bloße Nachweistätigkeit vor. «

Verwalter: Qualitätssiegel statt Zugangsvoraussetzungen?

Vielerorts wird bezweifelt, ob die im Koalitionsvertrag festgehaltenen Mindestanforderungen und Versicherungspflichten für Verwalter und Makler tatsächlich umgesetzt werden. Zuletzt gibt es jedoch wieder Hoffnung. Eine Standortbestimmung.

Kommen die Mindestanforderungen nun? Es bestehen Zweifel. Interessant ist folgender Vergleich: Aus dem Bundeswirtschaftsministerium (BMWi) stammte der komplexe Entwurf zum „Gesetz zur Digitalisierung der Energiewende“ (Smart Meter), vorgelegt am 21. September 2015. Dieser umfasste 195 Seiten! Insgesamt 38 Stellungnahmen, darunter auch die des DDIV, gingen bis zum 9. Oktober ein.

Am 18. Februar 2016 hat das Bundeswirtschaftsministerium dann einen Gesetzentwurf vorgelegt, und das Verfahren dürfte mit Zustimmung des Bundesrates im Mai abgeschlossen sein.

Im vorliegenden Fall wurde der Referentenentwurf im Umfang von 16 Seiten am 15. Juli 2015 vorgelegt. Man muss kein Mathematiker oder Politikwissenschaft-

ler sein, um zu erkennen, dass es hier Divergenzen gibt. 195 zu 16 Seiten, fünf Monate bis zum Gesetzentwurf, deutlich mehr Stellungnahmen und ein höherer Erfüllungsaufwand für Wirtschaft und Behörden als bei der Umsetzung von Mindestanforderungen für Verwalter und Makler.

Was könnte also das Problem sein, wenn ein unkritisches, weitgehend unbürokratisches, den Mittelstand nicht über Gebühr belastendes und von Verwalterbranche, Mietern und Eigentümern herbeigesehntes Verfahren so schleppend umgesetzt wird? Warum ist es so schwierig, die vom BMWi erbetenen und schriftlich seit über einem Jahr gelieferten Prüfungsschwerpunkte für den Sachkundenachweis bei Verwaltern in eine Verordnung zu bringen, und das, obwohl ein Referentenentwurf vorliegt?

Diese Fragen stellte sich der DDIV, bevor er im November 2015 sein Unverständnis über die Verschleppung des Verfahrens unter anderem auch gegenüber Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel deutlich kundtat.

NORMENKONTROLLRAT: PLÖTZLICH BEDENKEN Die Antwort folgte postwendend: eine Einladung zur Anhörung beim Normenkontrollrat. Der Normenkontrollrat hat die Möglichkeit, jedes Gesetzgebungsverfahren zu begleiten, Anhörungen durchzuführen und Stellungnahmen abzugeben, nicht immer macht er aber davon Gebrauch. Er prüft beispielsweise den Bürokratieaufwand, die Anfangs- und Folgekosten für Ämter und Behörden, aber auch die Umsetzungskosten insbesondere für kleine und mittelständische Unternehmen.

Anfang Dezember gab es also im Bundeskanzleramt ein Stelldichein von Befürwortern und Kritikern zur Einführung von Mindestanforderungen, wobei der DDIV für die Verwalter eingeladen



Qualitätssiegel können einen Fachkundeausweis nicht ersetzen.

SUMMARY » Beim Normenkontrollrat gibt es plötzlich „erhebliche Bedenken“ gegen die Einführung eines Fachkundefachausweises. » Das BMWi könnte ein Gutachten in Auftrag geben, das analysiert, ob die Einführung von Mindeststandards Missbrauch am Markt verhindert. » **Entwarnung** Das Bundeskabinett soll nach letzten Informationen jedoch noch vor der Sommerpause einen entsprechenden Gesetzentwurf verabschieden.

wurde. In der mehrstündigen Anhörung entstand jedoch der Eindruck, dass die Einschätzung des NKR vorab feststand und Argumente oder Sacherwägungen allenfalls partiell gehört wurden. Letztlich heißt es denn auch in dem NKR-Bericht, dass „erhebliche Bedenken hinsichtlich (...) der Notwendigkeit der vorgesehenen Berufszulassungsregelungen geltend“ gemacht werden.

NACHTEILE EINES SIEGELS Statt Sachkundeprüfung und Versicherungspflicht könnte ja auch die Einführung eines freiwilligen Registers oder eines Qualitätssiegels ausreichend sein, hieß es. Allein diese Einschätzung zeigt, wie weit der NKR von der Praxis entfernt ist. Register dienen in erster Linie dem Wettbewerber, der über den Konkurrenten Näheres erfahren will. Ein Qualitätssiegel oder eine freiwillige Zertifizierung sind ebenso fehl am Markt, wie die Rücknahme eines solchen Siegels durch den TÜV Süd vor einigen Jahren zeigte.

Merkwürdig, dass der NKR-Bericht im Unterschied zur NKR-Anhörung zum bereits erwähnten Gesetzentwurf zur Digitalisierung der Energiewende vom 22. Oktober nicht öffentlich ist. Selbst als geladenem Sachverständigen war es dem DDIV zunächst nicht möglich, das Ergebnis der Anhörung zu erfahren. „Das wäre intern und das Ergebnis nur dem Wirtschaftsministerium zugänglich“, hieß es beim Normenkontrollrat. Zwischenzeitlich hat das Ministerium mitberatende Ministerien um Einschätzungen zum Bericht gebeten.

GUTACHTEN? WOFÜR? Um das Verfahren weiter offen zu halten, könnte das BMWi nun noch ein Gutachten in Auftrag geben, das analysiert, ob die Einführung von Mindeststandards Missbrauch am Markt verhindert und/oder die Qualität der Dienstleistung erhöht. Was aber bedarf

es eines Gutachtens, wenn die Fakten für sich sprechen? Mit der WEG-Reform 2007 versechsfachte sich die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes und inzwischen wird jedes fünfte zivilgerichtliche Verfahren zu Wohnraummietsachen angesetzt. In der täglichen Verwalterpraxis müssten über 50 Gesetze und Verordnungen Anwendung finden, die jedoch nicht immer umgesetzt werden.

Selbst erfahrene Parlamentarier schütteln mittlerweile nur noch mit dem Kopf. Immerhin sicherte erst vor Kurzem Bundesbauministerin Barbara Hendricks dem DDIV erneut ihre Unterstützung zu. Auch ein Bündnis von Mieterbund, Haus & Grund und DDIV zeigte den Schulterchluss durchaus unterschiedlicher Interessengruppen.

FATAL FÜR DIE SPD Die fehlende Umsetzung des Koalitionsvertrages wäre vor allem für die SPD fatal, denn alle am Verfahren beteiligten Ministerien haben eine/n sozialdemokratische/n Minister/in. Schon 2001 war es eine rot-grüne Bundesregierung, die mit dem Altersvermögensgesetz und später mit dem Wohn-Riester dazu aufrief, freiwillig für das Alter vorzusorgen. Längst überfällig ist nun der entsprechende Verbraucherschutz, der auch die Qualität der Verwalter-Dienstleistung erhöht und die Umsetzung der Klimawende voranbringen wird.

Nun gibt es tatsächlich gute Nachrichten: Die bisherige Verfahrensverzögerung dürfte bald ein Ende haben. Das Bundeskabinett soll nach letzten Informationen noch vor der Sommerpause einen entsprechenden Gesetzentwurf verabschieden.

Das langwierige Tauziehen macht einmal mehr sehr deutlich: Dringender denn je bedarf es starker Interessenvertretungen für die Immobilien- und Wohnungswirtschaft. «



„Die fehlende Umsetzung des Koalitionsvertrages wäre vor allem für die SPD fatal, denn alle am Verfahren beteiligten Ministerien sind sozialdemokratisch besetzt.“

Martin Kaßler, Geschäftsführer Dachverband Deutscher Immobilienverwalter

Ich hätt' da mal 'ne Frage...

DATENSCHUTZTHEMA NUMMER 1



Anfrage der Gemeinde wegen Meldepflicht

Unsere Gemeinde hat uns gebeten, sämtliche Eigentümer zu nennen, um den Prozess der Meldepflicht (betrifft Vermieterbescheinigung nach § 19 Bundesmeldegesetz) zu beschleunigen. Müssen wir dieser Aufforderung entsprechen?

DAS IST ZU TUN: Ein ganz klares Nein. Ich sehe keinerlei Rechtsgrundlage für diese Anfrage. Außerdem kann ich mir nicht vorstellen, welcher Prozess mit diesen Eigentümerdaten beschleunigt werden könnte. Nach § 4 BDSG (Zulässigkeit der Datenerhebung, -verarbeitung und -nutzung) ist die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten nur zulässig, wenn das Gesetz oder eine andere Rechtsvorschrift dies erlaubt, anordnet oder der Betroffene eingewilligt hat. Deshalb: Verweigern Sie die Herausgabe der Daten an die Gemeinde und berufen Sie sich auf den Datenschutz.

Personenbezogene Daten sind direkt beim Betroffenen zu erheben. Ohne seine Mitwirkung dürften sie wirklich nur dann erhoben werden, wenn

- › eine Rechtsvorschrift es erfordert oder
- › eine zu erfüllende Verwaltungsaufgabe ihrer Art nach eine Erhebung bei anderen Personen erfordert oder
- › die Erhebung beim Betroffenen einen unverhältnismäßigen Aufwand erfordern würde.

In letzteren beiden Punkten dürfen keinesfalls schutzwürdige Interessen der Betroffenen beeinträchtigt werden. All dies sehe ich in diesem Fall für nicht gegeben an.

Vorsicht bei Internetformularen

Im Internet kursieren Formulare zum Meldegesetz als Download, die den gesetzlichen Vorgaben des § 19 Bundesmeldegesetz nicht entsprechen. Es sind nämlich nur Angaben zu Name und Anschrift des Wohnungsgebers (Vermieters), tatsächliches Einzugs- und/oder Auszugsdatum, Anschrift der Wohnung und Namen der meldepflichtigen Personen zulässig. Hingegen sind Daten wie E-Mail-Adresse, Telefonnummer oder Geburtsdatum unzulässig.

DATENSCHUTZTHEMA NUMMER 2



Datenanforderung von Stromlieferant

Immer wieder erhalte ich Anrufe von Stromlieferanten, die von mir die Daten eines neuen Mieters haben möchten. Darf ich diese Daten überhaupt weitergeben?

DAS IST ZU TUN: Ja. Sie müssen die Daten an den Energieversorger weiterleiten. Die Begründung: Auch wenn eine Wohnung leer steht und der vorherige Mieter den Stromliefervertrag abgemeldet hat, bleibt die Grundversorgung für das leere Wohnobjekt bestehen. Energieversorger berechnen dafür dem Eigentümer des Wohnobjekts eine kleine monatliche Pauschale (in der Regel fünf Euro pro Monat), um etwa Wohnungsbesichtigungen auch abends durchführen zu können. Dem Energieversorger muss aber mitgeteilt werden, dass der Eigentümer das Mietobjekt nicht selbst

bewohnt. Sobald ein neuer Mieter zum ersten Mal das Licht einschaltet, wird konkludent ein Vertrag geschlossen. Zu diesem Zeitpunkt muss die Strom entnehmende Person (neuer Mieter = Vertragspartner) für den Energieversorger identifizierbar sein. Die Identifizierung erfolgt über den Vermieter/Verwalter mit der Weitergabe der Daten des neuen Mieters an den Energieversorger. Nach § 28 Abs. 2 Nummer 2a BDSG ist also die Übermittlung der Daten des neuen Mieters durch den Vermieter/Hausverwalter für den Vertragsschluss mit dem Grundversorger zulässig.

Wichtig: Immer schriftlich

Häufig kennen sich Energieversorger und Hausverwaltung. Deshalb werden solche Daten schnell mal am Telefon ausgetauscht. Ich warne aber ausdrücklich vor dieser Praxis. Halten Sie Ihren Energieversorger dazu an, diese Anfrage grundsätzlich schriftlich (Fax, Brief, E-Mail) zu stellen. Ebenfalls sollte die Antwort grundsätzlich auf schriftlichem Wege erfolgen. Allein schon aus Dokumentationszwecken sollte dies die gängige Praxis sein. In einem Streitfall ist es meist für beide Seiten schwer, etwaige Abläufe zu rekonstruieren, falls sich ein Mieter/Eigentümer als Betroffener beschwert.

Nicht selten haben Eigentümer und Mieter das Gefühl, der Hausverwalter wende den Datenschutz nicht angemessen an. Ein kleiner Überblick über die Sorgen und Nöte von Hausverwaltern in puncto Datenschutz mit praktischen Hilfestellungen.



DATENSCHUTZTHEMA NUMMER 3

Die Wohnungseigentümergeinschaft

Ich möchte gerne einen Beschluss fassen, dass alle Eigentümer ihre Telefonnummer und E-Mail-Adresse mitteilen. Stimmt es, dass es innerhalb der Wohnungseigentümergeinschaft keinen Datenschutz gibt?

DAS IST ZU TUN: Meiner Auffassung nach ist es nicht zulässig, persönliche Daten wie etwa E-Mail-Adresse, Telefonnummer, Mobilfunknummer per Beschluss in die Eigentümerliste aufzunehmen. Die Eigentümerliste muss nur die postalischen Daten (Vorname, Name, Adresse) aller Eigentümer beinhalten. Eine freiwillige Angabe der oben genannten Daten ist aber jederzeit möglich. Zur eigenen Sicherheit sollte der Verwalter dann aber jeweils eine schriftliche Einwilligung des Eigentümers einholen. Eine Einwilligung des Eigentü-

mers per E-Mail ist hierfür in aller Regel ausreichend. Anfragen eines Eigentümers an den Hausverwalter, ob er ihm Telefonnummern oder E-Mail-Adressen der anderen Eigentümer mitteilen kann, sollten unter Berücksichtigung des Datenschutzes abgelehnt werden. Auch Fragen über Alter, Familienstand, Geburtsort oder Migrationshintergrund unterliegen dem Datenschutz und sind als unzulässige Fragen zu betrachten. Auch wenn der Verwalter über die genannten Daten verfügt, hat er den Datenschutz zu wahren.



DATENSCHUTZTHEMA NUMMER 4

Verfügbarkeit der Eigentümerliste

Muss ich meinen Eigentümern und Beiräten in regelmäßigen Abständen eine Eigentümerliste zusenden?

DAS IST ZU TUN: Nein. Sie sind nicht verpflichtet, aktiv und in regelmäßigen Abständen eine Eigentümerliste an die Wohnungseigentümer/Beiräte zu versenden. Jedoch sind Sie verpflichtet, jedem Mitglied einer Eigentümergeinschaft Einsichtnahme in die Verwaltungsunterlagen zu gewähren.

Als Verwalter müssen Sie diese Einsicht am Sitz des Hausverwalters und zu üblichen Geschäftszeiten ermöglichen. In der Praxis weit verbreitet ist aber auch

die Übersendung von Kopien. Hierfür können Sie eine entsprechende Gebühr für die Anfertigung von Kopien verlangen. Die Originalunterlagen müssen aber immer im Besitz des Hausverwalters bleiben.

Teilweise herrscht auch die Praxis, dass Eigentümergeinschaften per Beschluss den Verwalter verpflichten, jährlich eine Eigentümerliste zuzusenden. Hierfür kann der Verwalter dann ebenfalls eine entsprechende Gebühr ansetzen. «

Finger weg von sensiblen Daten

Teilweise neigen Verwalter dazu, auch unzulässige Daten zu sammeln. Es ist die Rede von „Intimdaten“ oder „besonderen Arten personenbezogener Daten“. Gemeint sind Daten, die besonders schützenswert sind, wie politische Meinung, Gewerkschaftszugehörigkeit, rassische und ethnische Herkunft, religiöse Überzeugung, Gesundheit, Sexualleben oder sexuelle Ausrichtung. Der Hausverwalter hat in den seltensten Fällen das Recht, solche „sensiblen“ Daten zu erheben. Hierzu sollte der § 3a BDSG herangezogen werden, der in seiner Auslegung wie folgt zu interpretieren ist: so viele Daten wie nötig und so wenig Daten wie möglich. Häufig sind es die Hausverwalterprogramme, die zur Aufnahme der oben genannten Daten verleiten. Hier sollte sich der Verwalter darauf besinnen, nicht stets alle Möglichkeiten seines Programms auszuschöpfen. Der § 3a BDSG appelliert vielmehr an die verantwortliche Stelle (Hausverwalter), Programmsysteme zu wählen, die in ihrer Ausgestaltung und Konfiguration mit möglichst wenig personenbezogenen Daten auskommen.

Schöne neue Welt?

Die Digitalisierung verändert die Immobilienwirtschaft massiv. Es locken bislang ungeahnte Effizienzgewinne. Der Umgang mit digitalen Unternehmensinformationen birgt aber auch Gefahren. Worauf Immobilienunternehmen bei der Vertragsgestaltung achten sollten, um diesen Risiken zu begegnen und die Chancen optimal zu nutzen.

Wer eine emotionale Bindung zu Aktenstaub verspürt, eine Leidenschaft für die Suche nach Mieterakten hat oder ineffektive Prozessgestaltung liebt, würde die Veränderungen der letzten Jahre sicherlich gerne rückgängig machen. Alle anderen möchten die Vorteile, die der digitale Wandel mit sich bringt, nicht missen. Der Abschied von Aktenschränken, die schnelle und lückenlose Befüllung von Datenräumen, bessere Such- und Zugriffsmöglichkeiten, automatisierte Prozesse und optimierte Workflows in der Mieterverwaltung, mobile Zugriffsmöglichkeiten auf Datenbestände vor Ort oder IT-Schnittstellen mit Dienstleistern – auch wenn die vollständige Digitalisierung der Branche in mancherlei Hinsicht noch am Anfang steht, sind ihre Vorteile schon jetzt kaum zu überschätzen.

Um den wachsenden IT-Anforderungen gerecht zu werden und digitale Lösungen umzusetzen, bedürfen die Unternehmen der Unterstützung externer Dienstleister. Spezialisierte Softwarehäuser bieten eigens für die Immobilienbranche entwickelte Softwarelösungen für effizienteres Transaktions-, Asset, Property und Facility Management an, die den Arbeitsalltag entscheidend vereinfachen. Häufig entscheiden sich Immobilienunternehmen zudem, für die IT-Infrastruktur auf externe Anbieter zurückzugreifen und ihre Daten auf deren Server auszulagern. Dieser Schritt bedarf einer genauen Abwägung, die Vorteile solcher Lösungen sind jedoch greifbar. Sie erlauben ein optimiertes, bedarfsorientiertes Ressourcenmanagement, versprechen hohe Fachkenntnis und idealer-



Jedes Unternehmen muss sich fragen, ob es seine Daten angemessen gegen Zugriffe von außen schützen kann und ob es über eine ausfallsichere IT-Infrastruktur verfügt. Falls nicht, kann dies als starkes Indiz dienen, IT und Unternehmensdaten externen Dienstleistern anzuvertrauen.

SUMMARY » Wandel: Die Digitalisierung macht vor der Immobilienbranche nicht Halt. Neue technische Möglichkeiten schaffen Effizienzgewinne bei Verwaltung und Transaktionen. **» Zusammenarbeit:** Um Chancen zu nutzen, sind Immobilienunternehmen auf Dienstleister angewiesen, auf die oftmals wichtige Unternehmensdaten ausgelagert werden. **» Risiken:** Der Verlust des unmittelbaren Zugriffs birgt Risiken. IT-Pannen können das Unternehmensimage beeinträchtigen und wirtschaftliche Einbußen mit sich bringen. **» Kontrolle:** Immobilienunternehmen sind dem nicht schutzlos ausgeliefert. Besseres Vertragsmanagement kann Gefahren reduzieren, um die sich bietenden Chancen optimal zu nutzen.

weise niedrigere Kosten. Ohnehin muss sich jedes Unternehmen fragen, ob es die neue Datenflut angemessen gegen Zugriffe von außen schützen kann und ob es über die räumlichen Voraussetzungen für eine ausfallsichere IT-Infrastruktur verfügt. All dies kann dafür sprechen, IT und Unternehmensdaten externen Dienstleistern anzuvertrauen.

KEINE CHANCE OHNE RISIKO Es wird niemanden überraschen, dass all dies auch Gefahren mit sich bringt. Wer wesentliche

Unternehmensinformationen auslagert, Verträge auf fremden Servern speichert und Mieterdaten in die „Cloud“ überträgt, der gibt immer auch ein Stück weit Kontrolle ab. Die Zusammenarbeit mit dem Dienstleister tritt an die Stelle von unmittelbarem Zugriff, Vertrauen ersetzt absolute Sicherheit.

Jedes Immobilienunternehmen, das sich für diesen Schritt entscheidet, sollte daher prüfen, ob es das Erforderliche getan hat, um Risiken zu minimieren. Dies ist auch deshalb wichtig, weil IT-Stö-

rungen unmittelbare Auswirkungen auf den Betrieb haben können. Alle Vorteile, die die digitale Immobilienverwaltung im Normalfall mit sich bringt, können sich bei IT-Ausfällen auch ins Gegenteil verkehren, bei Transaktionen wie bei der Immobilienverwaltung. Wenn etwa Nebenkostenabrechnungen nicht mehr rechtzeitig erstellt werden können, weil wegen der Insolvenz des IT-Partners der Zugriff auf die Daten fehlt, werden die wirtschaftlichen Folgen deutlich spürbar. Solche Schwierigkeiten sind keines- »



Die neue mobile Wohnungsübergabe von Haufe

Mit der neuen mobilen Wohnungsübergabe von Haufe erstellen, verteilen und archivieren Sie rechtssichere elektronische Abnahme- und Übergabeprotokolle.

Das Besondere: Die Daten werden direkt im ERP-System **Haufe wowinex** weiterverarbeitet und automatisch archiviert. Sie organisieren so den gesamten Prozess der Wohnungsübergabe effizient und zeitsparend.

www.haufe.de/wohnunguebergabe

HAUFE.

wegs auf IT-Großprojekte beschränkt, sie können sich auch bei kleineren IT-Vorhaben, etwa einer digitalen Mieterakte, zeigen.

DATENSCHUTZ Eine besondere Rolle spielt heute zudem der Datenschutz. Immobilienunternehmen arbeiten in großem Umfang mit Mieterdaten, für die strenge gesetzliche Anforderungen gelten. Kommt es zu einem Datenleck, so kann dies Bußgelder nach sich ziehen, aber auch den Ruf des Unternehmens beschädigen. Die Sensibilität für den Datenschutz hat ein bisher ungekanntes Niveau erreicht. Das Immobilienunternehmen kann die Verantwortung nicht mit der Begründung von sich weisen, dass die Daten bei einem Dienstleister liegen. Es bleibt haftbar für die Datenverarbeitung, die in seinem Auftrag geschieht, und muss durch detaillierte „Auftragsdatenverarbeitungsvereinbarungen“ sicherstellen, dass den gesetzlichen Anforderungen zu jeder Zeit Genüge getan wird.

All dies soll nicht vergessen lassen, dass die Vorteile der Digitalisierung die Gefahren bei Weitem überwiegen. Dennoch ist erstaunlich, wie wenig Sorgfalt auch große Immobilienunternehmen immer noch auf IT-Verträge verwenden. Die IT-Versorgung wird nach wie vor oft stiefmütterlich behandelt. Dies ist auch insofern unverständlich, als die IT-Sicherheit eines Unternehmens eine Kernverantwortung der Geschäftsführung ist.

NIEMAND IST SCHUTZLOS Dabei gibt es durchaus Handhabe, um Gefahren zu begegnen. Risikoreduzierung kann schon durch ein besseres Vertragsmanagement erreicht werden, wenn IT-Projekte mit der notwendigen Sorgfalt betrieben werden. Zu oft werden langjährige IT-Verträge überhastet abgeschlossen, ohne für die Verhandlungen das rechtliche, wirtschaftliche und technische Know-how eines Unternehmens umfänglich zu nutzen. Auch die Einbindung externer Dienstleister wie etwa IT-Berater kann im Einzelfall geboten sein. Unsere Erfahrung aus der

Beratung zu IT-Projekten in der Immobilienbranche zeigt, dass IT-Dienstleister in vielen Fällen noch von ihrem Informationsvorsprung profitieren; zu selten finden die Interessen der Immobilienunternehmen ausreichend Berücksichtigung.

Ein gutes Vertragswerk, das mag zunächst selbstverständlich klingen, zeichnet sich zudem durch Klarheit aus: durch eindeutige Regelungen, zweifelsfreie Zuteilung von Verantwortlichkeiten, unmissverständliche Beschreibung von Leistungspflichten, klare Service-Level-Verpflichtungen, durchdachte Vereinbarungen zur Aufgabenteilung an Schnittstellen (auch zu anderen Dienstleistern) und nachvollziehbare Festlegung von Prozessen. Ein gedankliches Durchspie-

Das Immobilienunternehmen kann die Verantwortung nicht von sich weisen, wenn die Daten bei einem Dienstleister liegen. Es bleibt haftbar.

len möglicher Szenarien kann helfen, Lücken und Unklarheiten aufzuzeigen. Hier ist es wichtig, IT-Fachleute bei der Vertragsgestaltung nicht auf sich allein gestellt zu lassen. Das, was aus Sicht eines IT-Fachmanns logisch, vollständig und selbsterklärend sein mag, ist es im Streitfall nicht notwendigerweise auch für einen Richter.

Auch Vorsorge ist ein wichtiger Gedanke bei der Vertragsgestaltung. Selbst wenn die Zusammenarbeit mit dem IT-Dienstleister weitgehend problemlos sein wird – der Wert eines Vertrages zeigt sich oft erst bei Störungen. Daher ist es wichtig, eventuelle Krisen gedanklich

durchzuspielen und sicherzustellen, dass Handhabe besteht, wenn die zugesicherten Leistungsparameter nicht eingehalten werden. Klare Kündigungsmöglichkeiten, Zurückbehaltungsrechte und Vertragsstrafen können helfen, die Leistungserbringung und schnelle Fehlerbehebung durchzusetzen. Zudem sollte sichergestellt werden, dass die durchaus üblichen vertraglichen Haftungsbeschränkungen der IT-Dienstleister nicht gerade dort ansetzen, wo in der Immobilienbranche Schäden typischerweise entstehen.

VERTRAGSAUSSTIEG MITDENKEN Schließlich empfiehlt es sich, bei IT-Projekten bei aller Anfangseuphorie immer auch an das Ende der vertraglichen Beziehungen zu denken. Dieses Ende kann einvernehmlich oder streitträchtig sein. Für jeden Fall muss sichergestellt werden, dass das Wirtschaften im Unternehmen nicht unterbrochen wird, der Zugriff auf die Daten gesichert ist und die Übergabe an einen neuen Dienstleister reibungslos funktioniert. Einen besonderen Unterfall stellt in diesem Zusammenhang die mögliche Insolvenz des Dienstleisters dar, da das Zusammenspiel von Datenschutz und Insolvenzrecht rechtlich sehr komplex ist. Je nach Auftragsvolumen, Risikoprofil und Verhandlungsposition sind Schutzmechanismen denkbar, um die Gefahren für den Betrieb einzugrenzen oder zumindest das „Dateneigentum“ des Immobilienunternehmens zu stärken.

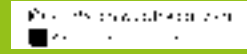
Die Digitalisierung der Immobilienbranche wird immer weiter voranschreiten. Sie wird Prozesse optimieren, Effizienzgewinne schaffen und immer neue Anwendungsbereiche finden. Natürlich gehen mit solchen Chancen auch Risiken einher. Dies sollte die Branche jedoch nicht davon abhalten, sich dem Wandel zu öffnen – solange sie es mit Umsicht und Sorgfalt tut, um die Möglichkeiten der Digitalisierung optimal für sich zu nutzen. «

Wohnungseigentumsrecht

Präsentiert von:



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



Urteil des Monats: Kostenerstattung bei eigenmächtiger Instandsetzung?

Ein Bereicherungsanspruch für eine eigenmächtige Instandsetzung oder Instandhaltung des Gemeinschaftseigentums kommt nur in Betracht, wenn die Maßnahme ohnehin hätte vorgenommen werden müssen. Wer einen solchen Bereicherungsausgleich schuldet, bestimmt sich danach, ob die Maßnahme im Zeitpunkt ihrer Vornahme erst noch beschlossen (dann die Wohnungseigentümer) oder ob sie – sei es wegen eines entsprechenden Beschlusses der Wohnungseigentümer, sei es wegen der Dringlichkeit – durchgeführt werden musste (dann die Gemeinschaft). BGH, Urteil v. 25.09.2015, V ZR 246/14

FAKTEN: Eine Wohnungseigentümerin verlangt von der Eigentümergemeinschaft den Ersatz von Kosten, die für die von ihr durchgeführte Sanierung der Kellersohle entstanden sind. Im Vorfeld der von der Eigentümerin initiierten Instandsetzung der Kellersohle hatte die Wohnanlage einen erheblichen Sanierungsstau. Auf einer Eigentümerversammlung beschlossen die Eigentümer mehrheitlich einen Plan zur Sanierung der Anlage. Die dort vorgesehene Sanierung der Kellersohle sollte jedoch zunächst zurückgestellt werden. Die Eigentümerin sanierte eigenmächtig und verlangte Ersatz. Allerdings vergebens. Ein Anspruch auf Ersatz dieser Kosten als Aufwand für eine Notgeschäftsführung scheidet aus. Der Eigentümer darf

selbst nur tätig werden, wenn er durch Einschaltung des Verwalters die Behebung der Notlage nicht erreichen kann. Diese Voraussetzungen lagen hier nicht vor. Auch ein Anspruch aus Geschäftsführung ohne Auftrag scheidet aus. Denn die Maßnahme entsprach nicht dem tatsächlichen oder mutmaßlichen Willen der Eigentümer. Daran fehlt es, wenn die Eigentümer wie vorliegend beschlossen haben, die vorgenommene Maßnahme vorerst zurückzustellen.

FAZIT: Ist der Verwalter mit dem Verlangen eines Eigentümers auf Ersatz eigenmächtig durchgeführter Instandhaltungs- oder Instandsetzungsmaßnahmen konfrontiert, darf er diesem zunächst

nicht folgen, ohne eine entsprechende Beschlussfassung herbeigeführt zu haben. So der Anspruch besteht, hat der betreffende Eigentümer Anspruch auf vollen Kostenersatz und nicht etwa vermindert um seinen Eigenanteil. Der betroffene Eigentümer hat sich zwar an den Kosten des ihm zu leistenden Ersatzes zu beteiligen, aber nicht durch Kürzung seines Anspruchs gegen die Gemeinschaft, sondern durch Umlage in der Jahresabrechnung. Haben die Wohnungseigentümer einen entsprechenden Beschluss gefasst, ist der Verwalter hieran gebunden. Er muss den Beschluss umsetzen. Ein Recht, die Umsetzung des Beschlusses abzulehnen, etwa weil er meint, der Anspruch bestehe nicht, kommt nicht in Betracht.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

VERSTÖSSE GEGEN HAUSORDNUNG

Problematische Sanktionen

Ein Beschluss, in dem die Eigentümer mehrheitlich Verstöße gegen die Hausordnung sanktionieren, verstößt gegen die Grundsätze ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn er nicht hinreichend bestimmt ist und die Sanktionierung lediglich allgemeingültiger Natur ist ohne die Benennung konkreter Zuwiderhandlungen.

LG Hamburg, Urteil v. 15.04.2015, 318 S 125/14

FAKTEN: Für den Fall von Verstößen gegen die Hausordnung hatten die Eigentümer allgemein beschlossen, dass der Verwalter zunächst abmahnen solle und er im Wiederholungsfall namens der Gemeinschaft einen Rechtsanwalt mit der gerichtlichen Durchsetzung eines Ordnungsgeldes zu beauftragen habe. Dieser Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Er widerspricht ordnungsgemäßer Verwaltung, weil die in ihm getroffenen Regelungen nicht hinreichend bestimmt sind. Auch wird das Prozessrisiko im Fall des Nichtvorliegens einer Zuwiderhandlung gegen die Hausordnung auf die Gemeinschaft verlagert.

FAZIT: Es liegt nahe, dass die Eigentümer Konsequenzen von Verstößen in der Hausordnung selbst regeln. Vorsicht: Eigentümer können nicht etwa zu Strafzahlungen verpflichtet werden. Zur Abmahnung ist der Verwalter ohnehin bereits ohne entsprechende Regelung verpflichtet. Ein Automatismus, dass stets ein gerichtliches Verfahren gegen denjenigen eingeleitet wird, der gegen Bestimmungen der Hausordnung verstößt, ist nur dann möglich, wenn der Verstoß genau bezeichnet ist.

Wohnungseigentumsrecht – Aktuelle Urteile

TIEFGARAGENSTELLPLATZ

Fahrräder mit dieser Zweckbestimmung nicht vereinbar

Die Bezeichnung „Tiefgaragenstellplatz“ ist nach Wortlaut und nächstliegendem Sinn dahingehend zu verstehen, dass diese Flächen als Abstellplatz für Kraftfahrzeuge dienen sollen. Die Nutzung als Fahrradabstellplatz mit einem auf dem Boden befestigten Bügel ist daher unzulässig.

LG Hamburg, Urteil v. 17.06.2015, 318 S 167/14

FAKTEN: Die Eigentümer hatten einem Eigentümer durch Mehrheitsbeschluss gestattet, im Bereich seines Tiefgaragenstellplatzes einen Fahrradständer mit einem auf dem Boden befestigten Bügel zu montieren und dort zwei Elektrofahräder abzustellen. Der Tiefgaragenstellplatz steht im Sondereigentum des Eigentümers. Der Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Er war deshalb für ungültig zu erklären, weil er die in der Teilungserklärung festgelegte Zweckbestimmung umwidmete. Dies ist nur durch Vereinbarung möglich, so die Teilungserklärung keine Öffnungsklausel enthält. Dort werden die Flächen als „Tiefgaragenstellplatz“ bezeichnet. Dies ist so zu verstehen, dass diese Flächen rein als Abstellplatz für Kraftfahrzeuge dienen sollen. Die Tatsache, dass der Tiefgaragenstellplatz im Sondereigentum des Eigentümers steht, war unbeachtlich.

FAZIT: Aufgrund des baulichen Eingriffs in den im Gemeinschaftseigentum stehenden Boden der Tiefgarage ist die Genehmigung der Nutzung durch Mehrheitsbeschluss auch nicht möglich.

VERLETZUNG ELEMENTARER VERWALTERPFLICHTEN

Keine Wiederbestellung

Die Wiederbestellung eines Verwalters widerspricht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Verwaltung, wenn dieser über Jahre hinweg keine ordnungsmäßigen Jahresabrechnungen und Wirtschaftspläne erstellt, gefasste Beschlüsse nicht umsetzt und die Eigentümer nicht von der Anhängigkeit von Rechtsstreitigkeiten unterrichtet.

LG München I, Urteil v. 16.7.2015, 36 S 18089/14 WEG

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer hatten mehrheitlich den Verwalter wiederbestellt, obwohl diesem massive Pflichtverletzungen zum Vorwurf zu machen waren. Er hatte jahrelang keine ordnungsmäßigen Jahresabrechnungen und Wirtschaftspläne erstellt, Beschlüsse nicht durchgeführt und die Eigentümer nicht über anhängige Rechtsstreitigkeiten unterrichtet. Ein Eigentümer hatte so den Wiederbestellungsbeschluss angefochten – erfolgreich. Grundsätzlich haben die Eigentümer bei der Bestellung eines Verwalters eine Prognose darüber anzustellen, ob dieser das ihm anvertraute Amt ordnungsgemäß ausüben wird. Dabei gibt es einen großen Beurteilungsspielraum. Dieser ist erst dann überschritten, wenn ein wichtiger Grund in der Person des Verwalters vorliegt, der es nach objektiven Gesichtspunkten als nicht mehr vertretbar erscheinen lässt, dass der Verwalter bestellt wird. Ein solcher Grund liegt hier vor.

FAZIT: Die Schwelle ist an der Stelle überschritten, an der der Verwalter seinen Kernaufgaben über Jahre hinweg nicht gerecht wird. Wenn so wesentliche Verstöße gegen die Pflichten des Verwalters vorliegen, muss an seiner fachlichen Eignung gezweifelt werden.

INSTANDSETZUNG

Keine Kompetenzverlagerung auf Verwalter

Den Wohnungseigentümern fehlt die Beschlusskompetenz, den Verwalter zu ermächtigen, Sanierungsarbeiten das Gemeinschaftseigentum verschiedener Sondereigentumseinheiten betreffend eigenständig zu beauftragen. Vor einer Auftragsvergabe sind drei Vergleichsangebote einzuholen.

LG Dortmund, Urteil v. 21.04.2015, 1 S 445/14

FAKTEN: In mehreren Wohnungen sind Schäden vorhanden. Der Verwalter hatte mit einem Fachunternehmen einen Ortstermin durchgeführt. Die Gemeinschaft beschloss, von Schäden betroffene Eigentümer könnten sich an den Verwalter wenden, der dann das Unternehmen beauftragen solle. Dieser Beschluss wurde erfolgreich angefochten. Er war wegen mangelnder Beschlusskompetenz nichtig. Der Eigentümerversammlung fehlte die Beschlusskompetenz. Denn es wird eine wesentliche Aufgabe auf die Verwaltung delegiert, ist doch denkbar, dass es auch zu teuren Arbeiten kommen und die Verwaltung so über ein großes Auftragsvolumen selbst entscheiden kann. Der Beschluss widersprach auch ordnungsgemäßer Verwaltung. Denn vor einer Auftragsvergabe müssen zumindest bei größeren Instandsetzungsmaßnahmen drei Vergleichsangebote eingeholt werden.

FAZIT: Es sind Vergleichsangebote einzuholen. Die für das Dortmunder Umland zuständige Berufungskammer des LG Dortmund meint zwar, dies sei erst ab einem Volumen von 5.000 Euro erforderlich. Der Verwalter sollte sich hieran jedoch nicht orientieren.

MODERNISIERUNG

Abgrenzung zur modernisierenden Instandsetzung

Eine modernisierende Instandsetzung liegt vor, wenn sich auf Grundlage einer Kosten-Nutzen-Analyse ihre Investitionen in einem Zeitraum von zehn Jahren amortisieren. Ist dies nicht der Fall, kann eine Modernisierung nach § 22 Abs. 2 WEG dann vorliegen, wenn die Maßnahme die Eigenart der Wohnanlage nicht verändert, jedoch mit Vorteilen verbunden ist. Diese Vorteile müssen nicht geldwert sein. Es genügt eine qualitative Verbesserung der Wohnverhältnisse etwa aufgrund einer Vergrößerung der Balkonfläche, mehr Lichteinfall, einer Anpassung an den Zeitgeschmack.

LG Bremen, Urteil v. 10.07.2015, 4 S 318/10

FAKTEN: Die Wohnungseigentümer hatten mit einer Mehrheit von mehr als drei Viertel aller stimmberechtigten Eigentümer beschlossen, die vorhandenen Balkonbrüstungen einer Fassade des Wohngebäudes aus Eisen und Holz durch solche aus Stahl und Glas zu ersetzen. Der Beschluss wurde angefochten. Der anfechtende Eigentümer ist der Auffassung, der Beschluss sei rechtswidrig, weil er eine bauliche Veränderung zum Inhalt und er nicht zugestimmt habe. Dem konnten sich die Richter nicht anschließen. Bei der beschlossenen Maßnahme handelte es sich um eine Modernisierung des Gemeinschaftseigentums. Diese kann mit 75 Prozent der Stimmen aller stimmberechtigten Eigentümer beschlossen werden. Dieses Quorum war hier erreicht worden. Eine mit qualifizierter Mehrheit beschließbare Modernisierung liegt dann vor, wenn sie, ohne die Eigenart der Wohnanlage zu ändern, eine sinnvolle Neuerung darstellt, die voraussichtlich geeignet ist, den Gebrauchswert nachhaltig zu erhöhen. Der durch die Maßnahme zu erzielende Vorteil muss dabei nicht notwendigerweise finanzieller Natur sein. Es genügt vielmehr ein qualitativer Vorteil (etwa: mehr Licht).

FAZIT: Soweit Instandsetzungsbedarf besteht, ist grundsätzlich der Bereich der modernisierenden Instandsetzung eröffnet. Voraussetzung etwa des Ersetzens defekter Anlagen: Der Kostenmehraufwand amortisiert sich in einem Zeitraum von zehn Jahren. Ist dies nicht der Fall, kann eine mit doppelt qualifizierter Mehrheit zu beschließende Maßnahme der Modernisierung des Gemeinschaftseigentums dann angenommen werden, wenn sie u.a. die Wohnverhältnisse verbessert und dabei die Eigenart der Wohnanlage nicht ändert.

UNSCHLÜSSIGE JAHRESABRECHNUNG

Keine ordnungsmäßige Verwaltung

Die Darstellung der Entwicklung der Instandhaltungsrücklage muss aus sich heraus nachvollziehbar sein, um ihren Zweck zu erfüllen, eindeutige Klarheit über die finanziellen Verhältnisse zu schaffen. Die Jahresabrechnung hat auch Stand und Entwicklung der gemeinschaftlichen Konten auszuweisen. Dies muss so übersichtlich erfolgen, dass sie ohne Hinzuziehung eines Sachverständigen verständlich ist. Unterbleibt eine nachvollziehbare Darstellung, ist ein Abgleich der Bankkonten mit der Einnahmen-/Ausgabenrechnung nicht möglich.

AG München, Urteil v. 25.11.2015, 485 C 30059/14 WEG; nicht rechtskräftig

ANFECHTUNG DES WIRTSCHAFTSPLANS

Streitwert des Verfahrens

Der Streitwert einer Anfechtung des Beschlusses über die Genehmigung des Wirtschaftsplans bemisst sich auf 50 Prozent des Gesamtvolumens des Wirtschaftsplans, soweit nicht der fünffache Betrag des auf den anfechtenden Wohnungseigentümer entfallenden Hausgelds geringer ist. Für Verwalter sind die Grundzüge der Streitwertbemessung vor dem Hintergrund interessant, als bei grob fehlerhafter Jahresabrechnung oder Wirtschaftsplan auch durchaus dem Verwalter die Verfahrenskosten auf Grundlage der Bestimmung des § 49 Abs. 2 WEG auferlegt werden können.

LG Berlin, Beschluss v. 21.07.2015, 85 T 96/14 WEG

BAUTRÄGER-VERWALTER

Klage gegen sich selbst ist möglich

Es liegt kein unzulässiger Insich-Prozess vor, wenn eine Verwalterin als gewillkürte Vertreterin namens der Gemeinschaft gegen sich selbst klagt. Die Gemeinschaft als Klägerin und der Bauträger als Beklagter sind nicht personenidentisch. Zwar ist hier der Bauträger personenidentisch mit dem Verwalter der Gemeinschaft, auch wenn es sich dabei jeweils um unterschiedliche Abteilungen derselben juristischen Person handelt. Der Verwalter war jedoch nicht von der Vertretung der Gemeinschaft ausgeschlossen, weil er mit dem Bauträger personenidentisch ist.

OLG Stuttgart, Urteil v. 31.03.2015, 10 U 46/14

Mietrecht

Präsentiert von:



Hubert Blank
Richter am Landgericht
Mannheim

Urteil des Monats: Gewerbemiete – Mietverlängerung trotz Mangelkenntnis

Die vorbehaltlose Ausübung einer Verlängerungsoption durch den Mieter führt nicht gemäß oder entsprechend § 536 BGB dazu, dass der Mieter für die Zukunft mit seinen Rechten aus §§ 536, 536a BGB ausgeschlossen ist (im Anschluss an Senatsurteil v. 05.11.2014, XII ZR 15/12, BGHZ 203 S. 148 = NJW 2015 S. 402).

BGH, Urteil v. 14.10.2015, XII ZR 84/14

FAKTEN: Zwischen den Parteien besteht ein auf zehn Jahre befristeter Mietvertrag über Gewerberäume. Die Mieterin war nach den vertraglichen Regelungen berechtigt, „die Mietzeit ... 2 x um je 5 Jahre zu verlängern (Option). Diese Optionen treten jeweils stillschweigend in Kraft, wenn die Mieterin spätestens 12 Monate vor Ablauf der Mietzeit keine gegenteilige schriftliche Erklärung abgibt“. Im Verlauf der Mietzeit rügte die Mieterin verschiedene Mängel. Der Vermieter hat die Mängel nicht beseitigt. Die ursprünglich vereinbarte Befristung lief ab. Jedoch hat die Mieterin das Mietverhältnis fortgesetzt, ohne eine Erklärung abzugeben. Später minderte sie die Miete um 50 Prozent. Die geminderten Beträge sind Gegenstand der Klage. Der

Vermieter meint, die Minderung sei ausgeschlossen, weil die Mieterin in Kenntnis der Mängel von der Option Gebrauch gemacht habe. Der BGH teilt diese Ansicht nicht.

Nimmt der Mieter eine mangelhafte Sache an, obwohl er den Mangel kennt, so kann er die Gewährleistungsrechte aus §§ 536 und 536a BGB nur geltend machen, wenn er sich seine Rechte „bei der Annahme“ vorbehält (§ 536b Satz 3 BGB). Der XII. Zivilsenat hat in der Grundsatzentscheidung vom 05.11.2014 (XII ZR 15/12) ausgeführt, dass die Rechtslage durch das Mietrechtsreformgesetz geändert worden sei. Der Gesetzgeber habe durch das Mietrechtsreformgesetz „bewusst davon abgesehen, eine Regelung für den Fall zu

treffen, dass der Mieter den Mangel erst nach Vertragsschluss erkennt und trotz Kenntnis des Mangels die Miete über einen längeren Zeitraum hinweg vorbehaltlos in voller Höhe weiterzahlt“.

FAZIT: Die für eine Analogie erforderliche planwidrige Gesetzeslücke ist, so der BGH, seit dem Jahr 2001 nicht mehr gegeben. Vielmehr entspreche es „dem erklärten Willen des Gesetzgebers, dass bei nachträglich eintretenden oder bekannt werdenden Mängeln der für die Zukunft wirkende Rechtsverlust des § 536b BGB nicht eintritt“. An dieser Rechtsprechung hält der Senat fest. Er hat das Verfahren an das Berufungsgericht zur weiteren Sachaufklärung zurückverwiesen.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

KÜNDIGUNGSAUSSCHLUSS

Was ist bei der Ersatzmieterstellung zu beachten?

Begehrt der Mieter, dem das Verwendungsrisiko der Mietsache zugewiesen ist, die vorzeitige Entlassung aus einem längerfristigen Mietverhältnis gegen Stellung eines Nachmieters, obliegt es allein ihm, einen geeigneten Nachmieter zu suchen, den Vermieter über dessen Person aufzuklären und ihm sämtliche Informationen über seine Leistungsfähigkeit zu geben.

BGH, Urteil v. 07.10.2015, VIII ZR 247/14

FAKTEN: Die Parteien schlossen einen befristeten Mietvertrag über vier Jahre. Innerhalb der Festlaufzeit sollte das Mietverhältnis nicht gekündigt werden können. Ab dem 01.05.2015 sollte das Mietverhältnis auf unbestimmte Zeit laufen. Im März 2013 kündigten die Mieter das Mietverhältnis vorzeitig. Die Vermieterin war bereit, die Mieter bei Stellung eines geeigneten Nachmieters vorzeitig aus dem Vertrag zu entlassen, verlangte jedoch Auskünfte, die der Interessent nicht abgab. So klagte sie auf Fortbestand des Mietvertrags bis 30.04.2015. Der BGH gab dem statt: In einem Formularvertrag könne nicht wirksam vereinbart werden, dass die Kündigung erstmals nach Ablauf von vier Jahren möglich ist. Ein Verstoß gegen die Höchstdauer der Bindung führt zur Gesamtwirksamkeit der Klausel.

FAZIT: Als Individualvereinbarung ist eine solche Klausel allerdings wirksam. Das Berufungsgericht hat verkannt, dass der Mieter dem Vermieter sämtliche Informationen geben muss, die dieser benötigt, um sich ein hinreichendes Bild über die persönliche Zuverlässigkeit und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Nachmieters machen zu können.

Mietrecht – Aktuelle Urteile

HALTERHAFTUNG

Falschparken als verbotene Eigenmacht

Bei einem Vertrag über die kurzzeitige Nutzung eines jedermann zugänglichen privaten Parkplatzes ist eine unbedingte Besitzverschaffung durch den Parkplatzbetreiber nicht geschuldet. Macht er das Parken von der Zahlung der Parkgebühr und dem Auslegen des Parkscheins abhängig, begeht derjenige verbotene Eigenmacht, der sein Fahrzeug abstellt, ohne sich daran zu halten.

BGH Urteil vom 18.12.2015 – V ZR 160/14

FAKTEN: Der Betreiber eines privaten Parkplatzes (Vermieter) nimmt den Halter eines PKW auf Unterlassung künftiger Nutzung des Parkraums in Anspruch. Der betreffende Parkraum steht der Öffentlichkeit zur Verfügung; jedoch sind die jeweiligen Nutzer verpflichtet, einen Parkschein zu lösen und diesen im Fahrzeug auszulegen. Nach den Parkbedingungen schuldet der Nutzer bei Nichtbeachtung dieser Bedingungen ein erhöhtes Nutzungsentgelt von 20 Euro. Ein (namentlich unbekannter) Fahrer stellte seinen PKW auf dem Parkplatz ab, ohne zuvor einen Parkschein zu lösen. Der Vermieter hat den Fahrzeughalter zunächst auf Zahlung des erhöhten Nutzungsentgelts in Anspruch genommen. Dieser hat die Zahlung verweigert; auch den Fahrer hat er nicht benannt. Der Vermieter nimmt den Halter nunmehr auf Unterlassung künftiger Nutzung in Anspruch. Die Klage hatte Erfolg: Nach der Rechtsprechung begeht derjenige verbotene Eigenmacht, der sein Fahrzeug unbefugt auf einem Privatparkplatz abstellt. Gleiches gilt für denjenigen, der parkt, ohne die dafür geltenden Bedingungen zu erfüllen. Handlungen des Fahrers sind dem Fahrzeughalter als Zustandsstörer zuzurechnen, weil er darüber bestimmen kann, wer sein Fahrzeug nutzt. Deshalb kann der Vermieter vom Halter verlangen, dass dieser die künftige Nutzung unterlässt.

FAZIT: Einen Zahlungsanspruch gegen den Halter hat der Vermieter letztendlich nicht geltend gemacht. Ein solcher Anspruch ist denkbar, wenn der Fahrer des Fahrzeugs beim Vertragsschluss als Erfüllungsgehilfe des Kfz-Halters tätig wird. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn der bei einem Unternehmen angestellte Fahrer in Ausübung seiner Tätigkeit die verbotene Eigenmacht begeht.

MIETKAUTION

Anspruch des Zwangsverwalters auf Herausgabe

Hat der Mieter einer Eigentumswohnung die Mietkaution nicht an den Vermieter, sondern an den Verwalter des Wohnungseigentums entrichtet, ist der Zwangsverwalter der Wohnung, dem nach § 152 Abs. 1 ZVG die Aufgabe obliegt, das Objekt in seinem wirtschaftlichen Bestand zu erhalten und ordnungsgemäß zu verwalten, berechtigt, die Überlassung der Mietkaution direkt von dem Verwalter des Wohnungseigentums zu fordern. Der Zwangsverwalter muss alle den Vermieter treffenden Pflichten erfüllen. Hierzu gehört auch die Pflicht zur Rückzahlung einer Kautions.

BGH, Urteil v. 23.09.2015, VIII ZR 300/14

GEWERBEMIETRECHT

Instandsetzung per Individualvereinbarung?

Im Gewerberaummietrecht kann der Mieter durch eine Individualvereinbarung zwischen ihm und dem Vermieter weitgehend zu Ausbau-, Reparatur- und Instandsetzungsarbeiten (im konkreten Fall ging es um die Herstellung der Beheizbarkeit) verpflichtet werden. Gegen eine solche Vereinbarung bestehen keinerlei Bedenken. Dies insbesondere dann nicht, wenn die Übernahme solcher Arbeiten in die Mietzinskalkulation eingeht.

Brandenburgisches OLG, Urteil v. 22.09.2015, 6 U 99/14

RÜCKGABEPFLICHT

Abgrenzung der Nichterfüllung von Schlechterfüllung

Der Mieter hat dem Vermieter die Mietsache nach Beendigung des Mietverhältnisses zurückzugeben. Die Rückgabepflicht umfasst auch die Räumpflicht. Von deren Nichterfüllung ist auszugehen, wenn sich in den Mieträumen noch Gegenstände befinden, die dem Mieter gehören. Hiervon ist die Schlechterfüllung zu unterscheiden. Sie liegt vor, wenn sich in der Mietsache Gegenstände befinden, an denen der Mieter den Besitz aufgegeben hat. Das Belassen von Sperrmüll im Keller und die Übergabe von Gaststättenräumen in vermülltem Zustand gelten als Schlechterfüllung.

KG Berlin, Beschluss v. 13.04.2015, 8 U 212/14

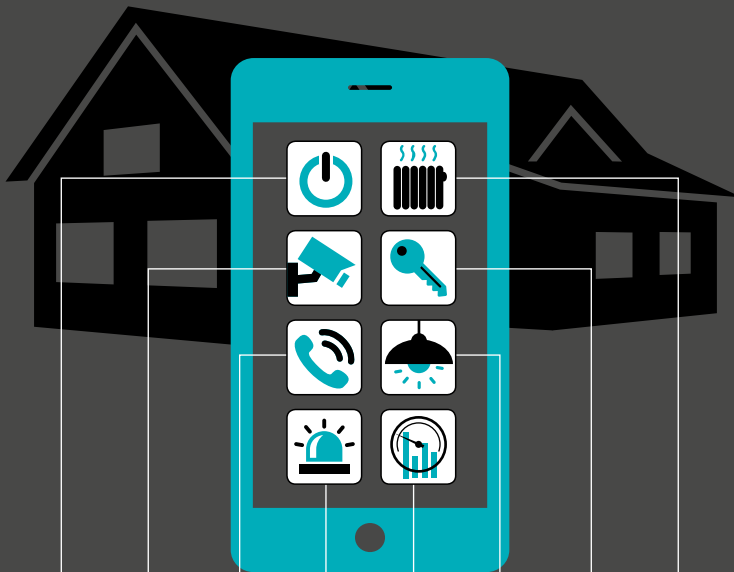


Technologie, IT & Energie

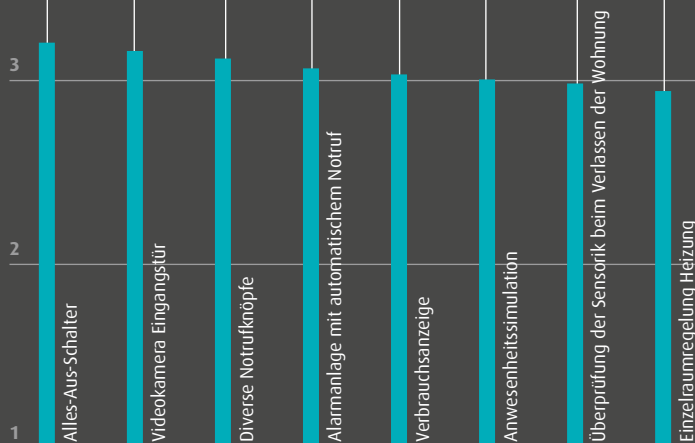
Wachstumsmarkt: Smart Home und AAL*

Die Immobilien- und Wohnungswirtschaft nimmt bei der Marktdurchdringung von Smart-Home- und AAL-Technologien eine zentrale Rolle ein. Eine Studie der Hochschule Rosenheim hat die häufigsten Wünsche an das Smart Home ermittelt. Am beliebtesten sind der „Alles-aus-Schalter“ vor Video- und Notruftechnologien.

*Ambient Assisted Living



Die häufigsten Wünsche an ein Smart Home



Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Hochschule Rosenheim; www.haufe.de

1.-3. JUNI 2016

Aareon Kongress in Garmisch-Partenkirchen

Unter dem Motto „Zeit für Veränderung – Wandel als Erfolgsfaktor“ liefert der Kongress Antworten auf die Frage: Wie kann die Wohnungswirtschaft den Wandel als Chance nutzen? Hochkarätige Referenten werden erwartet: die Keynote Speaker Professor Jivka Ovtcharova, Dr. Amel Karboul und Professor Wolfgang Ischinger.

Mehr unter: www.aareon-kongress.de



AUS DEM EIGENEN HAUSE

„Innovation erleben. Prozesse vereinfachen“

Unter diesem Motto präsentiert der Haufe Kongress 2016 für die Wohnungswirtschaft im Factory Hotel Münster spannende Fachvorträge, Präsentationen und Workshops zur Haufe-Produktstrategie sowie zu innovativen Anwendungen und Partnerlösungen. Er startet mit einem Come-together am 15.06.2016 ab 19 Uhr und endet am 17.06.2016 um 14 Uhr.

Das vollständige Programm unter: www.haufe-kongress.de



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.

DIE NEUE ENEV-STUFE 2016

Wirtschaft



Dieses Jahr zeigt einen veränderten Markt. Neue Gesetze der Bundesregierung insbesondere zum Energieverbrauch dringen zur Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, zum Bau und zum Handwerk durch. Was dabei zu beachten ist. Und neue Ansätze, wie Effizianzforderungen auch wirtschaftlich umgesetzt werden können.

lich zur Energieeffizienz



Foto: BoxerX/shutterstock

Was von den einen als böse Intrige der Baustoffwirtschaft gesehen wird, sieht die andere Seite als längst fälligen Baustein für die ach so schleppende Wärmewende. Am einschneidendsten sind die Verschärfungen der EnergieEinsparVerordnung (EnEV - siehe auch Kasten „EnEV 2016 – Was ist neu?“, Seite 52). Sie fordert nicht nur Austauschpflicht für Uralt-Heizkessel im Bestand, sondern eben auch deutlich strengere Energieverbrauchsnormen bei Neubauten. Diese dürfen nun noch ein Viertel weniger Energie verbrauchen als zuvor. Doch wie soll man nun in Zeiten der neuen EnEV bauen? Kommt man um eine Styropordämmung drumherum, wenn es auch preiswert bleiben soll? Wenn nicht, wie stark sollte diese minimal sein? Und welche Wärmequellen sind für die Wohnungswirtschaft überhaupt noch sinnvoll? (Siehe hierzu auch den Kommentar von Ingeborg Esser auf Seite 57).

ENEV SOLL KEIN KOSTENTREIBER SEIN Diese immer auch finanziellen Fragen hat sich auch die Baukostensenkungskommission gestellt. Von der Bundesregierung eingesetzt, sollte sie ermitteln, inwieweit die staatlichen Vorgaben das Bauen hierzulande verteuern. Dort heißt es: „Die EnEV ist nicht der eigentliche Kostentreiber. Viel entscheidender ist die Kapazitätsauslastung im Baugewerbe. Angesichts des zu erwartenden Anstiegs durch die Flüchtlingssituation müssen Lösungen gefunden werden, die kostengünstiges und schnelles Bauen bei hohen Effizienzstandards ermöglichen. Die technischen Lösungen, etwa durch modulares Bauen und Digitalisierung, sind da. Wichtig ist, dass wir Pla- »

SUMMARY » Eigentlich verpflichtet die **EnEV** nicht, mehr in Energieeffizienz zu investieren, als an **Energiekosteneinsparungen** wieder zurückfließt. » Dies regelt das **Wirtschaftlichkeitsgebot** im Energieeinspargesetz. » Dennoch stößt die EnEV auf **viel Widerstand**. » Dieser gipfelt in der Aussage, zwei Drittel der seit 2000 erfolgten **Kostensteigerungen** seien eine direkte Folge der EnEV. » **Stimmt das?**

EnEV 2016 – Was ist neu?

Die 2016er EnEV-Änderungen gelten für

- › Bauantrag am 1. Januar 2016 oder später
- › Bauanzeige am 1. Januar 2016 oder später

Wer ein neues Wohnhaus plant und baut,

muss darauf achten, dass der berechnete jährliche Primärenergiebedarf für den Neubau anhand eines „Referenzhauses“ mit gleicher Geometrie, Baumaßen, Gebäudenutzfläche und Ausrichtung wie das geplante Wohnhaus berechnet wird.

Pflichtangaben

- › Wärmedurchgangskoeffizienten (U-Werte) der Bauteile für Außenwand, Dach, Bodenplatte, Fenster und Außentüren
- › Wärmebrückenzuschlag für Außenbauteile
- › Bemessungswert für die Luftdichtheit der Gebäudehülle
- › Berücksichtigung des Sonnenschutzes
- › Technische Ausstattung für die Heizung, Zubereitung des Warmwassers und Lüftung

Erlaubter Jahres-Primärenergiebedarf sinkt durch EnEV 2016 um 25 Prozent gegenüber EnEV 2014.

Der Planer berechnet den Jahres-Primärenergiebedarf des Referenzhauses und multipliziert das Ergebnis mit 0,75.

Wichtig: Wärmeschutz der Bauhülle muss um etwa 20 Prozent verbessert werden.

Bei Berechnung des Primärenergiefaktors für den nicht erneuerbaren Anteil nicht mehr Normwert (bisher 2,8) zugrunde legen, sondern 1,8. Für KWK gilt weiter 2,8.

LINK-TIPP | ZUM THEMA 

www.enev-online.com

Eine gute Zusammenfassung aller Änderungen.

www.bfb-horschler.de

Das Hannoveraner Baubüro Horschler hat eine Übersicht erstellt, in der die Bauteile eines Hauses hinsichtlich der EnEV referenziert sind. Anhand dieser Daten lassen sich verschiedene Einzelmaßnahmen hinsichtlich ihrer Effizienz im Voraus berechnen.



Nur Schönheitsfehler? Gedämmte und mit der Zeit vergraute Fassade.

ner und Handwerker schnell fit machen, diese auch anzuwenden.“ Dem pflichtet auch Christian Noll, Geschäftsführer der Deutschen Unternehmensinitiative Energieeffizienz (DENEFF), bei: „Die EnEV verpflichtet niemanden, mehr in Energieeffizienz zu investieren, als an Energiekosteneinsparungen wieder zurückfließt. Dies regelt das Wirtschaftlichkeitsgebot gemäß Energieeinspargesetz.“

Dennoch stößt die EnEV in der Praxis auf viele Widerstände und noch mehr Unverständnis. „Zwei Drittel der seit dem Jahr 2000 erfolgten Kostensteigerungen sind eine direkte Folge der EnEV“, schätzt Dietmar Walberg, Geschäftsführer Arbeitsgemeinschaft für zeitgemäßes Bauen.

MEHR KOSTEN FÜR DIE BÜRGER Auch die Bundesregierung muss Kostensteigerungen eingestehen: „Bürgerinnen und Bürgern entsteht durch die Anhebung der Neubaustandards für Wohngebäude ein Erfüllungsaufwand als einmaliger Investitionsaufwand von etwa 220 Millionen Euro jährlich; das bedeutet Mehrkosten pro Wohngebäude von bis zu etwa 1,7 Prozent. ... Ab dem Jahr 2016 wird durch eine weitere Anhebung der Neubaustandards ein zusätzlicher Erfüllungsaufwand in Höhe von etwa 264 Millionen Euro entstehen.“

Eine weitere Verschärfung gegenüber dem jetzigen Standard, wie er hier und da schon von der Politik diskutiert wird, sieht Thomas Dorant kritisch. „Das führt zu einer weiteren deutlichen Steigerung der Baukosten bei gleichzeitig stark abnehmendem ökologischen Grenznutzen. Dies steht eindeutig im Widerspruch



Für den Berliner Architekten Bernd Tibes ist Dämmung kein Allheilmittel. Er sieht in der Haustechnik eine wichtige Erfüllungsoption für die EnEV 2016.

Hier müssen Mieter keine Heizkosten zahlen: Passivhaus-Wohnungen.



zu dem Bedarf an bezahlbarem Wohnraum und dem Anspruch nach gestalterischer und architektonischer Vielfalt“, so der Geschäftsführer der Deutschen Wohnwerte aus Heidelberg.

Neben den Finanzen ist auch ein höherer planerischer Aufwand auszumachen. „Man muss schlicht und einfach mehr nachdenken“, bringt es der Berliner Architekt Bernd Tibes auf den Punkt. Der Abgleich zwischen den Maßnahmen in der Haustechnik und denen am Gebäude werde intensiver, ebenso die integrative Planung. „Auch hier brauchen wir eine ganzheitliche Planung und Abstimmung, insbesondere in den Bereichen Gebäudehülle wegen der Wärmebrücken und bei der Heizungs- und Lüftungstechnik“, pflichtet ihm Investor Dorant bei.

Immerhin, der vom Staat gewollte bauliche Mehraufwand wird auch wiederum gefördert. Allein im neuen Marktanreizprogramm (MAP) stehen dafür 165 Millionen Euro zur Verfügung. Darüber hinaus gibt es bei KfW und BAFA noch weitere Programme, die teils mit dem MAP kombinierbar sind.

WIE ERREICHT MAN DEN KfW-STANDARD? Doch will man an die ran, müssen der jeweilige KfW-Standard eingehalten und logischerweise die neuen EnEV-Vorgaben erfüllt werden. Usus in der Baubranche ist, dass dies vor allem mit Dämmung zu erreichen ist. Dabei ist gerade diese in der Diskussion – einerseits als Sondermüll geschmäht, andererseits als Allheilmittel gegen Energieverschwendung gepriesen.

Im Neubau haben sich Wärmedämmverbundsysteme durchgesetzt, die in aller Regel keinen Ärger machen – weder mit »



„Es gibt als Alternative zur Dämmung zum Glück andere Bauweisen und Fassadenaufbauten.“

Thomas Dorant, Geschäftsführer Deutsche Wohnwerte, Heidelberg



„Bei unseren Passivhaus-Objekten rechnen wir die Heizkosten nicht mehr ab, da dies wegen der geringen Verbräuche zu teuer wäre.“

Frank Junker, Vorsitzender der Geschäftsführung der ABG, Frankfurt

Algenbildung, noch mit Spechtfraß oder problematischem Brandverhalten. Probleme treten häufiger im Bestand auf, also da, wo nachträglich gedämmt wurde. Um die EnEV erfüllen zu können, kann man einfach die Dämmung dicker machen, so BDA-Mitglied Tibes. Doch er zweifelt, ob mehr als zwölf Zentimeter noch groß was bringen. Man kann auch auf die Dämmung ganz verzichten. Wie, das zeigt ein Leipziger Unternehmen.

ENEV ERFÜLLEN OHNE DÄMMUNG Die Leipziger Atrium Baubetreuungsgesellschaft setzt seit vier Jahren auf Gasporenbeton. Mit einem 50er-Mauerwerk wird genügend Isolation auch ohne extra Dämmung erreicht. An die Außenwände kommt lediglich ein mineralischer Putz. Die Vorteile sieht Atrium-Chef Michael Suhr vor allem in der Langlebigkeit. „Eine normale gedämmte Fassade muss man nach 15 Jahren nochmals bearbeiten, da durch die Algenbildung und Vergrauung sowohl optischer Eindruck als auch Funktionalität leiden“, so Suhr. Zudem sind ihm die Fungizide, die in den Putzen verarbeitet sind, ein Dorn im Auge. Die würden bei starkem Regen ausgespült und landeten im Grundwasser (siehe Praxis-Beispiel auf Seite 55).

PASSIVHAUS - JA ODER NEIN? Den Energieeinsparungsgedanken könnte man weitertreiben – bis zum Passivhaus. Ein Verfechter dieses Gedankens ist der Architekt Burkhard Schulze Darup (siehe auch Interview auf Seite 58). Den Vorteil sieht er in der Langlebigkeit hochgedämmter Fassaden. „Die paar Zentimeter Mehrdämmung erweisen sich immer als wirtschaftlich. Und hochwertige Fenster mit Dreischeibenverglasung sind in den letzten Jahren sehr preisgünstig geworden“, so der Nürnberger Passivhausexperte. Dafür spare man bei der Gebäudetechnik, die kleiner sein könne, weil die benötigte Heizleistung minimal sei. Das zahle sich langfristig aus, weil eine nachhaltig gebaute Gebäudehülle 40 bis über 60 Jahre halte, während die Gebäudetechnik alle 20 Jahre erneuert werde.

Die ABG Frankfurt baut seit 15 Jahren alles im Passivhausstandard. Dabei unter anderem 2.500 Geschosswohnungen. „Wir wollten einen Beitrag zum Klimaschutz auf der einen Seite und gleichzeitig bezahlbare Mieten über Nebenkosten andererseits erzielen“, so Frank Junker, Vorsitzender der Geschäftsführung. Das sei gelungen, da in den Häusern der Passivhausstandard mit einem Wärmeverbrauch von 15 kWh pro Quadratmeter/Jahr erreicht werde. Damit erfüllten diese Gebäude heute schon die Anforderungen an die EU-Gebäuderichtlinie 2020, die ein nahe Null-Energie-Haus verbindlich vorschreibe.

„Der Passivhausstandard ist eigentlich nur was für Einfamilienhäuser“, wirft Suhr ein. „Für den Geschossbau ist das unrentabel.“ Auch dafür gibt es Beispiele. Das Wiesbadener Unternehmen GWW hat im dortigen Quartier F zwei identische Wohngebäude errichtet. Identisch sind die Wohnhäuser sowohl von Lage und Schnitt als auch von der Anzahl und Anordnung der Wohnungen her. Das eine wurde im KfW-40-Standard »

PRAXIS-BEISPIEL

Den EnEV-Standard spielend erreicht

Für die Atrium Baubetreuungsgesellschaft ist die EnEV 2016 keine böse Überraschung. Schon seit vier Jahren baut und saniert das Unternehmen ausschließlich im KfW-40-Standard und erfüllt damit auch die erneute Verschärfung.

Lediglich bei den Baukosten vermuten die Leipziger eine Teuerung, aber nur, weil wohl die Bauindustrie die Preise etwas anheben wird. Das Unternehmen, das in Leipzigs noblem Waldstraßenviertel residiert, geht ungewöhnliche Wege – sowohl beim Bau als auch in der Installation der Wärmequelle. Ausgangspunkt ist immer der Käufer der Immobilie. Für ihn sollen die Nebenkosten so gering wie möglich gehalten werden – auch wenn dies nach Lage und Schnitt ein Verkaufsargument unter „ferner liefen“ ist.

Im Neubau wird ausschließlich Gasporenbeton verwendet. Mit einer Mauerstärke von 50 Zentimetern wird jede Dämmnorm erfüllt, eine weitere Außen- oder Innendämmung ist nicht nötig. Für die Heizung wird in aller Regel auf Hybride gesetzt, deren eine Komponente Solarthermie ist. Für die andere wird das genommen, was örtlich anliegt, etwa Erdgas. Nur bei Fernwärme sträuben sich die Planer, da diese zu teuer ist und die Nebenkosten definitiv nach oben treibt. Deswegen wickelt man bei einem Objekt sogar auf Flüssiggas aus.

Nach Ansicht von Geschäftsführer Michael Suhr ist für die Geschossbauweise der KfW-40-Standard aber auch eine ausgereizte Variante. Eine höhere Energieeinsparung, etwa durch den Passivhausstandard, ist aus seiner Sicht nicht mehr mit wirtschaftlichen Mitteln erreichbar und nur noch mit

Taschenspielertricks nachweisbar, da in aller Regel die energetische Bilanz der hier vermehrt eingesetzten Bau- und Dämmstoffe nicht mit eingerechnet wird.

Nebenkosten bei Atrium-Projekten in Leipzig:

Kita Platnerstraße, Nebenkosten 2011: 1,21 €/m² Nfl. – Solarthermie mit Pufferspeicher, Dreifachverglasung

MFH Menckestr, Nebenkosten 2012: 1,41 €/m² Wfl. – Dämmung der Außenhülle und eine optimierte Heizungsanlage

Wohnanlage Rückener Straße, kalkulierte Nebenkosten für das Projekt: 1,40 €/m² Wohnfläche; reale Nebenkosten 2014: 1,21 €/m² Wfl. und zusätzlicher Vorteil der Eigenstromherstellung – BHK, Brennwerttechnik, WRG Lüftung, Warmwasserstationen
Mehr unter www.atrium-bauprojekte.de



**Oben: Michael Suhr: „KfW-40-Standard ist ausgereizt.“
Unten: Atrium-Objekt St. Florian in Leipzig, links die namensgebende Feuerwache. Es kommt komplett ohne Außendämmung aus. Beheizt wird es mit Flüssiggas und Solarthermie.**





Ernüchtert über den Passivhausstandard im Quartier F: (v. l.) Thomas Keller, Leiter GWW-Geschäftsbereich Bau/Sanierung, Katja Schiedung, Bereichsleiterin Kunden- und Bestandsmanagement, Hermann Kremer, Geschäftsführer GWW/GeWeGe und WIM.

errichtet, das andere im Passivhausstandard. Bereits in der Bauphase war zu erkennen, dass die Kosten für Passivhäuser 13,5 Prozent über denen der KfW-Häuser lag, 1,5 Prozent mehr als geplant. Die Baukosten der vier nach KfW-Standard errichteten Häuser hingegen lagen nur zwei Prozent über den üblichen Baukosten eines normalen Wohnhauses.

Nach einem Jahr wurde eine ernüchternde energetische Bilanz gezogen. Obwohl die Passivhäuser rund 100 Euro Miete je Wohneinheit mehr bezahlen mussten, verbrauchten sie jährlich rund 2.600 kWh mehr Energie, ungefähr fünf Prozent des Gesamtverbrauchs. Selbst die eingesparte Wärmeenergie konnte dieses Manko nicht ausgleichen. So kam zur höheren Miete auch noch ein Nachschlag bei der Nebenkostenabrechnung. Thomas Keller, bei der GWW Leiter des Geschäftsbereichs Bau/Sanierung, sieht die Ursache vor allem in der aufwändigeren Lüftungstechnik des Passivhauses. „Die braucht einfach viel Strom“, konstatiert er lakonisch. Und das werde durch den Passivhausstandard nie und nimmer wieder reingeholt. In Fachkreisen wird hier allerdings eine problematische Planung für die Ergebnisse verantwortlich gemacht.

MEHR ERNEUERBARE IN DIE HEIZUNG? In der neuen Technik, insbesondere in der technischen Umsetzung der Heizungssysteme, liegt aber auch eine weitere Lösung auf dem Weg zur Normerfüllung. Verschiedene fortschrittliche Immobilien-Unternehmen sammeln bereits seit einigen Jahren reichlich Erfahrungen mit der Einkopplung grüner Energien, insbesondere von Solarthermie, in die Wohnkomplexe. Möglich sind, falls die geologischen Gegebenheiten stimmen, auch Wärmepumpen. Ein mit biogenen Stoffen betriebenes Blockheizkraftwerk als Quartierslösung kann bei einem klein gehaltenen Wärmenetz ebenfalls äußerst effizient sein.

„Man darf nicht aus den Augen verlieren, was das eigentliche Ziel bei der ganzen Sache ist. Das heißt nämlich CO₂-Einsparung“, erklärt Tibes seine eigene Strategie. „Letztlich muss sich der Primärenergieverbrauch nun mal reduzieren. Dazu gehört zwar auch ein einigermaßen wärmetechnisch funktionierendes Gebäude. Aber ich könnte meinen ganzen Energiebedarf mit erneuerbaren Energien abdecken. Und die Verminderung des CO₂-Ausstoßes wäre erreicht, ohne etwas an der Gebäudehülle zu machen.“

KOMMENTAR VON INGEBORG ESSER

Nur Energieeffizienz ist einseitig

Die EnEV wird die Baukosten weiter ansteigen lassen, und zwar um sechs bis sieben Prozent. Das schätzt auch die von der Bundesregierung extra eingesetzte Baukostensenkungscommission so ein. Wir haben die EnEV 2014 als sehr gut erachtet. Und wir hoffen, dass der KfW-70-Standard weiter erhalten bleibt. Mit dem ließ sich sehr gut und wirtschaftlich auch im Sinne der Mieter arbeiten. Doch die Kosten sind nicht das einzige Problem. Sehr gravierend ist die Wahl des richtigen Wärme-

trägers. Mit einem recht hohen Anteil an regenerativen Energien kommen wir gut zurecht. Auch in Blockheizkraftwerken sehen wir eine gute Lösung. Derzeit werden sie mit Gas betrieben. Doch hier lassen sich in den nächsten zehn oder 15 Jahren problemlos alternative Energien einkoppeln. Geht das aber nicht, etwa durch Anschlusszwänge bei Fernwärme, müssen wir stärker dämmen, damit nicht zu viel fossile Energie verbraucht wird. Das wiederum führt zu einer aufwändigeren Lüf-

tung mit Wärmerückgewinnung. Doch gerade die Dämmung ist bei den Mietern stigmatisiert. Aktuell haben wir eine Diskussion um HBCD-haltige Dämmungen, also Polystyrol. Werden die wirklich zu Sondermüll erklärt, kann man das den Nutzern nicht mehr nahebringen. Deshalb darf nicht mehr einseitig nur auf Dämmung gesetzt werden. Letztlich sind diese Fehlentwicklungen darauf zurückzuführen, dass die EnEV einseitig auf Energieeffizienz setzt. Unserer Meinung nach wäre



Ingeborg Esser, Hauptgeschäftsführerin des GdW Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen

die CO₂-Einsparung wichtiger, bis genug regenerative Energien zur Verfügung stehen. In diese Richtung muss ein Paradigmenwechsel erfolgen. Das sollte bei der weiteren Reform der EnEV eine Rolle spielen. Wir begrüßen aus diesem Grund auch die Überlegungen, das EEWärmeG und die EnEV zusammenzulegen.



wohnen & modernisieren MIT DER IBB

Aus Plänen wird Wohnraum.

IBB für Vermieter & Investoren: Die Wohnungsbauförderer in Berlin.

Sie planen den Neubau oder die Sanierung bzw. Modernisierung eines Mehrfamilienhauses – wir haben das Förderprogramm. Mit unseren Finanzierungsangeboten unterstützen wir Sie vor allem bei Maßnahmen zur Optimierung der Energieeffizienz. Sprechen Sie mit uns!

Telefon: 030 / 2125-2662
E-Mail: immobilien@ibb.de
www.ibb.de/wohnen_modernisieren

 **Investitionsbank
Berlin**

Leistung für Berlin.

INTERVIEW

Burkhard Schulze
Darup, Architekt
aus Nürnberg



„Effizienz muss weder hässlich noch teuer sein“

Mehrkosten von 60 Euro pro Quadratmeter Wohnfläche können bereits einen Passivhausstandard ermöglichen. Doch ohne ein klein wenig neues Denken gehe dies nicht, meint Burkhard Schulze Darup.

Welche Kostensteigerung ist durch die neue EnEV zu erwarten? Die EnEV 2016 wird die Baukosten ansteigen lassen, denn erhöhte Standards kosten eben mehr Geld. Bei der Diskussion sollte die Kirche deshalb im Dorf bleiben. Wir kalkulieren regelmäßig die Kostendifferenzen unterschiedlicher Standards und haben deshalb einen guten Überblick. Der Schritt von der EnEV 2014 zur EnEV 2016 ist beim Wohnungsbau in günstigen Fällen mit gut 20 € pro m² Wohnfläche*

hinzubekommen. Wenn der Planer sich besonders dumm anstellt – oder ein besonders schwieriges Gebäude zu planen ist, können es auch 80 €/m² WF sein. Es geht also um ein Spektrum von 1,5 bis sechs Prozent Kostensteigerung. Wir versuchen bei unseren Planungen mit 60 bis 100 €/m² Mehrinvestition in etwa beim Passivhausstandard zu landen. Das funktioniert fast immer und es gibt inzwischen viele Kollegen, die das hervorragend können. Das gilt sowohl für Einfamilien- wie auch für Mehrfamilienhäuser.

Mit welchen zusätzlichen, etwa planerischen und gestalterischen Problemen haben Sie dabei zu kämpfen? Oft ermöglichen Effizienzziele einen anderen Umgang mit dem Bauherren.

Es werden grundsätzliche Dinge hinterfragt und plötzlich kommen Synergien zustande, die zu sehr wirtschaftlichen Gebäuden führen. Und hinsichtlich der Gestaltung hält sich hartnäckig das Gerücht, dass Effizienzhäuser hässlich seien. Das ist mit einer Vielzahl wunderbarer Beispiele widerlegt. Bessere Bauphysik erfordert ein klein wenig neues Denken bei der Planung, schafft vor allem aber architektonische Freiheiten, die viele Architekten inzwischen hervorragend zu nutzen wissen.

Was ist Ihrer Meinung nach am besten geeignet, den Brückenschlag zwischen Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit hinzubekommen? 25 Jahre Erfahrung mit Passivhäusern und KfW-Effizienzhäusern zeigen, dass

sowohl beim Neubau als auch bei der Sanierung zunächst die Devise gilt, eine hochwertige Gebäudehülle zu schaffen. Die paar Zentimeter Mehrdämmung erweisen sich immer als wirtschaftlich, und hochwertige Fenster mit Dreischeibenverglasung sind in den letzten Jahren sehr preisgünstig geworden. Am wichtigsten ist es jedoch, nicht auf die Investitionskosten zu schauen, sondern auf die monatliche Belastung der Nutzer. Bei den aktuellen Förderbedingungen der KfW liegen wir mit unseren hocheffizienten Gebäuden inklusive Plusenergie-technik ab dem ersten Monat günstiger als mit Standardgebäuden.

*Kostenangaben in € pro m² Wohnfläche für die reinen Baukosten, d. h. Kostengruppe 300/400 nach DIN 276 inkl. MWST.



Mit erneuerbaren Energien wie Solarthermie, aber auch mit Photovoltaik lassen sich die Anforderungen der verschärften EnEV zu großen Teilen erfüllen.

NEUES EEWÄRMEG DROHT IM BESTAND Für den Bestand könnte sich die Einkopplung erneuerbarer Energien weiter verschärfen. Denn Berlin diskutiert, die 15 Prozent erneuerbarer Energien, die in Baden-Württemberg bereits via EWärmeG auch bei Bestands-sanierungen festgeschrieben sind, bundesweit ins EEWärmeG zu übertragen und eine Steuer auf Öl- und Gasheizungen zu erheben. Dann stünden rein fossile Heizungen vor dem Aus.

FAZIT Zur Erfüllung der verschärften Energieeinsparverordnung kommt man auch ohne immer dickere Dämmung. Ein intelligentes Heizungssystem sowie eine ergänzende Dämmung oder alternative Baustoffe, die deren Funktion übernehmen, reichen mitunter aus. Wichtig ist, dass für Investoren, Käufer und Mieter ein Gewinn entsteht, der sich in niedrigeren Nebenkosten niederschlägt. Die sind sowohl mit dem Passivhaus- als auch mit dem KfW-40-Standard erreichbar. Aber die ideale Lösung hängt sehr häufig von der individuellen Planungssituation und natürlich auch dem Planer selbst ab. «

Frank Urbansky, Leipzig

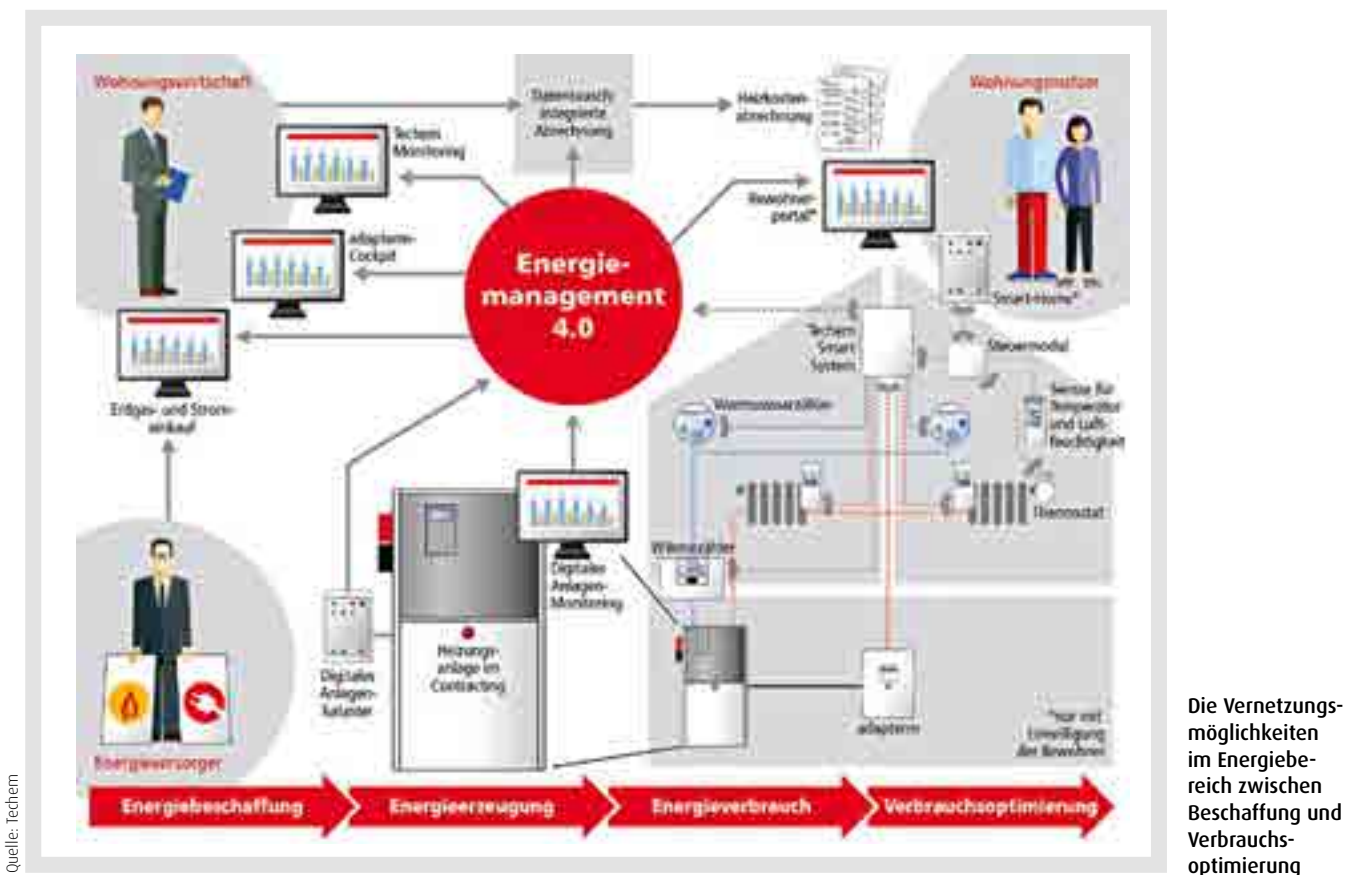
Energie 4.0 geht nur noch digital

Digitalisierung sorgt für effizientere Prozesse bei der Energieversorgung von Immobilien. Was heute schon geht und morgen Standard sein wird.

Die aktuelle öffentliche Diskussion um Industrie 4.0 und Breitbandausbau täuscht darüber hinweg, dass wir bereits in einer digitalen Welt leben. Annähernd 90 Prozent der Deutschen zwischen 14 und 30 Jahren nutzen ein Smartphone. Sie sind always-on, immer mit dem Internet verbunden und damit digital vernetzt. Nun folgt die Vernetzung der Dinge, das „Internet of Things“. Ähnlich verhält es sich mit der Digitalisierung des Energiemanagements: In vielen Bereichen haben

sich digitale Lösungen bereits durchgesetzt oder bieten bei Bedarf zuverlässige Unterstützung. An anderer Stelle schlummert noch viel Potenzial. Ein Blick auf die energetische Wertschöpfungskette einer Wohnimmobilie zeigt den aktuellen Stand und die zukünftigen Perspektiven.

ENERGIEBESCHAFFUNG ONLINE Die Energieerzeugung beginnt mit dem Einkauf des Brennstoffs, wie Erdgas, Heizöl oder Biomethan. Dabei kann in der Regel »



SUMMARY » Energiemanagement ist bereits teildigital, die energetische Wertschöpfungskette in Immobilien ist beinahe durchgängig digital optimierbar. » In der Wohnungswirtschaft wird die Möglichkeit zu digitalem Energiemanagement noch wenig ausgeschöpft. » Die digitale Darstellung des Energieverbrauchs ist aktueller, erzeugt mehr Transparenz und in der Folge mehr Energieeinsparung. » Automatisierung durch Smart-Building- und Smart-Home-Lösungen steigert die Energieeffizienz auch dort, wo die Beeinflussung des Nutzerverhaltens an ihre Grenzen stößt.

Bei Heizkesseln einer gewissen Größe und Blockheizkraftwerken ist digitales Anlagenmonitoring oder Fernüberwachung bereits Standard.

der den günstigsten Preis erzielen, der viele Angebote und Leistungen miteinander vergleicht. Online-Plattformen unterstützen hier besonders bei der Beschaffung von Strom und Erdgas. Sie decken kleine regionale und große überregionale Anbieter ab. Kosteneinsparungen von über zehn Prozent sind so möglich. Vorteil solcher Portale ist außerdem ein strukturierter und effizienter Beschaffungsprozess: Preise und Vertragsangebote lassen sich einfach vergleichen, Rechnungen und Energielieferverträge können über mehrere Jahre hinweg digital abgelegt werden, der Brennstoffeinkauf ist so revisions sicher nachvollziehbar.

PLANUNG UND BETRIEB VON HEIZUNGSANLAGEN Aus dem Brennstoff wird Wärme erzeugt, zumeist in Brennwertkesseln, zunehmend auch in Blockheizkraftwerken. Auch das kann in professionelle Hände gelegt werden. Professionelle Wärmelieferung entlastet den Immobilienverantwortlichen von der Betriebsführung und Investitionen in neue Technik und führt in der Regel zu deutlicher Optimierung der Anlageneffizienz. Auswertungen im Rahmen der Techem Energiekennwertestudie zeigen eine Verbesserung des Jahresnutzungsgrades um zehn Prozent und mehr. Dazu bedienen sich auch Contracting-Anbieter zunehmend digitaler Tools. Das beginnt bei der Bestandsaufnahme neuer Anlagen, die über Tablet-PCs direkt



in ein digitales Anlagenkataster erfolgen kann. Grundsätzliche Leistungsdaten, Fotos und Detailinformationen können so direkt den Stammdaten des Kundensystems hinzugefügt werden. Bei Heizkesseln einer gewissen Größe und Blockheizkraftwerken ist darüber hinaus digitales Anlagenmonitoring oder Fernüberwachung bereits Standard: Die Leistungsdaten und der Betriebszustand werden permanent durch einen zentralen Leitstand kontrolliert, was auch eine unmittelbare Reaktion auf Funktionsstörungen zulässt.

DIGITALE VERBRAUCHSERFASSUNG UND ENERGIEMONITORING Nächster wichtiger Prozessschritt ist die Verbrauchserfassung. Funkheizkostenverteiler an Heizkörpern und funkauslesbare Wärme- oder Wasserzähler sind heute vielerorts Standard und aus der modernen Gebäudeinfrastruktur nicht mehr wegzudenken. Sie ersetzen den Besuch eines Ablesers und sind da-

mit komfortabel für Wohnungsnutzer, sie gewährleisten eine flächendeckende Erfassung und verhindern so Schätzungen. Verbunden mit einem stationären Ablesesystem und mit der Einwilligung des Bewohners bieten sie außerdem eine effiziente Möglichkeit, Verbrauchswerte auch unterjährig regelmäßig zu erfassen und damit ganzjährig für Verbrauchstransparenz zu sorgen. Unterjähriges Monitoring eröffnet die Möglichkeit, die Wirkung energetischer Sanierungsmaßnahmen zeitnah zu bewerten oder Nutzer über ihren Energieverbrauch zu beraten.

MEHR TRANSPARENZ FÜR DIE BEWOHNER Die Wärmeabrechnung in Immobilien erfolgt in der Regel einmal im Jahr rückwirkend. Die Nutzer gewinnen so einen Überblick über ihren Verbrauch, können diesen aber nicht mehr im Detail nachvollziehen. Zeitnah und digital zur Verfügung stehende Informationen ermög-



Links: Auch das Contracting wird mobil.

Unten: Verbrauchserfassung per Funk bietet verbunden mit der Einwilligung des Bewohners eine effiziente Möglichkeit, Verbrauchswerte auch unterjährig regelmäßig zu erfassen.



lichen dagegen einen aktuelleren Blick und eine unmittelbare Anpassung des Heiz- oder Lüftungsverhaltens. Ausgangspunkt ist auch hier Funkfernauslesung, um die benötigten Informationen für die Wohnungen regelmäßig und zuverlässig bereitzustellen. Mit digitalen Kommunikationsmitteln wie Online-Plattformen oder Apps können diese Verbrauchsinformationen dann aufbereitet und intuitiv verständlich visualisiert werden. Dazu kann auch ein direkter Vergleich zum Vorjahresverbrauch, ggf. auf monatlicher Basis, oder ein Vergleich mit dem Durchschnittsverbrauch innerhalb der Immobilie beitragen.

INTELLIGENTE, VERNETZTE HÄUSER UND WOHNUNGEN Verhaltensanpassung allein kann nur begrenzt zu Energieeinsparung führen. Selbst sehr energiesparende Nutzer werden nicht permanent ein optimales Heiz- und Lüftungsverhalten an den Tag legen. Doch auch hier bietet die digitale Welt Abhilfe: Einige Entscheidungen und Handlungen können im Sinne der Energieeffizienz automatisiert werden. Als Smart Building und Smart Home sind solche Lösungen schon heute bekannt, in der Wohnungswirtschaft allerdings noch nicht weit verbreitet. Smart Building setzt dabei auf der Ebene der Gebäudetechnik an und hebt Effizienzpotenziale nutzein-

heitenübergreifend. Ein Beispiel ist die Anpassung der Vorlauftemperatur der Heizungsanlage an den tatsächlichen Wärmebedarf der Heizkörper in den einzelnen Wohnungen, was etwa über ein Energiesparsystem wie adapterm bis zu zehn Prozent Einsparung bringen kann. Connected oder Smart Home hilft dem Nutzer, dessen Einwilligung vorausgesetzt, diesen Effizienzgewinn in den Wohnungen weiter auszubauen. Einfachstes Beispiel sind Lösungen, die die Heizungsleistung über vernetzte Thermostatventile an den Heizkörpern an den täglichen Bedarf des Bewohners anpassen. Die Steuerung energieeffizienten Lüftens ist mit vernetzter Technik ebenfalls möglich. Auch dazu werden aktuelle digitale Informationen zu Energieverbrauch, Raum- und Heizkörpertemperaturen oder Luftfeuchtigkeit vernetzt und laufend analysiert. Techem Analysen von Smart-Home-Systemen unter realen Einsatzbedingungen haben gezeigt, dass zwischen zehn und 20 Prozent Energieeinsparung möglich sind.

KOSTENABRECHNUNG: ONLINE ODER GLEICH INTEGRIERT?

Der durchgehend digitale Informationsfluss sorgt schließlich auch bei der jährlichen Wärmeabrechnung für schnelle und effiziente Prozesse. Eine Online-Übermittlung der Informationen über den Erzeugungsaufwand (z.B. verbrauchte Brennstoffmengen und angefallene Betriebskosten) ergänzt die gute Datenbasis durch Funkerfassung und hilft, Übertragungsfehler zu vermeiden und den Abrechnungsprozess zu beschleunigen. Noch schneller ist das Prozedere, wenn über entsprechende Schnittstellen der ERP-Systeme ein komplett elektronischer Datenaustausch erfolgt oder sogar die Übermittlung von Kosten- und Mieterdaten des Kunden an den Dienstleister ganz wegfällt. Letzteres bietet ein integrierter Abrechnungsprozess, der direkt im ERP-System des Immobilienunternehmens durchgeführt wird. «

Personal & Karriere

Anstieg des Arbeitsvolumens: 59 Milliarden Arbeitsstunden

Die Deutschen haben im vergangenen Jahr so viel gearbeitet wie selten zuvor. Das so genannte Arbeitsvolumen stieg 2015 auf den höchsten Stand seit 1992, wie das Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB) berichtet.

Zahlen
2015

Veränderung
gegenüber 2014

43.032.000

Erwerbstätige



+0,8%

59 Milliarden

Arbeitsstunden gesamt



+1,1%

1.656,5 Stunden

arbeitete ein Vollzeitbeschäftigter 2015



+0,3%

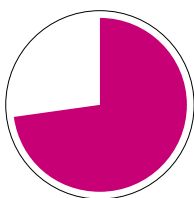
692 Stunden

arbeitete ein Teilzeitbeschäftigter 2015



+/- 0%

Grafik: Immobilienwirtschaft; Quelle: Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung (IAB)



73%

DER HIGH-POTENTIAL-PROGRAMME liefern keinen Return on Investment (ROI). Das ergaben Untersuchungen der Unternehmensberatung CEB.

TALENT MANAGEMENT

Unternehmen schöpfen das Potenzial von High Potentials nicht aus

Das Engagement von High Potentials ist um 21 Prozent höher als das ihrer Kollegen. Damit generieren sie 91 Prozent Mehrwert für ihr Unternehmen, wie Untersuchungen belegen. Die meisten Unternehmen schöpfen dieses Potenzial jedoch nicht aus. Nur die Hälfte verfolgt einen strategischen Ansatz bei der Identifizierung und Förderung ihrer High Potentials. Die Folge: 73 Prozent der High-Potential-Programme liefern keinen Return on Investment (ROI). Das ergaben Untersuchungen der Unternehmensberatung CEB. Die High-Potential-Programme scheitern so-

wohl auf Mitarbeiter- als auch auf Unternehmens-ebene. 64 Prozent der High Potentials sind mit ihrer Entwicklung unzufrieden. Kein Wunder, denn die Hälfte der HR-Manager hat kein Vertrauen in ihre eigenen High-Potential-Programme – und dies zu Recht, denn 69 Prozent dieser Programme bringen keinen starken Nachwuchs hervor. 46 Prozent der Führungskräfte, die neue Rollen übernehmen, erreichen nicht die gewünschten Geschäftsziele und 55 Prozent scheiden innerhalb von fünf Jahren aus dem Talentpool der High Potentials aus.

NEUER PERSONALLEITER BEI PLANET HOME

Planet Home hat Peter Wallner in den Vorstand berufen. Er ist seit Februar Chief Performance Officer und leitet die Zentralfunktionen Marketing, Business Development und Personal. Die Position wurde neu geschaffen. Wallner ist damit einer von drei neuen Vorständen des Immobiliendienstleisters mit rund 500 Mitarbeitern. Vor seinem Wechsel war Peter Wallner unter anderem als COO Germany für Deloitte Jones Lang Lasalle sowie als Partner und Head of Real Estate Consulting bei der Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig.

FÜHRUNG

Auf dem Weg zur Vertrauenskultur?

New-Work-Konzepte wie flexible Arbeitsorte und -zeiten funktionieren nur, wenn das Verhältnis zwischen Vorgesetztem und Team von Vertrauen geprägt ist. Eine neue Studie legt nun nahe, dass viele Mitarbeiter ihrem Chef schon vertrauen – zumindest, wenn es um seine professionellen Fähigkeiten geht. Bei der Forsa-Umfrage im Auftrag der Haufe Akademie attestieren 84 Prozent der deutschen Angestellten ihren direkten Vorgesetzten, dass diese ihre Arbeit überwiegend richtig machen. Auch der Unternehmensführung wird demnach auf professioneller Ebene viel Vertrauen entgegengebracht: 79 Prozent stimmen der Aussage zu, dass das eigene Unternehmen überwiegend der richtigen Strategie folgt. Weniger Glück mit seinem Vorgesetzten hat demnach allerdings rund jeder zehnte Arbeitnehmer: Denn so viele sagen gegenüber den Studienautoren, dass ihr Chef ihrer Meinung nach überwiegend schlechte Arbeit leiste. Mitarbeiter des Meinungsforschungsinstituts Forsa

befragten für die Studie im Auftrag des Weiterbildungsanbieters 1.009 Angestellte in Deutschland.

Alles in allem stimmen die Studienergebnisse positiv – allerdings lassen sie offen, ob das Vertrauen in die Arbeit des Vorgesetzten auch zu Vertrauen auf persönlicher Ebene führt. Ein durchweg positives Fazit ziehen auch die Studienautoren nicht aus den Ergebnissen. Sie warnen davor, dass mit dem großen Vertrauen der Mitarbeiter in die beruflichen Fähigkeiten ihres Vorgesetzten auch die Verantwortung für Führungskräfte steige – was wiederum zu Überlastung führen könne.

Die Ergebnisse der Studie belegen ebenfalls, dass Führungskräfte manche Mitarbeiter noch in Richtung mehr Eigenverantwortung stupsen und sich so entlasten könnten: Denn rund 40 Prozent der Mitarbeiter glauben, der Chef könne ihnen am besten bei der Frage helfen, wie sie berufliche Herausforderungen optimal meistern.



BBU BERLIN-BRANDENBURG

Frauenanteil wächst in Führungspositionen

Während Deutschland noch über eine Erhöhung des Frauenanteils in Führungspositionen diskutiert, geht die Wohnungswirtschaft in Berlin-Brandenburg mit gutem Beispiel voran. Bei den Mitgliedsunternehmen des BBU Verband Berlin-Brandenburgischer Wohnungsunternehmen e.V. ist der Frauenanteil in der Unternehmensführung rund sechsmal so hoch wie im Durchschnitt der größten deutschen Unternehmen. Das ergab eine Auswertung des BBU. Demnach ist genau ein Drittel der Vorstands- und Geschäftsführungsposten mit Frauen besetzt. Bei den größten Mitgliedsunternehmen mit mehr als 10.000 Wohnungen und Sitz in Berlin liegt der Anteil sogar bei der Hälfte.

Zum Vergleich: Im Durchschnitt von 160 börsennotierten großen deutschen Unternehmen lag der Anteil von Frauen in Vorstandspositionen einer Studie von EY (Ernst & Young) 2015 zufolge nur bei 5,4 Prozent.

PERSONALIEN



Sabine Gleiß

Sabine Gleiß ist Leiterin des Bereichs „Personal“ bei Vonovia geworden. Sie berichtet in der neuen Position an CEO Rolf Buch. Das Unternehmen beschäftigt nach eigenen Angaben rund 6.400 Mitarbeiter. Gleiß folgt auf Volker Siekermann, der Vonovia nach Aussagen des Unternehmens Ende des Jahres verlassen wird. Sabine Gleiß kommt von RWE Supply & Trading, wo sie von 2012 bis Ende 2015 Global Head of Human Resources war.



Markus Hesse

Markus Hesse ist zum neuen Geschäftsführer der Irebs Immobilienakademie bestellt worden. Er folgt auf Markus Amon, der das Institut nach zwölfjähriger Geschäftsführertätigkeit zum Jahresende 2015 verlassen hat. Hesse wird an der Seite von Professor Tobias Just als weiterer Geschäftsführer der Gesellschaft vor allem die Bereiche Vertrieb und Controlling verantworten. Gleichzeitig wird er als Studienleiter die Organisation der Studienprogramme koordinieren. Hesse hat knapp 15 Jahre im Kapitalmarktresearch internationaler Investmenthäuser gearbeitet, unter anderem als Senior Vice President für Sal. Oppenheim, bei Macquarie und der HypoVereinsbank. Für die Irebs Immobilienakademie verantwortete Hesse gemeinsam mit Just das German Debt Project, ein Forschungsprojekt zur Analyse der gewerblichen Immobilienfinanzierung in Deutschland.

Weiterbildung inklusive



Für 60 Prozent der Nachwuchskräfte im Immobilienbereich sind attraktive Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten ausschlaggebend bei der Wahl ihres zukünftigen Arbeitsplatzes.

Große Immobilienunternehmen warten heute mit hauseigenen Akademien, dualen Studiengängen, Hochschulkooperationen und Traineeprogrammen auf. Zu Recht: Bei vielen Mitarbeitern ist ihre persönliche Entwicklungsmöglichkeit entscheidend bei der Wahl des Arbeitgebers.

Immobilienunternehmen, die im Wettbewerb langfristig bestehen wollen, kommen an nachhaltiger Personalentwicklung nicht vorbei. Denn wer seine Mitarbeiter auf Dauer behalten möchte, muss ihnen neben einer branchenüblichen Vergütung und der Balance zwischen Berufs- und Privatleben vor allem Perspektiven und Entwicklungsmöglichkeiten bieten. Das gilt besonders, wenn es um die Gewinnung von High Potentials und die Bindung von jungen Talenten geht: Untersuchungen zufolge sind für 60 Prozent der Nachwuchskräfte im Immobilienbereich attraktive Aus- und Fortbildungsmöglichkeiten ausschlaggebend bei der Wahl ihres zukünftigen Arbeitsplatzes.

Die Disziplin Personalentwicklung (PE) mausert sich daher immer mehr zu einem der wichtigsten Kriterien des so genannten Employer Branding, der Arbeitgeberattraktivität. Schließlich können durch effektive PE-Maßnahmen Allein-

stellungsmerkmale geschaffen werden, die auf gesuchte Top-Performer der Immobilienbranche besonders anziehend wirken.

Die großen Unternehmen der Immobilienbranche machen vor, wie das geht, indem sie spezielle PE-Programme etablieren. Doch auch kleinere Unternehmen ohne eine eigene Fachabteilung für Personalentwicklung können bei ihren Mitarbeitern punkten, wenn sie das Thema zu einem der Top-Ziele der Geschäftsführung machen und ein systematisches Personalentwicklungskonzept einführen. Hilfe bekommen sie dabei von spezialisierten Personalberatungen und Bildungsanbietern. So hat beispielsweise das EBZ, Europäisches Bildungszentrum der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, eine „mobile Personalentwicklung“ für Unternehmen ohne eine eigene Personalabteilung etabliert.

ANALYSE, SEMINARE, FACHTRAININGS

Zum Personalentwicklungskonzept gehört neben der Nachwuchs- und Laufbahnplanung auch das Talent- und Wissensmanagement und Programme, die alle Mitarbeiter beim lebenslangen Lernen unterstützen. Bei Union Investment beispielsweise, einem der größten deutschen Asset Manager, ist die Geschäftsleitung stolz darauf, dank gezielter Personalentwicklung den Großteil der Führungsfunktionen aus den eigenen Reihen besetzen zu können. Die Mitarbeiter profitieren von Programmen zur Potenzialanalyse und -beratung, von Seminaren und Fachtrainings und vom eigens entwickelten UniKompetenz-Programm zur internen Wissensvermittlung. Trainee-Programme werden in unterschiedlichen Ausrichtungen angeboten.

Neben der Führungskräfteentwicklung legt Union Investment besonderen Wert auf eine gezielte Spezialistenförderung: „Nicht jeder strebt danach, Führungskraft zu werden und Menschen zu

SUMMARY » Personalentwicklung mausert sich immer mehr zu einem der wichtigsten Kriterien des so genannten Employer Branding, der Arbeitgeberattraktivität. » Damit sollen **Alleinstellungsmerkmale** geschaffen werden, die auf gesuchte Top-Performer der Immobilienwirtschaft besonders anziehend wirken. » **Auch kleinere Unternehmen** ohne eine eigene Fachabteilung für Personalentwicklung können bei ihren Mitarbeitern punkten, wenn sie das Thema zu einem der Top-Ziele der Geschäftsführung machen. » Dazu sollten sie ein **systematisches Personalentwicklungskonzept** – mit Potenzialanalysen, Zielvereinbarungs- und Beurteilungssystemen und strukturierten Mitarbeitergesprächen – einführen.

steuern oder Abteilungen zu leiten. Gerade Spezialisten bietet Union Investment spannende Karrierepfade – schließlich sind in unserem Geschäft Menschen, die tiefer in die Materie eindringen und die weiter blicken als andere, das A und O“, schreibt das Unternehmen auf seiner Karriereseite. Angehende Führungskräfte werden durch Coachings oder Management-Programme fortlaufend unterstützt. Auch versucht das Unternehmen, den Erwerb von weiteren Qualifikationen finanziell oder durch Freistellungstage zu fördern. Auszeichnungen belegen den Erfolg: So wurde Union Investment zum wiederholten Mal vom Top Employers Institute als Top-Arbeitgeber zertifiziert.

BEDARFSGERECHTE QUALIFIZIERUNG Beim Projektsteuerer Drees & Sommer liegt der Schwerpunkt der Personalentwicklung auf einer bedarfsgerechten Qualifizierung, und das Unternehmen hat wie viele andere Branchenriesen eine eigene Weiterbildungsakademie gegründet. Auch hier soll der Führungsnachwuchs vorrangig aus den eigenen Reihen kommen, und die Mitarbeiter werden zum großen Teil schon von der Uni als Werkstudenten und Praktikanten rekrutiert und gebunden. Da bei Drees & Sommer idealerweise jeder Mitarbeiter zu allen Themen gegenüber dem Kunden Auskunft geben können soll, kommt dem Wissensmanagement eine besondere Rolle zu. Dafür wurde eigens ein eLearning-Modul als Nachschlagewerk im Intranet gestaltet, das nach dem Prinzip „Mitarbeiter lernen von Mitarbeitern“ funktioniert.

Beim Beratungs- und Systemhaus Aareal hingegen steht die Internationalität im Fokus der Personalentwicklung. Dafür setzt das Unternehmen verstärkt auf Trainings, die dem Auf- und Ausbau der sprachlichen und kulturellen Kompetenzen dienen. Die Mitarbeiter können sowohl in Deutschland als auch an inter-

nationalen Standorten an Fortbildungsmaßnahmen teilnehmen. Auch dieses Unternehmen leistet sich eine firmeneigene „Aareal Academy – Corporate University“. Praktikanten werden bei positiver Empfehlung in einen Pool aufgenommen, um regelmäßig Kontakt halten zu können und sie zu wichtigen Veranstaltungen einzuladen.

Die „Aareal Academy“ bietet ein umfangreiches Seminarangebot, nebenberufliche Fortbildungsmöglichkeiten, Sprachtrainings, individuelle Entwicklungsplanung und ein Trainee-Programm an. Außerdem kooperiert Aareal mit Universitäten und Hochschulen. „Jeder Mitarbeiter bespricht einmal jährlich seine individuelle Weiterentwicklung mit seiner Führungskraft und verabredet konkrete Entwicklungsmaßnahmen“, fasst das Unternehmen seine PE-Bemühungen im Nachhaltigkeitsbericht zusammen.

HAUSEIGENE AKADEMIE Eine hauseigene Akademie, die sich um die Personalentwicklung der Mitarbeiter kümmert, hat auch der Immobilien-Asset-Manager Corpus Sireo. Ein Promotionsprogramm und ein duales Studium in Zusammenarbeit mit der TU Darmstadt oder der Hochschule Aschaffenburg schaffen ein Alleinstellungsmerkmal auf dem Arbeitgebermarkt. „Für uns steht bei dem Promotionsprogramm vor allem der inhaltliche wissenschaftliche Austausch zu aktuellen Fragestellungen des Real Estate Asset Managements im Vordergrund. Aber die Förderung künftiger Nachwuchskräfte stellen wir ebenfalls in den Mittelpunkt“, sagt Dr. Bernd Wieberneit, Chief Financial Officer bei Corpus Sireo. Auch das duale Studium ist interessant für High Potentials: Zur vertiefenden Praxiserfahrung bietet Corpus Sireo Studenten die Möglichkeit, in unterschiedlichen Geschäftsbereichen des Unternehmens tätig zu sein.

STETIGKEIT IST TRUMPF Personalentwicklungsmaßnahmen gibt es viele auf dem Markt, und Best Practices aus der Branche beweisen ihre Wirksamkeit. Doch gleichgültig, für welche PE-Strategie sich ein Unternehmen entscheidet: Für langfristigen Erfolg sollte neben dem Kosten- und Budgetdruck vor allem die Nachhaltigkeit aller Maßnahmen ausschlaggebend sein. Sporadische, kostengünstige Einzelaktionen können sich kleine und große Immobilienunternehmen sparen. «

Irene Winter, Berlin

ANZEIGE

IRE|BS Immobilienakademie

International Real Estate Business School
Universität Regensburg



Berufsbegleitend
53 Tage in 12 Monaten

EXECUTIVE MBA REAL ESTATE

Studienorte: Eltville, Regensburg,
Reading, Harvard, Hong Kong und
Shanghai

Start: 20. September 2016

www.irebs-immobilienakademie.de/mba

Bildungswerber on tour

Für die Institutionen, die immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse vermitteln, wird die Herausstellung ihrer Alleinstellungsmerkmale immer schwieriger. Erkundungen zwischen Mundpropaganda und Internetauftritt.



„Die EBS setzt zur Akquise neuer Teilnehmer und zur Gewinnung neuer Firmenkunden vor allem auf Empfehlungsmarketing durch ehemalige Teilnehmer.“

Professor Jan Mutl, Managing Director des EBS Real Estate Management Institute in Wiesbaden

Die Globalisierung der Immobilienmärkte wandelt diese zu einem Parkett der Profis. Die komplexen Anforderungen sind ohne fundierte Aus- und permanente Weiterbildung nicht mehr zu bewältigen. Die ständig schrumpfende Halbwertszeit erworbenen Wissens verschärft den Qualifizierungsdruck. In vielen Unternehmen genießt das Thema Aus- und Weiterbildung hohe Priorität. Parallel ist das Angebot an entsprechenden Bildungsmaßnahmen in den vergangenen zehn Jahren sprunghaft gestiegen: Berufsverbände, Wohnungswirtschaft, Industrie- und Handelskammern, Seminarveranstalter, private Weiterbildungsinstitute, Berufsakademien, Fachhochschulen und Universitäten in der ganzen Republik offerieren eine Fülle von Möglichkeiten, sich immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse anzueignen. Die Angebotspalette reicht vom Tagesseminar bis hin zum spezifischen Masterstudium. Probleme bereiten heute eher die mangelnde Transparenz, die sich aus der Vielfalt der Angebote ergibt, und die uneinheitlichen Standards der Qualitätskontrolle. Für die anbietenden Institutionen stellen die Herausstellung der Alleinstellungsmerkmale, die permanente Anpassung an die Erfordernisse des Marktes und die steigende Wechselneigung der Kunden Herausforderungen dar, die immer schwieriger zu bewältigen sind. Zur Gewinnung neuer Interessenten gilt daher auch für Aus- und Weiterbildungsinstitutionen die Devise: „Klappern gehört zum Handwerk.“

EMPFEHLEN SIE UNS WEITER Empfehlungsmarketing scheint vielen immobilienwirtschaftlichen Bildungsinstitutionen in Zeiten nachlassender Werbewirkung und hoher Vergleichbarkeit das Mittel ihrer Wahl. „Die EBS setzt auf ehemalige Teilnehmer sowie den persönlichen Austausch mit Interessenten auf unseren Studienberatungsabenden“, berichtet Profes-

sor Jan Mutl, Managing Director des EBS Real Estate Management Institute in Wiesbaden. „Empfohlen werden wir häufig von Unternehmen, die sehr zufrieden mit der positiven Entwicklung sind, die ihre angehenden Fach- und Führungskräfte bei uns durchlaufen,“ erläutert Tobias Innig, Marketingleiter der EBZ Business School. Darüber hinaus baue das Institut stark auf den Aufbau von Netzwerken. „Wir haben knapp 1.700 ADI-Absolventen und etwa 800 DHBW-Absolventen im Markt. Damit sind unsere Absolventen der wichtigste Akquisitionskanal. Zudem sind sehr viele (meist größere) Unternehmen mit der Qualifikation ihrer Mitarbeiter durch die ADI sehr zufrieden und schicken seit Jahren regelmäßig ihr Personal zu uns“, berichtet auch Professor Hanspeter Gondring FRICS, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft/Versicherung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Stuttgart.

KOMPETENZ UND QUALITÄT ALS MARKENZEICHEN Aus- und Weiterbildungsinstitutionen werden auch in der Immobilienwirtschaft immer austauschbarer. Ziel muss daher die „Adressbildung“, die Schaffung einer Marke, sein. Das heißt: ein klares, sich von anderen Bildungsanbietern unterscheidendes und von den Interessenten und Absolventen als glaubwürdig empfundenes Vorstellungsbild zu etablieren. Dabei setzen die Anbieter vor allem auf Wissenschaftskompetenz, Qualität und Kundenorientierung. „Unsere Studien wie beispielsweise ‚Der Einfluss der Flüchtlingskrise auf die größten deutschen Immobilienmärkte‘ finden in der Immobilienbranche große Resonanz“, stellt Professor Mutl fest. „Die ADI setzt auf höchste Studienqualität. Dieser Standard hat sich inzwischen am Markt durchgesetzt und ist zu unserem Markenzeichen geworden“, so Professor Gondring. Daher sehe die Hochschule die kontinuierlich

SUMMARY » Berufsverbände, Wohnungswirtschaft, Industrie- und Handelskammern, Seminarveranstalter, private Weiterbildungsinstitute, Berufsakademien, Fachhochschulen und Universitäten in der ganzen Republik offerieren **eine Fülle von Möglichkeiten**, sich immobilienwirtschaftliche Fachkenntnisse anzueignen. » Die **Herausstellung der Alleinstellungsmerkmale** wird immer schwieriger. » **Absolventen sind der wichtigste Akquisitionskanal**. » Wer sich zum Thema immobilienwirtschaftliche Aus- und Weiterbildung informieren will, schaut **im Internet**. » **Messen** wie Expo Real und IZ-Karrieremesse, Immobilien-Foren sowie Beilagen in den größten **immobilienwirtschaftlichen Fachmedien** sind wichtig.



„Empfohlen werden wir häufig von Unternehmen, von aktuellen Studierenden und Alumnis.“

Tobias Innig, Marketingleiter der EBZ Business School

steigenden Anmeldungen in kausalem Zusammenhang mit der durchgängig hohen Studienqualität. „Für uns war es wichtig, die ADI auch in die akademische Welt zu integrieren. Das haben wir mit der Zertifizierung durch die FIBAA erreicht und mit der Integration der ADI in ein staatliches Master-Programm.“

MESSEN UND KLASSISCHE VERTRIEBSWEGE

Bei der Kontaktaufnahme mit Interessenten und der Präsentation im Markt kommen auch die traditionellen Instrumente zum Einsatz. „Wir präsentieren uns auf den wichtigsten Messen, wie der Gewerbeimmobilienmesse Expo Real und der IZ-Karrieremesse, auf Immobilien-Foren sowie durch Beilagen in den größten immobilienwirtschaftlichen Fachmedien“, sagt Professor Mutl. „Wir nutzen auch die gängigen Marketingwege wie Print- und

Online-Anzeigen, Mail- und E-Mail-Versand, eine informative Internetseite, Informationsmaterialien, aber auch unsere Campusbuchung, an denen Studieninteressierte sich bei uns vor Ort oder in unseren Studienzentren über unser Angebot informieren können“, so Innig.

UNTERWEGS IN DEN VIRTUELLEN NETZWERKEN

Das Internet ist Informationsmedium Nummer eins. Wer sich zum Thema immobilienwirtschaftliche Aus- und Weiterbildung informieren will, schaut dort nach. Das Thema Social Media wird jedoch häufig vor allem als weiterer Kanal im Marketing-Mix gesehen und damit nicht in seiner vollen Dimension erkannt. In den digitalen Weiten der sozialen Netzwerke sind die Bildungsanbieter nicht mehr Gastgeber, sondern bei ihren Zielgruppen zu Gast. Hier lassen sich Bedürfnisse und Trends frühzeitig ablesen. „Ob SEO-Marketing, Präsenz auf Bildungsdatenbanken, Ad- oder Displaykampagnen, aber auch digitale Banner in Online-Newslettern und Social Media – diese digitalen Recruitingformen gewinnen für uns immer stärker an Bedeutung, denn unsere Gesellschaft und damit unsere Kunden verbringen immer mehr Zeit online“, stellt Innig fest. „So haben wir bei unserem neuen Masterstudiengang Real Estate Management (Distance Learning) verstärkt auf Online-Marketing gesetzt. Für das Fernstudium begeistern sich Studierende, die gerne flexibel und individuell über unsere Lernplattform sowie mit Web-based Trainings lernen. Unsere Marketingaktivitäten haben wir konkret auf die technik- und internetaffine Zielgruppe zugeschnitten“, so Innig. „An der EBS planen wir, einen hochschuleigenen Blog einzurichten, auf Youtube Vorträge zu aktuellen immobilienwirtschaftlichen Themen einzustellen sowie verstärkt internationale Weiterbildungsinteressierte anzusprechen“, sagt Professor Mutl. „Bisher

haben die digitalen Akquisitionskanäle eine untergeordnete Rolle eingenommen, wenngleich wir diese nutzen, um aktuelle Informationen breit in den Markt zu geben“, räumt Professor Gondring ein. Marketingtechnisch nutze die ADI die digitalen Medien für das Branding, was sich letztlich wiederum positiv auf die Anmeldezahlen auswirke. Es fehle jedoch weitgehend die empirische Erhebung, wie viele Studierende sich konkret aufgrund der Präsenz der ADI in der digitalen Welt für ein Studium an der Hochschule entschieden. Spätestens mit Eintritt der Generation Z in die Studien- und Berufswelt werde sich das ändern. „Wir sind darauf vorbereitet und sind aktuell dabei, für die digitalen Medien ein neues Marketingkonzept zu entwickeln.“

Gabriele Bobka, Bad Krozingen



„Unsere Absolventen sind der wichtigste Akquisitionskanal.“

Professor Hanspeter Gondring FRICS, Studiengangsleiter Immobilienwirtschaft/Versicherung an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg

Gedächtnis: Geschichten

Serie – Teil 4

(Auch) Immobilienmenschen haben mitunter Probleme, sich Namen zu merken. Seit den letzten Ausgaben wissen Sie bereits, dass in Bildern denken die Grundlage aller Gedächtnistechniken ist. Deswegen heute eine kleine Geschichte.

ZUR PERSON



Dr. Boris Nikolai Konrad (31) ist Deutschlands Gedächtnisexperte. Der Gedächtnistrainer, Autor und Neurowissenschaftler hält den Weltrekord im Namenmerken und drei weitere Einträge im Guinness-Buch der Rekorde. Am Donders Institut in Nijmegen erforscht er die neuronalen Grundlagen außergewöhnlicher Gedächtnisleistungen und ist einem breiten Publikum durch seine zahlreichen Fernsehauftritte bekannt. In seinem Buch „Superhirn – Gedächtnistraining mit einem Weltmeister“ und in seinen regelmäßigen Vorträgen erklärt er Gedächtnistechniken, mit denen sich das Gedächtnis erheblich verbessern lässt.

Lesen Sie die folgende Geschichte einmal langsam durch und stellen Sie sich dabei vor dem inneren Auge vor. Nutzen Sie jeden Ihrer Sinne, Ihre Vorstellung ist sozusagen ihr 3-D-Dolby-Surround-Schmeck-Riech-Fühl-Kino im Kopf. Danach gehen Sie die Geschichte noch einmal durch, versuchen dabei, daran zu denken, wie es weitergeht, und achten besonders auf die in Fettschrift geschriebenen Begriffe.

Stellen Sie sich bitte vor, Sie stehen vor einem großen, frisch riechenden Haufen **Heu**. Dieser Haufen ist so hoch, dass Sie nicht sehen, was dahinterliegt. Daher graben Sie mit Ihren Händen eine große **Lücke** in den Heuhaufen. Sie treten zurück und beobachten, wie durch die Lücke plötzlich ein Furcht erregender **Hai** springt. Dieser Hai beißt einen **Mann**. Der Mann **schielt** vor Schmerz zur Seite. Er schielt zu einem großen **Kasten**. Auf dem Kasten steht ein **Sack**, der mit **Weizen** gefüllt ist. Sie betrachten gerade etwas verwundert diesen Sack Weizen, als ein **Herzog** selbstgefällig heranstolzigt. Er sieht den Weizen und will etwas davon haben. Er sieht den Besitzer und befiehlt dies in ganz **rauem** Ton. Doch der Besitzer zuckt nur mit den Schultern und gibt den Weizen nicht einfach so her. Der Herzog muss bezahlen, und zwar mit **Kohle**. Glücklicherweise hat er welche dabei, aber gerade in dem Moment, in dem der Herzog die Kohle aus seiner Tasche holt, läuft ein **Wolf** herbei. Panisch vor Angst flüchten Herzog und Weizenbesitzer. Dieser Wolf aber eilt weiter und setzt sich hin, um einem **Gaukler** zuzuschauen, der mit ein paar Jonglierbällen kleine Tricks vorführt.

Versuchen Sie nun nochmal, sich die Geschichte in Erinnerung zu rufen und dabei vor allem zu überlegen, ob Sie sich an alle 13 Begriffe erinnern können, die fett gedruckt waren. Hat es geklappt?

Dann haben Sie sich gerade die Reihenfolge aller deutschen Bundespräsi-



denten seit Gründung der Bundesrepublik eingepägt und dabei kennengelernt, wie Gedächtnistechniken funktionieren!

(Theodor **HEUSS**, Heinrich **LÜBKE**, Gustav **HEINEMANN**, Walter **SHEEL**, Karl **CARSTENS**, Richard von **WEIZSÄCKER**, Roman **HERZOG**, Johannes **RAU**, Horst **KÖHLER**, Christian **WULFF**, Joachim **GAUCK**.)

Sie merken: Es reicht aus, an einen „Sack Weizen“ zu denken, wenn wir uns an „von Weizsäcker“ erinnern wollen.

WARUM GESCHICHTENMETHODE? Anders als nur beim Namenmerken geht es hier darum, sich Dinge in der richtigen Reihenfolge zu merken. Dafür müssen die Elemente miteinander verbunden sein, hier durch den Ablauf der Geschichte. In dieser ist jedes Bild mit dem nächsten Element durch eine kleine Handlung verknüpft. Gleichzeitig kann jedes Bild für einen bedeutungsvollen Inhalt stehen. In meinem Beispiel für die Nachnamen der deutschen Bundespräsidenten. Der Heuhaufen für Theodor **HEUSS**, die Lücke für Heinrich **LÜBKE** und so weiter.

Mit solchen Merkgeschichten können Sie sich viele Dinge einprägen. Im Beispiel waren es 13 Begriffe. Die Geschichtenme-

SERIEN-VORSCHAU

- » **Teil 5** (Heft 05.2016): Frau Sukarnoputri, Herr Kowalski – wie Sie sich auch komplizierte und ausländische Namen merken können
- » **Teil 6** (Heft 06.2016): Wofür brauche ich noch mein Gedächtnis? Ich habe doch ein Smartphone!
- » **Teil 7** (Heft 07/08.2016): „Ich hab da was auf den Knien“ – Mit der Körperliste zum Supergedächtnis



Wie hießen die Vorgänger von Joachim Gauck? Eine Geschichte hilft, dies zu erinnern ...

thode ist sehr wertvoll, zumal sie keiner weiteren Vorbereitung bedarf. Wenn ich mir etwas merken will, denke ich mir einfach eine Geschichte aus.

Diesen Schritt habe ich Ihnen bei den Präsidenten abgenommen. Natürlich wird es bei den ersten Versuchen etwas dauern, sich selbst eine Geschichte auszudenken. Wichtig ist aber die Erkenntnis, dass jeder dafür ausreichend Phantasie hat.

Mit etwas Übung ist es dann kein Problem mehr, zu einem Inhalt zunächst Schlüsselwörter zu finden (wie Gaukler für Gauck) und sich danach mit diesen eine im wahrsten Sinne des Wortes merkwürdige Geschichte auszudenken.

Das lässt sich dann vielfältig anwenden. Etwa um sich in der Vorbereitung eines Gesprächs die Namen der Teilnehmer einzuprägen, die Sie dann schon parat haben und vor Ort nur noch mit den Menschen verbinden müssen. Auch weitere Details, die Sie im Gespräch erfahren, können Sie dann in der Geschichte ergänzen. Wenn Sie nachträglich erfahren, dass die Frau von Herrn Heuss Elly Heuss-Knapp hieß, können Sie die Geschichte in Ihrer Vorstellung ergänzen: Das Heu staple ich eine Elle hoch (Elly), das passt knapp (Heuss-Knapp) unters Dach.

Aber auch beim Vorbereiten Ihrer Präsentation, Ihres Vortrags oder einer Rede können Sie sich die anzusprechenden Inhalte vorher über Schlüsselwörter in einer Geschichte leicht einprägen und dann die Geschichte in Ihrer Vorstellung durchgehen, um sich zu erinnern.

Wer etwa noch für Aus- oder Weiterbildungen lernt, kann sich mit Geschichten ebenfalls Inhalte besser einprägen oder seinen Kindern in der Schule damit helfen. Wenn allerdings alle die Technik kennen, wird das „Ich packe meinen Koffer“-Spiel auf der nächsten Reise eine längere Angelegenheit.

Die Geschichtenmethode ist nicht der einzige Ansatz. Wenn sich sehr viele Inhalte zu merken sind, kann es ein Problem werden, sich eine sehr lange Geschichte zu merken. Wenn Sie dann an einer Stelle nicht weiterwüssten, wäre es schwierig, folgende Elemente zu finden. Auch ist die Methode tatsächlich nicht sonderlich schnell. Sie funktioniert sehr gut, um sich Inhalte langfristig und auch mit viel Spaß einzuprägen, aber nicht, wenn es schnell

gehen muss. Für beide dieser Probleme hilft die Routenmethode, auch als Loci-Methode bekannt. Diese bedarf deutlich mehr Vorbereitung, ist dann aber ein außerordentlich gutes Werkzeug. In einer der folgenden Ausgaben meiner Kolumne werde ich darauf zu sprechen kommen, und auch in meinem Buch finden Sie diese ausführlich beschrieben.

Zunächst möchte ich Sie aber auffordern, es mit den Merkgeschichten weiter zu probieren. Die Präsidenten wissen Sie jetzt sicher noch. Erzählen Sie diese doch einmal Ihren Kollegen aus dem Gedächtnis beim nächsten Mittag- oder Ihren Kindern heute beim Abendessen. Wahrscheinlich können Sie damit ein wenig beeindruckt, können anschließend Ihr Wissen über die Gedächtnistechniken teilen und haben zudem bei sich selbst festgestellt, dass die Geschichten nicht nur im Kurzzeitgedächtnis sind, sondern tatsächlich auch langfristig im Gedächtnis bleiben. Viel Spaß dabei! «

Dr. Boris Konrad, Nijmegen

ANZEIGE

5 STERNE

Vermeiden Sie langweilige Konferenzen: Buchen Sie inspirierende Redner.

Dr. Boris Konrad, Rostock
Geschäftsführer-Verkaufsführer

Burhan Böcher, Köln
Extremopfer

Sven Galor, Jülich
Sachverständiger

ZUKUNFT
Psychologie & Training

UBER 100
TOP-KEYNOTESPEAKER

WIR BEGEISTERN MENSCHEN

www.globe-top-speaker.com

GLOBE TOP

5 STERNE

www.zukunft-speaker.com

Medientipp



Die Demo der App ist kostenlos im Apple AppStore verfügbar.

APP

Raumplanung leicht gemacht

Mit der App Measure & Sketch (zu deutsch: Messen & Skizzieren) soll die Raumplanung nicht länger eine Frage von Stunden, sondern von Sekunden sein. Aber können Entfernungen, Winkel und Text wirklich so leicht den Weg auf Bilder finden?

INSTALLATION: Measure & Sketch ist für Android-Geräte ab Version 2.3 kostenlos verfügbar. Die App ist sehr klein (unter einem Megabyte) und deswegen in Windeseile auf dem Smartphone oder Tablet installiert. In der Grundversion ist Measure & Sketch zwar kostenlos, allerdings empfiehlt sich ein Upgrade auf die kostenpflichtige Version für 0,99 Euro. Nur hier lassen sich die Ergebnisse auf einer externen Speicherkarte und in verschiedenen Formaten speichern. Wer die App aber nur ausprobieren will, erhält fast alle Funktionen auch in der Standard-Version. (Tipp: Wer ein iPhone oder iPad

besitzt, der kann als Alternative die App „My Measurements & Dimensions“ ausprobieren.)

ANWENDUNG: Schon beim Startbildschirm von Measure & Sketch merkt man: Hier wird sich auf das Wesentliche fokussiert. Sehr wenige Buttons sorgen dafür, dass sich auch neue Nutzer nicht gleich überfordert fühlen. Das Layout ist allerdings klar für Geräte über vier Zoll ausgelegt. Ist das Display kleiner, wirkt das Erscheinungsbild unnatürlich gestreckt.

Wer eine neue Skizze anfertigen will, kann das entweder über ein bestehendes Foto aus der Galerie tun oder direkt aus der App ein entsprechendes Bild aufnehmen. Das geht einfach und schnell von der Hand. Aber wie sieht es mit der Kernfunktion, dem Vermessen und Skizzieren, aus? Im Prinzip kann die App auf jedem beliebigen Bild drei verschiedene Aktionen

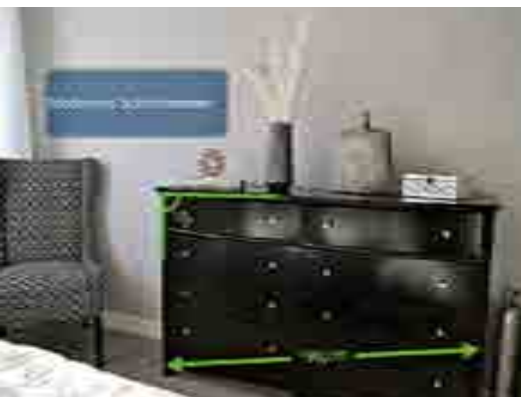
ausführen: Entfernungen mit Pfeilen angeben, Winkel anzeigen und Text hinzufügen. Dabei müssen die entsprechenden Zahlen bereits bekannt sein, die App kann aufgrund des Bildes keine Entfernungen berechnen. Wer also hofft, dass die App auf Grundlage eines Fotos auch Abstände messen kann, wird enttäuscht. Im linken unteren Bereich lassen sich die einzelnen Funktionen auswählen. Dann muss mit beiden Fingern auf dem Bild der entsprechende Bereich markiert werden. Das alles klappt intuitiv und tatsächlich binnen weniger Sekunden. Auch das Nachjustieren und die Änderung von Entfernungseinheiten, Zahlen und Text beherrscht die App auf spielerische Weise, je nach Bild und Displaygröße kann das Feintuning aber auch anstrengend werden. Extrem praktisch: Auch die Farben der Zeichnungen können verändert werden, damit sie auf jedem Hintergrund zu lesen sind.

Der Export in die Galerie oder in das E-Mail-Programm der Wahl funktioniert direkt aus dem Bearbeitungsbildschirm heraus. Wer mehrere Projekte verwalten will, findet auch ein erweiterbares Ordnersystem, welches für mehr Übersicht sorgt und dem eigentlich simplen Programm eine angenehme Flexibilität verleiht.

FAZIT: Measure & Sketch ist durch seine einfache Erlernbarkeit für jede Raumplanung eine Bereicherung. Der App gebührt ein Lob für das aufgeräumte Interface und die reibungslose Bedienung. Natürlich wären mehr Funktionen für die Bildbearbeitung wünschenswert. Um schnell eine Skizze zu erstellen, gibt es derzeit aber kaum eine bessere kostenlose App. «



Die App funktioniert reibungslos, die Bedienung erfolgt intuitiv.



PLASSMANNS BAUSTELLE

Ein Tiefgaragenstellplatz dient zum Abstellen von Kraftfahrzeugen. Die Erlaubnis, dass ein Eigentümer auf seinem Stellplatz Fahrräder abstellen darf, widerspricht ordnungsgemäßer Verwaltung.

LG Hamburg, Urteil v. 17.06.2015, 318 S 167/14



BFW – Deutscher Immobilien Kongress 2016



Bundesverband Freier Immobilien- und Wohnungsunternehmen

Französische Straße 55
10117 Berlin
Tel.: 030 32781-0
Fax: 030 32781-299
veranstaltung@bfw-bund.de
www.bfw-bund.de

Deutschland jetzt gestalten!

28. April 2016: Römischer Hof, Unter den Linden 10, 10117 Berlin

Seit 70 Jahren sind die BFW-Mitgliedsunternehmen Motor der Immobilienwirtschaft. Welche Rolle spielt der Mittelstand heute hinsichtlich der Herausforderungen, vor denen unsere Gesellschaft steht? Wie sehen praxisnahe Lösungen aus? Was sind die aktuellen Entwicklungen in Baurecht, Mietrecht und Bautechnik? Profitieren Sie vom direkten Austausch zwischen Politik und Praxis – und feiern Sie anschließend mit uns Jubiläum!

Buchen Sie jetzt online unter: www.bfw-bund.de

Save the Date:
28. April 2016

Termine

Noch mehr Termine unter www.haufe.de/immobilien



Veranstaltungen

22.04.2016

Marketingkongress
Tegernsee, 219*/279** Euro,
IVD-Institut GmbH,
Telefon 089 290820-22
www.ivd-institut.de

25.04.2016

**Wiesbadener
Immobiliengespräche**
Wiesbaden, s. Homepage,
Real Estate Management Institute
(REMI), Telefon 0611 7102 1228
www.ebs-remi.de/wiesbadener_immobiliengespraeche

25.-29.04.2016

**Energy 2016
auf der Hannover Messe**
Hannover, s. Homepage,
Deutsche Messe,
Telefon 0511 89-0
www.hannovermesse.de

27.-29.04.2016

35. Mietrechtstage
Berchtesgaden, 545 Euro,
ESWiD Evangelischer Bundes-
verband für Immobilienwesen
in Wissenschaft und Praxis e.V.,
Telefon 030 54711
www.esw-deutschland.de

28.04.2016

**Deutscher Immobilien
Kongress 2016**
Berlin, s. Homepage,
BFW Bundesverband Freier Immo-
bilien- und Wohnungsunterneh-
men e.V., Telefon 030 32781-0
www.bfw-bund.de

28.04.2016

**Fachkongress Real Estate Mit-
teldeutschland**
Leipzig, 210 Euro, W&R IMMOCOM,
Telefon 0341 211 9111
<http://www.real-estate-mittel-deutschland.de/>

28.04.2016

**18. Europäisches Shopping
Center Symposium**
Wien, 590 Euro, RegioPlan
Consulting GmbH,
Telefon +43 1 5860453-20
www.shoppingcentersymposium.eu

09.-10.05.2016

12. Deutsche GRI 2016
Frankfurt, 2.975 Euro,
GRI Global Real Estate Institute,
Telefon +44 20 71215060
www.globalrealestate.org/deutsche2016

10.05.2016

**BBA-Tag des sozialen
Managements**
Berlin, 449*/533** Euro, BBA
– Akademie der Immobilienwirt-
schaft e.V., Telefon 030 230855-14
www.bba-campus.de

12.05.2016

bsi Summit 2016
Berlin, 260*/295** Euro,
bsi Bundesverband Sachwerte
und Investmentvermögen e.V.,
Telefon 030 318049-00
www.sachwerteverband.de

19.-20.05.2016

**6. Kölner Photovoltaik-
Anwenderkonferenz**
Köln, 385 Euro, TÜV Rheinland Aka-
demie, Telefon 0800 8484006
www.tuv.com/konferenzen

01.-03.06.2016

Aareon Kongress 2016
Garmisch-Partenkirchen,
ab 990 Euro, Aareon AG,
Telefon 0231 7751-220
www.aareon-kongress.de

15.-17.06.2016

**Haufe Kongress für die
Wohnungswirtschaft**
Münster, 540 Euro,
Haufe-Lexware Real Estate AG,
Telefon 0681 988095-0
www.haufe-kongress.de

29.-30.06.2016

**23. Handelsblatt Jahrestagung
Immobilienwirtschaft 2016**
Hamburg, 2.099 Euro,
EUROFORUM Deutschland SE,
Telefon 0211 9686-3758
www.veranstaltungen.handelsblatt.com

Seminare

15.-16.04.2016

und 22.-23.04.2016
**Immobilien Wertermittlung
für Wohn- und gemischt
genutzte Gebäude**
München, 1.058 Euro, gtw –
Weiterbildung für die Immobilien-
wirtschaft, Telefon 089 578879
gtw.de/imwe

19.04.2016

**Der wirksam formulierte Wohn-
raummietvertrag – Vertrags-
gestaltung unter Berücksich-
tigung der aktuellen Recht-
sprechung**
Berlin, 270*/335** Euro,
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

21.-23.04.2016

**Cash Flow & Financial Modeling
für Immobilien**
Berlin, 1.890*/1.990** Euro,
Real Estate Management Institute
(REMI), Telefon 0611 7102 2680
www.ebs-remi.de

21.-23.04.2016

MarktWert-Makler
Stuttgart, 985 Euro,
Sprengnetter-Akademie,
Telefon 02641 9130-1093
www.sprengnetter.de

21.04. und 28.04.2016

**Abnahme, Mängelbeseitigung
und Gewährleistungs-
management**
Hamburg, 200 Euro,
Institut für Weiterbildung und Bau-
prüfung, Telefon 04161 61221
www.hs21.de/iwb

26.04.2016

**Wärmedämmverbundsys-
teme – Planung, Ausführung,
Bauschäden**
Ingelheim, 295*/355** Euro
vhw-Bundesverband,
Telefon 030 390473-170
www.vhw.de

29.-30.04.2016

**Sachverständiger Wertermitt-
lung von Immobilien (TÜV) –
Wertermittlungsrelevante
Rechtsgebiete**
Köln, 620 Euro, TÜV Rheinland
Akademie GmbH,
Telefon 0800 8484-006
www.tuv.com/bauwirtschaft

02.-03.05.2016

**Baurecht aktuell – für Bau-
herren und Bauherrenvertreter**
München, 1.595 Euro,
Management Forum Starnberg
GmbH, Telefon 08151 2719-19
www.management-forum.de/baurecht-bauherren

02.-03.05.2016

**Property Management für
Gewerbeimmobilien**
Hamburg, 990 Euro, Haufe Akade-
mie, Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

12.-13.05.2016

**Immobilientransaktionen aus
Eigentümer-/Investorensicht**
Berlin, 990 Euro, Haufe Akademie,
Telefon 0761 8984422
www.haufe-akademie.de/immobilien

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

Vorschau

Mai 2016

Erscheinungstermin: 04.05.2016
Anzeigenschluss: 05.04.2016



URTEILE & GESETZE

Durchblick im Urteils-Wirrwarr

Von der Hausgeldklage gegen Gesellschafter über die Trennwand zwischen Sondereigentum bis hin zur Kostenerstattung bei eigenmächtiger Sanierung – eine verständliche Zusammenfassung der wichtigsten neuen Gesetze und (BGH-)Urteile mit Verwalterrelevanz im Miet- und Wohnungseigentumsrecht.

WEITERE THEMEN:

- › Strategien von Wohnungsunternehmen in strukturschwachen Regionen aus Bankensicht
- › Internet-Start-ups im Bereich Vermarktung
- › So verändern die Big-Data-Entwicklungen die Berufsbilder in der Immobilienbranche

Juni 2016

Erscheinungstermin: 03.06.2016
Anzeigenschluss: 04.05.2016

OFFENE IMMOBILIENFONDS

Spezial- und Publikumsfonds: Die Lage

Welche Entwicklungen gibt es in diesem Anlagesegment? Zuletzt hielt der Trend zu Produktspezifizierungen weiter an. Welche neuen Produktkreationen suchen Kunden? Welche Gesellschaften haben jüngst welche übernommen? Könnte es eventuell noch weitere Übernahmen geben?

Verlag

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

Abonnenten-Service und Vertrieb

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

Redaktion

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

Redaktionsteam

Michaela Burgdorf
Jelka Louisa Beule

Journalisten im Heft

Gabriele Bobka
Gudrun Escher
Norbert Jumpertz
Oliver Mertens
Frank Peter Unterreiner
Frank Urbansky
Irene Winter

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

Titelbild: BoxerX/shutterstock

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.: 040-211165-41; Fax: -33 41
heike.tiedemann@haufe-lexware.com

Anzeigendisposition

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

Anzeigenschluss

jeweils zum 10. des Vormonats

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

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

38°48'N, 9°23'W

Sintra (Portugal)



„Sintra wirkt mit seinen jahrhundertalten Palästen wie ein verwunschener, mystischer Ort. Man fühlt sich dort wie in einer anderen Welt.“

Nicolas Schulmann

Mein liebster Urlaubsort ist eindeutig Sintra: eine kleine Stadt in Portugal, ganz in der Nähe von Lissabon. Aufgrund der tollen Landschaft und der guten klimatischen Bedingungen nutzten Könige den Ort als Sommersitz. Sie wollten der heißen Hauptstadt entfliehen. Das Städtchen lockte auch schon zahlreiche Künstler an. **Wann waren Sie dort?** Ich war vor drei Jahren im Frühjahr das erste Mal dort. Danach schon mehrmals. **Wie lange waren Sie dort?** Jeweils eine Woche. **Wie sind Sie auf diesen Ort gestoßen?** Eine befreundete Künstlerin hat mich auf Sintra aufmerksam gemacht. **Was hat Sie angezogen?** Das Zusammenspiel von außergewöhnlicher Architektur in einer tollen Landschaft. Die Atmosphäre, die der Ort ausstrahlt. **Was waren Ihre Aktivitäten dort?** Ich habe mir all die Schlösser, Paläste, Parks, Herrenhäuser, Burgen und Abteien angesehen. Der Palácio Nacional da Pena (siehe Foto) etwa ist ein ziemlich verrückter, sehr farbiger Palast, der die verschiedensten Baustile vereint. **Was hat Ihnen am meisten Freude bereitet?** Die Erkundung der zahlreichen Grotten und Labyrinth im Anwesen Quinta da Rigaleira. **Welches Erlebnis ist Ihnen am stärksten im Gedächtnis geblieben?** Sehr gefallen hat mir das Maurenkastell, eine Burgruine oberhalb der Stadt. Obwohl von der ursprünglichen Anlage nicht viel übrig ist, wirkt das Kastell noch immer äußerst imposant. Es bietet einen einmaligen Ausblick über die gesamte Landschaft. **Warum würden Sie anderen Branchenkollegen empfehlen dort hinzufahren?** Der Ort eignet sich ideal für Ruhe und Entspannung. Außerdem sieht man hier wirklich außergewöhnliche Immobilien verschiedener Epochen. Wer nur mal einen Abstecher nach Sintra machen möchte, sollte dafür einen ganzen Tag einplanen. Man erreicht Sintra gut von Lissabon aus in einer halben Stunde mit dem Zug. **Würden Sie selbst diesen Ort noch einmal besuchen?** Auf jeden Fall. **Gibt es dafür schon konkrete Pläne?** Ich fliege in diesem Frühjahr mit meiner Freundin hin. **Sonstige Anmerkungen?** www.sintra-portugal.com

„Alleine der riesige Garten von Quinta da Rigaleira mit seinen zahlreichen Kunstwerken, Grotten, Geheimgängen und Prachtbauten ist ein ganztägliches Erlebnis wert.“



STECKBRIEF

Nicolas Schulmann

ist Vorstand der FIO SYSTEMS AG. Das Unternehmen ist auf webbasierte Software für die Finanz- und Immobilienwirtschaft spezialisiert. Er verantwortet die Ressorts Vertrieb, Marketing und Produktentwicklung.

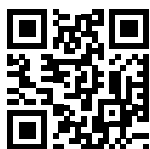


»Neben dem täglichen Blick auf haufe.de/immobilien und dem Newsletter ist **die Printversion ein fachliches Muss** für alle am deutschen Immobilienmarkt.“«

Dr. Thomas Beyerle,
Managing Director
Catella Property Valuation GmbH

Das sagen unsere zufriedenen Leser zur immobilienwirtschaft!

Das Fachmagazin für die gesamte Branche!



Testen Sie jetzt 3 Ausgaben im Miniabo:

☎ 0800/72 34 253 (kostenlos)

🌐 www.haufe.de/iw



HAUFE.



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

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

rwe.de/Wohnungswirtschaft

RWE